

CHƯƠNG TRÌNH

I H I C ÔNG TH NG NIÊN N M 2011

Th i gian t ch c: 07 gi 30 phút ngày 29/6/2012 (Th Sáu)



	❖ Gi i thi u khách m i, Ti p ón C ông	
I. KHAI M C		
1	- Tuyên b lý do; - Báo cáo kì m tra t cách c ông; - Thông qua: ▪ Ch t ch oàn, Ban th ký, Ban kì m phi u bi u quy t; ▪ Ch ng trình i h i; ▪ Quy ch làm vi c t i i h i.	
2	Phát bi u khai m c i h i	
II. NỘI DUNG		
1	N M 2010: - Báo cáo c a H i ng Qu n tr v ho t ng s n xu t kinh doanh 2010 - Báo cáo tài chính 2010 ã kì m toán (tóm t t) - T trình phân ph i l i nhu n-trích l p qu 2010 - Báo cáo c a Ban kì m soát 2010.	
2	N M 2011: - Báo cáo v ho t ng SXKD 2011 và ph ng h ng 2012; - Báo cáo tài chính 2011 ã kì m toán (tóm t t); - T trình chi thù lao H QT, BKS 2012 - T trình ch nh s a, b sung i u l - Báo cáo c a Ban Kì m soát; - T trình Ch n n v kì m toán 2012. - K ho ch kinh doanh 2012	
2	Phát bi u th o lu n.	
3	Bi u quy t thông qua các n i dung	
III. PH N B U C :		
1	B u H QT, BKS	
IV. B M C:		
1	Thông qua ngh quy t i h i.	
2	Thông qua biên b n i h i.	
3	Phát bi u b m c i h i.	

H I NG QU N TR CÔNG TY

Vinh Long, ngày 29 tháng 6 năm 2012

QUY CHẾ LÀM VIỆC TỔNG HIỆP CÔNG TY CỔ PHẦN CỔ LONG NIÊN NĂM 2011

❦❦❦

Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tổ chức và tiến hành hiệu quả, đảm bảo nguyên tắc công khai, công bằng, dân chủ và theo đúng các quy định hiện hành của pháp luật Việt Nam. Ban tổ chức hiệu xin báo cáo trực tiếp hiệu công Quy chế làm việc tiếp hiệu như sau:

I-/ BIỂU QUY ĐỊNH THÔNG QUA CÁC VĂN TỰ HIỆP:

1. Nguyên tắc: Tất cả các văn bản trong công trình của hiệu ưu tiên thông qua bằng cách lý giải kỹ lưỡng biểu quyết các công. Mọi công tham dự hiệu cấp m t Phiếu biểu quyết có đóng dấu treo của Công ty. Trong đó có ghi tên, số CMND (nếu có ngoài), họ tên (nếu có công ty), số lượng phiếu sử dụng và số phiếu sử dụng quy định (nếu có) và mã số biểu quyết.

2. Cách biểu quyết: Công biểu quyết (ngay, không ngay hay không có ý kiến) m t văn bản cách giải phiếu biểu quyết. Khi biểu quyết, m t trực tiếp của phiếu biểu quyết phải chính xác về phía Chủ tịch đoàn.

Việc biểu quyết bầu thành viên Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ II (2010-2014) thực hiện theo phương thức bỏ phiếu phổ biến về các quy định của Luật Doanh nghiệp và quy chế bầu cử hiệu công thông qua.

II-/ PHÁT BIỂU Ý KIẾN TỔNG HIỆP:

1. Nguyên tắc: Công tham dự hiệu miễn phát biểu ý kiến phải chính xác về phía Chủ tịch đoàn.

2. Cách thức phát biểu: Công ghi tóm tắt nội dung phát biểu vào “**Phiếu ký phát biểu**” và chuyển cho Chủ tịch đoàn. Chủ tịch đoàn xem xét tính phù hợp của nội dung phát biểu và sắp xếp cho công phát biểu theo thứ tự, nghiêm túc tiếp nhận các ý kiến.

III-/ TRÁCH NHIỆM CỦA CHỦ TỊCH ĐOÀN:

1. Điều kiện hiệu theo công trình, quy chế của hiệu thông qua. Chủ tịch đoàn làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ, quyết định theo đa số.

2. Hàng đầu hiệu tổ chức, biểu quyết các văn bản trong công trình hiệu và các văn bản có liên quan trong suốt quá trình hiệu.

3. Giải quyết các văn bản phát sinh trong suốt quá trình hiệu.

IV-/ TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔ CHỨC:

1. Tổng hợp kết quả kiểm tra thực cách Công.
2. Ghi chép ý, trung thực toàn bộ nội dung diễn biến thực hiện.
3. Số lượng các Nghị quyết được thông qua thực hiện.

V-/ TRÁCH NHIỆM CỦA BAN KIỂM PHIẾU BIẾU QUY ĐỊNH VÀ PHIẾU BẾU :

1. Xác định chính xác kết quả biếu quy định của Công
2. Thông báo kết quả biếu quy định cho Thủ ký thực hiện sau khi hoàn thành biếu quy định.
3. Thông qua quy chế biếu
4. Giám sát thực hiện của thành viên HĐQT, BKS
5. Tổ chức kiểm phiếu biếu, lập biên bản kiểm phiếu và công bố kết quả kiểm phiếu biếu thực hiện.

Quy chế này được thực hiện Công đồng thường niên cho năm tài chính 2011, ngày 29/6/2012 và có hiệu lực từ ngày thực hiện thông qua.

BAN T CH C H H I

BÁO CÁO C A H I NG QU N TR V HO T NG S N XU T KINH DOANH N M 2010

1- Ho t ng s n xu t, kinh doanh 2010:

VT: tri u ng

Kho n m c	K ho ch 2010	Th c hi n 2010	T l th c hi n so v i k ho ch
Doanh thu	750.000	557.600	74,34%
+ D c ph m	280.000	202.830	72,43%
+ Kháng sinh	100.000	76.140	76,14%
+ Capsule	120.000	108.304	90,25%
+ Vikimco	60.000	53.640	89,40%
+ Hàng ngoài	190.000	116.686	61,41%
L i nhu n tr c thu	70.000	11.702	16,72%

1/ - Nhà máy s n xu t D c ph m: t tiêu chu n GMP-WHO, ISO 9001:2008. Giá tr s n l ng 300 t /n m, Nhà máy c trang b nhi u dây chuy n, thi t b hi n i nh t hi n nay, c nh p kh u t các n c Châu Âu. Công ty v a trang b cho nhà máy này dây chuy n s n xu t d ng thu c s i b t g m thu c b t và viên nén s i b t v i công su t h n 50 tri u n v s n ph m/n m, ây là d ng thu c c nhi u ng i a dùng.

- Nhà máy s n xu t thu c kháng sinh Cephalosporin: t tiêu chu n GMP-WHO, chính th c ho t ng u n m 2010. Nhà máy chuyên s n xu t nh ng lo i thu c kháng sinh th h m i nh Cephalixin, Cefuroxim, Cefixim...b sung y c c u s n ph m c a công ty, áp ng k p th i nhu c u tiêu th thu c kháng sinh th h m i trên th tr ng.

N m 2010, t ng doanh thu d c ph m và kháng sinh t **278 t ng**, t ng 12% so v i cùng k 2009, t **73%** k ho ch là do:

+ Do nh h ng c a s bi n ng kinh t v mô n m 2010 nh l m phát cao, t giá...

+ Do s n ph m kháng sinh v a a ra th tr ng 6 tháng cu i n m 2010, khách hàng ch a quen s n ph m c a công ty, nên doanh thu ch a t theo k ho ch ra.

2/ Nhà máy s n xu t Capsule I và II: t tiêu chu n GMP-WHO, nhà máy s n xu t t t c các lo i nang t 00 n 4, áp ng nhu c u ngày càng a d ng c a th tr ng thu c tân d c và ông d c.

N m 2010, doanh thu t **108,3 t ng**, t ng 4% so v i cùng k 2009, t **90%** k ho ch.

3/ Nhà máy s n xu t d ng c y t Vikimco: t tiêu chu n ISO 9001:2008, n m 2010 Nhà máy c B Y T th m nh c p gi y ch ng nh n i u ki n s n xu t trang thi t b y t t nhân.

Năm 2010, doanh thu đạt **54 triệu đồng**, tăng 4% so với cùng kỳ 2009, đạt **89%** kế hoạch là do Nhà máy sản xuất 1 tháng sản phẩm nâng cấp thiết bị kỹ thuật nhân.

4/ Hàng ngoài: đạt 61,4% kế hoạch là do doanh thu hàng yếu tác động tiêu cực nguyên liệu và thành phẩm không ghi nhận vào doanh thu. Số tiền: **116.686** triệu đồng.

- ❖ Tổng doanh thu toàn công ty đạt **557,6 triệu đồng**, đạt **74,3% kế hoạch** vì những lý do nêu cho từng nhóm hàng như trên.
- ❖ Lợi nhuận trước thuế đạt **11,7 triệu đồng**, đạt **16,72% kế hoạch**, nguyên nhân chủ yếu là do:
 - Doanh thu giảm do lợi nhuận giảm.
 - Chi phí vào tăng:
 - + Chi phí hoạt động tài chính: lãi vay bình quân là 15%, năm 2009 chi phí lãi vay là 20 triệu đồng, năm 2010 là 42 triệu đồng.
 - + Thuế giá trị gia tăng.
 - + Chi phí nguyên liệu: điện, nước, xăng, dầu, gas... tăng.

- Ngoài ra còn các nguyên nhân sau:

VT: triệu đồng

- Lãi vay nhà máy Capsule, kháng sinh chia phân bổ :	8.847
- Phân bổ chi phí bán hàng trong năm:	33.686
- Dự phòng hàng tồn kho, nợ phải thu:	1.951
Tổng:	44.485

a) Sản xuất:

- **Nhà máy sản xuất Dược phẩm:** trong năm 2010 được Cục Quản lý Dược tái đánh giá và cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Nhà máy công nghệ của Công ty được bổ sung trang thiết bị hiện đại, chất lượng cao gồm: cито, nâng cấp hệ thống lạnh, lọc không khí đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, trang bị thêm 1 máy ép vỉ, 2 máy đóng nang tự động chất lượng cao, 1 máy bao viên tự động, ... nhằm hiện đại hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm cạnh tranh trong và ngoài nước.

Nhà máy đã sản xuất được 352 sản phẩm (tổng 166 sản phẩm so với năm 2009), đạt sản lượng 1.248 triệu viên thuốc các loại, 56,5 triệu gói thuốc bột, 130,5 triệu thuốc viên, 4 triệu viên thuốc kem. Được biết trong năm 2010 và đầu năm 2011, nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh Cephalosporin đã đi vào hoạt động, sản xuất được 56 sản phẩm các loại có giá trị cao, sản lượng bình quân từ 18-20 triệu đồng/tháng.

- **Nhà máy sản xuất capsule I và II:** năm 2010 được Cục Quản lý Dược thẩm định và cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP-WHO vào ngày 07/4/2011. Mặc dù gặp trở ngại khó khăn chung từ môi trường kinh tế thị trường và trong năm nay lạm phát tăng cao, sụt giảm giá vàng và ô nhiễm, ... Tuy nhiên công ty đã có những

khả năng sản xuất giảm thiểu nhu cầu khó khăn trên và đảm bảo duy trì sản xuất, cung cấp kịp thời hàng hóa cho kinh doanh. Cuối năm 2010 nhà máy đã sản xuất được 3,29 tấn nang các loại, trong đó nang số 0 có giá trị cao với sản lượng 2,18 tấn nang, giá trị khoảng 74 triệu đồng, các loại nang khác có giá trị khoảng 37 triệu đồng.

- **Nhà máy sản xuất dược phẩm (Vikimco):** đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008, năm 2010 Nhà máy tiếp tục nâng cấp và thực hiện các dự án đầu tư công nghệ hiện đại để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm. Sản lượng sản xuất năm 2010 đạt 100.971.654 sản phẩm, Giám đốc nhà máy đã nghiên cứu kỹ thuật và đưa vào sản xuất các loại máy móc cao su 5cc, máy in khi sản xuất kẹo cao su nhàn hạ, thiết kế lại các khuôn thân ống 1cc, 3cc, 5cc, khuôn kim 23G, làm tăng năng suất, chất lượng sản phẩm thành phẩm, mẫu phẩm và nhất là giảm giá thành sản xuất do hàng năm tiết kiệm chi phí khoảng 4,5 triệu đồng, tổng giá trị làm lợi là: 139,5 triệu đồng.

b) **V kinh doanh:**

- **Kinh doanh dược phẩm:** doanh thu đạt 202,8 triệu đồng. Công ty CB.CNV phòng kinh doanh đã nỗ lực không ngừng xây dựng ngành sản xuất kinh doanh, chính sách bán hàng hợp lý cho từng thị trường (tháng, quý, năm), các kênh phân phối và mở rộng thị trường mới. Công ty tiếp tục đầu tư thông tin và giá trị cho khách hàng phù hợp với thị trường và các kênh phân phối. Thực hiện tốt chính sách hậu mãi, chăm sóc khách hàng; Khu vực sản phẩm, quảng bá thông tin hiệu quả hình thức khuyến mãi, quảng cáo trên báo chí, tham gia hội chợ, triển lãm mang lại hiệu quả công ty... Tiếp tục chuyên nghiệp kênh phân phối ETC (hội chợ), năm bắt kịp thời biến động thị trường, xây dựng giá ưu đãi, chu đáo hậu cần, giao hàng, cung cấp dịch vụ và dược phẩm, hỗ trợ kịp thời cho các bệnh viện, trung tâm y tế, hội chợ bệnh trên các kênh trong công tác bảo vệ sức khỏe nhân dân.

- **Kinh doanh Capsule:** năm 2010 doanh thu đạt 108,3 triệu đồng, tăng 6,76% so với năm 2009. Trong quý này, Bộ phận kinh doanh Capsule đã tiếp tục ngành sản xuất kinh doanh hiệu quả, hợp lý, chính sách bán hàng phù hợp, không ngừng nỗ lực kinh doanh, tìm kiếm thị trường và ngoài nước tiếp tục mở rộng thị trường bán hàng, nâng cao uy tín sản phẩm. Thực hiện sản xuất các lô lớn cho đối tượng cung cấp các mặt hàng chi nhánh phân phối đưa vào thị trường hàng năm.

- **Kinh doanh dược phẩm:** năm 2010 đạt 54 triệu đồng tăng 2% so với năm 2009. Trong quý này, Bộ phận kinh doanh hàng dược phẩm đã mở rộng mạng lưới cung cấp bán trực tiếp và gián tiếp, cung cấp hàng thụ cho tuyến hội chợ các bệnh viện, bán hàng qua thị trường Campuchia, Lào, tham gia hàng thụ chương trình phòng chống HIV/AIDS tại Việt Nam nhằm giảm bớt lây lan trong việc tiêm chích thuốc tiêm ngừa HIV/AIDS. Việc phân phối chất lượng là hàng đầu, Công ty đã tiếp tục mở rộng thị trường VIKIMCO. Hàng hóa VIKIMCO đã xuất hiện tại các bệnh viện, các cửa hàng bán lẻ và các bệnh viện chính sách linh hoạt phù hợp với từng thị trường khách hàng, hàng hóa VIKIMCO-hàng Việt Nam lâu đã được công nhận tiêu dùng tín nhiệm.

Ngoài nguồn hàng do các nhà máy sản xuất, công ty còn mở rộng kinh doanh đa dạng hình thức liên doanh, liên kết với các công ty dược phẩm trong nước, nước ngoài mua

bán, nhập khẩu từ o thêm nguồn hàng, bổ sung nhu cầu hàng mới làm phong phú thêm danh mục hàng hoá cung cấp cho thị trường.

c) V xu t nh p kh u:

Trong năm 2010 công ty đã xuất khẩu các loại nang t giá trị trên 99 ngàn USD và nhập khẩu các loại thuốc thành phẩm, nguyên liệu, thiết bị dùng cho sản xuất và kinh doanh với giá trị trên 19,082 triệu USD.

d) V nghiên cứu và phát triển sản phẩm:

Trong năm 2010 Phòng nghiên cứu phát triển đã tiến hành nghiên cứu sản xuất 56 sản phẩm, đạt 112% kế hoạch ra trong đó:

- 20 sản phẩm mới sản xuất lần đầu qui mô pilot (nghiên cứu sản xuất thử)
- 36 sản phẩm chuyển từ qui mô pilot chuyển giao cho nhà máy sản xuất qui mô công nghiệp.
- Cải tiến sản phẩm cải thiện nâng cao chất lượng hình thức, mùi mã, tính năng... 29 sản phẩm, đạt 145% kế hoạch ra (20 sản phẩm).
- Nghiên cứu xây dựng hoàn chỉnh 02 qui trình sản xuất qui mô công nghiệp cho hai loại sản phẩm xạ khuẩn cần cứu, nhằm đưa dây chuyền thiết bị sản xuất hai dạng bào chế nhũ tương (emulsion), dịch treo (suspension) vào hoạt động ngay trong năm 2011.
- Các án nghiên cứu ứng dụng các công nghệ mới, dạng bào chế mới, hiện tại:
 - + Viên nang hạt cứu (pellet-capsule)
 - + Viên phóng thích hoạt chất kéo dài
 - + Viên nén sủi bọt (effervescent tablet)
 - + Viên nén hòa tan trong nước (dispersible tablet) và nang cứu t p trungtriển khai nghiên cứu.
- Đã nghiên cứu sản xuất thành công 2 sản phẩm dạng bào chế mới, viên nén phân tán trong nước (dispersible tablet) cứu kháng sinh cephalosporin.

e) V nhân sự và ào t o:

Tổng số cán bộ, công nhân, lao động 913 người. Trong đó:

- + Sau sinh cứu: 08
- + Sinh cứu, cao học: 169
- + Trung cấp Dược: 266; trung cấp khác: 66
- + Đại cứu tá: 86; công nhân bậc thứ : 50; Lao động khác: 268

Cửu Long Dược có 01 p CEO 5 cán bộ, CFO 2 cán bộ, ào t o Cao học Kinh tế 03, sinh cứu Dược 13, Kinh tế 25, Trung cấp Dược 28 và bộ đội chuyên môn nghiệp vụ,

ào t o GMP-Asean, GSP, GLP, ISO, GMP-WHO, ào t o l i và nâng cao tay nghề cho công nhân lao động các Nhà máy (t 100%).

2- K t qu t ng v n i u l :

N m 2010, Công ty ch th c hi n phát hành c phi u th ng cho CB.CNV (ESOP t 2) và c UBCK Nhà n c ch p thu n ngày 28/02/2011, nâng t ng v n i u l lên 100.594.800 ng.

K ho ch phát hành c phi u th ng cho c ông hi n h u v i t l 1:1 ch a th c hi n c do th tr ng ch ng khoán liên t c gi m i m, H i ng qu n tr ch a ch n c th i gian thích h p phát hành. Kính mong Quý v c ông thông c m.

Trên ây là ho t ng s n xu t kinh doanh 2010, kính trình i h i.

Thay m t H i ng qu n tr Công ty, xin chân thành c m n quý v c ông và toàn th CB.CNV ã óng góp cho công ty.

Trân tr ng kính chào !

**TM. H I NG QU N TR
CH T CH**

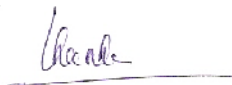
L ng V n Hóa

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG VÀ CÁC CÔNG TY CON

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2010

	Mã số	Thuyết minh	Năm 2010 VND	Năm 2009 VND
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	5.1	579.748.719.537	577.773.208.885
Các khoản giảm trừ doanh thu	02		22.146.920.540	4.124.272.518
Doanh thu thuần	10		557.601.798.997	573.648.936.367
Giá vốn hàng bán	11	5.2	410.131.319.622	436.117.994.208
Lợi nhuận gộp	20		147.470.479.375	137.530.942.159
Doanh thu hoạt động tài chính	21	5.3	4.758.678.697	1.468.990.291
Chi phí tài chính	22	5.4	43.826.739.017	25.516.004.528
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	23		<i>41.872.580.201</i>	<i>19.970.841.298</i>
Chi phí bán hàng	24	5.5	67.861.146.182	33.477.961.055
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	5.6	28.694.945.939	18.623.366.738
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	30		11.846.326.934	61.382.600.128
Thu nhập khác	31	5.7	2.626.609.458	2.538.860.586
Chi phí khác	32	5.8	2.770.916.898	3.343.981.044
Lợi nhuận khác	40		(144.307.440)	(805.120.458)
Phân lãi hoặc lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	45		-	-
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		11.702.019.494	60.577.479.670
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51		1.919.645	4.139.199.118
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52			
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		11.700.099.849	56.438.280.552
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	61		(42.224.254)	(33.742.229)
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ	62		11.742.324.103	56.472.022.782
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	5.9	1.196	5.812



NGUYỄN VĂN THANH HẢI
Kế toán trưởng



LƯƠNG VĂN HÓA
Giám đốc

Vĩnh Long, ngày 08 tháng 11 năm 2011

T TRÌNH PHÂN PH I L I NHU N 2010

Kính trình : I H I C ÔNG CTY CP D C PH M C U LONG

- C n c i u l c a Cty CP D c ph m C u Long ngày 22/04/2008;
- C n c Báo cáo tài chính n m 2010 ã ki m toán;
- C n c Công v n s 499TC/TCDN ngày 16/01/2002 V/v qu n lý h ch toán kho n thu thu nh p doanh nghi p c mi n gi m t i các DNNN chuy n i s h u,

H i ng qu n tr kính trình i h i thông qua vi c phân ph i l i nhu n n m 2010 nh sau:

n v tính: tri u ng

Stt	Di n gi i	Th c hi n 2010		Ghi chú
		T l %	S t i n	
1	T ng l i nhu n tr c thu (LNTT)		11.702	
2	Thu thu nh p doanh nghi p		2	Thu su t 20% c gi m 50%, riêng nhà máy kháng sinh c mi n 100%
3	L i nhu n sau thu (LNST)		11.700	
4	Chia c t c b ng t i n		19.827	

i h i c ông th ng niên n m 2009 ngày 22/4/2010 ã thông qua k ho ch chi c t c cho n m 2010 là 20% v n i u l . Trong n m 2011, công ty ã t m trích 20% v n i u l cho n m 2010 v i t ng s t i n là 19.827.384.000 ng.

Theo s li u c a báo cáo ki m toán n m 2010 thì l i nhu n sau thu ch t 11,7 t ng nên n m 2010 công ty không phân ph i l i nhu n và trích l p các qu , không chi thù lao cho H QT-BKS.

Kính trình i h i.

**TM H I NG QU N TR
CH T CH**

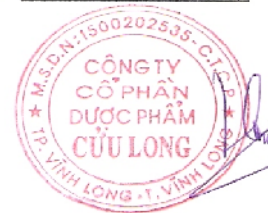
L ng V n Hóa

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG VÀ CÁC CÔNG TY CON
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT
Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	Năm 2011 VND	Năm 2010 VND
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	5.1	686.633.872.874	579.748.719.537
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	5.1	56.619.763.210	22.146.920.540
Doanh thu thuần	10	5.1	630.014.109.664	557.601.798.997
Giá vốn hàng bán	11	5.2	466.344.429.318	410.131.319.622
Lợi nhuận gộp	20		163.669.680.346	147.470.479.375
Doanh thu hoạt động tài chính	21	5.3	2.989.492.031	4.758.678.697
Chi phí tài chính	22	5.4	78.807.940.717	43.826.739.017
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	23		<i>75.482.646.640</i>	<i>41.872.580.201</i>
Chi phí bán hàng	24	5.5	89.188.715.957	67.861.146.182
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	5.6	30.668.826.369	28.694.945.939
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	30		(32.006.310.666)	11.846.326.933
Thu nhập khác	31	5.7	3.037.994.466	2.626.609.458
Chi phí khác	32	5.8	1.910.466.444	2.770.916.898
Lợi nhuận khác	40		1.127.528.022	(144.307.440)
Phần lãi hoặc lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	45		-	-
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		(30.878.782.644)	11.702.019.494
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51		383.192	1.919.645
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		(57.334.175)	-
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		(30.821.831.661)	11.700.099.849
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	61		(34.170.444)	(42.224.254)
Lợi nhuận sau thuế của cổ đông công ty mẹ	62		(30.787.661.217)	11.742.324.103
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	5.9	(3.106)	1.196

Thanh

NGUYỄN VĂN THANH HẢI
Kế toán trưởng



LƯƠNG VĂN HÓA
Tổng Giám đốc
Vĩnh Long, ngày 31 tháng 03 năm 2012

BÁO CÁO

CẢNH BÁO NGUYỄN TR

VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NĂM 2012

I. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH 2011:

Năm 2011 là một năm có nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty do tác động tiêu cực của nền kinh tế toàn cầu. Tỷ giá ngoại tệ biến động, giá nguyên liệu nhập khẩu tăng cao (thông qua đơn vị tiền tệ Việt Nam hiện nay nhập khẩu khoảng 90% nguyên liệu sản xuất); trong năm giá xăng, dầu, lãi suất ngân hàng liên tục tăng, chi phí bảo vệ môi trường và các chi phí có tính chất khách quan khác làm cho chi phí sản xuất và chi phí hoạt động kinh doanh của công ty tăng đáng kể, làm giảm khả năng cạnh tranh của sản phẩm, giảm lợi nhuận.

Để vượt qua khó khăn trên, trong quá trình thực hiện Nghị quyết của Hội đồng, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc cùng Hội đồng CB.CNV công ty luôn nỗ lực và cố gắng để vượt qua những thách thức hiện nay và sản xuất kinh doanh. Kết quả như sau:

1- Kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh 2011:

❖ Sản xuất:

- **Sản xuất Dược phẩm (Non - Lactam):** Năm 2011 tình hình sản xuất nhà máy hiện nay, duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001-2008, đạt tiêu chuẩn GMP-WHO. Nhà máy tiếp tục đầu tư máy móc dây chuyền sản xuất thuốc si-bi-t (viên nén si-bi-t, thuốc bột...) và hệ thống HVAC mới để bảo đảm các yêu cầu kỹ thuật cho sản phẩm; đầu tư các thiết bị sản xuất tại Châu Âu với công nghệ hiện đại. Trong năm nhà máy đã sản xuất được trên 50 triệu sản phẩm các loại, đáp ứng theo kế hoạch kinh doanh. Bên cạnh việc đầu tư thêm thiết bị sản xuất mới, nhà máy còn kết hợp với phòng R&D nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, nâng tổng số sản phẩm sản xuất tại nhà máy từ 352 sản phẩm năm 2010 lên 368 sản phẩm năm 2011, đạt giá trị sản lượng 1.497 triệu viên các loại; 67.8 triệu gói thuốc bột; 143.5 tấn thuốc bột. Tổng giá trị sản lượng đạt 286 tỷ đồng.

- **Sản xuất kháng sinh nhóm Cephalosporin (β - Lactam):** trong năm nhà máy đã sản xuất được trên 84 triệu sản phẩm với giá trị trên 102 tỷ đồng. Trong đó, có những sản phẩm có giá trị và sản lượng cao như Cephalexin, Cefuroxim, Cefaclor, Cefixim, Okcixime, Furacin, Phazinat, Zerclor. Tất cả sản phẩm xuất xưởng đều bảo đảm chất lượng chất lượng tốt cùng với các ưu đãi cho khách hàng, góp phần nâng cao hóa chất của trong danh mục sản phẩm, tăng doanh thu cho công ty.

- **Sản xuất dược mỹ phẩm:** Mặc dù tình hình kinh tế thế giới và trong năm có nhiều biến động nhưng giá nguyên liệu vẫn tiếp tục tăng cao làm ảnh hưởng đến việc cung cấp nguyên liệu cho nhà máy. Tuy nhiên, tập thể nhà máy nỗ lực vượt qua khó khăn, thực

hiện sản xuất có 121.059.049 sản phẩm, tăng 103,24% so với kế hoạch và tăng 19,89% so với năm 2010. Trong đó các loại sản phẩm có giá trị cao nhất: ng tiêm 10cc tăng 22,5%, ng tiêm 20cc tăng 84,2% và kim 18G ép v tăng 50%. Năng suất lao động tăng 28,7%. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001: 2008 có ảnh hưởng giám sát duy trì tốt. Ngoài ra, năm 2011 nhà máy có 07 sáng kiến và giải pháp có hiệu quả xét sáng kiến công ty công nhận với giá trị tài chính trên 400 triệu đồng, trong đó đã nghiên cứu đưa vào sản xuất thành công ng tiêm d ng ép v có chất lượng cao cấp phục vụ cho hộ nội trú và xuất khẩu.

- **Sản xuất capsule:** do biến động giá trên 10% (từ 18.932 /USD ngày 03/01/2011 lên 20.828 /USD vào ngày 31/12/2011), dẫn đến biến động giá nguyên liệu và phần tăng giá nên sản xuất capsule gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên trong năm 2011 nhà máy sản xuất capsule đi vào vận hành theo tiêu chuẩn GMP-WHO cùng với nỗ lực vượt khó của toàn bộ cán bộ công nhân viên, trên tinh thần đoàn kết, tận tâm tận lực nên trong năm nhà máy đã sản xuất được 3,24 tỷ viên capsule có giá trị trên 110 tỷ đồng. Trong đó nang số 0 có giá trị cao là 2 tỷ viên chiếm trên 65%, nang ảnh hưởng là 1 tỷ viên chiếm trên 30%, các sản phẩm của Capsule có chi phí vận chuyển theo tiêu chuẩn quốc tế.

❖ **V kinh doanh:**

- **Dược phẩm sản xuất (Non - Lactam):**

Năm 2011, doanh thu hàng dược phẩm sản xuất đạt: 222 tỷ đồng, chiếm 35,4% doanh thu toàn công ty. Sản lượng bán ra: 1,24 tỷ sản phẩm, tăng 17,45% so với năm 2010

- **Sản phẩm kháng sinh (- Lactam):** đạt doanh thu 114,6 tỷ đồng, chiếm 18,2% doanh thu toàn công ty, các mặt hàng kháng sinh nhóm Cephalosporin của công ty với chất lượng tốt, giá bán cạnh tranh, đã đem lại lợi ích đáng kể cho thị trường trong nước. Nhóm hàng này chủ yếu được phân phối vào hộ nội trú các bệnh viện, trung tâm y tế ...

- **Sản phẩm Vikimco:** Nhận thấy khó khăn do điều kiện khách quan mang lại (lãi vay, giá nguyên liệu tăng...) bộ phận kinh doanh Vikimco đã có những chính sách hiệu quả, linh hoạt kịp thời duy trì tốt phát triển các mặt hàng dược phẩm mang thương hiệu Vikimco. Tập trung khai thác thêm những khách hàng tiềm năng khu vực còn yếu như miền Bắc, miền Trung, đẩy mạnh hàng chương trình AIDS, mở rộng thị trường xuất khẩu Campuchia. Với nỗ lực trên bộ phận kinh doanh đã cố gắng tiêu thụ hàng hóa sát với sản lượng sản xuất của nhà máy nhằm giảm thiểu giá thành sản xuất hàng hóa mang tính cạnh tranh cao. Chính sách giá cả hiệu quả linh hoạt theo thị trường các khu vực và tùy theo phương thức thanh toán của từng khách hàng, kế hoạch thu nhập sát theo thị trường thanh toán của thu nhập hai bên đã giúp bộ phận hoàn thành tốt kế hoạch của Ban Tổng Giám đốc.

- Sản lượng sản xuất và hàng tồn kho là 126 triệu sản phẩm, sản lượng tiêu thụ: 120 triệu sản phẩm chiếm 95% sản lượng sản xuất của nhà máy. Sản lượng tiêu thụ tăng 12% so với năm 2010 (99,7 triệu sản phẩm), trong đó ng 20cc tăng 84%, kim 18 tăng 50% so với năm

Lĩnh vực tiêu thụ năm 2010, bổ sung thêm 25Gx1” tiêu thụ 16 triệu sản phẩm năm 2011, tăng 61% so với năm 2010 (10 triệu sản phẩm). Các mặt hàng trên tăng là các mặt hàng cơ sở đang trong tuyến ưu tiên tại các bệnh viện và phục vụ cho chương trình phòng chống AIDS, vì vậy này chương trình bổ sung kim tiêm Vikimco đã áp dụng các sản phẩm tiêu dùng tại các bệnh viện trong nước. Năm 2011, doanh số đạt 72,4 triệu đồng, chiếm 11,5% doanh thu toàn công ty, tăng 34% so với 2010 (54 triệu đồng) và tăng 3,4% so với kế hoạch năm 2011 (70 triệu đồng), lãi gộp đạt 15 triệu đồng tăng 66% so với năm 2011 (9 triệu đồng). Riêng xuất khẩu sang Campuchia trị giá 185.000 USD so với năm 2010 là 95.000 USD.

- **Sản phẩm Capsule:** kinh doanh capsule giúp nhuận tràng khó khăn như giá tăng nguyên liệu đầu vào, sự cạnh tranh của hàng nhập khẩu và thị trường trong nước. Tuy nhiên nhờ có sự gắn bó tận tâm với khách hàng, hệ thống phân phối trực tiếp mở rộng, các bộ phận bổ sung thêm nhân sự vào hệ thống bán hàng nên doanh thu vẫn gia tăng và đạt 103,8 triệu đồng, chiếm 16,4% doanh thu toàn công ty.

- **Liên doanh liên kết:** công ty đã thiết lập liên kết với các công ty dược trong và ngoài nước trao đổi hàng hoá. Với trên 150 mặt hàng rất đa dạng về chủng loại, chủng loại này đã góp phần làm phong phú thêm hàng hoá kinh doanh của công ty và đã mang về doanh thu hơn 116,932 triệu đồng, chiếm 18,5% doanh thu toàn công ty.

V th tr ng:

Công ty có 27 chi nhánh trên toàn quốc với trên 3.800 khách hàng là các công ty, bệnh viện, trung tâm y tế, nhà thuốc, đại lý khu vực nước ngoài.

Trong năm 2011 thành lập thêm 01 công ty con tại TP.HCM và phát triển 02 thị trường: khu vực miền Đông Nam Bộ và ven biển miền Trung (gồm các tỉnh Tây Ninh, Bình Định, Bình Phước, Nghệ An, Vũng Tàu, Lâm Đồng, Sóc Trăng, Bình Phước, Khánh Hòa, Phú Yên, Ninh Thuận, Bình Thuận).

Thực hiện chuyên nghiệp kênh phân phối ETC (hệ thống), nhằm bắt kịp thị trường đang thay đổi, xây dựng giá trị thương hiệu, chú trọng tới chất lượng, giá trị, cung cấp dịch vụ và đáng kể nhất, hỗ trợ kịp thời cho các bệnh viện, trung tâm y tế, hệ thống bệnh viện trên cả nước trong công tác bảo vệ sức khỏe nhân dân. Doanh số hệ ETC đạt 51 triệu đồng, chiếm 12% tổng doanh thu hàng dược phẩm sản xuất.

V Marketing:

Công ty xây dựng chính sách chăm sóc nhân viên cho từng nhóm khách hàng, các chương trình khuyến mãi cho các sản phẩm mới sản xuất, các sản phẩm biệt dược. Thiết lập khu vực trưng bày sản phẩm, quảng bá thông tin hiệu quả thông qua hình thức khuyến mãi, quảng cáo trên báo chí, tham gia hội chợ, triển lãm mang thông tin hiệu quả công ty...

❖ V nghiên cứu sản phẩm:

* Các sản phẩm viên nén sủi bọt (Effervescent Tablet):

- Hoàn tất công việc xây dựng, bố trí, lắp đặt nhà xưởng và hệ thống kỹ thuật điện và máy chuyên biệt cho sản xuất các sản phẩm sibit, đã đưa vào khai thác sản xuất đầy đủ các tiêu chuẩn, thông số kỹ thuật hoàn chỉnh.

- Đang tiến hành khẩn trương công tác lắp đặt thêm máy thiết bị chuyên dùng cho sản phẩm sibit (máy dập viên nén, máy ống tube thu c viên, máy ép vaxé), vận hành chuyển và nghiệm thu không trì hoãn.

- Nghiên cứu và sản xuất thành công viên nén sibit CALCIUM VPC với hoạt chất Calcium lactate gluconat nguồn gốc Châu Âu như sản phẩm CALCIUM SANDOZ®, sản phẩm đã được tham gia thử nghiệm vào tháng 05/2011. Bên cạnh đó đã nghiên cứu xây dựng hoàn tất thêm hai quy trình sản xuất hai sản phẩm sibit khác: CALFIZZ® Ca⁺⁺ & D (Hoạt chất: Ion Ca⁺² phối hợp với Vitamin D); VITSSZ® Multivitamin (hoạt chất: 7 vitamin thiết yếu bổ sung dinh dưỡng hàng ngày) đang chờ cấp S K sản xuất.

* Các sản phẩm kháng sinh nhóm Cephalosporin :

- Đã hoàn tất việc sản xuất và qui mô công nghiệp 2 sản phẩm dạng bào chế viên nén phân tán trong nước (Dispersible tablet): Cefixim 100 mg, Cefixim 200 mg, với số lượng hơn 600.000 viên tham gia thử nghiệm vào tháng 10/2011. Song song đó phòng R&D cũng đã hoàn thành giai đoạn sản xuất Pilot 6 sản phẩm khác thuộc nhóm kháng sinh này.

- Dự kiến và phối hợp với Viện Kỹ thuật Nông nghiệp TP.HCM, năm 2011, Công ty đã đầu tư kinh phí hơn 250.000.000 đồng tiến hành hoàn tất thử nghiệm tương đương Sinh Học (bioequivalence study) cho hai sản phẩm kháng sinh nhóm này là: FURACIN® 500 và FURACIN® 250 (Hoạt chất Cefuroxim axetil hàm lượng 500 mg và 250 mg), kết quả thử nghiệm này là minh chứng khoa học cho thấy thuốc kháng sinh CEPHALOSPORIN của Công ty Cổ phần Cửu Long sản xuất có chất lượng như thuốc mẫu ZINNAT® cùng loại (hoạt chất Cefuroxim 500mg) của công ty Glaxo Operation - United Kingdom sản xuất.

* Nhóm sản phẩm Thuốc nước, siro, kem, dch treo ...

- Hoàn tất các giai đoạn nghiên cứu và đăng ký 4 sản phẩm nhóm này: siro HO ATYSCINE®, siro trẻ em sứt dùng cho trẻ em PABEMIN®, BABEMOL®; dch treo (suspension) SUCRAFATE (thuốc trị viêm loét dạ dày tá tràng)

* Các sản phẩm nhóm NON-CEPHALOSPORIN :

- Chuyển giao cho nhà máy sản xuất 11 quy trình sản xuất các sản phẩm.

- Cải tiến, hình thức, mẫu mã, bao bì đóng gói, công thức sản xuất, nâng cao chất lượng, tuổi thọ sản phẩm (shelf life of product) 11 sản phẩm.

Nhìn chung, mặc dù có nhiều biến động kinh tế nhưng theo chi tiêu hàng không thu nhập cho doanh nghiệp, những hàng cho công việc đầu tiên nghiên cứu phát triển, những năm 2011 kết quả nghiên cứu cũng đạt trên 90% kế hoạch.

❖ **Kết quả kinh doanh 2011**

VT: triệu đồng

Kho n m c	K ho ch 2011	Th c hi n 2011	T l th c hi n so v i k ho ch
Doanh thu	650.000	630.014	97,0%
+ D c ph m	200.000	222.104	111,0%
+ Kháng sinh	100.000	114.685	114,6%
+ Capsule	120.000	103.825	86,5%
+ Vikimco	70.000	72.468	103,5%
+ Hàng ngoài	160.000	116.932	73,0%
L i nhu n tr c thu	50.000	(30.878)	

2- Nguyên nhân tác động đến kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011:

- **Giá v n hàng bán:** tăng 13,7% so v i 2010 do nguyên li u chính t ng (Gelatin giá 6,6 USD/kg t ng 8,3 USD/kg; Cloramphenicol giá 22 USD/kg t ng 40 USD/kg; Cephalexin giá 45 USD/kg t ng 49 USD/kg...)

- **Chi phí lãi vay:** tăng 33,6 t ng t ng t ng t l t ng 80,4% so v i n m 2010 do các nguyên nhân sau:

+ Nhà máy kháng sinh chính th c ho t ng khai thác công su t, s n ph m c th tr ng ch p nh n ph i có chính sách bán hàng t t nh các kho n hoa h ng, khuyến mãi cho khách hàng, th i h n thanh toán u ãi... làm cho kho n ph i thu t ng 25,4 t .

+ Nh m gi m b t r i ro giá nguyên li u chính nh p kh u t ng cao do nh h ng kinh t th gi i, n nh s n xu t cho các nhà máy, công ty t ng đ tr nguyên li u kháng sinh, capsule, d c ph m, nh a Vikimco cho s n xu t, thành ph m làm cho hàng t n kho t ng 42,7 t t ng t ng t l t ng 22,1%

+ Ngu n v n l u ng cho ho t ng s n xu t kinh doanh (nhà máy s n xu t thu c kháng sinh) t vay ng n h n ngân hàng. Khi nhà máy i vào ho t ng s n xu t, nhu c u nh p nguyên li u và các chi phí cho s n xu t kinh doanh t ng.

Nh ng nguyên nhân chính này ã làm t ng s đ n vay ngân hàng lên 37,8% so v i n m 2010. Lãi su t tỉ n vay t ng cao: 18%-21%/n m 2011 (2010 là 14%-16%/n m), nên chi phí lãi vay t ng 33,6 t ng, t ng t ng 84,4% so v i n m 2010.

- **Chi phí bán hàng:** tăng 21,3 t ng, t ng t ng t l t ng 31,4% so v i n m 2010.

- **Chi phí qu n lý** tăng 6,9% so v i n m 2010.

3- Hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2011:

- Nhằm kiểm soát và giám sát Hội đồng quản trị thực hiện các nhiệm vụ kinh doanh và tài chính của công ty theo kế hoạch kinh doanh và tài chính đã được Hội đồng quản trị phê duyệt.

- Ban hành kế hoạch các Nghị quyết, Quy định, quy chế chi tiêu nội bộ của công ty phù hợp với tình hình thực tế.

- Tổ chức sắp xếp, luân chuyển, bổ nhiệm và miễn nhiệm các chức danh trong công ty ngày càng hoàn thiện, thích nghi với yêu cầu kinh tế thị trường và mô hình quản lý công ty cổ phần.

- Giám sát chặt chẽ mọi hoạt động của Giám đốc các phòng ban trong việc thực hiện các quy định của pháp luật, Các quy định nội bộ và các quy định của Hội đồng quản trị.

- Thường xuyên tham khảo ý kiến của Ban kiểm soát và các thành viên Hội đồng quản trị trước khi đưa ra các quyết định.

II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012 :

1- Các chỉ tiêu chủ yếu của kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012:

VT: triệu đồng

Khoản mục	Số tiền	Tỷ lệ %
Tổng Doanh thu:	600.000	100%
+ Dược phẩm	252.000	42%
+ Kháng sinh	72.000	12%
+ Capsule	120.000	20%
+ Vikimco	72.000	12%
+ Hàng ngoài	84.000	14%
Lợi nhuận trước thuế :	30.000	

2- Biện pháp thực hiện:

❖ Về kinh doanh:

- *Kinh doanh hàng Dược phẩm:*

Phân tích SWOT:

<p>Điểm mạnh:</p> <p>S1.Hệ thống phân phối rộng trên các tỉnh, ngày càng được củng cố và phát triển về chất và số lượng, chi phí thấp và chi sâu.</p>	<p>Cơ hội:</p> <p>O1.Các doanh nghiệp trong nước có nhu cầu hình thành kinh doanh, chuyển giao công nghệ, tiếp cận công nghệ tiên tiến, lựa chọn các nhà cung cấp phù hợp, ...</p> <p>O2.Chính phủ có chính sách ưu tiên</p>
--	---

<p>S2.Hoạt động marketing tốt.</p> <p>S3.Năng lực sản xuất tốt (5 nhà máy)</p> <p>S4.Chính sách phát triển sản phẩm đa dạng, tốt nghiệp tốt. Công ty chú trọng đầu tư phát triển cho riêng R&D.</p> <p>S5.Công ty có nhà máy capsule hỗ trợ nguyên liệu nang cho sản xuất dược phẩm.</p>	<p>tốt cho ngành công nghiệp dược trong nước phát triển.</p> <p>O3.Dân số Việt Nam ngày càng tăng; chính sách bảo hộ mậu dịch quốc gia bảo vệ ngành dược, các doanh nghiệp dược có lợi thế cạnh tranh ngày càng tăng. Nhu cầu và ý thức chăm sóc sức khỏe của người dân tăng.</p> <p>O4.Thị trường sản phẩm dược phẩm còn tồn tại nhiều cơ hội.</p> <p>O5.Công ty có các sản phẩm độc quyền (capsule,vikimco)</p>
<p>Ưu điểm:</p> <p>W1.Sản phẩm chủ yếu có nguồn nguyên liệu nhập khẩu nên bắt buộc phải tuân thủ các yêu cầu bên ngoài: tốt giá, nhà cung cấp, thời gian ...</p> <p>W2. Kinh doanh còn nhiều, các chi nhánh, cửa hàng tại các thành phố, thị trấn, chưa khai thác hết thị trường;</p> <p>W3.Chưa khai thác mạnh thị trường xuất khẩu.</p>	<p>Thách thức:</p> <p>T1.Thị trường cạnh tranh cao, giá nguyên liệu nhập khẩu tăng mạnh, giá bán lẻ tăng (tiền, xăng, dầu) tăng.</p> <p>T2. Sức cạnh tranh cao giữa các công ty dược trong nước; giữa các công ty dược trong nước và nước ngoài.</p> <p>T3. Lãi suất ngân hàng cao, chính sách thắt chặt tín dụng của các ngân hàng nhằm hạn chế nguồn vốn nhập nguyên liệu và xuất sản xuất.</p> <p>T4.Người tiêu dùng thuốc có tâm lý phân biệt thuốc nội địa, thuốc ngoại.</p>

Chiến lược kinh doanh:

- Áp dụng hoạt động marketing và hệ thống phân phối đa trên năng lực sản xuất tốt của các nhà máy đạt GMP WHO, châu Âu. Tận dụng cơ hội nhu cầu sử dụng thuốc tăng, phát triển thị trường nội địa thị trường trong nước.

- Sản phẩm độc quyền có hệ thống phân phối rộng khắp làm đòn bẩy cho phát triển kinh doanh, marketing.

- Tập trung đầu tư cho sản phẩm độc quyền capsule, vikimco và tạo ra năng lực phát triển thị trường sản phẩm.

- Ưu tiên đầu tư cho riêng R&D, nâng cấp các công nghệ tiên tiến của các nước trên thế giới trong nghiên cứu và sản xuất. Ra mắt nhiều sản phẩm mới đa dạng màu sắc, size, ... phục vụ nhu cầu của khách hàng, tạo phát triển chiến lược sản phẩm.

- Chú trọng xây dựng nguồn nguyên liệu nội địa, giảm bớt nguyên liệu do phụ thuộc vào giá đầu vào và tình hình biến động kinh tế chính trị trên thế giới.

- **Kinh doanh kháng sinh:** tiếp tục phát triển nhóm hàng kháng sinh Cephalosporin với tên biệt dược, chất lượng cao, mẫu mã đa dạng phân phối vào các thị trường (ETC). Đẩy mạnh thêm nhân sự tăng cường công tác đẩy lùi các bệnh viện và các trung tâm y tế. Chú trọng tìm kiếm nguồn nguyên liệu chất lượng cao, giá rẻ nhằm tránh biến động khu vực cung ứng và nhằm giảm giá thành sản xuất. Bên cạnh đó sẽ tiếp tục công nghệ sản xuất hàng hóa cho bán lẻ (OTC) để mở rộng thị trường trong cung ứng và sản xuất, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động cho công ty.

- **Kinh doanh Vikimco:**

Năm 2012 nhà máy sản xuất và lắp ráp vào sản xuất máy cao su chất lượng cao sản xuất ứng dụng tiêu chuẩn xuất khẩu và sản xuất kim 22G. Ngoài ra nhà máy sản xuất kim loại đúc áp lực ứng dụng cho các máy ép vỉ, ghép ứng dụng trong ngành dược phẩm và gia công chi phí nhân công vận hành máy.

V kinh doanh vận duy trì tiếp tục những mặt mạnh hiện có, duy trì lòng khách hàng cũ, mở rộng vị trí tham gia thị trường tại khu vực phía Bắc và miền Trung, hoàn thành thủ tục xin cấp visa nhập khẩu cho khách hàng Campuchia để mở rộng thị trường.

- **Kinh doanh Capsule:** Bên cạnh đó trong chính sách bán hàng. Phân tích và phân loại các thị trường tranh, hợp tác tốt với các đại lý tác dụng thị trường. Bên cạnh kinh doanh Capsule đã có kế hoạch sản xuất các mặt hàng kết hợp với qui mô lớn, chu kỳ bán hàng ngắn nguyên liệu đầu vào với các hợp phần kết hợp nhằm giảm giá bán, đáp ứng tốt nhu cầu của khách hàng. Thời gian cung ứng nhanh, màu sắc đẹp, ứng dụng có thể trao đổi hàng với các công ty khác là một trong những lợi thế so sánh rất tốt của công ty. Xu hướng hiện tại của các công ty dược là chuyển sang đóng các loại thuốc bán lẻ, ngay cả thuốc phẩm chức năng cũng đóng gói bán lẻ ngay từ khi sản xuất. Vì những lợi ích này và các lợi thế hiện tại, khoản doanh thu capsule trong năm 2012 là khá tốt.

- **Kinh doanh hàng ngoài:** tiếp tục đẩy mạnh công tác trao đổi hàng hóa với các đại lý tác dụng và ngoài nước. Trọng tâm hàng đầu là các mặt hàng thuốc có giá trị cao, những mặt hàng chất lượng cao trong danh mục sản phẩm của công ty.

❖ **V tài chính:**

- **Thứ nhất,** tiếp tục hoàn thiện bộ máy kế toán, đáp ứng nhu cầu phát triển sản xuất kinh doanh của công ty, phù hợp với chuẩn mực kế toán của Việt Nam; bổ sung cán bộ, thành lập bộ phận kiểm soát nội bộ, quản trị kế toán, giúp Ban Tổng Giám đốc quản trị hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn.

- **Thứ hai,** giảm chi phí hàng tồn kho hợp lý, tăng nhanh vòng quay. Ban hành các chính sách để thúc đẩy các bộ phận, kiểm tra giám sát việc thực hiện các quy định.

- **Thứ ba,** giảm chi phí các chi phí như là chi phí bán hàng, giảm chi phí quản lý, tiết kiệm chi tiêu giảm giá thành sản phẩm

- **Thứ tư,** giảm thiểu nợ quá hạn về các khoản phải thu nhằm giảm dòng tiền vay, giảm chi phí lãi vay:

+ Khi nghỉ chế độ giữa năm của khách hàng là 30-45 ngày, tối đa là 60 ngày. Tổng cộng thu các khoản tiền, quá hạn bằng các hình phạt linh hoạt, hiệu quả. Có biện pháp nhân viên nhân sự, nhân viên không thu hút, khách hàng chiמדנג v n nh h b c thi ua, gi m l ng.

+ Kiên quyết giảm 30% - 40% số dư ngân hàng so với năm 2011, cắt giảm chi phí ngân hàng theo cách hợp lý nhất, đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của công ty.

❖ **V phát triển sản phẩm:**

* *Mục tiêu*

1/ Triển khai nghiên cứu sản xuất thử nghiệm quy mô pilot ít nhất 20 sản phẩm.

2/ Chuyển giao quy trình sản xuất thử nghiệm quy mô pilot sang quy mô công nghiệp cho các nhà máy sản xuất dược phẩm 20 sản phẩm.

3/ Cải tiến nâng cao tính năng quy trình sản xuất, chất lượng sản phẩm, mức độ qui cách đóng gói cho ít nhất 20 sản phẩm.

4/ Tiến hành nghiên cứu thị trường, thẩm định quy trình sản xuất công nghiệp cho 10 sản phẩm.

* *Biện pháp thực hiện:*

+ Phối hợp chặt chẽ với các bộ phận chức năng liên quan (QC, cung ứng vật tư, tiếp thị, kinh doanh) nắm bắt tình hình: cung ứng vật tư vào, thẩm định nhà cung cấp, nhu cầu và xu hướng phát triển thị trường dược phẩm trong ngoài nước... xây dựng kế hoạch, tiến hành nghiên cứu phát triển cụ thể và chính xác.

+ Tăng cường chuyên môn hóa nguyên nhân lực vào, bổ sung ý các thông số kỹ thuật, nhân lực vật tư... nâng cao tính hiệu quả kinh tế và tính năng chất lượng sản phẩm.

+ Xây dựng kế hoạch tiến hành nghiên cứu hàng quý và sơ kết đánh giá thực hiện 6 tháng để điều chỉnh thích hợp.

❖ **Những giải pháp Quan trọng:**

1. Nâng cao chất lượng sản phẩm về mặt kỹ thuật và hiệu quả kinh doanh của sản phẩm. Bên cạnh việc áp dụng các hình thức quản lý chất lượng tiên tiến vào sản xuất trong năm 2012 phải tập trung sản xuất, khai thác các mặt hàng có hiệu quả kinh tế cao, có khả năng mở rộng thị trường. Hạn chế sản xuất các mặt hàng tiêu thụ kém, doanh thu thấp, cắt giảm chi phí doanh nghiệp.

2. Phát huy tối đa công suất hoạt động của các nhà máy, hợp lý hóa sản xuất, giảm tiêu hao vật tư nguyên liệu, tiết kiệm chi phí, giảm giá thành sản phẩm trên cơ sở áp dụng các Hệ thống Quản lý chất lượng toàn diện, 5S, ISO 9001.

3. Tập trung nguồn lực kinh doanh tập trung thái độ chuyển sang chú trọng bằng cách tập trung nguồn lực vào công tác tiếp thị, chủ động tham gia quảng cáo, chủ động mang sản phẩm đến với khách hàng, tăng cường PR và các sản phẩm chăm sóc của công ty. Tập trung vào các quy trình bán hàng, đánh giá lợi ích chất lượng danh mục khách hàng theo

nguyên tắc 80/20, qua đó có thể chứng minh sức khách hàng thích hợp và hiệu quả tác động của khách hàng không mang lại hiệu quả.

4. Thay đổi phương thức làm việc của đội ngũ bán hàng bằng cách huấn luyện phương pháp vận bán hàng cho đội ngũ công tác giao tiếp, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng qua đó tạo nên sự khác biệt của công ty so với các đối thủ. Hiện nay tình trạng lợi nhuận giảm và chi tiêu làm yếu thế khác biệt của công ty.

5. Thành công công tác phân tích nhân lực để lưu kinh doanh trong quá khứ xác định yếu tố nào giúp gia tăng doanh thu hay không gia tăng doanh thu. Phân tích lợi nhuận phân phối của công ty để xác định các nhân tố, thiêu sót có tính chất trong công tác thu hồi công nợ.

6. Xây dựng chính sách đào tạo theo hướng kích thích người lao động nghiên cứu, thực tập nâng cao trình độ chuyên môn nhằm phát huy tiềm năng nhân lực công ty phục vụ các kế hoạch sản xuất kinh doanh.

7. Thành công huấn luyện nâng cao kỹ năng bán hàng, thu hồi công nợ cho tất cả các nhân viên, chi nhánh trực thuộc công ty. Tuy nhiên lợi nhuận nhân sự có ý nghĩa chuyên môn, nhân lực công tác, phạm vi hoạt động của nhân viên các vị trí chức danh trong công ty.

8. Thành công công tác kiểm soát tất cả các chi phí, cắt giảm những lợi nhuận của kinh doanh kém hiệu quả, tập trung nguồn lực phục vụ cho lợi nhuận của kinh doanh chính là đặc điểm. Đánh giá, biểu hiện đúng chính xác những hoạt động góp phần vào việc xây dựng và giữ vững công ty.

Trên đây là báo cáo của Hội đồng quản trị đánh giá về hoạt động sản xuất kinh doanh 2011 và phương hướng năm 2012, kính trình Hội đồng xem xét

Thay mặt Hội đồng quản trị Công ty, xin chân thành cảm ơn các công đồng và toàn thể CB.CNV đã nỗ lực phấn đấu cho công ty. Kính mong quý vị công đồng hãy đóng góp những ý kiến xây dựng năm 2012 tốt đẹp hơn nữa.

Trân trọng kính chào !

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỨC VỤ**

Lưu Văn Hóa

T TRÌNH THÙ LAO C A H I NG QU N TR & BAN KI M SOÁT 2012

Kính trình : H I NG C ÔNG TY CP D C PH M C U LONG

- Công nhân viên chức và họ tên Cty CP Dược phẩm Cửu Long;

- Công nhân kinh doanh năm 2012,

Trình trình chi phí chi thù lao năm 2012:

- Thù lao cho HĐQT, BKS đưa vào chi phí trả thu.

- Nghỉ m c chi c a n m 2012 c th sau ây, n u k t qu kinh doanh c a công ty t t, H i ng qu n tr s trình i h i c ông cho n m tài chính 2012 xem xét th ng cho H QT và BKS.

Stt	Ch c v	S t i n	Ghi chú
H I NG QU N TR : 05 ng i			
1	Ch t ch H QT	8.000.000 ng/tháng	
2	Thành viên	5.000.000 ng/tháng	
3	Thành viên	5.000.000 ng/tháng	
4	Thành viên	5.000.000 ng/tháng	
5	Thành viên	5.000.000 ng/tháng	
	T ng	28.000.000 ng/tháng	Thù lao nh n hàng tháng
BAN KI M SOÁT: 03 ng i			
1	Tr ng ban	7.000.000 ng/tháng	
2	Thành viên	3.000.000 ng/tháng	
3	Thành viên	3.000.000 ng/tháng	
	T ng	13.000.000 ng/tháng	Thù lao nh n hàng tháng

Trình trình i h i xem xét.

**TM.H I NG QU N TR
CH T CH**

L ng V n Hóa

T TRÌNH
V/V CH N N V KI M TOÁN N M 2012

Kính trình: H I C ÔNG CTY CP D C PH M C U LONG

- C n c danh sách các công ty ki m toán c y ban ch ng khoán ch p thu n n m 2012;

- C n c i u l T ch c và ho t ng c a Cty CP D c ph m C u Long ngày 22/04/2008,

Ban Ki m soát công ty kính trình i h i ng c ông xem xét y quy n cho H i ng qu n tr l a ch n 01 trong 04 công ty ki m toán sau ki m toán Báo cáo tài chính n m 2012 cho công ty:

Nhóm Big 4: PricewaterhouseCoopers, KPMG, Ernst & Young, và Deloitte.

Kính trình.

T M BAN KI M SOÁT
TR NG BAN

NGUY N V N N

T TRÌNH K HO CH KINH DOANH NĂM 2012

Kính trình : HỘI ĐỒNG CÔNG TY CỔ PHẦN CỔ LONG

Hội đồng quản trị công ty xin trình bày trước toàn thể ông K ho ch kinh doanh năm 2012 như sau :

Ch tiêu	<i>đơn vị tính: triệu đồng</i>		Ghi chú
	Thực hiện năm 2011	K ho ch năm 2012	
1. Tổng doanh thu	630.014	600.000	
2. Tổng chi phí	466.344	417.360	
3. Lợi nhuận gộp	163.670	182.640	
4. Lợi nhuận trước thuế (LNSTT)	(30.878)	30.000	
5. Lợi nhuận sau thuế (LNST)	(30.821)	24.000	
6. Các khoản nộp NSNN		42.500	
- Thuế GTGT		36.000	
- Thuế TNDN		6.000	
- Thuế khác		500	
7. Vốn đầu tư		100.594	
8. Tỷ suất LNST trên vốn đầu tư (%)		24%	
9. Trích quỹ		23.508	
- Quỹ phòng tài chính 5%		1.175	
- Quỹ đầu tư phát triển 15-60%		18.807	
- Quỹ khen thưởng phúc lợi 15%		3.526	
10. Thù lao cho HĐQT và BKS		492	
11. Lao động bình quân năm	920	950	

Kính mong các Ông cho ý kiến bổ sung qua.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỨC TH**

Lương Văn Hóa

T TRÌNH THỰC HIỆN

V/v: Thông quaมติ nội dung sai sót nội dung và hoạt động của Công ty

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp quy định của Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Luật Kế toán số 70/2006/QH11 do Quốc hội khóa 11 của CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;
- Căn cứ nội dung và hoạt động của Công ty Cổ phần Đầu tư Cổ Long đã được ghi nhận trong thông qua ngày 22/4/2008
- Mục đích áp dụng nội dung các Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán/Trung tâm Giao dịch Chứng khoán ban hành theo Quyết định số 15/2007/QĐ-BTC của Bộ Tài Chính;

phù hợp với quy định của pháp luật về kế toán và thủ tục kế toán. Qua nghiên cứu xem xét nội dung văn bản hướng dẫn của Chính phủ, Bộ Tài chính và Ủy ban Kế toán Nhà nước theo các văn bản như: Nghị định 102/2010/NĐ-CP ngày 01/10/2010 hướng dẫn chi tiết một số nội dung của Luật doanh nghiệp, Quyết định số 15/2007/QĐ-BTC ngày 19/03/2007 của Bộ Tài chính quy định về nội dung áp dụng nội dung các Công ty niêm yết, Công văn số 116/2012/SGDHCM-NY ngày 17/01/2012 của Sở GD&ĐT TPHCM khuyến cáo Công ty Cổ phần Đầu tư Cổ Long chuyển sai sót và văn bản số 3170/UBCK-QLPH hướng dẫn văn bản xin ý kiến công bố văn bản. Tóm tắt pháp lý nói chung và tóm tắt quy định của công ty theo quy định của pháp luật, Hội đồng quản trị kính nghị Hội đồng quản trị xem xét và thông qua việc sai sót nội dung và hoạt động của Công ty Cổ phần Đầu tư Cổ Long với nội dung như sau:

Mã số	Theo nội dung công ty ngày 22/8/2008	Nội dung cần sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
<p>Mã số 4 – Tên, hình thức, trụ sở, chi nhánh, văn phòng đại diện và thủ tục hoạt động của Công ty</p>	<p>Chi tiết Hội đồng quản trị là đại diện theo pháp luật của Công ty.</p>	<p>Sửa đổi, bổ sung thêm như sau: Giám đốc hoặc Tổng giám đốc chịu trách nhiệm là đại diện theo pháp luật của Công ty. Người đại diện theo pháp luật của Công ty phải cư trú tại Việt Nam; trong hợp đồng mua bán hàng hóa tại Việt Nam trên 30 ngày thì phải ký quy định văn bản cho người khác thực hiện quyền và nghĩa vụ của người đại diện theo pháp luật của Công ty. Trong hợp đồng thương mại quy định mà người đại diện theo pháp luật của Công ty chưa cư trú tại Việt Nam và không có ủy quyền khác thì người ký quy định văn bản phải thực hiện các quy định và nghĩa vụ của người đại diện theo pháp luật của Công ty trong phạm vi ủy quyền cho người đại diện theo pháp luật của Công ty trừ trường hợp làm việc tại Công ty hoặc cho người đại diện theo pháp luật của Công ty ký.</p>	<p>Bổ sung thêm quy định tại Điều 16 Nghị định 102</p>

Mã số khoản	Theo Điều lệ Công ty ngày 22/8/2008	Nội dung cơ bản và bổ sung	Ghi chú
		<p>khác làm nội dung điều lệ theo pháp luật của Công ty.</p> <p>Trường hợp vắng mặt từ 1/3 thành viên Nam quá 30 ngày mà không ủy quyền cho người khác thực hiện các quyền và nhiệm vụ của người điều lệ theo pháp luật của Công ty thì Hội đồng quản trị người khác làm nội dung điều lệ theo pháp luật của Công ty.</p>	
<p>Mã số 11 – Quy định của Hội đồng Công ty</p>		<p>Bổ sung thêm khoản 4,5,6 content như sau:</p> <p>4. Công đồng, nhóm công đồng suất nhất 1% số phần trăm thông liên kết trong thời hạn 06 tháng có quyền yêu cầu Ban kiểm soát khi kiểm tra trách nhiệm dân sự của thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc (Tổng giám đốc) trong các trường hợp sau đây:</p> <p>a) Thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc (Tổng giám đốc) không thực hiện ứng các quyền và nhiệm vụ của giao; không thực hiện, thực hiện không đầy đủ, không kịp thời quy định của Hội đồng quản trị; thực hiện các quyền và nhiệm vụ của giao trái với quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty hoặc Nghị quyết của Hội đồng;</p> <p>b) Thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc (Tổng giám đốc) đã sử dụng thông tin, bí quyết, kinh doanh của Công ty để lợi riêng hoặc phục vụ cho lợi ích cá nhân, cá nhân khác;</p> <p>c) Thành viên Hội đồng quản trị, Giám đốc (Tổng giám đốc) đã lạm dụng vị trí, chức vụ và tài sản của Công ty để lợi riêng hoặc phục vụ lợi ích cá nhân, cá nhân khác;</p> <p>d) Các trường hợp khác theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.</p> <p>5. Trong thời hạn 15 ngày, kể từ ngày nhận được yêu cầu khi kiểm tra công đồng, nhóm công đồng quy định tại khoản 4 điều này, Ban kiểm soát phải lập báo cáo và báo cáo xác nhận về việc thực hiện yêu cầu kiểm tra và tiến hành các thủ tục khi kiểm tra theo yêu cầu.</p> <p>6. Trường hợp Ban kiểm soát không khi kiểm tra theo yêu cầu quy định tại khoản 2 điều này hoặc trong công ty có phần không có Ban kiểm soát thì công đồng, nhóm công đồng quy định tại khoản 1 điều này có quyền trực tiếp khi kiểm tra thành viên Hội</p>	<p>Bổ sung thêm quy định tại Điều 25 Nghị định 102</p>

Mã số khoản	Theo nội dung công ty ngày 22/8/2008	Nội dung chi tiết bổ sung	Ghi chú
		nguồn, Giám đốc (Tổng giám đốc).	
<p>Mã số 20 – Thông qua quyết định hội đồng</p>		<p>Bổ sung thêm khoản 3,4 mã số 20 như sau: 3. Nghị quyết, quyết định của hội đồng có hiệu lực thi hành kể từ ngày thông qua hoặc từ ngày có hiệu lực ghi rõ trong nghị quyết, quyết định. 4. Trưởng ban chấp hành, nhóm công, thành viên Hội đồng quản lý yêu cầu khi cần thiết có thể họp khi cần thiết để nghị quyết, quyết định thông qua thì nghị quyết ban chấp hành nội bộ có thể hành cho đến khi Tòa án hoặc Trọng tài có quyết định khác.</p>	<p>Bổ sung theo quyết định của Hội đồng ngày 27/10/2012</p>
<p>Mã số 20 – Thông qua quyết định hội đồng</p>	<p>Các quyết định của hội đồng liên quan đến việc sửa đổi và bổ sung nội dung, nội dung phi pháp và nội dung phi pháp chào bán, sáp nhập, tái tổ chức và giải thể Công ty, giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua do công ty hoặc các chi nhánh thực hiện có giá trị 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty tính theo sổ sách kế toán đã kê khai báo cáo tài chính thông qua khi có từ 75% trở lên tổng số phiếu bầu của các công ty có quyền biểu quyết có mặt trực tiếp hoặc thông qua đại diện của quyền có mặt tại hội đồng.</p>	<p>Các quyết định của hội đồng liên quan đến việc sửa đổi và bổ sung nội dung, nội dung phi pháp và nội dung phi pháp chào bán, sáp nhập, tái tổ chức và giải thể Công ty, giao dịch bán tài sản Công ty hoặc chi nhánh hoặc giao dịch mua do công ty hoặc các chi nhánh thực hiện có giá trị 50% trở lên tổng giá trị tài sản của Công ty và các chi nhánh của Công ty tính theo sổ sách kế toán đã kê khai báo cáo tài chính thông qua khi có từ 75% trở lên tổng số phiếu bầu của các công ty có quyền biểu quyết có mặt trực tiếp (hoặc thông qua đại diện của quyền) tại hội đồng hoặc ban chấp hành nội bộ quy định hình thức lý giải ngân hàng.</p>	<p>Chuyển hóa các trường hợp chuyển lý giải nội dung công ty ngân hàng theo hướng dẫn của UBCKNN và mã số 104 Luật Doanh nghiệp</p>
<p>Mã số 8, mã số 21 – Thẩm</p>	<p>Quyết định của thông qua theo hình</p>	<p>Quyết định của hội đồng theo hình thức lý giải ngân hàng nội bộ thông</p>	<p>Bổ sung theo hình</p>

Mã số khoản	Theo nội dung công ty ngày 22/8/2008	Nội dung các sửa đổi, bổ sung	Ghi chú
Quy định và thủ tục lý giải kinh doanh bán thông qua quy định của Hội đồng	Thủ tục lý giải kinh doanh bán có giá trị quy định thông qua quyết định của Hội đồng.	Quy định của Hội đồng chỉ định ít nhất 75% thành viên có quyền biểu quyết chấp thuận. Quyết định thông qua theo hình thức lý giải kinh doanh bán có giá trị quy định thông qua quyết định của Hội đồng.	Điểm a S GDCK TPHCM
Khoản 8 Điều 28 – Các chức vụ của Hội đồng quản trị	Thành viên tham dự đại hội. Các chức vụ của Hội đồng quản trị chỉ định hành và thông qua các quyết định khi có ít nhất ba phần tư thành viên Hội đồng quản trị có mặt trực tiếp hoặc qua đại diện thay thế.	8. Thành viên tham dự đại hội: a) Chức vụ của Hội đồng quản trị theo quy định tại Điều này chỉ định hành khi có ít nhất ba phần tư thành viên Hội đồng quản trị hoặc qua đại diện thay thế trực tiếp. b) Trường hợp chức vụ đại diện thay thế theo quy định tại Điều này không phải thành viên đại diện thay thế theo quy định tại Điều này thì chỉ định hành hai trong số họ tên 15 ngày, kể từ ngày đăng ký đại diện thay thế. Trong trường hợp này, chức vụ đại diện thay thế hành nếu có họ tên của thành viên Hội đồng quản trị hoặc qua đại diện thay thế trực tiếp.	Bổ sung theo quy định tại Điều 30 của Nghị định 102
Điều 28 - Các chức vụ của Hội đồng quản trị		Bổ sung thêm hai khoản 15 và 16, các khoản khác của Điều này có ảnh hưởng như sau: 15. Nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị có hiệu lực thi hành kể từ ngày được thông qua hoặc từ ngày có hiệu lực được ghi rõ trong nghị quyết, quyết định. 16. Trường hợp có công, nhóm công, thành viên Hội đồng quản trị yêu cầu khi kiểm soát trực tiếp khi kiểm tra và nghị quyết, quyết định đã được thông qua thì nghị quyết, quyết định bị khi kiểm tra và tiếp tục thi hành cho đến khi Tòa án hoặc Trọng tài có quyết định khác.	Bổ sung theo quy định tại Điều 27 của Nghị định 102

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long kính trình Hội đồng cho ý kiến biểu quyết và thông qua bản nội dung sửa đổi và bổ sung nội dung của Công ty sau khi đã sửa đổi, bổ sung so với nội dung ban đầu và có hiệu lực kể từ ngày 22/4/2008.
Trân trọng cảm ơn.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỨC VỤ**



PHARIMEXCO

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

_____*

Vinh Long, ngày 29 tháng 6 năm 2012

D t h o

QUY CH

C - NG C - B U THÀNH VIÊN H I NG QU N TR VÀ BAN KI M SOÁT NHI M K II (2010-2014) CÔNG TY C PH N D C PH M C U LONG

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp 2005 số 60/2005/QH11 và Quyết định khóa 11 của CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Căn cứ Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 do Quốc hội khóa 11 của CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;
- Căn cứ nội quy và hồ sơ của Công ty Cổ phần Đầu tư Cổ phần Cổ Long ngày 22/4/2008.

Vì các thành viên Hội đồng Quản trị (HQT) và Ban Kiểm soát (BKS) nhiệm kỳ II (2010-2014) tiếp tục công tác hàng năm cho năm tài chính 2011 và tiếp tục hành theo nội quy như sau:

I U 1: Nội quy thành viên

Công suất cổ phần có quy định và đi theo quy định của công suất cổ phần có quy định (theo danh sách cổ đông công ty chi tiết ngày 16/4/2012).

I U 2: Tiêu chuẩn và điều kiện làm thành viên Hội đồng quản trị (HQT), Ban Kiểm soát (BKS)

Tiêu chuẩn và điều kiện làm thành viên HQT: (theo điều 110 Luật doanh nghiệp)

- Có năng lực hành vi dân sự, không thuộc diện bị cấm quản lý doanh nghiệp theo quy định của Luật doanh nghiệp;
- Là công dân Việt Nam ít nhất 5% tổng số phần vốn thông hoặc khác có ít nhất 03 năm kinh nghiệm trong quản lý kinh doanh hoặc trong ngành, nghề kinh doanh chuyên nghiệp của Công ty.

Tiêu chuẩn và điều kiện làm thành viên BKS: (theo điều 122 Luật doanh nghiệp)

- Từ 21 tuổi trở lên, có năng lực hành vi dân sự và không thuộc diện bị cấm thành lập và quản lý doanh nghiệp theo quy định của Luật doanh nghiệp;
- Phải có trình độ chuyên môn bậc đại học trở lên;
- Có ít nhất 03 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh mà công ty đang hoạt động;
- Không phải là vợ, chồng, cha, cha nuôi, mẹ, mẹ nuôi, con, con nuôi, anh, chị, em ruột của thành viên HQT, Tổng Giám đốc và người quản lý khác;

- Không có gì các chức vụ quản lý Công ty. Thành viên BKS không nhất thiết phải là công nhân viên lao động của Công ty;
- Trong BKS phải có ít nhất 01 thành viên là người có chuyên môn về tài chính kế toán. Thành viên BKS không phải là nhân viên trong bộ phận kế toán, tài chính của công ty và không phải là thành viên hay nhân viên của công ty kế toán để lập bảng kê chi phí kế toán các báo cáo tài chính của công ty.

Những người không được làm thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát:

- Người chưa thành niên, người thành niên bị hạn chế hoặc mất năng lực hành vi dân sự;
- Người đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đang phải chấp hành hình phạt tù hoặc bị tòa án tạm quyền hành nghề.

I U3: Các thành viên HĐQT, BKS và số thành viên của bộ.

3.1 Các thành viên HĐQT, BKS

1. Công nhân nhóm công nhân giảm thiểu 5% số phần có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất sáu tháng có quyền góp số quyền biểu quyết của cá nhân và nhau của các thành viên Hội đồng quản trị. Công nhân nhóm công nhân giảm thiểu 10% số phần có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất sáu tháng của một thành viên; từ 10% đến 30% của hai thành viên; từ 30% đến 50% của ba thành viên; từ 50% đến 65% của bốn thành viên và từ 65% trở lên của các thành viên. (**Điều 24 khoản 3 Điều công ty**).
2. Công nhân nhóm công nhân giảm thiểu 5% số phần có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất sáu tháng có thể phân phối vào và lẫn nhau của các thành viên vào Ban kiểm soát. Công nhân nhóm công nhân giảm thiểu 10% số phần có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất sáu tháng của một thành viên; từ 10% đến 30% của hai thành viên; từ 30% đến 50% của ba thành viên; từ 50% đến 65% của bốn thành viên và từ 65% trở lên của các thành viên. (**Điều 36 khoản 2 Điều công ty**).

3.2 Số lượng thành viên HĐQT và BKS của bộ trong nhiệm kỳ 2010-2014:

- Số lượng thành viên HĐQT của bộ là: **05 người**
- Số lượng thành viên BKS của bộ là: **03 người**.
- Nhiệm vụ của thành viên **Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát** của bộ là thời hạn còn lại của nhiệm kỳ 2010-2014 của **Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát**.
- Số lượng thành viên **Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát** tại: không hạn chế

I U4: Lựa chọn thành viên

Dựa trên các đề nghị, các cá nhân công/nhóm công và hồ sơ kèm theo của các thành viên, Ban tổ chức Hội đồng Công ty năm 2011 của DCL sẽ kiểm tra tính hợp lệ của các hồ sơ. Trên cơ sở đó, tất cả các thành viên công nhân của công ty có hồ sơ hợp lệ, gửi ứng tuyển và nộp các tiêu chuẩn theo ứng tuyển này, phù hợp với quy định pháp luật, Điều lệ Công ty sẽ đưa vào danh sách thành viên của HĐQT và BKS tại Hội đồng Công ty năm 2011 của DCL.

I U5: Nguyên tắc bầu

- ứng tuyển, ứng cử và bỏ phiếu kín.

- Quy định về tính theo số phần trăm, điều kiện. Kết quả về tính trên số phần trăm quy định về quy định.
- Ban kiểm soát do Chủ tịch và các thành viên thông qua.
- Thành viên Ban kiểm soát không có tên trong danh sách và đăng vào Hồ sơ quản trị của Ban kiểm soát,

I U6: Phân bổ

- Việc bổ sung thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát thực hiện theo quy định của pháp luật, theo đúng quy định của pháp luật về quy định về việc bổ sung thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát và quy định về việc bổ sung thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát.
- Tỷ lệ bổ sung tính theo số phần trăm quy định về quy định.
- Công ty không bổ sung cho người nào trong danh sách bổ sung thì trình bày số phần trăm bổ sung.
- **Phiếu bổ sung không phải là các phiếu:**
 - ✓ Tng số lượng phiếu bổ sung vượt quá Tng số phiếu bổ sung (Tng số phiếu bổ sung vượt quá Tng số phiếu bổ sung).
 - ✓ Xóa toàn bộ tên người ghi trong phiếu bổ sung.
 - ✓ Không bổ sung cho bất kỳ ai trong danh sách bổ sung.
 - ✓ Bổ sung quá số lượng thành viên bổ sung.
 - ✓ Việc thêm tên người ngoài danh sách bổ sung đã được thông qua.
 - ✓ Ghi thêm ký hiệu riêng hoặc phiếu ký tên người bổ sung.
 - ✓ Không có dấu treo của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long
- Ban kiểm soát có trách nhiệm lập biên bản kiểm soát, công bố kết quả và cùng với Chủ tịch quản lý quy định các thành viên, khi cần có công (nếu có).

I U7: Điều kiện trúng

- Các thành viên trúng cử là các thành viên có số phiếu bổ sung cao nhất tính trên xu hướng của thành viên bổ sung theo quy định của pháp luật.
- Trường hợp có hai thành viên tranh đấu cùng số phiếu bổ sung ngang nhau thì người nào sẽ được ưu tiên dựa trên số phần trăm của họ. Trường hợp số phần trăm ngang nhau thì tiến hành bốc thăm hai vị ứng cử viên này là chính. Nếu bốc thăm hai vị ứng cử viên ngang nhau thì vị có tỉ lệ phiếu bổ sung cao hơn hay không do pháp luật quy định.

I U8: Hồ sơ tham gia, các thành viên HĐQT, BKS:

Hồ sơ tham gia của HĐQT/BKS bao gồm:

- Đơn xin cử (ứng cử) thành viên HĐQT, BKS (theo mẫu);
- Sơ yếu lý lịch do thành viên khai (theo mẫu);
- Bản sao có công chứng: CMND, hộ khẩu thường trú (hoặc Giấy đăng ký tạm trú dài hạn), Hộ chiếu (nếu là Việt kiều hoặc người nước ngoài), các bằng cấp chứng nhận trình độ văn hóa và trình độ chuyên môn của thành viên.
- Giấy xác nhận thời gian nghỉ phép liên tục 06 tháng trở lên.

Hồ sơ của ứng cử viên: **Ban Tổ chức** chịu trách nhiệm:

Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long

Địa chỉ: Số 150 - Đường 14/9 - Phường 5 - TP. Vĩnh Long - Tỉnh Vĩnh Long

Điện thoại: 070.3822533

Fax: 070.3822129

Quy định này có hiệu lực kể từ ngày ký sau khi được Hội đồng thành viên cho năm tài chính 2011 ngày 29/6/2012 thông qua khi được chấp thuận của Hội đồng cổ đông ít nhất 65% số phiếu có quyền biểu quyết tham dự họp.

Lưu ý: Người cổ đông, thành viên Hội đồng Quản trị/BKS phải chịu trách nhiệm trước pháp luật, trước Hội đồng thành viên tính chính xác, trung thực nội dung Hội đồng cổ đông, của mình.

Hãy vui lòng gửi trước **16h00 ngày 26/6/2012** Ban tổ chức họp.

BAN TỔ CHỨC HỌP

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

BIÊN BẢN HỌP NHÓM

Về việc công bố thành viên tham gia Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long nhiệm kỳ II (2010-2014)

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long, ngày 22/04/2008;

Căn cứ Quy chế về việc công bố và bầu thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long nhiệm kỳ II (2010-2014).

Hôm nay, ngày tháng năm 2012, tại.....chúng tôi là những công nhân của Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long cùng nhau công nhân (bên cạnh :.....), chiếm tỷ lệ% tổng số công nhân có quyền biểu quyết trong thời hạn liên tục ít nhất 6 tháng tại công ty, có tên trong danh sách sau:

Stt	Công	Số KKD/CMND/H chiếu	Giới tính	Số phiếu số	Ký tên

Thành phần công nhân sau đây tham gia vào Hội đồng quản trị/Ban Kiểm soát Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long nhiệm kỳ II (2010-2014) từ thời điểm công bố thành viên cho năm tài chính 2011 bắt đầu vào ngày 29/6/2012:

Ông/Bà:.....
Số CMND/H chiếu:.....**Cấp**
ngày:.....**tại:**.....
Giới tính:.....
Trình độ văn hóa:.....
Nhiệm vụ:.....**Chức**
Vị trí:.....

Số phiếu đăng hồ sơ:.....c phiếu (bảng
chính:.....)

Tham gia vào

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cửu Long nhiệm kỳ II (2010-
2014)

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Cửu Long nhiệm kỳ II (2010-2014)

Vui lòng đánh dấu ✓ vào ô chính

Ghi chú:

Điều lệ công pháp nhân:

- Người đi điền theo pháp luật ký tên và đóng dấu họ;
- Trường hợp pháp nhân cử người đi điền (người đi điền theo quy định), thì người đi điền ký tên và đính kèm các văn bản công cử người đi điền theo quy định.

CHỨC KÝ CẢNH C VIÊN
C C
Ký và ghi họ tên



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
cấp-T do-Hnh phúc
*

CTY CP D C PH M C U LONG

N NG C VÀO H I NG QU N TR

Kính g i: I H I NG C ÔNG

CÔNG TY CP D C PH M C U LONG

Tên (t ch c/cá nhân):

Hĩ n ang s h u:.....c ph n c a Cty CP D c ph m
C u Long, t ng ng v i.....% v n i u l hi n hành c a Công ty.

Ho c:

Hĩ n ang s h u:.....c ph n, và c c c a nhóm c ông
s h u.....c ph n, t ng ng v i.....% v n i u l hi n
hành c a Công ty.

Xét ã th a mĩn các i u ki n c quy nh c a pháp lu t hi n hành và
i u l công ty, tĩ g i n này ngh c tham gia ng c vào H i
ng qu n tr nhi m k II (2010-2014) t i cu c h p H C th ng niên
cho n m tài chính 2011 t ch c ngày 29/6/2012.

❖ Các h s ính kèm theo th :

1. S y u lý l ch;
2. B n sao CMND/h chỉ u/GCN KKD;
3. Các v n b ng ch ng nh n trình v n hóa và trình chuyên
mĩn;
4. Biên b n h p nhóm (n u ng c viên c nhóm c ông
c).
5. Ch ng nh n s h u c phi u DCL liên t c 6 tháng.

N u c trúng c , tĩ cam k t s tuân th nhiem ch nh các quy nh
hi n hành c a pháp lu t và i u l công ty.

Trĩn tr ng kính chào.

....., ngày.....tháng 6 n m 2012

ng c viên
(ký và ghi rõ h tên)



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
cấp-T do-Hnh phúc
*

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG

NGHỊ ĐỊNH VÀO BAN KIỂM SOÁT

Kính gửi: **THÀNH VIÊN CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG**

Tên (tên cá nhân):

Họ và tên:.....cố định của Công ty Cổ phần Cửu Long, tỷ lệ vốn góp.....% vốn đầu tư hành động của Công ty.

Họ và tên:

Họ và tên:.....cố định, và các thành viên nhóm công nhân.....cố định, tỷ lệ vốn góp.....% vốn đầu tư hành động của Công ty.

Xét thấy thẩm các điều kiện quy định của pháp luật hiện hành và điều kiện công ty, tôi đồng ý này nghị các thành viên công nhân vào Ban Kiểm soát nhiệm kỳ II (2010-2014) theo quy định của pháp luật hiện hành cho năm tài chính 2011 theo quyết định ngày 29/6/2012.

❖ Các hồ sơ kèm theo:

6. Sơ yếu lý lịch;
7. Bản sao CMND/hộ chiếu/GCN KKD;
8. Các văn bản công nhân trình vấn đề và trình chuyên môn;
9. Biên bản họp nhóm (nếu có thành viên nhóm công nhân).
10. Chứng minh nhân dân phi DCL liên tục 6 tháng.

Nếu có sự trùng lặp, tôi cam kết tuân thủ nghiêm chỉnh các quy định hiện hành của pháp luật và điều kiện công ty.

Trân trọng kính chào.

....., ngày.....tháng 6 năm 2012
thành viên
(ký và ghi rõ họ tên)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

nh 4 x 6

S Y U L Ý L C H

1. Về bản thân

Họ và tên:

Giới tính:

Ngày sinh:

Quê quán:

• Quê quán gốc:

• Các quê quán hiện nay:

Dân tộc: Tôn giáo:

Quê quán:

Địa chỉ thường trú:

Số CMND/hộ chiếu: ngày cấp: nơi cấp:

Tên và địa chỉ pháp nhân đang đi làm, công việc, số vốn góp và tài sản góp vốn

(trình bày là đi làm pháp nhân cá nhân công pháp nhân)

2. Trình độ học vấn

3. Quá trình công tác

4. Các công việc hiện đang nắm giữ khác:

5. Cam kết:

Tôi,, cam kết không vi phạm các quy định của pháp luật và nội quy công ty

Tôi,, cam kết áp dụng các tiêu chuẩn và quy định của công ty.

Tôi xin cam kết những lời khai trên là đúng sự thật. Tôi xin chịu hoàn toàn trách nhiệm về bất kỳ thông tin nào không đúng với thực tế trong khai này./.

....., ngày ... tháng 6 năm 2012

Người khai:

Xác nhận của cơ quan chức năng

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ủy ban nhân dân địa phương/cơ quan công tác
nơi là địa chỉ pháp nhân)