

# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

(Ban hành kèm theo Thông tư số 155/2015/TT-BTC ngày 16 tháng 10 năm 2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn về việc Công bố thông tin trên thị trường chứng khoán)

## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

### CÔNG TY CỔ PHẦN NAM DƯỢC

Năm báo cáo: 2016

#### I. Thông tin chung

##### 1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: NAMDUOC JIONT STOCK COMPANY
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0101452595
- Vốn điều lệ: 56.800.000.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu:
- Địa chỉ: Lô A7/D21, Khu đô thị mới Cầu Giấy, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.
- Số điện thoại: 0462691602
- Số fax: 0462698623
- Website: [www.namduoc.vn](http://www.namduoc.vn)
- Mã cổ phiếu (nếu có): NDC

##### 2. Quá trình hình thành và phát triển

Quá trình hình thành và phát triển:

Công ty cổ phần Nam Dược được thành lập vào ngày 01/01/2004, được Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội chính thức cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh ngày 04 tháng 03 năm 2004, có vốn điều lệ 3.500.000.000 đồng (Ba tỷ năm trăm triệu đồng), với 23 cổ đông sáng lập. Trụ sở chính tại số 02, ngách 26/31, ngõ 26 Nguyễn Hồng, phường Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội. Lĩnh vực kinh doanh thời điểm đó của công ty là kinh doanh, đại lý mua bán, ký gửi dược phẩm, mỹ phẩm, thực phẩm; trang thiết bị y tế; Tư vấn, đào tạo và dịch vụ chuyển giao công nghệ dược, mỹ phẩm.

Tháng 9 năm 2006, Công ty hoàn thành việc xây dựng nhà máy sản xuất dược phẩm theo tiêu chuẩn GMP - WHO, GSP, GLP và là một trong những doanh nghiệp đầu tiên ở phía Bắc có nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn này.

Sau khi hoàn thành nhà máy đạt tiêu chuẩn GMP- WHO, Nam Dược đã tập trung sản xuất đa dạng các mặt hàng tân dược và đông dược để tiến vào thị trường bảo hiểm bệnh viện. Tuy nhiên, sau khi các sản phẩm của Nam Dược bắt đầu xâm nhập được vào hầu hết các hệ thống bảo hiểm trên toàn quốc thì gặp nhiều khó khăn do khủng hoảng tài chính mà đỉnh cao khủng hoảng là cuối năm 2008.

Tháng 06/2009: Đại hội cổ đông với việc quyết định chiến lược chỉ tập trung chuyên sâu chiến lược phát triển thuốc Nam, từ bỏ sản xuất các sản phẩm tân dược.

Tháng 11/2009: Bắt đầu xây dựng lại hệ thống mới hoàn toàn, bắt đầu từ miền Bắc và hoàn thiện dần hệ thống phân phối và cùng thời điểm này thực hiện tăng vốn điều lệ lên 56.800.000.000 đồng (Năm mươi sáu tỷ tám trăm triệu đồng).

Từ 11/2009 đến nay, Nam Dược chứng kiến sự phát triển mạnh mẽ và vượt bậc trên trong sản xuất và ngoài thị trường. Một số sản phẩm của công ty đã trở thành những sản phẩm dẫn đầu thị trường. Thương hiệu Nam Dược từng bước phát triển vững mạnh và uy tín trong lòng khách hàng.

Năm 2011, Nam Dược được Thủ tướng Chính phủ trao tặng giải Vàng chất lượng quốc gia và trở thành doanh nghiệp dược phẩm đầu tiên đạt được giải thưởng này.

Năm 2012, Nam Dược hợp tác với tổ chức Biotrade của Thụy Sĩ triển khai các vùng trồng dược liệu theo tiêu chuẩn GACP - WHO tại Hải Hậu - Nam Định. Đây cũng là một bước tiến khẳng định định hướng chất lượng của Nam Dược

Tháng 05/2013: Nam Dược hợp tác cùng với tổ chức tư vấn chiến lược và quản trị tổ chức OCD trong việc xây dựng lại định hướng chiến lược và hệ thống quản trị nhân sự cho giai đoạn phát triển 2014-2018.

Tháng 12/2013, Nam Dược thay đổi đăng ký kinh doanh lần thứ 9 và chuyển trụ sở chính về địa chỉ: Lô A7/D21, Khu đô thị mới Cầu Giấy, Phường Dịch Vọng Hậu, Quận Cầu Giấy, Thành phố Hà Nội, Việt Nam.

Tháng 3/2014, Nam Dược vinh dự được Bộ trưởng Bộ Y tế trao tặng Bằng khen vì những thành tích trong công tác kế thừa và phát triển Y Dược cổ truyền Việt nam. Điều này khẳng định sứ mệnh vì sự nghiệp phát triển thuốc Nam của người Việt mà công ty đang theo đuổi.

Tháng 09/2014, Nam Dược vinh dự được Chủ tịch nước trao tặng Huân chương Lao động hạng 3.

Tháng 02/2015, Nam Dược là một trong những doanh nghiệp dược được trao tặng Giải Vàng chất lượng quốc gia lần thứ hai cho những cam kết về chất lượng trong sản phẩm và dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp cho người tiêu dùng.

Tháng 09/2015, Nam Dược vinh dự nhận giải thưởng chất lượng quốc tế Châu Á Thái Bình Dương. Điều này khẳng định chiến lược phát triển đúng đắn và bền vững của công ty khi lấy tiêu chí “ Cam kết chất lượng” là một trong những giá trị cốt lõi mà doanh nghiệp đang thực hiện.

Tháng 11/2015, Nam Dược được Bộ Lao động Thương Binh và Xã Hội phối hợp với Liên đoàn lao động Việt Nam trao tặng danh hiệu “ Doanh nghiệp vì người Lao động.

#### **Năm 2016:**

**Nam Dược** ký kết “mở rộng hợp tác theo hướng toàn diện” với Viện Dinh Dưỡng quốc gia trong việc nghiên cứu và phát triển các sản phẩm dinh dưỡng đặc biệt là sản phẩm cho người già và trẻ em.

Nam Dược ký kết hợp tác với tổ chức Helvetas tại Việt Nam (Biotrade) trong chiến dịch tuyên truyền nâng cao nhận thức trong cộng đồng về Dược liệu sạch.

Sản phẩm Siro ho cảm Ích Nhi được bình chọn là sản phẩm số 1 trong dòng Siro ho cảm đông dược trẻ em.

### 3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- Ngành nghề kinh doanh:

Trong năm 2016, hoạt động chính của Công ty và các công ty con theo ngành nghề kinh doanh đã đăng ký tại các Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, bao gồm:

Công ty Cổ phần Nam Dược:	Kinh doanh thuốc đông dược và thực phẩm chức năng do Công ty TNHH Nam Dược sản xuất.
Công ty TNHH Nam Dược:	Sản xuất và kinh doanh thuốc tân dược, đông dược và thực phẩm chức năng do chính Công ty sản xuất.
Công ty TNHH MTV Nam Dược Phương Nam	Kinh doanh thuốc tân dược, đông dược và thực phẩm chức năng do Công ty TNHH Nam Dược sản xuất.

- Địa bàn kinh doanh: Trên toàn bộ lãnh thổ Việt Nam.

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

- Mô hình quản trị.

#### Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban Tổng Giám đốc công ty cổ phần Nam Dược

Các thành viên của Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty đã điều hành Công ty trong năm và đến ngày lập Báo cáo này gồm:

#### Hội đồng quản trị

Ông Lã Xuân Hạnh	Chủ tịch
Ông Nguyễn Văn Giang	Phó Chủ tịch
Bà Dương Thị Lan	Thành viên
Ông Hoàng Minh Châu	Thành viên
Ông Lê Văn Sản	Thành viên

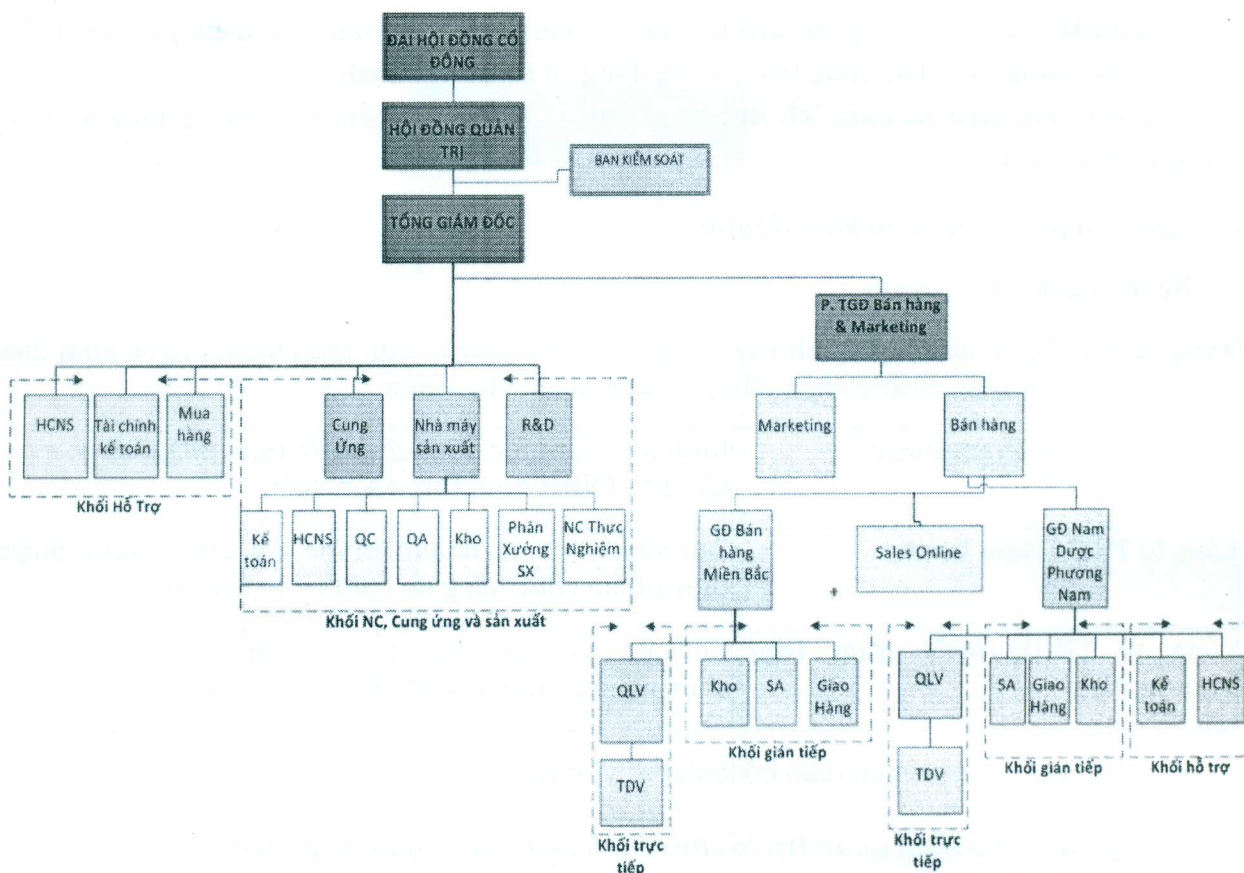
#### Ban kiểm soát

Bà Vũ Thị Nga	Trưởng Ban kiểm soát
Ông Phạm Thành Đạt	Thành Viên
Bà Nguyễn Thị Quỳnh Hương	Thành viên

#### Ban Tổng Giám đốc

Ông Hoàng Minh Châu	Tổng Giám đốc
Ông Lê Văn Sản	Phó Tổng Giám đốc (Bổ nhiệm ngày 01 tháng 03 năm 2014)

- Cơ cấu bộ máy quản lý.



- Các công ty con, công ty liên kết: Tại ngày 31/12/2016, các công ty con chịu sự kiểm soát của Công ty trong việc ra quyết định các chính sách tài chính và hoạt động bao gồm:

Tên công ty con	Địa chỉ trụ sở	Tỷ lệ quyền biểu quyết / sở hữu	Vốn điều lệ (tỷ VND)
Công ty TNHH MTV Nam Dược	Lô M13(C4-9), Khu công nghiệp Hòa Xá, Thành phố Nam Định	100%	30
Công ty TNHH MTV Nam Dược Phương Nam	C4B, Đường Bửu Long, Phường 15, Quận 10, Thành phố Hồ Chí Minh	100%	1

- Đơn vị trực thuộc: Công ty cổ phần Nam Dược – Chi nhánh Hà Nội

Địa chỉ: Số 3, gác 34/23, ngõ 34 đường Nguyễn Hồng, Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội

## 5. Định hướng phát triển bền vững:

### 5.1. Đầu tư cho chất lượng sản phẩm:

Nam Dược chú trọng phát triển dược liệu sạch và chuẩn hóa với hơn 80% dược liệu sử dụng là thuốc Nam cùng với 45 vùng trồng dược liệu trên cả nước như Dây thìa canh, Quất, Bạch chỉ tại Nam Định, Đương quy, Đan sâm, Tục đoạn, Cát cánh tại Lào Cai, Cà gai leo tại Hà Nội, Mạch môn, Khôi tía tại Phú Thọ, Húng chanh, Diệp hạ châu, Xạ can tại Phú Yên... Nam Dược coi chất lượng sản phẩm là yếu tố quan trọng nhất để có được khách hàng lâu dài.

## 5.2. Chiến lược nhân sự:

Nam Dược tổ chức tuyển dụng, đánh giá, đào tạo và huấn luyện thường xuyên để đội ngũ cán bộ nhân viên đảm đương được công việc theo vị trí được giao, cũng như xây dựng chính sách đãi ngộ hợp lý, xứng đáng, công bằng theo 3Ps, chú trọng sự hợp tác minh bạch trong tác nghiệp.

## 5.3. Tạo dựng bản sắc văn hóa riêng:

Văn hóa “Vì Khách hàng” bao gồm khách hàng tiêu dùng, khách hàng trung gian và khách hàng nội bộ được chú trọng đầu tiên, khách hàng hài lòng thì Nam Dược mới tồn tại và phát triển bền vững, chính sách CSKH ngày càng được triển khai đa dạng, hợp lý.

## 5.4. Quy trình quản trị khoa học:

Nam Dược chuẩn hóa các quy trình quản trị trong DN, từ giao việc, đánh giá theo BSC, KPI cho toàn thể nhân viên, đến quản trị bán hàng theo DMS...là những bước tiến trong quản trị để hệ thống hoạt động hiệu quả, thông suốt, đúng kế hoạch và tiến độ.

## 6. Các rủi ro:

- Ngành dược phẩm vẫn là một trong những ngành “nóng” của thị trường với sự tăng trưởng khoảng 17%/ năm. Sự cạnh tranh khốc liệt và sự thanh lọc của thị trường đang diễn ra rất mạnh. Niềm tin của người tiêu dùng bị lung lay, suy giảm nghiêm trọng do tình trạng vàng thau lẫn lộn và rối loạn trên thị trường (bao gồm cả rối loạn thông tin).
- Tình hình cung cấp nguyên liệu sản xuất thay đổi, đặc biệt là chất lượng và giá thành các dược liệu nhập từ Trung Quốc không ổn định và kém chất lượng...
- Khách hàng trung gian và người tiêu dùng trực tiếp ngày càng cao liên quan nhiều đến chất lượng hiệu quả điều trị của sản phẩm, uy tín của nhà cung cấp, giá cả hàng hóa và sự tư vấn của chuyên môn và người thân...

## II. Tình hình hoạt động trong năm

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

**Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm:**

*Đơn vị tính : Triệu đồng*

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2016	2016	2015	% 2016 so với 2015
Doanh thu thuần	260,000	264.424	215.309	122,8%
Lợi nhuận sau thuế	16,000	20.391	12.932	157,7%

*Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2016 của CTCP Nam Dược*

Doanh thu năm 2016 đạt 264.424 triệu đồng, tăng 22,8 % so với năm 2015 và hoàn thành 101,7% kế hoạch đề ra.

Lợi nhuận sau thuế đạt 20.391 triệu đồng, tăng 57,7 % so với năm 2015 và hoàn thành 127,4 % kế hoạch đề ra.

Ngoài chỉ tiêu doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra, năm 2016 Công ty còn đạt được những thành tích sau:

#### **Hoạt động Marketing, xây dựng thương hiệu:**

- Năm 2016, các hoạt động MKT của Nam Dược chú trọng vào các nhãn hàng chiến lược như Siro ho cảm Ích nhi, Bảo xuân, Thông xoang tán, Diabetna... với điểm nhấn là “ Dược liệu sạch” do khách hàng ngày càng e ngại về dược liệu bẩn trên thị trường, đây cũng là thế mạnh khác biệt của Nam Dược so với nhiều công ty sử dụng dược liệu thuốc bắc nhập khẩu.
- Một số sản phẩm của Nam Dược có sự tăng trưởng nhanh trong năm 2016 như Bảo Xuân, bộ sản phẩm Ích Nhi. Năm 2016, Sản phẩm Siro ho cảm Ích Nhi và viên uống Bảo xuân được bình chọn là sản phẩm số 1 trong ngành hàng, được người tiêu dùng đánh giá cao về chất lượng, mẫu mã.

#### **Hoạt động bán hàng:**

- Với chính sách mới về chia nhóm sản phẩm chiến lược và nhóm sản phẩm bán điểm, Nam Dược thực hiện quản trị địa bàn đối với khách hàng bán điểm theo mô hình độc quyền tại địa bàn và cam kết bán đúng giá nhà phân phối. Năm 2016, Công ty đã ký được hợp đồng với 2.100 nhà thuốc trên toàn quốc và con số này dự kiến sẽ tăng trưởng lên trong năm 2017. Mở rộng độ bao phủ các mặt hàng khác trên 12.000 nhà thuốc trên toàn quốc.
- Sức mạnh hệ thống được sử dụng tối đa hiệu quả với số lượng nhân viên bán hàng trực tiếp cả nước vẫn duy trì ổn định là 120 nhân viên;
- Hình ảnh nhân sự tại địa bàn dần được chuẩn hóa để tạo ra hình ảnh nhận diện chuyên nghiệp về tác phong, ăn mặc, công cụ làm việc. Nhân sự của công ty tiếp tục được tuyển dụng, đào tạo, huấn luyện để nâng cao chất lượng năng lực, đồng thời chuẩn hóa quy trình làm việc và kiểm soát nhằm nâng cao hiệu suất làm việc của hệ thống.
- Triển khai chính sách bán hàng theo câu lạc bộ (Kim cương, Vàng, Bạc) với các chính sách BH và CSKH ưu đãi đã thu hút được nhiều khách hàng tham gia nên tạo được sự cam kết ủng hộ với doanh số ổn định.
- Doanh số bán hàng ETC do công ty đối tác là DP An đấu thầu đưa vào bệnh viện tiếp tục tăng trưởng ổn định, đặc biệt các thuốc như Thấp khớp Nam Dược, Bổ huyết Ích não, Cốt linh diệp, Kim tiền thảo...

#### **Hoạt động nghiên cứu và phát triển:**

- Trong năm 2016, hoạt động nghiên cứu phát triển tập trung vào việc nghiên cứu sản phẩm mới và nâng cấp sản phẩm cũ đã đạt được một số thành tựu nhất định theo định hướng bộ sản phẩm, có đầu tư sâu về nghiên cứu thị trường, nghiên cứu bào chế để tung ra thị trường như: cải tiến sản phẩm Siro Ho cảm Ích Nhi cho ra đời sản phẩm mới Ích Nhi ho cảm 3+ dành cho lứa tuổi trẻ em lớn, thêm siro ho cảm Ích Nhi dạng gói 5ml mới để sử dụng và an toàn với trẻ em. Đưa vào lưu hành thị trường sản phẩm Bài Sỏi Nam Dược, thuốc ho Nam Dược, viên ngậm ho An Thanh...

#### **Hoạt động cung ứng và sản xuất:**

- Xây dựng được 45 vùng trồng dược liệu Sạch và chuẩn hóa tại nhiều địa phương trong cả nước.
- Tổ chức đấu thầu và lựa chọn các nhà cung cấp nguyên phụ liệu đầu vào..

**Hoạt động Tài chính:**

- Hoạt động tài chính được đánh giá khá lành mạnh, ổn định, cập nhật kịp thời tình hình kinh doanh của công ty đảm bảo các quyết định quản trị kịp thời của HĐQT và Ban TGD.

-

**Hoạt động nhân sự:**

- Hoạt động Tuyển dụng: Được chuẩn hóa và cho kết quả nhân sự đầu vào chất lượng hơn, minh bạch và công bằng hơn;

- Hoạt động đào tạo được tổ chức nhiều và phù hợp với từng đối tượng. Năm 2016, đã tổ chức được các khóa đào tạo quan trọng: Đào tạo nâng cao kỹ năng chuyên môn cho Giám đốc bán hàng, Quản lý vùng để tạo năng lực cạnh tranh, Đào tạo định hướng đội ngũ và cách chăm sóc khách hàng, tạo dựng mối quan hệ khách hàng; đào tạo các khóa học về kiến thức sản phẩm, một số kỹ năng chuyên môn khác.

- Hoạt động đánh giá – sàng lọc nhân sự: Đã tổ chức đánh giá KPI toàn bộ nhân viên hàng tháng, 06 tháng. Áp dụng chính sách lương 3P cho toàn Công ty. Qua đó có chính sách khuyến khích nhân viên xuất sắc và phạt hoặc cho thôi việc những nhân sự kém chất lượng.

-Thực hiện hoạt động truyền thông nội bộ: Các hoạt động phúc lợi như nghỉ mát, teambuilding đã góp phần gắn kết tinh thần của cán bộ nhân viên công ty góp phần khẳng định bản sắc văn hóa doanh nghiệp.

-Danh sách Ban điều hành: (Danh sách, tóm tắt lý lịch và tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và các chứng khoán khác do công ty phát hành của Tổng Giám đốc, các Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng và các cán bộ quản lý khác).

Họ và tên	Chức vụ	Lý lịch	Số cổ phần nắm giữ
Hoàng Minh Châu	Tổng giám đốc	Thạc sĩ dược Sinh năm 1974	189500
Lê Văn Sản	Phó Tổng giám đốc	Dược sĩ Sinh năm 1983	16000
Trần Thị Anh Đức	Kế toán trưởng	Cử nhân kinh tế Sinh năm 1980	không
Phạm Văn Đông	Giám đốc công ty TNHH Nam Dược	Dược sĩ Sinh năm 1981	24000
Nguyễn Văn Thành	Giám đốc công ty TNHH Nam Dược Phương Nam	Cử nhân kinh tế Sinh năm 1984	không
Khuất Văn Mạnh	Trưởng phòng Nghiên cứu – Phát triển	Dược sĩ Sinh năm 1980	10900
Phạm Vũ Phong	Trưởng phòng Cung ứng	Dược sĩ Sinh năm 1983	15000

Đỗ Thị Tuyền	Trưởng phòng Hành Chính - Nhân sự	Cử nhân Sinh năm 1974	4500
Phạm Quang Hòa	Giám đốc bán hàng Miền Bắc	Cử nhân Sinh năm 1984	không
Lưu Thị Gấm	Trưởng phòng Marketing	Thạc sỹ Dược Sinh năm 1983	Không

- Những thay đổi trong ban điều hành: Không có thay đổi trong ban điều hành năm 2016
- Số lượng cán bộ, nhân viên: Tổng số CBNV toàn hệ thống:

Trình độ	Số lượng	Tỷ lệ %
<b>Tổng số</b>	<b>424</b>	<b>100%</b>
Trên đại học	05	1.18%
Đại học	106	25.00%
Cao đẳng	53	12.50%
Trung cấp	158	37.27%
Sơ cấp + khác	102	24.05%

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

- Các khoản đầu tư lớn: Không thực hiện

## 3. Các công ty con, công ty liên kết:

### 4. Tình hình tài chính

#### a) Tình hình tài chính

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2015	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	174.181	157.917	10,3%
Doanh thu thuần	264.424	215.309	22,8%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	21.570	14.563	48,1%
Lợi nhuận khác	0,268	661	
Lợi nhuận trước thuế	21.570	15.224	41,7%
Lợi nhuận sau thuế	20.391	12.932	57,7%

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2015	Ghi chú
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: (Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn)	3,90	3,44	
+ Hệ số thanh toán nhanh: [(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn]	2,31	1,04	
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,20	0,23	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,26 *	0,29	
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	1,98	1,16	
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,52	1,36	
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,08	0,06	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,15	0,11	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,12	0,08	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,08	0,07	

**5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu**

- Cổ phần: Nêu tổng số cổ phần và loại cổ phần đang lưu hành, số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do và số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật, Điều lệ công ty hay cam kết của người sở hữu. Trường hợp công ty có chứng khoán giao dịch tại nước ngoài hay bảo trợ việc phát hành và niêm yết chứng khoán tại nước ngoài, cần nêu rõ thị trường giao dịch, số lượng chứng khoán được giao dịch hay được bảo trợ và các thông tin quan trọng liên quan đến quyền, nghĩa vụ của công ty liên quan đến chứng khoán giao dịch hoặc được bảo trợ tại nước ngoài.

- Cơ cấu cổ đông: Nêu cơ cấu cổ đông phân theo các tiêu chí tỷ lệ sở hữu (cổ đông lớn, cổ đông nhỏ); cổ đông tổ chức và cổ đông cá nhân; cổ đông trong nước và cổ đông nước ngoài, cổ đông nhà nước và các cổ đông khác.

