

QUY CHẾ LÀM VIỆC
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015
CÔNG TY CP DƯỢC VẬT TƯ Y TẾ ĐẮKLẮK

Chương I.
NHỮNG QUY ĐỊNH CHUNG

Điều 1. Phạm vi áp dụng

- Quy chế này áp dụng cho việc tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông thường niên của Cty cổ phần Dược VTYT Đăklăk.
- Quy chế này quy định cụ thể quyền và nghĩa vụ của các cổ đông hoặc người đại diện theo ủy quyền của các cổ đông (cổ đông/đại diện cổ đông) tham gia Đại hội, điều kiện, thể thức tiến hành Đại hội.

Điều 2. Đối tượng áp dụng

Cổ đông/đại diện cổ đông có trách nhiệm thực hiện theo các quy định tại Quy chế này.

Chương II.
QUYỀN VÀ NGHĨA VỤ CỦA CÁC BÊN THAM GIA ĐẠI HỘI

Điều 3. Quyền và nghĩa vụ của cổ đông

1. Điều kiện tham dự:

Là các cổ đông/đại diện cổ đông có tên trong danh sách cổ đông tại ngày chốt quyền tham dự Đại hội.

2. Quyền của các cổ đông đủ điều kiện khi tham dự Đại hội

- Được biểu quyết tất cả các vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.
- Được uỷ quyền bằng văn bản cho người đại diện thay mặt mình tham dự và biểu quyết tại Đại hội đồng cổ đông.
- Ban tổ chức Đại hội sẽ thông báo công khai toàn bộ nội dung chương trình Đại hội. Tất cả cổ đông đủ điều kiện được tham gia ý kiến trực tiếp hoặc thông qua đại diện uỷ quyền của mình. Tất cả các ý kiến tham gia đều được thảo luận tại Đại hội.
- Cổ đông/đại diện cổ đông khi dự họp Đại hội đồng cổ đông phải mang theo Giấy tờ tùy thân (CMND hoặc hộ chiếu...) và Giấy uỷ quyền (đối với đại diện cổ đông) xuất trình với Ban Kiểm tra tư cách cổ đông và được nhận một Thẻ biểu quyết (ghi tên cổ đông, mã cổ đông, số cổ phần sở hữu, số cổ phần đại diện, số cổ phần được quyền biểu quyết của Cổ đông hoặc đại diện cổ đông tham dự Đại hội). Số

lượng cổ phần có quyền biểu quyết bằng tổng số cổ phần sở hữu và số cổ phần đại diện ủy quyền (nếu có).

- Tại Đại hội, các cổ đông/đại diện cổ đông sau khi nghe báo cáo về các nội dung cần thông qua sẽ cùng thảo luận và thông qua từng nội dung bằng hình thức giơ Thẻ biểu quyết.

- Các cổ đông/đại diện cổ đông có quyền đưa ra ý kiến của mình về các nội dung của Đại hội tại phần thảo luận theo sự điều hành của Chủ tọa.

- Cổ đông/đại diện cổ đông đến dự Đại hội muộn có quyền đăng ký ngay, sau đó có quyền tham gia và biểu quyết ngay tại Đại hội, nhưng Chủ tọa không có trách nhiệm dừng Đại hội để cổ đông/đại diện cổ đông đăng ký và hiệu lực của các nội dung đã biểu quyết sẽ không bị ảnh hưởng.

3. Nghĩa vụ của các cổ đông phổ thông khi tham dự Đại hội

- Các cổ đông/đại diện cổ đông khi tham dự Đại hội phải hoàn thành các thủ tục đăng ký tham dự Đại hội với Ban Kiểm tra tư cách cổ đông.

- Trong thời gian tiến hành Đại hội, cổ đông/đại diện cổ đông phải tuân thủ theo sự điều khiển của Chủ tọa Đại hội, ứng xử văn minh, lịch sự, không gây mất trật tự.

Điều 4. Quyền và nghĩa vụ của Ban Kiểm tra tư cách cổ đông dự Đại hội

1. Ban Kiểm tra tư cách cổ đông do Ban tổ chức chỉ định.

2. Ban Kiểm tra tư cách cổ đông kiểm tra tư cách cổ đông/đại diện cổ đông dự họp; Phát các tài liệu và Thẻ biểu quyết cho cổ đông/đại diện cổ đông; Báo cáo trước Đại hội về kết quả kiểm tra tư cách cổ đông/đại diện cổ đông dự Đại hội.

Điều 5. Quyền và nghĩa vụ của Chủ tọa và Thư ký Đại hội

1. Ban Tổ chức Đại hội giới thiệu Chủ tọa Đại hội.

2. Chủ tọa là người có quyền quyết định về trình tự, thủ tục và các sự kiện phát sinh ngoài chương trình của Đại hội.

3. Chủ tọa có thể hoãn họp đại hội khi có sự nhất trí hoặc yêu cầu của Đại hội cổ đông đã có đủ số lượng đại biểu dự họp cần thiết.

4. Chủ tọa Đại hội hoặc Thư ký Đại hội có thể tiến hành các hoạt động mà họ thấy cần thiết để điều khiển Đại hội đồng cổ đông một cách hợp lệ và có trật tự hoặc để Đại hội phản ánh được mong muốn của đa số đại biểu tham dự.

5. Ngoài ra, Chủ tọa Đại hội thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định tại Điều 21 Điều lệ Công ty CP Dược VTYT Đăklăk.

6. Ban Tổ chức Đại hội giới thiệu Thư ký Đại hội để Đại hội thông qua. Tất cả các nội dung tại Đại hội phải được Thư ký Đại hội ghi vào Biên bản Đại hội. Biên bản Đại hội và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông được đọc và thông qua trước khi bế mạc Đại hội và lưu giữ tại Công ty CP Dược VTYT Đăklăk.

Điều 6. Quyền hạn và nhiệm vụ của Ban Kiểm phiếu

1. Chủ tọa Đại hội giới thiệu Ban kiểm phiếu và lấy ý kiến thông qua tại Đại hội.

2. Ban Kiểm phiếu có nhiệm vụ:

- Giám sát việc biểu quyết của các cổ đông/đại diện cổ đông tham dự Đại hội.
- Tổng hợp số cổ phần biểu quyết theo từng nội dung để Chủ tọa thông báo trước Đại hội.

Chương III.

TIẾN HÀNH ĐẠI HỘI

Điều 7. Điều kiện tiến hành họp Đại hội đồng cổ đông

Cuộc họp Đại hội đồng cổ đông được tiến hành khi có số cổ đông/đại diện cổ đông dự họp đại diện ít nhất 65% số cổ phần có quyền biểu quyết theo danh sách cổ đông của Công ty CP Dược VITYT Đăklăk.

Điều 8. Cách thức tiến hành Đại hội

1. Đại hội sẽ lần lượt thảo luận và biểu quyết theo từng vấn đề trong nội dung chương trình. Với mỗi vấn đề cần biểu quyết tại ĐHĐCĐ, Đoàn Chủ tịch Đại hội sẽ đề nghị thực hiện biểu quyết 03 lần theo trình tự sau:

- Lần thứ nhất: Biểu quyết tán thành;
- Lần thứ hai: Biểu quyết không tán thành;
- Lần thứ ba: Biểu quyết không có ý kiến.

Mỗi Cổ đông hoặc Đại diện cổ đông (01 người) chỉ được biểu quyết 01 lần (*tán thành hoặc không tán thành hoặc không có ý kiến*) đối với cùng một vấn đề cần biểu quyết tại ĐHĐCĐ.

Việc xác định tỷ lệ biểu quyết mỗi vấn đề tại ĐHĐCĐ thực hiện theo hình thức tính bằng số điểm biểu quyết. Một (01) cổ phần được quyền biểu quyết khi tham gia biểu quyết được tính bằng một (01) điểm biểu quyết.

2. Nguyên tắc thông qua: Các quyết định của Đại hội sẽ được thông qua khi có ít nhất 65% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông/đại diện cổ đông dự họp chấp thuận; các quyết định của Đại hội thuộc các nội dung quy định tại Điều 23 Điều lệ Công ty CP Dược VITYT Đăklăk phải được ít nhất 75% tổng số cổ phần có quyền biểu quyết của các cổ đông/đại diện cổ đông dự họp chấp thuận.

Chương IV.

ĐIỀU KHOẢN THI HÀNH

Điều 9. Điều khoản thi hành

Quy chế này gồm 4 chương 9 điều, được thông qua tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên Công ty CP Dược VITYT Đăklăk ngày 21 tháng 5 năm 2015.

**T/M BAN TỔ CHỨC
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

BÁO CÁO

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2014

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2015

Kính gửi: Quý cổ đông Công ty CP Dược – VTYT Đắk Lắk.

Thực hiện nhiệm vụ người đại diện của cổ đông, giám sát các hoạt động kinh doanh của công ty, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược- Vật tư y tế Đắk Lắk báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2014 và phương hướng hoạt động năm 2015 kính trình đại hội thông qua như sau:

A. BÁO CÁO TÌNH HÌNH QUẢN TRỊ VÀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2014

I. Các Nghị quyết của hội đồng quản trị năm 2014:

Hội đồng quản trị với tinh thần trách nhiệm cao đã tổ chức các cuộc họp định kỳ đúng quy định để thông qua kịp thời các nghị quyết góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty gồm các nghị quyết sau:

- Nghị quyết số 197/2014/NQ-HĐQT ngày 14/04/2014 Thông qua các nội dung ĐHCĐ thường niên năm 2014, Sửa đổi bổ sung quy chế quản trị nội bộ của Công ty, Thông qua hoạt động sản xuất kinh doanh quý I/2014.
- Nghị quyết số 259/2014/NQ-HĐQT ngày 23/06/2014 thống nhất phương án xử lý cổ phiếu lẻ khi phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu.
- Nghị quyết 274/2014/NQ-HĐQT ngày 04/07/2014 Thông qua một số nội dung về việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu.
- Nghị quyết 324/2014/NQ-HĐQT ngày 05/08/2014 về việc bổ nhiệm chức danh kế toán trưởng Công ty.
- Nghị quyết 340/2014/NQ-HĐQT ngày 16/08/2014 Thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 6 tháng đầu năm 2014 và phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh 6 tháng cuối năm năm 2014
- Nghị quyết 548/2014/NQ-HĐQT 29/12/2014 Thông qua kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014 và phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015.

II. Thực hiện theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông:

1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014:

a. Doanh thu: 361,85 tỷ đồng

(Đạt 118 % so với kế hoạch và 114 % so với cùng kỳ năm 2013).

* **Trong đó:**

- Doanh thu hàng gia công nhập khẩu: 26 tỷ (tăng 4% so với năm 2013)
- Doanh thu hàng Traphaco: 32,4 tỷ (Tăng 31% so với năm 2013)

- Doanh thu điều trị: 199 tỷ (chiếm tỷ lệ: 55% tổng doanh thu)
- Doanh thu OTC: 163 tỷ (chiếm tỷ lệ: 45% tổng doanh thu)

b. Lợi nhuận:

- Lợi nhuận trước thuế: 13.067.292.598 đồng.
- Thuế thu nhập doanh nghiệp: 3.229.639.923 đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 9.837.652.675 đồng (đạt 164% kế hoạch)
- Tỷ suất lợi nhuận trên cổ phần (EPS): 5.067

c. Trả thù lao cho HĐQT và BKS (Được trích từ chi phí quản lý doanh nghiệp và thực hiện đúng nghị quyết đại hội cổ đông năm 2014): 450.000.000 đồng

- + Chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT: 405.000.000 đồng
- + Chi trả thù lao cho các thành viên BKS: 45.000.000 đồng

*** Các hoạt động sản xuất kinh doanh chính:**

1.1 Quản trị nhân lực:

- Tổng số lao động năm 2014: 187 người (giảm 6,6% so với năm 2013).
- Thu nhập người lao động: 7,5 triệu đồng/người/tháng (đạt 115% so với kế hoạch và tăng 15% so với năm 2013).
- Năng suất lao động: 161 triệu đồng/người/tháng (tăng 21% so với năm 2013)
- Tổ chức tham quan học tập tại Hàn Quốc, Malaysia-Singapore cho cán bộ công nhân viên công ty.

1.2 Về hệ thống phân phối:

- + Tăng cường phát triển các mối quan hệ, tận dụng cơ hội gia hạn thầu năm 2013 gia tăng thị phần điều trị. Doanh thu điều trị tăng 15% so với năm 2013 và chiếm tỷ trọng 55% tổng doanh thu của Công ty
- + Phát triển hệ thống bán lẻ đạt tiêu chuẩn GPP nâng cao thương hiệu công ty và tăng cường phát triển hệ thống phân phối OTC. Doanh thu OTC tăng 10% so với năm 2013, chiếm tỷ trọng 45% tổng doanh thu của Công ty.

1.3 Về sản phẩm: Doanh thu sản phẩm gia công năm 2014: 26 tỷ đồng tăng 4% so với năm 2013.

Doanh thu sản phẩm Traphaco: 32,4 tỷ đồng (đạt 90% so với kế hoạch và tăng 31% so với năm 2013)

1.4 Các hoạt động quản lý chất lượng: Duy trì các hoạt động quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GPs: GDP, GPP, GSP

1.5 Quản trị tài chính:

Qua các chỉ số trong bảng cân đối kế toán nhận thấy năm 2014 cấu trúc trong tổng tài sản của công ty tốt hơn năm trước đặc biệt các khoản vòng quay đều gia tăng, các khoản dự phòng đều giảm cho thấy tỷ lệ rủi ro của công ty thấp. Kết quả năm tài chính nguồn vốn chủ sở hữu của công ty đạt: 44.671.044.340 đồng tăng 11% so với năm 2013.

1.6. Hoạt động đầu tư: Trong năm qua công ty đã đầu tư vào các khoản

- * Trang thiết bị làm việc và sửa chữa nhỏ: 398.510.000 đồng.
- * Sửa chữa và trùng tu hội sở làm việc: 726.162.000 đồng.

* Xây dựng chi nhánh Đắk Nông: 377.425.273đ/ 1.623.718.000đ

1.7. Hoạt động đầu tư tài chính tại BV Mát Tây Nguyên:

* Vốn đầu tư: 500 triệu đồng.

* Bắt đầu hoạt động vào tháng 3/2014.

* Doanh thu : 10.336.974.422 đồng.

* LNST: 425.480.331 đồng

* Cổ tức: Vì là năm đầu hoạt động nên chưa chia.

2. Tăng vốn Điều lệ: Trong năm đã thực hiện phát hành thêm 647.196 cổ phiếu mệnh giá 10.000 đồng/ cổ phiếu. Tăng vốn Điều lệ của công ty từ **12.943.920.000 đồng** lên **19.415.880.000 đồng**.

3. Hoạt động quản trị doanh nghiệp:

Trong quá trình hoạt động ngoài việc ban hành các qui chế phù hợp với từng giai đoạn hoạt động kinh doanh, năm 2014 Hội đồng quản trị đã chú tâm đến chiến lược hoạt động kinh doanh, cùng với Ban điều hành công ty phân tích thấu đáo tình hình thị trường để kịp thời đưa ra mục tiêu và những giải pháp, đồng thời giám sát hoạt động trên các mục tiêu đưa ra. Năm 2014 Ban Tổng giám đốc điều hành công ty đã áp dụng nhiều giải pháp quản trị hiệu quả đã giảm thiểu nhiều rủi ro, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, gia tăng lợi nhuận và vốn chủ sở hữu. Ban TGD cũng đã vận dụng rất linh hoạt các qui chế, gia tăng hiệu quả trong hoạt động kinh doanh, quan tâm đến việc vừa thúc đẩy vừa động viên tinh thần làm việc của người lao động.

Trong năm 2014 với sự chỉ đạo linh hoạt, kịp thời của hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc điều hành Công ty đã cơ bản hoàn thành tốt các mục tiêu ĐHCĐ đề ra trong năm.

III. Phối hợp với Ban kiểm soát:

Hội đồng quản trị luôn và tạo điều kiện để ban kiểm soát thực hiện tốt chức năng và nhiệm vụ của mình ghi trong Điều lệ.

IV. Quan hệ với cổ đông:

Năm 2014 công ty công khai kịp thời các thông tin theo qui định của các văn bản pháp luật về việc công bố thông tin để cổ đông năm bắt theo dõi tình hình kinh doanh của công ty, đồng thời giải quyết kịp thời những vướng mắc của cổ đông chưa quen với việc nhận cổ tức qua tài khoản.

Mọi thông tin hoạt động của công ty đều được cập nhật trên Website công ty.

V. Kết luận:

Với vai trò đại diện cổ đông tại công ty, Hội đồng quản trị đã cố gắng thực hiện nhiệm vụ của mình để hoàn thành trọng trách mà cổ đông giao phó trong năm 2014 thông qua nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2014. Mặc dù trong quá trình hoạt động công việc kiêm nhiệm, địa thế không thuận lợi nhưng với tinh thần trách nhiệm cao, Hội đồng quản trị đã biết phát huy lợi thế, hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2014 và sẽ tiếp tục phát huy hơn nữa, cũng như luôn khắc phục kịp thời những tồn tại để quản trị ngày càng tốt hơn, đáp ứng sự tin cậy của cổ đông.

B. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2015

Năm 2015 là năm rất khó khăn đối với công ty khi phải đối mặt với sự thay đổi của việc đấu thầu cho hệ thống điều trị theo thông tư 01-36-37, việc tổ chức đấu thầu theo từng sản phẩm, với giá thấp nhất, mà thực chất là đấu giá. Ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu, đặc biệt là lợi nhuận của Công ty.

Hệ thống OTC phụ thuộc nhiều vào nguồn kinh tế từ cây công nghiệp chủ lực của Tỉnh. Hệ thống OTC của Công ty kém linh hoạt, không chủ động trong phân phối. Sản phẩm độc quyền của công ty không nhiều.

Trước những khó khăn này Hội đồng quản trị sẽ tiếp tục bám sát nghị quyết đại hội đồng cổ đông năm 2015, phát huy những thế mạnh đã đạt được năm 2015, phân tích những khó khăn hạn chế những mặt yếu, vận dụng linh hoạt chuyển biến những thách thức thành cơ hội cho Công ty phát triển. Trình đại hội đồng cổ đông thông qua:

I. Mục tiêu:

- Tái cấu trúc bộ máy quản lý trên cơ sở cải tiến năng lực quản lý điều hành và phương thức điều hành.
- Tăng trưởng thị phần OTC.
- Nâng cao các mối quan hệ, củng cố thị phần điều trị.
- An toàn vốn đi đôi đảm bảo thu nhập cho người lao động và lợi nhuận sau thuế của Công ty.
- Đầu tư có trọng điểm và hiệu quả.
- Nâng cao chất lượng lao động, chú trọng xây dựng đội ngũ kế thừa.

II. Các chỉ tiêu năm 2015:

- Doanh thu: 298 tỷ.
 - Doanh thu hàng gia công nhập khẩu: 20 tỷ.
 - Doanh thu hàng Traphaco: 35 tỷ.
- Lợi nhuận sau thuế: 5 tỷ.
- Thu nhập người lao động: 5,5 triệu đồng/người/tháng.
- Cổ tức: 10%
- Thù lao HĐQT và BKS: 350 triệu (chi phí trước thuế).
- Nộp ngân sách: đúng quy định.

III. Các hoạt động chính:

1. Xây dựng quảng bá thương hiệu:

- Đảm bảo duy trì thương hiệu Bamepharm luôn là số 1 khu vực tây nguyên.
- Tổ chức thành công lễ kỷ niệm 40 năm thành lập Công ty

2. Quản trị nguồn nhân lực:

- Đánh giá chất lượng nguồn nhân lực, bố trí công việc hợp lý, Đào tạo, phát triển đội ngũ nâng cao chất lượng hiệu quả công việc. Đặc biệt chú trọng đội ngũ kế cận tạo nguồn cán bộ lâu dài, ổn định và chủ động bổ sung, tăng cường khi cần thiết.

- Xây dựng, tuyển dụng nhân lực đáp ứng nhu cầu kinh doanh, chú trọng phát triển đội ngũ tiếp thị bán hàng chuyên nghiệp và một số bộ phận trọng điểm (Tổ thầu, tổ nghiên cứu phát triển, tổ thu nợ..)
- Thực hiện chế độ chính sách cho người lao động đầy đủ, kịp thời, phù hợp; Sử dụng quỹ tiền lương, quỹ khen thưởng phúc lợi hiệu quả, tạo động lực làm việc cho người lao động

3. Phát triển hệ thống phân phối:

- Nâng cao các mối quan hệ tạo điều kiện cho hoạt động kinh doanh bền vững và xây dựng giải pháp tăng doanh thu thị phần điều trị.
- Mở rộng mạng lưới phân phối, chủ động, nhanh chóng trong dịch vụ bán hàng toàn hệ thống, phát triển thị trường OTC bền vững.
- Đăng ký chuỗi nhà thuốc GPP tạo lợi thế cạnh tranh cho Công ty.

4. Về sản phẩm:

- Phát triển mạnh sản phẩm Traphaco, Đây là sản phẩm chủ lực độc quyền tạo dòng chảy cho các sản phẩm khác.
- Xây dựng nhóm sản phẩm chủ lực của công ty gồm: sản phẩm gia công và độc quyền phân phối của hai đến ba đối tác có uy tín, gắn bó lâu dài và có lợi nhuận cao.
- Nghiên cứu sản phẩm bán tốt trên thị trường Đăk Lăk đặt hàng sản xuất gia công và phân phối.

5. Công tác lãnh đạo, điều hành:

- Thay đổi phương thức quản lý điều hành.
- Thống nhất trong chỉ đạo và hành động.
- Nâng cao chất lượng đội ngũ quản lý cấp trung với tinh thần hợp tác, chia sẻ, cam kết và trách nhiệm.

6. Các hoạt động quản lý chất lượng: Duy trì các hoạt động quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn GPs: GDP, GPP, GSP

7. Hoạt động đầu tư, quản trị tài chính:

- Sửa chữa nhà thuốc Krông Ana.
- Xây dựng Nhà thuốc Buôn Hồ tại chi nhánh Bắc Ban Mê.
- Đầu tư hệ thống nhà thuốc GPP tại các điểm trung tâm của công ty.
- Trang bị xe 5 chỗ hoặc 7 chỗ phục vụ bộ phận bán hàng.
- Xây dựng và hoàn công chi nhánh Đăk Nông.
- Xây dựng văn hóa doanh nghiệp.
- Khai thác hiệu quả các tài sản của Công ty.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

Nơi nhận:

- ĐHDCĐ năm 2014
- Các thành viên HĐQT, BGD, BKS
- Lưu

Ds. Nguyễn Thị Kim Liên

**CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC-VẬT TƯ Y TẾ ĐẮK LẮK
BAMEPHARM**

Đắk Lắk, ngày 21 tháng 5 năm 2015

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2014
VÀ KẾ HOẠCH 2015**

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG.

A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2014.

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch:

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	KHHH	THỰC HIỆN	ĐẠT TỶ LỆ %	SO SÁNH CÙNG KỲ
1	Doanh thu	Tỷ đồng	305,980	361.850,33	118,	14,
2	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	6.000,	9.837,6	163,	13,53
3	Lực lượng lao động	Người	185	187	98,93	
4	Thu nhập/tháng	Triệu đồng	6,5	7,5	153,84	15,3
5	EPS	Đồng	4.635,	5067	109,	(25)
6	Cổ tức	%	20%	17%		

2. Đánh giá hoạt động

2.1. Những việc đã làm được:

Bám sát các giải pháp chỉ đạo của đại hội và của hội đồng quản trị triển khai cụ thể và đạt được như sau:

a. Đối với mục tiêu đạt lợi nhuận theo kế hoạch:

a.1. Hoạt động kinh doanh

Doanh thu năm 2014 đạt 360,38 tỷ đạt 117% so với kế hoạch và tăng 13,7% so với cùng kỳ: Ban lãnh đạo công ty đã bám sát các mục tiêu đã được HĐQT chỉ đạo theo từng giai đoạn của nghị quyết, triển khai cụ thể đồng thời xây dựng các chính sách hoạt động trong năm ngay từ giai đoạn đầu năm kế hoạch, người lao động và toàn thể cán bộ trong công ty hiểu rõ nhiệm vụ và được bàn bạc trao đổi rất cụ thể trong hội nghị người lao động.

Xây dựng và triển khai chính sách kinh doanh trong năm, bên cạnh đó tùy theo tình hình hoạt động từng giai đoạn, tái cấu trúc tổ chức hoạt động kênh nâng cao hoạt

động bán hàng, nâng cao chất lượng cung ứng dịch vụ cùng với sự gia tăng các mối quan hệ với đối tác với khách hàng, hoạt động bán hàng ngày càng được cải thiện đáng kể được đo lường qua chỉ số đánh giá sự hài lòng của khách hàng. Nhờ đó hệ thống bán hàng năm 2014 mở rộng thêm 60 điểm bán hàng, phủ tại các điểm thuận lợi cho kinh doanh góp phần đáng kể để gia tăng doanh thu, doanh thu OTC trong năm tăng 9,05% so với cùng kỳ.

Cải thiện vòng quay tồn kho, cấu trúc tồn kho và giá đầu vào sản phẩm, nhằm nâng cao 1 phần lợi thế cạnh tranh cụ thể trong năm vòng quay tồn kho đạt được 11,67/9,6 vòng, góp phần hạn chế rủi ro trong kinh doanh và gia tăng lợi nhuận.

Ngoài nhiệm vụ hoạt động kinh doanh theo ngành nghề chủ lực, vận dụng các lợi thế về nhân sự chuyên môn, tài sản hiện hữu, ban lãnh đạo điều hành đã phát huy những lợi thế này để góp phần nhỏ vào lợi nhuận của công ty (401 triệu đồng)

a.2. Đối với hoạt động tài chính:

Hoạch định kế hoạch tài chính ngay từ đầu và bám sát kế hoạch tài chính hoạt động trong đó chú trọng đến các khoản phải thu, các khoản phải trả, giảm tỷ lệ nợ xấu, giảm lãi vay ngân hàng.

Tăng cường quản lý và quản trị chi phí, hạn chế tối đa các rủi ro xảy ra và chống lãng phí trong hoạt động

Hạch toán có kiểm soát các chi phí và nhờ vậy chi phí khống chế đã giảm khá nhiều góp phần gia tăng lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh.

*** Kết quả:**

STT	Các chỉ tài chính	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ %
1	Vòng quay tồn kho	Vòng	9,6	11,67	121,56
2	Vòng quay vốn	Vòng	9,5	10,19	107,26
3	Vòng quay khoản phải thu	Vòng	11	14,97	136,09
4	Vòng quay khoản phải trả	Vòng	9,0	11,87	131,88
5	Lãi vay		Không sử dụng lãi vay	Không sử dụng lãi vay	

EPS năm nay đạt 5.067đồng/cổ phiếu là sự cố gắng rất lớn của công ty mặc dù so với cùng kỳ giảm 25% nhưng là sự thắng lợi nguyên do tăng 50% vốn Điều lệ từ **12.943.920.000đồng** lên **19.415.880.000đồng**.

b. Nâng cao chất lượng làm việc của người lao động

*** Biện pháp:**

Cấu trúc tổ chức theo chức năng nhiệm vụ, bố trí con người, công việc phù hợp năng lực và chuyên môn

Xây dựng các chính sách thực hiện: Quyền lợi- nghĩa vụ - Thu nhập được triển khai đến nơi đến chốn và rõ ràng.

Các chế độ đối với người lao động luôn đầy đủ, kịp thời và điều kiện làm việc luôn được cải thiện, môi trường làm việc tự chủ, nhiệm vụ thực hiện luôn được đánh giá, bên cạnh đó sự động viên và hướng dẫn luôn được đi cùng chính là điều kiện thuận lợi người lao động phát huy tính sáng tạo trong lao động và phát huy khả năng của mình.

*** Kết quả:**

Trong năm đã tăng năng suất lao động bình quân từ 133,105 triệu/người /tháng lên 160,597 triệu/ người/ tháng. Thu nhập người lao động đạt 7,5 triệu đồng/ tháng tăng 15,3% so với kế hoạch đại hội, tuy nhiên về lực lượng lao động chưa đạt được như kế hoạch đại hội chỉ đạt 98,93%.

c. Hoạt động đầu tư:

Trong năm công ty đã đầu tư những khoản mục như sau:

- * Trang thiết bị làm việc và sửa chữa nhỏ: 398.510.000đồng.
- * Sửa chữa và trùng tu hội sở làm việc: 726.162.000đồng.
- * Xây dựng chi nhánh Đắc Nông: 377.425.273đ/ 1.623.718.000đ.

2.2 Hạn chế:

- Các chỉ tiêu về sản lượng và doanh thu sản phẩm chưa đạt như kỳ vọng : Doanh thu sản phẩm Traphaco, sản lượng sản phẩm chủ lực.
- Một số hoạt động bị thu hẹp về doanh thu: YHCT.
- Kết quả đấu thầu vào những tháng cuối năm, tiền đề hoạt động cho năm tiếp theo không đạt được kết quả cao
- Năng lực và hiệu quả lao động chưa đạt được độ đồng đều tại một số bộ phận đặc biệt hệ thống bán lẻ.
- Chưa làm được những công việc cho hoạt động lâu dài: Đào tạo, VHDN, Xây dựng chuỗi cung ứng, chuỗi nhà thuốc.

3. Phân tích nguyên nhân:

3.1.Thành công:

- Sự chỉ đạo cụ thể từng giai đoạn của Hội đồng quản trị
- Sự chuẩn bị chu đáo triển khai kế hoạch và công tác quản trị của ban điều hành
- Nâng cao được tinh thần và trách nhiệm, cũng như đã phát huy được năng lực của người lao động

3.2 Hạn chế:

a. Đối với đấu thầu:

- Sự thay đổi trong phương thức đấu thầu theo thông tư 01 là điều bất lợi cho đấu thầu của công ty, bên cạnh sự chuẩn bị chu đáo đội ngũ nắm bắt thông tin để theo kịp với vòng xoáy của thị trường đấu thầu còn bị hạn chế, mang tính thụ động.
- Các mối quan hệ ngày càng phức tạp, khó lường cũng là một sự khó khăn đối với công ty.

b. Đối với hoạt động OTC:

- Chưa có sản phẩm chủ lực đặc trưng làm nền tảng xây dựng thương hiệu và tạo lợi thế hoạt động kinh doanh về dài hạn
- Chủ quan trong hoạt động kinh doanh đối với kênh này.

c. Đối với nhân sự:

- Kiến thức tư duy tại CBQL còn hạn chế nhiều về: tổ chức điều hành, hướng dẫn nhân viên, khả năng thuyết phục động viên.
- Nhân viên thừa hành chưa tự tin vào khả năng khi đối ngoại, bị thụ động và trông chờ vào sự chỉ đạo của cấp trên.

d. Đối với lãnh đạo:

- Việc kiểm soát mục tiêu chưa được đến nơi đến chốn, tạo nên sự chây ì trong quá trình thực thi.

B. KẾ HOẠCH 2015

Mặc dù phải đối diện với những nguyên nhân tạo nên những khó khăn và nguy cơ rủi ro cho hoạt động kinh doanh năm 2015. Với sự quyết tâm luôn hướng tới tương lai bằng sự nỗ lực cố gắng vượt qua các chướng ngại bằng sự tâm huyết chung sức chung lòng cùng với cả đội ngũ hơn 180 người Bamepharm. Ban lãnh đạo điều hành đề xuất các mục tiêu và các chỉ tiêu kế hoạch như sau:

I. Mục tiêu:

1. Tái cấu trúc bộ máy quản lý trên cơ sở nâng cao năng lực quản lý và cải tiến phương thức điều hành.
2. Phát triển thị trường và tăng trưởng thị phần OTC, củng cố thị phần ETC.
3. An toàn vốn đi đôi với đảm bảo thu nhập người lao động và hiệu quả kinh doanh.
4. Đầu tư có trọng điểm và hiệu quả.
5. Nâng cao các mối quan hệ.

II. Chỉ tiêu kế hoạch:

STT	DIỄN GIẢI	ĐVT	KH 2015
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	298.000,
<i>Trong đó</i>			
a	OTC	Triệu đồng	218.000,
b	Điều trị	Triệu đồng	80.000,
c	SP GCNK	Triệu đồng	20.000,
d	SP Traphaco	Triệu đồng	35.000,
2	Nhân sự	Người	174
3	Thu nhập/Người/tháng	Triệu đồng	5,5
4	LNST	Tỷ đồng	5,0
5	Cổ tức	%	10,

III. Giải pháp hoạt động:

1. Giải pháp 1.

a. Đối với tổ chức:

Ổn định và củng cố hệ thống tổ chức phù hợp với hoạt động kinh doanh đến năm 2017, xây dựng lực lượng lao động “chuyên nghiệp, tự tin và năng động”.

b. Củng cố và xây dựng bộ máy quản lý “Tinh thông trong nhiệm vụ, thiện chiến trong gian nan, thử thách” với tinh thần trách nhiệm cao và cam kết.

Trên nền tảng được trang bị hoặc tự trang bị những kiến thức kỹ năng đáp ứng với nhiệm vụ đảm nhận, dẫn dắt đội ngũ hoàn thành tốt nhiệm vụ.

c. Nâng cao năng suất, tăng hiệu quả làm việc của người lao động để năng suất lao động bình quân đạt 155 triệu đồng/người/tháng. Phát huy năng lực cá nhân trên sự cam kết trách nhiệm, tuy nhiên không tách rời hoạt động chung của công ty.

2. Giải pháp 2:

a. Giữ vững thị trường hiện hữu, mở rộng thị trường ngách thông qua quan hệ dịch vụ, sản phẩm chất lượng và chính sách bán hàng.

b. Hạn chế sự xâm nhập thị phần của đối thủ đối với kênh OTC, củng cố doanh thu hiện hữu, nâng tầm quan hệ với đối tác để tăng trưởng doanh thu và gia tăng thị phần từ 30% trở lên so với cùng kỳ.

c. Xây dựng hệ thống bán hàng chuyên nghiệp toàn diện trong toàn công ty và phát huy thế mạnh cá nhân thúc đẩy phong trào “ Người người bán hàng, nhà nhà bán hàng”, mỗi người lao động gián tiếp tham gia đóng góp doanh thu cùng với hệ thống bán hàng khẳng định thương hiệu công ty.

d. Xác định nhóm sản phẩm và nhà cung cấp chủ lực, nền tảng cơ bản cho hoạt động doanh thu và lợi nhuận

e. Xây dựng cơ cấu sản phẩm, tồn kho đảm bảo nhu cầu , thực hiện việc giao hàng đảm bảo từ 24h đến 48h.

f. Đối với chương trình thầu:

- Củng cố sản phẩm tham dự thầu, liên kết để có sản phẩm chủ lực.

- Xác định biên độ giá phù hợp để nâng cao tính cạnh tranh trong hoạt động đấu thầu.

3. Giải pháp 3:

a. Phát huy hoạt động phân tích tài chính để hỗ trợ thúc đẩy hoạt động gia tăng doanh thu.

b. Xây dựng kế hoạch tài chính, cơ sở đảm bảo cho hoạt động kinh doanh trong năm

c. Tiết giảm những chi phí không quan trọng.

4. Giải pháp 4:

- Định vị thương hiệu công ty, củng cố văn hóa doanh nghiệp.

- Phát huy lợi thế nội lực tăng cường đào tạo nội bộ hiệu quả về chuyên môn lẫn kỹ năng.

- Đầu tư cơ sở vật chất có mục tiêu và đảm bảo hiệu quả.

5. Giải pháp 5:

- Củng cố mối quan hệ với đối tác trên cơ sở gắn kết, bền vững, lâu dài.

- Nâng cao quan hệ trên tinh thần gắn kết, phục vụ cho hoạt động của công ty.

IV. Biện pháp.

1. Thị trường:

- Củng cố kênh phân phối, mở rộng thị trường OTC khác, phòng mạch và hệ thống nhà thuốc tư nhân.
- Củng cố sản phẩm, xây dựng 10 nhóm sản phẩm và 10 nhà cung cấp chủ lực, nền tảng nâng tầm thương hiệu công ty.
- Đối với sản phẩm GCNK: Củng cố sản phẩm và kinh doanh theo kế hoạch, đảm bảo lợi nhuận dự kiến.
- Đảm bảo giá thành sản phẩm phù hợp, tính cạnh tranh cao.
- Các chính sách bán hàng được triển khai nhanh, kịp thời, đáp ứng yêu cầu của khách hàng.
- Quan tâm cấu trúc tồn kho đảm bảo sản phẩm đáp ứng đủ và kịp thời và theo định mức.
- Tiếp tục xây dựng chuỗi giá trị cung ứng: Thực hiện dịch vụ cung ứng ngày càng chất lượng và đánh giá ghi nhận theo tháng.

2. Tham gia đấu thầu:

- Nắm bắt các văn bản quy định về đấu thầu kịp thời.
- Xây dựng sản phẩm chủ lực và sản phẩm liên kết .
- Xác định giá đấu thầu đảm bảo cạnh tranh, hài hòa với chi phí hoạt động.

3. Nhân sự:

- a. Củng cố tổ chức: Rà soát lực lượng lao động bố trí nhiệm vụ phù hợp trình độ và năng lực đảm bảo năng suất lao động bình quân đạt 155 triệu đồng/người/ tháng, tái cấu trúc và bố trí nhân sự cho phù hợp với điều kiện kinh doanh.
- b. Thực hiện kế hoạch đào tạo phù hợp để hỗ trợ hoạt động kinh doanh đạt yêu cầu và hiệu quả.
- c. Xây dựng chính sách tiền lương, các chính sách khen thưởng để đảm bảo và thúc đẩy năng suất lao động cũng như ghi nhận thành quả lao động của người lao động.
- d. Xây dựng bộ phận kiểm soát và đánh giá hiệu quả lao động hàng tháng, quý trên cơ sở nhiệm vụ được giao.

4. Đầu tư: Dự kiến 4,5 tỷ đồng vào các khoản mục sau:

- a. Đánh giá lại các khoản đầu tư đã và đang thực hiện để điều chỉnh và phát huy hiệu quả đầu tư.
- b. Tiếp tục đầu tư chất lượng sản phẩm qua thực hiện GPs.
- c. Tái thẩm định kho GSP (tháng 2/2016).
- d. Sửa chữa và trang bị hệ thống bán lẻ trung tâm đạt chuẩn GPP: Nhà thuốc 86 Ama Trang Long, NT Krông Ana, NT M'Đrăk: Dự kiến 800 triệu.
- e. Hoàn thiện XD CB CN Đăk Nông, xây dựng mới Chi nhánh Bắc Ban Mê tại Buôn Hồ: 3 tỷ đồng.
- f. Trang bị xe 5 chỗ trị giá khoảng 1,2 tỷ (xe 7 chỗ trang bị cho bộ phận bán hàng hoặc CN Đăk Nông).

5. Lãnh đạo:

- Thực hiện và bám sát mục tiêu nghị quyết
- Nghiêm khắc và kiên quyết trong chỉ đạo .
- Chuẩn bị cho kỷ niệm 40 năm của công ty thành công tốt đẹp.

V. Kết luận:

Kết quả hoạt động năm 2014 tuy đạt kết quả cao nhưng không phải là niềm vui trọn vẹn bởi ngoài sự nỗ lực của CBNV công ty trong năm qua, niềm vui này không được trọn vẹn do kết quả thâu vào những tháng cuối năm 2014 và năm 2015 sẽ không được thuận lợi như những năm trước, do đó việc định hướng hoạt động cho năm 2015 đạt kết quả tốt sẽ là nền tảng bền vững cho những năm tiếp theo, Ban lãnh đạo điều hành và HĐQT rất cần sự góp ý của quý cổ đông và nhà đầu tư.

Chân thành cảm ơn và kính chào.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Ds Nguyễn Thị Kim Liên

Đắk Lắk, ngày 21 tháng 05 năm 2015

BÁO CÁO KẾT QUẢ TÀI CHÍNH NĂM 2014

Kính gửi : Đại hội đồng cổ đông.

Hội đồng quản trị báo cáo kết quả tài chính năm 2014 đã được kiểm toán bởi công ty Deloitte-VN như sau:

I. KẾT QUẢ KINH DOANH.

1. So với kế hoạch 2014 :

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	KH 2014	TH 2014	Tỷ lệ % so với KH
Tổng doanh thu	305.000.000.000	361.850.434.000	118,6
Lợi nhuận sau thuế	6.000.000.000	9.837.000.000	164
EPS	4.635	5.067	109

Năm 2014, kết quả thực hiện doanh thu đạt 118,6% kế hoạch đặt ra. Như vậy, ba năm liên tục nhiệm kỳ III của HĐQT đều tăng trưởng và vượt chỉ tiêu kế hoạch cổ đông giao. Đặc biệt trong năm này, doanh thu và lợi nhuận của Công ty vượt xa kế hoạch trong bối cảnh kinh tế chung của Việt nam có chiều hướng giảm phát, đây cũng là một sự cố gắng lớn của Ban quản lý điều hành trong việc quản trị chi phí. So sánh EPS của Công ty với chỉ số bình quân ngành năm 2014 thì chỉ số của Công ty cao hơn 13,3% (EPS ngành 4.472 đồng). EPS của Công ty chỉ tăng 9% là do trong năm Công ty phát hành cổ phiếu thưởng 2:1, nâng lượng cổ phiếu lưu thông thị trường tăng 50% so với đầu năm.

2. So với thực hiện năm 2013

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2013	Thực hiện 2014	Tỷ lệ (%) 2014/2013
Tổng doanh thu	316.936	361.850	+14,17
Chi phí kinh doanh	39.010	42.690	+9,43
Chi phí tài chính	26	0	(100)
Lợi nhuận trước thuế	12.549	13.067	+4,13
Lợi nhuận sau thuế	8.664	9.837	+13,5
FL	2,09	2	
LN trước thuế / Tổng doanh thu(%)	3,96	3,61	

Qua bảng đánh giá, có thể nhận thấy các chỉ tiêu của Công ty đều tăng hơn cùng kỳ năm ngoái. Chỉ tiêu tăng về chi phí thấp hơn chỉ tiêu tăng lợi nhuận trong năm 2013 cũng đảm bảo rằng Công ty dần kiểm soát dòng chi phí của mình nhằm tìm kiếm lợi nhuận cho Cổ đông. Nếu so sánh với 2013, một đồng chi phí năm 2014 tạo ra 8,47 đồng doanh thu thì năm 2013 một đồng chi phí tạo ra 8,12 đồng doanh thu, tỷ lệ tăng 4,3%. Bài toán so sánh này cũng làm rõ thêm về kiểm soát chi phí của Công ty tốt hơn 2013.

Mặt khác, đánh giá qua chỉ số đòn bẩy nợ, nguồn vốn chủ sở hữu đã cân đối trong cấu trúc nên đã giảm tỷ lệ nợ trong vốn. Đây cũng chính là lợi thế của Công ty trong công tác quản trị nội bộ và tương trợ gia tăng lợi nhuận năm 2014. Đồng thời tạo uy tín với nhà cung cấp trong việc củng cố và gia tăng mối quan hệ trong năm kế tiếp.

II. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH:

ĐVT: 1.000 đ

Chỉ tiêu	Số đầu năm	Số cuối năm	Tỷ lệ %
1. TỔNG CỘNG TÀI SẢN	84.031.483	89.528.079	+6,5
I. Tài sản ngắn hạn	77.059.569	83.068.266	+7,79
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	25.171.672	33.884.456	+34,6
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1.088.845	56.983	
3. Các khoản phải thu ngắn hạn	22.409.858	17.450.138	(22,2)
4. Hàng tồn kho	27.816.650	27.875.531	+0,2
5. Tài sản ngắn hạn khác	1.604.405	2.769.295	+72,6
II. Tài sản dài hạn	6.971.913	6.459.812	(7,34)
1. Tài sản cố định	6.171.913	5.708.812	(7,52)
2. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	500.000	500.000	
3. Tài sản dài hạn khác	300.000	251.000	(16,3)
2. TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	84.031.483	89.528.079	
I. Nợ phải trả	43.821.574	44.857.034	+2,36
1. Nợ ngắn hạn	42.808.069	44.857.034	+4,78
2. Nợ dài hạn	1.013.505	0	
II. Vốn chủ sở hữu	40.209.909	44.671.044	+11
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	12.943.920	19.415.880	+50
3. CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH CƠ BẢN			
ROE	21,5	22,02	+0,52
ROA	10,3	10,98	+0,68
ROI	0,103	0,109	+0,06
EPS	6.694	5.067	(24,4)
PE	5,68	6,61	+0,93

PB	31.065	23.007	(26)
Chỉ tiêu khả năng thanh toán nhanh	1,15	1,23	+0,08
D/A	0,52	0,5	(0,02)
D/E	1,09	1	(0,09)

a. Tài sản :

So sánh với năm 2013, tài sản ngắn hạn tăng 7,8% và tài sản dài hạn giảm 7,4%. Tài sản ngắn hạn tăng có sự đóng góp gia tăng đáng kể của tiền và khoản tương đương tiền, điều này giúp cho thanh khoản của Công ty tốt hơn năm 2013 và làm tăng dòng tiền luân chuyển kinh doanh. Dòng tiền lưu chuyển tăng có sự đóng góp tích cực từ khoản phải thu (giảm 22,2% so 2013) và tồn kho (+0,2% so với 2013). Trong khoản phải thu, công ty đã xử lý thu hồi hết nợ xấu có giá trị lớn do đó việc trích lập dự phòng khoản phải thu giảm 100% so với 2013. Khoản dự phòng giảm giá tồn kho giảm 56,1% so với năm 2013 (do đã kiểm soát hàng chậm luân chuyển, việc trích dự phòng nhằm dự báo giảm giá tồn kho trong đầu năm 2015). Hai khoản trích lập dự phòng thì nợ xấu là 0% và tồn kho chiếm 0,244% / TSNH và 0,226%/ Tổng TS. Điều này cho thấy tỷ lệ rủi ro của Công ty là thấp. Khoản mục TS dài hạn giảm 7,4% so với 2013, chủ yếu là từ TSCĐ. Trong năm chỉ ghi nhận giá trị xây dựng cơ bản dở dang chiếm tỷ trọng 5,85% trên TS dài hạn. Trong năm tài chính, tài sản cố định vô hình công ty giảm 7,61% so với 2013, chứng tỏ trong năm Công ty không đầu tư mới vào khoản mục này.

Khoản mục đầu tư tài chính dài hạn không phát sinh và cũng chưa thu được lợi nhuận từ khoản đầu tư này (đầu tư >2 năm).

Từ đánh giá các yếu tố quan trọng trên có thể thấy Công ty đã thực hiện tốt khâu quản trị và đảm bảo an toàn hoạt động của mình và nhận biết qua chỉ số D/A.

b. Nguồn vốn:

Đánh giá nguồn vốn qua 02 chỉ số cơ bản.

b.1 Nợ phải trả: Tăng 2,36% so với năm 2013, trong đó nợ ngắn hạn tăng 4,8%, chủ yếu tập trung vào phải trả người bán tăng 3,3% và phải trả người lao động tăng 26,9%. Nếu cân đối lượng tiền mặt luân chuyển cuối kỳ thì đủ để trả nợ cho người bán không cần tính đến tồn kho và khoản phải thu. Đây cũng là bài giải mà Công ty sử dụng đòn cân nợ nhằm tăng hiệu quả cho chỉ số ROE và EPS vào cuối kỳ kế toán.

b.2 Vốn chủ sở hữu: Tăng 11,1% so với năm 2013. Tính trong 05 năm (từ 2010-2014) vốn CSH đã tăng 42,98% so với đầu kỳ, bình quân tăng hằng năm 8,59%. Như vậy nguồn vốn chủ sở hữu luôn luôn được duy trì đà tăng qua các năm, đây cũng là một thách thức cố gắng lớn trong điều hành hoạt động của Công ty và cũng dễ dàng nhận biết qua chỉ số D/E. Thông qua chỉ số FL, cho thấy Công ty đã cải thiện trong cấu trúc vốn của mình và sử dụng vốn CSH hiệu quả hơn. Trong nguồn vốn CSH có phần lợi nhuận chưa phân phối tăng 17,5%. Do trong năm phát hành cổ phiếu thưởng tăng vốn điều lệ, nên việc trích lập các quỹ theo qui định phải được tiến hành. Cần phân phối hợp lý khoản lợi nhuận này, đảm bảo tài trợ cho hoạt động 2015.

Qua phân tích kết quả hoạt động tài chính năm 2014, hoạt động kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả cao. Những số liệu trên cũng minh chứng cho việc quản trị nội bộ của Công ty ngày càng đi vào chiều sâu và chất lượng, tạo dựng niềm tin cho nhà đầu tư và người lao động trong công ty.

Trân trọng kính chào.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

Ds Nguyễn Thị Kim Liên

Đắk Lắk, ngày 21 tháng 05 năm 2015

BÁO CÁO BAN KIỂM SOÁT
TRÌNH ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015
CÔNG TY CP DƯỢC-VẬT TƯ Y TẾ ĐẮK LẮK

Kính thưa: *Quý vị cổ đông, thưa toàn thể Đại hội.*

- *Căn cứ Luật Doanh nghiệp;*
- *Điều lệ tổ chức hoạt động Công ty cổ phần Dược- Vật tư y tế Đắk Lắk;*
- *Căn cứ nhiệm vụ và quyền hạn được quy định của Ban Kiểm soát;*
- *Căn cứ vào báo cáo kiểm toán của Công ty TNHH Deloitte Việt Nam;*
- *Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh, các báo cáo và hồ sơ của Công ty cổ phần Dược- Vật tư y tế Đắk Lắk trong năm tài chính 2014.*

Tại Đại hội thường niên năm 2015, Tôi xin thay mặt Ban Kiểm soát báo cáo trước toàn thể cổ đông và Đại hội hôm nay kết quả kiểm soát năm 2014 như sau:

I. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2014:

Năm 2014 Ban kiểm soát đã triển khai hoạt động theo đúng chức năng, nhiệm vụ, căn cứ trên điều lệ Công ty, quy chế tổ chức và hoạt động của Ban kiểm soát.

1. Xây dựng kế hoạch hoạt động kiểm tra kiểm soát năm 2014, phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng thành viên, triển khai kiểm tra, giám sát thường xuyên mọi hoạt động của Công ty.

2. Định kỳ phối hợp với phòng KT-TC kiểm tra giám sát trực tiếp tình hình quản lý tài chính và hoạt động kinh doanh của đơn vị cơ sở.

3. Trong năm đã tổ chức 02 cuộc họp (06 tháng và năm) thực hiện các công việc sau:

- Kiểm tra các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT, Ban TGD và đưa ra ý kiến đóng góp kịp thời.
- Đánh giá tiến độ thực hiện các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT và Ban TGD.
- Kiểm tra việc chấp hành chủ trương chính sách, pháp luật nhà nước trong hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Soát xét hồ sơ sổ sách chứng từ kế toán. Thẩm tra các báo cáo tài chính, kết quả hoạt động kinh doanh 06 tháng đầu năm và năm 2014.

4. Trên cơ sở dữ liệu kế toán, thông tin tài liệu về công tác quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty do Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, các

phòng ban chức năng của công ty cung cấp. Ban kiểm soát có ý kiến đóng góp đề đơn vị chỉnh sửa kịp thời đảm bảo báo cáo được lập theo đúng quy trình, phản ánh trung thực tình hình tài chính của đơn vị.

II. ĐÁNH GIÁ VÀ NHẬN XÉT CỦA BAN KIỂM SOÁT VỀ CÁC NỘI DUNG ĐÃ KIỂM SOÁT TRONG NĂM 2014.

1. Nhiệm vụ, quyền hạn của HĐQT, Ban TGD trong việc chấp hành pháp luật nhà nước, nghị quyết HĐQT, quy chế của Công ty.

a. Đối với Hội đồng quản trị:

HĐQT đã tổ chức triệu tập các cuộc họp theo đúng quy trình, định kỳ, không có cuộc họp bất thường. Các cuộc họp cũng đưa ra các nghị quyết và quyết định trong điều hành và kinh doanh có tính đồng thuận cao. Các nghị quyết, Quyết định của HĐQT đã đảm bảo đúng quy định và trình tự thủ tục.

Nội dung các nghị quyết của HĐQT có tính khả thi cao, phù hợp với tình hình thực tế của Công ty như:

- Việc chi trả cổ tức, phát hành cổ phiếu thưởng tăng vốn điều lệ là 1 cú huých làm tăng quyền lợi của cổ đông góp vốn và giá trị của Công ty trên thị trường chứng khoán.
- Việc ban hành Bộ quy chế quản trị nội bộ giúp cho Ban TGD Công ty thuận lợi trong quá trình quản lý và điều hành.

HĐQT đã thực hiện đúng theo Luật doanh nghiệp, Điều lệ công ty, Nghị quyết đại hội đồng cổ đông Công ty. HĐQT thực thi đúng quyền hạn và nghĩa vụ với tinh thần trách nhiệm cao, vì lợi ích hợp pháp của Công ty và cổ đông. HĐQT đã bám sát các mục tiêu, định hướng mà nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua để triển khai các nhiệm vụ cụ thể.

Hài hòa trong các mối quan hệ công tác giữa HĐQT, BKS và Ban TGD trong chỉ đạo và điều hành; tạo điều kiện để Ban kiểm soát thực thi tốt nhiệm vụ kiểm soát của mình.

b. Đối với Ban TGD:

Ban TGD căn cứ Nghị quyết, Quyết định của HĐQT triển khai nhiệm vụ một cách kịp thời và có những biện pháp linh hoạt để đạt được kết quả tốt nhất, phù hợp với thực tiễn và đúng với quy chế Công ty và pháp luật nhà nước.

Trong năm 2014 Công ty tuân thủ các quy định pháp luật trong quản lý, điều hành. Không có phát sinh các tranh chấp liên quan đến hoạt động kinh doanh.

Từ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2014 cho thấy công tác điều hành của Ban TGD đã bám sát nghị quyết của HĐQT, đạt và vượt các chỉ tiêu do HĐQT đề ra đặc biệt là các chỉ tiêu về doanh thu, thu nhập của người lao động, các chỉ số tài chính,...

Trong công tác quản trị tài chính Ban TGD đã điều hành một cách linh hoạt đảm bảo các chỉ số tài chính giảm thiểu được rủi ro, tăng tính thanh khoản.

Trong năm Ban Kiểm soát cũng không nhận được đơn thư kiến nghị hoặc đề xuất của cổ đông đề nghị kiểm tra, xác minh các vấn đề liên quan đến hoạt động quản lý, điều hành của Công ty.

- Về thực hiện kết quả kinh doanh.

Ban TGDĐ đã bám sát kế hoạch mục tiêu năm 2014 được xây dựng trên cơ sở nghị quyết của HĐQT được thông qua, Ban TGDĐ đã ra các quyết định, xây dựng kế hoạch để chỉ đạo các phòng ban, đơn vị cơ sở, áp dụng linh hoạt nhiều giải pháp về quản lý tài chính.

Năm 2014 hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu 18%, lợi nhuận sau thuế 64%, thu nhập BQ 7,5 triệu/ người, lãi cơ bản trên cổ phiếu tăng 9%/ so với KH, hoàn thành các chỉ số tài chính, tính thanh khoản được bảo đảm.

Về đầu tư dài hạn: Vốn góp đầu tư vào Bệnh viện mắt Tây Nguyên trong năm 2014 chưa mang lại kết quả, mặc dù trong năm tài chính 2014 theo báo cáo kết quả kinh doanh đã có lợi nhuận 425 triệu. Ban kiểm soát đề nghị HĐQT cử người theo dõi khoản đầu tư này để mang lại kết quả cho năm tài chính 2015.

Việc đấu thầu cung ứng thuốc - vật tư y tế vào các cơ sở điều trị: Ban TGDĐ tận dụng các gói thầu còn hiệu lực và gia hạn các hợp đồng đã khai thác triệt để phân khai nên doanh thu điều trị năm 2014 vượt mức kế hoạch 20% và chiếm tỷ trọng 55% tổng doanh thu.

- Về tài chính.

Ban Tổng Giám đốc đã phân công một thành viên chuyên trách quản trị tài chính, tăng vòng quay vốn lưu động, tăng tính thanh khoản. Vận dụng linh hoạt quy chế tài chính tăng hiệu quả sử dụng vốn, trong năm 2014 hoạt động kinh doanh của công ty không phải sử dụng chi phí tài chính.

Ban TGDĐ đã thành lập bộ phận phân tích tài chính, đánh giá nhiều khía cạnh tài chính để Ban TGDĐ đưa ra quyết định đúng đắn, kịp thời, phù hợp với những biến động của thị trường.

Đánh giá phân tích khả năng tài chính khách hàng để có phương án bán hàng, thu tiền hiệu quả nhất nhằm hạn chế rủi ro thấp nhất.

Ban kiểm soát cũng đã phối hợp với phòng Kế toán - Tài chính tham gia quản lý tài chính, tham gia kiểm tra giám sát tài chính 100% các đơn vị cơ sở nhằm phát hiện những rủi ro trong kinh doanh, những vi phạm trong quản lý tài chính, khắc phục kịp thời những sai sót. Trong năm 2014 không xảy ra thất thoát tài chính nào cũng như vi phạm pháp luật trong hoạt động kinh doanh.

2. Việc thực hiện các chế độ báo cáo, chế độ đối với người lao động.

Thực hiện công tác lập Báo cáo tài chính kịp thời theo quy định pháp luật thuế và yêu cầu Công ty CP Traphaco là cổ đông chi phối.

Thực hiện đầy đủ các báo cáo theo quy định về công bố thông tin cho sở GDCK và UBCKNN.

Việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu được thực hiện đúng luật chứng khoán và nghị quyết của HĐQT.

Công tác chào mua, chào bán công khai cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán được thực hiện đúng theo Luật chứng khoán.

Đối với người lao động Ban TGD đã thực hiện đúng quy chế về tuyển dụng-bổ nhiệm, quy chế tiền lương và những đãi ngộ khác, không ngừng nâng cao thu nhập của người lao động năm 2014 thu nhập bình quân là 7,5 triệu đồng/tháng tăng so với kế hoạch là 1,5 triệu đồng/tháng.

Việc ban hành bộ qui chế nội bộ được thực hiện chặt chẽ, phù hợp thực tiễn doanh nghiệp và qui định của pháp luật nhận được sự đồng thuận thống nhất cao của tập thể người lao, bộ quy chế có tính khả thi cao tạo điều kiện cho Ban TGD trong quản lý và điều hành, người lao động được đảm bảo mọi quyền lợi đầy đủ theo luật phát quy định.

3. Thông qua kết quả hoạt động kinh doanh 2014, báo cáo tài chính năm 2014.

Trên cơ sở thẩm tra Báo cáo tài chính năm 2014 và giải trình, thuyết minh chi tiết của Phòng KT - TC, Ban Kiểm soát xác nhận một số vấn đề sau:

- Báo cáo tài chính được lập đã tuân thủ đúng chế độ kế toán và chuẩn mực kế toán Việt Nam, đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán Deloitte Việt Nam, số liệu báo cáo tài chính đã phản ánh một cách trung thực và hợp lý, sổ sách kế toán được hạch toán đầy đủ rõ ràng các chi phí sản xuất và kết quả kinh doanh trong kỳ báo cáo.

- Ban Kiểm soát chấp nhận toàn phần báo cáo tài chính sau khi đã được kiểm toán.

- Báo cáo tài chính của Công ty đã phản ánh một cách đầy đủ và minh bạch hoạt động tài chính năm 2014, thể hiện ở các chỉ tiêu chủ yếu như:

a. Thực hiện Doanh thu – Lợi nhuận của năm tài chính:

Đơn vị tính : Triệu VND

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	TH/KH
1	Doanh thu thuần	305.000	361.850	118 %
2	Lợi nhuận sau thuế	6.000	9.837	164 %
3	Lãi cơ bản trên 1 cổ phần	4.635	5.067	109 %
4	Chi trả cổ tức	12%	Dự kiến. %	%

b. Tình hình tài chính của Bamepharm tại thời điểm 31/12/2014

Đơn vị tính : Triệu VND

STT	Chỉ tiêu	Năm 2014
A	Tổng tài sản	89,528
	<i>Trong đó :</i>	
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	33,184
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	1,788

3	Các khoản phải thu ngắn hạn	17,416
4	Hàng tồn kho	27,875
5	Tài sản ngắn hạn khác	2,802
6	Tài sản cố định	5,708
7	Tài sản dài hạn, đầu tư dài hạn khác	0,751
B	Tổng nguồn vốn	89,528
	<i>Trong đó :</i>	
1	Nợ phải trả	44,857
2	Vốn chủ sở hữu	44,671

III. NHẬN XÉT, KIẾN NGHỊ ĐỀ XUẤT CỦA BAN KIỂM SOÁT:

Năm 2014 với sự chỉ đạo linh hoạt của HĐQT và Ban TGD đã cơ bản hoàn thành các mục tiêu mà nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông đề ra. Ban TGD đã áp dụng linh hoạt nhiều giải pháp về quản lý tài chính, giảm thiểu rủi ro, đảm bảo đủ vốn cho hoạt động kinh doanh. Trong năm doanh thu, lợi nhuận đều tăng trưởng.

Năm 2015 được dự đoán là năm tiếp tục khó khăn, trong đó khó khăn nhất khi Bộ y tế áp dụng cơ chế đấu thầu mới, Công ty mất lợi thế và doanh thu thị phần điều trị sẽ giảm sút.

Trên cơ sở nhận định này, Ban kiểm soát có một số kiến nghị như sau:

Hội đồng quản trị và Ban TGD cần đề ra các giải pháp thận trọng, hợp lý trong chiến lược sản xuất kinh doanh. Tiếp tục phát huy trên cơ sở những thành công của năm 2014 đặc biệt là mở rộng kênh phân phối, phát triển thị phần OTC, áp dụng những giải pháp linh hoạt về quản trị tài chính, bảo toàn vốn. Quản lý công nợ chặt chẽ, phân tích đánh giá khả năng tài chính khách hàng để có phương án bán hàng, thu tiền nhằm hạn chế rủi ro thấp nhất.

Ban TGD cần nâng cao năng lực tham gia đấu thầu, khai thác tối đa phân khai các gói thầu nhằm duy trì thị phần điều trị, phát triển thị trường bán lẻ đạt tiêu chuẩn GPP xây dựng hoàn thiện chuỗi GPP để giữ vững thương hiệu và tăng thị phần OTC.

Bám sát mục tiêu kế hoạch, nghị quyết quyết Đại hội đồng cổ đông 2015 để có biện pháp chỉ đạo linh hoạt các bộ phận phòng ban, đơn vị cơ sở hoàn thành và vượt chỉ tiêu kế hoạch năm 2015.

IV. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ CỦA BKS NĂM 2015.

Để hoàn thành nhiệm vụ kiểm tra, giám sát theo qui định của Điều lệ Công ty và Đại hội đồng cổ đông giao phó, kế hoạch hoạt động trong năm 2015 của Ban Kiểm soát tập trung vào một số nhiệm vụ quan trọng yếu sau:

1. Tổ chức họp 1 quý/1lần sau kỳ báo cáo tài chính quý và thực hiện các công tác đột xuất khác mà HĐQT hoặc cổ đông yêu cầu trong phạm vi chức năng của Ban Kiểm soát được quy định.

2. Thường xuyên và định kỳ kiểm tra giám sát việc thực hiện, chấp hành các chính sách, chế độ quy định của Nhà nước, Điều lệ Công ty, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và các nghị quyết, quyết định đã được HĐQT Công ty ban hành;

3. Kiểm tra, thẩm định báo cáo tài chính định kỳ, phối hợp chặt chẽ phòng Kế toán–Tài chính kiểm tra giám sát tài chính nhằm ngăn chặn những rủi ro.

4. Theo dõi, kiểm soát việc thực hiện qui chế nội bộ của Công ty.

5. Trên cơ sở kiểm tra hoạt động của toàn Công ty, Ban Kiểm soát sẽ kiến nghị với HĐQT và Ban TGD để có các điều chỉnh, bổ sung các giải pháp nhằm đảm bảo cho công tác quản lý được chặt chẽ, đúng qui tắc, tránh được các rủi ro pháp lý trong quá trình hoạt động.

Trên đây là báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2014 và phương hướng hoạt động năm 2015. Kính trình Đại hội cổ đông xem xét, thông qua.

Trân trọng báo cáo!

T/M BAN KIỂM SOÁT
Trưởng ban

Nguyễn Văn Thông

Đăklăk, ngày 21 tháng 05 năm 2015

TỜ TRÌNH
PHƯƠNG ÁN PHÂN PHỐI VÀ SỬ DỤNG LỢI NHUẬN NĂM 2014

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông.

- Căn cứ vào điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty CP Dược vật tư y tế Đăklăk.
- Căn cứ vào Luật kế toán và pháp luật có liên quan của Việt Nam.
- Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014.
- Căn cứ vào kế hoạch kinh doanh năm 2015.

Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội phương án phân phối và sử dụng lợi nhuận năm 2014 như sau:

1. Lợi nhuận sau thuế năm 2014:	9.837.652.674 đồng.
2. Phương án phân phối và sử dụng lợi nhuận:	
a. Chi trả cổ tức 2014 (17% / VDL)	3.300.699.600 đồng.
b. Chi phí thù lao HĐQT và BKS:	Đã chi trước thuế.
c. Trích lập các Quỹ:	
* Quỹ đầu tư phát triển:	3.545.070.475 đồng.
* Quỹ khen thưởng Ban quản lý điều hành	491.882.600 đồng.
* Quỹ khen thưởng- phúc lợi	1.000.000.000 đồng.
d. Lợi nhuận còn lại chưa phân phối:	1.500.000.000 đồng.

3. Hoàn nhập quỹ dự phòng tài chính theo qui định của pháp luật từ 01/01/2015

Quỹ dự phòng tài chính đến cuối năm 2014 là 2.588.785.000 đồng. Số tiền từ quỹ này được chuyển qua Quỹ đầu tư phát triển.

Kính trình Đại hội thông qua. Trân trọng kính chào.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

Ds Nguyễn Thị Kim Liên

Đăk Lăk, ngày 21 tháng 05 năm 2015

TỜ TRÌNH
BÁO CÁO CHI PHÍ 2014 VÀ DỰ KIẾN CHI PHÍ 2015
HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông.

- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty CP Dược vật tư y tế Đăklăk.
- Căn cứ báo cáo tài chính của Công ty năm 2014 đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán Deloitte-VN.
- Căn cứ vào Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2014 và tình hình thực tiễn hoạt động năm 2015.

Hội đồng quản trị Công ty CP Dược-Vật tư y tế Đăklăk kính trình Đại hội đồng cổ đông chi phí hoạt động năm 2014 và dự kiến chi phí năm 2015 của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, thường Ban quản lý điều hành Công ty như sau:

1. Chi phí hoạt động năm 2014:

Chi phí hoạt động được duyệt:	450.000.000 đồng.
Đã chi hoạt động trong năm:	77.000.000 đồng.
Chi trả thù lao HĐQT và BKS:	373.000.000 đồng.
Số dư chuyển sang 2015:	0 đồng.

2. Dự kiến chi phí hoạt động năm 2015:

* Chi trả thù lao HĐQT và BKS: (Tính vào chi phí trước thuế)	350.000.000 đồng.
* Chi thưởng Ban quản lý điều hành: (Khi hoàn thành các chỉ tiêu của ĐHCĐ 2015)	5%/ Lợi nhuận sau thuế.

Kính trình Đại hội thông qua. Trân trọng kính chào.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

Ds Nguyễn Thị Kim Liên

Đắk Lắk, Ngày 21 tháng 05 năm 2015

TỜ TRÌNH
CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2015

Kính gửi : Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015.

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29 tháng 11 năm 2005.
- Căn cứ điều 52 Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Dược-VTYYT Dak Lak về việc chọn Công ty kiểm toán hàng năm.
- Căn cứ vào năng lực nghiệp vụ, thư chào mời của các Công ty kiểm toán đủ điều kiện kiểm toán và qua trao đổi với Trưởng Ban Kiểm soát.

Qua kết quả kiểm toán báo cáo tài chính năm 2014 và thẩm định hồ sơ về năng lực của Công ty TNHH Deloitte Việt Nam cùng các Công ty Kiểm toán đang hoạt động tại Việt Nam.

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét chấp thuận cho Công ty TNHH Deloitte Việt Nam tiếp tục kiểm toán báo cáo tài chính năm 2015 cho Công ty với các lý do sau:

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam đã kiểm toán báo cáo tài chính năm 2013, 2014 cho Công ty với chất lượng tốt, chuyên nghiệp phản ánh trung thực và hợp lý các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính Công ty, phù hợp với chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán Doanh nghiệp Việt Nam.

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam là thành viên hãng Deloitte Touche Tohmatsu được thành lập từ năm 1991 là một trong những Công ty kiểm toán lớn nhất Việt Nam.

Với 25 năm kinh nghiệm kiểm toán, thông hiểu môi trường kinh doanh, luật pháp tại Việt Nam, môi trường thông lệ và luật pháp quốc tế. Deloitte Việt Nam sẽ hỗ trợ Công ty đáp ứng tốt nhất yêu cầu về Báo cáo tài chính theo đúng quy định hiện hành.

Trong trường hợp đàm phán hợp đồng kiểm toán không thành công, trình Đại hội đồng cổ đông xem xét uỷ quyền cho Hội đồng quản trị đàm phán với một Công ty kiểm toán có đủ năng lực và uy tín để kiểm toán cho Công ty trong năm tài chính 2015.

Kính trình Đại hội xem xét và thông qua.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
Chủ tịch

Ds Nguyễn Thị Kim Liên