



TÀI LIỆU

ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG BẤT THƯỜNG NĂM 2011

CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG

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

Điện thoại : 070. 3 822 533 - Fax: 070. 3 822 129

Website : www.pharimexco.com.vn

Email : pharimexco@hcm.vnn.vn

CHƯƠNG TRÌNH

ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG BẤT THƯỜNG NĂM 2011

Thời gian tổ chức: 07 giờ 30 phút ngày 31/10/2011 (Thứ Hai)



	❖ Giới thiệu khách mời, Tiếp đón Cổ đông	
I. KHAI MẠC		
1	- Tuyên bố lý do; - Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông; - Thông qua: ▪ Chủ tịch đoàn, Ban thư ký, Ban kiểm phiếu biểu quyết; ▪ Chương trình Đại hội; ▪ Quy chế làm việc tại Đại hội.	Ông Nguyễn Văn Cần
2	Phát biểu khai mạc Đại hội	Ông Lương Văn Hóa
II. NỘI DUNG		
1	- Báo cáo về hoạt động SXKD 2010 và kế hoạch 2011;	Ông Nguyễn Hữu Trung
	- Báo cáo tài chính 2010 (tóm tắt);	Ông Nguyễn Thanh Tòng
	- Tờ trình: ▪ Phân phối lợi nhuận, trích lập quỹ 2010 và kế hoạch 2011; ▪ Chi trả thù lao HĐQT, BKS 2010; ▪ Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu; ▪ V/v TGD điều hành đồng thời làm Chủ tịch HĐQT.	Ông Nguyễn Thanh Tòng
	- Báo cáo của Ban Kiểm soát; - Tờ trình Chọn đơn vị kiểm toán.	Ông Nguyễn Văn Ân
	- Tờ trình ▪ Kế hoạch kinh doanh năm 2011	Ông Phạm Trung Nghĩa
2	Phát biểu thảo luận.	
3	Biểu quyết thông qua các báo cáo, tờ trình.	Ông Lương Văn Hóa
III. BẾ MẠC:		
4	Thông qua nghị quyết Đại hội.	Ông Lương Văn Hóa
5	Thông qua biên bản Đại hội.	Ô.Lê Duy Cường -Thư ký
6	Phát biểu bế mạc Đại hội.	Ông Lương Văn Hóa

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

QUY CHẾ LÀM VIỆC TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG BẤT THƯỜNG NĂM 2011



Nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho công tác tổ chức và tiến hành đại hội, 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 Đại hội xin báo cáo trước Đại hội cổ đông Quy chế làm việc tại Đại hội như sau :

I-/ BIỂU QUYẾT THÔNG QUA CÁC VẤN ĐỀ TẠI ĐẠI HỘI:

1. Nguyên tắc : Tất cả các vấn đề trong chương trình của Đại hội đều phải được thông qua bằng cách lấy ý kiến biểu quyết của cổ đông. Mỗi cổ đông tham dự Đại hội được cấp một Phiếu biểu quyết có đóng dấu treo của Công ty. Trong đó có ghi tên, số CMND, số lượng cổ phiếu sở hữu cộng số lượng cổ phiếu được ủy quyền (nếu có) và mã số biểu quyết.

2. Cách biểu quyết: Cổ đông biểu quyết (*đồng ý, không đồng ý hay không có ý kiến*) một vấn đề bằng cách giơ phiếu biểu quyết. Khi biểu quyết, mặt trước của phiếu biểu quyết phải được hướng về phía Chủ tịch đoàn.

II-/ PHÁT BIỂU Ý KIẾN TẠI ĐẠI HỘI:

1. Nguyên tắc: Cổ đông tham dự Đại hội muốn phát biểu ý kiến phải được sự đồng ý của Chủ tịch đoàn.

2. Cách thức phát biểu: Cổ đông ghi tóm tắt nội dung phát biểu vào “**Phiếu Đăng 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 cổ đông phát biểu theo thứ tự, đồng thời giải đáp thắc mắc của cổ đông.

III-/ TRÁCH NHIỆM CỦA CHỦ TỊCH ĐOÀN:

1. Điều khiển đại hội theo chương trình, quy chế đã được Đại hội thông qua. Chủ tịch đoàn làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ, quyết định theo đa số.

2. Hướng dẫn Đại hội thảo luận, biểu quyết các vấn đề trong chương trình Đại hội và các vấn đề có liên quan trong suốt quá trình Đại hội.

3. Giải quyết các vấn đề phát sinh trong suốt quá trình Đại hội.

IV-/ TRÁCH NHIỆM CỦA BAN THƯ KÝ:

1. Tổng hợp kết quả kiểm tra tư cách cổ đông.

2. Ghi chép đầy đủ, trung thực toàn bộ nội dung diễn biến tại Đại hội.

3. Soạn thảo các Nghị quyết được thông qua tại Đại hội.

V-/ TRÁCH NHIỆM CỦA BAN KIỂM PHIẾU BIỂU QUYẾT VÀ PHIẾU BẦU CỬ:

1. Xác định chính xác kết quả biểu quyết của Cổ đông
2. Thông báo kết quả biểu quyết cho Thư ký Đại hội sau khi hoàn thành biểu quyết.

Quy chế này được đọc tại Đại hội Cổ đông bất thường năm 2011 Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long và có hiệu lực nếu được Đại hội thống nhất thông qua.

BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2011

I. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH:

❖ Sơ lược về công ty:

- Vốn điều lệ: 100.594.800.000 đồng.
- Hoạt động chính của Công ty là sản xuất, kinh doanh dược phẩm, viên nang rỗng (Capsule), các loại dụng cụ, trang thiết bị y tế cho ngành dược, ngành y tế, mỹ phẩm, thực phẩm dinh dưỡng, dược liệu, hoá chất, nguyên phụ liệu, các loại dược phẩm bào chế khác và các loại bao bì dùng trong ngành dược. Năm 2010 công ty bổ sung thêm ngành nghề kinh doanh và thực hiện các dịch vụ về công nghệ thông tin (được ĐHCĐ năm 2009 thông qua).

- Về quy mô sản xuất: hiện Công ty có 5 nhà máy đang hoạt động, trong đó 4 nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP-WHO là Nhà máy sản xuất Dược phẩm (Non β - Lactam), Nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh nhóm Cephalosporin, Nhà máy sản xuất thuốc kem-siro, Nhà máy sản xuất Capsule I & II; còn lại là Nhà máy sản xuất dụng cụ y tế (Vikimco).

- Hệ thống kinh doanh gồm 45 chi nhánh và phòng giao dịch đặt ở các tỉnh và thành phố lớn trên cả nước như: Hà Nội, Hải phòng, Thanh Hóa, Thái Bình, Đà Nẵng, Nghệ An, Gia Lai, TP.HCM, TP. Cần Thơ, An Giang, Sóc Trăng, Cà Mau, Trà Vinh, Kiên Giang, Bến Tre; 380 đại lý bán lẻ đặt ở khắp các xã, phường, huyện trong tỉnh Vĩnh Long và 2.517 khách hàng trên cả nước. Một Công ty liên doanh MSC tại Viêng Chăn - Lào, Công ty con là Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Mê Kông, ngoài ra còn có nông trường trồng dược liệu 40 hecta tại huyện Phước Long, tỉnh Bình Phước.

- Tất cả các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty được quản lý bởi Hệ thống Quản lý chất lượng ISO 9001:2008, ISO/IEC 17025:2005, GMP-WHO, GLP, GSP; Quản lý chất lượng toàn diện TQM và 5S, các chi nhánh lớn trên cả nước đều đạt tiêu chuẩn GDP.

❖ Đặc điểm tình hình:

Năm 2010 tình hình kinh tế thế giới có sự hồi phục đáng kể sau cuộc khủng hoảng tài chính thế giới năm 2008-2009. Thị trường sản xuất thuốc trong nước hiện nay đáp ứng khoảng 60% nhu cầu sử dụng thuốc của người dân, thuốc ETC vẫn tiếp tục phát triển, chủ yếu theo xu hướng phục vụ cho các loại bệnh mãn tính như tiểu đường, tim mạch...và thị trường thuốc OTC cũng được khuyến khích đẩy mạnh phát triển.

Bên cạnh những mặt tích cực thì trong năm tình hình sản xuất kinh doanh của công ty bị ảnh hưởng bởi những yếu tố như: năm 2010 Nhà nước không còn hỗ trợ lãi suất cho vay (năm 2009 hỗ trợ lãi suất cho vay ngắn hạn là 4%/năm), lãi suất tăng hơn 7%/năm so với 2009; giá nguyên liệu nhập khẩu, giá điện, giá xăng dầu đều tăng, thị trường ngoại tệ biến động phức tạp về giá cả và nguồn cung cấp không dồi dào, lạm phát

đe dọa....Và ngành Dược luôn là ngành có sức cạnh tranh cao, việc điều chỉnh giá bán bị hạn chế do những quy định về bình ổn giá thuốc.

Mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc cùng toàn thể CB.CNV công ty luôn ra sức phấn đấu thực hiện các chỉ tiêu mà Nghị quyết Đại hội cổ đông đã đề ra. Kết quả đạt được như sau:

1- Hoạt động sản xuất, kinh doanh 2010:

ĐVT: triệu đồng

Khoản mục	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010	Tỷ lệ thực hiện so với kế hoạch
Doanh thu	750.000	579.748	77,29%
+ Dược phẩm	380.000	318.725	83,87%
+ Capsule	120.000	118.962	99,13%
+ Vikimco	60.000	54.066	90,11%
+ Hàng ngoài	190.000	87.995	46,32%
Lợi nhuận trước thuế	70.000	45.193	64,56%

1/ - Nhà máy sản xuất Dược phẩm: đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, ISO 9001:2008. Giá trị sản lượng 300 tỷ/năm, Nhà máy được trang bị nhiều dây chuyền, thiết bị hiện đại nhất hiện nay, được nhập khẩu từ các nước Châu Âu. Công ty vừa trang bị cho nhà máy này dây chuyền sản xuất dạng thuốc sủi bọt gồm thuốc bột và viên nén sủi bọt với công suất hơn 50 triệu đơn vị sản phẩm/năm, đây là dạng thuốc được nhiều người ưa dùng.

- **Nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh Cephalosporin:** đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, chính thức hoạt động đầu năm 2010. Nhà máy chuyên sản xuất những loại thuốc kháng sinh thế hệ mới như Cephalexin, Cefuroxim, Cefixim...bổ sung đầy đủ cơ cấu sản phẩm của công ty, đáp ứng kịp thời nhu cầu tiêu thụ thuốc kháng sinh thế hệ mới trên thị trường.

Năm 2010, doanh thu đạt **318 tỷ đồng**, tăng 55% so với cùng kỳ 2009, đạt **83%** kế hoạch là do:

+ Do ảnh hưởng của sự biến động kinh tế vĩ mô năm 2010 như lạm phát cao, tỉ giá ngoại tệ biến động...

+ Do sản phẩm kháng sinh vừa đưa ra thị trường 6 tháng cuối năm 2010, khách hàng chưa quen sản phẩm của công ty, nên doanh thu chưa đạt theo kế hoạch đề ra.

2/ Nhà máy sản xuất Capsule I và II: đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, nhà máy sản xuất tất cả các loại nang từ 00 đến 4, đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường thuốc tân dược và đông dược.

Năm 2010, doanh thu đạt **119 tỷ đồng**, tăng 4% so với cùng kỳ 2009, đạt **99%** kế hoạch.

3/ Nhà máy sản xuất dụng cụ y tế Vikimco: đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008, năm 2010 Nhà máy được Bộ Y Tế thẩm định cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện sản xuất trang thiết bị y tế tư nhân.

Năm 2010, doanh thu đạt **54 tỷ đồng**, tăng 4% so với cùng kỳ 2009, đạt **90%** kế hoạch là do Nhà máy ngừng sản xuất 1 tháng sửa chữa nâng cấp để đạt chứng nhận đủ điều kiện sản xuất trang thiết bị y tế tư nhân.

4/ Hàng ngoại: đạt 46% kế hoạch là do doanh thu hàng ủy thác nhập khẩu nguyên liệu và thành phẩm không được ghi nhận vào doanh thu. Số tiền: **132.223** triệu đồng.

- ❖ Tổng doanh thu toàn công ty đạt **579 tỷ, đạt 77% kế hoạch** với những lý do được nêu cho từng nhóm hàng như trên.
- ❖ Lợi nhuận trước thuế đạt **45 tỷ, đạt 64,5% kế hoạch**, nguyên nhân chủ yếu là do:
 - Doanh thu giảm dẫn đến lợi nhuận giảm tương ứng.
 - Chi phí đầu vào tăng:
 - + Chi phí hoạt động tài chính: lãi vay bình quân là 15%, năm 2009 chi phí lãi vay là 20 tỷ, năm 2010 là 42 tỷ.
 - + Tỷ giá ngoại tệ tăng.
 - + Chi phí năng lượng: điện, nước, xăng, dầu, gas... đều tăng.
 - Ngoài ra còn các nguyên nhân sau:

ĐVT: triệu đồng

- Chi phí lãi vay dài hạn chưa phân bổ trong năm:	8.847
- Lập dự phòng phải thu khó đòi, hàng tồn kho:	2.026
- Điều chỉnh chênh lệch tỉ giá đưa vào chi phí:	2.227
- Điều chỉnh giảm các chi phí khác:	1.272
Tổng:	14.372

a) Về 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 cũng được Công ty đầu tư bổ sung trang thiết bị hiện đại, chất lượng cao gồm: cải tạo, nâng cấp hệ thống lạnh, lọc không khí đạt tiêu chuẩn GMP- WHO, trang bị thêm 1 máy ép vỉ tự động, 2 máy đóng nang tự động chất lượng cao, 1 máy bao viên đa tính năng, ... nhằm đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm cạnh tranh trong và ngoài nước.

Nhà máy đã sản xuất được 352 sản phẩm (tăng 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 tấn thuốc cốm, 4 triệu lọ thuốc kem. Đặc biệt trong năm 2010 và đầu năm 2011, nhà máy sản xuất thuốc kháng sinh Cephalosporin đã đi vào hoạt động ổn định, sản xuất được 56 sản phẩm các loại có giá trị cao, sản lượng bình quân từ 18-20 tỉ đồng/ tháng.

- **Nhà máy sản xuất capsule I và II:** năm 2010 được Cục Quản lý Dược thẩm định và được cấp Giấy chứng nhận đạt tiêu chuẩn GMP-WHO vào ngày 07/4/2011. Mặc dù đứng trước những khó khăn chung ở tầm vĩ mô của kinh tế thế giới và trong nước như lạm phát tăng cao, sự tăng giá vàng và đô la, ... Tuy nhiên công ty đã có phương án

khắc phục nhằm giảm thiểu những khó khăn trên và đảm bảo duy trì ổn định sản xuất, cung cấp kịp thời hàng hóa cho kinh doanh. Cụ thể, trong năm 2010 nhà máy đã sản xuất được 3,29 tỷ nang các loại, trong đó nang số 0 có giá trị cao với sản lượng 2,18 tỉ nang, giá trị khoảng 74 tỉ đồng, các loại nang khác có giá trị khoảng 37 tỷ đồng.

- **Nhà máy sản xuất dụng cụ y tế (Vikimco):** đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008, năm 2010 Nhà máy được sửa chữa nâng cấp và được Bộ Y Tế thẩm định cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện sản xuất trang thiết bị y tế tư nhân. Sản lượng sản xuất năm 2010 đạt 100.971.654 sản phẩm, Giám đốc nhà máy đã nghiên cứu cải tiến và đưa vào sản xuất đệm cao su 5cc mới khi sử dụng kéo đẩy nhẹ nhàng hơn, thiết kế lại các khuôn thân ống 1cc, 3cc, 5cc, khuôn đế kim 23G, làm tăng năng suất, chất lượng sản phẩm tốt hơn, mẫu mã đẹp hơn và nhất là giảm giá thành sản xuất do hàng năm tiết kiệm khoảng 4,5 tấn nhựa, tương đương giá trị làm lợi là: 139,5 triệu đồng.

b) Về kinh doanh:

- **Kinh doanh dược phẩm:** doanh thu đạt 318 tỷ đồng. Đội ngũ CB.CNV phòng kinh doanh đã nỗ lực không ngừng xây dựng phương án kinh doanh, chính sách bán hàng hợp lý cho từng thời điểm (tháng, quý, năm), củng cố thị trường cũ và mở rộng thị trường mới. Đồng thời cập nhật những thông tin về giá cả để điều chỉnh kịp thời cho phù hợp với thị trường và được thị trường chấp nhận. Thực hiện tốt chính sách hậu mãi, chăm sóc khách hàng; Khuếch trương sản phẩm, quảng bá thương hiệu bằng nhiều hình thức khuyến mãi, quảng cáo trên báo chí, tham gia hội chợ, tặng phẩm mang thương hiệu công ty... Bên cạnh đó, phòng còn quản lý và điều phối tốt hoạt động kinh doanh của các chi nhánh trực thuộc (về chính sách bán hàng, doanh số, giá cả, công nợ...), điều phối lượng hàng tồn kho và lên kế hoạch đặt hàng sản xuất kịp thời đáp ứng nhu cầu thị trường.

Tổ chức chuyên nghiệp kênh phân phối ETC (hệ điều trị), nắm bắt kịp thời biến động thị trường, xây dựng giá đầu thầu, chuẩn bị tốt hồ sơ dự thầu, gửi thầu, cung cấp dược phẩm và dụng cụ y tế, hỗ trợ kịp thời cho các bệnh viện, trung tâm y tế, điều trị bệnh trên cả nước trong công tác bảo vệ sức khỏe nhân dân.

- **Kinh doanh Capsule:** năm 2011 doanh thu đạt 119 tỷ đồng, tăng 6,76% so với năm 2009. Để đạt được kết quả này, Bộ phận kinh doanh Capsule đã lập được phương án kinh doanh hiệu quả, hợp lý, chính sách bán hàng phù hợp, không ngừng nỗ lực kinh doanh, tìm kiếm đối tác trong và ngoài nước để từng bước đẩy mạnh doanh số bán hàng, nâng cao uy tín sản phẩm. Thực hiện sản xuất các lô lớn cho dự trữ cung cấp các mặt hàng chiến lược phổ biến dựa vào thống kê hàng năm.

- **Kinh doanh dụng cụ y tế:** năm 2010 đạt 54 tỷ đồng tăng 2% so với năm 2009. Để đạt được kết quả này, bộ phận kinh doanh hàng dụng cụ y tế đã mở rộng mạng lưới cung cấp bán trực tiếp và gián tiếp, cung cấp hàng thầu cho tuyến điều trị cả nước, bán hàng qua thị trường Campuchia, Lào, tham gia hàng thầu chương trình phòng chống HIV/AIDS tại Việt Nam nhằm giảm bớt lây lan trong việc tiêm chích ở những đối tượng nhiễm HIV/AIDS. Với phương châm chất lượng là hàng đầu, Công ty đã từng bước khẳng định được thương hiệu VIKIMCO. Hàng của VIKIMCO đã xuất hiện tại các bệnh viện, các

cửa hàng bán sỉ và lẻ bằng những chính sách linh động phù hợp với từng đối tượng khách hàng, hàng của VIKIMCO-hàng Việt Nam từ lâu đã được người tiêu dùng tín nhiệm.

Ngoài nguồn hàng do các nhà máy sản xuất, công ty còn mở rộng kinh doanh dưới hình thức liên doanh, liên kết với các công ty dược phẩm trong nước, nước ngoài để mua bán, nhập khẩu tạo thêm nguồn hàng, bổ sung nhiều mặt hàng mới làm phong phú thêm danh mục hàng hoá cung cấp cho thị trường.

c) Về xuất nhập khẩu:

Trong năm 2010 công ty đã xuất khẩu các loại nang đạt 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) Về nghiên cứu và phát triển sản phẩm:

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

- 20 sản phẩm mới sản xuất lần đầu ở qui mô pilot (nghiên cứu sản xuất thử)
- 36 sản phẩm chuyển từ qui mô pilot chuyển giao cho nhà máy sản xuất ở qui mô công nghiệp.

- Cải tiến sản phẩm cũ nâng cao chất lượng hình thức, mẫu mã, tính ổn định... 29 sản phẩm, đạt 145% kế hoạch đề ra (20 sản phẩm).

- Nghiên cứu xây dựng hoàn chỉnh 02 qui trình sản xuất qui mô công nghiệp cho hai loại sản phẩm ở xưởng thuốc nước, 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 đề án nghiên cứu ứng dụng các công nghệ mới, dạng bào chế mới, hiện đại:

- + Viên nang hạt cải (pellet-capsule)

- + Viên phóng thích hoạt chất kéo dài

- + Viên nén sủi bọt (effervescent tablet)

- + Viên nén hòa tan trong nước (dispersible tablet) vẫn đang được tập trung triển 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) của kháng sinh cephalosporin.

e) Về nhân sự và đào tạo:

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

- + Sau đại học: 08

- + Đại học, cao đẳng: 169

- + Trung cấp Dược: 266; trung cấp khác: 66

+ Dược tá: 86; công nhân bậc thợ: 50; Lao động khác: 268

Cử đi đào tạo lớp CEO 5 cán bộ, CFO 2 cán bộ, đào tạo Cao học Kinh tế 03, Đại học Dược 13, Kinh tế 25, Trung cấp Dược 28 và bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ, đào tạo GMP-Asean, GSP, GLP, ISO, GMP-WHO, đào tạo lại và nâng cao tay nghề cho công nhân lao động ở các Nhà máy (đạt 100%).

Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc công ty luôn quan tâm chú trọng và thực hiện tốt công tác đào tạo, bồi dưỡng hàng năm nhằm nâng cao về trình độ chuyên môn, nghiệp vụ cho người lao động, và xem đây là nhiệm vụ trọng tâm trong phát triển nguồn nhân lực của doanh nghiệp. Luôn khuyến khích khen thưởng sáng kiến cải tiến tiết kiệm của CB.CNV hàng năm, riêng năm 2010 giá trị làm lợi từ sáng kiến cải tiến là 469.412.320 đồng.

2- Thực hiện các dự án đầu tư:

- Dự án Trung tâm Liên hợp Dược phẩm Cửu Long, Trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R/D) đang tiến hành giai đoạn chuẩn bị thực hiện dự án (lập dự án đầu tư, thiết kế dự toán).

- Dự án Nhà máy sản xuất thuốc tiêm, nhỏ mắt đạt tiêu chuẩn GMP-WHO đã hoàn thành giai đoạn chuẩn bị thực hiện dự án, đang trong giai đoạn thực hiện dự án. Dự kiến đầu năm 2012 hoàn thành và đưa vào sử dụng.

- Dự án đầu tư ứng dụng hệ thống quản trị doanh nghiệp (ERP): Phòng Công nghệ thông tin đã kết hợp cùng Công ty FPT thực hiện khảo sát, đánh giá hiện trạng thực tế của Công ty CP Dược phẩm Cửu Long và đã hoàn thiện hồ sơ phân tích, đánh giá và báo cáo, đề xuất chọn giải pháp ERP để ứng dụng phù hợp cho Công ty. Dự kiến đầu năm 2012 sẽ tiến hành phê duyệt báo cáo kinh tế kỹ thuật, triển khai công tác đấu thầu, chọn thầu, thương thảo hợp đồng và khởi động dự án.

- Tiến hành xây dựng mới tại các chi nhánh sau:

+ Chi nhánh Cần Thơ: tổng vốn đầu tư: 8 tỷ đồng, diện tích sàn xây dựng 970m², đang trong giai đoạn thực hiện dự án, dự kiến hoàn thành cuối 2011.

+ Chi nhánh Kiên Giang: tổng vốn đầu tư: 4,5 tỷ đồng, diện tích sàn xây dựng 890m², và Chi nhánh Nghệ An: tổng vốn đầu tư: 5 tỷ đồng, diện tích sàn xây dựng 890m² đã hoàn thành giai đoạn chuẩn bị thực hiện dự án, đang tiến hành giai đoạn thực hiện dự án, dự kiến hoàn thành cuối 2011.

3- Kết quả tăng vốn điều lệ:

Năm 2010, Công ty chỉ thực hiện phát hành cổ phiếu thưởng cho CB.CNV (ESOP đợt 2) và được UBCK Nhà nước chấp thuận ngày 28/02/2011, nâng tổng vốn điều lệ lên 100.594.800 đồng.

Kế hoạch phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 1:1 chưa thực hiện được do thị trường chứng khoán liên tục giảm điểm, Hội đồng quản trị chưa chọn được thời gian thích hợp để phát hành. Kính mong Quý vị cổ đông thông cảm.

4- Thành tích đạt được năm 2010:

Công ty luôn tập trung đầu tư chiều sâu về thiết bị công nghệ mới, xây dựng và tổ chức thực hành tiết kiệm trong sản xuất, giảm chi phí nguyên vật liệu, năng lượng... Bên cạnh đó công ty luôn quan tâm thực hiện tốt công tác nghiên cứu ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật vào sản xuất. Các thành tích đã đạt được như sau:

- Cờ thi đua hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ được giao, tiêu biểu trong phong trào thi đua tỉnh Vĩnh Long 5 năm (2005-2010), theo quyết định số 1608/QĐ-UBND ngày 06/7/2010 của Chủ tịch UBND tỉnh Vĩnh Long;

- Chứng nhận Công ty Dược phẩm Cửu Long đạt danh hiệu Top 500 thương hiệu Việt 2010, theo quyết định số 245/500/2010 ngày 18/9/2010 của Viện KH&CN Phương Nam, tiêu chuẩn Thương hiệu Việt;

- Bằng khen của Chủ tịch UBND tỉnh Vĩnh Long, theo quyết định số 186/QĐ-UBND ngày 21/01/2011 về “*Xây dựng doanh nghiệp phát triển đúng hướng và bền vững, tiêu biểu trong phong trào thi đua sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao 2010*”;

- Bằng khen của Chủ tịch UBND tỉnh Vĩnh Long, theo quyết định số 568/QĐ-UBND ngày 16/03/2011 về “*Chấp hành tốt chủ trương chính sách của Đảng, pháp luật Nhà nước hoàn thành nhiệm vụ được giao*”.

❖ Về công tác xã hội:

Tích cực thực hiện các hoạt động xã hội hàng năm, Công ty đóng góp ủng hộ đồng bào bị bão lụt, xây dựng nhà tình nghĩa, nhà tình thương, nhà đại đoàn kết, ủng hộ quỹ vòng tay nhân ái, quỹ vì người nghèo, các tổ chức từ thiện, các bệnh nhân do chất độc da cam, đóng góp quỹ khuyến học Trần Đại Nghĩa, Võ Văn Kiệt, quỹ mái ấm công đoàn, quỹ học bổng Phạm Hùng, ủng hộ cho hộ nghèo và gia đình chính sách nhân dịp Tết nguyên đán... với số tiền đóng góp 486.520.000 đồng.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011 :

Theo Cục Quản lý Dược thì thị trường dược phẩm Việt Nam sẽ tiếp tục tăng trưởng nhanh với tốc độ tăng trưởng 25% mỗi năm và đạt giá trị khoảng 2 tỉ đô la vào năm 2012, đây sẽ là yếu tố hấp dẫn thu hút nhiều nhà đầu tư nước ngoài rót vốn vào thị trường này. Biến động về nguyên vật liệu nhập khẩu, tỷ giá và lãi suất vay sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của các doanh nghiệp dược trong năm 2011, dù chịu sự kiểm soát giá của Nhà nước nhưng giá dược phẩm cũng sẽ được điều chỉnh tăng theo đà tăng của CPI. Giá bán tăng cộng sản lượng tăng sẽ đảm bảo lợi nhuận cho các doanh nghiệp dược tăng trưởng ổn định.

Phát huy kết quả đạt được trong năm 2010, Hội đồng quản trị sẽ cố gắng hoàn thành tốt hơn nữa các mục tiêu mà Đại hội cổ đông giao phó, hành động vì lợi ích cao nhất của cổ đông bằng hình thức tối đa hóa lợi nhuận, bảo vệ tốt phần vốn góp của cổ đông tại doanh nghiệp.

Kế hoạch kinh doanh 2011 và kế hoạch tăng vốn điều lệ:

1.1. Kế hoạch kinh doanh 2011:

- Doanh thu: 650 tỷ
- Lợi nhuận trước thuế: 50 tỷ
- Tỷ lệ chia cổ tức: 20% bằng tiền (trên mệnh giá 10.000 đ/CP).

1.2. Kế hoạch tăng vốn điều lệ:

Do năm 2010 thị trường chứng khoán liên tục giảm điểm nên chưa chọn được thời điểm thích hợp để phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:1, Hội đồng quản trị tiếp tục trình Đại hội cổ đông kế hoạch tăng vốn từ 100 tỷ đồng lên 150 tỷ đồng với phương án phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 2:1 được lấy từ nguồn thặng dư vốn, quỹ đầu tư phát triển, lợi nhuận tích lũy tại thời điểm 31/12/2010. Nếu được Đại hội cổ đông thông qua, Hội đồng quản trị sẽ tiến hành khi chọn được thời điểm thích hợp trong năm 2012.

❖ Biện pháp thực hiện:**▪ Về kinh doanh:**

- **Kinh doanh dược phẩm:** Bám sát chỉ tiêu Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc giao, từ đó xây dựng kế hoạch kinh doanh chặt chẽ, biện pháp thực hiện cụ thể và uyển chuyển phù hợp với thị trường và tình hình kinh tế chung, nhằm thực hiện mục tiêu đem lại doanh số và lợi nhuận cao nhất cho công ty.

Thực hiện chính sách bán hàng và giá cả hợp lý đảm bảo hiệu quả cũng như lợi ích kinh doanh của Công ty và các khách hàng. Củng cố thương hiệu và uy tín với khách hàng thân thuộc, đồng thời mở rộng thêm thị trường và thu hút khách hàng mới.

Kết hợp với bộ phận Marketing nghiên cứu thị trường nhằm thỏa mãn cao hơn nữa yêu cầu của khách hàng về sản phẩm, kịp thời có những chính sách hỗ trợ tối ưu cho bộ phận bán hàng tại các kênh phân phối. Tập trung hỗ trợ thêm các thị trường vùng sâu, vùng xa, cụ thể mở thêm thị trường tại các tỉnh Tây Nguyên, miền Đông Nam bộ, ven biển miền Trung và các tỉnh phía Bắc.

- **Kinh doanh Capsule:** lập chính sách giá cả hợp lý, thu hút nhiều khách hàng. Thực hiện sản xuất các lô lớn cho dự trữ cung cấp (các mặt hàng chiến lược phổ biến dựa vào thống kê hàng năm như: các màu làm Ampicillin, Amoxicillin, Cephalosporin, Paracetamol...). Trang bị thêm máy in chữ trên nang, mở rộng kho dự trữ hàng hóa, dự kiến lãi gộp có thể tăng trên 35% nếu thực hiện tốt cho sản xuất lớn.

Thành lập tổ chuyên trách hỗ trợ khách hàng gồm Giám đốc nhà máy, Giám đốc kinh doanh, phụ trách QC, phụ trách đóng nang để thực hiện hỗ trợ về mặt kỹ thuật, trả lời tất cả các thắc mắc, khiếu nại của khách hàng, bao gồm hỗ trợ kỹ thuật đóng nang đối với từng mặt hàng dược phẩm.

- **Kinh doanh dụng cụ y tế:** với kế hoạch kinh doanh năm 2011 đạt 70 tỷ, trong hoàn cảnh thị trường ngày càng có nhiều nhà máy mới sản xuất bơm kim tiêm xuất hiện, thị trường trong nước hầu như đã bão hòa, thị trường xuất khẩu lại lệ

thuộc vào giá cả cạnh tranh khốc liệt của hàng Trung Quốc. Bộ phận kinh doanh dụng cụ y tế đã định hướng tìm ra phân khúc thị trường mới, thị trường ít cạnh tranh hơn đó là đầu tư thêm máy móc để sản xuất dây truyền dịch và các loại dây khác như: dây cho ăn, dây thở oxy, dây lọc thận.... Với định hướng trên, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo kế hoạch đầu tư xây dựng mở rộng Nhà máy sản xuất dụng cụ y tế (*ĐHCD năm 2008 ngày 20/4/2009 đã thông qua*) dựa trên tiêu chuẩn ISO 13485. Với việc mở rộng quy mô sản xuất này, Nhà máy sẽ tăng thêm hơn 50% công suất, tương đương 180 đến 200 triệu sản phẩm/năm.

▪ **Về tiếp thị:**

1. Chiến lược sản phẩm:

- Xây dựng lại danh mục các mặt hàng chiến lược, chủ yếu là những mặt hàng có doanh số lớn và lợi nhuận cao, đặc biệt chú trọng các mặt hàng sau: Pabemin, Cephalixin 500, Cefaclor 250, Cefuroxim 500, Terpin codein, Cefixim 100, Cefixim 200, Methionin
- Xây dựng thương hiệu một số mặt hàng biệt dược hiện có như: Furacin 250/500, Paralgan effer 500, Paralgan effer codein, Liv - 52 và mặt hàng mới: Canxi VPC, Vicef VPC 300.
- Cho ra thị trường khoảng 45 biệt dược mới.
- Phối hợp với Phòng RD, nhà máy sản xuất để khắc phục những lỗi sản phẩm, ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm và đặc biệt là nghiên cứu sản phẩm tương đương sinh học cho mặt hàng Furacin 250/500.
- Lên kế hoạch sản lượng cho danh mục hàng chiến lược để phối hợp với nhà máy sản xuất cung cấp đủ số lượng, không để trình trạng thiếu hụt hàng hóa trong quá trình triển khai.

2. Chiến lược giá:

- Các mặt hàng generic: điều tiết theo giá thị trường bằng các chính sách bán hàng
- Các mặt hàng biệt dược có chiến lược giá riêng, chủ yếu là tính đến các chi phí làm thị trường, xây dựng thương hiệu cho nhóm hàng này.
- Nghiên cứu giá để tham gia đấu thầu cung cấp thuốc cho các cơ sở y tế, có thể khác nhau từng bệnh viện, từng khu vực và từng thời điểm.

3. Chiến lược phân phối: xây dựng hệ thống bán hàng mang tính chuyên nghiệp

- Củng cố và đẩy mạnh mạng lưới phân phối cả chiều rộng (*số lượng khách hàng*) và chiều sâu (*chất lượng đơn hàng*) cả 2 kênh OTC và ETC trên toàn quốc cụ thể là:
 - + Hệ thống OTC : tăng độ phủ số lượng nhà thuốc, hiệu thuốc, phòng mạch, khai thác triệt để hệ thống đại lý của các công ty dược khác, các khách hàng của các công ty TNHH trên địa bàn.

- + Hệ thống ETC: nghiên cứu lại danh mục, giá các sản phẩm tham gia thầu. Triển khai tốt các hoạt động trước và sau khi trúng thầu cung cấp thuốc tại các cơ sở y tế. Bước đầu xây dựng và triển khai hàng dịch vụ/kê toa tại các thành phố lớn như Cần Thơ, TP.HCM, Đà Nẵng, Hà Nội.
- Nghiên cứu, xâm nhập đầu thầu cung ứng thuốc của các chương trình quốc gia.

4. Chiến lược xúc tiến

- Huấn luyện kiến thức sản phẩm, kỹ năng quản lý, bán hàng và cách thức chăm sóc khách hàng nhằm nâng cao các kỹ năng và kiến thức cho nhân viên tại các chi nhánh trên toàn quốc.
- Tạo ra các vật phẩm, tài liệu sản phẩm đi kèm cho hoạt động bán hàng (bộ sales kits) như : cẩm nang sản phẩm, tờ rơi, bút viết, áo mưa ...
- Tiếp tục quảng bá thương hiệu trên các phương tiện truyền thông, báo chí, website công ty, thông qua các hội thảo, hội nghị khách hàng
- Xây dựng các chương trình bán hàng, khuyến mãi hấp dẫn nhằm tăng doanh số và thu hút ngày càng nhiều khách hàng.
- Thực hiện các chính sách chăm sóc khách hàng như tổ chức các chương trình tri ân khách hàng, các tour du lịch trong và ngoài nước ... để tạo sự gắn bó lâu dài giữa khách hàng với công ty.
- Tham gia các chương trình phúc lợi xã hội, phối hợp với Sở Y Tế, các cơ sở y tế trên địa bàn để phát thuốc khám chữa bệnh cho người nghèo, các vùng bị thiên tai, lũ lụt.....

▪ Về nghiên cứu và phát triển sản phẩm:

1/ Triển khai nghiên cứu sản xuất thử 20 sản phẩm mới trong đó :

+ 3-5 sản phẩm dạng bào chế viên nén sủi bọt (effervescent tablet), nhằm đưa vào hoạt động dây chuyền sản xuất mới mà Công ty đang đầu tư, trang bị nâng sản lượng sản phẩm loại này lên từ 3-5 lần và số loại mặt hàng nhóm này tăng 2 lần.

+ Triển khai sản xuất qui mô công nghiệp 2 sản phẩm dạng bào chế mới của kháng sinh Cephalosporin, viên nén phân tán trong nước (dispersible tablet). Hai sản phẩm này đã hoàn thành giai đoạn nghiên cứu sản xuất thử năm 2010.

Hai nhóm sản phẩm trên gồm những sản phẩm có các chỉ tiêu kỹ thuật cao - tính phân tán, hòa tan tức thời hấp thụ nhanh, nâng cao hiệu quả điều trị và là xu hướng sử dụng dược phẩm hiện nay, nên thị trường tiềm năng rất lớn, tuy nhiên công nghệ sản xuất các sản phẩm nhóm này đòi hỏi sự đầu tư sâu về nghiên cứu, thiết bị, dây chuyền, điều kiện kỹ thuật...

+ Triển khai nghiên cứu mở rộng thêm số lượng các sản phẩm thuốc nước gồm : nhũ tương, kem, (emulsion-cream), dịch treo (suspension), siro thuốc từ 3 - 5 sản

phẩm để kịp thời chạy hết công suất các dây chuyền thiết bị đã được trang bị tại phân xưởng này.

2/ Chuyển giao cho nhà máy sản xuất ít nhất 15 quy trình sản xuất sản phẩm đã hoàn tất giai đoạn nghiên cứu sản xuất pilot năm 2010.

3/ Phối hợp cùng với bộ phận kinh doanh, tiếp thị cải tiến ít nhất 10 sản phẩm cũ về công thức định mức vật tư, hình thức, mẫu mã, bao bì đóng gói... nâng cao chất lượng, tính cạnh tranh sản phẩm trên thị trường.

Bên cạnh dây chuyền sản xuất những dạng thuốc thông thường. Công ty còn đầu tư thêm dây chuyền sản xuất dạng thuốc sủi bọt gồm thuốc bột và viên nén sủi bọt với công suất hơn 50 triệu đơn vị sản phẩm/năm. Với công nghệ hiện đại, điều kiện sản xuất của nhà máy đáp ứng yêu cầu cao của loại sản phẩm này về nhiệt độ và độ ẩm phải thấp. Đây là dạng thuốc được nhiều người ưa dùng do mùi vị của nó và đặc biệt hơn là được chất sẵn sàng để được hấp thu vào tuần hoàn máu.

▪ Về kiểm soát chi phí:

- Luôn thực hành tiết kiệm, chống lãng phí trong tất cả các lĩnh vực sản xuất và kinh doanh, nhất là tiết kiệm điện năng. Hàng năm, phòng kỹ thuật bảo trì lập kế hoạch tiết kiệm điện cho từng bộ phận, phòng ban, nhà máy căn cứ thực hiện trên cơ sở đảm bảo sử dụng năng lượng tiết kiệm và hiệu quả nhất, dành năng lượng cho tiêu dùng thiết yếu trong sản xuất và kinh doanh.
- Phát huy tối đa công suất hoạt động của các nhà máy, hợp lý hóa sản xuất, tăng năng suất lao động, giảm tiêu hao nguyên liệu vật tư, tiết kiệm chi phí trên cơ sở áp dụng hệ thống quản lý chất lượng toàn diện TQM và 5S, tiêu chuẩn GMP-WHO, ISO 9001:2008. Khuyến khích cao các sáng kiến cải tiến kỹ thuật tiết kiệm hàng năm.
- Công tác quản trị tài chính: nguồn nguyên liệu chính trên 80% nhập khẩu từ nước ngoài nên công ty đã chủ động khai thác nguồn ngoại tệ từ các Ngân hàng với mức lãi suất thích hợp đáp ứng kịp thời phục vụ cho kế hoạch sản xuất. Bên cạnh đó tích cực thu hồi công nợ để giảm bớt số dư nợ Ngân hàng, giảm thấp chi phí lãi vay. Kiểm tra, hướng dẫn các bộ phận trong việc chi tiêu, sử dụng vốn, vật tư, tài sản, đúng mục đích, tiết kiệm, đồng thời chuẩn bị đủ vốn cho các bộ phận cung ứng nguyên phụ liệu bao bì phục vụ sản xuất kịp thời.
- Đối với nguyên vật liệu đầu vào: Nhập dự trữ nguyên liệu, bao bì, những mặt hàng chiến lược đủ dùng để sản xuất cho cả năm, nhằm ổn định giá thành và đảm bảo đáp ứng đầy đủ kịp thời, không để ảnh hưởng đến tiến độ sản xuất của các nhà máy.

Luôn tìm hiểu, khai thác nhiều nhà cung cấp nguyên liệu, bao bì trong và ngoài nước có đủ năng lực và uy tín, hàng hóa đạt tiêu chuẩn chất lượng để tổ chức

mời đấu thầu chào giá cạnh tranh, chọn ra chính xác nhà cung cấp với giá cả hợp lý, phù hợp với thị trường góp phần làm hạ giá thành sản phẩm sản xuất.

Nghiên cứu các loại bao bì thay thế với chất lượng vẫn đảm bảo đạt và đúng tiêu chuẩn qui định, giá cả rẻ hơn các loại đang sử dụng nhằm làm giảm thiểu tối đa chi phí đầu vào của sản phẩm. Lên kế hoạch và chương trình làm việc cụ thể, theo dõi sát, luân chuyển tốt lượng vật tư, bao bì, dự trữ hợp lý, hạn chế tối đa lượng hàng tồn kho, tránh tồn kho nhiều chậm sử dụng.

Bên cạnh đó, tiếp tục triển khai hệ thống phần mềm quản trị tổng thể ERP nhằm ứng dụng tối ưu công cụ quản lý toàn diện và hiện đại, mang lại hiệu quả cao nhất trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Đồng thời xúc tiến việc kinh doanh và thực hiện các dịch vụ về công nghệ thông tin trong và ngoài tỉnh Vĩnh Long.

Đối với cổ phiếu đang niêm yết: minh bạch thông tin tài chính, duy trì tốt quan hệ nhà đầu tư, tạo sự yên tâm dài lâu khi đầu tư vào cổ phiếu của Dược Cửu Long. Luôn chú trọng kêu gọi hợp tác từ các nhà đầu tư chiến lược, các công ty quản lý quỹ, quỹ đầu tư nhằm phát huy hết thế mạnh hiện có, đưa công ty ngày càng phát triển bền vững.

Trên đây là hoạt động sản xuất kinh doanh 2010 và kế hoạch năm 2011, kính trình Đại hội xem xét

Thay mặt Hội đồng quản trị Công ty, xin chân thành cảm ơn toàn thể CB.CNV Công ty đã nhiệt tình đóng góp tạo nên thành quả như hôm nay, xin cảm ơn Quý cổ đông đã gắn bó lâu dài với Công ty.

Xin chân thành cảm ơn quý cơ quan nhà nước, chính quyền địa phương, các đơn vị đối tác, các khách hàng, các nhà cung cấp, các cơ quan thông tin đại chúng đã giúp đỡ, hỗ trợ và hợp tác có hiệu quả với Công ty trong thời gian qua. Chúng tôi luôn mong muốn tiếp tục nhận được sự giúp đỡ, hỗ trợ của quý vị trong thời gian tới, nhằm xây dựng Công ty ngày càng phát triển thịnh vượng.

Trân trọng kính chào !

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Lương Văn 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
Trong đó: chi phí lãi vay	23		41,872,580,201	19,970,841,298
Chi phí bán hàng	24	5.5	31,120,304,262	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		48,587,168,854	61,382,600,128
Thu nhập khác	31	5.7	2,626,609,458	2,538,860,586
Chi phí khác	32	5.8	6,020,747,350	3,343,981,044
Lợi nhuận khác	40		(3,394,137,892)	(805,120,458)
Phân lãi hoặc lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	45		-	-
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		45,193,030,962	60,577,479,670
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51		2,188,643,625	4,139,199,118
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52			
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		43,004,387,337	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		43,046,611,591	56,472,022,782
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	5.9	4,385	5,812

NGUYỄN VĂN THANH HẢI
Kế toán trưởng

LƯƠNG VĂN HÓA
Giám đốc
Vĩnh Long, ngày 21 tháng 10 năm 2011

TỜ TRÌNH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN, TRÍCH LẬP QUỸ NĂM 2010 và KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI 2011

Kính trình : ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG CTY CP DƯỢC PHẨM CỬU LONG

- Căn cứ Điều lệ của Cty CP Dược phẩm Cửu Long ngày 22/04/2008;
- Căn cứ Báo cáo tài chính năm 2010;
- Căn cứ kế hoạch kinh doanh 2011;
- Căn cứ Công văn số 499TC/TCDN ngày 16/01/2002 V/v quản lý hạch toán khoản thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn giảm tại các DNNN chuyên đổi sở hữu,

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội thông qua phương án phân phối lợi nhuận 2010 và kế hoạch phân phối 2011 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Diễn giải	Thực hiện 2010		Kế hoạch 2011		Ghi chú
		Tỷ lệ %	Số tiền	Tỷ lệ %	Số tiền	
1	Tổng lợi nhuận trước thuế (LNTT)		45.193		50.000	
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp		2.188		3.000	Thuế suất 20% được giảm 50%, riêng nhà máy kháng sinh được miễn 100%
3	Lợi nhuận sau thuế (LNST)		43.000		47.000	
4	Phân phối lợi nhuận sau thuế		43.000		47.000	
5	Trích lập các quỹ		22.163		25.792	
	- Quỹ dự phòng tài chính	5%	2.150		2.350	
	- Quỹ đầu tư phát triển	15-60%	13.563		16.392	
	- Quỹ khen thưởng phúc lợi	15%	6.450		7.050	
6	Chia cổ tức Cổ tức bằng tiền	20%	19.827	20%	20.118	
7	Chi thù lao HĐQT, BKS		1.010		1.090	Năm 2010: - HĐQT: 860 triệu - BKS: 150 triệu

Kính trình Đại hội xem xét và thông qua.

**TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Lương Văn Hóa

TỜ TRÌNH **THÙ LAO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ & BAN KIỂM SOÁT 2010**

Kính trình : ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG CTY CP DƯỢC PHẨM CỬU LONG

Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động Cty CP Dược phẩm Cửu Long và kế hoạch chi trả thù lao cho HĐQT và BKS năm 2010 đã được Đại hội cổ đông thường niên năm 2009 ngày 22/4/2010 thông qua,

Trình Đại hội cổ đông:

❖ Kết quả chi thù lao năm 2010 như sau :

Stt	Diễn giải	Số tiền (triệu đồng)
1	Lợi nhuận sau thuế (LNST) thực hiện :	43.000
2	Thù lao cho HĐQT (2% LNST) :	860
3	Thù lao cho BKS :	150

❖ Căn cứ vào kế hoạch hoạt động kinh doanh 2011, Hội đồng quản trị kính đề nghị Đại hội xem xét, tiếp tục chấp thuận mức thù lao năm 2011 cho HĐQT là 2% LNST và BKS là không quá 150 triệu đồng.

Kính trình Đại hội xem xét.

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

Lương Văn Hóa

TỜ TRÌNH

V/V PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU THƯỜNG TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

Kính trình : ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG CTY CP DƯỢC PHẨM CỬU LONG

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp có hiệu lực ngày 01/07/2006;
- Căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long đã được Đại hội cổ đông thông qua;
- Căn cứ Nghị quyết HĐQT Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long về việc thông qua phương án phát hành cổ phiếu thường của Công ty;

Nhằm thực hiện việc tăng vốn điều lệ và tái cơ cấu nguồn vốn Công ty. Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội cổ đông bất thường 2011 thông qua phương án phát hành cổ phiếu thường và niêm yết bổ sung chứng khoán, cụ thể như sau:

NỘI DUNG: PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU THƯỜNG

Vấn đề 1: Phát hành cổ phiếu thường

Chứng khoán phát hành

- Tên chứng khoán phát hành: Cổ phiếu Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long.
- Loại chứng khoán phát hành: Cổ phiếu phổ thông.
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần.
- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu.
- Số lượng cổ phiếu phát hành: 5.029.740 cổ phần.
- Giá trị cổ phiếu phát hành theo mệnh giá: 50.297.400.000 đồng.
- Vốn điều lệ hiện tại: 100.594.800.000 đồng.
- Số lượng cổ phiếu hiện tại: 10.059.480 cổ phần.
- Tổng vốn điều lệ sau khi phát hành: 150.892.200.000 đồng.
- Phát hành cho cổ đông hiện hữu theo hình thức thực hiện quyền theo tỷ lệ 2:1, tức là tại thời điểm chốt danh sách nhận cổ phiếu thường, cổ đông sở hữu 02 cổ phiếu cũ sẽ được thưởng thêm 01 cổ phiếu mới.
- Các cổ đông có cổ phiếu trong tình trạng hạn chế chuyển nhượng vẫn được hưởng cổ phiếu thưởng. Số lượng cổ phiếu được nhận từ việc phát hành cổ phiếu thưởng sẽ không bị hạn chế chuyển nhượng.
- Phương án xử lý cổ phiếu lẻ: Số cổ phiếu thưởng cho các cổ đông hiện hữu sẽ được làm tròn tới hàng đơn vị theo nguyên tắc làm tròn xuống, số cổ phiếu lẻ ở hàng thập phân sẽ bị hủy bỏ.

Ví dụ: Cổ đông A sở hữu 1.257 cổ phiếu vào ngày chốt danh sách thì số cổ phiếu thưởng được tính là $1.257/2=628.5$ cổ phiếu. Do làm tròn xuống hàng đơn vị nên số cổ phiếu thưởng của cổ đông A thực nhận là 628 cổ phiếu; 0,5 cổ phiếu lẻ sẽ bị hủy bỏ.

- Nguồn vốn hợp pháp sử dụng: Từ nguồn thặng dư vốn, Quỹ đầu tư phát triển, lợi nhuận tích lũy tại thời điểm 31/12/2010.
- Mục đích phát hành: Tăng vốn điều lệ và tái cơ cấu nguồn vốn Công ty.
- Thời gian thực hiện: năm 2012.

Vấn đề 2: Niêm yết bổ sung toàn bộ 5.029.740 cổ phiếu thưởng trên HOSE.

Sau khi hoàn tất việc phát hành tăng vốn, Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội cổ đông thông qua việc niêm yết bổ sung toàn bộ 5.029.740 cổ phiếu thưởng tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp và Pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán.

Vấn đề 3: Triển khai thực hiện.

Hội đồng Quản trị kính trình Đại hội cổ đông xem xét ủy quyền cho Hội đồng quản trị triển khai thực hiện Phương án phát hành đã nêu và thực hiện các thủ tục liên quan về việc phát hành và niêm yết bổ sung chứng khoán với cơ quan có thẩm quyền theo đúng quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán; Đồng thời ủy quyền cho HĐQT sửa đổi Điều lệ Công ty Cổ phần Dược Phẩm Cửu Long về Vốn điều lệ của Công ty sau khi phát hành

Trân trọng kính chào./.

**TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Lương Văn Hóa

TỜ TRÌNH
V/V TỔNG GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH
ĐỒNG THỜI LÀM CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính trình : ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG CTY CP DƯỢC PHẨM CỬU LONG

Căn cứ Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty CP Dược phẩm Cửu Long ngày 22/04/2008: tại điều 14, khoản 2, mục n quy định “*Việc Tổng Giám đốc điều hành đồng thời làm Chủ tịch Hội đồng quản trị*” được Đại hội cổ đông phê duyệt hàng năm.

Căn cứ vào kết quả đã đạt được và để hoạt động điều hành công ty luôn ổn định, bền vững, Hội đồng quản trị nhất trí trình Đại hội thông qua “*Việc Tổng Giám đốc điều hành đồng thời làm Chủ tịch Hội đồng quản trị*” năm 2011.

Kính trình.

TM HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT VỀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010

**Kính gửi: ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG
CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC PHẨM CỬU LONG.**

Theo quy định của Điều lệ Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (Điều 31) và Quy chế Quản trị Công ty được ban hành tại Quyết định 12/2007 QĐ-BTC ngày 13/7/2007 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

- Sau khi nhận được báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh của Hội đồng quản trị, báo cáo tài chính năm 2010 của Ban Tổng Giám đốc.

Ban kiểm soát xin trân trọng báo cáo trước Đại hội cổ đông và hoạt động giám sát tình hình sản xuất kinh doanh và đánh giá kết quả tài chính của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long như sau:

I. TÌNH HÌNH TỔ CHỨC VÀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT:

Ban kiểm soát hiện có 3 thành viên, Trưởng ban là thành viên chuyên trách không kiêm nhiệm, 2 thành viên còn lại là kiêm nhiệm, tất cả các thành viên đều là cổ đông hiện hữu của công ty, các thành viên đều có đủ năng lực trình độ, đúng tiêu chuẩn theo pháp luật và Điều lệ Công ty quy định.

Trong năm 2010, Ban Kiểm soát có nhận đầy đủ báo cáo tài chính hàng quý theo định kỳ, có nhận được kết quả soát xét báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2010 của Công ty kiểm toán BDO Việt Nam, Chi nhánh Cần Thơ gửi đến ngày 5/8/2010 và báo cáo kiểm toán năm 2010 của Công ty kiểm toán BDO nói trên, gửi đến vào ngày 24 tháng 10 năm 2011 cùng các thông tin bổ sung, đủ số liệu căn cứ để thực hiện công tác kiểm tra giám sát.

Trong năm qua Ban Kiểm soát có họp 2 lần để phân công trách nhiệm, triển khai công tác, giám sát tình hình thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2010, xem xét báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm, xem xét tình hình sản xuất kinh doanh và kết quả tài chính năm 2010 theo đúng trách nhiệm và thẩm quyền được giao.

Trong khoảng thời gian giữa 2 kỳ họp, Ban Kiểm soát thường xuyên theo dõi tình hình sản xuất kinh doanh hàng tháng thông qua báo cáo thống kê định kỳ, do phòng kế hoạch thống kê trực thuộc Ban Tổng Giám đốc cung cấp, cùng với những thông tin của các Phòng, Ban trao đổi hoặc lắng nghe, thu thập, tự ghi nhận tình hình hoạt động và công tác quản lý điều hành của công ty để cảnh báo, phối hợp với Ban Tổng Giám đốc, thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh ngày một tốt hơn.

Trưởng Ban Kiểm soát có tham dự các cuộc họp, Hội nghị thường lệ của HĐQT, của Ban Tổng Giám đốc khi được mời, luôn nắm được yêu cầu chủ trương, chính sách, cùng nhiều giải pháp, biện pháp kinh doanh, có cơ sở để thực hiện công tác kiểm tra, kiểm soát kịp thời và đạt được những kết quả nhất định.

Trong năm 2010, Ban Kiểm soát luôn đặc biệt quan tâm đến dư luận báo chí đưa tin về việc Thanh tra Chính phủ kiểm tra tình hình dự trữ thuốc chống bệnh cúm H₅N₁ của Bộ Y tế, có liên quan đến tình hình sản xuất, cung ứng thuốc của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long, BKS có theo dõi báo cáo giải trình và kiến nghị, giải đáp của Ban Tổng Giám đốc trước những tin tức nói trên. Tuy nhiên Ban Kiểm soát không nhận thấy có ý kiến thắc mắc hay khiếu nại của cổ đông, nên không thể tham gia phối hợp trách nhiệm để xem xét, BKS chỉ nêu yêu cầu, đề nghị Ban Tổng Giám đốc cung cấp thông tin, hợp tác cùng các Phòng, Ban chức năng, tìm hiểu giải đáp các thắc mắc mà dư luận đang đặt ra.

Sau đây, chúng tôi xin trình bày việc xem xét báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính năm 2010 đã được kiểm toán.

II. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010

Căn cứ báo cáo của Ban Tổng Giám đốc và báo cáo thống kê của Phòng kế hoạch thống kê cho thấy.

1. Tình hình hoạt động sản xuất năm 2010

a. Về tổng giá trị sản phẩm được sản xuất trong năm.

Các chỉ tiêu	Kết quả thực hiện trong năm 2009	Số liệu năm 2010		Đơn vị tính: tỷ VNĐ Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch (%)
		Kế hoạch	Thực hiện	
Tổng giá trị sản lượng				
- Theo giá cố định 1994	265,68	442,90	247,25	55,82
- Theo giá hiện hành	333,25	564,67	320,42	56,84
Trong đó: - Thuốc	174,91	376,82	158,07	41,94
- Viên nang	105,65	131,59	109,72	83,38
- Y cụ	52,64	56,26	52,63	93,54

Tổng giá trị sản lượng theo giá cố định năm 1994 đạt 55,82% kế hoạch, thấp hơn 6,94% so với năm 2009, tính theo giá hiện hành đạt 56,84% kế hoạch và thấp hơn 3,85% so với năm 2009, trong đó tổng giá trị sản lượng thuốc chỉ đạt 41,94%, thấp hơn năm trước 63%, viên nang đạt 83,38% tăng hơn năm trước 3,85%, y cụ đạt 93,54%, tương đương năm 2009.

2. Về sản lượng sản phẩm chủ yếu

Nhóm sản phẩm	Kết quả thực hiện trong năm 2009	Số liệu năm 2010		Đơn vị tính: triệu sản phẩm Tỷ lệ (%) hoàn thành so với kế hoạch
		Kế hoạch	Thực hiện	
- Thuốc viên	936,80	1476,00	1248,77	84,60
- Viên nang	3151,44	3912,00	3291,81	84,14
- Y cụ	103,95	104,39	99,74	95,54
Tổng cộng	4192,19	5.492,39	4641,32	84,50

- Sản lượng thuốc viên đạt 84,60% kế hoạch, tăng hơn năm trước 312 triệu viên.
- Sản lượng viên nang đạt 84,14% kế hoạch, tăng hơn năm trước 140 triệu viên.
- Sản lượng y cụ đạt 95,54% kế hoạch, giảm hơn năm trước 4,2 triệu sản phẩm.

Từ những số liệu thống kê nói trên cho thấy hoạt động sản xuất năm 2010 không hoàn thành kế hoạch, chưa đạt yêu cầu theo Nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ đông đề ra.

3. Tình hình kinh doanh năm 2010:

Theo báo cáo tổng kết của Ban Tổng Giám đốc Công ty công bố thì hoạt động kinh doanh năm 2010 đã đạt được kết quả là:

Số thứ tự	Các chỉ tiêu	Kết quả thực hiện trong năm 2009	Số liệu thống kê		Đơn vị tính: tỷ VNĐ Tỷ lệ % tăng giảm so với năm 2009
			năm 2010		
			Kế hoạch	Thực hiện	
1	Doanh thu	577,77	750,00	579,74	+0,34
2	Lợi nhuận gộp	137,53	187,50	147,47	+7,22
3	Chi phí	77,60	96,00	103,63	+34,87
	Trong đó: - Chi phí tài chính	19,97	18,45	43,82	+119,42
	- Chi phí bán hàng	33,47	56,35	31,12	-7,10
	- Chi phí quản lý	18,62	21,22	28,69	+54,08
4	Lợi nhuận ròng	56,43	65,00	48,58	-13,92
5	Tỷ lệ LN gộp/doanh thu	24,13	26,00	25,43	+1,30
6	Tỷ lệ LN ròng/Doanh thu	9,77	8,66	7,86	-1,91
7	Lãi cơ bản/cổ phiếu (đồng)	5812	6687,93	4385	-24,55

- Doanh thu tăng 0,34%, lợi nhuận gộp tăng 7,22%, chi phí tăng 34,87% nhưng trong đó chi phí tài chính (tức chi trả lãi tiền vay) tăng 119,42%, chi phí quản lý tăng 54,08% và chi phí bán hàng giảm 7,10%. Như vậy, kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010 so với năm 2009 không có tăng trưởng, hiệu quả thấp, do chi phí tài chính và chi phí quản lý tăng khá cao, đã làm giảm lợi nhuận, không hoàn thành kế hoạch theo Nghị quyết đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

4. Tình hình đầu tư phát triển

Theo Nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ đông năm 2010, Công ty sẽ đầu tư xây dựng các công trình như: Trung tâm Liên Hiệp Dược phẩm, Trung Tâm Nghiên Cứu Phát Triển, Nhà máy sản xuất thuốc tiêm, Dự án ứng dụng công nghệ thông tin (ERP) và tiếp tục thực hiện các dự án Nhà máy cao su y tế, mở rộng Nhà máy sản xuất y cụ theo NQ Đại hội đồng cổ đông những năm trước.

Đến nay Ban Kiểm soát nhận thấy các dự án nói trên chỉ đang trong giai đoạn chuẩn bị, chưa thực hiện với nhiều lý do khách quan như: diễn biến kinh tế xã hội phức tạp, kinh tế vĩ mô không ổn định, lãi suất tăng cao, tỷ giá ngoại tệ biến động, thị trường tài chính, chứng khoán suy giảm, gây ra nhiều khó khăn cho việc huy động vốn, nên chưa có điều kiện để triển khai các dự án nói trên.

Về đầu tư xây dựng hệ thống phân phối, Công ty đang triển khai xây dựng các Chi nhánh Cần Thơ, Kiên Giang, Nghệ An, với tổng vốn đầu tư khoản 17,5 tỷ đồng, dự kiến sẽ hoàn thành và đưa vào sử dụng vào quý I/2012.

5. Tình hình tài chính và quản lý tài chính năm 2010

Theo báo cáo tài chính thường lệ hàng quý, 6 tháng và báo cáo tài chính năm 2010 cho thấy, tình hình tài chính bao gồm các loại vốn của Công ty cũng có nhiều biến đổi, đáng chú ý là:

Đơn vị tính: Tỷ VNĐ

Số thứ tự	Các loại vốn	Năm 2009	Năm 2010	Tăng	Giảm	Tỷ lệ % (+/-)
1	Vốn điều lệ	97,19	97,19	00	00	00
-	Vốn nhà nước	36,03	36,03	00	00	00
2	Vốn chủ sở hữu	289,60	311,16	21,56		+7,44
-	Vốn thặng dư	110,55	110,50	00	00	00
3	Vốn kinh doanh	640,71	824,82	184,11	00	+28,73
-	Trong đó: Vốn vay ngắn hạn	252,02	452,89	200,87	00	+79,70
-	Vốn vay dài hạn	99,08	82,20	00	16,88	-17,03
-	Tổng giá trị TSLĐ	375,38	561,36	185,98	00	+49,54
-	Tổng giá trị TSCĐ	265,33	263,46	00	1,87	0,70

Vốn điều lệ năm 2010 vẫn giữ nguyên như nhiều năm trước, kế hoạch tăng vốn điều lệ lên 200 tỷ đồng, bằng hình thức thưởng cổ phiếu cho cổ đông theo tiêu chuẩn (1/1) như Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông là không thực hiện được với nhiều lý do khách quan.

Điều đáng quan tâm là vốn kinh doanh gia tăng đáng kể, vốn kinh doanh năm 2010 tăng 184,11 tỷ so với năm 2009, trong đó vốn vay ngắn hạn ngân hàng tăng thêm 200,87 tỷ đồng, tăng gấp 2 lần vốn điều lệ và làm cho tổng giá trị TSLĐ tăng thêm 185,98 tỷ đồng, bảo đảm tốt nhu cầu dự trữ nguyên liệu, hàng hóa phục vụ sản xuất, mở rộng kinh doanh, nhưng làm gia tăng số dư nợ cao, gây tồn đọng dư thừa, vốn kinh doanh luân chuyển rất chậm.

Về tình hình quản lý tài chính, chúng tôi thấy rằng cơ cấu nguồn vốn bao gồm các khoản: nợ phải trả, vốn chủ sở hữu và các loại quỹ, cùng với cơ cấu tài sản ngắn hạn và các loại tài sản dài hạn rất biến động, tăng giảm khá mạnh, bất thường.

Sau đây là tình hình quản lý nguồn vốn và sử dụng vốn

a. Tình hình quản lý các loại nguồn vốn:

Đơn vị tính: Tỷ VNĐ

Cơ cấu nguồn vốn	Năm trước 2009	Năm nay 2010	Biến động		Tỷ lệ % (+/-)
			Tăng (+)	Giảm (-)	
1. Nợ phải trả	351,11	513,66	162,55	00	+46,29
Nợ ngắn hạn	252,02	452,89	200,87	00	+79,70
Nợ dài hạn	99,08	60,76	00	38,32	-38,67
2. Vốn chủ sở hữu	289,60	311,16	21,56	00	+7,44
Vốn chủ sở hữu	289,60	311,16	21,56	00	+7,44
Vốn ĐT của chủ sở hữu	97,19	99,13	1,94	00	+1,99
Thặng dư vốn cổ phần	110,55	110,50	00	00	00
Quỹ đầu tư phát triển	29,34	48,92	19,57	00	+66,70
Quỹ dự phòng tài chính	4,89	7,71	2,82	00	+57,66

Cơ cấu nguồn vốn	Năm trước 2009	Năm nay 2010	Biến động		Tỷ lệ (%) (+) (-)
			Tăng (+)	Giảm (-)	
Quỹ khai thác vốn CSH	9,01	9,01	00	00	00
Lợi nhuận sau thuế chưa PP	39,62	35,93	00	3,69	-9,31
Nguồn vốn đầu tư XD CB	0,02	0,02	00	00	00
3. Quỹ hỗ trợ sắp xếp DN	1,28	0,85	00	0,43	-33,59
Tổng cộng	640,71	824,82	184,11	00	+28,73

Theo số liệu báo cáo tài chính nói trên cho thấy, nợ ngắn hạn phải trả cuối năm lên đến 452,89 tỷ đồng, tăng thêm 200,87 tỷ đồng, tăng 79,70%, trong khi đó vốn chủ sở hữu chỉ tăng 21,56 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 7,44%, nguồn vốn tăng, chủ yếu là vay ngân hàng và huy động từ các quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính, quỹ tích lũy khác từ các năm trước, cùng với lợi nhuận sau thuế chưa phân phối.

Với cơ cấu nguồn vốn nói trên, chúng tôi thấy nguồn vốn kinh doanh của Công ty được bổ sung khá nhiều, từ nguồn tài trợ của các ngân hàng, hoạt động sản xuất kinh doanh có xu hướng dựa vào việc cấp tín dụng của các ngân hàng, tình hình này đã và đang làm gia tăng gánh nặng chi phí tài chính phải trả, giảm thu nhập tài chính, làm giảm lợi nhuận trước thuế, giảm lợi tức phân chia cho các cổ đông.

b. Tình hình quản lý sử dụng vốn

Cơ cấu tài sản	Năm trước 2009	Năm nay 2010	Biến động		Tỷ lệ (%) (+) (-)
			Tăng (+)	Giảm (-)	
1. Tài sản ngắn hạn	375,38	261,36	185,98	00	+49,54
Tiền và các khoản tương đương	26,01	24,60	00	1,41	-5,42
Các khoản phải thu	224,77	331,62	106,85		+24,01
Hàng tồn kho	112,27	193,15	80,88	00	+72,04
Tài sản ngắn hạn khác	12,32	11,98	00	0,34	-2,75
2. Tài sản dài hạn	265,33	263,46	00	1,87	+0,70
Tài sản cố định	264,40	262,53	00	8,99	-3,38
TSCĐ hữu hình	250,18	262,44	00	1,96	-0,74
TSCĐ vô hình	13,99	17,14	3,15	00	+22,51
3. Chi phí XD CB dở dang	0,22	2,14	1,92	00	+872,72
4. Tài sản dài hạn khác	0,92	1,02	0,1	00	+10,86
Tổng cộng	640,71	824,82	184,11	00	+28,73

Theo báo cáo nêu trên cũng cho thấy, tài sản ngắn hạn tăng thêm 185,98 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 49,54%, trong đó các khoản phải thu tăng 106,85 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 24,01%, hàng tồn kho tăng 80,88 tỷ đồng, tỷ lệ tăng 72,04%, đã làm gia tăng các khoản nợ phải thu cuối năm lên đến 331,62 tỷ đồng, cao hơn vốn chủ sở hữu 20,46 tỷ đồng và hàng tồn kho trị giá 193,15 tỷ đồng, chỉ bằng 42,64% số dư nợ ngắn hạn ngân hàng. Trong khi đó thì tài sản dài hạn bao gồm tài sản cố định hữu hình giảm 2,80%, tài sản vô hình tăng 3,15 tỷ đồng, tỷ lệ chỉ tăng 22,51%, làm cho cơ cấu tổng giá trị tài sản của Công ty thay đổi không cân xứng, tài sản nợ cao hơn tài sản có.

Trước tình hình đó, Ban kiểm soát đặc biệt lưu ý đến các chỉ số tài chính cơ bản để xem xét, phân tích, đánh giá tình hình tài chính, cũng như nhận xét hoạt động quản lý, sử dụng tài chính của Công ty như sau:

c. Tình hình biến động các chỉ số tài chính cơ bản trong 5 năm

Các chỉ tiêu	Số liệu thống kê qua các năm					Đơn vị tính: tỷ lệ % Hệ số chuẩn
	2006	2007	2008	2009	2010	
1. Cơ cấu tài sản						
Tài sản cố định/tổng tài sản	52,02	34,73	42,87	41,41	31,84	60,00
Tài sản lưu động/tổng tài sản	47,98	65,27	56,65	58,59	68,05	40,00
2. Cơ cấu nguồn vốn						
Nợ phải trả/ tổng nguồn vốn	74,00	40,70	50,50	53,10	62,7	50,00
Vốn sở hữu/ tổng nguồn vốn	26,00	59,30	49,59	37,91	37,72	
3. Khả năng thanh toán (lần)						
Khả năng thanh toán nhanh	0,50	0,50	0,80	1,00	0,81	1,00

Khả năng thanh toán hiện hành	0,80	2,01	1,84	1,55	1,23	2,00
4. Tỷ suất lợi nhuận						
Tỷ suất LN trước thuế/ tổng TS	3,94	11,76	9,19	9,37	5,47	10,00
Tỷ suất LN ròng/ doanh thu	3,02	11,93	9,70	10,80	7,86	15,00
Tỷ suất LN ròng/ vốn chủ sở hữu	15,14	17,85	16,85	20,68	14,52	30,00
Tỷ suất LN/ cổ phiếu (ĐVN)	1870	5330	4743	5812	4385	10000
5. Tỷ suất rủi ro tài chính (1%)						
Nợ dài hạn/ vốn chủ sở hữu	0,47	0,14	0,34	0,32	0,19	100,00
Nợ ngắn hạn/ vốn chủ sở hữu	211,69	54,81	62,33	80,26	145,54	100,00
Nợ phải trả/ vốn chủ sở hữu	257,98	66,01	101,84	113,24	165,07	100,00
Nợ phải trả/ tổng nguồn vốn	72,06	39,15	50,50	53,09	62,27	100,00
6. Các chỉ tiêu hiệu quả (lãi)						
Hệ số tạo doanh thu của tổng tài sản	1,32	0,90	0,87	0,90	0,72	1,00
Hệ số tạo doanh thu của TSCĐ	2,52	2,61	2,04	2,18	2,20	1,00
Vòng quay vốn lưu động (vòng)	3,07	1,45	1,69	1,71	1,10	4,00
Vòng quay các khoản phải thu	6,44	2,26	3,01	2,57	1,74	6,00
Vòng quay hàng tồn kho	5,87	4,02	3,88	5,14	3,00	6,00

Xem xét tình hình biến động các chỉ số tài chính cơ bản trên đây, chúng tôi nhận thấy trong cơ cấu tài sản năm 2010, tài sản lưu động tăng quá cao, chiếm tỷ trọng 68,05%, chủ yếu là tăng vốn lưu động, dưới dạng tăng vốn vay ngắn hạn ngân hàng, làm cho cơ cấu nợ phải trả tăng lên đến 62,27%, tăng gấp đôi vốn điều lệ, tiếp tục làm giảm khả năng thanh toán hiện hành từ 1,55 lần xuống còn 1,23 lần, giảm khả năng thanh toán nhanh từ 1 lần, xuống còn 0,81 lần, dễ gây tâm lý băng khoăn, lo ngại, thiếu an toàn đối với vốn đầu tư.

Về tỷ suất lợi nhuận, chúng tôi nhận thấy, các chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế, so với tổng tài sản, lợi nhuận này so với doanh thu, lợi nhuận ròng so với vốn chủ sở hữu của năm 2010, và so với năm 2009 đều giảm từ 25 - 30%, riêng chỉ tiêu lợi nhuận ròng trên cổ phiếu giảm 24,55%, điều đó cho thấy hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010 kém hiệu quả, bởi chi phí tăng 34,87%. Trong đó chi phí tài chính tăng 119,42% và chi phí quản lý tăng 54,08%.

Về công tác quản trị tài chính, chúng tôi thấy rằng các chỉ tiêu nợ ngắn hạn và nợ phải trả, so với vốn chủ sở hữu thì tăng khá cao, tăng từ 45,54% đến 65,07% vượt chuẩn mực an toàn, cần điều chỉnh kịp thời để tránh rủi ro tài chính (nếu không tái cơ cấu lại), có thể xảy ra.

Về các chỉ tiêu hiệu quả sử dụng tài chính, chúng tôi nhận thấy hệ số tạo doanh thu của tổng tài sản đạt mức thấp (1 đồng tài sản chỉ được 0,72 đồng doanh thu) do vòng quay vốn lưu động quá chậm, chỉ đạt 1,10/4 vòng 1 năm, trong đó vòng quay các khoản nợ phải thu đạt 1,74/6 vòng 1 năm và vòng quay hàng tồn kho đạt 3/6 vòng 1 năm, gây ra lãng phí vốn khá nhiều, sử dụng vốn trong kinh doanh kém linh hoạt, lợi nhuận thấp, tỷ suất lợi nhuận trên cổ phiếu suy giảm, giá cả thị trường cổ phiếu của Công ty sụt giảm sâu, gây bất lợi cho nhiều nhà đầu tư.

III. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ CÁC PHÒNG, BAN CHUYÊN MÔN.

Hội đồng quản trị Công ty hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty và Quy chế tổ chức, hoạt động theo chức năng, nhiệm vụ, thẩm quyền do pháp luật, Đại hội cổ đông quy định, được Chủ tịch HĐQT quyết định thông qua và công bố.

Hội đồng quản trị hiện còn đủ 5 thành viên, trong đó có 1 thành viên là cổ đông hoạt động độc lập, không kiêm nhiệm, các thành viên thường xuyên trao đổi thông tin về tình hình SXKD hàng quý, khi cần thiết HĐQT có thể họp bất thường, để đưa ra các quyết sách, quyết định, phù hợp cho những vấn đề trọng yếu, giải quyết nhanh các yêu cầu cấp bách của Công ty đặt ra.

Trong năm 2010, HĐQT Công ty đã ban hành 09 Nghị quyết để lãnh đạo, điều hành và quản trị Công ty như: Điều chỉnh kế hoạch sản xuất, kinh doanh năm 2010, thành lập Công ty con, đó là Công ty TNHH một thành viên Dược phẩm Mekông, có vốn điều lệ 10 tỷ đồng, gia hạn ngày tổ chức Đại hội cổ đông thường niên, thực hiện chương trình ESOP, thay đổi người đứng đầu Chi nhánh Công ty tại Tỉnh Cà Mau, tạm ứng cổ tức cho cổ đông đợt 1/2010 và cho phép vay vốn tín dụng ngắn hạn tại Ngân hàng TMCP An Bình, Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam, để bổ sung vốn kinh doanh, thanh toán nợ nước ngoài.

Tuy nhiên, các thành viên HĐQT hoạt động chưa đồng đều, chưa đưa ra các mục tiêu, chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển dài hạn, gây tâm lý thiếu an tâm cho quá trình cạnh tranh phát triển.

Ban Tổng Giám đốc Công ty hiện có 3 người gồm: Tổng Giám đốc và 2 Phó Tổng Giám đốc, tất cả đều là thành viên HĐQT kiêm nhiệm, trong năm 2010, Ban Tổng Giám Đốc hoạt động khá năng động và tích cực, đó là đề xuất thay đổi kế hoạch kịp thời, quyết định nhiều chính sách kinh doanh mới, mở rộng thị trường, quyết định các chế độ tiền lương, tiền thưởng đối với cán bộ, công nhân khá hợp lý, giải quyết nhanh những vấn đề bất cập, bức xúc, thay đổi chế độ bán hàng phù hợp, có tính cạnh tranh cao, mặc dù doanh thu không tăng trưởng, nhưng vẫn hoạt động sản xuất kinh doanh có lợi nhuận và hoàn thành các nghĩa vụ đối với Nhà nước.

Ban Tổng Giám đốc trực tiếp chịu trách nhiệm ký kết tất cả các loại hợp đồng, phê duyệt các thủ tục đầu tư, chỉ tiêu tài chính đối với mọi hoạt động sản xuất kinh doanh, thanh toán và trả nợ đối với mọi khách hàng và phản ánh đầy đủ số liệu vào sổ sách kế toán theo luật định, đồng thời chịu trách nhiệm lập và công bố các báo cáo tài chính hàng quý, 6 tháng, 9 tháng và định kỳ hàng năm, đã gửi đến các nơi theo quy định, Ban Tổng Giám đốc cũng đã làm tốt việc công bố thông tin bất thường, công khai tình hình sản xuất, kinh doanh, kết quả tài chính trên Sở Giao dịch chứng khoán TP HCM, cung cấp đầy đủ tài liệu, chứng từ, bằng chứng theo yêu cầu của kiểm toán, thanh tra.

Tuy nhiên, Ban Tổng Giám đốc Công ty điều hành tổ chức nhân sự, hoạt động của các Phòng, Ban thiếu đồng bộ, lè lói làm việc của các Phòng, Ban chưa được phối hợp nhịp nhàng, chặt chẽ, gây nhiều khó khăn trở ngại lẫn nhau, làm ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động đầu tư, sản xuất, kinh doanh của toàn Công ty.

Trình độ, năng lực của các Giám đốc, Cán bộ điều hành, nhân viên tác nghiệp ở các phòng ban còn yếu, cần được bồi dưỡng, đào tạo, huấn luyện kỹ hơn, hoặc bổ sung, chuyển đổi, tuyển dụng mới theo yêu cầu mở rộng sản xuất, kinh doanh ngày càng phát triển.

IV. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG PHỐI HỢP GIỮA BAN KIỂM SOÁT VỚI HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ CÁC CỔ ĐÔNG

Trong những năm qua, Ban Kiểm soát thường xuyên, chủ động phối hợp với HĐQT và Ban Tổng Giám đốc trong việc cung cấp thông tin, cập nhật tình hình sản xuất, kinh doanh, theo yêu cầu của các nhà đầu tư, tiếp nhận và phúc đáp hoặc giải thích những vấn đề lớn, cho các cổ đông có quan tâm, lắng nghe và tiếp nhận những góp ý của khách hàng, quan tâm và giải quyết thỏa đáng các quyền lợi của các cổ đông, giữ vững mọi quan hệ thân hữu, tốt đẹp đối với mọi cổ đông.

Trong năm 2010, Công ty đã xây dựng và vận hành tốt cổng thông tin điện tử mới, thay thế trang Web cũ, đã tạo ra điều kiện tốt để mở rộng quan hệ với các cổ đông, quan hệ với khách hàng, giúp các đối tác, các nhà đầu tư, các cổ đông dễ dàng tìm kiếm, truy cập thông tin, hiểu rõ tình hình sản xuất của công ty nhanh chóng, thuận lợi.

Song, do chưa xây dựng cơ chế phối hợp, nên việc phối hợp giữa HĐQT và Ban Kiểm soát chưa rõ ràng, nội dung phối hợp chưa cụ thể, chưa phối hợp giám sát, tác động kịp thời, tình hình thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông, việc này đang đòi hỏi phải tiếp tục có sự nỗ lực giữa các bên.

V. NHẬN XÉT CHUNG:

Từ những phân tích trên, Ban Kiểm soát nhận xét rằng, hoạt động SXKD năm 2010 chưa đạt được yêu cầu, không hoàn thành kế hoạch, như nghị quyết Đại hội đồng cổ đông đã thông qua.

Tuy nhiên, hoạt động SXKD năm 2010 có nhiều cố gắng, tuy doanh thu không tăng, nhưng lợi nhuận gộp tăng 7,22% so với năm 2009, song chi phí so với năm 2009 tăng 34,87%, trong đó chi phí quản lý tăng, chi phí tài chính tăng, nhưng chi phí bán hàng giảm được 7,10% làm cho kết quả SXKD đảm bảo đủ nguồn trang trải mọi chi phí, hoàn thành mọi nghĩa vụ nộp thuế và có lợi nhuận để chia cổ tức cho cổ đông như NQ Đại hội đồng cổ đông năm 2010 đã thông qua.

VI. KIẾN NGHỊ:

1. Đề nghị Đại hội đồng cổ đông sớm phê duyệt chiến lược phát triển SXKD dài hạn, đề ra các chương trình mục tiêu ngắn hạn, nhằm tìm kiếm các nguồn lực, để đầu tư cho Công ty phát triển, phù hợp với xu thế phát triển chung của ngành Dược cả nước.

2. Đề nghị Đại hội đồng cổ đông cho phép Công ty được tăng vốn điều lệ, theo nhu cầu phát triển SXKD hàng năm, nhằm hạn chế việc sử dụng vốn vay tín dụng ngân hàng, giảm bớt gánh nặng chi phí tài chính phải trả, làm tăng hiệu quả hoạt động SXKD và tăng hiệu quả đầu tư, tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu.

3. Đề nghị HĐQT sớm có nghị quyết hạn chế việc sử dụng vốn vay, tăng cường các biện pháp thu nợ, thanh toán với khách hàng, bảo đảm vốn kinh doanh hợp lý cho các chi nhánh, quản lý chặt chẽ tồn kho, công nợ, thu chi thanh toán với các đối tác, đề phòng các rủi ro, tổn thất tiềm ẩn, có thể gây ra thiệt hại sau này.

4. Đề nghị HĐQT sớm ban hành quy chế làm việc cho Ban Tổng Giám đốc trong tình hình mới, tạo ra môi trường pháp lý nội bộ vững chắc, để giúp cho Ban Kiểm soát phối hợp hoạt động và thường xuyên tổ chức kiểm tra, kiểm soát nội bộ có hiệu quả.

5. Đề nghị Ban Tổng Giám đốc nhanh chóng thành lập cơ quan kiểm toán nội bộ, để giúp Ban TGD kiểm tra, thanh tra thường xuyên mọi mặt hoạt động quản lý, điều hành của các Phòng, Ban đơn vị trực thuộc, kiểm tra việc chấp hành, tuân thủ Điều lệ, quy chế, nguyên tắc, chế độ đối với các đơn vị, cấp dưới, bảo đảm mọi tổ chức, cán bộ, nhân viên của Công ty nghiêm chỉnh phục tùng mọi quy định quản lý, quản trị công ty đúng pháp luật.

6. Đề nghị Ban TGD cần tổ chức bộ phận kế toán quản trị, trong Phòng tài chính kế, toán của Công ty theo luật định, nhằm cung cấp thông tin tài chính kế toán kịp thời, giúp cho lãnh đạo công ty có những quyết định, chủ trương đúng đắn, góp phần quản trị công ty theo chuẩn mực và nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất, kinh doanh ngày một tốt hơn.

Trên đây là nội dung báo cáo của BKS, chúng tôi xin chịu trách nhiệm và kính trình đến Đại hội đồng cổ đông xem xét, chúc Quý vị Đại biểu dồi dào sức khỏe. Chúc Đại hội thành công.

TM. BAN KIỂM SOÁT

TRƯỞNG BAN

Nơi gửi báo cáo:

- Đoàn Chủ tịch ĐHD Cổ đông
- Quý vị đại diện cổ đông
- Các thành viên BKS
- Lưu

Nguyễn Ngọc Ân

TỜ TRÌNH **V/V CHỌN ĐƠN VỊ KIỂM TOÁN NĂM 2011**

Kính trình: ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG CTY CP DƯỢC PHẨM CỬU LONG

- Căn cứ danh sách các công ty kiểm toán được Ủy ban chứng khoán chấp thuận năm 2011;

- Căn cứ Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Cty CP Dược phẩm Cửu Long ngày 22/04/2008,

Ban Kiểm soát công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét để ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn 01 trong 05 công ty kiểm toán sau để kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2011 cho công ty:

Nhóm Big 4: PricewaterhouseCoopers, KPMG, Ernst & Young, Deloitte và Công ty TNHH BDO Việt Nam - Chi nhánh Cần Thơ.

Kính trình.

TM BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN

NGUYỄN VĂN ẮN

TỜ TRÌNH KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2011

Kính trình : ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG CTY CP DƯỢC PHẨM CỬU LONG

Hội đồng quản trị công ty xin trình bày trước toàn thể cổ đông Kế hoạch kinh doanh năm 2011 như sau :

Chỉ tiêu	<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>		Ghi chú
	Thực hiện năm 2010	Kế hoạch năm 2011	
1. Tổng doanh thu	579.749	650.000	
2. Tổng chi phí	432.279	487.500	
3. Lợi nhuận gộp	147.470	162.500	
4. Lợi nhuận trước thuế (LNTT)	45.193	50.000	
5. Lợi nhuận sau thuế (LNST)	43.000	47.000	
6. Các khoản nộp NSNN	43.755	45.700	
- Thuế GTGT	41.250	42.000	
- Thuế TNDN	2.188	3.000	
- Thuế khác	317	700	
7. Vốn điều lệ	99.136	100.594	
8. Tỷ suất LNST trên vốn điều lệ (%)	43	46	
9. Trích quỹ	22.163	25.792	
- Quỹ dự phòng tài chính 5%	2.150	2.350	
- Quỹ đầu tư phát triển 15-60%	13.563	16.392	
- Quỹ khen thưởng phúc lợi 15%	6.450	7.050	
10. Chia cổ tức	19.827	20.118	
11. Tỷ lệ cổ tức trên vốn điều lệ (%)	20%	20%	Bằng tiền
12. Thù lao cho HĐQT và BKS	1.010	1.090	
13. Lao động bình quân năm	900	910	

Kính đề nghị các Cổ đông cho ý kiến biểu quyết thông qua.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

Lương Văn Hóa