



CÔNG TY CỔ PHẦN MERUFA

Địa chỉ: 38 Trương Quốc Dung, Phường 8, Quận Phú Nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
Nhà máy: C64/II đường số 8, KCN Vĩnh Lộc A, huyện Bình Chánh, Tp. Hồ Chí Minh

Tel: (84.8) 3765 5031 – 37654160 Fax: (84.8) 3765 4161

Email: merufa@hcm.vnn.vn merufa@merufa.vn

Websites: <http://www.merufa.com> <http://www.merufa.com.vn>

Phụ lục số II (Ban hành kèm theo Thông tư số 52/2012/TT-BTC ngày 05 tháng 04 năm 2012 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN CÔNG TY ĐẠI CHÚNG CÔNG TY CỔ PHẦN MERUFA

NĂM 2012

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN MERUFA.
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 4103001415 ngày 20/01/2003.
- Vốn điều lệ theo Giấy Đăng ký kinh doanh là: 36.867.230.000 đồng VN
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 36.754.040.000 đồng VN
- Địa chỉ: Văn phòng số 38 Trương Quốc Dung, quận Phú Nhuận, Tp.Hồ Chí Minh.
- Nhà máy: C64/II đường số 8, KCN Vĩnh lộc, huyện Bình chánh, Tp.Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: (84.8) 37.655.031 - (84.8) 37.654.160 Fax: (84.8) 37.654.161
- Email: merufa@hcm.vnn.vn, merufa@merufa.vn
- Web: <http://www.merufa.com.vn> <http://www.merufa.com>
- Mã cổ phiếu:

2. Quá trình hình thành và phát triển

Xí nghiệp Cao su Y tế (MERUFA) được thành lập với sự hợp tác giữa Tổ chức Dân số Thế giới - UNFPA (Liên Hợp Quốc) và Chính phủ Việt Nam vào tháng 11/1987.

Từ ngày thành lập, MERUFA đã được tổ chức UNFPA theo dõi chặt chẽ và trợ giúp kỹ thuật, với mục đích cải tiến chất lượng condom nhằm đạt các tiêu chuẩn Quốc tế mới ban hành. Việc trợ giúp kỹ thuật nói trên do Tổ chức PIACT (văn phòng chính ở Seattle - WA - Hoa Kỳ) thực hiện dựa trên dự án quốc gia (UNFPA tài trợ) VIE/88/P17 chu kỳ 3 (1988-1991), chu kỳ 4 (1994-1997). Dự án tập trung vào việc áp dụng GMP vào quá trình sản xuất condom tại MERUFA.

Năm 2002, Xí nghiệp Cao su Y tế đã chuyển thành Công ty Cổ phần MERUFA theo quyết định số 410/QĐ -TTg ngày 27/05/2002 của Thủ tướng Chính phủ với vốn điều lệ ban đầu là 20 tỷ đồng. Công ty chưa niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán, nhưng có đăng ký bảo lưu mã chứng khoán là MRF

2.1- Các sự kiện nổi bật trong năm 2012:

- Đầu năm dựa trên những đánh giá hình kinh tế thế giới và trong nước, rút kinh nghiệm 2011 Công ty xây dựng kế hoạch 2012 với những mục tiêu phấn đấu phù hợp (lợi nhuận là 11,30 tỷ bằng 80% lợi nhuận thực hiện 2011). Công ty trúng thầu trên 40 triệu condom. Công ty tổ chức làm đường nội bộ theo phương thức Công ty mua vật tư và quản lý, đơn vị thi công chỉ hưởng tiền công.

- Tháng 4/2012 Công ty tổ chức Đại hội đồng cổ đông năm 2012, bầu Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ III (2012 – 2017) có 1 thành viên HĐQT và 2 thành viên Ban Kiểm soát được bầu mới. Thông qua nghị quyết về kế hoạch SXKD và có chế độ thưởng/phạt cho Ban điều hành căn cứ vào lợi nhuận từ SXKD..

- Tháng 6/2012 tìm nguồn cung ứng latex mới, chất lượng cao, ổn định – đưa vào sản xuất, cùng với việc củng cố quy trình công nghệ, tăng cường chế độ khoán và thưởng phạt kịp thời, chất lượng condom và găng phẫu thuật được nâng cao. Những tháng cuối năm các đơn vị sản xuất liên tục được thưởng về chất lượng.

- Quý III/2012 tổ chức thiết kế, thi công Phân xưởng Thu hồi bột và xử lý nước thải theo phương thức “chủ đầu tư cung cấp vật liệu, nhà thầu thi công hưởng tiền công” và mua sắm máy móc thiết bị cho Phân xưởng này. Tháng 10/2012 đưa vào hoạt động đạt hiệu quả cao.

- Cuối năm Công ty tổ chức Lễ kỷ niệm 25 năm ngày thành lập Công ty Cổ phần MERUFA (tiền thân là Xí nghiệp Cao su y tế) ngày 10/11/1987 – 10/11/2012 đã tạo khí thế sôi nổi trong CBCNV, phấn khởi và quyết tâm hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ 2012. Công ty tiếp tục trúng 2 gói thầu condom, có bổ sung số lượng, tổng cộng khoảng 60 triệu cái đủ việc làm cho 2013.

2.2 - Quá trình phát triển

Từ ngày thành lập đến nay, MERUFA đã phát triển nhanh, cả về sản lượng sản phẩm chủ yếu, cũng như chủng loại mặt hàng. MERUFA chính là đơn vị đầu tiên, tiên phong tại Việt nam nghiên cứu, sản xuất, cung cấp cho thị trường các mặt hàng Y tế quan trọng sau:

- (1) - Bao cao su tránh thai (Condoms) chế tạo từ cao su thiên nhiên của Việt nam: từ đầu năm 1987.
 - (2) - Găng phẫu thuật (từ cao su Latex Việt nam), sản xuất trên các dây chuyền hoàn toàn tự động: từ năm 1994.
 - (3) - Các loại nút chai kháng sinh, chai truyền dịch sản xuất từ cao su tổng hợp áp dụng kỹ thuật ép phun, dùng cho các xí nghiệp Dược phẩm và bệnh viện: từ năm 2000.
 - (4) - Một số loại ống thông và ống Penrose: từ năm 1992.
- Các sản phẩm của MERUFA đều đạt các tiêu chuẩn quốc tế hiện hành và đang chiếm một thị phần lớn tại Việt nam.
- Năm 2000 MERUFA được tổ chức quốc tế AFAQ và QUACERT-Việt nam cấp chứng chỉ ISO 9002-phiên bản 1994.
- Năm 2003 MERUFA được cấp chứng chỉ ISO 9001- phiên bản 2008.

Trong suốt hơn 20 năm phấn đấu vươn lên, khắc phục mọi khó khăn trở ngại, với ý thức tự chủ, được sự giúp đỡ, hỗ trợ quý báu của bộ Y tế, thành phố Hồ Chí Minh và đông đảo khách hàng, MERUFA đã đạt được nhiều phần thưởng và danh hiệu cao quý:

- * Huân chương Lao động hạng nhì (2007).
- * Huân chương Lao động hạng ba (1997).
- * Giải bạc chất lượng Việt nam (1996- do bộ Khoa học, Công nghệ và Môi trường cấp).
- * Giải nhất Sáng tạo Khoa học, Công nghệ Việt nam 2005
- * Giải nhì Phát minh quốc tế (tại Hội chợ Phát minh quốc tế, tổ chức tại Hàn quốc 2006, với nhiều nước tham dự: Mỹ, Canada, các nước châu Âu, châu Á...).
- * Giải đặc biệt do tổ chức Sở hữu Trí tuệ quốc tế cấp.



- * Cúp vàng Thương hiệu Việt nam hội nhập WTO (các năm 2006 và 2007).
- * Cúp vàng Top 100 Thương hiệu Việt nam hội nhập WTO 2008.

Và nhiều giải thưởng giá trị khác.

- * Đầu 2011, Ths-Ks Phạm xuân Mai, Tổng giám đốc MERUFA được Chủ tịch nước tặng Giải thưởng Nhà nước về Khoa học Công nghệ năm 2010 với đề tài: Nghiên cứu đổi mới công nghệ sản xuất găng tay phẫu thuật từ cao su thiên nhiên Việt nam.

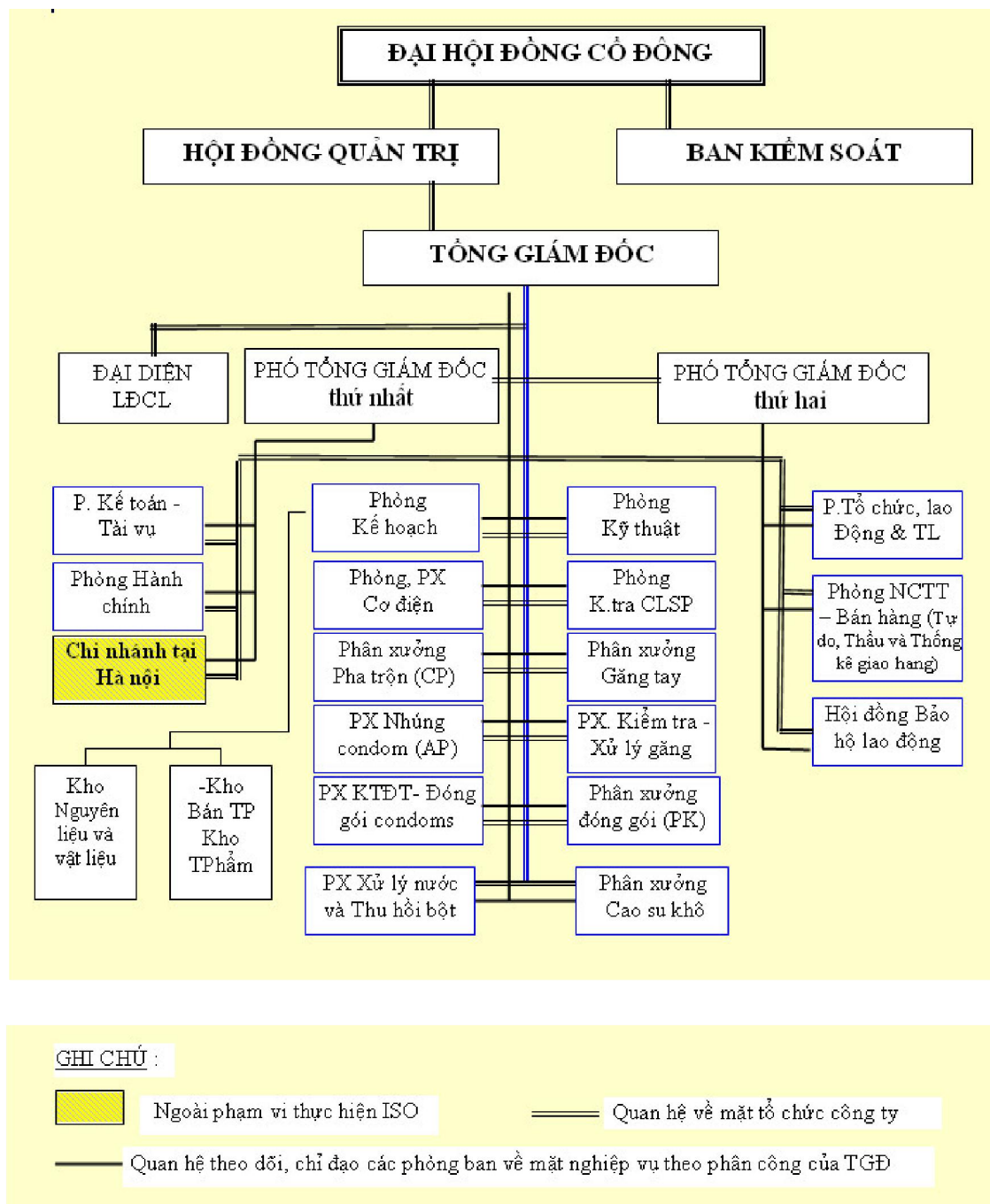


3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh chính là “Sản xuất và mua bán: các sản phẩm từ cao su... dùng trong y tế, công tác kế hoạch hóa gia đình...”. Địa bàn kinh doanh chính: Thị trường trong nước.

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

4.1 - Mô hình quản trị và cơ cấu quản lý: Công ty được tổ chức hoạt động theo mô hình của Công ty cổ phần quy định trong Luật doanh nghiệp ban hành năm 2005, bao gồm: Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, ban Tổng giám đốc. Công ty có 08 phòng, 08 phân xưởng và 01 chi nhánh (xem sơ đồ trang sau)



4.2 - Các công ty con, công ty liên kết: Công ty cổ phần Mỹ bích - Lĩnh vực kinh doanh chính là “sản xuất kinh doanh mỹ phẩm”.

5 - Định hướng phát triển

5.1 - Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

Công ty được thành lập để huy động vốn có hiệu quả nhằm phát triển, mở rộng sản xuất, kinh doanh các sản phẩm theo các chức năng và ngành nghề được nhà nước cho phép. Đồng thời nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh nhằm đạt được lợi nhuận ngày càng cao, tạo công ăn việc làm, thu nhập ổn định cho người lao động, tăng lợi tức cho các cổ đông, nâng cao giá trị cổ phần trên thị trường chứng khoán, tăng mức đóng góp cho ngân sách Nhà nước và không ngừng phát triển Công ty ngày càng lớn mạnh.

5.2 - Chiến lược phát triển trung và dài hạn

Chiến lược kinh doanh: Xây dựng bản chiến lược kinh doanh năm 2012 – 2017, trong đó tập trung vào phát triển và nâng cao sản lượng các sản phẩm găng tay phẫu thuật, condoms, nút chai cao su các loại, mở rộng lĩnh vực kinh doanh sang bất động sản và mỹ phẩm.

Cung cấp đầy đủ, kịp thời các sản phẩm có chất lượng cao, giá bán hợp lý cho khách hàng, đáp ứng tốt nhất yêu cầu phòng chữa bệnh, chăm sóc sức khỏe nhân dân, cộng đồng, công tác kế hoạch hóa dân số, phòng chống việc lây lan bệnh tật

qua đường tình dục

Với việc đa dạng hóa mặt hàng (như sản xuất mỹ phẩm) MERUFA nhằm đến mục tiêu đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe, thân thể của cộng đồng, khi mức sống xã hội đã nâng cao.

Công ty liên tục phấn đấu để MERUFA trở thành một biểu tượng của sản phẩm chất lượng cao, ý thức trách nhiệm của nhà cung cấp, một đơn vị tiêu biểu của ngành trang thiết bị, vật tư y tế quốc gia và là một địa chỉ tin cậy của khách hàng.

5.3- Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty.

Phấn đấu vì môi trường xanh, sạch, không gây ô nhiễm. Đóng góp cho xã hội thông qua việc làm ăn có hiệu quả: nộp Ngân sách đầy đủ, tạo công ăn việc làm ổn định cho người lao động, đảm bảo cổ tức ở mức khá cao cho cổ đông.

Đối với cộng đồng: Góp phần bảo vệ sức khỏe, hạnh phúc của người dân, giúp đỡ xây dựng nhà tình thương cho người dân vùng sâu, vùng xa; đóng góp kinh phí nuôi dưỡng thương binh...

6 – Các rủi ro:

6.1 - Rủi ro về kinh tế

Tốc độ tăng trưởng cũng như những nhân tố ảnh hưởng bất lợi cho nền kinh tế Việt Nam đều ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Tốc độ tăng trưởng nhanh làm tăng sức tiêu thụ của người tiêu dùng và làm tăng doanh số bán của Công ty, ngược lại những yếu tố bất lợi như: chỉ số tiêu dùng tăng, giá cả hàng hoá trên thế giới tăng v.v... đã ảnh hưởng theo chiều hướng bất lợi cho kế hoạch kinh doanh của Công ty. Ngoài ra hoạt động kinh doanh của Công ty cũng ảnh hưởng bởi các yếu tố khác như định hướng phát triển kinh tế xã hội của Thành phố tốc độ tăng trưởng chung thu nhập của người dân, tốc độ tăng dân số cơ học tại các thị trường mà Công ty hoạt động.

6.2 - Rủi ro về lãi suất

Trong chiến lược phát triển của mình, Công ty đang sử dụng nguồn vốn vay ngắn hạn từ ngân hàng. Nếu lãi suất tăng cao sẽ gây áp lực cho Công ty trong việc trả lãi vay và hạn chế kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Khách hàng của Công ty phần lớn là các Bệnh viện mua hàng qua đấu thầu, thời gian thanh toán chậm từ 3 đến 6 tháng càng làm cho sự rủi ro này tăng lên.

6.3 - Rủi ro về tỷ giá

Hiện nay, Công ty đang nhập khẩu một số lượng lớn hàng từ Thái lan, Malaysia... trị giá hàng triệu USD/năm, trong khi hàng xuất khẩu chưa có. Do đó, việc thay đổi tỷ giá sẽ tác động đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

6.4 - Rủi ro ngành

Ngành cao su được xác định là một trong những ngành sản xuất công nghiệp có thế mạnh của công nghiệp Việt Nam. Tuy nhiên, theo đánh giá của các chuyên gia hoạt động trong ngành công nghiệp cao su TP.HCM, công nghệ trang thiết bị của Việt Nam hiện nay phần lớn là lạc hậu, chiếm khoảng 80 %— 90%, còn lại khoảng 10% - 20% là trung bình và tiên tiến. Do năng suất lao động thấp nên có một số mặt hàng cao su kỹ thuật của Việt Nam giá cao hơn các nước lân cận.

Trình độ quản lý ở cơ sở còn thấp, chính sách hỗ trợ của Nhà nước về tài chính, thuế chưa đầy đủ, kịp thời. Thị trường xuất khẩu chưa được khai thác triệt để, mặt hàng thiếu đa dạng. Thiếu sự định hướng, phân công phát triển, phân công trong cả nước, giữa công nghiệp nuôi trồng, công nghiệp chế biến mủ và công nghiệp sản xuất sản phẩm để vừa phối hợp, vừa hỗ trợ nhau cùng phát triển. Hiện nay đã có thêm một số nhà sản xuất hàng cao su y tế mới như Khải hoàn, Medevice 3S... nên thị trường cao su y tế có sự cạnh tranh ngày càng gay gắt, và hiện tượng cạnh tranh không lành mạnh có thể diễn ra gây ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

6.5 - Rủi ro khác

Rủi ro khác liên quan các trường hợp bất khả kháng như: thiên tai, lụt lội, cháy, nổ..

Một loại rủi ro khác mà Công ty rất quan tâm và có nhiều biện pháp phòng ngừa là rủi ro trong vận hành. Rủi ro trong vận hành là những tổn thất phát sinh do cơ chế vận hành không thích hợp, không tuân thủ đúng các qui trình, qui định nội bộ, nhầm lẫn của con người...

Để có thể quản lý loại rủi ro này, Công ty áp dụng các biện pháp: Qui định phân công, phân quyền cho từng bộ phận; Đào tạo và đào tạo lại để nâng cao liên tục trình độ nhân viên; Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm toán nội bộ; Hiện đại hoá hệ thống công nghệ thông tin; nâng cao tính bảo mật và an toàn dữ liệu; Trích lập quỹ dự phòng rủi ro; Mua bảo hiểm cho tài sản và nhân viên; Tổng hợp, phân tích về các loại rủi ro trong vận hành để rút ra các bài học phòng ngừa.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

1 - Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1 – Tình hình chung:

Khi bước vào năm 2012 với tình hình kinh tế thế giới, trong nước có nhiều tín hiệu khó khăn, Công ty đã xác định và đặt ra mục tiêu phấn đấu phù hợp (thể hiện ở Kế hoạch 2012). Cụ thể: Nhiều công ty phải thu hẹp sản xuất, phá sản, số lượng lao động thất nghiệp tăng; lãi suất và lạm phát đầu năm ở mức cao, có giảm vào cuối năm. Điện nước xăng dầu liên tục điều chỉnh tăng giá, một số nguyên vật liệu khác cũng vậy. Sự cạnh tranh giữa các đơn vị cung cấp hàng trong lĩnh vực kinh doanh thiết bị, vật tư, dụng cụ y tế, ngày càng gay gắt. Một số đơn vị tư nhân nhập hàng hoá không đảm bảo yêu cầu

chất lượng và chào bán với giá rất thấp. Các bệnh viện mời thầu với các điều kiện rất khác nhau và đặc biệt là thời gian thanh toán rất chậm từ 3 tháng, thậm chí trên 6 tháng.

Tuy nhiên cũng có những thuận lợi đó là: Nguồn cung ngoại tệ và tỷ giá do các Ngân hàng cung ứng tương đối ổn định; Giá cao su latex tuy có biến động nhưng trong biên độ thấp và giá giảm khá nhiều so với 2011; Cùng với việc tìm thêm đơn vị mới cung ứng cao su latex chất lượng cao, ổn định đã giúp Công ty chủ động hơn trong sản xuất. Với đội ngũ CBCNV nhiệt tình, đoàn kết cùng phấn đấu vì lợi ích công ty, Công ty đã tập trung chỉ đạo vào việc thực hiện nghiêm túc quy trình công nghệ và có những cải tiến phù hợp, bên cạnh đó việc bán hàng cũng được chú ý đẩy mạnh; chất lượng găng tay phẫu thuật và condom luôn đạt mức cao, tạo điều kiện để giảm giá thành và tăng thu nhập. Mặt khác năm 2012 là năm Công ty đã đầu tư khá lớn để hoàn thiện hệ thống đường nội bộ, tạo cảnh quan sạch đẹp; xây dựng phân xưởng xử lý nước thải và thu hồi bột, cơ bản giải quyết những trở ngại về môi trường - nước thải, kết quả rất khả quan. Năm 2012 là năm thứ 3 condom sản xuất trở lại và đã bán được trên 40 triệu cái, đồng thời còn trúng thầu với số lượng lớn khoảng 60 triệu cái, đủ việc làm cho năm 2013. Công ty tổ chức Lễ kỷ niệm 25 năm ngày thành lập Công ty Cổ phần MERUFA ngày 10/11/1987 – 10/11/2012 đã tạo khí thế sôi nổi trong CBCNV, phấn khởi và quyết tâm hoàn thành nhiệm vụ 2012. Kết quả năm 2012 thắng lợi trên nhiều mặt: Doanh thu tăng, lãi lớn nhất từ trước đến nay và vượt mốc 20 tỷ đồng/năm; đời sống CBCNV được nâng lên, tạo khí thế mới cho năm 2013.

1.2 - Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2012			Năm 2013	
			Kế hoạch	Thực hiện	Thực hiện so KH (%)	Kế hoạch	So với TH 2012 (%)
1	Tổng Doanh thu	Trđ	137.960	141.874	102,83	154.049	108,58
2	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	11.328	20.844	184,00	17.303	83,00
3	Thuế TNDN	Trđ	2.832	3.937	139,00	4.326	109,88
4	Lợi nhuận sau thuế	Trđ	8.496	16.907	199,00	12.977	76,76
5	Cổ tức	%	13	14	107,69	14	100,00

Ghi chú:

Số liệu ở cột KH 2012 lấy theo Bản B/c KH 2012 số 19/BC-CT, ban hành ngày 3/1/2013.

Số liệu thực hiện 2012 lấy theo Báo cáo Tài Chính đã được kiểm toán ngày 26/3/2013.

Số liệu ở cột KH 2013 lấy theo Bản KH 2013 số 01, ban hành ngày 30/12/2012.

2. Tổ chức và nhân sự

2.1 - Ban Tổng Giám đốc điều hành

- Ban Tổng giám đốc điều hành có 03 thành viên, đứng đầu là Tổng giám đốc. Trong phạm vi quyền hạn, trách nhiệm Ban Tổng giám đốc đã thực hiện các quyết định của HĐQT, nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông Công ty. Ban Giám đốc hưởng tiền lương, thưởng và các quyền lợi khác theo quyết định của HĐQT và Đại hội đồng cổ đông.

Năm 2012, Tổng giám đốc hưởng lương là 20.000.000 đồng/tháng. Phó TGD thứ 1 hưởng lương là 14.000.000 đồng/tháng. Phó TGD thứ 2 và Kế toán trưởng hưởng lương là 12.000.000 đồng/tháng. Lương tính theo sản phẩm, nên thực tế có cao hơn mức trên. Từ tháng 1/2013 lương của ban TGD và kế toán trưởng được điều chỉnh tăng 20% theo Nghị quyết HĐQT tháng 11/2012.

- Danh sách Ban Tổng giám đốc

- Ông Phạm Xuân Mai – Tổng Giám đốc.
- Ông Lưu Tiến Cáo – Phó Tổng Giám đốc thứ 1.
- Ông Đặng Văn Tự – Phó Tổng Giám đốc thứ 2.
- Bà Định Thị Hồng Sâm – Kế toán trưởng

- Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành

Ông Phạm Xuân Mai - Tổng Giám đốc

Sinh năm 1945, tại Hà nội. Trình độ chuyên môn Kỹ sư Cơ khí Hóa chất, Cử nhân Anh Văn, Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh. 1966 – 1970: Công tác tại Cục Quản lý sản xuất - Bộ Y tế (Cán bộ kỹ thuật – Ủy viên Ban chấp hành Công đoàn cơ sở). 1971 – 1973: Công tác tại Tổng Công ty Dược- Bộ Y tế (Tổ trưởng tổ cơ điện Phòng Kỹ thuật, Bí thư chi đoàn, Ủy viên Ban chấp hành Công đoàn cơ sở). 1/1974 – 1976: Công tác ở Ban dân y Nam bộ – B2. 30/4/1975 Tiếp quản Tp. Sài Gòn - Gia Định, sau đó công tác tại Ban quân quản Sài Gòn – Gia Định (kho cơ phận – Tổng kho y dược phẩm). Năm 1977-1986: Công tác tại Công ty Thiết bị và Hoá chất Xét nghiệm cấp 1 (Trưởng phòng kế hoạch, Phó Giám đốc kỹ thuật kiêm Trưởng phòng kỹ thuật). Năm 1987 – 1995: Giám đốc Xí nghiệp Cao su Y tế (tiền thân của Công ty Cổ phần MERUFA), Bí thư chi bộ. Năm 1996

– 2002: Vẫn đảm nhận các công tác trên, ngoài ra được bổ nhiệm làm Phó Tổng Giám đốc Tổng Công ty Thiết bị Y tế Việt Nam. Năm 1997: Tốt nghiệp trường Đại học Ngoại ngữ Hà Nội liên kết với trường Ngoại ngữ Doanh thương Sài Gòn, Cử nhân ngoại ngữ (Anh văn). Từ 2001 – nay: Phó chủ tịch Hội trang thiết bị y tế TP.HCM. Từ 2003 – nay: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần MERUFA, Bí thư chi bộ. Từ 2004 – nay: Ủy viên thường vụ Ban chấp hành Hội trang thiết bị y tế Việt Nam, cao cấp chính trị (năm 2002).

Năm 2005: Giải nhất Giải thưởng Khoa học Sáng tạo Công nghệ Việt Nam năm 2005 (VIFOTEC). Năm 2007: Được Nhà nước tặng Huân Chương lao động hạng Ba. Năm 2009: Theo học lớp Thạc sĩ quản trị kinh doanh MBA (do Viện Đại học UBI – EU và Đại học Khoa học Xã hội và nhân văn Việt nam phối hợp tổ chức) đã tốt nghiệp vào tháng 7/2010. Tháng 3/2010- nay: Chủ tịch HĐQT, kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Mỹ Bích. Chức vụ hiện nay ở Công ty: Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần MERUFA. Đầu 2011, Ths-Ks Phạm xuân Mai, Tổng giám đốc MERUFA được Chủ tịch nước tặng Giải thưởng Nhà nước về Khoa học Công nghệ năm 2010 với đề tài: Nghiên cứu đổi mới công nghệ sản xuất gang tay phẫu thuật từ cao su thiên nhiên Việt nam.

Số cổ phần nắm giữ: 148.500 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần) Những người có liên quan nắm giữ cổ phần của MERUFA: Con Phạm Xuân Nam nắm giữ 7.500 cổ phần.

Ông Lưu Tiến Cao - Phó Tổng Giám đốc

Sinh năm 1958 tại Ứng Hòa, Hà Nội. Trình độ chuyên môn: Tài chính – Kế toán (Cử nhân Kinh tế). Năm 1980 -1985: Công tác tại Cục thuế Công thương nghiệp - Bộ Tài chính (Văn phòng II -Tp.HCM). Năm 1985 – 1987: Đi nghĩa vụ Quân sự, Đơn vị K45, Phòng Điều tra hình sự, Quân khu 7. Từ 1987 - nay Công tác ở Xí Nghiệp Cao su y tế (nay là Công ty Cổ phần MERUFA ở 38 Trương Quốc Dung, Phú Nhuận, Tp.HCM), cụ thể như sau: Từ 1988 -1991: Phó Phòng kế toán - Tài vụ, phụ trách phòng. Từ 1991 - 1998: Trưởng Phòng kế toán - Tài vụ. Từ 1996 - 2000: Ủy viên Hội đồng Quản trị Tổng công ty Thiết bị y tế Việt Nam - Bộ Y tế. Từ 1996 - 2003: Chi ủy viên Chi bộ Đảng Xí nghiệp Cao su Y tế. Năm 1997 -1998: Học lớp Quản lý kinh tế 2 năm ở Trường Nguyễn Văn Cừ Tp.Hồ Chí Minh, cuối 1998 tốt nghiệp. Từ 1998 – 2000: Kế toán trưởng Xí nghiệp Cao su Y tế. Từ 2000-2002 Phó Giám đốc Xí nghiệp Cao su y tế kiêm Kế toán trưởng. Tốt nghiệp khoá học “lý luận cao cấp chính trị” năm 2002. Từ 5/2003 - 2005 Phó Bí thư Chi bộ Đảng Công ty Cổ phần MERUFA. Từ 10/2002 - nay: Được Tổng công ty Thiết bị Y tế Việt Nam cử làm đại diện quản lý phần vốn Nhà nước tại Công ty Cổ phần MERUFA. Từ 12/2002 - nay: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần MERUFA. Tháng 07/2005 Ủy viên BCH Đảng ủy khối Bộ Y tế (nhiệm kỳ 2005-2010). Tháng 3/2010 - nay: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Mỹ Bích. Chức vụ hiện nay ở Công ty: Phó Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Phó Tổng giám đốc Công ty CP MERUFA.

Số cổ phần nắm giữ: 605.138 cổ phần (mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần), trong đó số cổ phần của Nhà nước là 594.000 cổ phần. Những người có liên quan nắm giữ cổ phần của MERUFA: Vợ Đặng Thị Mai nắm giữ 3.119 cổ phần.

Ông Đặng Văn Tự - Phó Tổng Giám đốc

Sinh ngày 08/4/1950, quê quán Thái Bình. Trình độ Cử nhân kinh tế. Tham gia quân đội từ 1967-1987 và học Đại học kinh tế từ năm 1978-1982. Từ tháng 9/1987 về Xí nghiệp Cao su y tế, với các chức vụ Phó quản đốc, quản đốc Phân xưởng, Trưởng phòng tổ chức lao động tiền lương. Đã học các lớp về nghiệp vụ về ngoại thương; về quản lý kinh tế trong 2 năm của Trường Nguyễn Văn Cừ. Tháng 7/2007 là Phó Tổng giám đốc Công ty, đến năm 2008 kiêm Trưởng phòng bán hàng 2 và nay là Bán hàng Thầu, là Bí thư Chi bộ nhiệm kỳ 2005 – 2010. Từ tháng 3/2010 đến nay kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Mỹ Bích. Số cổ phần nắm giữ ở Công ty MERUFA là 9.356 cổ phần.

Bà Đinh Thị Hồng Sâm - Kế toán trưởng.

Sinh năm 1976, quê quán Hà Tĩnh, trình độ: Cử nhân Kế toán, đã trải qua đào tạo ở bậc Đại học (tốt nghiệp năm 2002) và học qua các lớp nghiệp vụ về thuế, về kế toán trưởng. Đã công tác ở MERUFA từ năm 1997 là nhân viên Phòng Hành chính; từ 2002 trải qua các vị trí như thư ký ISO, thư ký Hội đồng quản trị.

Từ tháng 4/2010 – nay: Kế toán trưởng Công ty CP Mỹ phẩm Mỹ Bích.

Từ ngày 16/3/2012 – nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần MERUFA.

Số cổ phần nắm giữ: 2.640 cổ phần.

- Những thay đổi trong ban điều hành: Trong năm ông Hoàng Văn Giang – Kế toán trưởng từ 4/2011 – 16/3/2012 được Công ty cho thôi việc vào tháng 4/2012 và thay vào đó là bà Đinh Thị Hồng Sâm.

2.2 - Số lượng cán bộ, nhân viên.

- Số lượng cán bộ, nhân viên của Công ty tính đến 31/12/2012 là: 283 người

- Chính sách đối với người lao động:

+ Chính sách tuyển dụng và đào tạo: Công ty đặc biệt quan tâm và có các kế hoạch đào tạo hàng năm cho người lao động, đáp ứng nhu cầu trước mắt và lâu dài, chú trọng đến những cán bộ trẻ. Đối với lao động trực tiếp “đào tạo nhiều việc để luân chuyển, đáp ứng yêu cầu của Công ty và người lao động biết được nhiều việc”. Đối với lao động gián tiếp thì cho đi học các lớp về chuyên môn, tập huấn nghiệp vụ...

+ Chính sách tiền lương thưởng và phúc lợi: Công ty thực hiện chế độ khoán lương (theo năng suất và chất lượng công việc) cho mọi công việc từ sản xuất trực tiếp tới quản lý hành chính và bán hàng. Khoán lương trọn gói và giao quyền trả lương cho trưởng các đơn vị. Công ty thực hiện tốt chế độ khen thưởng (thường xuyên và đột xuất) cho những đơn vị, cá nhân có thành tích, có sáng kiến, giải pháp kỹ thuật, trong sản xuất quản lý.

+ Các chế độ chính sách khác: Công ty thực hiện nghiêm túc và đầy đủ chế độ của nhà nước quy định như: Hợp đồng lao động, BHXH, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp. Ngoài ra Công ty còn mua bảo hiểm tai nạn 24/24 cho tất cả

CBCNV từ ngày vào làm việc tại Công ty đến khi nghỉ việc. Tháng 5/2012 đã tổ chức cho CBCNV đi nghỉ mát tại Vũng tàu trong 2 ngày.

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

3.1 - Các khoản đầu tư lớn:

Năm 2012 Công ty chi đầu tư khoảng 8.400 triệu đồng, trong đó: Đường nội bộ Công ty (trên 4.000 m²) 1.646 triệu đồng; Phân xưởng Xử lý nước thải – Thu hồi bột 1.540 triệu đồng; Hoàn thiện Dây truyền găng số 5 và đưa vào sử dụng: 2.757 triệu đồng (đầu tư từ 2011); Các máy Kiểm tra điện tử, đóng gói, thổi nổ condom: 1.837 triệu đồng; Máy lọc khung bản: 397 triệu đồng, còn lại là một số thiết bị khác.

3.2 - Các công ty con, công ty liên kết:

- Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty: *Không*

- Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do tổ chức, công ty nắm giữ: *Không*

- Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan:

+ Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển SACOM: 17.280 cổ phần, trị giá gốc là 196.800.000 triệu đồng. Năm 2011 được chia cổ phiếu thưởng là 17.280 cổ phần, nâng tổng số cổ phần ở SACOM là 34.560 cổ phần.

+ Công ty cổ phần Mỹ bích: 155.000 cổ phần, trị giá gốc 1.550.000.000 đồng (năm 2010 mới góp 640.000.000 đồng và năm 2011 đã góp 710.000.000 đồng và tháng 2/2012 đã góp nốt 200.000.000 đồng).

- Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty liên quan

+ Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển (SACOM), vốn điều lệ 654 tỷ đồng, kinh doanh chủ yếu trong lĩnh vực cấp và vật liệu viễn thông, bất động sản... Công ty có trụ sở đặt tại : 152/11B Điện Biên phủ, F25, quận Bình Thạnh. Điện thoại: 08 35.122.930. Fax: 08 35.122.919. Email: sacom@sacom.com.vn. Website: <http://www.sacom.com.vn>. Chủ tịch HĐQT ông Lý Kiệt, Tổng giám đốc: Ông Đỗ Văn Trắc. Năm 2010 Công ty lãi trước thuế là: 139 tỷ đồng (sau thuế 111 tỷ đồng). Năm 2011 Công ty lỗ là 183 tỷ đồng. Năm 2012 lãi trước thuế là: 137 tỷ đồng (sau thuế 105 tỷ đồng).

+ Công ty cổ phần Mỹ bích, vốn điều lệ 3.600 triệu đồng. kinh doanh trong lĩnh vực Mỹ phẩm. Công ty có trụ sở đặt tại C64/II đường số 8, KCN Vĩnh lộc, Bình chánh, Tp.Hồ Chí Minh. Công ty hoạt động 9 tháng 2010 - kết quả kinh doanh lỗ 391 triệu đồng. Năm 2011 lỗ 604 triệu đồng (cộng lỗ lũy kế 995 triệu đồng). Năm 2012 lãi 363 triệu đồng, nên lỗ lũy kế giảm còn 632 triệu đồng. Quý I/2013 lỗ tiếp 183 triệu đồng, nâng số lỗ lũy kế đến 31/3/2013 là 815 triệu đồng.

4. Tình hình tài chính

4.1 - Tình hình tài chính

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Tỷ lệ (%) tăng, giảm	Ghi chú
1	2	3	4=3/2	5
1 - Tổng giá trị tài sản	113.026	113.092	100,06	
2 - Doanh thu thuần	121.373	141.874	116,89	
3 - Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	10.098	16.796	166,33	
4 - Lợi nhuận khác	4.122	4.048	98,20	
5 - Lợi nhuận trước thuế	14.220	20.844	145,58	
6 - Lợi nhuận sau thuế	11.374	16.907	148,64	
7 - Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	14%	14%	100,00	

4.2 - Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Đv tính	2011	2012	Tăng/giảm
1	2	3	4	5=4-3
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
+ Hệ số thanh toán nhanh: (Tài sản lưu động - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	0,66	0,54	- 0,12
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: (Tài sản lưu động)/Nợ ngắn hạn	Lần	1,20	1,16	- 0,04
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				

+ Tỷ lệ Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	%	59,32	57,86	- 1,46
+ Tỷ lệ Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	%	40,68	42,14	+ 1,46
+ Tỷ lệ Nợ phải trả / Tổng tài sản	%	52,21	50,01	- 2,20
+ Tỷ lệ Nợ phải trả / Vốn chủ sở hữu	%	106,84	100,05	- 6,79
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
+ Vòng quay hàng tồn kho: (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	2,92	2,90	- 0,02
+ Tỷ lệ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	%	107,38	125,45	+ 18,07
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
+ Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	9,37	11,92	+ 2,55
+ Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	%	20,83	29,91	+ 9,08
+ Tỷ lệ Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	%	10,06	11,95	+ 1,89
+ Tỷ lệ Lợi nhuận từ hoạt động KD/ D.thu thuần	%	8,32	11,84	+ 3,52

- Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a) Cơ cấu cổ đông và cổ phần:

TT	Cơ cấu cổ phần	Số cổ đông	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)	Số CP hạn chế chuyển nhượng	Ghi chú
1	Cổ phần Nhà nước	01	594.000	16,18	594.000	
2	Cổ phần của HĐQT	05	587.888	16,01	587.888	
3	Cổ phần của Ban KS	03	147.470	4,02	147.470	
4	Cổ phần của Tổ chức	05	902.130	24,57	0	
5	Công đoàn MERUFA	01	4.400	0,12	0	
6	CP của cá nhân khác	141	1.435.716	39,10	133.681	(Ghi chú 1)
7	Cổ phần người nước ngoài	0	0	0	0	
	Cộng	156	3.671.604	100,00	1.463.039	
8	Cổ phiếu quỹ		3.800			
	Tổng Cộng		3.675.404			

Ghi chú 1: Số cổ phiếu của cá nhân khác bị hạn chế chuyển nhượng là của 01 thành viên HĐQT và 2 thành viên Ban kiểm soát nhiệm kỳ II (2007 – 2012). Thời gian hạn chế theo điều lệ là 2 năm kể từ ngày thôi giữ chức vụ đó.

a) Thông tin chi tiết về cổ đông lớn (sở hữu cổ phần $\geq 5\%$ vốn điều lệ)

STT	Họ và Tên cổ đông	Địa chỉ liên lạc	Nghề nghiệp/ ngành KD	Số lượng Cổ phần	Tỷ lệ % Cổ phần	Ghi chú
1	Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên- Tổng Công ty Thiết bị y tế Việt nam	Số 01 ngõ 135 Núi Trúc – Ba đình – Hà nội	Kinh doanh thiết bị, dụng cụ y tế...	594.000	16,18	
2	Ngân hàng TM CP Sài gòn Thương tín	Số 266-268 Nam kỳ Khởi nghĩa, P 6, Quận 3.	Kinh doanh ngân hàng, huy động, cho vay vốn...	242.130	6,60	
3	Ngân hàng Thương mại CP Quân đội	Số 21 Cát Linh, Quận Đống đa, Hà nội	Kinh doanh ngân hàng huy động, cho vay vốn...	222.750	6,06	

4	Công ty TNHH SXTM TBYT Minh tâm	Số 119 (B8) Lý Thường Kiệt, Phường 15, Quận 11.	Kinh doanh TBYT – Vật tư, sản phẩm nhựa y tế...	220.000	5,99	
5	Công ty CP Giấy Việt	Số 180-182 Lý Chính Thắng, Phường 9, Quận 3.	Kinh doanh giấy dép, cho thuê văn phòng...	220.000	5,99	
	Tổng cộng			1.498.880	40,80	

a) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

► <i>Những thay đổi về vốn cổ đông/vốn góp</i>	
- Vốn góp của cổ đông đầu năm	36.754.040.000 đồng
- Vốn góp của cổ đông tăng/giảm trong năm	0 đồng
- Vốn góp của cổ đông cuối năm	36.754.040.000 đồng
► <i>Tổng số cổ phiếu theo từng loại</i>	
- Số lượng cổ phiếu đã phát hành	3.675.404 cổ phiếu
Trong đó: Cổ phiếu phổ thông	3.675.404 cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	3.671.604 cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu quỹ	3.800 cổ phiếu

c) Giao dịch cổ phiếu quỹ:

- Số lượng cổ phiếu quỹ (đã phát hành và mua lại trong năm 2011) là: 3.800 cổ phiếu.
 - Số lượng cổ phiếu quỹ dùng để bán cho Cán bộ chủ chốt (chưa phát hành) là: 15.119 cổ phiếu.
- Trong năm không có giao dịch về số cổ phiếu này.

d) Các chứng khoán khác:

Không có.

III – BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

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

Những chỉ tiêu chủ yếu của 2012 so với KH 2012 và so với thực hiện năm 2011

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2011	Năm 2012		Thực hiện 2012 so với (%)	
				Kế hoạch	Thực hiện	KH 2012	Thực hiện 2011
1	Tổng Doanh thu	Trđ	121.373	137.960	141.874	102,8	116,9
2	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	14.220	11.328	20.844	184,0	146,6
3	Thuế TNDN	Trđ	2.845	2.832	3.937	139,0	138,4
4	Lợi nhuận sau thuế	Trđ	11.374	8.496	16.907	199,0	148,6
5	Cổ tức	%	14	13	14	107,7	100,0

► Các chỉ tiêu chủ yếu đều đạt và vượt kế hoạch năm, riêng lợi nhuận sau thuế đạt gần 200% kế hoạch, so sánh với năm 2011 thì hầu hết các chỉ tiêu đều vượt ở mức cao.

1. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài sản

Tình hình biến động tài sản

TT	Chỉ tiêu	Đầu năm	Đến 31/12/12	Tăng, giảm	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
1	TSLĐ và ĐT ngắn hạn	67.046	65.636	-1.410	-2,10
	Trong đó:				
	- Tiền	7.012	5.357	-1.655	-23,60
	- Các khoản phải thu	23.936	21.153	-2.783	-11,63

	- Hàng tồn kho	30.199	35.315	5.116	16,94
	- Tài sản ngắn hạn khác	5.899	3.811	-2.088	-35,39
2	TSCĐ và ĐT dài hạn	45.980	47.456	1.476	3,21
	<i>Trong đó:</i>				
	- Tài sản cố định	30.832	32.501	1.669	5,41
	- Đầu tư dài hạn	1.262	1.510	248	0,20
	- Tài sản dài hạn khác	13.886	13.445	-441	-3,18
	Tổng tài sản (1+2)	113.026	113.092	66	0,06

Phân tích sơ bộ nguyên nhân biến động:

1) Số liệu đến 31/12/2012 so với đầu năm thì Tổng tài sản tăng 66 triệu đồng (0,06%), trong đó: Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn giảm 1.410 triệu đồng (-2,10%) và Tài sản cố định và đầu tư dài hạn tăng 1.476 triệu đồng (3,21%). Cơ cấu giữa tài sản lưu động và tài sản lưu động rất hợp lý. Cụ thể:

+ Tài sản lưu động và đầu tư ngắn hạn giảm 1.410 triệu đồng (-2,10%), trong đó hầu hết các chỉ tiêu đều giảm (xem bảng). Riêng “Hàng tồn kho” tăng nhiều 5.116 triệu đồng (Nguyên liệu chính tăng 2.450 triệu đồng; Bán thành phẩm tăng 1.413 triệu đồng; Chi phí SX dở dang tăng: 1.910 triệu đồng, chỉ có một số khoản giảm ít...) là do chủ động lấy cao su latex về kho. Các “khoản phải thu” giảm 2.783 triệu đồng là do khoản trả trước cho khách hàng (chủ yếu là mua latex) giảm gần 3 tỷ đồng so với năm trước, còn khoản khách mua hàng nợ thì vẫn tăng gần 2 tỷ đồng so với năm trước, không có các khoản nợ xấu.

+ Tài sản cố định và đầu tư dài hạn tăng 1.476 triệu đồng (3,21%) là do đưa một số TSCĐ trị giá 6,7 tỷ đồng vào sản xuất và đầu tư 200 triệu đồng vào Mỹ bích. Ngoài ra việc trích khấu hao TSCĐ đã làm giảm bớt chỉ tiêu này.

a) Tình hình nợ phải trả:

Tình hình biến động nguồn vốn

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Đầu năm	Đến 31/12/12	Tăng, giảm	
				Số tuyệt đối	Tỷ lệ (%)
1	Nợ phải trả	59.008	56.560	-2.448	-4,15
	<i>Trong đó:</i>				
	- Nợ ngắn hạn	56.241	56.560	319	0,57
	- Nợ dài hạn	2.767	0	-2.767	-100,00
2	Nguồn vốn chủ sở hữu	54.018	56.532	2.514	4,65
	<i>Trong đó:</i>				
	- Nguồn vốn, quỹ	53.984	56.498	2.514	4,66
	- Nguồn kinh phí, quỹ khác	34	34	0	-
	Tổng Nguồn vốn (1+2)	113.026	113.092	66	0,06

2) Số liệu đến 31/12/2012 so với đầu năm về Tổng nguồn vốn tăng 66 triệu đồng (0,06%), trong đó: Nợ phải trả giảm 2.448 triệu đồng (4,15%), còn Nguồn vốn chủ sở hữu tăng 2.514 triệu đồng (4,65%). Cụ thể:

+ Nợ phải trả giảm 2.448 triệu đồng (4,15%), trong đó chỉ tiêu “Nợ ngắn hạn” chỉ tăng 319 triệu đồng (0,57%), chủ yếu do khoản “Vay và nợ ngắn hạn” giảm mạnh (13 tỷ đồng) còn khoản “Người mua trả tiền trước” tăng gần 7 tỷ đồng (Dự án HIV và Dự án Tổng Cục Dân số trả trước) và các khoản khác cũng tăng khoảng 6 tỷ đồng. Còn riêng chỉ tiêu “Nợ dài hạn” thì đã trả hết nợ.

+ Nguồn vốn chủ sở hữu tăng 2.514 triệu đồng (4,65%). Trong đó chủ yếu là các nguồn quỹ tăng.

► **Đánh giá chung: Tình hình tài chính lành mạnh thể hiện qua sự phân tích biến động tài sản và nguồn vốn trên đây./.**

1. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Về tổ chức: Đầu năm 2012 vì Kế toán trưởng không tổ chức quyết toán được nên Tổng giám đốc Công ty thành lập Ban Quyết toán để quyết toán năm 2011 cho kịp Đại hội đồng cổ đông 2012 tổ chức vào tháng 4; trong năm thì thành lập Ban giá thành để điều hành về giá cả. Thành lập Phân xưởng thu hồi bột – xử lý nước thải.

Công ty cũng thực hiện củng cố lại bộ phận Đóng gói gắng tay để có đủ gắng bán cho khách hàng; thay đổi nhân sự ở phòng Kế toán Tài vụ, Phân xưởng đóng gói, Phòng kiểm tra chất lượng sản phẩm và ở Phân xưởng kiểm tra điện tử đóng gói condom.

Chính sách quản lý: Đối với sản xuất thì tăng cường việc bám sát quy trình công nghệ, giao trách nhiệm cho quản đốc và phòng Kỹ thuật, tăng cường khoán và thực hiện thưởng phạt kịp thời. Đối với tất cả các đơn vị thì thực hiện khoán lương trọn gói và giao quyền cho trưởng đơn vị. Xây dựng mục tiêu chất lượng từng đơn vị và giám sát việc thực hiện – coi đó là một tiêu chuẩn bình bầu thi đua cuối năm.

2. Kế hoạch phát triển trong tương lai

Thực hiện tốt các kế hoạch trung và dài hạn, để thực hiện tốt mục tiêu của Công ty. Duy trì số lượng gắng bán ra hàng năm tăng 5-10 %. Khai thác trên 85% công suất của 5 máy nhúng gắng (cải tiến sang lột gắng tự động), phần đầu bán ra từ 25 – 27 triệu đôi trong những năm tới.

Về condom với số lượng tăng nhanh nên đầu năm 2013 sẽ lắp thêm 01 dây chuyền nhúng condom mới đồng thời bổ sung các máy kiểm tra điện tử và máy đóng gói cho tương ứng với năng lực của máy nhúng, phần đầu trong 2-3 năm nữa đạt sản lượng trên 100 triệu condom bán ra, trong đó có xuất khẩu.

Về các sản phẩm cao su khô (nút chai cao su các loại, nút ống nghiệm...) tăng số lượng sản xuất và bán ra mỗi năm khoảng 10%, phát huy thế mạnh về mặt hàng này của Công ty.

3. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán (nếu có)

Không có, vì kiểm toán không có ý kiến ngoại trừ.

IV - ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty

- Công ty hoạt động theo đúng nội dung của “Giấy đăng ký kinh doanh”, chấp hành chính sách, pháp luật Nhà nước về hoạt động kinh doanh.
- Công ty hoạt động theo đúng định hướng của Đại hội đồng cổ đông và những quyết định của Hội đồng quản trị về doanh thu, lợi nhuận...
- Thực hiện đầu tư đúng hướng, phù hợp với khả năng tài chính của Công ty; khai thác hiệu quả các công trình đã đầu tư, tăng năng lực sản xuất, năng lực cạnh tranh đáp ứng nhu cầu thị trường.
- Giữ vững thị trường gắng tay và nút chai, phát triển mở rộng thị trường tiêu thụ condom, tạo điều kiện ổn định sản xuất, đảm bảo việc làm và thu nhập của người lao động, thực hiện tốt các chính sách đối với người lao động.
- Công tác tổ chức quản lý liên tục được củng cố và kiện toàn, góp phần nâng cao năng lực quản trị và hiệu quả công việc.
- Tăng cường năng lực về vệ sinh môi trường, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất; Thực hiện các biện pháp đảm bảo an toàn lao động, PCCC, giữ vững an ninh trật tự.
- Bảo toàn và phát triển vốn của cổ đông, đảm bảo mức cổ tức và chi trả cho cổ đông kịp thời, hoàn thành nghĩa vụ thuế đối với nhà nước, nghĩa vụ đối với cơ quan bảo hiểm xã hội, thực hiện tốt chính sách xã hội (xây nhà tình thương, nuôi dưỡng thương binh...)

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

- Trong phần 1 trên đây, trong các ý kiến của HĐQT đánh giá hoạt động của Công ty có sự đóng góp tích cực của Ban Tổng Giám đốc công ty vào các hoạt động này.
- Có sự phân công nhiệm vụ rõ ràng, nhưng có sự hỗ trợ giúp đỡ nhau. Trong đó Tổng giám đốc có vai trò quan trọng, luôn là đầu tàu trong việc đề ra kế hoạch và chỉ đạo thực hiện, giải quyết kịp thời những vướng mắc, đảm bảo kế hoạch được thực hiện.
- Có sự bám sát sản xuất, kịp thời đề ra những biện pháp về tổ chức, quản lý cũng như những giải pháp kỹ thuật, cải tiến công nghệ.
- Có sự chú ý đến việc xây dựng đội ngũ kế thừa, mạnh dạn đề bạt cán bộ trẻ và bồi dưỡng họ. Xây dựng sự đoàn kết và thống nhất trong Công ty trên cơ sở đấu tranh xây dựng vì lợi ích chung.

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

Tình hình kinh tế xã hội thị trường trong và ngoài nước năm 2013 có nhiều khó khăn và biến động khó dự kiến, vì vậy với kết quả đạt được 2012, Công ty Cổ phần MERUFA cần cố gắng:

- Phần đầu thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch năm 2013: khai thác tốt những tiềm năng về cơ sở vật chất sẵn có (mặt bằng, máy móc thiết bị, vốn...), có kế hoạch đầu tư phù hợp, nhằm tiết kiệm tối đa các chi phí, đảm bảo lợi nhuận, làm gia tăng giá trị doanh nghiệp và lợi ích của cổ đông.
- Giữ ổn định sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm luôn ở mức cao, giảm thiểu tối đa sản phẩm hỏng, tạo thuận lợi cho hoạt động bán hàng của Công ty (giữ vững thị trường truyền thống, khai thác phát triển mở rộng thị trường mới, đa dạng hóa việc bán hàng, hướng đến xuất khẩu).
- Chú trọng đến đội ngũ người lao động trong công ty, đào tạo huấn luyện tốt, đảm bảo việc làm và nâng cao thu nhập người lao động; đối với cán bộ quản lý phải nâng cao nghiệp vụ chuyên môn và hiệu quả công việc. Đảm bảo các chế độ cho người lao động.
- Tăng cường công tác quản trị trong công ty, cố gắng hạn chế những rủi ro, đảm bảo tình hình tài chính lành mạnh.

V – QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

- Danh sách Hội đồng Quản trị Nhiệm kỳ III (2012-2017)

TT	Họ và Tên	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Số cổ phần đại diện sở hữu	Tổng cộng	Tỷ lệ
1	Ông Phạm Xuân Mai	Chủ tịch HĐQT, tham gia điều hành	148.500	7.500	156.000	4,24%
2	Ông Lưu Tiến Cáo	Phó Chủ tịch HĐQT, tham gia điều hành	11.138	597.119	608.257	16,56%
3	Bà Trương Thị Xuân Lan	Thành viên độc lập, không điều hành	57.000	0	57.000	1,55%
4	Ông Vũ Văn Minh	Thành viên độc lập, không điều hành	148.500	588.500	737.000	20,07%
5	Ông Đặng Quốc Tiến	Thành viên độc lập, không điều hành	0	222.750	222.750	6,06%
	Cộng		365.138	1.415.869	1.781.007	48,50%

a) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị chỉ cử thư ký Hội đồng quản trị, khi nào có công việc cần thì huy động một số cán bộ, nhân viên trong bộ máy quản lý của Công ty để làm việc cho Hội đồng quản trị theo sự hướng dẫn của các thành viên Hội đồng quản trị.

b) Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Hội đồng quản trị Công ty đã thực hiện đúng chức năng, quyền hạn và nhiệm vụ được quy định tại Điều lệ Công ty và Luật doanh nghiệp, trong đó có việc đề ra các chủ trương, biện pháp phù hợp với từng thời kỳ phát triển của công ty, kịp thời thông qua các Nghị quyết để Công ty giải quyết những khó khăn, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012 mà Đại hội đồng cổ đông đã thông qua.

Dưới đây là số lượng các cuộc họp Hội đồng quản trị, nội dung và kết quả của các cuộc họp trong năm 2012, ngoài ra còn nhiều cuộc họp (lấy ý kiến bằng văn bản về việc vay vốn của Ngân hàng, của Tổng Công ty TBYT Việt Nam...và một số vấn đề khác):

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	18/BB-HĐQT	27/4/2012	“Thông qua nội dung, chương trình Đại hội đồng cổ đông 2012” & dự kiến nhân sự đề cử vào HĐQT, Ban kiểm soát nhiệm kỳ III (2012- 2017)
2	21/BB-HĐQT	04/5/2012	“Cử Tổng Giám đốc, thông qua đề nghị của TGD về các Phó TGD và Kế toán trưởng” nhiệm kỳ III (2012 – 2017).
3	41/BB-HĐQT	16/11/2012	- Thông qua Báo cáo tình hình thực hiện KH 10 tháng đầu năm, ước thực hiện cả năm 2012 và định hướng KH năm 2013. - Mức tạm ứng cổ tức 2012 ít nhất là 7%, trả trong tháng 12/2012. - Chọn Công ty UHY tiếp tục kiểm toán năm 2012. - Tăng thêm 20% lương cho Tổng giám đốc, các Phó TGD và Kế toán trưởng. - Giao cho TGD tổ chức dự thảo bổ sung Điều lệ, trình Đại hội đồng cổ đông 2013. - Và một số vấn đề: về tạm thời chưa đưa cổ phiếu lên sàn năm 2012; về dự án 38 Trương quốc Dung ...

a) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành:

Các thành viên HĐQT độc lập không điều hành hoạt động theo đúng chức năng và nhiệm vụ được quy định tại điều lệ Công ty và theo sự phân công của Chủ tịch Hội đồng quản trị, đã góp ý kiến kịp thời vào các văn bản, có những ý kiến đề xuất về quản trị Công ty, định hướng phát triển và cùng với các thành viên Hội đồng quản trị khác lãnh đạo Công ty hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2012 theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

b) Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: Xem phần b trên đây.

c) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm.

Có 3/5 thành viên HĐQT công ty có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Có 1/5 thành viên HĐQT công ty tham gia chương trình về Quản trị công ty trong năm 2012.

2. Ban Kiểm soát

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

Danh sách Ban Kiểm soát Nhiệm kỳ III (2012-2017)

TT	Họ và Tên	Chức vụ	Số cổ phần sở hữu	Số cổ phần đại diện sở hữu	Tổng cộng	Tỷ lệ
1	Ông Phạm Hồ Bắc	Trưởng ban	21.230	0	21.030	0,58%
2	Ông Phạm Kim Hải	Thành viên	118.800	0	118.800	3,22%
3	Bà Hồ Thị Quế	Thành viên	7.440	0	7.440	0,20%
	Cộng		147.470	0	147.470	4,00%

a) Hoạt động của Ban kiểm soát: Đã họp 03 lần, cụ thể:

- Phiên họp lần 1 (ngày 4/5/2012): Họp bầu trưởng Ban kiểm soát của Đại hội đồng cổ đông nhiệm kỳ III (2012-2017), phân công công việc các thành viên trong ban.

- Phiên họp lần 2 (5/6/2012): Báo cáo tình hình hoạt động của Ban kiểm soát; Họp xem xét và làm rõ ý kiến đề nghị của Chủ tịch Hội đồng quản trị ngày 2/4/2012 “Về báo cáo của Ông Hoàng Văn Giang nguyên Kế toán trưởng Công ty ngày 26/03/2012”. Việc này Công ty đã xác minh và làm rõ.

- Phiên họp lần 3 (16/11/2012): Kiểm tra việc thực hiện Nghị quyết của Hội đồng quản trị, Nghị quyết đại hội đồng cổ đông. Ban Tổng giám đốc đã tổ chức thực hiện các nghị quyết đề ra; Công ty phải hoàn thành sớm Kế hoạch HSXKD năm 2012. Đề nghị Công ty điều chỉnh lại một số chỉ tiêu trên báo cáo: Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2012, doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động tài chính.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

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

TT	Họ và Tên	Chức vụ	Năm 2012			
			Lương	Phụ cấp	Thưởng (1)	Cộng
	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ					
1	Phạm Xuân Mai	Chủ tịch HĐQT	0	38.000.000	43.747.815	81.747.815
2	Lưu Tiến Cáo	Phó CT HĐQT	0	38.000.000	36.514.843	74.514.843
3	Trương T. Xuân Lan	Thành viên	0	38.000.000	29.165.210	67.165.210
4	Vũ Văn Minh	Thành viên từ tháng 5/12	0	28.000.000	0	28.000.000
5	Đặng Quốc Tiến	Thành viên	0	38.000.000	29.165.210	67.165.210
6	Nguyễn Xuân Bình	Thành viên nhiệm kỳ II (2)	0	10.000.000	29.165.210	39.165.210
	BAN KIỂM SOÁT					
1	Phạm Hồ Bắc	Trưởng ban	0	25.200.000	14.582.608	39.782.608
2	Phạm Kim Hải	Thành viên	0	14.400.000	0	14.400.000
3	Hồ Thị Quế	Thành viên	0	14.400.000	0	14.400.000
4	Trần Tuấn Dương	Thành viên nhiệm kỳ II (2)	0	4.800.000	11.666.084	16.466.084
5	Lê thị Hoàng Ngọc	Thành viên nhiệm kỳ II (2)	0	4.800.000	11.666.084	16.466.084
	BAN TỔNG GIÁM ĐỐC					
1	Phạm Xuân Mai	Tổng Giám đốc	329.487.049	0	119.542.443	449.029.492
2	Lưu Tiến Cáo	Phó TGD	229.385.552	0	59.643.387	289.028.939
3	Đặng Văn Tự	Phó TGD	199.540.843	0	53.343.701	252.884.544
4	Đinh Thị Hồng Sâm	KTT từ 16/3/12	163.681.498	0	4.800.000	168.481.498
5	Hoàng Văn Giang	KTT trước 16/3	45.404.008	0	1.615.000	47.019.008

Ghi chú: (1) Tiền thưởng HĐQT, Ban kiểm soát từ kết quả kinh doanh 2011, còn tiền thưởng Ban Tổng giám đốc cũng có 1 phần từ kết quả kinh doanh 2011, còn lại là từ quỹ khen thưởng 2012 như các CBCVN khác.

(2) Có 01 thành viên HĐQT và 2 thành viên Ban Kiểm soát nhiệm kỳ II (2007-2011) thì hưởng Phụ cấp đến hết tháng 4/2012.

a) *Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:*

Trong năm chỉ có ông Lê Hồng Đức – Thư ký HĐQT Công ty mua thêm 4.296 cổ phiếu, nâng số cổ phiếu sở hữu lên 4.996 cổ phiếu (0,13%) và bà Trương Thanh Thủy – Trưởng Ban giá thành mua thêm 3.000 cổ phần nâng số cổ phiếu sở hữu lên 5.200 cổ phiếu (0,14%).

Các cổ đông nội bộ khác không có giao dịch./.

b) *Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ:*

Hợp đồng giao dịch với Công ty Cổ phần Mỹ bích (xem báo cáo kiểm toán)

Hợp đồng liên kết khai thác mặt bằng 38 Trương Quốc Dung, quận Phú nhuận với Công ty TNHH thương mại địa ốc Minh Thành.

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

Để thực hiện chiến lược, mục tiêu cũng như kế hoạch sản xuất kinh doanh, đảm bảo đúng pháp luật, chính sách quy định của Nhà nước, Công ty thực hiện một số giải pháp để tăng cường hiệu lực quản lý và hiệu quả trong hoạt động quản trị:

► *Giải pháp về Bán hàng và marketing:*

- Xây dựng chiến lược tiếp thị, giữ vững thị trường trong nước (ở từng vùng, miền) và có định hướng mở rộng thị trường ra nước ngoài, xây dựng thương hiệu MERUFA thông qua chất lượng sản phẩm, phong cách, thái độ phục vụ.
- Xây dựng chính sách bán hàng cho phù hợp cho từng đối tượng, từng loại mặt hàng, theo từng giai đoạn... hoạt động marketing của Công ty chú trọng vào việc xây dựng mối quan hệ thân thiết với khách hàng truyền thống, tạo ấn tượng tốt đối với các khách hàng mới, trên cơ sở cung cấp sản phẩm chất lượng ngày càng cao và sự phục vụ hậu mãi tận tình chu đáo.
- Xây dựng, củng cố hệ thống đại lý bán hàng ở các vùng, địa bàn trọng điểm để mở rộng thị phần bán hàng tự do, bên cạnh đó cần lựa chọn và tham gia đấu thầu ở một số bệnh viện, cơ sở y tế - kế hoạch hoá gia đình, công ty quan trọng.

► *Giải pháp về tổ chức quản lý sản xuất:*

- Hoàn chỉnh cơ cấu tổ chức và nhân sự, xây dựng cơ chế lương thưởng, đào tạo mới nhằm động viên khuyến khích nhân viên làm việc hiệu quả và chuyên nghiệp, nâng cao hiệu quả kinh doanh cho Công ty.
- Không ngừng đầu tư, nghiên cứu, nâng cao, cải tiến chất lượng sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, trên cơ sở sử dụng hợp lý, tiết kiệm nguyên vật liệu, năng lượng...bảo vệ môi trường.
- Xây dựng mục tiêu của Công ty, của từng đơn vị và biện pháp kiểm soát tình hình thực hiện mục tiêu theo tiến độ tháng, quý. Đảm bảo đầy đủ các nguồn lực cần thiết để các bộ phận thực hiện mục tiêu, kế hoạch đề ra.

► *Giải pháp về tài chính:*

- Xây dựng và kiểm soát tốt kế hoạch tài chính từng tuần, tháng, quý, năm. Quản lý chặt chẽ chi phí đầu tư, chi phí sản xuất, chi phí quản lý...
- Duy trì cơ cấu vốn hợp lý, đa dạng hóa kênh huy động vốn, củng cố và phát triển quan hệ bền vững với các ngân hàng truyền thống, chú ý đến các ngân hàng mới.
- Áp dụng các phần mềm quản lý, ứng dụng công nghệ thông tin, các giải pháp quản trị doanh nghiệp để nắm bắt thông tin, số liệu, kịp thời xử lý và công bố thông tin chính xác.

VI - BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán 2012 bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính theo quy định của pháp luật về kế toán và kiểm toán.

Đơn vị kiểm toán độc lập: *Chi nhánh Công ty TNHH Dịch vụ Kiểm toán và Tư vấn UHY (UHY) tại Tp.Hồ Chí Minh: số 46 Trương Quyền, Phường 6, Quận 3, Tp.Hồ Chí Minh. Điện thoại (84.8) 3820 4899; Fax (84.8) 3820 4909 thuộc Công ty TNHH Dịch vụ Kiểm toán và Tư vấn UHY (UHY) - Trụ sở chính Tầng 6 số 136 Hoàng Quốc Việt, quận Cầu giấy, Hà nội. Điện thoại (84.4) 3755 7446; Fax (84.4) 3755 7448.*

1. Ý kiến kiểm toán: Xem phụ lục kèm theo
 2. Báo cáo tài chính được kiểm toán: Xem phụ lục kèm theo
- về Báo cáo tài chính năm 2012 của Công ty Cổ phần MERUFA đã được kiểm toán./.

Ngày 14 tháng 04 năm 2013

TM HỘI ĐỒNG QUẢN
TRỊ

CHỦ TỊCH

Ths. Phạm xuân Mai (đã ký)

Nơi gửi:

- UBCK Nhà nước

- HĐQT, Ban Kiểm soát

- Các Cổ đông.

- Lưu Công ty

[Trở về trang ĐHCĐ2013](#)