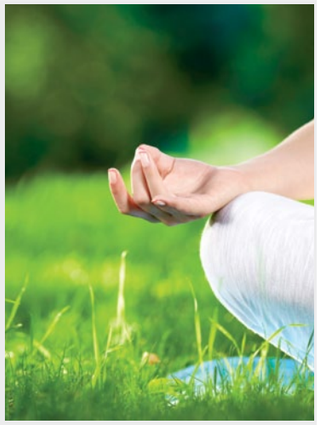
Traphaco

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

2011

CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

CÔNG NGHỆ *Mới*
BẢN SẮC CỔ TRUYỀN



CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

Tên tiếng Anh:	TRAPHACO JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt là:	TRAPHACO
Mã chứng khoán (HoSE):	**TRA**
Trụ sở chính:	75 Yên Ninh, Quận Ba Đình, Tp Hà Nội
Điện thoại:	(84 4) 3734 1797
	(84 4) 3683 0751
Fax:	(84 4) 3681 4910
Website:	www.traphaco.com.vn

GIẤY PHÉP ĐĂNG KÝ KINH DOANH: Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty Cổ phần với mã số doanh nghiệp 0100108656, cấp lần đầu ngày 24/12/1999, thay đổi lần thứ 15 ngày 10/08/2011.

LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG:

- Thu mua, gieo trồng, chế biến dược liệu.
- Sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư y tế.
- Pha chế thuốc theo đơn.
- Tư vấn sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm.
- Kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên phụ liệu làm thuốc, các sản phẩm thuốc.
- Sản xuất, buôn bán mỹ phẩm.
- Sản xuất, buôn bán thực phẩm.
- Tư vấn dịch vụ khoa học, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y dược.
- Sản xuất, buôn bán rượu, bia, nước giải khát (không bao gồm kinh doanh quán bar).

Nội dung

Thông điệp

05 Thông điệp Báo cáo thường niên năm 2011
06 Thông điệp của Chủ tịch HĐQT
10 Tầm nhìn - Sứ mệnh - Giá trị cốt lõi

Giới thiệu Công ty

14 Sự kiện tiêu biểu trong năm 2011
16 Các mốc son lịch sử Traphaco
18 Các danh hiệu cao quý
19 Quá trình tăng vốn điều lệ
20 Danh mục sản phẩm tiêu biểu

Quản trị Doanh nghiệp

24 Báo cáo ngành Dược
26 Triển vọng ngành Dược
28 Báo cáo của Hội đồng Quản trị
38 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc
46 Báo cáo của Ban kiểm soát
50 Chiến lược R & D năm 2012
54 Thông tin Cổ đông
56 Quan hệ Nhà đầu tư

Tổ chức và Nhân sự

60 Sơ đồ tổ chức
62 Hội đồng quản trị
64 Giới thiệu Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc
66 Giới thiệu Ban kiểm soát

Văn hóa Doanh nghiệp

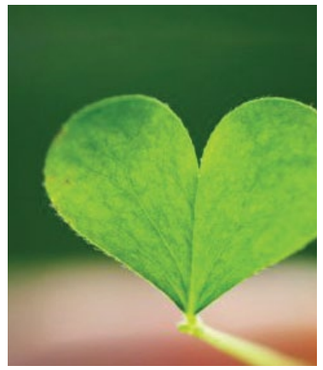
70 Chính sách đối với người lao động
74 Số lượng Cán bộ - Công nhân viên

Báo cáo Tài chính 2011

78 Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc
80 Báo cáo Kiểm toán
81 Bảng cân đối kế toán
84 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
85 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
86 Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất

Công ty con và Mạng lưới

110 Hoạt động cộng đồng
112 Công ty có liên quan
114 Mạng lưới chi nhánh, Nhà thuốc



Vì mục đích tiết kiệm nguồn tài nguyên,
báo cáo thường niên Traphaco 2011 được in với số lượng có hạn, được đăng tải tại website: www.traphaco.com.vn
Khi không còn nhu cầu sử dụng, vui lòng chuyển lại cho những người quan tâm.

Báo cáo thường niên này sử dụng chất liệu giấy thân thiện với môi trường từ các nguồn có hệ thống quản lý rừng theo tiêu chuẩn quốc tế

từ **KHOA HỌC** đến *Cuộc sống*

Kế thừa nền y học cổ truyền Việt Nam hàng ngàn năm,
Traphaco mạnh dạn đưa công nghệ mới vào sản xuất.
Với Slogan: "**Công nghệ mới & Bản sắc cổ truyền**",
Traphaco đã cống hiến cho Xã hội những sản phẩm,
dịch vụ mang tính thời đại và giàu giá trị truyền thống.

Báo cáo thường niên năm 2010, Traphaco chuyển tải thông điệp: "**ĐƯA THIÊN NHIÊN VÀO KHOA HỌC**".

Năm 2011, Traphaco gởi đến Cổ đông, Khách hàng, Nhà đầu tư và Người lao động: "**TỪ KHOA HỌC ĐẾN CUỘC SỐNG**" - như một chuỗi thông điệp xuyên suốt, liên kết qua các năm.

Năm 2011, Traphaco tiếp tục được công nhận là "**Thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam**", đứng số 1 về sản xuất - kinh doanh các sản phẩm từ dược liệu.

1.123 TỶ ĐỒNG
DOANH THU NĂM 2011

"Với một Traphaco được sinh ra và trưởng thành trong khó khăn, càng khó khăn càng được tôi luyện vững vàng, và không có gì là không thể đạt được với một Doanh nghiệp luôn lựa chọn hướng đi tích cực, biết phát huy nội lực với sự chia sẻ và hợp tác của cộng đồng. Chúng ta có một niềm tin vững chắc rằng tầm nhìn Traphaco đã dần trở thành hiện thực, mục tiêu chiến lược 2015 sẽ thành công vượt bậc và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012 sẽ hoàn thành xuất sắc cho dù phải đối mặt với nhiều khó khăn thử thách hơn."

Kính gửi: Quý Cổ đông, Quý khách hàng, Nhà đầu tư và toàn thể Người lao động,

Năm 2011 là một năm các doanh nghiệp phải đối mặt với rất nhiều khó khăn do cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu. Tuy nhiên, Traphaco đã kết thúc năm 2011 với một hành trình leo núi ngoạn mục. Chúng ta đã có được vinh quang và hạnh phúc của người vận động viên chiếm lĩnh đỉnh núi cao sau bao ngày vật lộn với khó khăn. Traphaco đã tăng trưởng 123% để vượt đỉnh doanh thu 1.123 tỷ đồng với 88 tỷ đồng Lợi nhuận sau thuế, hoàn thành vượt mức kế hoạch đã đặt ra. Tự hào hơn, Traphaco được đứng trong TOP 10 DOANH NGHIỆP TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI trong cộng đồng doanh nghiệp cả nước.

Thương hiệu Traphaco tiếp tục được giữ vững là "Thương hiệu số 1 ngành dược Việt Nam" với hình ảnh logo mới hoàn thiện hơn, đẹp hơn, bền vững hơn. Slogan "Công nghệ mới & Bản sắc cổ truyền" được khắc họa sâu sắc hơn với các thương hiệu nổi tiếng như dòng sản phẩm Hoạt huyết dưỡng não - Cebraton dẫn đầu thị trường thuốc tuần hoàn não; sản phẩm Boganic đã đạt giải nhất Vifotec - giải thưởng công nghệ quốc gia năm 2011; thêm vào đó là sản phẩm mới Tottri phát triển từ bí quyết gia truyền trở thành sản phẩm có tính phổ biến cao, tiện sử dụng đã tạo ra tiếng vang lớn ngay sau 1 năm triển khai ra thị trường.

Nhà máy hiện đại số 1 Việt Nam về sản xuất Đông dược: Traphaco CNC đã góp phần tạo dựng uy tín chất lượng cũng như hiệu quả kinh doanh của Traphaco khi chúng ta thực hiện thành công thương vụ M&A và sở hữu 50,96% Traphaco CNC.

Hệ thống phân phối đã phát triển mạnh hơn với sự hoạt động tích cực của 10 chi nhánh, góp phần phát triển thị phần, nâng cao hiệu quả tài chính, hạn chế rủi ro về công nợ. Lạm phát tăng, lãi suất ngân hàng cao nhưng công ty đã thực hiện tốt việc thu ngân, đảm bảo nền tài chính khỏe mạnh cho doanh nghiệp.

Năm 2011, văn hóa "Hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết" đã thực sự có tác dụng to lớn. Traphaco đã thành công trong quá trình chuyển giao thế hệ, chuyển mình sang một vùng xoáy phát triển mới cao hơn. Năm đầu tiên của hoạt động nhiệm kì IV, năm có nhiều sự thay đổi trong cấu trúc doanh nghiệp. Bộ máy lãnh đạo cao cấp của công ty đã hoàn thiện với hoạt động độc lập của Hội đồng quản trị và Ban giám đốc điều hành. Đây chính là cơ sở tạo nên năng suất lao động cao hơn, đặc biệt là trong quản trị doanh nghiệp.

EPS 2011 là **7.188** tăng trưởng 19% so với 2010 (EPS 2010 : 6.047)

88,68 TỶ ĐỒNG

LỢI NHUẬN NĂM 2011

Chỉ tiêu		Thực hiện năm 2010	Kế hoạch năm 2011	Thực hiện năm 2011	TH 2011 so KH 2011 (*)	Kế hoạch năm 2012
Tổng doanh thu (gồm VAT)	tỷ đồng	907	1.080	1.123	104%	1.330
Doanh thu hàng sản xuất	tỷ đồng	652	830	844	102%	1.000
Doanh thu hàng khác	tỷ đồng	259	250	279	112%	330

(*) : TH: thực hiện; KH: Kế hoạch

Năm 2011 đã kết thúc với những con số và thành tích ấn tượng. Traphaco đã cố gắng phát huy nội lực, phát huy thế và lực của một đơn vị anh hùng. Song Traphaco đã phát triển, vượt qua khó khăn bởi có được sự chia sẻ, hợp tác của các cổ đông, của các đối tác: các cơ quan quản lý, ngân hàng, nhà cung ứng, nhà phân phối, bạn hàng… đặc biệt là sự tâm huyết cảm thông, đồng lòng vượt khó của tập thể người lao động.

Thay mặt Ban lãnh đạo Công ty, tôi xin chân thành cảm ơn các quí vị, trong khó khăn sự chia sẻ thực sự là những viên ngọc quí.

Quí vị cùng với chúng tôi lại tiếp tục cuộc hành trình chinh phục các đỉnh cao. Trong khó khăn có rất nhiều các cơ hội cho những con người dám chấp nhận và vượt qua. Chúng ta có quyền tự hào vì những gì đã làm được và vững tin vào sự thành công bởi vì Traphaco đã hội tụ đủ "Thiên thời - địa lợi - nhân hòa".

Chúng tôi luôn lắng nghe, tiếp thu và trân trọng mọi ý kiến, mọi sự ủng hộ của Quý vị và thông tin đóng góp của cộng đồng.

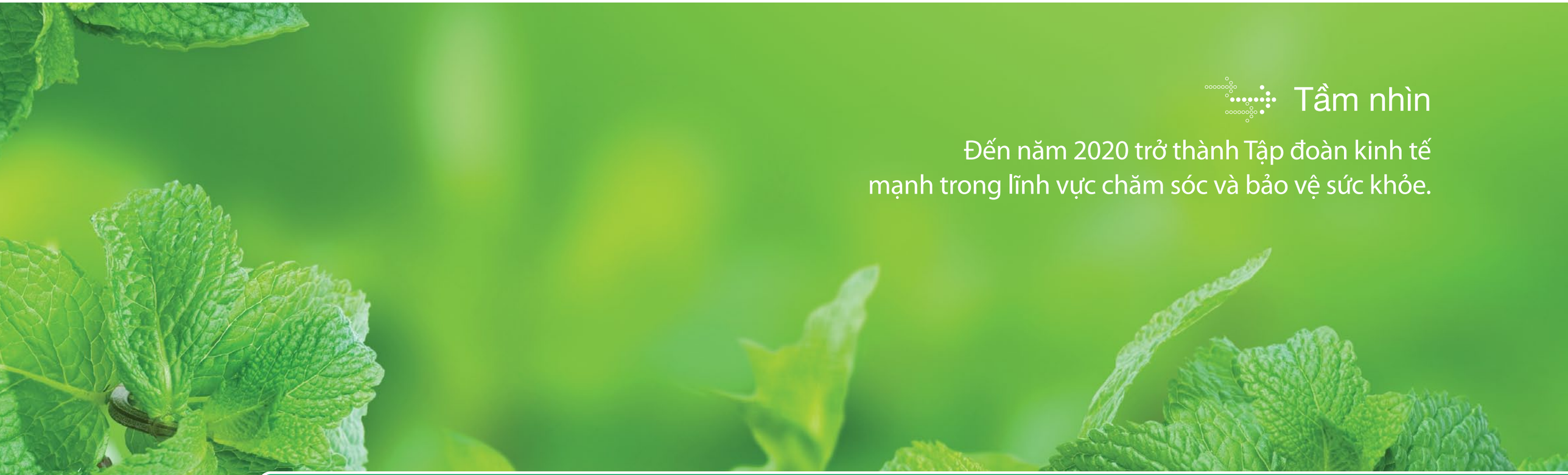
Xin trân trọng cảm ơn!
Xin chân thực hợp tác và chia sẻ!

Kính thư!

VŨ THỊ THUẬN
Chủ tịch Hội đồng Quản trị

TRAPHACO CHINH PHỤC NÓC NHÀ VIỆT NAM

Khát vọng của TRAPHACO là không ngừng vươn lên và chinh phục những đỉnh cao mới.



Tầm nhìn

Đến năm 2020 trở thành Tập đoàn kinh tế mạnh trong lĩnh vực chăm sóc và bảo vệ sức khỏe.

Sứ mệnh

Cống hiến cho xã hội những sản phẩm, dịch vụ mang tính thời đại và giàu giá trị truyền thống nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống.

Luôn thỏa mãn nhu cầu khách hàng, tạo ra những công việc có ý nghĩa và cơ hội thăng tiến cho người lao động.

Gia tăng giá trị cho các nhà đầu tư.

Giá trị cốt lõi

Chất lượng sản phẩm và dịch vụ quyết định sự tồn tại của doanh nghiệp.

Gia tăng giá trị cho xã hội, khách hàng, người lao động và cổ đông là mục tiêu và động lực của sự phát triển bền vững.

Lao động sáng tạo là nền tảng của sự phát triển.

Quan hệ hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết là nền tảng văn hóa doanh nghiệp.

Thời đại và truyền thống là bản sắc của Traphaco.

“Lấy khoa học công nghệ làm trung tâm, lấy thị trường để định hướng, lấy tăng trưởng làm động lực, lấy chất lượng để cam kết với khách hàng, chiến lược công nghiệp hóa và hiện đại hóa quá trình sản xuất sản phẩm luôn được thể hiện trong các nhiệm vụ khoa học công nghệ của Công ty.”

α

từ

Khoa học

Sự kiện TIÊU BIỂU trong năm 2011

Đề án thuộc dự án GreenPlan nhận được tài trợ của Ngân hàng Thế giới

Ngày 15/6/2011 đề án "Xây dựng bộ nhận diện cây thuốc Củ mài và vị thuốc Hoài Sơn" đã nhận được tài trợ của Ngân hàng Thế giới thông qua Chương trình Ngày sáng tạo Việt Nam 2011. Đề án là một phần nội dung cần thực hiện trong toàn bộ dự án Greenplan của Traphaco, dự án đang được triển khai với thông điệp "Vì môi trường xanh, vì sức khỏe cộng đồng, vì sự phồn vinh của đất nước".

Traphaco đã chào mua thành công cổ phần Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco (Traphaco CNC)

Ngày 01/11/2011, Traphaco đã chào mua thành công cổ phần Công ty Cổ phần Traphaco CNC, nâng tỷ lệ sở hữu tại Traphaco CNC từ 12,83% lên 50,96% . Việc nắm giữ cổ phần chi phối tại Traphaco CNC sẽ giúp Traphaco có những ảnh hưởng tới Traphaco CNC cho phù hợp và đồng nhất với chiến lược phát triển dài hạn của Traphaco, đồng thời hỗ trợ Traphaco CNC nhiều hơn nữa về mặt quản lý, công nghệ, marketing,…

Traphaco đạt giải Nhất Vifotec

Ngày 15/04/2011 Quỹ hỗ trợ Sáng tạo kỹ thuật Việt Nam (VIFOTEC) thuộc Liên hiệp Các hội khoa học - kỹ thuật Việt Nam đã công bố danh sách các công trình khoa học đạt giải thưởng sáng tạo khoa học và công nghệ Việt Nam năm 2010. Công trình "Nghiên cứu sản xuất thuốc bổ gan giải độc Boganic từ dược liệu Việt Nam" của Traphaco đã vinh dự đạt giải Nhất.

TRAPHACO đã nhận Giải thưởng Báo cáo thường niên TỐT NHẤT và "Báo cáo thường niên chỉ số tín nhiệm Việt Nam năm 2011"

Năm 2011, lần đầu tiên Traphaco tham dự "Cuộc bình chọn Báo cáo thường niên năm 2010" và đã nhận giải thưởng Báo cáo thường niên tốt nhất. Cùng với giải thưởng này, Traphaco được xếp hạng AAA "Báo cáo thường niên chỉ số tín nhiệm Việt Nam" cho doanh nghiệp hoạt động hiệu quả cao, thể hiện tính minh bạch, tiềm lực tài chính mạnh, triển vọng phát triển lâu dài, kiểm soát được nguồn vốn kinh doanh và rủi ro ở mức thấp nhất.

TOP 10 DOANH NGHIỆP tiêu biểu TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI

Năm 2011, Traphaco vinh dự có tên trong danh sách "**10 doanh nghiệp tiêu biểu Trách nhiệm xã hội**", đây là sự ghi nhận của Ban tổ chức và Hội đồng xét thưởng cho những thành tích đã đạt được của Traphaco trong thời gian qua và góp phần khích lệ Công ty tiếp tục phát huy các hoạt động vì cộng đồng trong thời gian tới.

các mốc son
Lịch sử Traphaco

39 Năm vững bền thương hiệu (28/11/1972 - 28/11/2011)

Traphaco tiền thân là tổ sản xuất thuộc ty y tế đường sắt thành lập ngày 28/11/1972, với nhiệm vụ sản xuất huyết thanh, dịch truyền, nước cất phục vụ cho Bệnh viện ngành Đường sắt trong thời kỳ kháng chiến chống Mỹ.

Cổ phần hóa: Ngày 01/01/2000 Công ty cổ phần dược và Thiết bị vật tư y tế GTVT chính thức bắt đầu hoạt động theo hình thức Công ty Cổ phần với 45% vốn Nhà nước.

Niêm yết cổ phiếu lần đầu tiên: Ngày 26/11/2008 mã cổ phiếu TRA của Công ty chính thức niêm yết tại Sở giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE).

1972

Thành lập Tổ sản xuất thuộc Ty Y tế Đường sắt.

1993 : Xí nghiệp Dược phẩm Đường sắt (Traphaco)

1998 : Nhà máy sản xuất tại Phú Thượng - GMP đầu tiên ở miền Bắc.

2000 : Đại Hội đồng Cổ đông sáng lập. Traphaco trở thành 1 trong những doanh nghiệp Dược tiên phong Cổ phần hóa.

2001 ~ 2006

2001 : Đổi tên thành Công ty Cổ phần Traphaco, với mục đích kinh doanh đa ngành nghề phù hợp với xu hướng nền kinh tế mới.

2002 : Thành lập Chi nhánh đầu tiên tại Tp. Hồ Chí Minh. Thành lập Công ty TNHH Traphaco Sapa với 2 thành viên: Traphaco và Công ty dược Lào Cai.

2004 : Khánh thành và đưa vào sử dụng Nhà máy sản xuất thuốc Hoàng Liệt - Hoàng Mai - Hà Nội (Nhà máy đã được Cục quản lý Dược Việt Nam công nhận đạt tiêu chuẩn GMP-WHO năm 2007).

2006 : Thành lập Chi nhánh miền Trung tại Tp. Đà Nẵng, Công ty được tổ chức BVQI cấp chứng chỉ ISO 9001-2000. Thành lập Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco (Traphaco CNC).

2007 ~ 2008

2007 : Đã tiến hành IPO cổ phiếu ra công chúng. Trong đợt IPO này có dự tham gia của các cổ đông chiến lược là các quỹ đầu tư có uy tín như: Vietnam Azalea Fund Limited ...
Nhà máy liên doanh sản xuất thuốc đông dược tại Văn Lâm - Hưng Yên theo tiêu chuẩn GMP-WHO.

2008 : Công ty được tổ chức Quacert cấp chứng chỉ ISO 14001-2004 và đến tháng 10 đã chính thức được cấp chứng chỉ thực hành tốt 5S

Ngày 26/112008, mã cổ phiếu TRA của Công ty chính thức giao dịch tại Sở Giao dịch chứng khoán Tp. HCM (HOSE).

2009 ~ 2011

2009 : 10 năm cổ phần hóa doanh nghiệp hoạt động hiệu quả. Traphaco được công nhận là thương hiệu nổi tiếng Nhất ngành Dược Việt Nam. Ra mắt Công ty TNHH một thành viên Traphaco Sapa tại Lào Cai, Traphaco chính thức sở hữu 100% vốn.

2010 : Traphaco vinh dự được đón nhận danh hiệu Anh hùng Lao động, Là đơn vị duy nhất được nhận giải thưởng Wipo do tổ chức SHTT thế giới trao tặng.
Giải III trách nhiệm xã hội về lĩnh vực môi trường.

2011 : Traphaco vinh dự được đón nhận Top 10 doanh nghiệp tiêu biểu trách nhiệm xã hội.
Traphaco sở hữu 50,96% Traphaco CNC.

các danh hiệu Cao quý

Thời gian	Danh hiệu
2005	đạt danh hiệu "**Doanh nghiệp vì sự tiến bộ của phụ nữ**" - giải thưởng Kovalevskaia cho tập thể khoa học nữ Traphaco.
1998 - 2011	Liên tục 14 năm liền đoạt danh hiệu "**Hàng Việt Nam chất lượng cao**" do người tiêu dùng bình chọn.
2003 - 2011	Đạt giải thưởng "**Sao vàng đất Việt**" (đạt Top 100 liên tục từ năm 2008 - 2011).
2007	- "**Huân chương Lao động hạng nhì**" của Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam cho Công ty, - "**Huân chương Lao động hạng ba**" của Chủ tịch nước CHXHCN Việt Nam cho Công đoàn Công ty. - Doanh nghiệp được duy nhất được trao "**Cúp vàng Techmart**".
2008	Cúp vàng Thương hiệu Traphaco nổi tiếng.
2009	Được công nhận "**Thương hiệu nổi tiếng nhất Ngành Dược Việt Nam**".
2010	- Được phong tặng **Danh hiệu Anh hùng Lao động.** - Được nhận Giải thưởng Trách nhiệm xã hội doanh nghiệp (CSR). - Được Tổ chức SHTT Thế giới trao Giải thưởng WIPO.
2011	- Là 1 trong 10 doanh nghiệp tiêu biểu Trách nhiệm xã hội - Thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam. - Đạt Giải Nhất Vifotec cho sản phẩm Boganic. - Giải thưởng Báo cáo thường niên Tốt nhất. Xếp hạng tối ưu BCTN Chỉ số tín nhiệm Việt Nam 2011 (AAA).

123.4 TỶ ĐỒNG
VỐN ĐIỀU LỆ NĂM 2011

Quá trình tăng Vốn điều lệ

Đơn vị tính: 1.000 VNĐ

Thời gian phát hành	Lý do tăng vốn	Vốn điều lệ trước phát hành	Vốn tăng	Vốn điều lệ sau phát hành
9/2006	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	9.900.000.000	10.100.000.000	20.000.000.000
3/2007	Thưởng cổ phiếu cho CBCNV (*)	20.000.000.000	800.000.000	20.800.000.000
4/2007	Trả cổ tức bằng cổ phiếu.	20.800.000.000	41.600.000.000	62.400.000.000
11/2007	Chào bán cho cổ đông hiện hữu, CBCNV và IPO cổ phiếu ra công chúng.	62.400.000.000	17.600.000.000	80.000.000.000
12/2008	Thưởng cổ phiếu cho CBCNV.	80.000.000.000	1.585.200.000	81.585.200.000
10/2009	Phát hành cho cổ đông hiện hữu.	81.585.200.000	20.396.300.000	101.981.500.000
4/2010	Phát hành cho cổ đông hiện hữu.	101.981.500.000	20.395.790.000	122.377.290.000
12/2010	Thưởng cổ phiếu cho CBCNV.	122.377.290.000	1.020.950.000	123.398.240.000

(*) CBCNV: Cán bộ Công nhân viên

danh mục
Sản phẩm tiêu biểu

Thương hiệu nổi tiếng

HOẠT HUYẾT DƯỠNG NÃO – Cebraton

Thuốc bổ thần kinh nguồn gốc thảo dược

Thành phần: Cao Đinh lăng, Cao Bạch quả, Tá dược vđ.

Chỉ định:

» Suy giảm trí nhớ, thiểu năng tuần hoàn não, suy mạch vành, hội chứng tiền đình. Suy tuần hoàn não có các biểu hiện: đau đầu, hoa mắt, chóng mặt, mất ngủ, mất thăng bằng.

» Giảm chức năng não bộ, giảm trí nhớ, suy nhược thần kinh, nhũn não, di chứng não.

» Người làm việc trí óc căng thẳng gây đau đầu, hoa mắt, chóng mặt, mệt mỏi.

» Chứng run giật ở bệnh nhân Parkinson.

Giải nhất VIFOTEC

BOGANIC

Tăng cường chức năng Giải độc GAN

Thành phần: Cao Actiso, Cao biển súc, Bột bìm bìm biếc, Tá dược vđ

Chỉ định:

» Dùng cho những người thiểu năng gan, viêm gan gây mệt mỏi, khó tiêu, vàng da, mụn nhọt, lở ngứa, bí đại tiểu tiện, táo bón.

» Giải độc, chống dị ứng. Đặc biệt suy giảm chức năng gan do dùng nhiều bia rượu.

» Xơ vữa động mạch, mỡ trong máu cao.

Hàng Việt Nam được người tiêu dùng
Thủ đô yêu thích

SÁNG MẮT

Thuốc bổ mắt từ thảo dược

Thành phần: Cúc hoa, Hạ khô thảo, Trạch tả, Hoài sơn, Sinh địa, Thảo quyết minh, Hà thủ ô, Đương qui, Thỏ ty tử

Chỉ định:

» Các bệnh về mắt do can thận âm hư, huyết hư:

» Mờ mắt, nhức mắt, khô mắt, chói mắt khi ra nắng.

» Các trường hợp mắt đỏ nóng, xung huyết, hỗ trợ trong điều trị viêm võng mạc và viêm tuyến lệ.

» Thị lực giảm.

Ampelop

Thành phần: Cao chè dây, Tá dược vđ.

Tác dụng:

» Diệt trừ Helicobacter Pylori

» Chống viêm, giảm đau.

» Giảm tiết acid.

» Liền sẹo vết loét dạ dày - hành tá tràng.

GIẢI PHÁP
CHO BỆNH NHÂN TRĨ CẤP

tottri

ĐIỀU TRỊ HIỆU QUẢ TRĨ CẤP

Bí quyết gia truyền

Thành phần: Radix Codonopsis pilosulae, Radix Astragali membranacei, Radix Angelicae sinensis, Rhizoma Atratylodis macrocephalae, Rhizoma Cimicifugae, Radix Bupleuri, Pericarpium citri reticulatae perenne, Radix Glycyrrhizae, Semen Nelumbinis, Semen Ciocis, Excipiens.

Tác dụng:

» Giảm đau rát, giảm tiết dịch ở vùng hậu môn

» Làm bền vững thành mạch, chống chảy máu

» Co các búi trĩ

» Ngăn ngừa trĩ tái phát.

Thành phần: Cao đặc Đan sâm, Bột Tam thất , Borneol , Tá dược vđ

Chỉ định:

» Điều trị và phòng ngừa đau thắt ngực, đau nhói vùng tim có huyết ứ, thiểu năng mạch vành, cảm giác ngột ngạt trong ngực.

» Phòng và điều trị xơ vữa động mạch, cholesterol cao.

» Đâu đầu do huyết ứ (đau nhói từng cơn), thiểu năng tuần hoàn não.

TOTTIM EXTRA

PHÒNG VÀ ĐIỀU TRỊ THIỂU NĂNG MẠCH VÀNH

Thành phần: Formenton có xuất xứ từ cổ phương nổi tiếng " Ngũ tử diễn tông" trong cổ thư "Nhiếp sinh chúng Diệu phương" của danh y Trương Thời Dục. Tên cổ phương có nghĩa khi dùng thuốc có khả năng sinh nhiều con để duy trì nòi giống.

Chỉ định:

» Nam, Nữ hiếm muộn, vô sinh, suy giảm chức năng tình dục.

» Nam giới thận hư có các triệu chứng: xuất tinh sớm, di tinh, mộng tinh, hoạt tinh, suy giảm chất lượng và số lượng tinh trùng, yếu sinh lý, đau lưng, nhỏ giọt nước tiểu sau khi đái.

Hiện đại hóa y học cổ truyền

FORMENTON

bổ thận - tráng dương - sinh tinh - ích tinh

GIEO MẦM HẠNH PHÚC

Thành phần: Độc hoạt, Tang ký sinh , Phòng phong, Tần giao, Tế tân ,Quế chi, Ngưu tất, Đỗ trọng, Đương qui, Bạch thược, Cam thảo, Xuyên khung, Sinh địa, Đảng sâm, Bạch linh.

Chỉ định:

» Viêm, đau thần kinh ngoại biên: thần kinh toạ, đau vai gáy...

» Viêm khớp, đau nhức khớp xương.

» Đau mỏi lưng

Bài thuốc cổ phương nổi tiếng

Didicera

- *Mạnh khớp cường gân*
- *Tiêu trừ phong thấp*

Thành phần: Chlopheniramin maleat, Dextromethorphan HBr, Guaiphenesin, Tá dược vđ

Chỉ định:

» Ho khan, ho do dị ứng, ho do cảm cúm.

» Ho có đờm trong viêm phổi, viêm phế quản, ho do hút thuốc lá quá nhiều.

Siro ho METHORPHAN

Thành phần: Hoàng bá, Tri mẫu, Trần bì, Bạch thược, Can khương, Thục địa, Canxi lactat, Tá dược vđ

Công dụng:

» Phòng ngừa loãng xương, xốp xương ở người trung và cao tuổi, phụ nữ tiền mãn kinh.

» Hỗ trợ điều trị các trường hợp đau nhức, xương khớp, nhức mỏi trong ống xương, đau lưng, mỏi gối, cơ gân mềm yếu, đi lại khó khăn.

» Đau đầu, choáng váng, mặt mày xây xẩm do âm hư, hỏa vượng.

» Hỗ trợ điều trị gãy xương sau khi bó bột.

AbFUCO

"Bằng những dây chuyền sản xuất đông dược hiện đại nhất Việt Nam đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, Traphaco đã cống hiến cho xã hội những sản phẩm có hiệu lực điều trị tốt, an toàn, giá hợp lý góp phần chăm sóc sức khỏe cho hàng triệu người dân trong cả nước."

đến

Cuộc sống

MỘT SỐ KẾT QUẢ NGÀNH DƯỢC NĂM 2011

TÌNH HÌNH SẢN XUẤT, CUNG ỨNG THUỐC

Đơn vị tính: nghìn USD

Năm	Tổng trị giá tiền thuốc (*)	Trị giá thuốc trong nước (*)	Trị giá thuốc nhập khẩu (*)	Tiền thuốc bình quân đầu người (USD)
2002	525.807	200.29	457.128	6,7
2003	608.699	241.87	451.352	7,6
2004	707.535	305.95	600.995	8,6
2005	817.396	395.157	650.180	9,85
2006	956.353	475.403	710.000	11,23
2007	1.136.353	600.630	810.711	13,39
2008	1.425.657	715.435	923.288	16,45
2009	1.696.135	831.205	1.170.828	19,77
2010	1.913.661	919.039	1.252.572	22,25
2011 (ước tính)	2.432.500	1.140.000	1.527.000	27,6

Nguồn: Cục quản lý dược

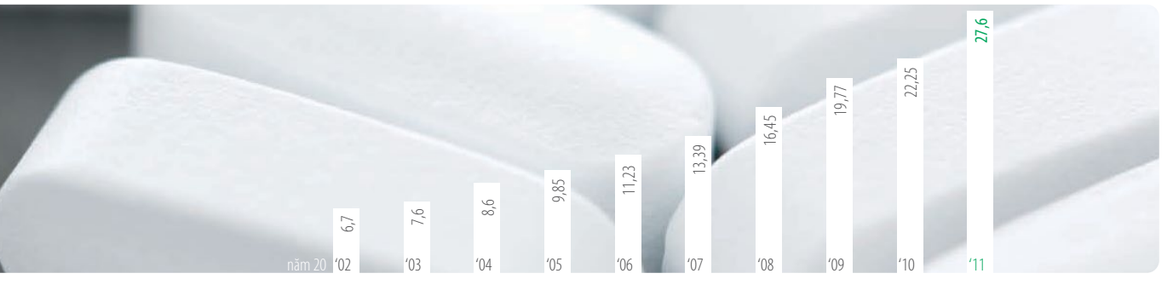
Ước tính tăng trưởng sản xuất trong nước 2011 so với 2010: 24,04%

Năm 2010, giá trị thuốc sản xuất trong nước đạt khoảng 919,04 triệu USD, tăng 10,57% so với năm 2009, đáp ứng được 48,03% nhu cầu sử dụng thuốc trong nước.

Tổng giá trị tiền thuốc sử dụng là 1.913,66 triệu USD tăng 12,82% so với năm 2009. Tiền thuốc bình quân đầu người trong năm đạt 22,25 USD/người, tăng 2,48 USD so với năm 2009 (tăng 12,54%).

TIỀN THUỐC BÌNH QUÂN ĐẦU NGƯỜI

Đơn vị tính: USD/người



Nguồn: Cục quản lý dược

TÌNH HÌNH XUẤT NHẬP KHẨU THUỐC

Tổng giá trị nhập khẩu năm 2011 ước tính: 1,527 triệu USD tăng 21,9% so với năm 2010.

- Nhập khẩu thuốc thành phẩm: 1337 triệu USD tăng 28,7% so với 2010.
- Nhập khẩu nguyên liệu: 190 triệu USD không tăng so với năm 2010.

Tổng giá trị xuất khẩu thuốc năm 2011 ước tính: 44,5 triệu USD tăng không đáng kể so với năm 2010.

TÌNH HÌNH ĐĂNG KÝ THUỐC

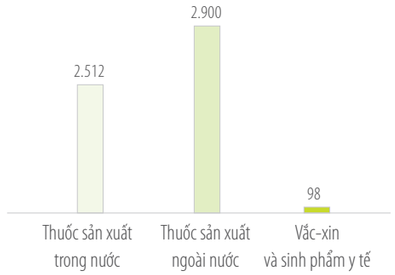
TỔNG SỐ: 25.415 mặt hàng

Đăng ký trùng lặp:

- Một hoạt chất nhiều SĐK.
- Tập trung vào một số thuốc thông thường.

Sản xuất trong nước: 13.268 SĐK

- Tân dược: 12.588 SĐK
- Đông dược: 680 SĐK



Nguồn: Cục quản lý dược

Phân loại	Tổng số SĐK còn hiệu lực	Số hoạt chất	Tỉ lệ hoạt chất/SĐK	SĐK cấp năm 2011
Thuốc trong nước	13.268	524	~1 hoạt chất/ 25 SĐK	2.512
Thuốc nước ngoài	12.147	971	~1 hoạt chất/ 13 SĐK	2.900

Nguồn: Cục quản lý dược

CÔNG TÁC ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG THUỐC

Số lượng các doanh nghiệp đạt GPs qua các năm

Năm	2006	2007	2008	2008	2008	2011
GMP	66	74	89	98	101	109
GLP	60	74	88	98	104	113
GSP	64	76	106	126	137	158

Nguồn: Cục quản lý dược

Số DN đạt GPs ngày càng tăng, tính đến hết ngày 31/12/2010 có 101 cơ sở sản xuất đạt tiêu chuẩn GMP; 104 cơ sở đạt GLP trong đó có 2 Viện kiểm nghiệm thuốc Trung ương và Viện Kiểm nghiệm thuốc Tp. Hồ Chí Minh, Trung tâm kiểm nghiệm & nghiên cứu dược Quân đội và 101 phòng kiểm nghiệm của các cơ sở sản xuất; 137 doanh nghiệp đạt GSP.

CÔNG TÁC ĐẢM BẢO CHẤT LƯỢNG THUỐC

Tình hình thu hồi thuốc kém chất lượng:

Nguồn: Cục quản lý dược

Năm 2011, Cục QLD đã Quyết định thu hồi 76 lô thuốc, trong đó:

- Thuốc SX trong nước: 39 lô.
- Thuốc nhập khẩu: 37 lô.

Kế hoạch phát triển ngành dược của Chính Phủ: Theo kế hoạch 10 năm, Chính Phủ dự định đầu tư 1.5 tỷ USD phát triển ngành dược trong đó mục tiêu nâng cấp chất lượng và thị phần thuốc nội được đặt ưu tiên hàng đầu. Theo kế hoạch, thị phần các công ty dược trong nước sẽ tăng từ 40% lên 60% vào năm 2015 và tăng tỷ lệ sử dụng nguyên liệu trong nước cho sản xuất. Trước mắt, chính phủ lên kế hoạch đầu tư 241 triệu USD xây dựng 4 nhà máy sản xuất thuốc trong vòng 4 năm tới. Song song với kế hoạch sản xuất, các quy định về quản lý thuốc, vệ sinh an toàn thực phẩm sẽ được củng cố và nâng cao.

Nhu cầu tiêu dùng thuốc trung bình theo đầu người đang gia tăng: Dân số Việt Nam dự báo sẽ đạt 93 triệu người vào năm 2015. Việc gia tăng dân số cùng với tăng trưởng thu nhập sẽ thúc đẩy chi tiêu cho dược phẩm. Bên cạnh việc sử dụng thuốc chữa bệnh như một nhu cầu thiết yếu thì các loại thuốc có tác dụng bồi bổ sức khỏe như vitamin hay các loại thuốc tăng cường sức khỏe khác sẽ được sử dụng nhiều hơn. Theo số liệu dự báo của BMI chi tiền thuốc bình quân một người vào năm 2012 sẽ tăng 16% so với năm 2010.

Dây chuyền sản xuất viên hoàn cứng

QUẢN TRỊ RỦI RO

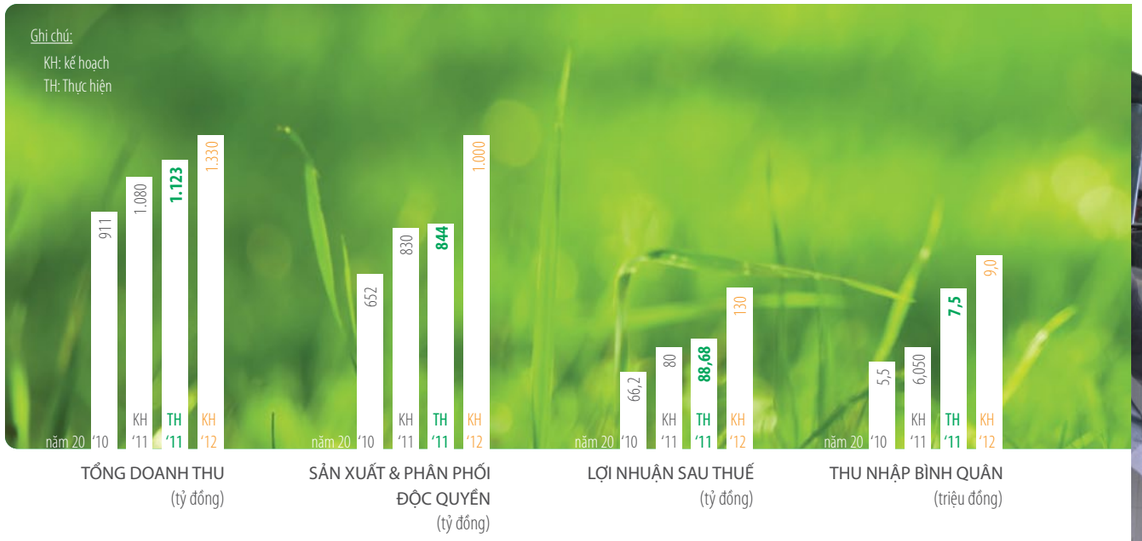
RỦI RO	HỆ QUẢ CỦA RỦI RO	CƠ CHẾ ĐỐI PHÓ VÀ GIẢM THIỂU RỦI RO
LUẬT PHÁP		
Hành lang pháp lý và các văn bản pháp luật ở Việt Nam vẫn đang trong quá trình hoàn thiện, thường xuyên có những thay đổi. Các quy định, hướng dẫn về tài chính (cụ thể là thuế) cũng luôn được chỉnh sửa và cập nhật.	Nguy cơ bị phạt, kiện tụng tranh chấp, đòi bồi thường nếu không nắm rõ hay kịp thời cập nhật. Ảnh hưởng trực tiếp đến việc xây dựng chiến lược cũng như triển khai hoạt động sản xuất kinh doanh.	Bộ phận pháp chế của công ty bao gồm các cán bộ có năng lực và được đào tạo chuyên ngành có trách nhiệm rà soát, nghiên cứu kỹ và cập nhật thường xuyên các văn bản pháp luật, các quy định ngành và các văn bản liên quan đến hoạt động của doanh nghiệp.
KINH TẾ VĨ MÔ		
Năm 2012, kinh tế Việt Nam được dự đoán có nhiều bất ổn vĩ mô. Lạm phát và tỷ giá hối đoái chưa được kiềm chế. Nghị định 11 của Nhà Nước và chính sách tiền tệ tiếp tục thắt chặt sẽ làm giảm tổng cầu. Khủng hoảng nợ công ở châu Âu chưa được giải quyết cùng với sức hồi phục yếu của các thị trường chính sẽ tiếp tục là nỗi lo của nền kinh tế thế giới.	Lạm phát và tỷ giá tăng cao sẽ làm các chi phí đầu vào của doanh nghiệp như điện, nước, xăng, nguyên vật liệu, lãi xuất vay… tăng mạnh. Trong khi đó, giá bán sản phẩm của doanh nghiệp không được tăng theo mức tương ứng do chịu sự kiểm soát về giá của ngành Dược. Nền kinh tế thế giới tăng trưởng kém hoặc không tăng trưởng, cùng với đó là thực trạng tổng cầu của nền kinh tế trong nước giảm do hệ quả của Nghị Định 11 và chính sách tiền tệ thắt chặt sẽ làm giảm sức mua sản phẩm của công ty.	Traphaco phải thường xuyên cập nhật các thông tin và dự báo kinh tế, chủ động nguồn tài chính, duy trì mối quan hệ tốt với các Ngân hàng và định chế tài chính để đảm bảo linh hoạt việc thanh toán. Công ty thực hiện triệt để tối ưu hóa vốn lưu động, đẩy mạnh thu tiền hàng, giảm số ngày phải thu. Công ty cũng có chiến lược linh hoạt trong việc cơ cấu tỷ trọng sản phẩm bán ra nhằm tối đa hóa lợi nhuận đạt được. Tận dụng nguồn cung trong nước, hạn chế tham gia vào các giao dịch sử dụng ngoại hối.

RỦI RO	HỆ QUẢ CỦA RỦI RO	CƠ CHẾ ĐỐI PHÓ VÀ GIẢM THIỂU RỦI RO
NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU ĐẦU VÀO		
Giá cả và nguồn cung nguyên liệu đầu vào của công ty (bao gồm nguyên liệu chính, tá dược và một số nguyên liệu tân dược nhập khẩu) luôn biến động. Nhà cung cấp chậm giao hàng hoặc giao hàng kém chất lượng.	Do giá thành sản phẩm của công ty chịu sự quản lý của ngành Dược, việc điều chỉnh giá phức tạp và mất nhiều thời gian, mọi biến động liên tục của giá cả nguyên liệu đều ảnh hưởng trực tiếp đến lợi nhuận của doanh nghiệp. Thiếu hàng và không đáp ứng đủ, kịp thời nhu cầu của khách hàng, có thể làm mất cơ hội thị trường, mất thị phần. Hàng kém chất lượng do được làm từ nguyên liệu kém, có thể bị trả lại ảnh hưởng đến uy tín của công ty.	Traphaco chủ động thương lượng với các nhà cung ứng về giá và ký hợp đồng dài hạn với nguồn nguyên liệu trong nước, hợp đồng hàng năm với nguồn nguyên liệu nước ngoài. Công ty cũng chủ động xây dựng và phát triển vùng trồng nguyên liệu riêng đối với mặt hàng đông dược. Công ty đã và đang góp phần phát triển một số dược liệu thế mạnh của từng địa phương, trước hết tạo ra trữ lượng và chất lượng ổn định phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh của công ty và mục tiêu lâu dài là chia sẻ thông tin, hợp tác và thúc đẩy chuyển giao công nghệ trồng và chế biến dược liệu an toàn, hỗ trợ cho các đề tài nghiên cứu khoa học nhằm phát triển bền vững tài nguyên dược liệu Việt Nam.
CẠNH TRANH VÀ HÀNG NHÁI		
Trong điều kiện nền kinh tế mở với nhiều tiềm năng phát triển, doanh nghiệp dược cũng như các doanh nghiệp tiêu dùng khác, đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt. Hiện nay, trong 178 doanh nghiệp sản xuất dược phẩm, thì có 98 doanh nghiệp sản xuất tân dược và 80 doanh nghiệp sản xuất thuốc từ dược liệu (đông dược). Ngoài ra có hơn 200 hộ cá thể sản xuất các sản phẩm đông dược. Traphaco còn phải đối mặt với sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các công ty đông dược Trung Quốc. Một số sản phẩm của Traphaco thuộc diện dễ bị làm nhái.	Sản phẩm của Traphaco dễ dàng bị thay thế nếu không thể hiện được chất lượng và uy tín vượt trội. Công ty có thể mất thị phần vào tay các đối thủ cạnh tranh nếu thương hiệu và hệ thống phân phối không được duy trì. Hàng nhái tràn làn, đặc biệt là ở các tỉnh xa thành phố, có thể làm giảm doanh thu và mất uy tín sản phẩm công ty.	Công ty liên tục phải nâng cao hơn nữa chất lượng sản phẩm thuốc, cải tiến công nghệ và đa dạng hóa các chủng loại sản phẩm. Lãnh đạo công ty cũng tiếp tục chiến lược mở rộng hệ thống phân phối và đẩy mạnh đội ngũ bán hàng. Thương hiệu Traphaco luôn là trọng tâm của các kế hoạch PR và marketing, duy trì tín nhiệm của người tiêu dùng và giữ vững các giải thưởng về thương hiệu do các tổ chức trong và ngoài nước trao tặng. Công ty tích cực và triệt để tham gia đăng ký bảo vệ sở hữu trí tuệ và phát mình, đồng thời có biện pháp mạnh mẽ nhờ chính quyền và pháp luật can thiệp khi phát hiện hàng nhái, hàng rởm.
VÒNG QUAY NGÀY PHẢI THU CAO		
Kỳ thu tiền của Traphaco ở mức cao so với các doanh nghiệp cùng ngành.	Giảm hiệu quả kinh doanh và vòng quay vốn lưu động. Có thể gây thất thóa tài sản nếu phát sinh nợ khó đòi. Việc trích lập dự phòng cho nợ xấu sẽ làm giảm lợi nhuận của công ty.	Kỷ luật và kiên quyết trong việc thu tiền hàng. Ra mục tiêu rõ ràng và cụ thể cho bộ phận kinh doanh và tài chính trong việc thu tiền hàng.

"Năm 2011 - năm mở đầu của nhiệm kỳ IV (2011-2015) đã qua đi với áp lực lớn cho HĐQT và Ban Điều hành trong việc hoàn thành các mục tiêu, kế hoạch đã được ĐHĐCĐ thông qua. Tuy nhiên, tận dụng những lợi thế sẵn có cùng với sự quyết tâm của toàn thể người lao động, Traphaco đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch được giao."

Về hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu nghị quyết	(tỷ đồng)	Thực hiện (tỷ đồng)	So với kế hoạch (%)	So với năm 2010 (%)
Tổng doanh thu (Gồm VAT)	1.080	1.123	104	23
Trong đó:				
Hàng sản xuất:	830	844	102	29
Hàng nhập khẩu ủy thác:	250	279	112	8
Lợi nhuận sau thuế:	80	88,68	111	34
Phân phối lợi nhuận sau thuế:		Đã tạm ứng cổ tức năm 2011 là 10% trên vốn điều lệ: 12.339.824.000 VNĐ		
Đàm phán phương án mua lại phần vốn Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco		Chào mua thành công 38,17% cổ phiếu của công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco nâng tổng số cổ phiếu nắm giữ tại Traphaco CNC lên 1,787,650 cổ phiếu, tương đương 50,96% vốn điều lệ.		
Thu nhập lao động bình quân: Tăng 10%, đảm bảo đủ công ăn việc làm cho người lao động.		Thu nhập tăng 15% so với năm 2010, đủ công ăn việc làm cho người lao động.		



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Quản lý sản xuất:

Tăng cường khai thác Nhà máy Hoàng Liệt, doanh thu các sản phẩm do nhà máy sản xuất đạt 68% doanh thu hàng sản xuất (Tương đương doanh số bán hàng là 570 tỷ đồng), tăng 37% so với năm 2010. Sau 1 năm áp dụng chính sách "hai tăng, một giảm" (Tăng năng suất lao động, tăng hiệu suất sử dụng thiết bị, giảm công lao động), kết quả thu được tương đối khả quan làm tiền đề cho việc hiện đại hóa sản xuất.

Đầu tư hơn 5 tỷ đồng trang bị thêm máy đóng lọ tự động, nâng cao công suất dây chuyền nhỏ mắt/mũi lên gấp 3 lần so với năm 2010.

Thực hiện thay đổi cơ chế khoán lương sản phẩm, đơn giá tiền lương cho khối sản xuất. Nhờ đó đã phát huy được tính chủ động và sáng tạo trong sản xuất, tổ chức sản xuất hợp lý, năng suất lao động tăng 14,7% so với 2010.

Thực hiện tốt tồn trữ kho hợp lý, giảm đáng kể chi phí lưu kho, chi phí tài chính góp phần giảm giá thành sản phẩm.

Quản lý chất lượng:

Duy trì thực hiện đúng các hoạt động của hệ thống quản lý chất lượng tiên tiến theo tiêu chuẩn GPs (GMP WHO, GSP, GLP, GDP), tiêu chuẩn ISO 9001:2008, ISO 14001:2004 và 5S KAIZEN của Nhật Bản.

Tháng 3 Bộ y tế đã tái kiểm tra và cấp chứng chỉ chứng nhận thực hành tốt tiêu chuẩn GPs cho Công ty.

Tháng 12 Tổ chức Bureau Veritas Certification đã tái kiểm tra và cấp chứng nhận Hệ thống quản lý chất lượng của Traphaco đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008, Trung tâm năng suất Việt Nam cũng đã tái kiểm tra và cấp chứng nhận Thực hành tốt 5S cho Công ty.

Hoạt động đầu tư Quản trị tài chính:

Hoạt động sáp nhập Traphaco CNC vào Traphaco: Thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2011, từ ngày 20/09/2011 đến ngày 20/10/2011 Hội đồng quản trị Traphaco đã thuê công ty chứng khoán VN Direct xây dựng phương án chào mua công khai cổ phiếu Traphaco CNC theo pháp luật. Đến ngày 01/11/2012 Traphaco đã sở hữu 1.787.650 cổ phần tương đương 50,96% vốn điều lệ công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco. Tổng số tiền cho đợt chào mua hơn 60 tỷ đồng.

Đã thống nhất phương án đền bù đất và hoa màu cho dân tại dự án xây dựng nhà máy sản xuất tại xã Tân Quang – Văn Lâm. Tổng chi phí đền bù cho các hộ dân hơn 28 tỷ đồng.

Hoạt động của Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa đang dần đi vào ổn định và phát triển năm qua Traphaco Sapa đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ cung ứng kịp thời, đầy đủ nguyên liệu sản xuất cho Traphaco, đặc biệt là cao Actiso và cao chè dây.

Các dự án đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng cho các chi nhánh tại các tỉnh đang được triển khai theo đúng tiến độ: Khánh Hòa, Quảng Ninh, Gia Lai, Hải Dương, Thái Nguyên.

Xem xét, lựa chọn danh mục đầu tư mua lại 1 số công ty Dược có vai trò quan trọng trong hệ thống bán hàng nhằm phát triển sâu kênh phân phối.

báo cáo của
Hội đồng Quản trị (tiếp theo)

Công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới ra thị trường:

Thực hiện nghiên cứu triển khai nhiều công nghệ mới đảm bảo độ ổn định chất lượng sản phẩm: Sấy phun, tiệt trùng hơi nước, ép nhiều loại viên trên 1 khuôn vỉ.

Triển khai dự án GreenPlan: Nghiên cứu phát triển vùng trồng, đảm bảo nguồn cung ứng dược liệu dài hạn với chất lượng nguyên liệu ổn định, được kiểm soát từ khâu nuôi trồng, thu hái và chế biến. Đã kí hợp đồng với 8 đối tác phát triển vùng trồng. Đề án "Xây dựng bộ nhận diện cây thuốc Củ mài và vị thuốc Hoàn Sơn" thuộc dự án GreenPlan đã nhận được tài trợ của Ngân hàng Thế giới.

Các dự án cấp Nhà nước: Thực hiện đấu thầu và được phê duyệt 1 dự án sản xuất thực nghiệm cho sản phẩm Cebraton (Sản phẩm hoạt huyết dưỡng não mới của Traphaco); Tiếp tục triển khai dự án thuộc chương trình nghiên cứu trọng điểm Quốc gia phát triển công nghiệp dược đến năm 2020.

Nghiên cứu trên 20 sản phẩm mới. Xây dựng phương án Marketing triển khai ra thị trường 5 sản phẩm mới. Doanh thu sản phẩm mới đạt 67 tỷ đồng, tăng 86% so với năm 2010 (chiếm 8% doanh thu).

Phát triển hệ thống phân phối:

Thành lập thêm 3 chi nhánh tại các tỉnh: Đồng Nai, Bình Thuận, Quảng Ngãi. Các chi nhánh sau khi thành lập đã hoạt động tốt, khai thác tối đa hiệu quả, chủ động quản lý trực tiếp, khai thác thị trường khu vực chi nhánh quản lý. Ngoài ra, 2 chi nhánh đã có quyết định thành lập là Khánh Hòa và Cần Thơ.

Tổ chức ra mắt chi nhánh Hải Phòng, Vĩnh Long, Quảng Ngãi.

Dự án chăm sóc khách hàng (CRM): tăng cường hoạt động của câu lạc bộ khách hàng, quản lý mối quan hệ của hơn 10.000 khách hàng trên Toàn quốc. Tính đến năm 2011 Traphaco có 10 chi nhánh hoạt động tốt, thực hiện được mục tiêu làm chủ hệ thống phân phối, tăng cường vòng quay vốn.

Thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp:

Xây dựng, quảng bá và bảo vệ thương hiệu:

Tiếp tục khuyếch trương, quảng bá thương hiệu. Đảm bảo duy trì " Thương hiệu nổi tiếng nhất ngành Dược Việt Nam". Năm 2011, Traphaco đã được ghi nhận thông qua những giải thưởng tiêu biểu:

Thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp:

- Thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam; Thương hiệu vàng Thăng Long; Thương hiệu hội nhập và phát triển;
- Top 100 Sao vàng đất Việt và đặc biệt năm 2011 Traphaco vinh dự có tên trong danh sách " 10 doanh nghiệp tiêu biểu Trách nhiệm xã hội";
- Top 100 Hàng Việt Nam chất lượng cao; Doanh nghiệp " Vì sự phát triển văn hóa cộng đồng";
- Giải thưởng Báo cáo thường niên tốt nhất năm 2011, được xếp loại tối ưu Báo cáo thường niên chỉ số tín nhiệm Việt Nam năm 2011;
- Ngoài ra, các sản phẩm truyền thống của Công ty cũng được vinh danh: "Sáng mắt – Hàng Việt Nam được người tiêu dùng thủ đô yêu thích", "Hoạt huyết dưỡng não – Top 20 sản phẩm Việt Nam được tin dùng".
- Về khoa học: Công trình "Nghiên cứu sản xuất thuốc bổ gan giải độc Boganic từ dược liệu Việt Nam" đạt giải Nhất VIFOTEC – giải thưởng khoa học công nghệ Quốc gia.

Chính thức áp dụng Logo Traphaco mới: Traphaco

Tăng cường tính sáng tạo và tận dụng tối đa các kênh truyền thông trong các hoạt động marketing sản phẩm hướng đến mục tiêu cung cấp các sản phẩm cao cấp cho người tiêu dùng như: CEBRATON, LIVERCYN, AbFUCO,…

Quảng bá thương hiệu trực tiếp đến người tiêu dùng thông qua các hoạt động tư vấn chăm sóc sức khỏe người cao tuổi, phụ nữ, các tổ chức nghề nghiệp. Trong năm 2011 đã tổ chức tại 531 hội trên Toàn quốc với các chuyên đề chăm sóc sức khỏe khác nhau trong đó việc tư vấn phòng ngừa và đo loãng xương miễn phí do nhãn hàng AbFUCO tài trợ thật sự rất có ý nghĩa và được người tiêu dùng đánh giá cao.

Văn hóa doanh nghiệp:

Tổ chức học tập và triển khai các hoạt động xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong các hoạt động nội bộ hướng tới "Hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết".

Phát triển mạnh các tổ chức chính trị, xã hội trong doanh nghiệp. Đảm bảo lương, việc làm cho người lao động. Tập thể người lao động đoàn kết cùng Ban lãnh đạo vượt qua khó khăn, hoàn thành nhiệm vụ.

Quản trị cổ đông:

Thực hiện các thủ tục cần thiết với các cơ quan quản lý: Ủy ban chứng khoán nhà nước, Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam để tạo điều kiện cho các cổ đông đăng ký cổ phiếu trên sàn giao dịch chứng khoán nhanh chóng, kịp thời. Công ty đã chủ động tiếp xúc với nhiều quỹ đầu tư, cung cấp thông tin đáp ứng sự quan tâm của các nhà đầu tư đối với TRAPHACO; thực hiện công bố thông tin công ty chính xác, trung thực, kịp thời, góp phần xây dựng hình ảnh cổ phiếu TRA là một cổ phiếu uy tín. Trong năm 2011, Công ty đã chú trọng xây dựng BCTN, tham dự " Cuộc bình chọn Báo cáo thường niên năm 2010" đạt giải " Báo cáo thường niên tốt nhất".

ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN NHIỆM VỤ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN ĐIỀU HÀNH NĂM 2011

HĐQT duy trì cơ chế họp định kỳ 1 tháng 1 lần và tổ chức thực hiện họp khi có các vấn đề phát sinh, thực hiện phân công nhiệm vụ tới từng thành viên. Trong năm 2011, Hội đồng quản trị đã tổ chức họp 12 phiên định kỳ và 3 phiên bất thường.

Trong năm qua, HĐQT và Ban điều hành đã bám sát các định hướng chiến lược phát triển của Công ty và các phương án Hội đồng quản trị phê duyệt; ổn định tổ chức; điều hành mọi hoạt động trong công ty; hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu kinh tế hàng quý, 6 tháng và cả năm.

Năm 2011, vấn đề hiệu quả tài chính được Ban giám đốc điều hành đặc biệt chú trọng trong sử dụng hiệu quả tiền vốn; rút ngắn thời gian công nợ; giảm tồn kho; do đó tuy lãi suất ngân hàng tăng cao, phải đầu tư nhiều hơn so với năm 2010 song tài chính công ty vẫn ổn định.

Thương hiệu Traphaco tiếp tục được xây dựng và bảo vệ là "Thương hiệu dược phẩm số 1 ngành dược Việt Nam".

Bên cạnh việc thực hiện các nhiệm vụ của Đại hội đồng cổ đông giao, Hội đồng quản trị đã tiến hành nghiên cứu để đưa ra các chiến lược hoạt động cũng như các dự án lớn phục vụ cho mục tiêu phát triển bền vững và dài hạn của doanh nghiệp như:

» Chào mua thành công cổ phần của Traphaco CNC nâng vốn sở hữu của Traphaco tại Traphaco CNC lên 50,96%.

» Đẩy nhanh việc xây dựng hệ thống phân phối thông qua việc thành lập thêm các chi nhánh tại các tỉnh trong cả nước. Công ty quyết định mua 6 địa điểm để xây dựng văn phòng và hệ thống kho tại: Khánh Hòa, Quảng Ngãi, Gia Lai, Thái Nguyên, Hải Dương, Quảng Ninh.

» Quyết định nâng hạn mức vốn vay tại Ngân hàng VietinBank từ 80 tỷ lên 140 tỷ.

Công tác tổ chức

» Thành lập tiểu ban giúp việc Hội đồng quản trị, quyết định tổ chức và nhân sự cho bộ máy điều hành ngay sau ĐHĐCĐ nhiệm kỳ IV.

» Ban hành quy chế tổ chức và hoạt động của công ty với những nội dung sửa đổi cho phù hợp với tổ chức mới.

» Phối hợp với Ban kiểm soát trong việc giám sát các hoạt động của Ban Giám đốc điều hành. Lắng nghe ý kiến đóng góp của BKS về hoạt động điều hành.

» Tham gia các giải pháp tháo gỡ những khó khăn vĩ mô như vấn đề tỷ giá, lạm phát, thuế thu nhập doanh nghiệp và quy chế quản lý giá dược phẩm.

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG

Năm 2012 được dự báo là năm vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức với nền kinh tế nói chung và Việt Nam nói riêng.

Theo dự báo, khu vực EU chưa thoát được khủng hoảng nợ công, biến động chính trị tại các quốc gia xuất khẩu dầu lửa làm cho giá xăng dầu biến động, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của các doanh nghiệp.

Với nền kinh tế Việt Nam, các nhà kinh tế dự báo năm 2012 vẫn còn nhiều khó khăn do Nhà nước tiếp tục chính sách thắt chặt tín dụng, cắt giảm chi tiêu công dẫn đến mức chi tiêu của người mua giảm sút gây ảnh hưởng tới hoạt động của doanh nghiệp. Chi phí vay tài chính vẫn ở mức cao gây khó khăn cho doanh nghiệp trong vấn đề huy động vốn.

THUẬN LỢI:

Công ty đạt tốc độ tăng trưởng ở mức cao (trung bình 25%) và được duy trì liên tục trong nhiều năm.

Thương hiệu doanh nghiệp và sản phẩm có uy tín được người tiêu dùng lựa chọn.

Cơ cấu sản phẩm của công ty với 70% doanh thu từ sản phẩm đông dược sử dụng nguồn nguyên liệu tại Việt Nam, khẳng định được ưu thế của sự khác biệt trong chiến lược phát triển, đồng thời đảm bảo về nguồn cung ổn định về giá và chất lượng.

Công ty có tài chính lành mạnh

Hệ thống sản xuất có công suất đảm bảo tốc độ tăng trưởng cao, đồng thời hệ thống quản lý chất lượng và hệ thống thực hành sản xuất của doanh nghiệp đã hoàn thiện qua nhiều năm không ngừng cải tiến và nâng cao năng suất chất lượng.

Có sự hợp tác tốt giữa công ty và các đối tác và các cổ đông là tổ chức.

Được Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước ủng hộ trong chiến lược phát triển.

KHÓ KHĂN:

Đảm bảo mục tiêu tăng trưởng doanh thu và tỉ suất lợi nhuận trong bối cảnh toàn xã hội cắt giảm chi tiêu.

Tình hình các doanh nghiệp dược khó khăn, việc bảo đảm an toàn đồng vốn tiếp tục là vấn đề thách thức trong năm 2012.

Huy động vốn các ngân hàng cho các dự án lớn của công ty gặp nhiều khó khăn.

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

MỤC TIÊU

Đầu tư phát triển mọi nguồn lực của doanh nghiệp: nhân lực, vật lực, tài lực. Tận dụng các cơ hội, lợi thế, hạn chế các khó khăn, giữ vững và mở rộng thị trường trong và ngoài nước cho các sản phẩm cũ và các sản phẩm mới. Tăng cường khuyếch trương, quảng bá thương hiệu, duy trì thương hiệu dược phẩm hàng đầu Việt Nam. Duy trì mục tiêu tăng trưởng thị trường Miền Nam hướng đến tăng tỉ trọng doanh thu trong cơ cấu chung các miền. Duy trì tốc độ tăng trưởng cao cả về doanh thu và lợi nhuận, từng bước làm tăng giá trị doanh nghiệp (cả giá trị hữu hình và vô hình) làm tiền đề thực hiện các chiến lược đến năm 2015.

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012 (tiếp theo)

NHIỆM VỤ CỤ THỂ:

Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

Tổng doanh thu: 1.330 tỷ đồng (đã bao gồm VAT), trong đó:

- Hàng sản xuất và độc quyền phân phối: 1.000 tỷ đồng (tăng 20% so với năm 2011).
- Hàng xuất nhập khẩu ủy thác và khai thác bán lẻ: 330 tỷ đồng.

Lợi nhuận sau thuế: 130 tỷ đồng, tăng 46% so với năm 2011.

Thu nhập lao động bình quân: Tăng 15%, đảm bảo đủ công ăn việc làm cho người lao động.

Hoạt động Đầu tư - Quản trị tài chính:

Tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Traphaco Sapa.

Đầu tư xây dựng cơ sở vật chất các chi nhánh tại các tỉnh.

Mở rộng quy mô doanh nghiệp bằng việc mua lại cổ phần các Công ty dược tại một số tỉnh, qua đó củng cố vị thế Traphaco, tạo thị trường ổn định, tăng doanh số bán hàng.

Khai thác tối đa và tìm các giải pháp đầu tư máy móc, trang thiết bị, công nghệ nâng cao công suất nhà máy Hoàng Liệt và các công ty thành viên.

Xây dựng phương án đầu tư cho nhà máy Văn Lâm mới.

Xây dựng lộ trình tăng sở hữu của Traphaco tại Traphaco CNC. Mục tiêu đến 2013 sở hữu 100% vốn Traphaco CNC.

Xem xét điều chỉnh vốn điều lệ và số lượng thành viên Hội đồng quản trị cho phù hợp với quy mô doanh nghiệp.

Công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới ra thị trường:

Phấn đấu tiếp tục giữ vững thị phần các sản phẩm truyền thống. Triển khai sản xuất, đưa ra thị trường ít nhất 06 sản phẩm mới. Doanh thu sản phẩm mới đạt ít nhất 7,5% tổng doanh thu hàng sản xuất (75 tỷ đồng).

Nghiên cứu thành lập quỹ khoa học công nghệ.

Mở rộng quan hệ với các đối tác nước ngoài, phân phối độc quyền ít nhất 2 sản phẩm nhập khẩu.

Tiếp tục nghiên cứu và đưa vào triển khai các công nghệ mới. Nghiên cứu sản phẩm mới tạo sự độc đáo và khác biệt.

Tiếp tục triển khai dự án GreenPlan: Quy hoạch và phát triển vùng trồng tạo nguồn cung dược liệu đầu vào có chất lượng cao, ổn định, lâu dài. Hoàn thành chuỗi giá trị của Công ty.

Thực hiện các đề tài dự án cấp nhà nước, cấp bộ. Trên cơ sở thực hiện các đề tài dự án này để nghiên cứu chuyên sâu sản phẩm.

CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH NĂM 2012

"Đầu tư phát triển mọi nguồn lực của doanh nghiệp: nhân lực, vật lực, tài lực. Tận dụng các cơ hội, lợi thế, hạn chế các khó khăn, giữ vững và mở rộng thị trường trong và ngoài nước cho các sản phẩm truyền thống và các sản phẩm mới. Tăng cường khuyếch trương, quảng bá thương hiệu, duy trì thương hiệu dược phẩm hàng đầu Việt Nam. Duy trì tốc độ tăng trưởng 20-25% cả về doanh thu và lợi nhuận, từng bước làm tăng giá trị doanh nghiệp (cả giá trị hữu hình và vô hình) để hoàn thành các chiến lược 5 năm từ 2011 đến 2015 đã đề ra."

Phát triển hệ thống phân phối:

Duy trì 12 chi nhánh hiện có. Thành lập thêm 4 chi nhánh tại: Quảng Ninh, Gia Lai, Hải Dương, Thái Nguyên. Tiếp tục nâng cấp hệ thống phân phối nhằm tạo chủ động trong kinh doanh, tăng cường khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp tại thị trường.

Khai thác tối đa hiệu quả kênh phân phối tại Miền Bắc, Thực hiện dự án CRM (chăm sóc khách hàng) cho các khách hàng trung gian.

Xây dựng, phát triển kênh phân phối tại Miền Nam

Tích cực thúc đẩy xuất khẩu sang các nước ASEAN (Lào, Myanmar, Campuchia) và Đông Âu (Ukraina) nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn tài chính.

Thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp:

Xây dựng, bảo vệ và quảng bá thương hiệu: Tiếp tục khuyếch trương, quảng bá thương hiệu, đảm bảo duy trì "Thương hiệu dược phẩm nổi tiếng nhất ngành dược Việt Nam".

Tiếp tục các hoạt động IR để nâng cao giá trị cổ phiếu TRA.

Tiếp tục xây dựng văn hóa Traphaco:

"HỢP TÁC, CHIA SẺ, CAM KẾT VÀ THỰC HIỆN CAM KẾT",

đặt trọng tâm vào hình ảnh doanh nghiệp uy tín - chất lượng - hiệu quả.

TÌNH HÌNH KINH TẾ VĨ MÔ NĂM 2011

"Trong xu hướng bất ổn của nền kinh tế thế giới, năm 2011 đánh dấu một năm đầy biến động và khó khăn đối với nền kinh tế thế giới, khu vực cũng như ở Việt Nam. Cũng theo Ngân hàng Thế giới, tăng trưởng của kinh tế Việt Nam năm vừa qua chậm hơn so với năm 2010 và ước đạt khoảng 5,8%. Lạm phát và tỉ giá là hai nỗi lo lớn nhất của nền kinh tế Việt Nam trong suốt năm 2011."

Lạm phát, dưới tác động của chính sách tiền tệ nới lỏng trong các năm trước kết hợp với giá hàng hóa nhập khẩu tăng, đã tăng phi mã trong ba quý và chạm đỉnh trong tháng 8 với mức tăng hàng năm lên tới 23%. Tỉ giá liên tục được điều chỉnh tăng vào cuối năm 2010 và trong quý I năm 2011 do sức ép của thâm hụt thương mại và sụt giảm dự trữ ngoại hối. Trước tình hình đó, chính phủ đã phải ra Nghị quyết 11 với mục đích bình ổn kinh tế và giảm lạm phát. Cho đến cuối năm 2011, Nghị quyết 11 đã bắt đầu cho thấy kết quả tích cực. Sau khi tăng lên đỉnh điểm vào tháng 8, lạm phát đang có chiều hướng giảm dần nhờ chính sách tiền tệ thắt chặt được duy trì suốt cả năm và ước tính ở mức 18% cho cả năm 2011. Thâm hụt ngân sách và thương mại trong năm 2011 dự kiến được cải thiện. Tỉ giá được duy trì ổn định trong 3 quý cuối năm 2011. Tuy nhiên, cũng có những hệ lụy của Nghị quyết 11, cụ thể là chính sách tiền tệ thắt chặt kéo dài đang làm mặt bằng lãi suất tăng cao, gây nên tình trạng thiếu thanh khoản trong hệ thống ngân hàng. Trong năm 2011, có những thời điểm lãi suất huy động lên đến 18-19%, và lãi suất vay ở mức 21-22%. Tín dụng bị thắt chặt và chủ trương cắt giảm chi tiêu công là những yếu tố ảnh hưởng tiêu cực đến tổng cầu nội địa được dự đoán là vẫn tiếp tục trong năm 2012.

QUẢN TRỊ RỦI RO

RỦI RO KINH TẾ VĨ MÔ

Các rủi ro trong tài chính doanh nghiệp thường gắn liền với hiện tượng lạm phát trong nền kinh tế. Lạm phát xảy ra do rất nhiều nguyên nhân nhưng chủ yếu là những nguyên nhân khách quan từ thị trường thế giới, từ việc điều hành kinh tế vĩ mô của Nhà nước. Hơn nữa, các doanh nghiệp là những tế bào của nền kinh tế quốc dân, là nơi tạo ra của cải vật chất, là lực lượng chủ yếu trong việc đóng góp vào ngân sách nhà nước. Do đó, khi lạm phát xảy ra, các doanh nghiệp phải đối mặt với tất cả các rủi ro về tài chính thì nhà nước không thể đứng ngoài cuộc.

Có một số ý kiến cho rằng, lạm phát lại là một thời cơ để thị trường thanh lọc và loại trừ các doanh nghiệp yếu; để các doanh nghiệp tiến hành cải tổ và phát triển bền vững hơn. Điều đó không hoàn toàn sai. Song, cũng không nên quá nhấn mạnh ý nghĩa của điều đó rồi phó mặc cho các doanh nghiệp "lặn, ngụp" trong vô vàn khó khăn do lạm phát. Lạm phát là một căn bệnh của nền kinh tế. Không ai nhờ bệnh dịch để thanh lọc cuộc sống con người. Vì vậy Nhà nước - người có quyền thu thuế và có chức năng quản lý nền kinh tế quốc dân - cần có những biện pháp cấp bách và hữu hiệu để giúp các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, chống đỡ được với những rủi ro về tài chính do lạm phát.

TRAPHACO phải thường xuyên cập nhật các thông tin về tình hình kinh tế, các dự báo kinh tế, đồng thời chủ động nguồn tài chính, duy trì mối quan hệ tốt với các Ngân hàng, tổ chức tài chính để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh được thuận lợi, không chịu sự tác động quá lớn bởi các yếu tố bên ngoài.

Việc công ty kiện toàn bộ máy kế toán, thực hiện nghiêm túc chế độ kế toán quản trị để thường xuyên có được những thông tin trung thực, chính xác, đầy đủ về tình hình tài chính của doanh nghiệp phục vụ cho việc phân tích và ra những quyết định quản lý.

RỦI RO VỀ LÃI SUẤT TIỀN VAY

Để phục vụ kinh doanh, đầu tư, hầu như tất cả các doanh nghiệp đều phải sử dụng vốn vay. Do đó, lãi suất tiền vay - chi phí sử dụng vốn - trở thành bộ phận cấu thành quan trọng trong chi phí sản xuất kinh doanh và đầu tư của doanh nghiệp. Khi lập kế hoạch kinh doanh và dự án đầu tư, lãi suất tiền vay đã được dự tính. Song, có rất nhiều nhân tố nằm ngoài tầm kiểm soát của doanh nghiệp tác động đến lãi suất tiền vay. Thông thường khi lạm phát xảy ra, lãi suất tiền vay tăng đột biến. Do đó, những tính toán, dự kiến trong kế hoạch kinh doanh, đầu tư bị đảo lộn. Một rủi ro lớn đã xảy ra và ảnh hưởng lớn tới hoạt động kinh doanh. Lượng tiền vay càng lớn, tác động tiêu cực của rủi ro này càng nghiêm trọng và có thể dẫn đến tình trạng phá sản doanh nghiệp nếu nó tồn tại trong một thời kỳ dài.

Trong các năm gần đây lãi suất cho vay của các tổ chức tín dụng luôn được điều chỉnh theo hướng đi lên do vậy công ty đã chủ động trong việc cơ cấu nguồn vốn vay phù hợp đảm bảo không bị ảnh hưởng lớn khi có sự điều chỉnh lãi suất tiền vay,

RỦI RO VỀ SỨC MUA CỦA THỊ TRƯỜNG

Sức mua của thị trường là nhân tố quyết định khả năng tiêu thụ hàng hóa của doanh nghiệp và do đó, nó cũng quyết định dòng tiền vào doanh nghiệp. Song, sức mua của thị trường lại phụ thuộc vào khả năng thanh toán. Khi lạm phát, giá cả hàng hóa trên thị trường tăng cao, thu nhập của người lao động và các tầng lớp dân cư không tăng hoặc tăng chậm hơn chỉ số lạm phát và tất yếu dẫn đến sức mua giảm. Quan trọng hơn nữa, cơ cấu tiêu dùng cũng thay đổi. Phần lớn khả năng thanh toán tập trung cho những nhu cầu thiết yếu. Vì vậy, sẽ có không ít mặt hàng lượng tiêu thụ sẽ giảm đi đáng kể. Khi đó, rủi ro về sức mua của thị trường đã xảy ra. Nó thể hiện qua số lượng hàng hóa tiêu thụ được giảm, giá bán không bù đắp được chi phí sản xuất, kinh doanh.

Dược phẩm là một loại hàng hóa đặc biệt liên quan đến sức khỏe và sự an toàn của con người đòi hỏi các sản phẩm của công ty ngày càng được nâng cao về chất lượng, đáp ứng ngày càng cao nhu cầu của người tiêu dùng trong bối cảnh thị trường có nhiều biến động như hiện nay.

RỦI RO VỀ TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI

Là rủi ro xẩy ra khi các giao dịch kinh tế được thực hiện bằng ngoại tệ và tỷ giá hối đoái biến động theo hướng làm cho đồng nội tệ bị mất giá. Với những doanh nghiệp sử dụng nhiều ngoại tệ, khi tỷ giá hối đoái tăng, số lỗ về tỷ giá có thể làm giảm đáng kể, thậm chí là triệt tiêu toàn bộ lợi nhuận thu được trong kinh doanh. Đây là rủi ro bất khả kháng của các doanh nghiệp trong một nền kinh tế nhập siêu với tỷ lệ lớn.

Công ty đã chủ động trong việc tìm nguồn hàng nhập khẩu với giá cả cạnh tranh, sử dụng lợi thế nhóm công ty sản xuất "Mặt hàng thuốc thiết yếu phục vụ chăm sóc sức khỏe cộng đồng" do vậy không chịu sự ảnh hưởng của việc biến động tỉ giá hối đoái trong khâu thanh toán.

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT - KINH DOANH

DOANH THU BÁN HÀNG

Năm 2011 đánh dấu là một năm đầy biến động và khó khăn đối với nền kinh tế thế giới, khu vực cũng như ở Việt Nam. Tuy vậy, với những thế mạnh tích lũy qua nhiều năm: "Thương hiệu nổi tiếng ngành Dược Việt Nam", hệ thống phân phối sâu rộng trên toàn quốc, hoạt động tài chính lành mạnh,... Traphaco đã kết thúc năm 2011 với việc hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu mà Đại hội đồng cổ đông đã đặt ra, giữ vững được mức độ tăng trưởng cao qua các năm.

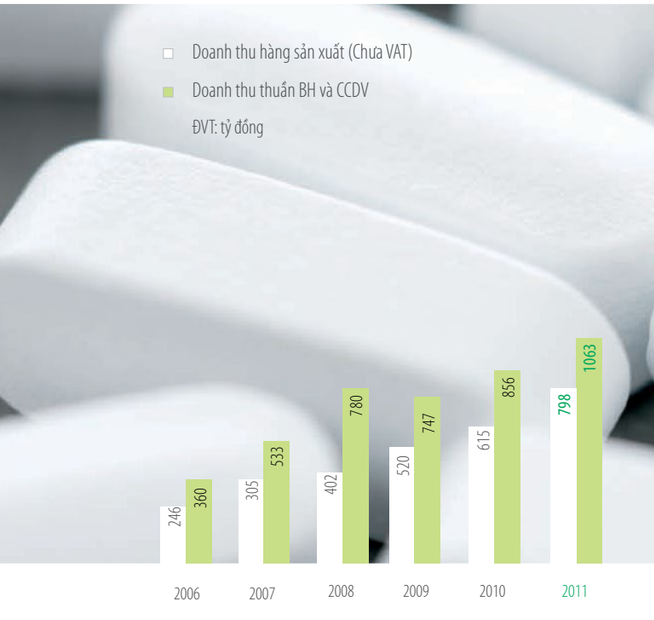
Chỉ tiêu		Thực hiện năm 2010	Kế hoạch năm 2011	Thực hiện năm 2011	TH 2011 so KH 2011 (*)	TH 2011 so TH 2010 (*)
Tổng doanh thu thuần (gồm VAT)	tỷ đồng	911	1.080	1.123	104%	123,75%
Doanh thu hàng sản xuất	tỷ đồng	652	830	844	102%	127,63%
Doanh thu hàng khác	tỷ đồng	259	250	279	112%	108,09%

(*) : TH: thực hiện; KH: Kế hoạch

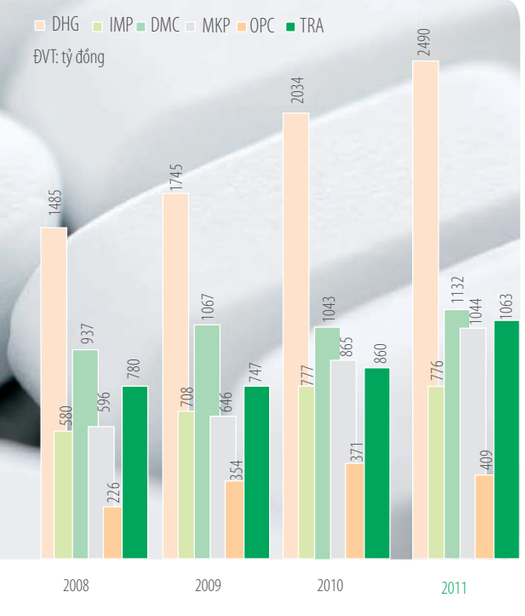
Với tốc độ tăng trưởng doanh thu của công ty trong năm 2011 tăng 24% so với cùng kỳ và đạt mức tăng trưởng cao so với các doanh nghiệp trong ngành càng khẳng định được vị thế của doanh nghiệp dược phẩm hàng đầu Việt Nam. Trong giai đoạn từ năm 2009 - 2011 công ty đã có kế hoạch cơ cấu lại ngành hàng kinh doanh, chú trọng đẩy mạnh kinh doanh các mặt hàng do công ty sản xuất, là những mặt hàng có tỉ suất lợi nhuận cao nhằm tối đa hóa lợi nhuận công ty đồng thời giảm bớt tỉ trọng hàng khai thác là những mặt hàng có tỉ suất lợi nhuận thấp. Tốc độ tăng trưởng hàng do công ty sản xuất tăng từ 20 - 30% trong các năm gần đây cao hơn tốc độ tăng trưởng doanh thu toàn công ty.

Theo định hướng phát triển của công ty từ nay đến năm 2015 công ty sẽ đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân từ 20 – 25% hàng năm, Traphaco sẽ tiếp tục phát triển với các chỉ tiêu luôn vượt kế hoạch và tăng trưởng so với cùng kỳ.

BIỂU ĐỒ TĂNG TRƯỞNG DOANH THU VÀ TĂNG TRƯỞNG HÀNG CÔNG TY TỰ SẢN XUẤT



BIỂU ĐỒ SO SÁNH VỚI CÁC CÔNG TY CÙNG NGÀNH



DOANH THU THEO NHÓM HÀNG

Doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh tại công ty bao gồm 2 mảng chính:

- Hàng công ty tự sản xuất (Bao gồm hàng đông dược và tân dược)
- Hàng khai thác (Hàng NKUT, mua bán nguyên, phụ liệu, độc quyền phân phối, khác ...)

HÀNG ĐÔNG DƯỢC

Theo thống kê của Cục quản lý dược Việt Nam hàng đông dược của Traphaco chiếm thị phần lớn nhất tại phía Bắc, đây là mặt hàng thế mạnh của công ty chiếm 58% doanh số, đóng góp 79% trong tổng lợi nhuận của công ty năm 2011.

Các mặt hàng đông dược của công ty tăng trưởng đều trong các năm qua, đặc biệt là các mặt hàng chiến lược. Hiện nay trên thị trường có rất nhiều sản phẩm cùng loại với các sản phẩm của Traphaco như Hoạt huyết dưỡng não, Boganic ... nhưng doanh số của các mặt hàng này vẫn tăng trưởng đều qua các năm càng khẳng định được chất lượng của các sản phẩm do Traphaco sản xuất và nhận được sự tin tưởng, tín nhiệm của người tiêu dùng.

Trong các năm gần đây cơ cấu doanh thu có sự dịch chuyển nhiều hơn về nhóm đông dược. Cơ cấu doanh thu nhóm hàng đông dược tăng dần lên trong các năm là mục tiêu của Traphaco để giảm bớt sự phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu, thay thế bằng nguồn nguyên liệu trong nước và hình thành các vùng nuôi trồng dược liệu theo chủ trương của Nhà nước, Ngành.

HÀNG TÂN DƯỢC

Các sản phẩm tân dược chiếm 16% trong tổng doanh thu và đóng góp 18% trong tổng lợi nhuận của công ty trong năm 2011.

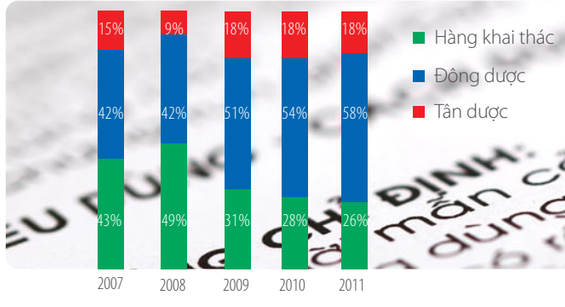
Sự dịch chuyển về cơ cấu nhóm sản phẩm giúp công ty không chịu áp lực về việc tăng tỉ giá ngoại tệ, ảnh hưởng trực tiếp đến giá sản phẩm và tập trung sản xuất những mặt hàng tân dược có tỉ suất lợi nhuận cao, không bị ảnh hưởng lớn bởi nguồn nguyên liệu đầu vào.

HÀNG KHAI THÁC

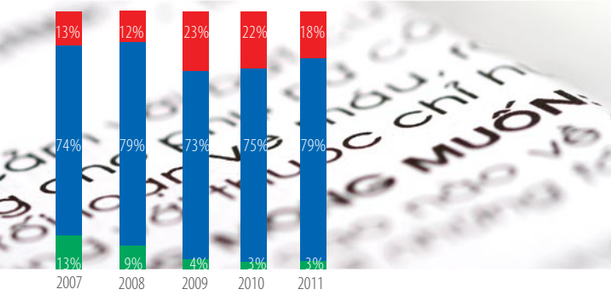
Là nhóm mặt hàng có doanh số lớn nhưng tỉ suất lợi nhuận thấp do vậy trong những năm gần đây công ty có định hướng không tập trung tăng trưởng vào nhóm hàng khai thác mặc dù tiềm năng của nhóm hàng này là rất lớn.

Công ty đã điều chỉnh giảm dần tỉ trọng của nhóm hàng khai thác trong năm 2011 nhưng lợi nhuận gộp vẫn giữ ổn định như năm 2010.

BIỂU ĐỒ CƠ CẤU DOANH THU THEO NHÓM HÀNG



BIỂU ĐỒ CƠ CẤU LỢI NHUẬN GỘP THEO NHÓM HÀNG



KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT - KINH DOANH (tiếp theo)

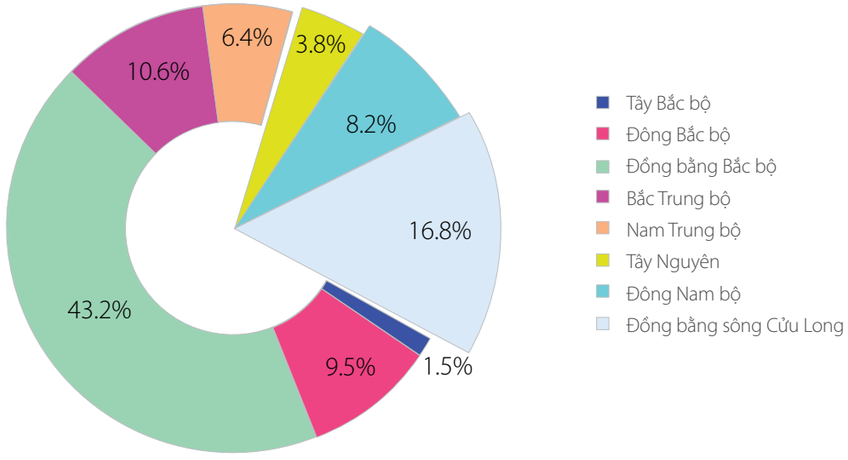
DOANH THU BÁN HÀNG THEO KHU VỰC ĐỊA LÝ

Doanh số bán hàng của công ty trong năm 2011 chủ yếu tập trung tại thị trường trong nước trong đó doanh số bán hàng tại Đồng bằng Bắc bộ chiếm 43% trong tổng doanh số bán hàng của công ty do đây là địa bàn tập trung đông dân và nhu cầu sử dụng thuốc thiết yếu lớn nhất trong địa bàn cả nước. Doanh số hàng xuất khẩu chiếm tỉ trọng nhỏ, thị trường xuất khẩu chính của Traphaco là Ukrạina, Belgium, Lào, Myanmar….

Theo định hướng của công ty trong các năm tới sẽ xúc tiến giới thiệu các mặt hàng đông dược thế mạnh của công ty tới các nước trong khu vực nhằm tìm kiếm thị trường xuất khẩu mới.

Với lợi thế về hệ thống phân phối trải dài khắp các tỉnh, thành phố đến các tuyến huyện, xã của 64 tỉnh, thành phố trên cả nước giúp các sản phẩm của công ty được đưa đến tận tay người tiêu dùng.

BIỂU ĐỒ DOANH THU THEO KHU VỰC ĐỊA LÝ



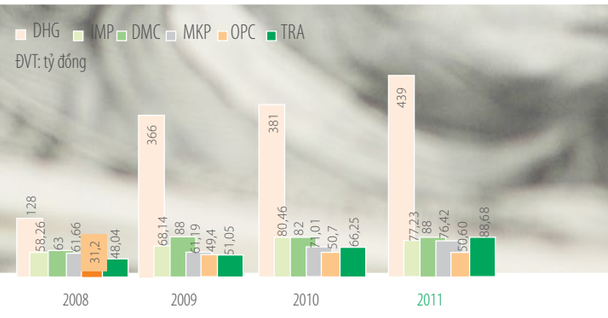
LỢI NHUẬN

Trong giai đoạn từ năm 2006 – 2011, doanh thu của công ty đã tăng gấp 3 lần từ 360 tỷ đồng lên 1.063 tỷ đồng, trong khi lợi nhuận sau thuế tăng 5,6 lần từ 15,9 tỷ đồng lên 88,7 tỷ đồng. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận cao gấp 2 lần tốc độ tăng trưởng của doanh thu càng khẳng định sự tăng trưởng vượt bậc về khả năng sinh lời của công ty.

Việc hợp nhất Công ty TNHH MTV TraphacoSapa vào tháng 7/2009 và mới đây là việc hợp nhất Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco vào tháng 11/2011 là những tín hiệu tích cực trong việc trong việc mở rộng qui mô sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp, tạo điều kiện cho việc điều hành một cách thống nhất nhằm đạt được tốc độ tăng trưởng lợi nhuận ngày càng cao. Trong 03 năm hợp nhất tốc độ tăng trưởng về lợi nhuận của Traphaco đã có những bước tiến vượt bậc từ 6,26% trong năm 2009, đến năm 2011 tốc độ tăng trưởng đã đạt trên 34% , đây thực sự là con số ấn tượng khẳng định định hướng phát triển sản xuất kinh doanh của công ty là đúng hướng.

BIỂU ĐỒ TĂNG TRƯỞNG LỢI NHUẬN QUA CÁC NĂM

BIỂU ĐỒ SO SÁNH LỢI NHUẬN VỚI CÁC CÔNG TY CÙNG NGÀNH



CHI PHÍ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Cấu trúc chi phí hoạt động của Traphaco qua các năm gần đây:

Tỉ lệ chi phí/Doanh thu thuần		2008	2009	2010	2011
Giá vốn hàng bán/Doanh thu thuần	%	79,33	71,20	69,33	62,45
Chi phí bán hàng/Doanh thu thuần	%	9,23	13,31	13,74	17,12
Chi phí quản lý/Doanh thu thuần	%	4,01	5,23	5,47	6,83
Chi phí tài chính/Doanh thu thuần	%	0,57	0,91	1,35	2,57
LNTT/doanh thu thuần	%	7,54	9,31	10,63	11,69
LNST/Doanh thu thuần	%	5,90	6,83	7,71	8,34

Nguồn: BCTC kiểm toán Traphaco

Tỉ lệ giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần giảm dần qua các năm cho thấy công ty đã dần ổn định được nguyên liệu đầu vào bằng cách tập trung các vùng trồng nguyên liệu chủ yếu, nguyên liệu sạch cung cấp các sản phẩm đầu vào cho công ty. Mặt khác công ty đã chủ động ký kết hợp đồng với các khách hàng cung cấp theo mùa, vụ của từng loại sản phẩm do vậy sản phẩm đầu vào được lựa chọn và có giá cả hợp lý. Năm 2011 chỉ số giá vốn trên doanh thu thuần của công ty đạt tỉ lệ thấp nhất, giảm 7% so với năm 2010 càng khẳng định được việc công ty đã khai thác tối ưu năng suất nhà máy sản xuất thuốc đạt tiêu chuẩn GMP và lợi thế quy mô của công ty.

Tỉ lệ chi phí bán hàng trên doanh thu thuần tương đối ổn định trong năm 2009 và 2010. Năm 2011 tỉ lệ này có tăng trên 3% nhưng vẫn ngang bằng với các công ty dược thuộc nhóm 2 và thấp hơn các công ty dược thuộc nhóm 1 trong khoảng 3-5%. Việc tăng cấu trúc chi phí này là do trong năm 2011 công ty đã đầu tư, mở rộng hệ thống phân phối tới địa bàn các tỉnh bằng việc xây dựng trụ sở chi nhánh tại 06 tỉnh, thành phố.

Cấu trúc chi phí quản lý trên doanh thu thuần nhìn chung không có sự thay đổi lớn qua các năm và ở mức phù hợp với phát triển định hướng ngành dược. Riêng cấu trúc chi phí tài chính trên doanh thu thuần có sự tăng trưởng trên 1% vào năm 2011 là năm lãi suất vay ngân hàng có nhiều biến động, lãi suất cho vay tương đối cao do vậy cần có sự điều chỉnh hợp lý từ phía cơ quan quản lý Nhà nước.

Cấu trúc lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần luôn đạt được được mức tăng trưởng đều và bền vững, năm sau cao hơn năm trước.

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH CỦA CÔNG TY

QUI MÔ VÀ CẤU TRÚC VỐN

Tổng nguồn vốn năm 2011 đã tăng 45% so với năm 2010 chủ yếu là do việc hợp nhất Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco thành công ty con với tỉ lệ quyền biểu quyết 50,96%.

Cơ cấu giữa nợ phải trả trên tổng nguồn vốn : Theo số liệu năm 2010 nợ phải trả chiếm 39%, vốn chủ sở hữu chiếm 61% nhưng đến thời điểm 31/12/2011 cơ cấu có sự dịch chuyển tăng nợ phải trả lên 47% trong khi vốn chủ sở hữu chiếm 53% chủ yếu là do có sự hợp nhất Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco thành công ty con từ ngày 01/11/2011.

Cấu trúc tài sản ngắn hạn và tài sản dài hạn trong năm 2011 có sự thay đổi so với năm 2010. Tài sản ngắn hạn giảm từ 85% trong năm 2010 xuống còn 74% trong năm 2011 là do trong năm công ty có đầu tư mặt bằng thành lập các chi nhánh mới với số tiền đầu tư vào tài sản cố định tăng gần 100 tỷ đồng.

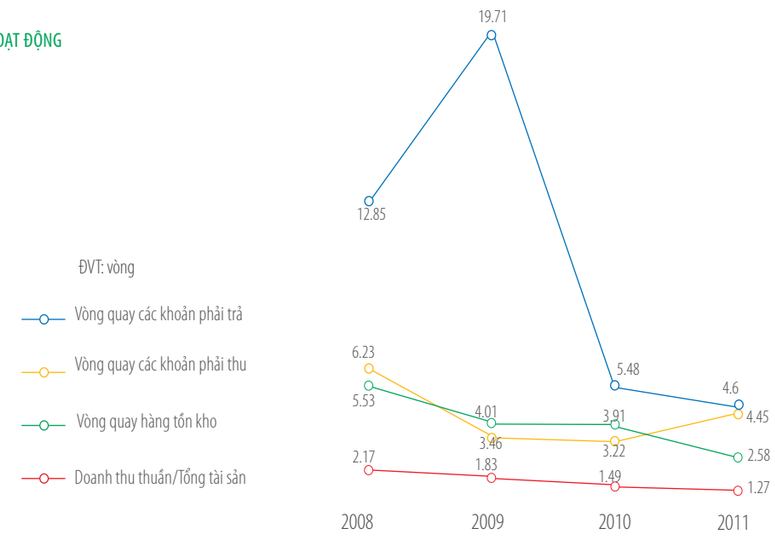
NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG

Trong các năm 2008 – 2009 có sự chênh lệch lớn giữa vòng quay các khoản phải thu và phải trả đồng nghĩa với việc TRA bị chiếm dụng vốn lưu động khá nhiều, nhưng đây cũng là đặc điểm phổ biến của các doanh nghiệp dược do hầu hết các doanh nghiệp này đều thực hiện phân phối cho các cơ sở y tế, bệnh viện - kỳ thu tiền của đối tượng này thường khá dài ngày; hay phân phối qua các công ty dược tỉnh trung gian dẫn đến các khoản phải thu của khách hàng cao, bị chiếm dụng vốn lớn.

Sự chênh lệch này đã được cải thiện đáng kể từ việc công ty đã thành lập chi nhánh tại địa bàn các tỉnh giúp cho công ty quản lý công nợ và thu hồi nợ được tốt hơn. Hơn nữa, chính sách bán hàng trong công ty cũng có những điều chỉnh phù hợp tác động đến vòng quay các khoản phải thu tăng lên 1 vòng trong năm 2011.

Vòng quay hàng tồn kho tại công ty trong các năm qua đều ổn định từ 5 – 6 vòng trên 1 năm cho thấy công ty đã tính toán được lượng hàng dự trữ hợp lý, chủ động lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm phù hợp với mô hình sản xuất và kinh doanh của ngành dược. Năm 2011, hệ số vòng quay hàng tồn kho tại công ty có giảm so với các năm trước, nguyên nhân là do trong quí 4/2011 Công ty CP công nghệ cao Traphaco trở thành công ty con của Công ty cổ phần Traphaco nên lượng hàng tồn kho có tăng lên khi hợp nhất báo cáo tài chính.

BIỂU ĐỒ CÁC CHỈ SỐ NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG



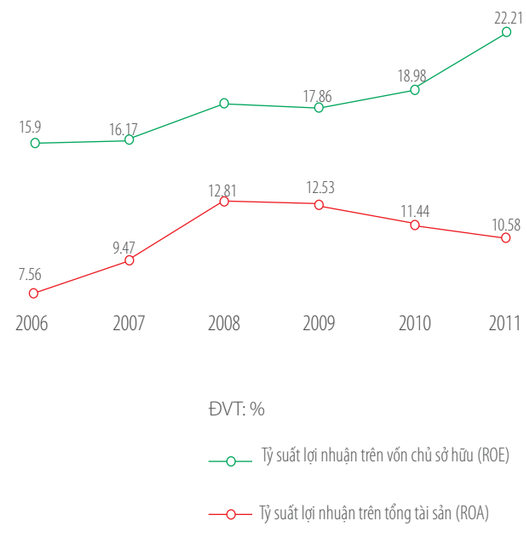
"Về qui mô doanh số và lợi nhuận thì Traphaco đứng sau Công ty cổ phần dược Hậu Giang và công ty cổ phần XNK y tế Domesco nhưng các chỉ số về khả năng sinh lời như ROA và ROE chỉ đứng sau Công ty cổ phần dược Hậu Giang và cao hơn DMC cũng như cao hơn hẳn các đơn vị khác trong ngành điều này cho thấy khả năng quản lý chi phí và các nguồn vốn của công ty đạt kết quả cao. Về chỉ số lãi cơ bản trên cổ phiếu của Traphaco trong năm 2011 đang đứng trong Top đầu các doanh nghiệp dược có chỉ số EPS cao nhất toàn ngành cho thấy việc sử dụng vốn của công ty có hiệu quả cao trong năm 2011."

KHẢ NĂNG SINH LỜI

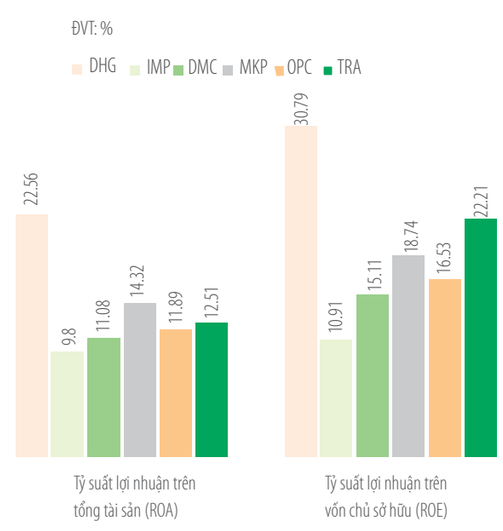
Chỉ số lợi nhuận trước thuế trên doanh thu thuần của công ty liên tục tăng trưởng trong các năm gần đây và hệ số lợi nhuận hoạt động của công ty trong năm 2011 đạt 14% và đã được cải thiện đáng kể so với các năm trước. Hệ số này là một thước đo đơn giản nhằm xác định đòn bẩy hoạt động mà công ty đạt được trong hoạt động kinh doanh của công ty. Công ty đã quản lý chi phí một cách hiệu quả, chủ động được nguồn nguyên liệu đầu vào, tập trung sản xuất, kinh doanh các mặt hàng có biên độ lợi nhuận cao, giảm dần tỉ trọng các mặt hàng có tỉ suất lợi nhuận thấp.

Tỉ số lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu trong năm 2011 đạt 22% và tăng trưởng 3% so với năm 2010 cho thấy công ty đã đạt được hiệu quả sản xuất kinh doanh và đạt mức tăng trưởng lợi nhuận cao so với cùng kỳ.

BIỂU ĐỒ KHẢ NĂNG SINH LỜI



BIỂU ĐỒ SO SÁNH KHẢ NĂNG SINH LỜI VỚI CÁC CÔNG TY CÙNG NGÀNH



Kính thưa Quý vị Cổ đông của Công ty Cổ phần Traphaco

Năm thứ nhất của nhiệm kỳ 2011-2015, từ tháng 3 năm 2011 đến tháng 03 năm 2012, BKS của công ty cổ phần Traphaco bao gồm ba (3) thành viên thực hiện công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện tại Traphaco trong việc thực hiện chiến lược, thực hiện các hoạt động về điều hành, các hoạt động tài chính của doanh nghiệp.

I. MỤC TIÊU VÀ PHẠM VI KIỂM SOÁT TRỌNG YẾU TRONG NĂM 2011

1. Kiểm soát Chiến lược:

- Chiến lược xây dựng thương hiệu.
- Chiến lược đầu tư để nâng vốn sở hữu của Traphaco tại Traphaco CNC lên 51%, chiến lược đầu tư 4,6 ha đất tại Văn lâm – Hưng Yên, tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Traphaco Sapa.
- Chiến lược phát triển hệ thống phân phối.
- Chiến lược nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

2. Kiểm soát Hoạt động quản trị doanh nghiệp:
Xây dựng quy chế hoạt động của công ty.
Kiểm soát quy trình quản lý dự án đầu tư, quy trình bán hàng và quản lý nhà phân phối, các hoạt động quảng cáo và hỗ trợ bán hàng, quy trình cung ứng nguyên vật liệu.

3. Kiểm soát Tài chính: kiểm tra các báo cáo tài chính hàng quý để đánh giá tính hợp lý của các số liệu tài chính; phối hợp làm việc với kiểm toán viên độc lập trong quá trình kiểm toán nhằm xem xét ảnh hưởng của các vấn đề trọng yếu liên quan đến công tác kiểm toán lên báo cáo tài chính; và kiểm soát việc tuân thủ các quy định về quản lý các khoản đầu tư tài chính.

II. PHƯƠNG PHÁP KIỂM SOÁT, ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ VÀ ĐỀ XUẤT CỦA BKS

PHƯƠNG PHÁP KIỂM SOÁT:
a. BKS đã tham dự đầy đủ các cuộc họp Hội đồng Quản trị ("HĐQT") theo quí và theo yêu cầu, để nắm bắt tình hình sản xuất kinh doanh thực tế của Traphaco và đóng góp ý kiến với HĐQT và Ban điều hành trong việc thực hiện các mục tiêu đã được ĐHĐCĐ phê duyệt tại đại hội tháng 3 năm 2011.

b. BKS làm việc chặt chẽ với Ban điều hành nhằm tìm hiểu, kiểm tra hệ thống quy trình hiện có, việc tuân thủ của các bộ phận liên quan và thực trạng hoạt động của các bộ phận chức năng trong toàn công ty. Các quy trình này bao gồm việc thăm cơ sở, nhà phân phối, kiểm tra các hồ sơ lưu trữ, việc thực hiện của các phòng ban chức năng, trao đổi và phỏng vấn các vị trí quản lý các cấp, trao đổi với công ty kiểm toán để đảm bảo việc kiểm toán được toàn diện và chi tiết.

KẾT QUẢ KIỂM SOÁT
BKS trân trọng báo cáo tới ĐHĐCĐ kết quả hoạt động kiểm soát trên các lĩnh vực chiến lược, hoạt động và tài chính của Traphaco trong năm 2011, như sau:

1. Kiểm soát chiến lược:

a. Chiến lược xây dựng thương hiệu:

- Áp dụng logo mới nhằm tạo sự khác biệt trong nhận diện thương hiệu.
- Đạt danh hiệu: Thương hiệu nổi tiếng Việt Nam. TOP 100 giải thưởng Sao vàng đất Việt và TOP 10 giải trách nhiệm xã hội, TOP 100 thương hiệu dẫn đầu hàng Việt Nam chất lượng cao.

b. Chiến lược đầu tư:
Nâng vốn sở hữu của Traphaco tại Traphaco CNC lên 51%: Công ty đã mua 38,17% cổ phiếu của công ty Trapahco CNC, nâng tổng số cổ phiếu nắm giữ tại Traphaco CNC lên 1.787.650 cổ phiếu ~ 50,96% vốn điều lệ.

Chiến lược đầu tư 4,6 ha đất tại Văn Lâm – Hưng Yên: đang đền bù đất và hoa màu cho dân thôn Bình Lương và thôn Thọ Khang – xã Tân Quang - Văn Lâm với tổng số tiền là: 28 tỷ đồng.

Tăng cường hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Traphaco Sapa: Năm 2011 Traphaco Sapa dần đi vào ổn định, bước đầu đã có lợi nhuận 461 triệu đồng.

Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng tại các tỉnh: Khánh Hòa, Quảng Ninh, Gia Lai, Hải Dương, Thái Nguyên.

c. Chiến lược phát triển hệ thống phân phối:
Mở thêm 03 chi nhánh tại các tỉnh: Bình Thuận, Đồng Nai, Quảng Ngãi.

Xem xét, lựa chọn danh mục đầu tư mua lại 1 số công ty Dược do SCIC thoái vốn.

d. Chiến lược nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới:
Năm 2011 đã nghiên cứu và đưa ra thị trường được: 05 sản phẩm.

2. Kiểm soát hoạt động quản trị doanh nghiệp:

a. Xây dựng quy chế làm việc nội bộ của công ty:
Đã hoàn thành và ban hành quy chế làm việc nội bộ công ty cổ phần Traphaco, là căn cứ để việc quản lý, điều hàng doanh nghiệp có hiệu quả.

b. Kiểm soát các hoạt động quản trị doanh nghiệp:
Thực hiện các chỉ tiêu cơ bản trong hoạt động sản xuất kinh doanh đạt và vượt so với nghị quyết ĐHĐCĐ tháng 3/2011:

Các quy trình quản lý đầu tư, quy trình sản xuất, quy trình bán hàng và quản lý nhà phân phối, quy trình mua bán nguyên vật liệu… nhìn chung đầy đủ và được CBCNV tuân thủ nghiên túc.

Nội quy kỷ luật công ty, hệ thống tổ chức, quy chế trả lương, thưởng… được tuân thủ một cách nghiên túc theo quy chế nội bộ của công ty.

Chi trả cổ tức đúng, đủ theo nghị quyết ĐHĐCĐ.
Các hoạt động của công ty thực hiện theo pháp lệnh hiện hành của nước CHXHCNVN, không có hiện tượng vi phạm pháp luật.

Các hoạt động quản trị doanh nghiệp được thực hiện nghiêm túc, nhanh chóng và triệt để thể hiện quyết tâm của ban điều hành và các đơn vị liên quan để thực hiện mục tiêu quản trị doanh nghiệp theo nghị quyết ĐHĐCĐ.

3. Kiểm soát tài chính
a. Theo các báo cáo định kỳ và số liệu phân tích do BĐH trình bày tại các cuộc họp HĐQT và báo cáo kiểm toán cả năm vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 được đơn vị kiểm toán độc lập của Traphaco là Công ty AASC kiểm toán, BKS cho rằng tình hình tài chính của Traphaco là lành mạnh.

- Các chỉ số cơ bản về tình hình công nợ, vốn vay, tính thanh khoản, hiệu quả sử dụng tài sản, trích lập dự phòng, vốn chủ sở hữu đều trong giới hạn cho phép.
- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Traphaco đều đạt và vượt các chỉ tiêu do ĐHĐCĐ phê duyệt vào đầu năm 2011.
- Traphaco tập trung vào các hoạt động kinh doanh cốt lõi và quản lý tài chính một cách chủ động, linh hoạt và thận trọng trong môi trường lạm phát cao, khan hiếm nguồn vốn để đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh của công ty.

b. BKS đã làm việc với đơn vị kiểm toán AASC sau kiểm toán năm 2011 của Traphaco và được thông báo rằng các báo cáo tài chính hợp nhất và báo cáo tài chính riêng thể hiện trung thực và hợp lý tình hình tài chính, kết quả kinh doanh và các dòng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất của toàn hệ thống của công ty trong niên độ kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2011 là phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán cũng như các quy định hiện hành tại Việt Nam.

Chỉ tiêu		Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ so với KH
Doanh thu	tỷ	1.080	1.123	104 %
Lợi nhuận sau thuế	tỷ	80	88,7	111 %
Thu nhập bình quân của người lao động	%	Tăng 10% so với 2010	Tăng 15% so với 2010	150 %

"Với chức năng giám sát, chúng tôi kiểm soát quá trình hoạt động của Doanh nghiệp theo đúng với chiến lược của Hội đồng Quản trị đã được Đại hội đồng Cổ đông thông qua. Trong năm tài chính 2011, Traphaco đã vượt kế hoạch đề ra với doanh thu 1.123 tỷ đồng đạt 104% so với kế hoạch, lợi nhuận sau thuế 88,7 tỷ đồng đạt 111%. Thu nhập người lao động tăng 15%, và Traphaco đã thành công trong việc nâng vốn chủ sở hữu tại Traphaco CNC lên 50,96%. "

III. KẾT LUẬN VÀ ĐỀ XUẤT:

HĐQT và Ban điều hành đã thực hiện được các chỉ tiêu của nghị quyết ĐHĐCĐ tháng 3 năm 2011. Công ty đã có những chiến lược đầu tư, hoạt động quản lý, chính sách tài chính tiến bộ rõ rệt, tạo niềm tin cho nhà đầu tư vào tính chuyên nghiệp, hiệu quả và minh bạch của Traphaco.

Công ty đã đóng góp đầy đủ và đáng kể vào ngân sách thuế của nhà nước, xây dựng, quảng bá thương hiệu Traphaco với cộng đồng, là thương hiệu nổi tiếng ngành dược Việt Nam.

Năm 2011 HĐQT và Ban điều hành đã phối hợp chặt chẽ với BKS, tạo điều kiện cho BKS hoạt động tốt theo quy định.

Đề xuất: Nhằm góp phần vào nâng cao giá trị của cổ phiếu TRA trên thị trường niêm yết, Ban kiểm soát kính trình ĐHĐCĐ giao cho HĐQT lựa chọn 1 trong số các công ty kiểm toán trong nước hoặc quốc tế được chấp thuận của UBCKNN cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2012 và ưu tiên lựa chọn các công ty kiểm toán trong nhóm Big4.

Chúng tôi cám ơn sự tin tưởng và ủng hộ các quý vị cổ đông đã dành cho BKS trong năm 2012 và trong thời gian sắp tới.

Trân trọng!

Ban Kiểm soát của Traphaco

"Việc tự chủ sản xuất thuốc từ phần lớn nguồn dược liệu trong nước góp phần phát triển ngành, góp phần bình ổn giá thuốc, góp phần đảm bảo an ninh về thuốc, sức khỏe Việt Nam, góp phần thực hiện chính sách quốc gia về y dược học cổ truyền Việt Nam."

ĐỊNH HƯỚNG, PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI TRONG TƯƠNG LAI

Giữ vững vị thế dẫn đầu trong nghiên cứu & phát triển thuốc và các sản phẩm chăm sóc sức khoẻ từ dược liệu.

Đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm mới tạo được sự độc đáo và khác biệt đặc biệt là các sản phẩm từ dược liệu Việt Nam vốn có nhiều ưu thế.

Xây dựng và phát triển chuỗi giá trị Nghiên cứu - Sản xuất - Thị trường đảm bảo sự tăng trưởng bền vững bằng giải pháp:

» Xây dựng mô hình hợp tác 4 nhà (NHÀ NÔNG - NHÀ NƯỚC - NHÀ DOANH NGHIỆP - NHÀ KHOA KHỌC) để phát triển dược liệu và các sản phẩm từ dược liệu.

» Phát triển dự án GreenPlan (Dự án nghiên cứu phát triển bền vững nguồn dược liệu Traphaco) với mục tiêu đảm bảo nguồn dược liệu đầu vào về chất lượng và số lượng để ổn định sản xuất - kinh doanh các sản phẩm từ thảo dược của Traphaco. Cung cấp cho thị trường trong nước dược liệu mang thương hiệu Traphaco, cung cấp cho thị trường quốc tế dược liệu mang thương hiệu Việt Nam.

ĐỊNH HƯỚNG, PHÁT TRIỂN R&D TRONG THỜI GIAN TỚI

Đầu tư cho R&D 3 - 5% doanh thu mỗi năm.

Đầu tư phát triển nguồn nhân lực tại công ty bằng cách đẩy mạnh các hình thức đào tạo mới, đào tạo lại và đào tạo nâng cao.

Thu hút nguồn nhân lực có chuyên môn cao bằng cách hợp tác với các nhà khoa học, các chuyên gia, cố vấn qua các đề tài, dự án khoa học công nghệ các cấp.

Tiếp tục phát triển hợp tác và nhận các kết quả nghiên cứu của các nhà khoa học, nhà sáng chế, nhà sở hữu sáng chế, của các công ty, viện nghiên cứu.

Thành lập viện nghiên cứu và phát triển Traphaco với các trung tâm.

» Trung tâm phát triển công nghệ bào chế.

» Trung tâm phát triển dược liệu và sản phẩm thiên nhiên.

» Trung tâm công nghệ sinh học - Dược phẩm.

» Trung tâm phát triển tri thức, y dược học cổ truyền.

» Trung tâm nghiên cứu, dự báo và hoạch định chiến lược phát triển.

CÁC DỰ ÁN KHOA HỌC ĐÃ TRIỂN KHAI TRONG 5 NĂM QUA. Ý NGHĨA VỀ MẶT KINH TẾ VÀ XÃ HỘI CỦA CÁC DỰ ÁN. GIÁ TRỊ KHOA HỌC & ỨNG DỤNG TRONG PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM MỚI CỦA TRAPHACO

Giữ vững vị thế dẫn đầu trong nghiên cứu & phát triển Trong 5 năm qua công ty đã triển khai 4 dự án cấp nhà nước, phối hợp thực hiện 1 dự án, 2 đề tài cấp nhà nước, một đề tài cấp bộ và hàng trăm đề tài cấp cơ sở. Các đề tài, dự án cấp nhà nước đều được nghiệm thu đạt loại khá và xuất sắc. Các đề tài cấp cơ sở đều được triển khai thực tế đạt hiệu quả cao. Đặc biệt năm 2010 công ty đã được phê duyệt 01 dự án cấp nhà nước thuộc chương trình nghiên cứu KHCN trọng điểm quốc gia phát triển công nghiệp Hoá dược đến năm 2020: Dự án sản xuất viên nang mềm Cebraton (Đây là dự án duy nhất thuộc chương trình hoá dược được phê duyệt năm 2010), dự án đã bắt đầu tiến hành vào tháng 4/2011. Năm 2011, công ty đã xây dựng, bảo vệ và được ngân hàng thế giới phê duyệt Dự án "Xây dựng bộ nhận diện cây thuốc củ mài và vị thuốc Hoài Sơn". Đây là dự án duy nhất thuộc chương trình ngày sáng tạo Việt Nam VID 2011 của ngân hàng thế giới.

Tháng 8/2009 công ty đã phê duyệt chương trình dự án "Nghiên cứu phát triển bền vững nguồn dược liệu Traphaco", gọi tắt là GreenPlan. Với dự án này công ty đã thực hiện một bước chuyển sang giai đoạn phát triển mới – Phát triển bền vững. Dự án đã, đang và tiếp tục triển khai các hoạt động, dự án không những sẽ mang lại nhiều lợi ích trực tiếp cho công ty mà còn sẽ đem lại những kết quả có ý nghĩa lớn "Vì môi trường xanh, vì sức khỏe cộng đồng, vì sự phồn vinh của đất nước".

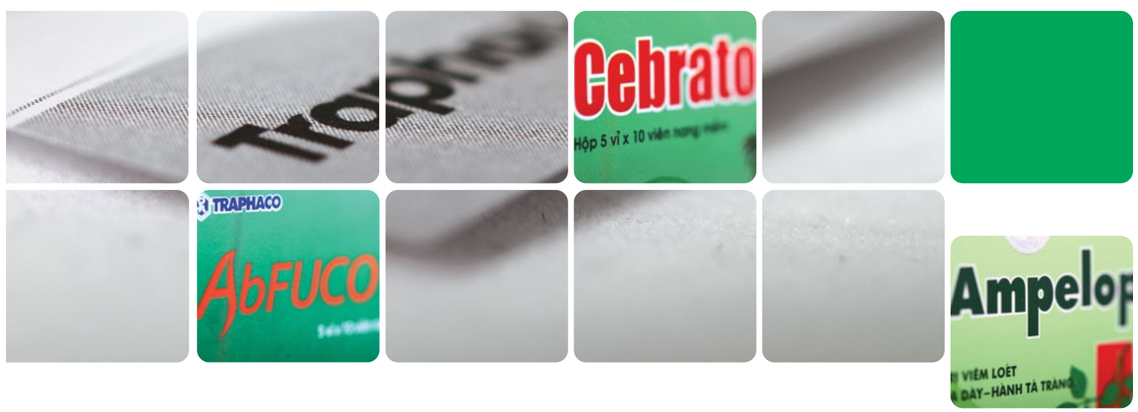
Bên cạnh việc mang lại doanh thu cho công ty thông qua việc triển khai sản phẩm mới thành công ra thị trường, các đề tài dự án mà công ty thực hiện phần lớn là nghiên cứu phát triển các sản phẩm từ thiên nhiên không chỉ cung cấp cho cộng đồng sản phẩm thuốc điều trị hiệu quả, an toàn, giá hợp lý, góp phần chăm sóc sức khoẻ cho hàng triệu người dân trong cả nước mà còn mang lại nhiều ý nghĩa về mặt khoa học, kinh tế, xã hội và môi trường.

Cùng với việc tạo ra công ăn việc làm cho hàng nghìn lao động đặc biệt là các lao động ở nông thôn miền núi, vùng sâu vùng xa, các đề tài, dự án đã đóng góp không nhỏ trong việc giáo dục ý thức bảo tồn, phát triển tài nguyên cây thuốc Việt Nam đang bị tàn phá nặng nề, đồng thời gìn giữ di sản tri thức y dược học cổ truyền Việt Nam, tạo niềm tin và định hướng cho người dân, khuyến khích nông dân trồng dược liệu, không chỉ góp phần xóa đói giảm nghèo mà còn có thể làm giàu cho nông dân.

Việc tự chủ sản xuất thuốc từ phần lớn nguồn dược liệu trong nước góp phần phát triển ngành, góp phần bình ổn giá thuốc, góp phần đảm bảo an ninh về thuốc, sức khỏe Việt Nam, góp phần thực hiện chính sách quốc gia về y dược học cổ truyền Việt Nam.

Các đề tài đánh giá tác dụng của thuốc trên lâm sàng, nâng cấp tiêu chuẩn sản phẩm được thực hiện trong những năm gần đây đã đóng góp không nhỏ trong sự thành công của các sản phẩm mới ra thị trường, không chỉ mang lại niềm tin cho người tiêu dùng về hiệu quả điều trị, các đề tài còn chứng minh sự an toàn của sản phẩm đối với sức khỏe người bệnh nhất là trong tình hình hiện nay khi mà việc quản lý dược liệu ở nước ta vẫn còn khá nhiều bất cập và thiếu kiểm soát như: Sử dụng dược liệu độc; liều sử dụng trong điều trị; dược liệu bị giả mạo; dược liệu mốc, kém chất lượng; dược liệu còn dư phẩm của kim loại nặng và thuốc bảo vệ thực vật; sử dụng các hóa chất độc hại để bảo quản và chế biến gây nguy hiểm đến sức khỏe người bệnh.

Các đề tài về cải tiến công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất đã được thực hiện tại hầu hết các phân xưởng giúp tăng năng xuất, tiết kiệm chi phí, chống lãng phí và ổn định chất lượng sản phẩm.



chiến lược
R & D năm 2012 (tiếp theo)

Số TT	Tên: Phát minh, sáng chế, đề tài NCKH, sáng kiến CTKT, giải pháp hữu ích	Chủ trì đề tài khoa học	Cấp công nhận, năm
1	Dự án NCKH cấp Nhà nước, mã số ..... "**Hoàn thiện Quy trình sản xuất viên nang mềm Cebraton**". Dự án thuộc chương trình Nghiên cứu khoa học công nghệ trọng điểm quốc gia phát triển công nghiệp hoá dược đến năm 2020.	Công ty cổ phần Traphaco	BỘ CÔNG THƯƠNG bắt đầu thực hiện năm 2011 kết thúc năm 2013
2	Dự án **Khai thác và phát triển nguồn gen Hoài Sơn** (Dioscorea persimilis Prain et Burk.), Ý dĩ (Coix lachryma-jobi L.) làm nguyên liệu sản xuất thuốc	Công ty cổ phần Traphaco	BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ bắt đầu thực hiện từ năm 2011, kết thúc thu 2015.
3	Dự án "**Xây dựng bộ nhận diện cây thuốc củ mài và vị thuốc Hoài Sơn**"	Công ty cổ phần Traphaco	NGÂN HÀNG THẾ GIỚI bắt đầu thực hiện từ năm 2011, kết thúc năm 2012
4	Dự án **Chế biến dược liệu**	Viện cơ khí nông nghiệp (Công ty Traphaco phối hợp)	BỘ KHOA HỌC CÔNG NGHỆ bắt đầu năm 2011
5	Dự án NCKH cấp Nhà nước, mã số KC.10.DA.09/06-10 "**Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất viên nang cứng Bát vị Quế Phụ và viên nang mềm Boganic**"	Công ty cổ phần Traphaco	BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ bắt đầu thực hiện từ năm 2008, nghiệm thu 2010
6	Đề tài đánh giá tác dụng lâm sàng của viên nang cứng bát vị quế phụ trên bệnh nhân đau thắt lưng thể thể thận dương hư.	Công ty cổ phần Traphaco	VIỆN Y HỌC CỔ TRUYỀN TRUNG ƯƠNG năm 2010
7	Đề tài NCKH cấp Nhà nước "**Nghiên cứu xây dựng quy trình chế biến Hắc phụ, Bạch phụ và bào chế cao Phụ tử ở quy mô Pilot**"	Công ty cổ phần Traphaco	BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ năm 2009
8	Đề tài NCKH cấp Nhà nước "**Nghiên cứu trồng Chè dây an toàn làm nguyên liệu phục vụ sản xuất thuốc Ampelop và các chế phẩm phòng, điều trị bệnh viêm loét dạ dày – hành tá tràng**"	Công ty cổ phần Traphaco	BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ năm 2007
	Đề tài NCKH cấp Bộ "**Nghiên cứu chế biến Phụ tử và cao Phụ tử từ cây ô đầu Sapa để chế tạo Bát vị Quế phụ**"	Công ty cổ phần Traphaco	BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI năm 2007
10	Dự án NCKH cấp Nhà nước, mã số KC.10.DA.08 "**Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất Embin làm thuốc tẩy sán từ chua ngút Embelia Scandens (Lour) Mez.**"	Công ty cổ phần Traphaco	BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ năm 2006
11	Dự án NCKH cấp Nhà nước, mã số KC.10.DA.11 "**Hoàn thiện quy trình công nghệ sản xuất Ampelop làm thuốc điều trị viêm loét dạ dày – tá tràng**".	Công ty cổ phần Traphaco	BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ năm 2006

NHỮNG THÀNH TỰU, GIẢI THƯỞNG VỀ NGHIÊN CỨU KHOA HỌC ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC TỪ NĂM 2005 ĐẾN NAY

Năm 2005 Tập thể nữ cán bộ khoa học TRAPHACO đã vinh dự được nhận giải thưởng Kovalevskaia của Uỷ ban giải thưởng Kovalevskaia Việt Nam, Trung ương Hội Liên hiệp phụ nữ Việt Nam.

Cúp vàng Techmart năm 2007.

Bằng khen của Bộ Y tế "Đã có thành tích xuất sắc thực hiện chính sách quốc gia về Y dược học cổ truyền giai đoạn 2003 - 2008".

Giải nhất "**Giải thưởng sáng tạo khoa học công nghệ Việt Nam**" – Vifotec cho công trình "Nghiên cứu thuốc bổ gan giải độc Boganic từ dược liệu Việt Nam". Lễ trao giải thưởng đã được tổ chức trọng thể tại nhà hát lớn Hà Nội vào tháng 4/2011 với sự tham gia của các đồng chính lãnh đạo cấp cao của Đảng, Nhà nước và chính phủ.

Giải bạc tại triển lãm quốc tế Coex - Hàn Quốc năm 2011 . Triển lãm tôn vinh các công trình nghiên cứu khoa học, đóng góp vào sự tiến bộ xã hội của các nhà khoa học nữ trên toàn thế giới.

CƠ CẤU CỔ ĐÔNG CÔNG TY

Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần (Cổ phần)	Tổng giá trị mệnh giá (Đồng)	Tỷ lệ (%)
TRONG NƯỚC	1.104	7.866.970	78.669.700.000	63,75%
Pháp nhân	33	4.406.494	44.064.940.000	35,7%
Trong đó: Cổ đông nhà nước	1	4.400.748	44.007.480.000	35,66%
Cá nhân	1.070	3.457.343	34.573.430.000	28,01%
Trong đó:				
- HĐQT, BKS, BGĐ, KTT	8	641.451	6.414.510.000	5,2%
- CBCNV	484	1.384.829	13.848.290.000	11,22%
- Cổ đông ngoài công ty	578	1.431.063	14.310.630.000	11,6%
- Cổ phiếu quỹ	1	3.133	31.330.000	0,03%
NƯỚC NGOÀI	31	4.472.854	44.728.540.000	36,25%
Pháp nhân nước ngoài	16	4.465.478	44.654.780.000	36,2%
Cá nhân nước ngoài	15	7.376	73.760.000	0,05%
TỔNG CỘNG	1.135	12.339.824	123.398.240.000	100,00%

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 27/02/2012 của Công ty Cổ phần Traphaco

DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẮM GIỮ TỪ TRÊN 5% VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY

Cổ đông	Số CMND/ ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
Tổng Công Ty Đầu Tư Và Kinh Doanh Vốn Nhà Nước	0101992921	Số 117 Trần Duy Hưng, Quận Cầu Giấy, Hà Nội	4.400.748	35,66%
VIETNAM AZALEA FUND LIMITED	CS6153	tầng 8 Capital Place, Sô 06 Thái Văn Lung, Quận 1, TP. HCM	3.083.746	24,99%
TỔNG CỘNG			7.484.494	60,65%

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 27/02/2012 của Công ty Cổ phần Traphaco

Nhằm chủ động hơn trong nghiên cứu và sản xuất, Traphaco đã đầu tư phát triển các vùng trồng dược liệu sạch. Sản phẩm của Traphaco là kết quả của những nghiên cứu toàn diện và liên hoàn khép kín từ: trồng trọt, thu hoạch, chế biến, sản xuất và phân phối.

Vùng nguyên liệu rộng hơn 4ha tại Traphaco Sapa.

QUAN HỆ NHÀ ĐẦU TƯ

"Hiện nay, công tác quan hệ nhà đầu tư vẫn còn khá mới mẻ và chưa có một quy trình hay hướng dẫn nào cụ thể. Tuy nhiên, Traphaco luôn cố gắng từng bước để phát triển hoạt động này. "

Mọi thông tin về Quan hệ Nhà đầu tư, được đăng tải đầy đủ tại website: www.traphaco.com.vn

Năm 2011, năm đầu tiên Traphaco tham dự Cuộc bình chọn Báo cáo thường niên đã đạt giải " Báo cáo thường niên tốt nhất năm 2010" ; được xếp hạng tối ưu "Báo cáo thường niên chỉ số tín nhiệm Việt Nam năm 2011". Đây là minh chứng cho sự minh bạch, trung thực của Traphaco đối với các nhà đầu tư và với các quy định công bố thông tin của UBCKNN, SGDCK Tp.Hồ Chí Minh. Thành tích này cũng là sự khích lệ đối với những người thực hiện để BCTN những năm tiếp theo có chất lượng tốt hơn.

Traphaco đã và đang tích cực xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với các cơ quan quản lý Nhà nước, khách hàng, cổ đông và các nhà đầu tư. Nhằm đảm bảo các quyền lợi gia tăng cho cổ đông, Traphaco luôn duy trì tỷ lệ trả cổ tức tối thiểu là 20%/năm.

Với sự lớn mạnh không ngừng của Traphaco, trong năm qua đã có rất nhiều nhà đầu tư là các công ty chứng khoán, quỹ đầu tư trong nước, nước ngoài đến thăm và làm việc tại công ty như: Pure heart Capital, Jade River Management Ltd, Genesis Investment LLP (London), Công ty Yuki, PXP Vietnam Asset Management, Công ty chứng khoán Kim Eng, HSC, Earn&Young, Bản Việt,….Từ các buổi tiếp xúc này, chúng tôi hiểu được giá trị của mã cổ phiếu TRA không chỉ ở kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh mà là những việc chúng tôi đã làm cho cộng đồng, cho cổ đông, khách hàng và người lao động cũng như những việc chúng tôi sẽ làm để giúp cho doanh nghiệp có những bước phát triển bền vững trong tương lai.

Năm 2012, Traphaco sẽ chú trọng phát triển công tác quan hệ nhà đầu tư nhằm nâng cao chất lượng thông tin; mở rộng các kênh thông tin; đảm bảo tính kịp thời, chính xác và đầy đủ trong công tác công bố thông tin đến cổ đông, khách hàng và các nhà đầu tư.

hsc

TRỤ SỞ CHÍNH
Tầng 5 & 6, Tòa nhà AB, 76 Lê Lai
P. Bến Thành, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
T: (+84 8) 3823 3299
F: (+84 8) 3823 3301
E: info@hsc.com.vn

CHI NHÁNH HÀ NỘI
Số 6 Lê Thánh Tông,
Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
T: (+84 4) 3933 4693
F: (+84 4) 3933 4822
E: info@hsc.com.vn
W: www.hsc.com.vn

Kính gởi: Công ty Cổ phần Traphaco,

HSC là công ty chứng khoán cung cấp các dịch vụ tài chính và đầu tư hàng đầu tại thị trường Việt Nam, có mạng lưới khách hàng rộng lớn tại nhiều quốc gia nhờ thế mạnh nổi bật là dịch vụ nghiên cứu, phân tích chuyên nghiệp.

Trong năm 2011 HSC liên tiếp được các tổ chức Quốc tế uy tín như Thomson Reuters, Institutional Investor, Asiamoney bình chọn là Công ty chứng khoán tốt nhất và Đội ngũ nghiên cứu hàng đầu Việt nam. Asiamoney cũng đã trao giải thưởng cho HSC là Công ty tốt thứ nhì Việt Nam về tổ chức Hội thảo giới thiệu cơ hội đầu tư và gặp gỡ. Trong năm 2011, Công ty Cổ phần Traphaco đã hỗ trợ HSC trong các hoạt động tiếp xúc và gặp gỡ khách hàng của HSC, là những nhà đầu tư chuyên nghiệp trên thị trường chứng khoán Việt Nam, đặc biệt đối với các nhà đầu tư tổ chức nước ngoài. Từ các buổi tham quan nhà máy, làm việc với Ban lãnh đạo Traphaco…, khách hàng của HSC đã có thêm những thông tin giá trị từ phía doanh nghiệp và hiểu sâu hơn về Traphaco trước khi đưa ra quyết định đầu tư. Sự minh bạch trong công tác công bố thông tin và sự chuyên nghiệp trong công tác tổ chức của Traphaco đã được khách hàng của HSC đánh giá cao thông qua các hoạt động này.

Chúng tôi xin cảm ơn sự hỗ trợ của Traphaco đã góp phần giúp HSC có được sự tín nhiệm của các khách hàng, nhà đầu tư trong thời gian qua. Mong rằng Traphaco sẽ tiếp tục tổ chức các hoạt động tạo điều kiện cho nhà đầu tư tìm hiểu về doanh nghiệp trong thời gian tới, đồng thời duy trì vị trí Doanh nghiệp sản xuất Đông Dược hàng đầu tại Việt Nam.

Trân trọng!

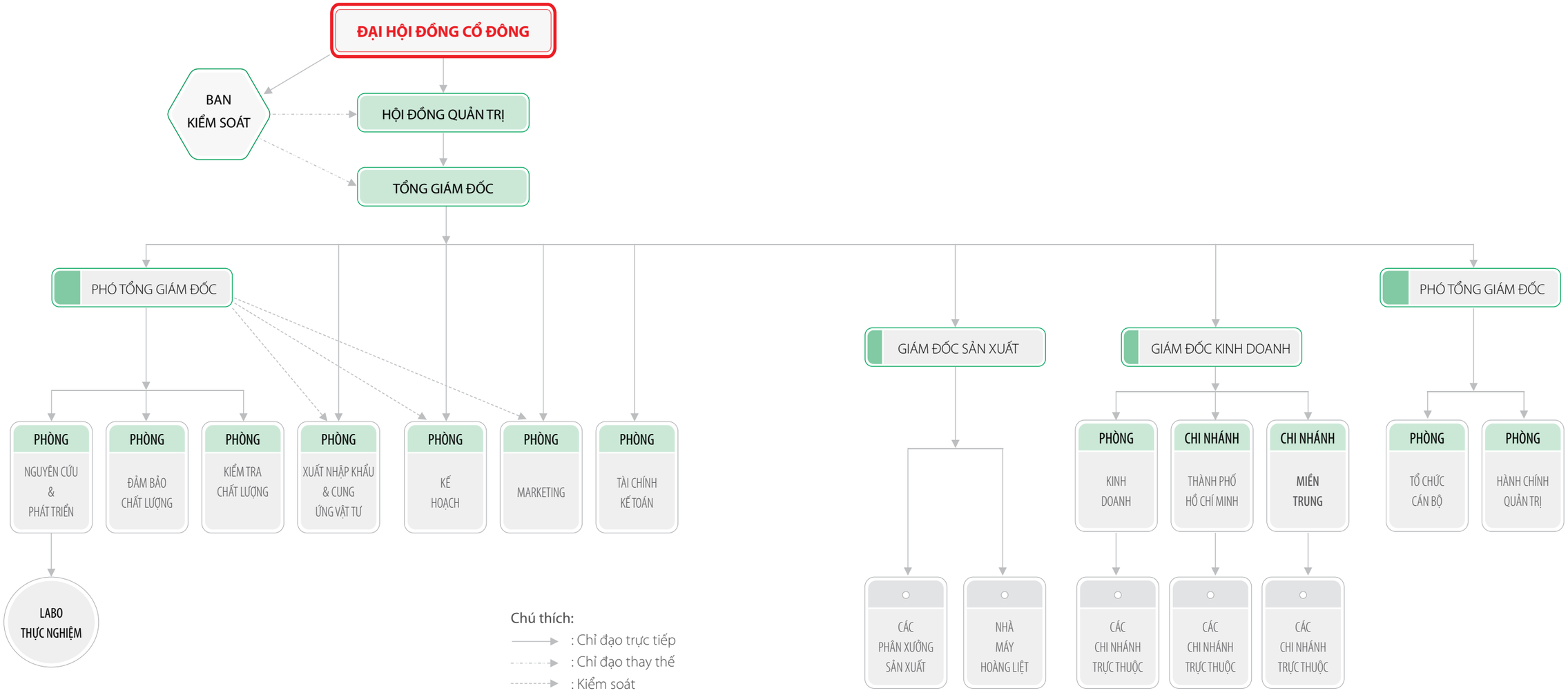
Traphaco
IG TY CỔ PHẦN TRAPHACO
75 Yên Ninh, Quận Ba Đình,
hành phố Hà Nội, Việt Nam

“Giữ vững tâm đức là yếu tố hàng đầu,
Traphaco luôn đề cao chữ “**tài**” trong sáng tạo - đổi mới,
chữ “**tín**” trong kinh doanh, chữ “**tâm**” đối với xã hội,
chữ “**tầm**” trong chiến lược phát triển.”

bằng

Nhiệt huyết

sơ đồ
Tổ chức Traphaco



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ: 5 thành viên

1. Bà Vũ Thị Thuận : Chủ tịch HĐQT
2. Ông Trần Túc Mã : Phó Chủ tịch HĐQT
3. Ông Nông Hữu Đức : Ủy viên HĐQT
4. Bà Nguyễn Thị Lan : Ủy viên HĐQT
5. Ông Lê Tuấn : Ủy viên HĐQT

BAN KIỂM SOÁT: 3 thành viên

1. Bà Phạm Thị Thanh Duyên : Trưởng ban
2. Bà Trần Thị Ngọc Lan : Ủy viên
3. Bà Đỗ Khánh Vân : Ủy viên

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC: 03 thành viên

1. Ông Trần Túc Mã : Tổng Giám đốc
2. Ông Nguyễn Huy Văn : Phó Tổng Giám đốc
3. Hoàng Thị Rược : Phó Tổng Giám đốc

GIÁM ĐỐC PHỤ TRÁCH CHUYÊN MÔN: 02 thành viên

1. Bà Nguyễn Thị Hậu : Giám đốc sản xuất
2. Ông Bùi Khánh Tùng : Giám đốc kinh doanh

NHÀ MÁY SẢN XUẤT THUỐC HOÀNG LIỆT:

Phân xưởng Thuốc viên – Thuốc nước
Phân xưởng Thuốc mỡ - Nang mềm
Phân xưởng Đóng gói
Phân xưởng Tây Y
Phân xưởng Ngọc Hồi

CÁC CHI NHÁNH: 12 chi nhánh

Tp. Hồ Chí Minh; Miền Trung; Nam Định; Nghệ An; Thanh Hóa; Vĩnh Long; Hải Phòng; Đồng Nai; Bình Thuận; Quảng Ngãi; Khánh Hòa; Cần Thơ.

CÔNG TY CON: 3 công ty

Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa (100%).
Công ty TNHH Traphaco Hưng Yên (100%).
Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco (51%).

Hội đồng Quản trị

VŨ THỊ THUẬN

Chủ tịch HĐQT
Năm sinh: 1956
Trình độ: Thạc sĩ Dược học

Thời gian gắn bó với công ty: 32 năm
Kinh nghiệm quản lý tại công ty: 30 năm

Danh hiệu Chiến sĩ thi đua toàn quốc.
Huân chương Lao động hạng Ba.
Danh hiệu Thầy thuốc ưu tú.
02 Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ
Giải thưởng WIPO.
Đứng đầu tập thể nữ khoa học đạt giải Kovalevskaia.
Danh hiệu Chiến sĩ thi đua ngành GTVT liên tục giai đoạn 10 năm 2001-2010.
Danh hiệu :
- Doanh nhân Việt Nam tiêu biểu,
- Nữ doanh nhân Việt Nam tiêu biểu (Bông hồng vàng),
- Doanh nhân làm theo lời Bác,
- Doanh nhân vì sự nghiệp văn hóa,. . .
Và nhiều bằng khen của Bộ GTVT, Bộ Y tế, Tổng Liên đoàn L Đ Việt Nam, Công đoàn GTVT Việt Nam.

NGUYỄN THỊ LAN

Ủy viên HĐQT, Trưởng phòng kế hoạch
Năm sinh: 1967
Trình độ: Dược sĩ Đại học

Thời gian gắn bó với công ty: 19 năm
Kinh nghiệm quản lý tại công ty: 16 năm

Được tặng nhiều Bằng khen của Bộ GTVT, Bộ y tế

TRẦN TÚC MÃ

Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc
Năm sinh: 1965
Trình độ: Thạc sĩ Dược học

Thời gian gắn bó với công ty: 20 năm
Kinh nghiệm quản lý tại công ty: 15 năm

Danh hiệu Thầy thuốc ưu tú.
Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ.
Danh hiệu Chiến sĩ thi đua ngành GTVT giai đoạn 2004 - 2006.
Nhiều Bằng khen của Bộ GTVT, Bộ Y tế, Công đoàn GTVT Việt Nam.

LÊ TUẤN

Ủy viên Hội đồng quản trị, Chuyên viên đầu tư cao cấp Công ty quản lý quỹ Mekong Capital
Năm sinh: 1984
Trình độ: Cử nhân kinh tế
(Đại học Bucknell, Hoa Kỳ)

NÔNG HỮU ĐỨC

Ủy viên HĐQT, Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Traphaco tại TP. HCM
Năm sinh: 1971
Trình độ: Thạc sĩ QTKD,
Dược sĩ Đại học,

Thời gian gắn bó với công ty: 18 năm
Kinh nghiệm quản lý tại công ty: 10 năm

Danh hiệu Chiến sĩ thi đua ngành GTVT giai đoạn 2004 - 2006.
Được tặng nhiều Bằng khen của Bộ GTVT, Bộ y tế, Công đoàn GTVT Việt Nam.

NGUYỄN HUY VĂN

Phó Tổng Giám đốc
Năm sinh: 1967
Trình độ: Thạc sĩ Dược học, Cử nhân luật

Thời gian gắn bó với công ty: 18 năm
Kinh nghiệm quản lý tại công ty: 17 năm

Danh hiệu Thầy thuốc ưu tú.
Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ
Giải Nhất Giải thưởng sáng tạo Khoa học Công nghệ Việt Nam năm 2010.
Danh hiệu Chiến sĩ thi đua ngành GTVT giai đoạn 2007-2009.
Và nhiều Bằng khen của Bộ GTVT, Bộ Y tế, Bộ KHCN, Công đoàn GTVT Việt Nam.

HOÀNG THỊ RƯỢC

Phó Tổng Giám đốc
Năm sinh: 1962
Trình độ: Thạc sĩ QTKD, Dược sĩ Đại học

Thời gian gắn bó với công ty: 26 năm
Kinh nghiệm quản lý tại công ty: 12 năm

Danh hiệu Thầy thuốc ưu tú.
Bằng khen của Thủ tướng Chính phủ.
Danh hiệu Chiến sĩ thi đua ngành GTVT giai đoạn 2004 - 2006.
Và nhiều bằng khen của Bộ GTVT, Tổng Liên đoàn LĐ Việt Nam, Công đoàn GTVT Việt Nam.

PHẠM THỊ THANH DUYÊN
Trưởng Ban kiểm soát

Trưởng phòng Hành chính quản trị.
Năm sinh: 1974.
Trình độ: Thạc sĩ Dược học, Cử nhân kinh tế.
Thời gian gắn bó với công ty: 14 năm.
Kinh nghiệm quản lý tại công ty: 10 năm

Danh hiệu Chiến sĩ thi đua ngành GTVT giai đoạn 2004-2006.
Được tặng Bằng khen của Bộ GTVT.

ĐỖ KHÁNH VÂN
Ủy viên Ban kiểm soát

Nhân viên tư vấn tài chính cấp cao Công ty tư vấn Mekong Capital.
Năm sinh: 1981.
Trình độ: Cử nhân tài chính doanh nghiệp.

TRẦN THỊ NGỌC LAN
Ủy viên Ban kiểm soát

Chuyên viên đầu tư Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn Nhà nước.
Năm sinh: 1986
Trình độ: Cử nhân tài chính ngân hàng.

Ban Tổng giám đốc
(Trái sang phải - Xem giới thiệu ở trang 64 - 65)

HOÀNG THỊ RƯỢC
Phó Tổng Giám đốc

TRẦN TÚC MÃ
Tổng Giám đốc

NGUYỄN HUY VĂN
Phó Tổng Giám đốc

“Traphaco luôn đề cao văn hóa làm việc: “**Hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết**”. Traphaco không ngừng nâng cao tính chuyên nghiệp thông qua việc thống nhất mục tiêu, chung một ý chí và cùng tìm các giải pháp tối ưu để thực hiện các mục tiêu đề ra. Traphaco lấy sự trung thực, thân thiện và cầu tiến làm nền tảng để thiết lập các mối quan hệ.”

≠

tạo

Bản sắc

chính sách
đối với Người lao động

7.500.000 VNĐ

THU NHẬP BÌNH QUÂN NGƯỜI LAO ĐỘNG

Chính sách Đào tạo, Huấn luyện

Người lao động tại Công ty đều có trách nhiệm học tập nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ để theo kịp sự phát triển của Công ty. Nguồn nhân lực được coi là nguyên khí của doanh nghiệp.

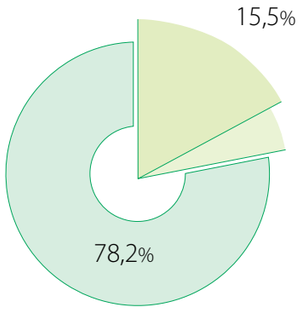
Người lao động trong diện được cử đi học Đại học và trên đại học tập trung, trong thời gian học sẽ được thanh toán:

- Thanh toán lương cơ bản
- 100% tiền đóng BHYT, BHXH
- Hỗ trợ học phí học tùy theo thâm niên công tác
- Trường hợp học hệ vừa học vừa làm sẽ được tạo điều kiện về thời gian, hỗ trợ kinh phí theo quy định.
- Các trường hợp được cử đi học các lớp chuyên môn, nghiệp vụ ngắn ngày theo đề nghị hoặc theo yêu cầu của Tổng Giám đốc Công ty sẽ được thanh toán theo quy định của Công ty.

Năm 2010 Công ty đã thực hiện đào tạo cho 1.153 lượt người với kinh phí trên 1 tỷ đồng. Trong đó đào tạo về chuyên môn, nghiệp vụ chuyên sâu, đào tạo nâng cao 120 lượt người; Đào tạo đội ngũ lãnh đạo kế cận 28 lượt người; Đào tạo kỹ năng mềm cho 735 lượt người; Đào tạo thường xuyên cho 300 lượt người.

Các chương trình đào tạo thường xuyên được đổi mới: Năm 2010 Công ty tổ chức cuộc thi Bàn tay vàng đối với lao động khối sản xuất. Tổ chức đào tạo trình dược viên theo các khu vực từ Bắc vào Nam. Hình thức đào tạo kết hợp tổ chức các đợt dã ngoại tập thể, vận động, các trò chơi trí tuệ, tổ chức leo núi chinh phục đỉnh Fanxipan, rèn luyện thể chất và tinh thần, vượt qua khó khăn thách thức.

Chăm sóc Sức khỏe



Chăm sóc sức khỏe ban đầu cho: 2.137 lượt người, gửi tuyến trên 22 lượt người.

Công ty tổ chức khám sức khỏe định kỳ hàng năm. Năm 2011 đã tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho 100% CBCNV khu vực Hà Nội và TP. HCM theo kế hoạch.

- Sức khỏe loại 1: 6,3%.
- Sức khỏe loại 2: 78,2%.
- Sức khỏe loại 3: 15,5%
- Sức khỏe loại 4: Không có.

Chi phí chăm sóc sức khỏe và khám bệnh tại chỗ cho CBCNV năm 2011 với kinh phí 170 triệu đồng.

100% nữ CBCNV được khám phụ khoa kịp thời, 326 nữ CBCNV được cấp băng vệ sinh hàng quý.

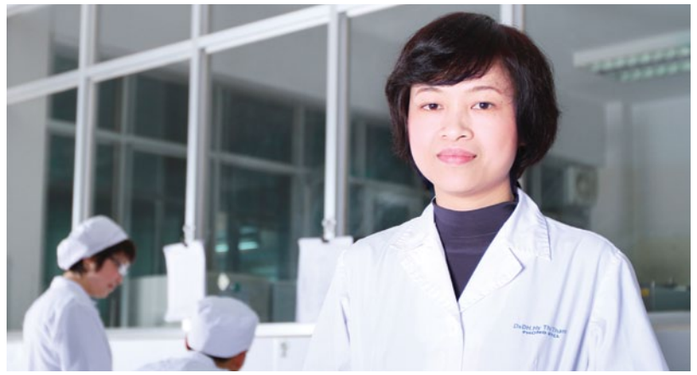
Ngoài chế độ BHXH, BHYT bắt buộc, Công ty còn thực hiện mua bảo hiểm thân thể cho CBCNV từ năm 2004 đến nay, và từ năm 2009 Công ty tham gia gói bảo hiểm nhân thọ cho CBCNV với niên hạn 5 năm.

Bồi dưỡng độc hại cho CBCNV làm việc ở môi trường độc hại trên 100 triệu.

Chế độ xăng xe, điện thoại cho CBCNV trung bình 300.000 đ/người/tháng, tương đương 2,3 tỷ đồng/năm toàn Công ty.

Thực hiện chế độ chống nóng 02 đợt trong năm, mỗi CBCNV được phát 2 kg đường, 40 hộp sữa.

chính sách đối với Người lao động (tiếp theo)



Đảm bảo An toàn lao động, An toàn sản xuất

Cấp phát bảo hộ lao động: 02 bộ/người/năm với kinh phí gần 100 triệu. May đồng phục văn phòng cho toàn bộ CBCNVvới kinh phí 2,5 triệu đồng/người, tương đương 1,68 tỷ đồng.

Thanh khiết môi trường: 03 lần/năm, 05 lần tự thanh khiết phun và rắc cloramin B tại hệ thống thoát nước thải, khu vệ sinh.

Kiểm định môi trường: 03 lần

Quan trắc môi trường: 01 lần (455 mẫu)

Phát 08 tài liệu đào tạo cho Vệ sinh viên các khu vực về công tác cấp cứu ban đầu và biện pháp phòng chống dịch bệnh theo mùa, 500 tờ rơi cho CBCNV tuyên truyền HV/AIDS.

Đã được cấp GCN bếp ăn an toàn.

Kiểm định an toàn điện, các thiết bị máy móc, trang bị bổ sung thiết bị cho sản xuất 4,3 tỷ, bổ sung các phương tiện phòng cháy chữa cháy, đầu tư cải tạo nâng cấp nhà xưởng trên 5 tỷ đồng.

Tổ chức đào tạo thường xuyên về GMP, ATLĐ, VSLĐ

Thực hiện Quy chế Dân chủ

Thông báo hàng tháng kết hoạt hoạt động SXKD, việc thực hiện các chính sách có liên quan đến nghĩa vụ và quyền lợi của người lao động. Thường xuyên trao đổi thống nhất với tổ chức công đoàn về mục tiêu, định hướng chiến lược của doanh nghiệp và các biện pháp thực hiện các chỉ tiêu nhiệm vụ năm 2011.

Tổ chức Hội nghị người lao động theo quy định: tổng kết công tác SXKD năm 2010, báo cáo, thảo luận việc thực hiện Thỏa ước lao động tập thể, việc sử dụng quỹ khen thưởng phúc lợi. Đại diện các bộ phận thảo luận, đề xuất kiến nghị. Tại Hội nghị lãnh đạo Công ty đã giải đáp những thắc mắc, giải quyết đề xuất kiến nghị của người lao động.

Năm 2011, Công ty cũng đã tiến hành rà soát lại các quy chế của Công ty, sửa đổi, bổ sung, xin ý kiến đóng góp của người lao động tại các bộ phận lần 1 và sẽ tiếp tục hoàn thiện dự kiến sẽ ban hành sau khi xin ý kiến sửa đổi của người lao động tại các bộ phận lần 2.

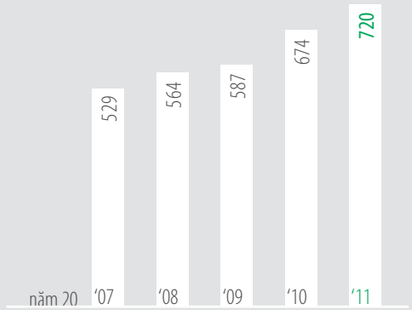
Cebraton
Mở lối thành công
Dưỡng não
Tăng cường trí nhớ
Giải tỏa stress

Traphaco
Số giấy tiếp nhận hồ sơ đăng ký quảng cáo thuốc của cục QLD-BYT: 0393/10/QLD-TT-ngày 13/04/2010 | In ngày 20/04/2010

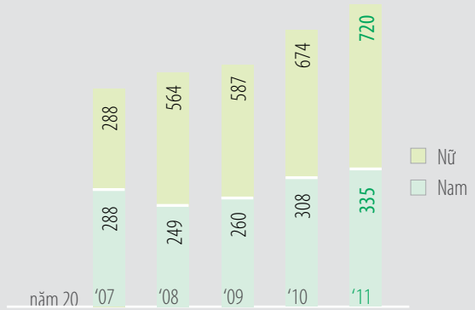
số lượng
Cán bộ - Công nhân viên

Năm	Tổng số lao động	GIỚI TÍNH		TRÌNH ĐỘ				Lương bình quân (đồng/người/tháng)
		Nam	Nữ	Trên Đại học	Đại học	Trung học	Sơ cấp	
1998	285	86	199	2	91	13	179	1.400.000
1999	325	101	224	2	95	12	216	1.700.000
2000	344	116	228	6	110	32	196	1.900.000
2001	410	169	241	9	132	50	217	2.083.000
2002	465	206	259	11	137	66	251	2.200.000
2003	515	225	290	13	148	78	276	2.540.000
2004	627	258	369	15	152	105	355	3.300.000
2005	710	299	411	15	161	118	416	3.600.000
2006	797	343	454	22	157	120	498	3.900.000
2007	529	228	301	24	123	115	267	4.100.000
2008	564	249	315	26	136	126	276	4.500.000
2009	587	260	327	27	146	159	255	5.000.000
2010	674	308	366	28	180	205	261	5.500.000
2011	720	335	385	29	172	255	261	7.500.000

BIỂU ĐỒ LAO ĐỘNG THEO TRÌNH ĐỘ



SỐ LAO ĐỘNG CỦA TRAPHACO



BIỂU ĐỒ LAO ĐỘNG THEO GIỚI TÍNH

“Traphaco luôn hiểu rõ lợi ích của nhà đầu tư, tạo cơ hội cho đối tác, cam kết cung cấp cho khách hàng những sản phẩm chất lượng giá thành phù hợp, không ngừng nâng cao đời sống cán bộ nhân viên, hướng đến **một tương lai tốt đẹp hơn**.”

X

nhân đôi

Lợi ích

Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Traphaco (sau đây gọi tắt là "Công ty") trình bày Báo cáo của mình và Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011.

CÔNG TY

Công ty Cổ phần Traphaco là công ty cổ phần được chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước thành Công ty cổ phần theo Quyết định số 2566/1999/QĐ-BGTVT ngày 27 tháng 9 năm 1999 của Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải. Công ty được cấp lại mã số doanh nghiệp từ Đăng ký kinh doanh số 058437 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 24/12/1999 thành Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần với mã số doanh nghiệp 0100108656, cấp ngày 22/04/2011 (đăng ký thay đổi lần 14).

Trụ sở chính của Công ty tại: 75 Yên Ninh - Quán Thánh - Ba Đình - Hà Nội.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ BAN KIỂM SOÁT

Các thành viên của Hội đồng Quản trị trong năm và tại ngày lập báo cáo này bao gồm:

Bà Vũ Thị Thuận	Chủ tịch	(Bổ nhiệm ngày 28/03/2011)
Bà Nguyễn Thị Mùi	Phó chủ tịch	(Miễn nhiệm ngày 25/03/2011)
Ông Trần Túc Mã	Phó chủ tịch	(Bổ nhiệm ngày 25/03/2011)
Ông Nguyễn Huy Văn	Ủy viên	(Miễn nhiệm ngày 25/03/2011)
Ông Nông Hữu Đức	Ủy viên	(Bổ nhiệm ngày 25/03/2011)
Bà Hoàng Thị Rược	Ủy viên	(Miễn nhiệm ngày 25/03/2011)
Ông Lê Tuấn	Ủy viên	(Bổ nhiệm ngày 25/03/2011)
Bà Nguyễn Thị Lan	Ủy viên	(Bổ nhiệm ngày 25/03/2011)

Các thành viên của Ban Tổng Giám đốc đã điều hành công ty trong năm và tại ngày lập báo cáo này bao gồm:

Bà Vũ Thị Thuận	Tổng Giám đốc	(Miễn nhiệm ngày 02/04/2011)
Ông Trần Túc Mã	Tổng Giám đốc	(Bổ nhiệm ngày 02/04/2011)
Ông Nguyễn Huy Văn	Phó Tổng Giám đốc	
Bà Hoàng Thị Rược	Phó Tổng Giám đốc	
Bà Phạm Thị Phượng	Phó Tổng Giám đốc	(Nghỉ hưu ngày 01/03/2011)

Các thành viên Ban Kiểm soát bao gồm:

Ông Nguyễn Tất Văn	Trưởng ban	(Miễn nhiệm ngày 25/03/2011)
Bà Nguyễn Thị Kim Hoa	Ủy viên	(Miễn nhiệm ngày 25/03/2011)
Bà Nguyễn Thị Hậu	Ủy viên	(Miễn nhiệm ngày 25/03/2011)
Bà Phạm Thị Thanh Duyên	Trưởng ban	(Bổ nhiệm ngày 25/03/2011)
Bà Trần Thị Ngọc Lan	Ủy viên	(Bổ nhiệm ngày 25/03/2011)
Bà Đỗ Khánh Vân	Ủy viên	(Bổ nhiệm ngày 25/03/2011)

KIỂM TOÁN VIÊN

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC) đã thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011.

CÔNG BỐ TRÁCH NHIỆM CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ban Tổng Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập Báo cáo tài chính hợp nhất phản ánh trung thực, hợp lý tình hình hoạt động, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty trong năm. Trong quá trình lập Báo cáo tài chính hợp nhất, Ban Tổng Giám đốc Công ty cam kết đã tuân thủ các yêu cầu sau:

- Lựa chọn các chính sách kế toán thích hợp và áp dụng các chính sách này một cách nhất quán;
- Đưa ra các đánh giá và dự đoán hợp lý và thận trọng;
- Nêu rõ các chuẩn mực kế toán được áp dụng có được tuân thủ hay không, có những áp dụng sai lệch trọng yếu đến mức cần phải công bố và giải thích trong Báo cáo tài chính hay không;
- Lập và trình bày các báo cáo tài chính trên cơ sở tuân thủ các chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán và các quy định có liên quan hiện hành;
- Lập các Báo cáo tài chính dựa trên cơ sở hoạt động kinh doanh liên tục, trừ trường hợp không thể cho rằng Công ty sẽ tiếp tục hoạt động kinh doanh.

Ban Tổng Giám đốc Công ty đảm bảo rằng các sổ kế toán được lưu giữ để phản ánh tình hình tài chính của Công ty, với mức độ trung thực, hợp lý tại bất cứ thời điểm nào và đảm bảo rằng Báo cáo tài chính hợp nhất tuân thủ các quy định hiện hành của Nhà nước. Đồng thời có trách nhiệm trong việc bảo đảm an toàn tài sản của Công ty và thực hiện các biện pháp thích hợp để ngăn chặn, phát hiện các hành vi gian lận và các vi phạm khác.

Ban Tổng Giám đốc Công ty cam kết rằng Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2011, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011, phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam và tuân thủ các quy định hiện hành có liên quan.

CAM KẾT KHÁC

Ban Tổng Giám đốc cam kết rằng Công ty không vi phạm nghĩa vụ công bố thông tin theo quy định tại Thông tư số 09/2010/TT-BTC ngày 15/01/2010 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc công bố thông tin trên Thị trường chứng khoán

Hà Nội, ngày 18 tháng 01 năm 2012
TM. Ban Tổng Giám đốc
Tổng Giám đốc

M.S.D.N: 0100108656 - C.T.C.P - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO - Q. BA ĐÌNH - TP. HÀ NỘI

TRẦN TÚC MÃ

VỀ BÁO CÁO TÀI CHÍNH CHO NĂM TÀI CHÍNH KẾT THÚC NGÀY 31 THÁNG 12 NĂM 2011 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

Kính gửi: Quý cổ đông, Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần TRAPHACO

Chúng tôi đã kiểm toán Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Traphaco bao gồm: Bảng cân đối kế toán tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Bản thuyết minh báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 được trình bày từ trang 05 đến trang 32 kèm theo.

Việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Ban Tổng Giám đốc Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về các báo cáo này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

CƠ SỞ Ý KIẾN

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu công việc kiểm toán phải được lập kế hoạch và thực hiện để có sự đảm bảo hợp lý rằng các báo cáo tài chính không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu. Chúng tôi đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong báo cáo tài chính; đánh giá việc tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng, các ước tính và xét đoán quan trọng của Ban Tổng Giám đốc cũng như cách trình bày tổng quát các báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán của chúng tôi đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý KIẾN CỦA KIỂM TOÁN VIÊN

Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Traphaco tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, cũng như kết quả kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính
Kế toán và Kiểm toán

CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN DỊCH VỤ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN VÀ KIỂM TOÁN

NGUYỄN THANH TÙNG
Phó Tổng Giám đốc
Chứng chỉ KTV số: Đ0063/KTV

HOÀNG THÚY NGA
Kiểm toán viên
Chứng chỉ KTV số: 0762/KTV

Hà Nội, ngày 06 tháng 03 năm 2012

Đơn vị tính: VND

Mã số	TÀI SẢN	Thuyết minh	31/12/2011	01/01/2011
100	A. TÀI SẢN NGẮN HẠN		622.670.204.678	489.064.704.123
110	I. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN	3	43.240.547.864	29.068.347.374
111	1. Tiền		16.740.547.864	9.068.347.374
112	2. Các khoản tương đương tiền		26.500.000.000	20.000.000.000
120	II. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH NGẮN HẠN	4	715.000.000	819.000.000
121	1. Đầu tư ngắn hạn		715.000.000	819.000.000
130	III. CÁC KHOẢN PHẢI THU NGẮN HẠN		238.826.589.878	267.131.929.398
131	1. Phải thu của khách hàng		221.556.524.505	236.864.185.255
132	2. Trả trước cho người bán		17.428.106.629	27.015.879.479
135	3. Các khoản phải thu khác	5	3.004.492.980	4.954.608.325
139	4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi		(3.162.534.236)	(1.702.743.661)
140	IV. HÀNG TỒN KHO	6	328.156.185.911	186.291.250.860
141	1. Hàng tồn kho		329.704.787.226	186.291.250.860
149	2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho		(1.548.601.315)	-
150	V. TÀI SẢN NGẮN HẠN KHÁC		11.731.881.024	5.754.176.491
151	1. Chi phí trả trước ngắn hạn		2.064.098.206	-
152	2. Thuế GTGT được khấu trừ		4.929.101.627	3.820.909.492
154	3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	7	1.008.626.000	-
158	4. Tài sản ngắn hạn khác	8	3.730.055.191	1.933.266.999
200	B. TÀI SẢN DÀI HẠN		215.773.293.056	89.803.414.018
220	II. TÀI SẢN CỐ ĐỊNH		185.172.592.151	85.891.450.840
221	1. Tài sản cố định hữu hình	9	153.845.723.892	57.615.354.836
222	- Nguyên giá		265.634.680.556	128.324.589.488
223	- Giá trị hao mòn luỹ kế		(111.788.956.664)	(70.709.234.652)
227	2. Tài sản cố định vô hình	10	29.677.177.087	16.747.480.165
228	- Nguyên giá		30.342.789.962	16.747.480.165
229	- Giá trị hao mòn luỹ kế		(665.612.875)	-
230	3. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	11	1.649.691.172	11.528.615.839
250	IV. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH DÀI HẠN		-	2.250.000.000
258	1. Đầu tư dài hạn khác		-	2.250.000.000
260	V. TÀI SẢN DÀI HẠN KHÁC		30.600.700.905	1.661.963.178
261	1. Chi phí trả trước dài hạn		431.643.678	331.180.991
262	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại		1.399.730.977	84.598.508
268	3. Tài sản dài hạn khác		25.017.370	53.482.950
269	4. Lợi thế thương mại		28.744.308.880	1.192.700.729
270	TỔNG CỘNG TÀI SẢN		838.443.497.734	578.868.118.141

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VND

Mã số	NGUỒN VỐN	Thuyết minh	31/12/2011	01/01/2011
300	A. NỢ PHẢI TRẢ		403.405.929.980	229.729.744.090
310	I. NỢ NGẮN HẠN		370.825.993.240	226.070.171.614
311	1. Vay và nợ ngắn hạn	12	154.378.941.564	86.076.863.042
312	2. Phải trả người bán		144.150.930.973	108.752.744.821
313	3. Người mua trả tiền trước		7.519.014.706	2.233.094.209
314	4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	13	26.977.537.882	17.536.757.981
315	5. Phải trả người lao động		19.284.165.016	5.549.608.526
316	6. Chi phí phải trả	14	2.834.910.571	137.040.035
319	7. Các khoản phải trả, phải nộp khác	15	12.754.721.836	5.537.267.801
323	8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi		2.925.770.692	246.795.199
330	II. NỢ DÀI HẠN		32.579.936.740	3.659.572.476
334	1. Vay và nợ dài hạn	15	28.589.816.000	-
336	2. Dự phòng trợ cấp mất việc làm		3.990.120.740	3.659.572.476
400	B. VỐN CHỦ SỞ HỮU		400.085.339.558	349.138.374.051
410	I. VỐN CHỦ SỞ HỮU	17	399.280.111.678	349.096.519.711
411	1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu		123.398.240.000	123.398.240.000
412	2. Thặng dư vốn cổ phần		92.063.700.000	92.063.700.000
414	3. Cổ phiếu quỹ		(3.593.000)	(3.593.000)
416	4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái		347.388.175	1.728.925.854
417	5 Quỹ đầu tư phát triển		80.798.904.048	54.512.922.444
418	6. Quỹ dự phòng tài chính		14.538.443.422	11.174.870.036
420	7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối		88.137.029.033	66.221.454.377
430	II. NGUỒN KINH PHÍ VÀ QUỸ KHÁC		805.227.880	41.854.340
432	1. Nguồn kinh phí	18	805.227.880	41.854.340
439	C. LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ		34.952.228.196	-
439	1. Lợi ích cổ đông thiểu số		34.952.228.196	-
440	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN		838.443.497.734	578.868.118.141

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Thuyết minh	31/12/2011	01/01/2011
1. Ngoại tệ các loại (USD)		-	-
- Đô la Mỹ		1.690,03	8.764,76

Hà Nội, ngày 18 tháng 01 năm 2012

TM. Ban Tổng Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

TRẦN TÚC MÃ
Tổng Giám đốc

ĐINH TRUNG KIÊN
Kế toán trưởng

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2011

Đơn vị tính: VND

Mã số	Chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm 2011	Năm 2010
01	1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	19	1.073.255.309.337	869.798.826.310
02	2. Các khoản giảm trừ doanh thu		10.462.190.603	10.036.654.110
10	3. Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ		1.062.793.118.734	859.762.172.200
11	4. Giá vốn hàng bán	20	663.666.372.174	596.068.780.115
20	5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ		399.126.746.560	263.693.392.085
21	6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	7.925.686.407	4.282.299.823
22	7. Chi phí tài chính	22	27.335.435.730	11.609.106.377
23	Trong đó: Chi phí lãi vay		21.742.975.139	9.849.281.942
24	8. Chi phí bán hàng		181.969.513.161	118.151.242.367
25	9. Chi phí quản lý doanh nghiệp		72.564.866.267	46.986.026.190
30	10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh		125.182.617.809	91.229.316.974
31	11. Thu nhập khác		878.547.928	207.781.136
32	12. Chi phí khác		1.821.026.912	16.375.625
40	13. Lợi nhuận khác		(942.478.984)	191.405.511
50	14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế		124.240.138.825	91.420.722.485
51	15. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	23	34.856.620.994	25.140.236.698
52	17. Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại		(1.315.132.469)	32.417.834
60	18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp		90.698.650.300	66.248.067.953
61	18.1 Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số		2.010.980.175	-
	18.2. Lợi nhuận sau thuế của cổ đông cty mẹ		88.687.670.125	66.248.067.953
70	19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	24	7.188	6.047

Hà Nội, ngày 18 tháng 01 năm 2012
TM. Ban Tổng Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO
H.S.D.N: 0100108656 - C.T.C.P - Q. BA ĐÌNH - TP. HÀ NỘI

TRẦN TÚC MÃ
Tổng Giám đốc

ĐINH TRUNG KIÊN
Kế toán trưởng

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ
(Theo phương pháp trực tiếp) - Năm 2011

Đơn vị tính: VND

Mã số	Chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm 2011	Năm 2010
	I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH			
01	1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác		1.022.088.433.163	880.453.651.839
02	2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ		(710.235.778.397)	(693.789.868.081)
03	3. Tiền chi trả cho người lao động		(117.099.548.793)	(85.673.743.603)
04	4. Tiền chi trả lãi vay		(19.739.664.188)	(9.745.854.286)
05	5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiêp		(25.823.139.955)	(23.923.371.030)
06	6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh		15.818.852.762	4.660.409.344
07	7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh		(62.205.970.133)	(44.921.399.707)
20	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh		102.803.184.459	27.059.824.476
	II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ			
21	1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác		(21.037.717.061)	(32.402.415.169)
22	2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác		300.000.000	201.818.182
23	3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác		(1.350.000.000)	(1.315.000.000)
24	4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác		375.000.000	986.500.000
25	5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		(191.686.885.300)	-
26	6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác		116.319.000.000	-
27	7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia		2.779.924.878	886.515.264
30	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư		(94.300.677.483)	(31.642.581.723)
	III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH			
32	2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành		-	(1.073.000)
33	3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được		242.969.527.099	149.794.880.417
34	4. Tiền chi trả nợ gốc vay		(212.759.523.085)	(121.359.194.864)
36	6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu		(24.540.310.500)	(217.356.000)
40	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính		5.669.693.514	28.217.256.553
50	Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ		14.172.200.490	23.634.499.306
60	Tiền và tương đương tiền đầu kỳ		29.068.347.374	5.433.848.068
70	Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	3	43.240.547.864	29.068.347.374

Hà Nội, ngày 18 tháng 01 năm 2012
TM. Ban Tổng Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO
H.S.D.N: 0100108656 - C.T.C.P - Q. BA ĐÌNH - TP. HÀ NỘI

TRẦN TÚC MÃ
Tổng Giám đốc

ĐINH TRUNG KIÊN
Kế toán trưởng

1. ĐẶC ĐIỂM HOẠT ĐỘNG DOANH NGHIỆP

Hình thức sở hữu vốn

Công ty Cổ phần Traphaco là công ty cổ phần được chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước thành Công ty cổ phần theo Quyết định số 2566/1999/QĐ-BGTVT ngày 27 tháng 9 năm 1999 của Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải. Công ty được cấp lại mã số doanh nghiệp từ Đăng ký kinh doanh số 058437 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 24/12/1999 thành Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp công ty cổ phần với mã số doanh nghiệp 0100108656, cấp ngày 22/04/2011 (đăng ký thay đổi lần 14).

Trụ sở chính của Công ty tại: 75 Yên Ninh - Quán Thánh - Ba Đình - Hà Nội.

Vốn điều lệ theo đăng ký kinh doanh của Công ty là: 123.398.240.000 VND (Một trăm hai mươi ba tỷ, ba trăm chín mươi tám triệu, hai trăm bốn mươi nghìn đồng chẵn.). Tương đương 12.339.824 cổ phần, mệnh giá một cổ phần là 10.000 VND

Công ty có các chi nhánh sau:

Tên đơn vị	Nơi thành lập	Hoạt động kinh doanh chính
Chi nhánh Hồ Chí Minh	TP. Hồ Chí Minh	Kinh doanh dược phẩm, thực phẩm, mỹ phẩm, hóa chất, vật tư, thiết bị y tế, xuất nhập khẩu nguyên phụ liệu làm thuốc, các sản phẩm thuốc.
Chi nhánh Đà Nẵng	TP. Đà Nẵng	
Chi nhánh Nam Định	Tỉnh Nam Định	
Chi nhánh Nghệ An	Tỉnh Nghệ An	
Chi nhánh Thanh Hóa	Tỉnh Thanh Hóa	
Chi nhánh Vĩnh Long	Tỉnh Vĩnh Long	
Chi nhánh Hải Phòng	TP. Hải Phòng	
Chi nhánh Đồng Nai	Tỉnh Đồng Nai	
Chi nhánh Bình Thuận	Tỉnh Bình Thuận	
Chi nhánh Quảng Ngãi	Tỉnh Quảng Ngãi	
Chi nhánh Khánh Hòa	Tỉnh Khánh Hòa	
Chi nhánh Quy Nhơn	Tỉnh Bình Định	

Công ty có các công ty con sau:

Tên đơn vị	Nơi thành lập	Hoạt động kinh doanh chính
Công ty TNHH MTV Traphaco sapa	Tỉnh Lào Cai	Nuôi trồng, chế biến dược liệu, nông lâm sản thực phẩm; Sản xuất, kinh doanh dược phẩm, dược liệu, thực phẩm;…
Công ty CP Công nghệ cao Traphaco	Tỉnh Hưng Yên	Sản xuất, kinh doanh dược phẩm,...
Công ty TNHH MTV Traphaco Hưng Yên	Tỉnh Hưng Yên	Sản xuất, kinh doanh dược phẩm,...

Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp Công ty cổ phần thay đổi lần thứ 14 ngày 22/04/2011, hoạt động kinh doanh của Công ty là:

- Sản xuất, buôn bán rượu, bia, nước giải khát (không bao gồm kinh doanh quán bar);
- Tư vấn dịch vụ khoa học kỹ thuật, chuyển giao công nghệ trong lĩnh vực y, dược;
- Sản xuất, buôn bán thực phẩm;
- Sản xuất, buôn bán mỹ phẩm;
- Kinh doanh xuất nhập khẩu nguyên phụ liệu làm thuốc, các sản phẩm thuốc;
- Tư vấn sản xuất dược phẩm, mỹ phẩm;
- Pha chế thuốc theo đơn;
- Sản xuất kinh doanh dược phẩm, hóa chất và vật tư thiết bị y tế;
- Thu mua, gieo trồng, chế biến dược liệu.

2. CHẾ ĐỘ VÀ CHÍNH SÁCH KẾ TOÁN ÁP DỤNG TẠI TỔNG CÔNG TY

2.1 Kỳ kế toán, đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Kỳ kế toán năm của Công ty bắt đầu từ ngày 01/01 và kết thúc vào ngày 31/12 hàng năm.

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là đồng Việt Nam (VND).

2.2 Chuẩn mực và Chế độ kế toán áp dụng

Chế độ kế toán áp dụng

Công ty áp dụng Chế độ Kế toán doanh nghiệp ban hành theo Quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 đã được sửa đổi, bổ sung theo quy định tại Thông tư 244/2009/TT-BTC ngày 31/12/2009 của Bộ trưởng Bộ Tài chính

Tuyên bố về việc tuân thủ Chuẩn mực kế toán và Chế độ kế toán

Công ty đã áp dụng các Chuẩn mực kế toán Việt Nam và các văn bản hướng dẫn Chuẩn mực do Nhà nước ban hành. Các báo cáo tài chính được lập và trình bày theo đúng quy định của từng chuẩn mực, thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực và Chế độ kế toán hiện hành đang áp dụng.

Hình thức kế toán áp dụng

Công ty áp dụng hình thức kế toán trên máy vi tính.

2.3 Cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính hợp nhất của Công ty được lập trên cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính riêng của Công ty và báo cáo tài chính của các công ty con do Công ty kiểm soát (các công ty con) được lập cho đến ngày 31 tháng 12 hàng năm. Việc kiểm soát đạt được khi Công ty có khả năng kiểm soát các chính sách tài chính và hoạt động của các công ty nhận đầu tư nhằm thu được lợi ích từ hoạt động của các công ty này.

Báo cáo tài chính của công ty con được lập cho cùng năm tài chính với báo cáo tài chính của Công ty, áp dụng các chính sách kế toán nhất quán với các chính sách kế toán của Công ty. Trong trường hợp cần thiết, Báo cáo tài chính của các công ty con được điều chỉnh để đảm bảo tính nhất quán trong các chính sách kế toán được áp dụng tại Công ty và các công ty con.

Kết quả hoạt động kinh doanh của các công ty con được mua hoặc bán đi trong năm được trình bày trong Báo cáo tài chính hợp nhất từ ngày mua lại hoặc cho đến ngày bán khoản đầu tư ở công ty đó.

Các số dư, thu nhập và chi phí chủ yếu, kể cả các khoản lãi hay lỗ chưa thực hiện phát sinh từ các giao dịch nội bộ được loại trừ khi hợp nhất Báo cáo tài chính.

Lợi ích của cổ đông thiểu số thể hiện phần lợi nhuận hoặc lỗ và tài sản thuần không nắm giữ bởi cổ đông của Công ty và được trình bày ở mục riêng trên Bảng cân đối kế toán hợp nhất và Báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất.

2.4 Lợi thế thương mại

Lợi thế thương mại trên Báo cáo tài chính hợp nhất là phần phụ trội giữa mức giá mua so với phần lợi ích của Công ty trong tổng giá trị hợp lý của tài sản, công nợ và công nợ tiềm tàng của công ty con, công ty liên kết hoặc đơn vị góp vốn liên doanh tại ngày thực hiện nghiệp vụ đầu tư. Lợi thế thương mại được coi là một loại tài sản vô hình, được tính khấu hao theo phương pháp đường thẳng trên thời gian hữu dụng ước tính của lợi thế thương mại đó và được khấu hao trong 08 năm.

Khi bán công ty con, công ty liên kết hoặc đơn vị góp vốn liên doanh, giá trị còn lại của khoản lợi thế thương mại chưa khấu hao hết được tính vào khoản lãi/lỗ do nghiệp vụ nhượng bán công ty tương ứng.

2.5. Nguyên tắc ghi nhận các khoản tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền và các khoản tương đương tiền bao gồm tiền mặt tại quỹ, tiền gửi ngân hàng, các khoản đầu tư ngắn hạn có thời gian đáo hạn không quá ba tháng, có tính thanh khoản cao, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành các lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền.

2.6. Nguyên tắc ghi nhận dự phòng nợ phải thu khó đòi

Các khoản phải thu được trình bày trên Báo cáo tài chính theo giá trị ghi sổ các khoản phải thu khách hàng và phải thu khác sau khi trừ đi các khoản dự phòng được lập cho các khoản nợ phải thu khó đòi.

Dự phòng nợ phải thu khó đòi được trích lập cho từng khoản phải thu khó đòi căn cứ vào tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ hoặc dự kiến mức tổn thất có thể xảy ra.

2.7. Nguyên tắc ghi nhận hàng tồn kho

Hàng tồn kho được tính theo giá gốc. Trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì tính theo giá trị thuần có thể thực hiện được. Giá gốc hàng tồn kho bao gồm chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Giá trị hàng tồn kho được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền

Hàng tồn kho được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập vào thời điểm cuối năm là số chênh lệch giữa giá gốc của hàng tồn kho lớn hơn giá trị thuần có thể thực hiện được của chúng.

2.8 Nguyên tắc ghi nhận và khấu hao tài sản cố định

Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn luỹ kế và giá trị còn lại.

Khấu hao được trích theo phương pháp đường thẳng theo thời gian sử dụng hữu ích và phù hợp với hướng dẫn theo Quyết định số 203/2009/QĐ-BTC ngày 20 tháng 10 năm 2009 của Bộ Tài chính. Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc	15 - 25 năm
Máy móc, thiết bị	06 - 07 năm
Phương tiện vận tải	05 - 08 năm
Thiết bị văn phòng	03 - 06 năm
Tài sản cố định khác	05 - 15 năm

Nhà xưởng, vật kiến trúc, máy móc, thiết bị của Công ty TNHH Một thành viên Traphacosapa được trích khấu hao theo phương pháp khấu hao theo sản lượng sản phẩm. Các tài sản khác được trích khấu hao theo phương pháp đường thẳng.

Tài sản cố định vô hình là quyền sử dụng đất bao gồm chi phí thực tế bỏ ra để có quyền sử dụng đất và được khấu hao theo phương pháp đường thẳng theo thời gian sử dụng (trừ trường hợp quyền sử dụng đất không có thời hạn).

2.9 Các khoản đầu tư tài chính

Các khoản đầu tư vào các công ty con mà trong đó Công ty nắm quyền kiểm soát được trình bày theo phương pháp giá gốc. Các khoản phân phối lợi nhuận mà công ty mẹ nhận được từ số lợi nhuận lũy kế của các công ty con sau ngày công ty mẹ nắm quyền kiểm soát được ghi vào kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ của công ty mẹ. Các khoản phân phối khác được xem như phần thu hồi của các khoản đầu tư và được trừ vào giá trị đầu tư.

Các khoản đầu tư tài chính tại thời điểm báo cáo, nếu:

» Có thời hạn thu hồi hoặc đáo hạn không quá 3 tháng kể từ ngày mua khoản đầu tư đó được coi là "tương đương tiền";

» Có thời hạn thu hồi vốn dưới 1 năm hoặc trong 1 chu kỳ kinh doanh được phân loại là tài sản ngắn hạn;

» Có thời hạn thu hồi vốn trên 1 năm hoặc hơn 1 chu kỳ kinh doanh được phân loại là tài sản dài hạn.

Dự phòng giảm giá đầu tư được lập vào thời điểm cuối kỳ là số chênh lệch giữa giá gốc của các khoản đầu tư được hạch toán trên sổ kế toán lớn hơn giá trị thị trường của chúng tại thời điểm lập dự phòng.

2.10. Nguyên tắc ghi nhận và vốn hoá các khoản chi phí đi vay

Chi phí đi vay được ghi nhận vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ khi phát sinh, trừ chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang được tính vào giá trị của tài sản đó (được vốn hoá) khi có đủ các điều kiện quy định trong Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 16 "Chi phí đi vay".

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang được tính vào giá trị của tài sản đó (được vốn hoá), bao gồm các khoản lãi tiền vay, phân bổ các khoản chiết khấu hoặc phụ trội khi phát hành trái phiếu, các khoản chi phí phụ phát sinh liên quan tới quá trình làm thủ tục vay.

2.11. Nguyên tắc ghi nhận và phân bổ chi phí trả trước

Các chi phí trả trước chỉ liên quan đến chi phí sản xuất kinh doanh năm tài chính hiện tại được ghi nhận là chi phí trả trước ngắn hạn và được tính vào chi phí sản xuất kinh doanh trong năm tài chính.

Các chi phí đã phát sinh trong năm tài chính nhưng liên quan đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều niên độ kế toán được hạch toán vào chi phí trả trước dài hạn để phân bổ dần vào kết quả hoạt động kinh doanh trong các niên độ kế toán sau.

Việc tính và phân bổ chi phí trả trước dài hạn vào chi phí sản xuất kinh doanh từng kỳ hạch toán được căn cứ vào tính chất, mức độ từng loại chi phí để chọn phương pháp và tiêu thức phân bổ hợp lý. Chi phí trả trước được phân bổ dần vào chi phí sản xuất kinh doanh theo phương pháp đường thẳng.

Việc tính và phân bổ chi phí trả trước dài hạn vào chi phí sản xuất kinh doanh từng kỳ hạch toán được căn cứ vào tính chất, mức độ từng loại chi phí để chọn phương pháp và tiêu thức phân bổ hợp lý. Chi phí trả trước được phân bổ dần vào chi phí sản xuất kinh doanh theo phương pháp đường thẳng.

2.12. Nguyên tắc ghi nhận chi phí phải trả

Các khoản chi phí thực tế chưa phát sinh nhưng được trích trước vào chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ để đảm bảo khi chi phí phát sinh thực tế không gây đột biến cho chi phí sản xuất kinh doanh trên cơ sở đảm bảo nguyên tắc phù hợp giữa doanh thu và chi phí. Khi các chi phí đó phát sinh, nếu có chênh lệch với số đã trích, kế toán tiến hành ghi bổ sung hoặc ghi giảm chi phí tương ứng với phần chênh lệch.

2.13. Nguyên tắc ghi nhận các khoản dự phòng phải trả

Giá trị được ghi nhận của một khoản dự phòng phải trả là giá trị được ước tính hợp lý nhất về khoản tiền sẽ phải chi để thanh toán nghĩa vụ nợ hiện tại tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

Chỉ những khoản chi phí liên quan đến khoản dự phòng phải trả đã lập ban đầu mới được bù đắp bằng khoản dự phòng phải trả đó.

Khoản chênh lệch giữa số dự phòng phải trả đã lập ở kỳ kế toán trước chưa sử dụng hết lớn hơn số dự phòng phải trả lập ở kỳ báo cáo được hoàn nhập ghi giảm chi phí sản xuất, kinh doanh trong kỳ trừ khoản chênh lệch lớn hơn của khoản dự phòng phải trả về bảo hành công trình xây lắp được hoàn nhập vào thu nhập khác trong kỳ.

2.14. Nguyên tắc ghi nhận vốn chủ sở hữu

Vốn đầu tư của chủ sở hữu được ghi nhận theo số vốn thực góp của chủ sở hữu.

Thặng dư vốn cổ phần được ghi nhận theo số chênh lệch lớn hơn/hoặc nhỏ hơn giữa giá thực tế phát hành và mệnh giá cổ phiếu khi phát hành cổ phiếu lần đầu, phát hành bổ sung hoặc tái phát hành cổ phiếu quỹ. Chi phí trực tiếp liên quan đến việc phát hành bổ sung cổ phiếu hoặc tái phát hành cổ phiếu quỹ được ghi giảm Thặng dư vốn cổ phần.

Vốn khác của chủ sở hữu được ghi theo giá trị còn lại giữa giá trị hợp lý của các tài sản mà doanh nghiệp được các tổ chức, cá nhân khác tặng, biếu sau khi trừ (-) các khoản thuế phải nộp (nếu có) liên quan đến các tài sản được tặng, biếu này; và khoản bổ sung từ kết quả hoạt động kinh doanh.

Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là số lợi nhuận từ các hoạt động của doanh nghiệp sau khi trừ (-) các khoản điều chỉnh do áp dụng hồi tố thay đổi chính sách kế toán và điều chỉnh hồi tố sai sót trọng yếu của các năm trước. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối có thể được chia cho các nhà đầu tư dựa trên tỷ lệ góp vốn sau khi được Hội đồng quản trị phê duyệt và sau khi đã trích lập các quỹ dự phòng theo Điều lệ Công ty và các quy định của pháp luật Việt Nam.

Cổ tức phải trả cho các cổ đông được ghi nhận là khoản phải trả trong Bảng Cân đối kế toán của Công ty sau khi có thông báo chia cổ tức của Hội đồng Quản trị Công ty.

2.15. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận doanh thu

Doanh thu bán hàng

Doanh thu bán hàng được ghi nhận khi đồng thời thỏa mãn các điều kiện sau:

» Phần lớn rủi ro và lợi ích gắn liền với quyền sở hữu sản phẩm hoặc hàng hóa đã được chuyển giao cho người mua;

» Công ty không còn nắm giữ quyền quản lý hàng hóa như người sở hữu hàng hóa hoặc quyền kiểm soát hàng hóa;

» Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

» Công ty đã thu được hoặc sẽ thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch bán hàng;

» Xác định được chi phí liên quan đến giao dịch bán hàng.

Doanh thu cung cấp dịch vụ

Doanh thu cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp việc cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng Cân đối kế toán của kỳ đó. Kết quả của giao dịch cung cấp dịch vụ được xác định khi thỏa mãn các điều kiện sau:

» Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn;

» Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch cung cấp dịch vụ đó;

» Xác định được phần công việc đã hoàn thành vào ngày lập Bảng cân đối kế toán;

» Xác định được chi phí phát sinh cho giao dịch và chi phí để hoàn thành giao dịch cung cấp dịch vụ đó.

Phần công việc cung cấp dịch vụ đã hoàn thành được xác định theo phương pháp đánh giá công việc hoàn thành.

Hàng bán bị trả lại

Công ty Cổ phần Traphaco sẽ nhận lại hàng trả lại trong trường hợp đối với hàng bán chậm (đúng số lô của Công ty Cổ phần Traphaco) giao trong thời hạn 90 ngày, kể từ ngày Bên mua nhận hàng và phải có biên bản gửi kèm theo.

Doanh thu hoạt động tài chính

Doanh thu phát sinh từ tiền lãi, tiền bản quyền, cổ tức, lợi nhuận được chia và các khoản doanh thu hoạt động tài chính khác được ghi nhận khi thỏa mãn đồng thời hai (2) điều kiện sau:

» Có khả năng thu được lợi ích kinh tế từ giao dịch đó;

» Doanh thu được xác định tương đối chắc chắn.

Cổ tức, lợi nhuận được chia được ghi nhận khi Công ty được quyền nhận cổ tức hoặc được quyền nhận lợi nhuận từ việc góp vốn.

2.16. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí tài chính

Các khoản chi phí được ghi nhận vào chi phí tài chính gồm:

» Chi phí hoặc các khoản lỗ liên quan đến các hoạt động đầu tư tài chính;

» Chi phí cho vay và đi vay vốn;

» Các khoản lỗ do thay đổi tỷ giá hối đoái của các nghiệp vụ phát sinh liên quan đến ngoại tệ;

» Dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán.

Các khoản trên được ghi nhận theo tổng số phát sinh trong kỳ, không bù trừ với doanh thu hoạt động tài chính

2.17. Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận các khoản thuế

Thuế hiện hành

Tài sản thuế và các khoản thuế phải nộp cho năm hiện hành và các năm trước được xác định bằng số tiền dự kiến phải nộp cho (hoặc được thu hồi từ) cơ quan thuế, dựa trên các mức thuế suất và các luật thuế có hiệu lực đến ngày kết thúc kỳ kế toán năm.

2.18. Các nghiệp vụ bằng ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng các đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ kế toán của Công ty (VND/USD) được hạch toán theo tỷ giá giao dịch vào ngày phát sinh nghiệp vụ. Chênh lệch tỷ giá thực tế phát sinh trong năm được ghi nhận vào doanh thu hoặc chi phí tài chính của năm tài chính. Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ được đánh giá lại theo tỷ giá bình quân liên ngân hàng do Ngân hàng Nhà nước công bố tại thời điểm này. Chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối năm của các khoản mục tiền mặt, tiền gửi, tiền đang chuyển, các khoản nợ ngắn hạn có gốc ngoại tệ được phản ánh ở khoản mục "Chênh lệch tỷ giá" trong Phần Vốn chủ sở hữu trên Bảng cân đối kế toán và sẽ được ghi bút toán ngược lại để xóa số dư trong năm tiếp theo; chênh lệch tỷ giá do đánh giá lại số dư cuối năm của các khoản nợ dài hạn có gốc ngoại tệ được hạch toán vào báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính.

Theo quy định tại Chuẩn mực Kế toán Việt Nam số 10 - "Ảnh hưởng của việc thay đổi tỷ giá hối đoái" thì các nghiệp vụ phát sinh bằng các đơn vị tiền tệ khác với đơn vị tiền tệ kế toán được hạch toán theo tỷ giá giao dịch vào ngày phát sinh nghiệp vụ. Tại ngày kết thúc kỳ kế toán năm, các khoản mục tiền tệ (tiền mặt, tiền gửi, tiền đang chuyển, nợ phải thu, nợ phải trả) có gốc ngoại tệ được đánh giá lại theo tỷ giá bình quân liên ngân hàng tại thời điểm này. Tất cả các khoản chênh lệch tỷ giá thực tế phát sinh trong năm và chênh lệch do đánh giá lại số dư tiền tệ có gốc ngoại tệ cuối năm được hạch toán vào kết quả hoạt động kinh doanh của năm tài chính.

3. TIỀN VÀ CÁC KHOẢN TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Tiền mặt	5.031.861.637	2.977.782.184
Tiền gửi ngân hàng	11.708.686.227	6.090.565.190
Các khoản tương đương tiền	26.500.000.000	20.000.000.000
	43.240.547.864	29.068.347.374

Các khoản tương đương tiền tại thời điểm điểm 31 tháng 12 năm 2011 là khoản tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn dưới 3 tháng với lãi suất linh hoạt.

4. CÁC KHOẢN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH NGẮN HẠN

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Đầu tư ngắn hạn khác (cho vay)	715.000.000	819.000.000
	715.000.000	819.000.000

Gồm các hợp đồng cho cán bộ công nhân viên vay vốn xây nhà, thời hạn vay 1 năm ,lãi suất từ 16%/năm đến 17%/năm

5. CÁC KHOẢN PHẢI THU NGẮN HẠN KHÁC

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Phải thu khác	3.004.492.980	4.954.608.325
	3.004.492.980	4.954.608.325

Chi tiết các khoản phải thu khác tại 31/12/2011

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Thuế TNCN của cộng tác viên (*)	345.565.400	345.565.400
Các khoản khen thưởng, phúc lợi	-	3.137.949.853
Thù lao Hội đồng quản trị	2.137.754.807	1.174.916.309
Nguyễn Xuân Cảnh	90.000.000	90.000.000
Chi cho CBCNV chưa hoàn chứng từ CN Miền Trung	204.780.311	-
Tiền BHXH tại các chi nhánh	187.387.994	-
Phải thu lãi tiền vay và khác tại Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	18.451.157	76.547.160
Phải thu các đối tượng khác	20.553.311	129.629.603
	3.004.492.980	4.954.608.325

(*): Khoản thuế TNCN của các cộng tác viên công ty chịu trách nhiệm chi trả theo hợp đồng lao động.

6. HÀNG TỒN KHO

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Nguyên liệu, vật liệu	110.883.532.523	63.207.084.039
Công cụ, dụng cụ	42.888.170	-
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	27.726.751.440	18.778.125.002
Thành phẩm	51.659.102.853	28.676.541.049
Hàng hoá	139.392.512.240	75.629.500.770
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(1.548.601.315)	-
	328.156.185.911	186.291.250.860

7. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI THU NHÀ NƯỚC

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Thuế giá trị gia tăng	412.717.155	-
Thuế xuất, nhập khẩu	595.908.845	-
	1.008.626.000	-

8. TÀI SẢN NGẮN HẠN KHÁC

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Tạm ứng	2.930.594.554	1.916.766.999
Thuế GTGT đầu vào chênh lệch với tờ khai thuế	250.157.729	-
Các khoản thế chấp, ký quỹ, ký cược ngắn hạn	549.302.908	16.500.000
	3.730.055.191	1.933.266.999

9. TĂNG, GIẢM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH HỮU HÌNH

ĐVT: VND

Chỉ tiêu	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải,truyền dẫn	Thiết bị, văn phòng	Tài sản cố định khác	Cộng
Nguyên giá						
Số dư đầu năm	46.322.385.417	42.467.330.833	27.768.148.163	11.766.725.075	-	128.324.589.488
Số tăng trong năm	60.555.080.183	63.858.182.998	7.681.584.638	3.944.564.402	3.734.065.383	139.773.477.604
- Mua trong năm	675.303.703	868.003.162	5.563.850.908	1.617.530.355	-	8.724.688.128
- Đầu tư XDCB hoàn thành	19.229.401.964	7.333.588.696	-	1.140.159.182	-	27.703.149.842
- Tăng khác	-	-	6.740.000	127.109.091	-	133.849.091
- Tài sản tại CNC Traphaco	40.650.374.516	55.656.591.140	2.110.993.730	1.059.765.774	3.734.065.383	103.211.790.543
Số giảm trong năm	(14.827.364)	(748.728.595)	(706.334.181)	(993.496.396)	-	(2.463.386.536)
- Thanh lý, nhượng bán	-	(744.941.504)	(583.012.181)	(993.496.396)		(2.321.450.081)
- Giảm khác	(14.827.364)	(3.787.091)	(123.322.000)	-		(141.936.455)
Số dư cuối năm	106.862.638.236	105.576.785.236	34.743.398.620	14.717.793.081	3.734.065.383	265.634.680.556
Giá trị hao mòn lũy kế						
Số dư đầu năm	20.510.572.543	26.475.002.181	14.116.519.649	9.607.140.279	-	70.709.234.652
Số tăng trong năm	12.223.105.367	23.858.909.104	2.893.670.233	1.904.624.429	2.148.569.293	43.028.878.426
- Khấu hao trong năm	2.359.635.926	2.921.187.356	2.275.685.262	1.326.125.964	-	8.882.634.508
- Tăng khác	161.822.086	46.473.258	5.653.245	-	-	213.948.589
- Khấu hao tại CNC Traphaco	9.701.647.355	20.891.248.490	612.331.726	578.498.465	2.148.569.293	33.932.295.329
Số giảm trong năm	(1.232.765)	(697.601.029)	(271.838.817)	(978.483.803)	-	(1.949.156.414)
- Thanh lý, nhượng bán	-	(697.601.029)	(271.838.817)	(978.483.803)	-	(1.947.923.649)
- Giảm khác	(1.232.765)	-	-	-	-	(1.232.765)
Số dư cuối năm	32.732.445.145	49.636.310.256	16.738.351.065	10.533.280.905	2.148.569.293	111.788.956.664
Giá trị còn lại						
Tại ngày đầu năm	25.811.812.874	15.992.328.652	13.651.628.514	2.159.584.796	-	57.615.354.836
Tại ngày cuối năm	74.130.193.091	55.940.474.980	18.005.047.555	4.184.512.176	1.585.496.090	153.845.723.892

Trong đó:

- Giá trị còn lại cuối năm của tài sản cố định hữu hình đã dùng thế chấp, cầm cố đảm bảo các khoản vay: 85.245.925.070 VND.
- Nguyên giá tài sản cố định cuối năm đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng là: 46.645.481.680 VND

10. TĂNG, GIẢM TÀI SẢN CỐ ĐỊNH VÔ HÌNH

ĐVT: VND

	Quyền sử dụng đất (*)	Phần mềm	Cộng
Nguyên giá			
Số dư đầu năm	16.747.480.165	-	16.747.480.165
Số tăng trong năm	13.498.185.127	97.124.670	13.595.309.797
- Mua trong năm	8.526.156.453	68.187.570	8.594.344.023
- Tài sản tại CNC Traphaco	4.972.028.674	28.937.100	5.000.965.774
Số giảm trong năm	-	-	-
Số dư cuối năm	30.245.665.292	97.124.670	30.342.789.962
Giá trị hao mòn luỹ kế			
Số dư đầu năm	-	-	-
Khấu hao trong năm	660.347.550	5.265.325	665.612.875
- Khấu hao tại CNC Traphaco	660.347.550	5.265.325	665.612.875
Số giảm trong năm	-	-	-
Số dư cuối năm	660.347.550	5.265.325	665.612.875
Giá trị còn lại			
Tại ngày đầu năm	16.747.480.165	-	16.747.480.165
Tại ngày cuối năm	29.585.317.742	91.859.345	29.677.177.087

Tại thời điểm 30/06/2011, tài sản cố định vô hình của Công ty CP Traphco là quyền sử dụng đất lâu dài, cụ thể như sau:

ĐVT: VND

Chi tiết	31/12/2011
QSD đất tại số nhà 255 Tôn Đức Thắng - Liên Chiểu - TP. Đà Nẵng (*)	2.618.528.525
QSD đất tại xã Phước Kiển - Nhà Bè - TP. Hồ Chí Minh (*)	7.795.378.640
QSD đất tại Khu Đô thị mới Hòa Vượng - TP. Nam Định	2.350.425.000
QSD đất tại Phường Vinh Tân - Vinh - Nghệ An - Cửa Ông (thửa 581)	1.290.240.000
QSD đất tại Phường Vinh Tân - Vinh - Nghệ An - Cửa Ông (thửa 582)	1.267.560.000
QSD đất tại Khu Đô thị Vĩnh Điềm Trung - Nha Trang	1.873.777.089
QSD đất tại Khu Đô thị mới Cao Xanh - TP Hạ Long (tăng năm 2011)	3.049.800.000
QSD đất tại thửa đất Số 14 Quốc lộ Q5 (Q5-14) - Gia Lai	1.509.367.364
QSD đất tại Khu đô thị mới phía Tây, P. Thanh Bình, TP. Hải Dương	3.518.560.000
	25.273.636.618

(*) Tại thời điểm 31/12/2011, giá trị quyền sử dụng đất TP. Đà Nẵng và TP. Hồ Chí Minh đã được dùng để thế chấp cho khoản vay ngắn hạn ngân hàng.

11. CHI PHÍ XÂY DỰNG CƠ BẢN DỞ DANG

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Xây dựng cơ bản dở dang	862.078.539	6.616.257.888
- Công trình trụ sở mới CN Hồ Chí Minh	-	1.369.237.341
- Công trình văn phòng tại Hoàng Liệt	-	785.730.681
- Công trình văn phòng tại Yên Ninh	-	686.690.409
- Công trình văn phòng tại Hải Phòng	-	3.140.368.181
- Công trình nhà máy dược TRAPHACO (*)	27.749.461	27.749.461
- Công trình văn phòng tại Nha Trang	327.106.350	606.481.815
- Công trình văn phòng tại Thái Nguyên	201.939.091	-
- Công trình văn phòng tại Quảng Ninh	198.470.909	-
- Công trình văn phòng tại Gia Lai	106.812.728	-
Mua sắm tài sản cố định	787.612.633	4.912.357.951
- Tài sản đang trong quá trình lắp ráp, chạy thử	-	4.912.357.951
- Mua sắm tài sản tại Công ty CP CNC Traphaco	787.612.633	-
	1.649.691.172	11.528.615.839

(*): Công ty Cổ phần Traphaco đã thành lập Công ty TNHH MTV TRAPHACO Hưng Yên (100% vốn của Công ty CP Traphaco) để thực hiện dự án đầu tư xây dựng nhà máy công nghệ cao tại 4,6 ha đất thuộc xã Tân Quang - Văn Lâm - Hưng Yên. Tổng mức đầu tư dự kiến của dự án là 300 tỷ đồng với thời gian triển khai là 05 năm. Dự án này hiện đã được cấp phép của UBND tỉnh Hưng Yên và đang tiến hành thương thảo phương án đền bù hoa màu.

12. VAY VÀ NỢ NGẮN HẠN

ĐVT: VND

	31/12/2010	01/01/2010
Vay ngắn hạn	148.552.768.564	86.076.863.042
- Vay ngân hàng tại Công ty CP Traphaco	68.299.994.441	63.321.254.042
- Vay đối tượng khác tại Công ty CP Traphaco	53.591.439.075	22.755.609.000
- Vay ngân hàng tại Công ty CP CNC Traphaco	26.661.335.048	-
Nợ dài hạn hạn đến hạn trả tại Công ty CP CNC Traphaco	5.826.173.000	-
	154.378.941.564	86.076.863.042

Chi tiết các khoản vay ngắn hạn:

ĐVT: VND

	31/12/2010	01/01/2010
Vay ngắn hạn tại Công ty CP Traphaco		
- Ngân hàng TMCP Công thương Ba Đình (1)	67.381.614.679	63.321.254.042
- Ngân hàng ANZ (2)	918.379.762	-
- Vay cá nhân (3)	53.591.439.075	22.755.609.000
Vay ngắn hạn tại Công ty CP CNC Traphaco		
- Ngân hàng TMCP Công thương Ba Đình (4)	26.661.335.048	
	148.552.768.564	86.076.863.042

(1): Gồm 2 hợp đồng:

a. Hợp đồng tín dụng số 01-2010/HĐTD ngày 01/07/2010 và văn bản sửa đổi bổ sung hợp đồng tín dụng số 01/VBSD-2010 ngày 27/8/2010, với các điều khoản chi tiết sau:

» Hạn mức tín dụng là 70 tỷ đồng; Hạn mức này bao gồm cả dư nợ đến ngày 30/06/2011 của hợp đồng tín dụng số 01-2009/HDTD ngày 30/6/2009. Số dư nợ gốc đến 31/12/2011 là 29.211.352.740 đồng.

» Mục đích vay: Để thanh toán và thực hiện các hợp đồng mua vật tư hàng hóa, nguyên vật liệu, nhiên liệu và các chi phí phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng ngành nghề kinh doanh và theo kế hoạch kinh doanh.

» Thời hạn cho vay: Ghi trên từng giấy nhận nợ nhưng tối đa không quá 6 (sáu) tháng kể từ ngày nhận nợ vay.

» Lãi suất (LS) vay: Áp dụng theo phương thức thả nổi (LS cho vay = LS huy động tiết kiệm kỳ hạn 6 tháng trả lãi sau + biên độ); Tại thời điểm ký HĐTD, mức LS là 13%/năm đối với VND và 5,8%/năm đối với USD. Biên độ theo quy định này tối thiểu là 3% đối với cho vay VND và 2,8% đối với cho vay ngoại tệ.

Hình thức bảo đảm tiền vay: Thế chấp bằng tài sản của công ty:

- Tài sản nhà xưởng gắn liền với quyền sử dụng đất và máy móc thiết bị tại nhà máy sản xuất thuốc Hoàng Liệt, giá trị tài sản 13.162.000.000 VND;
- Tài sản thế chấp là trụ sở Chi nhánh Hồ Chí Minh - Công ty CP Traphaco, địa chỉ số 108/14/28, đường 3/2, phường 14, quận 10, TP Hồ Chí Minh, giá trị tài sản thế chấp 3.855.000.000 VND;
- Tài sản thế chấp là trụ sở Chi nhánh Đà Nẵng - Công ty CP Traphaco tại 255 Tôn Đức Thắng, phường Minh Hoà, quận Liên Chiểu, TP Đà Nẵng, giá trị tài sản là 3.050.000.000 VND;
- Tài sản thế chấp là máy móc thiết bị sản xuất thuốc, phương tiện vận tải, giá trị tài sản 14.549.000.000 VND.

b. Hợp đồng tín dụng số 53-2011/HĐTD ngày 30/06/2011, với các điều khoản chi tiết sau:

» Hạn mức tín dụng là 190 tỷ đồng. Số dư nợ gốc đến 31/12/2011 là 38.170.261.939 đồng.

» Mục đích vay: Để mua nguyên vật liệu, vật tư hàng hóa, chi lương, chi phí vận chuyển và các khoản chi phí khác phục vụ sản xuất kinh doanh năm 2011 của Doanh nghiệp.

» Thời hạn cho vay: Ghi trên từng giấy nhận nợ nhưng tối đa không quá 6 (sáu) tháng kể từ ngày bắt đầu nhận tiền vay.

» Lãi suất (LS) vay: Áp dụng theo phương thức thả nổi (LS cho vay = LS huy động tiết kiệm kỳ hạn 3 tháng trả lãi sau + biên độ); Tại thời điểm ký HĐTD, mức LS là 19,3%/năm đối với VND và 7,8%/năm đối với USD. Biên độ theo quy định này tối thiểu là 3,2% đối với cho vay VND và 3,8% đối với cho vay ngoại tệ.

» Hình thức bảo đảm tiền vay: Thế chấp bằng tài sản của công ty:

- Tài sản là nhà xưởng, công trình xây dựng của nhà máy sản xuất thuốc Hoàng Liệt trong khu đô thị Pháp Vân - Tứ Hiệp - Hoàng Mai - Hà Nội. Giá trị tài sản thế chấp là 15.182 triệu đồng;
- Tài sản thế chấp là trụ sở chi nhánh Công ty Cổ phần Traphaco gắn liền với quyền sử dụng đất TP Hồ Chí Minh; giá trị tài sản thế chấp là 5.028 triệu đồng;
- Tài sản thế chấp là trụ sợ Chi nhánh Miền Trung gắn liền với quyền sử dụng đất tại 255 Tôn Đức Thắng - Minh Hòa - Liên Chiểu - Đà Nẵng; giá trị tài sản thế chấp là 8.388 triệu đồng;
- Tài sản thế chấp là máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất, phương tiện vận tải; giá trị tài sản đảm bảo là 14.549 triệu đồng.

(2): Thư đề nghị cung cấp tiện ích của Ngân hàng TNHH Một thành viên ANZ Việt Nam được Công ty Cổ phần Traphaco chấp thuận, với các điều khoản chi tiết sau:

» Hạn mức tín dụng là 2.000.000 USD. Số dư nợ gốc đến 31/12/2011 là 918.379.762 đồng.

» Mục đích vay: Để thanh toán và thực hiện các hợp đồng mua vật tư hàng hóa, nguyên vật liệu, nhiên liệu và các chi phí phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh theo đúng ngành nghề kinh doanh và theo kế hoạch kinh doanh.

» Thời hạn cho vay: Ghi trên từng giấy nhận nợ nhưng tối đa không quá 180 ngày kể từ ngày nhận nợ vay.

» Lãi suất (LS) vay: Áp dụng theo lãi suất thông báo của ngân hàng ANZ từng thời kỳ; Ngoài ra phí của tiện ích bảo lãnh là 0,1%/tháng và phí của tiện ích thương mại là 1,7%/năm.

» Hình thức bảo đảm tiền vay: Thế chấp bằng tài sản của công ty:

- Hàng hóa đã được bảo hiểm trong kho Ngọc Hồi - Pháp Vân với giá trị tài sản thế chấp là 1.000.000 USD;
- Tất cả các khoản phải thu từ khách hàng của bên Vay với giá trị thế chấp là 1.000.000 USD.

(3): Vay cá nhân với các điều khoản chi tiết sau:

» Mục đích vay: Bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh.

» Thời hạn vay: 12 tháng.

» Lãi suất cho vay: 1,7%/tháng; từ ngày 8/11/2011 là 1,4%/tháng;

» Các hình thức bảo đảm tiền vay: Tín chấp.

(4): Hợp đồng tín dụng số 01/2010/HĐTD-CNC ngày 29/01/2010 với Ngân hàng Công thương Việt Nam – CN Ba Đình với các điều khoản chi tiết sau:

» Hạn mức cho vay: 15 tỷ VND;

» Mục đích sử dụng tiền vay: bổ sung vốn lưu động phục vụ hoạt động kinh doanh, mua và nhập khẩu nguyên liệu, phụ liệu, hàng hóa; chi lương và các chi phí hợp lí khác phục vụ SXKD của doanh nghiệp;

» Thời hạn vay: 06 tháng trên từng giấy nhận nợ;

» Lãi suất cho vay: áp dụng lãi suất thả nổi;

» Các hình thức bảo đảm tiền vay: Thế chấp tài sản là dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị và phương tiện vận tải, giá trị tài sản là: 27.799.167.000 VND, nhà xưởng sản xuất, văn phòng làm việc và các công trình phụ trợ, giá trị tài sản là: 30.012.000.000 VND;

» Hợp đồng số 01/2011/HĐTD-CNC ngày 04/03/2011 và Văn bản sửa đổi sửa đổi bổ sung hợp đồng tín dụng số 01/VBSĐ-2011 ngày 27/05/2011 là sự gia hạn bổ sung của hợp đồng 01/2010/HĐTD-CNC ngày 29/01/2010 với các điều khoản bổ sung là:

» Hạn mức vay: 40 tỷ VND (Bao gồm cả số dư hợp đồng số 01/2010/HĐTD-CNC ngày 29/01/2010);

» Thời hạn cho vay: 04 tháng trên từng giấy nhận nợ.

13. THUẾ VÀ CÁC KHOẢN PHẢI NỘP NHÀ NƯỚC

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Thuế Giá trị gia tăng	810.632.735	279.851.697
Thuế Xuất khẩu, Nhập khẩu	-	232.365.688
Thuế Thu nhập doanh nghiệp	24.567.293.173	15.533.812.134
Thuế Thu nhập cá nhân	1.599.611.974	1.490.728.462
	26.977.537.882	17.536.757.981

Quyết toán thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các qui định về thuế đối với nhiều loại giao dịch khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, số thuế được trình bày trên Báo cáo tài chính có thể bị thay đổi theo quyết định của cơ quan thuế.

14. CHI PHÍ PHẢI TRẢ

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Trích trước môi giới bán hàng	255.848.221	-
Chi phí nhập khẩu	40.400.000	-
Chi phí tiền điện, tiền ăn ca tháng 12 năm 2011	390.675.000	-
Chi phí lãi vay tại Công ty CP Traphaco	568.279.722	131.040.035
Chi phí phải trả khác	13.636.364	6.000.000
Trích trước chi phí lãi vay tại Công ty CP CNC Traphaco	1.566.071.264	-
	2.834.910.571	137.040.035

15. CÁC KHOẢN PHẢI TRẢ, PHẢI NỘP NGẮN HẠN KHÁC

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Tài sản thừa chờ xử lý		-
Kinh phí công đoàn	2.601.567.606	605.966.447
Bảo hiểm xã hội	151.028.450	197.541.242
Bảo hiểm y tế	11.297.571	7.883.154
Trợ cấp thất nghiệp	-	5.318.625
Cổ tức phải trả cổ đông tại công ty CP Traphaco	599.027.328	460.575.828
Các khoản phải trả, phải nộp khác tại:		
- Công ty CP Traphaco (1)	5.443.970.375	4.159.482.505
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa (2)	145.951.296	100.500.000
- Công ty CP CNC Traphaco (3)	3.801.879.210	
	12.754.721.836	5.537.267.801

Chi tiết các khoản phải trả phải nộp khác tại 31/12/2011

Công ty CP Traphaco (1)

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
- Nhóm nghiên cứu đứng tên ông Nguyễn Khắc Viện	4.164.183.200	3.944.722.000
- Chi phí chuyển giao công nghệ của các nhóm khác	156.533.124	-
- Trích nguồn dự án nộp Ngân sách Nhà nước	462.436.750	-
- Tiền thực hiện đề tài Viện vật lý - Trần Quang Lục	90.000.000	-
- Thuế TNCN của cộng tác viên CN Miền Trung	232.039.792	-
- Thuế TNCN của cộng tác viên CN Hồ Chí Minh	212.772.727	-
- Các đối tượng khác	126.004.782	214.760.505
	5.443.970.375	4.159.482.505

Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa (2)

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
- Phải trả Công ty Cổ phần Traphaco tiền cổ tức năm 2008	100.500.000	100.500.000
- Thù lao hội đồng thành viên 10% theo công văn 94/CV về việc phân phối lợi nhuận sau thuế năm 2011	45.451.296	-
	145.951.296	100.500.000

Công ty CP CNC Traphaco (3)

ĐVT: VND

	31/12/2011
- Phải trả về tiền thù lao HĐQT	15.107.521
- Phải trả về tiền thù lao BKS	30.874.037
- Phải trả lãi vay NHNN&PTNT	-
- Phải trả tiền thưởng ban điều hành	374.985.288
- Tiền vận chuyển, tiền chiếu xạ dược liệu,…	90.712.364
- Cổ đông tạm ứng tiền mua cổ phần	3.290.200.000
	3.801.879.210

16. VAY DÀI HẠN VÀ NỢ DÀI HẠN

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Vay dài hạn	29.651.816.000	-
Vay ngân hàng	1.062.000.000	-
- Ngân hàng TMCP Công thương CN Ba Đình (1)	1.062.000.000	-
Vay đối tượng khác (vay cá nhân)	27.527.816.000	-
	28.589.816.000	-

Thông tin chi tiết liên quan đến các khoản vay dài hạn:

(1): Hợp đồng tín dụng số 02-DH/NHBD-CNC ngày 01/01/2009 với các điều khoản chi tiết sau:

- Số cho vay tối đa là 7,5 tỷ VND;
- Mục đích vay để đầu tư xây dựng mở rộng dự án Nhà máy sản xuất dược- tiêu chuẩn GMP- hạng mục "Xây dựng nhà xưởng sản xuất nang mềm";
- Lãi suất thả nổi theo từng lần nhận nợ;
- Thời hạn vay là 64 tháng;
- Tài sản đảm bảo là toàn bộ nhà xưởng và máy móc thiết bị thuộc dự án đầu tư với sự tham gia của nguồn vốn phát sinh từ hợp đồng này;
- Số dư nợ gốc tại thời điểm 31/12/2011 là: 1.534.000.000 VND (trong đó nợ đến hạn phải trả kỳ tới là 472.000.000 VND).

17. VỐN CHỦ SỞ HỮU

a)Bảng đối chiếu biến động của wvốn chủ sở hữu.

ĐVT: VND

	Vốn đầu tư của Chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ dự phòng tài chính	Lợi nhuận chưa phân phối	Cộng
Số dư đầu năm trước	101.981.500.000	92.063.700.000	(2.520.000)	(407.499.441)	51.515.179.504	8.622.511.847	31.978.008.205	285.750.880.115
Tăng vốn trong năm trước	21.416.740.000	-	-	-	-	-		21.416.740.000
Lãi trong năm trước	-	-	-	-	-	-	66.248.067.953	66.248.067.953
Tăng khác	-	-	-	2.136.425.295	-	-	-	2.136.425.295
Mua cổ phiếu quỹ	-	-	(1.073.000)	-	-	-	-	(1.073.000)
Trả cổ tức	-	-	-	-	-	-	(20.395.790.000)	(20.395.790.000)
Trích lập các quỹ	-	-	-	-	2.997.742.940	2.552.358.189	(9.759.533.885)	(4.209.432.756)
Trả thù lao của HĐQT	-	-	-	-	-	-	(1.837.697.896)	(1.837.697.896)
Giảm khác	-	-	-	-	-	-	(11.600.000)	(11.600.000)
Số dư đầu năm nay	123.398.240.000	92.063.700.000	(3.593.000)	1.728.925.854	54.512.922.444	11.174.870.036	66.221.454.377	349.096.519.711
Tăng vốn năm nay		-						-
Lãi trong năm nay	-	-	-	-	-	-	88.687.670.125	88.687.670.125
Tăng khác	-	-	-	347.388.175	-	-	51.770.482	399.158.657
Trả cổ tức	-	-	-	-	-	-	(24.678.762.000)	(24.678.762.000)
Trích lập các quỹ	-	-	-	-	26.285.981.604	3.363.573.386	(39.710.950.627)	(10.061.395.637)
Trả thù lao của HĐQT	-	-	-	-	-	-	(2.427.242.154)	(2.427.242.154)
Giảm khác			-	(1.728.925.854)	-	-	(6.911.170)	(1.735.837.024)
Số dư cuối năm nay	123.398.240.000	92.063.700.000	(3.593.000)	347.388.175	80.798.904.048	14.538.443.422	88.137.029.033	399.280.111.678

(*): Theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2011 của Công ty Cổ phần Traphaco số 30/2011/NQ-ĐHĐCĐ ngày 25/03/2011 và theo Quyết định số 07/CT ngày 23/01/2011 của Công ty TNHH MTV Traphacosapa, Lợi nhuận chưa phân phối của năm 2010 của các công ty tương ứng được phân phối như sau (Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco trở thành công ty con của Công ty Cổ phần Traphaco từ 31/10/2011, từ thời điểm này đến 31/12/2011, Công ty Cổ phần Công nghệ cao Traphaco chưa thực hiện phân phối lợi nhuận):

ĐVT: VND

	Công ty CP Traphaco	Công ty TNHH MTV Traphaco sapa	Cộng
- Quỹ đầu tư phát triển:	25.868.132.877	417.848.727	26.285.981.604
- Quỹ dự phòng tài chính:	3.308.042.858	55.530.528	3.363.573.386
- Quỹ khen thưởng phúc lợi (**):	9.924.128.575	137.267.062	10.061.395.637
- Chi trả cổ tức	24.678.762.000	-	24.678.762.000
- Chi trả thù lao HĐQT và Ban kiểm soát	2.381.790.858	45.451.296	2.427.242.154
Cộng	66.160.857.168	656.097.613	66.816.954.781

(**): Trong đó, trích 1.323.217.143 đồng để làm nguồn phát hành cổ phiếu thưởng cho CBCNV có thành tích xuất sắc năm 2010 (thưởng bằng mệnh giá).

b. Chi tiết vốn đầu tư của chủ sở hữu

ĐVT: VND

	31/12/2011	01/01/2011
Vốn góp của Nhà nước	44.007.480.000	44.007.480.000
Vốn góp của đối tượng khác	79.390.760.000	79.390.760.000
Cộng	**123.398.240.000**	**123.398.240.000**

c. Các giao dịch về vốn với các chủ sở hữu và phân phối cổ tức, chia lợi nhuận

ĐVT: VND

	Năm nay	Năm trước
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	123.398.240.000	123.398.240.000
Vốn góp đầu năm	123.398.240.000	101.981.500.000
Vốn góp tăng trong năm	-	21.416.740.000
Vốn góp cuối năm	123.398.240.000	123.398.240.000
Cổ tức, lợi nhuận đã chia	24.678.762.000	20.395.790.000
- Cổ tức, lợi nhuận chia trên lợi nhuận kỳ trước	24.678.762.000	20.395.790.000

d. Cổ phiếu

ĐVT: VND

	31/12/2011	Năm trước
Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành	12.339.824	12.339.824
Số lượng cổ phiếu đã bán ra công chúng	12.339.824	12.339.824
- Cổ phiếu phổ thông	12.339.824	12.339.824
Số lượng cổ phiếu được mua lại	3.133	443
- Cổ phiếu phổ thông	3.133	443
Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	12.336.691	12.339.381
- Cổ phiếu phổ thông	12.336.691	12.339.381
Mệnh giá cổ phiếu lưu hành	10.000	10.000

18. NGUỒN KINH PHÍ

ĐVT: VND

	Năm 2011	Năm 2010
Nguồn kinh phí còn lại đầu năm	41.854.340	(222.145.660)
Nguồn kinh phí được cấp trong năm	3.767.908.540	1.181.000.000
Chi sự nghiệp	(3.004.535.000)	(917.000.000)
	805.227.880	41.854.340

19. TỔNG DOANH THU BÁN HÀNG VÀ CUNG CẤP DỊCH VỤ

ĐVT: VND

	Năm 2011	Năm 2010
Doanh thu bán thành phẩm	807.543.486.484	624.341.575.244
Doanh thu bán hàng hóa	265.711.822.853	245.457.251.066
	1.073.255.309.337	869.798.826.310

20. GIÁ VỐN HÀNG BÁN

ĐVT: VND

	Năm 2011	Năm 2010
Giá vốn của thành phẩm đã bán	411.067.883.756	359.810.572.054
Giá vốn của hàng hóa đã bán	251.353.389.148	236.258.208.061
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	1.245.099.270	-
	663.666.372.174	596.068.780.115

21. DOANH THU HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH

ĐVT: VND

	Năm 2011	Năm 2010
Lãi tiền gửi, tiền cho vay	1.496.763.305	892.011.264
Cổ tức, lợi nhuận được chia	1.220.665.573	-
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	66.203.334	332.462.154
Lãi bán hàng trả chậm	5.142.054.195	3.057.826.405
	7.925.686.407	4.282.299.823

22. CHI PHÍ TÀI CHÍNH

ĐVT: VND

	Năm 2011	Năm 2010
Lãi tiền vay	21.742.975.139	9.849.281.942
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	5.592.460.591	1.759.824.435
	27.335.435.730	11.609.106.377

23. LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU

Việc tính toán lãi cơ bản trên cổ phiếu có thể phân phối cho các cổ đông sở hữu cổ phần phổ thông của Công ty được thực hiện dựa trên các số liệu sau:

ĐVT: VND

	Năm 2011	Năm 2010
Tổng lợi nhuận sau thuế TNDN	88.687.670.125	66.248.067.953
Các khoản điều chỉnh tăng hoặc giảm lợi nhuận sau thuế để xác định lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông:		
Lợi nhuận hoặc lỗ phân bổ cho cổ đông sở hữu cổ phiếu phổ thông	88.687.670.125	66.248.067.953
Cổ phiếu phổ thông lưu hành bình quân trong kỳ	12.338.414	10.955.965
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	7.188	6.047

24. CHI PHÍ SẢN XUẤT THEO YẾU TỐ

ĐVT: VND

	Năm 2011	Năm 2010
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	317.620.749.611	290.773.812.677
Chi phí nhân công	161.203.655.371	92.277.430.388
Chi phí khấu hao tài sản cố định	9.922.907.096	8.002.597.848
Chi phí dịch vụ mua ngoài	50.991.495.570	52.176.814.656
Chi phí khác bằng tiền	66.645.249.276	52.355.406.042
	606.384.056.924	495.586.061.611

25. NHỮNG SỰ KIỆN PHÁT SINH SAU NGÀY KẾT THÚC KỲ KẾ TOÁN

Không có sự kiện trọng yếu nào xảy ra sau ngày lập Báo cáo tài chính đòi hỏi được điều chỉnh hay công bố trên Báo cáo tài chính.

26. NGHIỆP VỤ VÀ SỐ DƯ VỚI CÁC BÊN LIÊN QUAN

Trong năm, Công ty đã giao dịch với các bên liên quan như sau:

ĐVT: VND

Các bên liên quan	Mối quan hệ	Năm 2011
Doanh thu bán hàng		
- Công ty CP Công nghệ cao TRAPHACO	Công ty con	42.985.203.637
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	Công ty con	802.161.064
Mua hàng hóa vật liệu		
- Công ty CP Công nghệ cao TRAPHACO	Công ty con	277.740.436.284
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	Công ty con	9.866.688.700
Các dịch vụ khác		
- Công ty CP Công nghệ cao TRAPHACO	Công ty con	26.753.000
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	Công ty con	106.727.273
Cổ tức được chia		
- Công ty CP Công nghệ cao TRAPHACO	Công ty con	1.260.000.000
Lãi vay nhận được		
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	Công ty con	56.166.667
Cho vay vốn		
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	Công ty con	600.000.000

Số dư với các bên liên quan tại ngày 31/12/2011

ĐVT: VND

Các bên liên quan	Mối quan hệ	31/12/2011	01/01/2011
Phải trả			
- Công ty CP Công nghệ cao TRAPHACO	Công ty con	49.678.867.965	21.137.883.827
- Công ty TNHH MTV Traphaco Sapa	Công ty con	488.994.380	25.691.544

27. SỐ LIỆU SO SÁNH

Số liệu so sánh là số liệu trên Báo cáo tài chính hợp nhất cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2010 đã được Công ty TNHH Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC) kiểm toán.

Hà Nội, ngày 18 tháng 01 năm 2012

TM. Ban Tổng Giám đốc

M.S.D.N: 0100108656 - C.T.C.P - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO - Q. BA ĐÌNH - TP. HÀ NỘI

TRẦN TÚC MÃ	ĐINH TRUNG KIÊN
Tổng Giám đốc	Kế toán trưởng

Năm 2011, Traphaco nằm trong **TOP 10 Doanh nghiệp tiêu biểu trách nhiệm xã hội**. Traphaco luôn "Lấy lợi ích Cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động" và cam kết phát triển bền vững gắn liền lợi ích Cộng đồng.

÷

chia sẻ

Cộng đồng

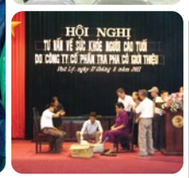
"Danh hiệu "**TOP 10 doanh nghiệp tiêu biểu Trách nhiệm xã hội**" trao tặng cho Traphaco vào ngày 15/10/2011 là sự ghi nhận của Nhà nước cho những đóng góp tích cực trong các hoạt động cộng đồng của công ty trong thời gian qua. Sự khích lệ kịp thời này đã tạo thêm niềm tin và tinh thần hăng hái cho Traphaco – một doanh nghiệp điển hình nhất trong ngành dược Việt Nam về sự phát triển bền vững gắn liền với lợi ích cộng đồng. "

TRÁCH NHIỆM MÔI TRƯỜNG

Traphaco đã áp dụng hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2004 cho các nhà máy sản xuất thể hiện cam kết bảo vệ môi trường và góp phần phát triển bền vững.

Traphaco là doanh nghiệp tiên phong tạo vùng trồng nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, đầu tư nghiên cứu nuôi cấy các cây thuốc quý tại Sapa (nơi có khí hậu và thổ nhưỡng tốt cho nhiều loài dược liệu quý). Ngày 15/06/2011 đề án "Xây dựng bộ nhận diện cây thuốc Củ mài và vị thuốc Hoài Sơn" đã nhận được tài trợ của Ngân hàng Thế giới. Đề án là một phần nội dung cần thực hiện trong toàn bộ dự án Greenplan (Dự án nghiên cứu phát triển bền vững nguồn dược liệu Traphaco), dự án đang được triển khai với thông điệp "Vì môi trường xanh, vì sức khỏe cộng đồng, vì sự phồn vinh của đất nước". Nhận được sự tài trợ của Ngân hàng Thế giới là một sự khẳng định cho những lợi ích to lớn về kinh tế, xã hội và môi trường mà Dự án sẽ đem lại cho công ty, cho quốc gia. Đó là một sự ủng hộ trong toàn bộ các hợp tác hỗ trợ của các tổ chức trong nước cũng như ngoài nước đối với Dự án Greenplan.

Traphaco tích cực tham gia vào các chương trình hành động của các tổ chức quốc tế về bảo tồn, phát triển và sử dụng bền vững các nguồn đa dạng sinh học bản địa: UNTAD, SIPPO…đảm bảo cho chiến lược phát triển bền vững nguồn dược liệu Việt Nam.



TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG

Traphaco là doanh nghiệp điển hình tích cực tài trợ các hoạt động nhân đạo, xã hội từ thiện, đền ơn đáp nghĩa với mong muốn đóng góp vì một cuộc sống chất lượng hơn - hạnh phúc hơn như: Liên tục 10 năm liền hưởng ứng chương trình "Nối vòng tay lớn" ủng hộ quỹ "Vì người nghèo", 9 năm liền cho chương trình "Một trái tim - Một thế giới", 2 năm liền cho chương trình "Mùa xuân cho em", tặng quà và hỗ trợ trực tiếp cho các đối tượng chính sách, người có hoàn cảnh đặc biệt khó khăn, nuôi dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng, trẻ em bị chất độc màu da cam; tặng quà bà con vùng bị thiên tai, thương bệnh binh, trẻ mồ côi, tàn tật,… Trong năm qua, Đoàn thành niên Traphaco đã tích cực tổ chức các buổi trao tặng suất ăn miễn phí cho các bệnh nhân nghèo tại bệnh viện K2, bệnh viện Bạch Mai, bệnh viện Thanh Nhàn,… với mong muốn đem lại nụ cười và niềm tin vốn đã vắng từ lâu cho bệnh nhân và thân nhân người bệnh.

Với vai trò là đơn vị tiên phong tạo vùng trồng dược liệu tại các tỉnh miền núi, vùng sâu vùng xa: Traphaco đã thể hiện hành động chia sẻ với người dân nghèo - tạo cho họ việc làm ổn định thu nhập cao hơn việc canh tác các cây trồng khác. Traphaco đã và đang hướng dẫn bà con cách gieo trồng, thu hái và bảo quản dược liệu theo tiêu chuẩn GACP.

VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Là doanh nghiệp lớn với những con người khác nhau về trình độ chuyên môn, trình độ văn hóa, mức độ nhận thức, quan hệ xã hội, vùng miền địa lý, tư tưởng văn hóa,... đã tạo nên một môi trường lao động đa dạng và phức tạp. Traphaco đã xây dựng cho mình một nét văn hóa doanh nghiệp riêng không thể trộn lẫn, ở đó các cá nhân luôn đoàn kết một lòng, đề cao phương châm làm việc "Hợp tác, chia sẻ, cam kết và thực hiện cam kết".

Traphaco không chỉ chăm lo đời sống vật chất cho người lao động mà còn chăm lo cho họ có được một đời sống tinh thần phong phú. Hàng năm, Công ty đã tổ chức các hoạt động như: hội diễn văn nghệ, giải thi đấu bóng đá mini, giải tennis Traphaco mở rộng, tổ chức nghỉ mát tập thể, tham quan học tập tại nước ngoài, tổ chức sinh nhật hàng quí cho các thành viên, tổ chức trại hè, tổ chức lễ trao phần thưởng cho các cháu học sinh giỏi - tiên tiến, tặng quà Noel cho các cháu con em bán bộ CBCNV… Điều này giúp gắn kết các thành viên trong doanh nghiệp, làm tăng tình yêu, niềm tin với Công ty, tự hào và hãnh diện khi được làm việc tại Traphaco.

CÁC HOẠT ĐỘNG KHÁC

Bên cạnh việc sản xuất ra các sản phẩm thuốc tốt thì việc tư vấn và hướng dẫn sử dụng thuốc an toàn, hợp lý, hiệu quả cho cộng đồng cũng được Traphaco tiên phong thực hiện và duy trì liên tục trong nhiều năm.

Với trách nhiệm của một Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, trong hơn 10 năm qua; Traphaco đã rất tích cực tổ chức các hoạt động tư vấn chăm sóc sức khỏe, cấp phát thuốc và Tạp chí Sống khỏe miễn phí cho hàng triệu hội viên câu lạc bộ người cao tuổi - phụ nữ trên toàn quốc; đặc biệt là vùng nông thôn, vùng sâu, vùng xa là những nơi bà con còn rất thiếu thông tin và sự chăm sóc về y tế.

Hàng năm, Traphaco đã dành kinh phí hàng tỷ đồng cho công tác truyền thông về sức khỏe. Hàng quí, đặc biệt vào các dịp chào mừng ngày quốc tế Người cao tuổi 1-10, ngày truyền thống Người cao tuổi Việt Nam 6-6, ngày quốc tế Phụ nữ 8-3, ngày Phụ nữ Việt Nam 20-10; Công ty thực hiện hơn 100 Hội nghị Tư vấn chăm sóc sức khỏe. Trong những chương trình này, các bác sĩ, dược sĩ nhiều kinh nghiệm và tâm huyết của TRAPHACO đã giới thiệu cho các hội viên về cách phòng tránh và phương pháp điều trị tích cực các bệnh thường gặp trong cộng đồng; tư vấn về cách sử dụng thuốc an toàn, hợp lý, hiệu quả đặc biệt là các sản phẩm của Traphaco. Các hoạt động thường kỳ này của Traphaco được sự phối hợp chặt chẽ và sự hưởng ứng tham gia nhiệt tình của hội Người cao tuổi, hội Liên hiệp Phụ nữ các tỉnh thành phố trên toàn quốc. Trong năm qua, công ty đã tổ chức tại 531 hội trên toàn quốc với các chuyên đề chăm sóc sức khỏe khác nhau trong đó việc tư vấn phòng ngừa và đo loãng xương miễn phí do nhãn hàng AbFUCO tài trợ thật sự rất có ý nghĩa và được người tiêu dùng đánh giá cao.

Sự quan tâm kể cả tinh thần và vật chất của công ty đối với cộng đồng đã để lại những tình cảm quý báu, đậm nghĩa tình được thể hiện qua rất nhiều lá thư của hội viên Hội người cao tuổi, hội Phụ nữ gửi đến cảm ơn công ty. Điều này mang lại giá trị PR rất lớn, đó là thiết lập được mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng, nâng cao được sự tin tưởng, trung thành của khách hàng, phát triển được khách hàng mới, nâng cao uy tín, hình ảnh về sản phẩm và công ty.

Bên cạnh các Hội nghị Tư vấn chăm sóc sức khỏe cho người tiêu dùng trực tiếp, Traphaco cũng tổ chức nhiều Hội thảo giới thiệu Công ty và cung cấp thông tin sâu và đầy đủ về các sản phẩm Công ty cho các bác sĩ, dược sĩ tại các bệnh viện, trung tâm y tế… và các nhà thuốc. Hoạt động này đã tăng cường được sự ủng hộ, hợp tác của các nhà chuyên môn, các trung gian phân phối. tạo điều kiện cho việc phát triển thị trường của sản phẩm Traphaco.

Công ty con

3.35 TỶ ĐỒNG
VỐN ĐIỀU LỆ NĂM 2011

Doanh thu bán hàng: 9,83 tỷ đồng
tăng 14 % so với 2010, vượt kế hoạch 10%

Lợi nhuận sau thuế: 461,4 triệu đồng
tăng 204% so với năm 2010

Diện tích dược liệu: 40.000 m^2

CÔNG TY TNHH MTV TRAPHACO SAPA

Công ty TNHH Một thành viên Traphaco Sapa, chuyên gia công các sản phẩm nguyên liệu, dược liệu đầu vào, thực hành nghiên cứu GAP của Traphaco. Đồng thời là trung tâm để phát triển vùng trồng dược liệu cung cấp nguyên liệu đầu vào cho Traphaco. Nhà máy của Traphaco Sapa được thành lập từ năm 1998 với dây chuyền chiết xuất cao, sơ chế dược liệu đầu vào và hơn 4ha đất trồng cây dược liệu thử nghiệm. Hoạt động của công ty Traphaco Sapa đã đi vào ổn định và phát triển. Trong năm qua, Traphaco Sapa đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ cung ứng kịp thời, đầy đủ nguyên liệu sản xuất cho Traphaco, đặc biệt là cao Actiso và cao chè dây.

35.00 TỶ ĐỒNG
VỐN ĐIỀU LỆ NĂM 2011

Doanh thu bán hàng: 270,2 tỷ đồng
tăng 23,4 % so với 2010

Lợi nhuận sau thuế: 29,2 tỷ đồng
tăng 20% so với năm 2010

Diện tích dược liệu: 10.000 m^2

CÔNG TY CP CÔNG NGHỆ CAO TRAPHACO

Traphaco CNC chuyên thực hiện gia công các sản phẩm, thành phẩm của Traphaco, nhà máy của Traphaco CNC tại Văn Lâm, Hưng Yên, được khởi công tháng 10/2004 và đi vào hoạt động từ tháng 01/2007. Với diện tích 10.000m^2 nhà xưởng, nhà máy gồm phân xưởng viên nén đông dược, phân xưởng sơ chế, phân xưởng trà, phân xưởng thuốc ống, thuốc bột dung ngoài. Nhà máy Văn Lâm chuyên sản xuất đông dược và đã được đăng ký đạt tiêu chuẩn GPs của WHO về đông dược vào năm 2008. Đây là nhà máy Đông dược đầu tiên, lớn nhất và hiện đại nhất Việt Nam.

Ngày 01/11/2011 Traphaco đã chào mua thành công cổ phần của Traphaco CNC nâng tỷ lệ sở hữu tại Traphaco CNC từ 12,83% lên 50,96%. Việc nắm giữ cổ phần chi phối tại Traphaco CNC sẽ giúp Traphaco có những ảnh hưởng tới Traphaco CNC cho phù hợp và đồng nhất với chiến lược phát triển dài hạn của Traphaco, đồng thời hỗ trợ Traphaco CNC nhiều hơn nữa về mặt quản lý, công nghệ, marketing,… Traphaco sẽ tiếp tục phát triển Traphaco CNC trở thành công ty hàng đầu tại Việt Nam về sản xuất và kinh doanh sản phẩm có nguồn gốc từ dược liệu; hỗ trợ Traphaco CNC mạnh hơn về vốn, năng lực quản lý, năng lực nghiên cứu và phát triển sản phẩm công nghệ cao nguồn gốc tự nhiên, nâng cao năng lực sản xuất các sản phẩm mang thương hiệu Traphaco để thúc đẩy phát triển kinh doanh bền vững.

TRAPHACO ĐÃ CHÀO MUA THÀNH CÔNG CỔ PHIẾU TRAPHACO CNC NÂNG SỞ HỮU LÊN 50,96%

"**Win-Win (nguyên tắc thắng-thắng)** là một trong những nguyên tắc cơ bản của nghệ thuật đàm phán, kinh doanh hiện đại. Theo nguyên tắc này, những người tham gia đàm phán, kinh doanh, hợp tác với nhau sẽ tôn trọng và chấp nhận nguyên tắc "đôi bên cùng có lợi" (win-win) và/hoặc "các bên cùng có lợi" (win-win-win). Nguyên tắc này đảm bảo cho kết quả hợp tác bền vững hơn. Nhiều công ty đã chọn nguyên tắc "win-win" làm triết lý kinh doanh của mình, ví dụ, công ty tư vấn và hỗ trợ chiến lược Win-Win, công ty xăng dầu COMECO. Theo quan điểm của công ty tư vấn và hỗ trợ chiến lược Win-Win, trong kinh doanh triết lý "Win-Win" hàm chứa năm chữ "Win" cho năm đối tượng: CBNV, khách hàng, cổ đông, đối tác, và cộng đồng xã hội."

TRAPHACO CNC

Nhà máy GMP-WHO Đông dược "Đầu tiên, lớn nhất, hiện đại nhất" Việt Nam
Sở hữu 40.000m^2 đất tại Văn Lâm, Hưng Yên.
Dây chuyền sản xuất viên hoàn cứng "Duy nhất" tại Việt Nam.

Xuất phát từ yếu tố lịch sử của Traphaco - do cần có nhu cầu về vốn để phát triển qui mô doanh nghiệp, đi trước đón đầu công nghệ mới đảm bảo thực hiện các lộ trình của Cục quản lý dược về GMP đông dược - Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco (gọi tắt Traphaco CNC) được thành lập ngày 21 tháng 06 năm 2006 từ xưởng sản xuất các thuốc đông dược của Traphaco tại xã Tân Quang, Văn Lâm, Hưng Yên với vốn điều lệ ban đầu là 15 tỷ đồng. Trong đó, cổ đông chính là Traphaco sở hữu 15% vốn điều lệ, các cổ đông còn lại (chủ yếu là CBCNV Công ty cổ phần Traphaco) chiếm 85%.

Từ khi thành lập, Traphaco CNC đã nhanh chóng ổn định sản xuất, sáng tạo áp dụng các mô hình sản xuất và quản lý chất lượng GMP, nâng cao năng suất lao động đạt tốc động tăng trưởng cao (trung bình trên 30%/năm). Chính sự thành công của Traphaco CNC trong việc cung cấp các sản phẩm chất lượng cao, giá thành hợp lý đã góp phần lớn vào tăng trưởng phát triển của Traphaco cũng như xây dựng danh tiếng thương hiệu Traphaco.

TRAPHACO SỞ HỮU GẦN 51% VỐN TẠI TRAPHACO CNC

Thực hiện nghị quyết đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011, Hội đồng quản trị Traphaco đã thực hiện các thủ tục chào mua công khai Traphaco CNC qua các bước: Xin phép UBCK Việt Nam, Hỏi ý kiến Hội đồng quản trị về việc chào mua, thông báo chào mua công khai tới các cổ đông hiện hữu tại Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco. Theo đó, TRAPHACO đăng ký mua cổ phiếu với mức giá 45.000 đồng cổ phiếu, số lượng chào mua công khai: 1.338.900 cổ phiếu, tương đương với 38,17% vốn điều lệ của Công ty cổ phần công nghệ cao Traphaco, thời gian chào mua từ ngày 20 tháng 9 năm 2011 đến ngày 20 tháng 10 năm 2011.

Traphaco đã tiến thành các thủ tục thanh toán tiền cổ phiếu cho các cổ đông. Đồng thời, Traphaco CNC đã hoàn tất thủ tục chuyển nhượng cổ phiếu của các cổ đông tại Traphaco CNC.

TRAPHACO SỞ HỮU GẦN 51% VỐN TẠI TRAPHACO CNC - MÔ HÌNH WIN -WIN.

Đứng về góc độ tài chính và quản trị doanh nghiệp, có rất nhiều các đánh giá khác nhau chỉ ra rằng: Việc nắm giữ cổ phần chi phối tại Traphaco CNC sẽ giúp Traphaco có những ảnh hưởng tới Traphaco CNC cho phù hợp và đồng nhất với chiến lược phát triển dài hạn của Traphaco, đồng thời hỗ trợ Traphaco CNC nhiều hơn nữa về mặt quản lý, công nghệ, marketing,… Traphaco sẽ tiếp tục phát triển Traphaco CNC trở thành công ty hàng đầu tại Việt Nam về sản xuất và kinh doanh sản phẩm có nguồn gốc từ dược liệu; hỗ trợ Traphaco CNC mạnh hơn về vốn, năng lực quản lý, năng lực nghiên cứu và phát triển sản phẩm công nghệ cao nguồn gốc tự nhiên, nâng cao năng lực sản xuất các sản phẩm mang thương hiệu Traphaco để thúc đẩy phát triển kinh doanh bền vững.

Đứng về góc độ các cổ đông:

Về phía các cổ đông Traphaco CNC: Đây là cơ hội lớn về tính thanh khoản của cổ phiếu Traphaco CNC đặc biệt là cho các cổ đông có nhu cầu về tiền mặt để mua nhà, mua xe, đóng tiền cho con đi du học và muôn vàn các nhu cầu khác trong điều kiện tiền mặt khan hiếm, lãi suất ngân hàng cao.

Về phía các cổ đông Traphaco: việc Traphaco sở hữu gần 51% vốn tại Traphaco CNC có ý nghĩa rất lớn không đối với các cổ đông chiến lược mà còn cả đối với các nhà đầu tư tiềm năng. Bởi vì, trước đây Traphaco chỉ sử hữu 15% vốn điều lệ Traphaco CNC đã làm cho nhiều nhà đầu tư còn do dự khi đầu tư vào "TRA". Từ nay, các nhà đầu tư sẽ có rất nhiều lý do để tin tưởng vào thành công của họ khi quyết định mua cổ phiếu "TRA" - cổ phiếu của thương hiệu nổi tiếng nhất và qui mô sản xuất lớn trong thị trường dược phẩm Việt Nam.

Đối với CBCNV làm việc tại hai Công ty Traphaco và Traphaco CNC thì việc Traphaco mua cổ phiếu Traphaco CNC hoặc Traphaco CNC sáp nhập vào Traphaco hay Traphaco vẫn sở hữu 15% vốn tại TraphacoCNC có lẽ là không có gì khác biệt nhiều. Bởi vì, CBCNV cả hai công ty đều là "công dân của Traphaco", đều có chính sách lương ,thưởng và các chế độ chính sách như nhau. Chúng ta, "công dân của Traphaco", những con người ngày đêm đang nỗ lực không ngừng tìm tòi sáng tạo và phát triển các sản phẩm thuốc đông dược chất lượng cao phục vụ nhu cầu tiêu dùng người Việt, đều tin rằng: trong tương lai, cùng với sự phát triển mạnh mẽ của hai công ty, CBCNV hai công ty sẽ được đóng góp trí tuệ và sức lực nhiều hơn và có thu nhập cao hơn…

mạng lưới
Chi nhánh và Nhà thuốc

HÀ NỘI
CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

Trụ sở chính : 75 Yên Ninh, Q. Ba Đình, TP. Hà Nội
Điện thoại : (84 4) 3734 1797 / 3683 0751
Fax : (84 4) 3681 4910 / 3681 5097
Email : info@traphaco.com.vn
Website : http://www.traphaco.com.vn

HƯNG YÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ CAO TRAPHACO

Xã Tân Quang, Huyện Văn Lâm, Tỉnh Hưng Yên
Điện thoại : (84-321) - 399 1790
Fax : (84-321) - 399 1790

LÀO CAI
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN TRAPHACOSAPA

Thị trấn Sapa, Huyện Sapa, Tỉnh Lào Cai
Điện thoại : (84-20) - 387 1813
Fax : (84-20) - 387 1813

TP. HỒ CHÍ MINH
CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

59 Lê Văn Lương, ấp 5, xã Phước Kiển, huyện Nhà Bè
Điện thoại : (84-8) - 3866 1771
Fax : (84-8) - 3863 9322
Email : traphacohcm@hcm.fpt.vn

ĐÀ NẴNG
CHI NHÁNH MIỀN TRUNG - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

255-Tôn Đức Thắng, P. Hòa Minh, Q. Liên Chiểu, TP. Đà Nẵng
Điện thoại : (0511) - 376 7750
Fax : (0511) - 376 7751
ĐTGĐ : (0511) - 376 7752

BÌNH THUẬN
CHI NHÁNH TẠI BÌNH THUẬN - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

24 Bùi Thị Xuân, Phường Xuân An, Thành phố Phan Thiết, Tỉnh Bình Thuận
Điện thoại : 0918 155 168 (Giám đốc)

ĐỒNG NAI
CHI NHÁNH TẠI ĐỒNG NAI - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

C7 - Khu dân cư Hóa An, Đường Nguyễn Ái Quốc,
Phường Hóa An, TP. Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
Điện thoại : 0918 419 831(Giám đốc)

VĨNH LONG
CHI NHÁNH TẠI VĨNH LONG - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

52/12B Phó Cơ Điều, Khóm 5, Phường 4, TP. Vĩnh Long
Điện thoại : 0909 343 408 (Giám đốc)

NGHỆ AN
CHI NHÁNH TẠI NGHỆ AN - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

Khu đô thị mới Vinh Tân, TP. Vinh, Tỉnh Nghệ An
Điện thoại : 0985 995599 (Giám đốc)

THANH HÓA
CHI NHÁNH TẠI THANH HÓA - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

Lô K1+K2, Khu 4, Khu đô thị mới Bắc Đại Lộ Lê Lợi,
Xã Đông Hương, TP. Thanh Hóa
Điện thoại : 0974 228 899 (Giám đốc)

NAM ĐỊNH
CHI NHÁNH TẠI NAM ĐỊNH - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

Đường Trương HánSiêu, Khu đô thị Hòa Vượng, TP. Nam Định
Điện thoại : (0350) - 384 5628
Fax : (0350) - 384 5628

HẢI PHÒNG
CHI NHÁNH TẠI HẢI PHÒNG - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

Số 14 - 15, lô BD6 tại khu đô thị PG An Đồng, Huyện An Dương, TP. Hải Phòng
Điện thoại : 0912 490 538 (Giám đốc)

QẢUNG NGÃI
CHI NHÁNH TẠI QUẢNG NGÃI - CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

S141/26 Lê Trung Đình - Phường Trần Hưng Đạo - TP. Quảng Ngãi
Điện thoại : 0914 064 580 (Giám đốc)

Traphaco

CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO
75 Yên Ninh, Quận Ba Đình,
Thành phố Hà Nội, Việt Nam
T : (84 4) 3734 1797
(84 4) 3683 0751
F : (84 4) 3681 4910
(84 4) 3681 5097
E : info@traphaco.com.vn
www. traphaco.com.vn

Designed : lapphuong.com - 0918 271 635