



Công Ty Cổ Phần SPM

GMP - WHO | ISO 9001: 2008 | ISO 14001: 2004

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN
TP. HỒ CHÍ MINH

DẾN

Số: 18062
Giờ..... Ngày 25 tháng 5 năm 2010

Chất lượng quốc tế, vì sức khỏe cộng đồng

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2010

NỘI DUNG

- | | |
|-------|-------------------------------------|
| 3-6 | TỔNG QUÁT VỀ CÔNG TY |
| 7-10 | MỤC TIÊU VÀ CHIẾN LƯỢC |
| 11-14 | ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH VÀ PHÁT TRIỂN |
| 15-16 | HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CÔNG TY LIÊN QUAN |
| 17-18 | CƠ CẤU CỔ ĐÔNG |



GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN SPM

- Mã chứng khoán: SPM
- Sàn giao dịch: HOSE
- Tên công ty: Công ty Cổ phần SPM
- Trụ sở chính: Lô 51, Đường số 2, KCN Tân Tạo, Q.Bình Tân, TP.HCM.
- Vốn điều lệ: 140.000.000.000 VNĐ (Một trăm bốn mươi tỷ đồng).
- Website: www.spm.com.vn
- Giấy CNĐKKD số 0302271207 do Sở kế hoạch và Đầu tư TP HCM cấp đăng ký lần đầu ngày 26/03/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 17 ngày 25 tháng 09 năm 2010.
- Ngành nghề kinh doanh:
Sản xuất và mua bán mỹ phẩm, thực phẩm.
Sản xuất và mua bán dược phẩm.
Mua bán máy móc, trang thiết bị Y tế.
Khai thác quặng sắt, kim loại, đá, cát, sỏi, đất sét...
Cho thuê mặt bằng, văn phòng, kho, kinh doanh nhà.
Mua bán máy móc, thiết bị và phụ tùng khác.
Mua bán sắt thép, vật liệu, thiết bị lắp đặt trong xây dựng.

GIỚI THIỆU CHUNG

- Phát triển mạnh mẽ từ một nhà phân phối dược phẩm,

Công ty Cổ phần SPM hiện là nhà sản xuất và phân phối dược phẩm hàng đầu Việt Nam. Sau khi chính thức thành lập nhà máy đến nay, chúng tôi đã nghiên cứu và sản xuất thành công hơn 101 sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng quốc tế. Cùng nhóm sản phẩm điều trị được đội ngũ bác sĩ tin dùng, Công ty Cổ phần SPM luôn tự hào về dòng sản phẩm không kê toa (OTC) phong phú và chất lượng.

SỨ MẠNG

- Mang đến cho khách hàng đầy đủ những sản phẩm, dịch vụ dược phẩm và hàng tiêu dùng đạt tiêu chuẩn quốc tế, nhằm phục vụ tốt nhất nhu cầu của cộng đồng.
- Không ngừng gia tăng giá trị cho các nhà đầu tư và mọi thành viên trong công ty.

TÂM NHÌN

- Công ty Cổ phần SPM luôn nỗ lực khẳng định thương hiệu tại Việt Nam và vươn xa trên thị trường thế giới trong lĩnh vực bảo vệ, chăm sóc chất lượng cuộc sống cộng đồng.

LỊCH SỬ HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN

NĂM	SỰ KIỆN NỔI BẬT	VỐN ĐIỀU LỆ	NHÂN SỰ
1988	Tiền thân là Công ty Dược phẩm Đô Thành hoạt động với tư cách nhà phân phối dược phẩm trực thuộc Tendipharco (Công ty Dược Quận 10).		
1995	Công ty TNHH Dược phẩm Đô Thành (Saigon Pharma) chính thức được thành lập.		
1998	Chi nhánh Saigon Pharma tại Hà Nội thành lập.		
2001	Công ty TNHH SPM chính thức ra đời với vốn điều lệ ban đầu 20 tỷ đồng. Nhà máy SPM khánh thành và đi vào hoạt động tại KCN Tân Tạo, TP.HCM, Việt Nam.	20 tỷ đồng	47
2002	Đạt chứng nhận theo tiêu chuẩn ASEAN cho dây chuyền sản xuất thuốc viên, viên nang, thuốc nhỏ mắt và thuốc dùng ngoài da. GMP - Thực hành sản xuất thuốc tốt. GLP - Thực hành kiểm nghiệm thuốc tốt. GSP - Thực hành bảo quản thuốc tốt.		98
2003	Đạt chứng nhận GMP - ASEAN cho phân xưởng sản xuất viên sủi bột.		116
2005	• Viên bổ sủi bột MyVitaxuất khẩu sang thị trường Mỹ. • MyVita Multi là sản phẩm viên bổ sủi bột bán chạy nhất của Việt Nam (Theo IMS).		182



2006	Hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2000 do Tổ chức Chứng nhận Chất lượng Quốc tế UKAS (Anh) chứng nhận. Đạt chứng nhận GMP theo tiêu chuẩn của tổ chức Y tế Thế giới (GMP-WHO). MyVita Multi tiếp tục là sản phẩm viên bổ sủi bọt bán chạy nhất Việt Nam (Theo IMS).	50 tỷ đồng	211
2007	12/02/2007: chuyển đổi thành Công ty CP SPM. 11/05/2007: Tăng vốn lên 100 tỷ đồng.		242
2008	Tháng 10: Hệ thống Quản lý Môi trường đạt tiêu chuẩn ISO 14001:2004 do Tổ chức Chứng nhận Chất lượng Quốc tế UKAS (Anh) chứng nhận.	100 tỷ đồng	256
2009	Tháng 5: Dưa vào hoạt động Nhà máy mới theo tiêu chuẩn C-GMP với vốn đầu tư 180 tỷ đồng.		
2010	Tháng 3/2010: Tăng vốn lên 140 tỷ đồng. 21/05/2010: Niêm yết 14 triệu cổ phiếu SPM trên sàn HoSE.	140 tỷ đồng	240





KHÓ KHĂN VÀ THUẬN LỢI

THUẬN LỢI:

- Nhu cầu Dược phẩm ngày càng cao, chi phí bình quân đầu người cho Dược phẩm tăng qua các năm gần đây.
- Nhà máy mới có công suất gấp 5 lần nhà máy cũ, hiện tại Nhà máy mới chỉ hoạt động với công suất 60% công suất thực tế
- Hiện tại SPM đang trong thời gian miễn thuế 3 năm 2009-2011, giảm còn 7,5% trong 7 năm tiếp theo 2012-2018, và 15% kể từ năm 2019 cho phần đầu tư mở rộng
- Phần đầu tư cũ cũng đang trong giai đoạn hưởng chính sách ưu đãi thuế TNDN giảm 50% đến hết năm 2013, sau giai đoạn này hưởng thuế suất 15%.

ĐIỂM MẠNH:

- Có các sản phẩm có thương hiệu mạnh (MyVita, Galepo, Slimcare, Recotus...) tiếp tục chọn nhóm ít cạnh tranh và có Tỷ suất lợi nhuận cao để phát triển thương hiệu.
- SPM có hệ thống phân phối mạnh với 22 năm kinh nghiệm và độ bao phủ tốt trên thị trường Việt Nam.
- Chủ trọng đầu tư vào nghiên cứu để bào chế các loại thuốc đặc trị, phát triển công nghệ và trình độ kỹ thuật của cán bộ công nhân viên, đón đầu sự phát triển trong nước và từng bước gia nhập vào thị trường toàn cầu.
- Lợi thế về đầu tư ngắn hạn và trung hạn các dự án có tỷ suất lợi nhuận cao.(Bất động sản, Khai thác mỏ...)

ĐIỂM YẾU:

- Nguyên vật liệu nhập khẩu chiếm tỷ trọng lớn trong giá thành sản phẩm (khoảng 30% - 50%) tác động tới Lợi nhuận.

RỦI RO TĂNG GIÁ NGUYÊN VẬT LIỆU BAO GỒM:

- Ảnh hưởng của việc tăng tỷ giá;
- Ảnh hưởng của chi phí vận chuyển do giá xăng, dầu,
- Do nhà máy mới đưa vào hoạt động, chi phí khấu hao cao dẫn tới Lợi nhuận không phản ánh đúng thực tế.

THÁCH THỨC

- Môi trường cạnh tranh khốc liệt về mặt giá cả, chất lượng về chủng loại sản phẩm.
- Sức ép cạnh tranh từ sự gia tăng các Doanh nghiệp Dược mới.
- Việt Nam gia nhập WTO tạo điều kiện cho các Công ty Dược từ nước ngoài có tiềm lực tài chính mạnh và công nghệ hiện đại tham gia vào thị trường trong nước.
- Khan hiếm nguồn ngoại tệ cùng với lãi suất ngân hàng tăng cao ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

VỊ THẾ CỦA CÔNG TY



SPM LÀ DOANH NGHIỆP ĐẦU TIÊN:

- Khẳng định được thương hiệu MyVita đứng đầu Thị trường Việt Nam trong nhiều năm liền, vượt qua các doanh nghiệp Dược trong nước và nước ngoài.
- Xuất khẩu sản phẩm của mình ra thị trường nước ngoài. Đó có thể xem là lợi thế cạnh tranh của SPM trên thị trường Dược cả trong nước và ngoài nước, góp phần nâng cao hình ảnh, vị thế, uy tín của SPM trên thị trường ngành Dược phẩm.

Một trong các điểm khác biệt rất lớn của SPM là định hướng xây dựng thương hiệu mạnh (nhóm vitamin, khoáng chất...) và đó là xu hướng của các công ty đa quốc gia. Thương hiệu Myvita đã tạo nên sự thành công đáng kể của SPM. Trong 20 thương hiệu trong nhóm sủi Vitamin tại Việt Nam, MyVita có đến 3 thương hiệu trong năm 2005, và 4 thương hiệu trong năm 2006 vượt lên trên các thương hiệu của các công ty đa quốc gia khác.

GIÁ TRỊ CỐT LÕI:

- Cam kết chất lượng quốc tế, SPM đầu tư nguồn lực mạnh mẽ cho phòng Nghiên cứu và Phát triển (R&D). Đến năm 2011, danh mục thuốc SPM dự kiến đạt 210 sản phẩm(150 sản phẩm chính và 60 sản phẩm mở rộng). Đặc biệt SPM chú trọng phát triển dòng sản phẩm không kê toa (OTC) và điều trị (RX).
- Hướng đến cộng đồng với phương châm "Vì sức khỏe cộng đồng" là hoạt động xuyên suốt của SPM nhằm nâng cao chất lượng cuộc sống cho người dân, cùng chất lượng sản phẩm luôn được đảm bảo, SPM tích cực tham gia các chương trình Y tế khám chữa bệnh, phát thuốc từ thiện, tuyên truyền sức khỏe,... Bên cạnh đó, tài trợ các đề tài nghiên cứu khoa học y dược là hoạt động SPM sẽ tập trung để khuyến khích, ủng hộ những phát hiện mới để phục vụ công tác chăm sóc, bảo vệ cộng đồng hiệu quả.

NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN (R&D)

- SPM đã thành công trong việc nghiên cứu và sản xuất hơn 90 sản phẩm và trở thành một trong số những nhà sản xuất dược phẩm hàng đầu tại Việt Nam. Bên cạnh dòng sản phẩm kê toa được tin dùng bởi đội ngũ y dược sĩ trong nước, chúng tôi luôn tự hào về dòng sản phẩm không kê toa của mình trong số đó viên sủi Myvita được đặc biệt tin tưởng bởi khách hàng trong nước và ngoài nước.
- Với chiến lược phát triển sản phẩm dài hạn và tập trung vào nghiên cứu những sản phẩm chuyên biệt chất lượng cao, chúng tôi tập trung vào đầu tư trang thiết bị kỹ thuật hiện đại và xây dựng đội ngũ nhân viên R&D chuyên nghiệp. Bên cạnh đó chúng tôi luôn phối hợp chặt chẽ với tiêu chuẩn GMP-WHO phòng QA và QC để đảm bảo được chất lượng sản phẩm tốt nhất cho người tiêu dùng. Ngoài ra chúng tôi còn hợp tác với những công trình nghiên cứu có uy tín trong nước và trên thế giới để cập nhật thường xuyên các kỹ thuật tân tiến và các nghiên cứu mới.

ĐÁNH GIÁ CHUNG

- Tốc độ tăng trưởng và triển vọng: Dược phẩm là một

trong những mặt hàng thiết yếu của người dân nên Ngành Dược chịu ít ảnh hưởng của chu kỳ kinh tế và có tốc độ tăng trưởng ổn định. Tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam trong giai đoạn 2011-2014 được dự báo ở mức 5-7%/2011. Theo dự báo của BMI, tốc độ tăng trưởng trong giai đoạn này của Ngành Dược Việt Nam là 16%/năm, cao hơn so với thế giới (4-7%) và Châu Á (12.5%). Cùng với sự tăng trưởng về dân số, Việt Nam có thể tăng thêm 1 triệu người/năm, điều này sẽ làm gia tăng nhu cầu sử dụng thuốc trong tương lai.

- Phần lớn thuốc sản xuất trong nước đều là thuốc Generic có giá trị bằng 1/2 hoặc 1/3 so với thuốc ngoại còn bản quyền, chiếm 80% các loại thuốc thiết yếu trên thị trường, tuy nhiên chỉ chiếm 20% tổng số mặt hàng thuốc thiết yếu trong bệnh viện. Sản xuất thuốc Generic là cơ hội cho các nhà sản xuất dược phẩm ở các nước đang phát triển như ở Việt Nam.



BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

NHỮNG SỰ KIỆN TRONG NĂM 2010

- Tháng 03/2010: Tăng vốn điều lệ từ 100 tỷ đồng lên 140 tỷ đồng, Đợt phát hành thêm thành công mang về thặng dư là 210.8 tỷ đồng.
- Tháng 5/2010 : SPM niêm yết toàn bộ 14 triệu cổ phiếu lên Sàn giao dịch chứng khoán TP.Hồ Chí Minh.
- Góp 30 tỷ thành lập Công ty Cổ phần Dược phẩm Ánh Sao Việt (Vốn điều lệ 100 tỷ).

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010 SO VỚI KẾ HOẠCH

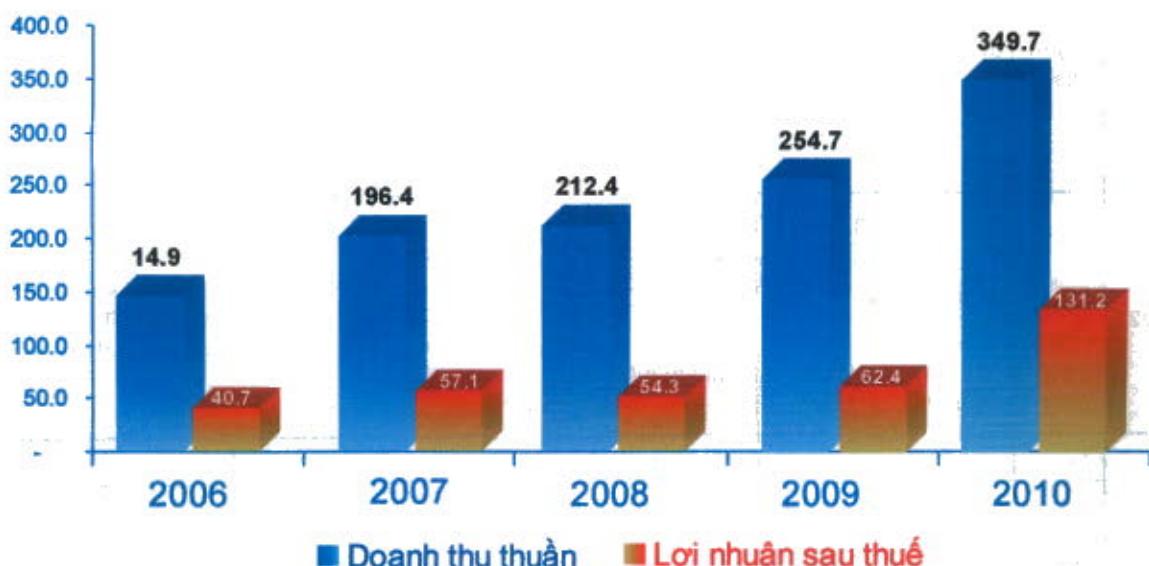
Năm 2010 là năm có bước tiến dài về Doanh thu và Lợi

nhuận do SPM mở rộng thêm ngành nghề kinh doanh; Doanh thu từ Mua bán vật liệu xây dựng đem về 35.5 tỷ đồng góp 6.1 tỷ Lợi nhuận và Lợi nhuận được chia từ Công ty CP Kỹ Thuật Hữu Nghị đóng góp 12.5 tỷ cho Tổng mức lợi nhuận thuần năm 2010.

Trong năm 2010, cùng với việc mở rộng đầu tư sang lĩnh vực khai thác khoáng sản, Bất động sản đã đem về doanh thu lớn cho SPM. Cụ thể, dự án góp vốn vào khu dân cư Phường Phú Hữu Quận 9 đã đem về 110 tỷ đồng trong năm 2010.

CHỈ TIÊU	2009	2010	KẾ HOẠCH 2010	TỶ LỆ THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH 2010	TỶ LỆ THỰC HIỆN SO VỚI 2009
Doanh thu thuần	254.7	349.7	345	101.36%	137%
Lợi nhuận trước thuế	64.1	146.8			229%
Lợi nhuận sau thuế	62.4	131.2	130	100.92%	210%

Doanh thu - Lợi nhuận 2006-2010



Doanh thu và lợi nhuận đạt được trong năm 2010 đạt được là 349.7 tỷ và 131.2 tỷ đã đạt chỉ tiêu kế hoạch đặt ra, đây là mức tăng ấn tượng so với năm 2009. Về Doanh thu tăng 137% và Lợi nhuận sau thuế tăng 210% so với năm 2009.

MỤC TIÊU VÀ CHIẾN LƯỢC

Định hướng duy trì và phát triển vị thế là nhà cung cấp dược phẩm Vitamin, khoáng chất hàng đầu Việt Nam, SPM đưa ra những mục tiêu chung phấn đấu trong giai đoạn tới.

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

GIAI ĐOẠN	MỤC TIÊU		CHIẾN LƯỢC
NGÀNH DƯỢC			
2011	Ngắn hạn	Doanh thu 408 tỷ Lợi nhuận 80 tỷ	<ul style="list-style-type: none"> Tập trung tối đa nguồn lực để gia tăng doanh thu và lợi nhuận để đầu tư vào các lĩnh vực phát triển ổn định, lâu dài. Nghiên cứu sản phẩm mới và tiếp tục nâng cấp sản phẩm, nhất là các sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận tốt, tiềm năng thị trường cao. Đầu tư nghiên cứu, mua công nghệ những công nghệ mới như phóng thích chậm, nano - để ra những sản phẩm tiên phong. Cơ cấu danh mục sản phẩm theo hướng lợi nhuận cao. Tăng cường hệ thống phân phối để tăng doanh thu. Xây dựng chiến lược giá linh hoạt. Chọn lựa các sản phẩm tốt để xây dựng thương hiệu. Giảm chi phí để tăng sức cạnh tranh.
2011 - 2015	Dài hạn	Tăng trưởng Doanh thu 20%/năm Tăng trưởng Lợi nhuận 20%/năm	<ul style="list-style-type: none"> Nghiên cứu/mua những công nghệ của các nước tiên tiến để nghiên ra đời các sản phẩm đón đầu. Gia tăng doanh thu và thị phần với thị trường trong nước. Tập trung đẩy mạnh xuất khẩu. Liên doanh với các đối tác có tiềm năng xây dựng nhà máy sản xuất và kinh doanh tại nước ngoài (các nước đang phát triển) để gia tăng doanh thu và lợi nhuận. Cấu trúc và đầu tư thương hiệu các mạnh có doanh thu và sinh lãi tốt.
NGÀNH Y			
2011 - 2015	Ngắn hạn	Hoàn tất được ít nhất 3 bệnh viện. (Thời gian thu hồi vốn là 7 năm) Mức độ sinh lời trên vốn đầu tư là: 25%	<ul style="list-style-type: none"> Đầu tư một số bệnh viện tiềm năng ở một số tỉnh thành lớn. Vị trí bệnh viện thuận lợi. Phân khúc thu nhập trung bình trở lên. Nguồn nhân lực để phát triển đã có sẵn và tăng cường mới bằng các chính sách lâu dài. Trang thiết bị của bệnh viện được trang bị tốt. Chất lượng điều trị và phục vụ khách hàng tốt. Máy tính hóa hỗ trợ cho việc điều trị và quản lý.
2015 - 2020	Dài hạn	Xây dựng ít nhất 2 Bệnh viện quốc tế (Thời gian thu hồi vốn là 9 năm) Mức độ sinh lời trên vốn đầu tư là 30%	<ul style="list-style-type: none"> Hợp tác với các đối tác lớn trên thế giới để xây dựng các Bệnh viện đạt tiêu chuẩn quốc tế và các trung tâm chuẩn đoán sinh học phân tử nhằm gia tăng lợi nhuận và hỗ trợ ngành dược gia tăng doanh số. Đào tạo/nghiên cứu/hợp tác chuyên môn các phương pháp điều trị mới để luôn có chất lượng điều trị tốt, thay thế việc bệnh nhân di nước ngoài điều trị.
ĐẦU TƯ			
2011	Ngắn hạn	Lợi nhuận 54 tỷ	<ul style="list-style-type: none"> Ưu tiên cho lợi nhuận, phân tích thận trọng, tham gia từ đầu giá gần với mệnh giá, tham gia điều hành/kểm soát và phối hợp để tăng hiệu quả. Chọn lựa danh mục đầu tư có suất thu lợi cao, rủi ro tương đối thấp. Tăng cường đầu tư vào các dự án hiệu quả: Khoáng sản, bất động sản. Cơ cấu lại danh mục đầu tư: sẽ bán lại số ít cổ phiếu ít hiệu quả/không có tiềm năng phát triển tốt.



Lease/Rent
Advertising
Purchases
Payroll



2011- 2015	Dài hạn	Lợi nhuận bình quân 82 tỷ/năm Tăng trưởng lợi nhuận 24%/năm	<ul style="list-style-type: none"> Tập trung vào các dự án có tỷ suất sinh lời tương đối cao, ít rủi ro và ổn định trong nhiều năm. Tăng cường mạnh đầu tư vào các dự án hiệu quả. Liên tục cơ cấu lại danh mục đầu tư để hiệu quả tốt. Mở rộng những doanh mục mới nếu tiềm năng tốt.
------------	---------	--	--

CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN 2010	KẾ HOẠCH 2011	TĂNG TRƯỞNG
Vốn điều lệ	140 tỷ đồng	140 tỷ đồng	
Doanh thu thuần	349.7 tỷ đồng	408 tỷ đồng	16.70%
Lợi nhuận sau thuế	131.2 tỷ đồng	150 tỷ đồng	14.30%
Tỷ suất lợi nhuận/Doanh thu	37.50%	36.80%	
Tỷ suất lợi nhuận/VĐL	93.70%	107.10%	

Nhìn chung, tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm của Ngành Dược từ 16%-18%, cao hơn so với thế giới 4%-7% và Châu Á là 12.6%. Sự phát triển ổn định của Ngành Dược trong những năm qua là nhờ nhu cầu về thuốc ngày càng tăng (trung bình 20%/năm). Chi tiêu của người dân

cho dược phẩm bình quân năm sau cao hơn năm trước, cùng với sự gia tăng dân số ước tính tới năm 2014 là 1 triệu người/năm. Tốc độ tăng trưởng 16.7% cho năm 2011 là hoàn toàn nằm trong khả năng của SPM.

BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

KHẢ NĂNG TÀI CHÍNH

- Tháng 3/2010, SPM phát hành thêm 4 triệu CP thu về thặng dư vốn cổ phần là 210.8 tỷ đồng, đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh và đầu tư. Khả năng thanh toán năm 2010 được cải thiện đạt 1.19 lần, tăng gần gấp đôi năm 2009 (0.67 lần). Khả năng thanh toán nhanh đạt 1.12 lần (năm 2009 là 0.55 lần).
- Giá trị hàng tồn kho trong năm luôn duy trì ở mức 26-30

tỷ, đáp ứng nhu cầu tiêu thụ của đối tác. Bên cạnh đó, vòng quay hàng tồn kho tăng từ 8.66 lần (năm 2009) lên 13.29 lần (năm 2010) nhờ chính sách bán hàng hiệu quả, thúc đẩy sản xuất

- Tỷ suất sinh lời trên doanh thu tăng từ 24.5% (năm 2009) lên 37.5% (năm 2010) trong đó có lợi nhuận đột biến do mở rộng ngành nghề kinh doanh như: Mua bán vật liệu xây dựng, các khoản đầu tư Bất động sản...

CHỈ TIÊU 2010	SPM	TRA	DHG	IMP	OPC	DMC
Doanh thu thuần	349.7	859.0	2,035.7	764.0	313.8	1,043.0
Lợi nhuận sau thuế	131.2	66.0	381.1	80.5	49.3	81.9
Chỉ tiêu LNST/Doanh thu	37.5%	7.7%	18.7%	10.5%	15.7%	7.9%

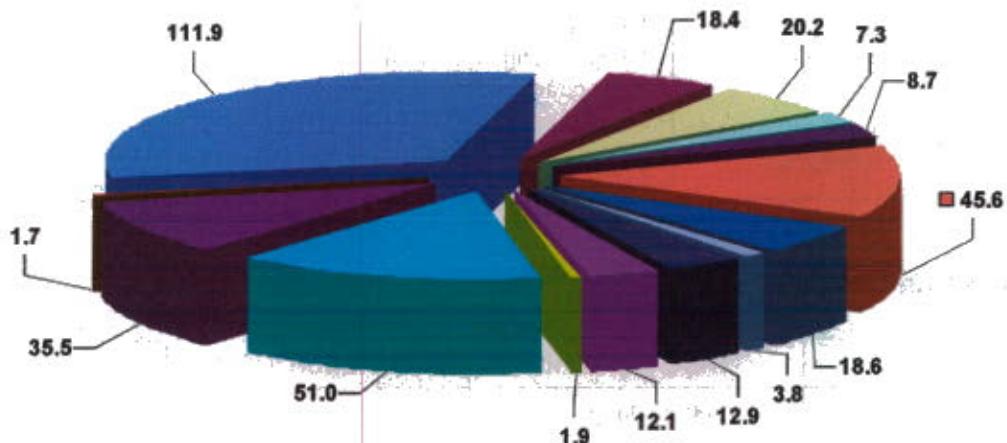
So sánh với một số công ty Dược phẩm niêm yết

CƠ CẤU DOANH THU NĂM 2010

THEO NHÓM SẢN PHẨM

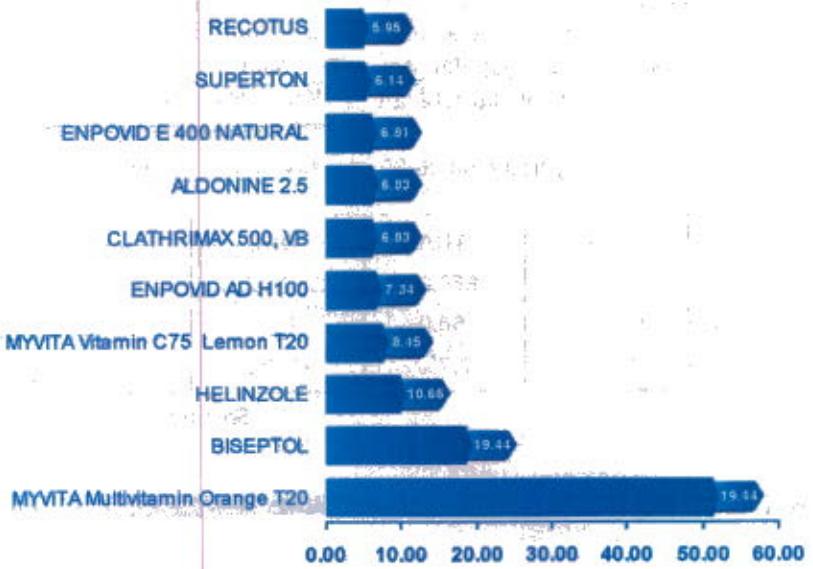
- Nhóm Vitamin khoáng chất vẫn là nhóm chiếm tỷ trọng cao nhất trong Doanh thu (32%) phù hợp với

chiến lược phát triển của SPM, các nhóm còn lại là thuốc ngoại nhập chiếm 14.6% và kháng sinh – kháng nấm chiếm 13.1%.



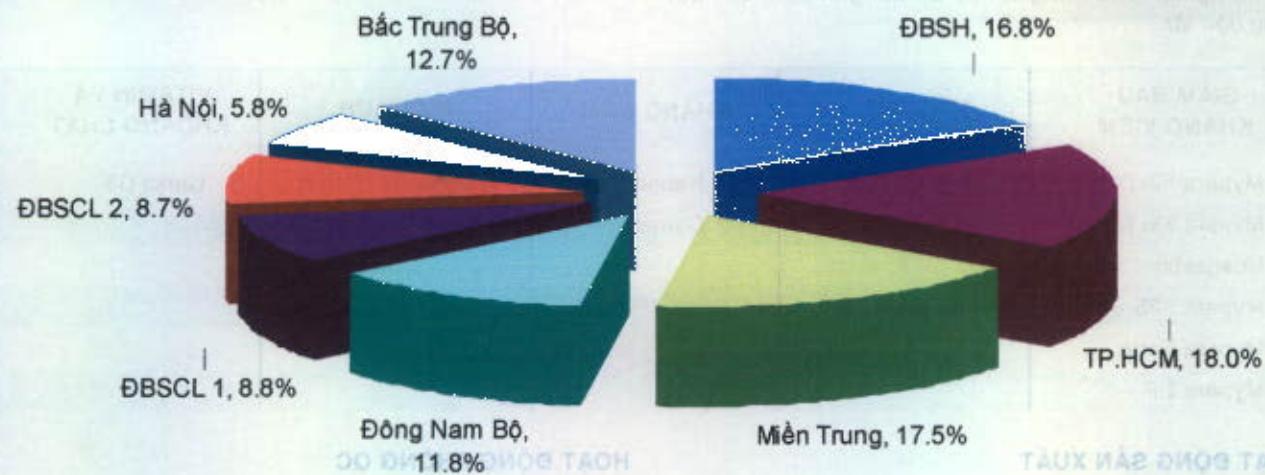
Vitamin - Khoáng chất - Thuốc bổ	111.9	Giảm đau - Hạ nhiệt - Kháng viêm - Dị ứng	18.4
Tim mạch	20.2	Thần kinh	7.3
Hô hấp - Tai - Mũi - Họng	8.7	Kháng sinh, Nấm, Virus - Diệt ký sinh trùng	45.6
Tiêu hóa - Thận niệu	18.6	Cơ - Xương - Khớp	3.8
Sản phẩm có nguồn gốc thiên nhiên	12.9	Gia công	12.1
Bán Nguyên liệu, Bao bì	1.9	Hàng ngoại nhập	51.0
Doanh thu vật liệu xây dựng	35.5	Thuế kho	

NHÓM SẢN PHẨM CHỦ LỰC CỦA SPM



Trong 10 sản phẩm, có tới 5 sản phẩm thuộc nhóm Vitamin khoáng chất, 2 sản phẩm thuộc nhóm Kháng sinh, còn lại là thuộc nhóm Hô hấp, Tim mạch, Tiêu hóa – thận niệu.

TỶ TRỌNG DOANH THU THEO VÙNG



TỶ TRỌNG DOANH THU THEO 2 MIỀN NAM BẮC



Báo cáo tình hình sản xuất của Nhà máy

Tháng 05/2009, công ty đưa nhà máy mới vào hoạt động với công suất gấp 5 lần nhà máy cũ, nhà máy cũ hiện đang trong thời gian sửa chữa. Năm 2010, nhà máy mới

vẫn duy trì 60% công suất thực tế, sản xuất hơn 480 triệu đơn vị sản phẩm/ năm, đáp ứng 100% đơn hàng của phòng kế hoạch.

SỐ TT	NHÓM SẢN PHẨM	ĐƠN VỊ TÍNH	SẢN LƯỢNG NĂM 2009	SẢN LƯỢNG NĂM 2010
1	Viên nén	Viên	175.585.929	167.616.192
2	Viên nén sủi	Viên	87.814.559	137.865.464
3	Viên nang mềm	Viên	99.763.220	124.130.680
4	Viên nang cứng	Viên	47.375.380	44.495.986
5	Thuốc kem	Tuýp	5.887.690	7.265.860
6	Thuốc gói	Gói	2.223.956	2.397.066

HOẠT ĐỘNG PHÒNG NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN

Tăng cường 3 dược sĩ chuyên nghiên cứu sản phẩm mới, phát triển 30 sáng kiến nghiên cứu sản phẩm.
Phòng nghiên cứu trang bị đầy đủ trang thiết bị để hoạt động độc lập.

Đã nghiên cứu và sản xuất thành công các sản phẩm có công nghệ cao như viên phóng thích chậm tăng hiệu quả điều trị của một số sản phẩm, cải tiến nâng cao chất lượng 12 sản phẩm:

GIẢM ĐAU KHÁNG VIÊM	TIÊU HÓA	KHÁNG NẤM	TIM MẠCH	VITAMIN VÀ KHOÁNG CHẤT
Mypara Flu Day	Maxsure Gel	Neostyl	Medirel MR 35 mg	Canci D3
Mypara Flu Night	Vamido Gel	Gymenyl		
Nosgastin				
Mypara 325				
Mypara Forte				
Mypara ER				

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT

Đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GLP và GSP của Bộ Y tế. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008, Hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2004 (tái xét ngày 22/07/2010).

Sản xuất trên 101 thiết bị máy móc năm 2010 (năm 2009 trên 73 thiết bị máy móc)

Nâng thành 3 ca sản xuất nhằm nâng cao sản lượng tiết kiệm chi phí.

Đầu tư xây dựng dây chuyền sản xuất thuốc nước mới

HOẠT ĐỘNG PHÒNG QA

Duy trì & nâng cao hiệu quả hoạt động hệ thống quản lý đảm bảo chất lượng theo GMP-WHO, GLP, GSP; ISO 9001-2008 và hệ thống quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001-2004, nhằm đảm bảo 100% sản phẩm đạt chất lượng khi xuất xưởng.

Đầu tư hoàn thiện cơ sở vật chất, trang bị đầy đủ thiết bị kiểm định hiện đại đáp ứng 100% yêu cầu hoạt động sản xuất của nhà máy.

HOẠT ĐỘNG PHÒNG QC

Năm 2010, SPM tiếp tục đạt Đạt tiêu chuẩn GLP, đội ngũ các dược sĩ, dược trung nắm vững quy trình vận hành thiết bị nhà máy. Tiến hành định kỳ đánh giá nội bộ và đánh giá do tổ chức bên ngoài thực hiện đạt tiêu chuẩn ISO 9001:2008. Do đó, tránh không mắc sai sót trong quá trình sản xuất và nhất là sai sót về an toàn lao động, phòng tránh cháy nổ tại nhà máy.

Đạt hiệu quả 100% trong tất cả quá trình Triển khai công nghệ, Thẩm định, Kiểm tra quá trình sản xuất, Kiểm soát sự ổn định sản phẩm...nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm tốt nhất.

Duy trì và nâng cao hiệu quả hoạt động hệ thống quản lý môi trường, thực hiện quản lý nước thải được xử lý đạt tiêu chuẩn đã ký.

Trang bị thêm một số thiết bị nhằm đáp ứng kịp thời quy mô phát triển của công ty.

STT	KIỂM TRA CHẤT LƯỢNG	NĂM 2009		NĂM 2010		Phân Bố CV	
		Số lượng lô	Hoạt chất	Số lượng lô	Hoạt chất	Sản xuất	Nghiên cứu
1	Thành phẩm	1.849	6896	1.628	7.163		
2	Bán thành phẩm	108	893	230	345		
3	Mẫu thuốc nghiên cứu	88	106	50	76	2009 95%	2009 5%
4	Theo dõi độ ổn định	324	584	150	627		
5	Nguyên liệu	1014	4056	1.156	4.624	2010 98%	2010 2%
6	Chất đối chiếu	12	48	18	72		
7	Bao bì	1890	1890	1.906	1.906		
TỔNG CỘNG		5879		5.085			

HOẠT ĐỘNG KHÓ HÀNG

Đạt tiêu chuẩn GSP.

Ứng dụng hệ thống mạng trong quản lý xuất nhập đạt hiệu quả cao.

Kho được bố trí thành những phân khu riêng biệt

Được quản lý bằng hệ thống phần mềm hiện đại.

LOẠI	SỐ LƯỢNG		GHI CHÚ
	NHẬP	XUẤT	
Nguyên liệu	2,781	2,726	
Bao Bì	3,916	3,098	
Thành phẩm	4,013	3,722	<ul style="list-style-type: none"> - Thuốc viên: 1.721 lô - Thuốc sủi: 1.069 lô - Thuốc nang mềm: 744 lô - Kem: 188 lô

THAY ĐỔI VỀ VỐN CỔ ĐÔNG NĂM 2010

Tháng 3 năm 2010: SPM phát hành thêm thành công 4 triệu cổ phiếu cho Cổ đông chiến lược.

Tháng 5/2010: SPM chính thức giao dịch trên sàn HOSE ngày 21/05/2010.

Theo số liệu chốt danh sách Cổ đông SPM gần nhất tại ngày 25/10/2010:

CỔ ĐÔNG	CÁ NHÂN	KHỐI LƯỢNG	TỔ CHỨC	KHỐI LƯỢNG	TỔNG KHỐI LƯỢNG	TỶ LỆ
Trong nước	173	11,062,450	8	1,666,680	12,729,130	90.92%
Nước ngoài	1	1,000	10	1,269,870	1,270,870	9.08%
CỘNG	174	11,063,450	18	2,936,550	14,000,000	

THAY ĐỔI CỦA CỔ ĐÔNG LỚN TRONG NĂM

CỔ ĐÔNG LỚN	KHỐI LƯỢNG	TỶ LỆ
Đào Hữu Hoàng	5,365,830	38.33%
Đỗ Thị Mai	1,000,000	7.14%
Hồ Mộng Tiên	883,470	6.31%
Công ty CPCK Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	1,041,500	7.44%
TỔNG	8,290,800	59.22%

BẢO CÁO BAN KIỂM SOÁT

Ban kiểm soát SPM bao gồm 01 Trưởng ban kiểm soát và 02 thành viên, bổ sung thêm 01 thành viên tại Đại hội thường niên năm 2010 là Ông Trần Văn Thái Khương.

Ngày 15/01/2011, Ông Khương đã gửi Đơn xin từ nhiệm Thành viên Ban kiểm soát vì lý do cá nhân, Ban kiểm soát SPM đã họp và thông qua ngày 18/01/2011. Hiện tại Ban kiểm soát hoạt động với 3 thành viên.

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Kiểm soát mục tiêu, chiến lược: theo sát kế hoạch, mục tiêu đã đề ra nhằm đảm bảo kết quả Doanh thu – lợi nhuận hoàn thành chỉ tiêu đã đề ra.

Kiểm soát thông tin: Theo dõi nắm bắt tình hình, Công

bố thông tin kịp thời, minh bạch tránh gây ảnh hưởng tới cổ đông nhỏ.

Kiểm soát tài chính: Kiểm tra báo cáo tài chính hàng quý để đánh giá tính hợp lý của các số liệu kế toán, kết hợp với các Kiểm toán viên độc lập nhằm xem xét các yếu



tổ ảnh hưởng quan trọng trong báo cáo Tài chính. Kiểm soát việc tuân thủ các quy định về quản lý khoản đầu tư tài chính.

Đánh giá: Nhìn chung, Ban lãnh đạo SPM đã kết hợp khá tốt trong công tác quản lý và thúc đẩy sản suất kinh

doanh, hoàn thành kế hoạch đã đề ra từ Đại hội lần trước. Các báo cáo tài chính quý, bán niên, thường niên đều phản ánh các con số trung thực và hợp lý phù hợp với các chuẩn mực Kế toán tại Việt Nam và các quy định pháp lý liên quan.

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho giai đoạn từ ngày 01 tháng 01 năm 2010 đến ngày 31 tháng 12 năm 2010

	Mã số	Thuyết minh	2010 VND	2009 VND
Tổng doanh thu	01	16	369.186.705.651	266.979.550.509
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	16	(19.514.169.673)	(12.285.743.277)
Doanh thu thuần	10	16	349.672.535.978	254.693.807.232
Giá vốn hàng bán	11	17	(231.033.499.438)	(156.521.051.859)
Lợi nhuận gộp	20		118.639.036.540	98.172.755.373
Doanh thu hoạt động tài chính	21	18	68.920.269.980	539.604.365
Chi phí tài chính	22	19	(13.550.570.126)	(16.299.447.466)
Chi phí bán hàng	24		(18.501.324.897)	(11.067.796.721)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		(9.029.756.023)	(7.557.276.722)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		146.477.655.474	63.787.838.829
Kết quả từ các hoạt động khác	40			
Thu nhập khác	31	20	720.108.785	779.564.878
Chi phí khác	32	21	(358.445.746)	(383.558.014)
Lợi nhuận trước thuế	50		146.839.318.513	64.183.845.693
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	51	22	(15.548.992.697)	(1.796.223.012)
Chi phí thuế thu nhập hoàn lại	52	22	(95.354.285)	-
Lợi nhuận sau thuế	60		131.194.971.531	62.387.622.681
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	23	9.972	6.239

BẢNG CÂN ĐỔI KẾ TOÁN

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2010 VND	31/12/2009 VND
TÀI SẢN				
Tài sản ngắn hạn	100		455.891.739.476	158.232.464.298
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	3	7.491.575.099	3.184.008.783
Tiền	111		4.246.575.099	3.184.008.783
Các khoản tương đương tiền	112		3.245.000.000	-
Các khoản đầu tư ngắn hạn	120	4	124.155.966.149	380.059.000
Các khoản phải thu	130	5	296.646.103.371	124.410.746.155
Phải thu thương mại	131		176.237.015.232	121.122.752.134
Trả trước cho người bán	132		8.475.668.111	2.170.915.099



HOẠT ĐỘNG CỦA CÁC CÔNG TY LIÊN QUAN

Chất lượng quốc tế, vì sức khỏe cộng đồng

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2010 VNĐ	31/12/2009 VNĐ
Phải thu khác	135		112.456.817.278	1.117.078.922
Dự phòng phải thu khó đòi	139		(523.397.250)	-
Hàng tồn kho	140	6	26.302.988.044	29.395.146.284
Hàng tồn kho	141		26.597.426.441	29.849.311.865
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(294.438.397)	(454.165.581)
Tài sản ngắn hạn khác	150		1.295.106.813	862.504.076
Chi phí trả trước ngắn hạn	151		570.951.292	265.793.845
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		325.302.113	126.598.592
Tài sản ngắn hạn khác	154		398.853.408	470.111.639
Tài sản dài hạn	200		528.712.205.690	320.159.326.234
Tài sản cố định	220		424.129.110.690	308.482.392.270
Tài sản cố định hữu hình	221	7	136.451.325.460	149.041.179.961
<i>Nguyên giá</i>	222		192.002.252.146	189.027.566.925
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	223		(55.550.926.686)	(39.986.386.964)
Tài sản cố định vô hình	227	8	6.740.949.790	6.059.766.647
<i>Nguyên giá</i>	228		8.238.416.178	7.329.976.178
<i>Giá trị hao mòn lũy kế</i>	229		(1.497.466.388)	(1.270.209.531)
Xây dựng cơ bản dở dang	230	9	280.936.835.440	153.381.445.662
Đầu tư dài hạn	250	10	104.583.095.000	11.525.000.000
Đầu tư vào các công ty liên kết	252		58.058.095.000	-
Đầu tư dài hạn khác	258		46.525.000.000	11.525.000.000
Tài sản dài hạn khác	260		-	151.933.964
Chi phí trả trước dài hạn	261		-	151.933.964
TỔNG TÀI SẢN	270		984.603.945.166	478.391.790.532
NGUỒN VỐN				
NỢ PHẢI TRẢ	300		382.380.233.738	235.848.419.135
Nợ ngắn hạn	310		382.181.468.233	235.680.795.915
Vay ngắn hạn	311	11	90.248.280.149	127.611.920.617
Phải trả người bán	312		47.267.807.487	33.079.663.057
Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	314	12	16.872.526.595	4.890.875.129
Phải trả người lao động	315		684.424.385	1.192.555.030
Chi phí phải trả	316		257.110.400	608.675.060
Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	13	226.851.319.217	68.297.107.022
Nợ dài hạn	330		198.765.505	167.623.220
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		95.354.285	-
Dự phòng trợ cấp thôi việc	336	14	103.411.220	167.623.220
Vốn chủ sở hữu	410		602.223.711.428	242.543.371.397
Vốn cổ phần	411	15	140.000.000.000	100.000.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	412	15	210.885.368.500	-
Lợi nhuận chưa phân phối	420		251.338.342.928	142.543.371.397
TỔNG NGUỒN VỐN	440		984.603.945.166	478.391.790.532

ĐẦU TƯ LIÊN QUAN:

Đơn vị tính : Tỷ đồng

STT	Tên dự án	Vốn đầu tư	Phần vốn đã góp	Phần vốn điều lệ	Số lượng cổ phiếu công ty đầu tư	Số lượng cổ phiếu công ty nắm giữ	Tỷ lệ nắm giữ
I. CÔNG TY ĐẦU TƯ GÓP VỐN							
1	Công ty cổ phần Chứng khoán Quốc tế Hoàng Gia	6.750	6.750	135	13,500,000	675,000	5.0%
2	Công ty Cổ phần Đầu tư Hải Hà Land	20.111	20.111	100	10,000,000	1,272,850	12.7%
3	Công ty Cổ phần Kỹ thuật Hữu Nghị	23.250	23.250	20	2,000,000	980,000	49.0%
4	Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Nam Bắc	49.000	2.750	100	10,000,000	4,900,000	49.0%
5	Công ty cổ phần thiết bị y tế Đà Nẵng	2.025	2.025	28	2,800,000	81,000	2.9%
6	Công ty Cổ phần Dược phẩm Ánh Sao Việt	30.000	25.953	100	10,000,000	3,000,000	30.0%
II. DỰ ÁN GÓP VỐN							
1	Mỏ đá trắng Yên Bái	15.000	15.000				20.0%
2	Mỏ đá xây dựng Hà Tĩnh	20.000	20.000				40.0%
3	Dự án đất Long Trường	224.972	224.972				100.0%
CỘNG		391.108	340.811				

NGUỒN NHÂN LỰC.

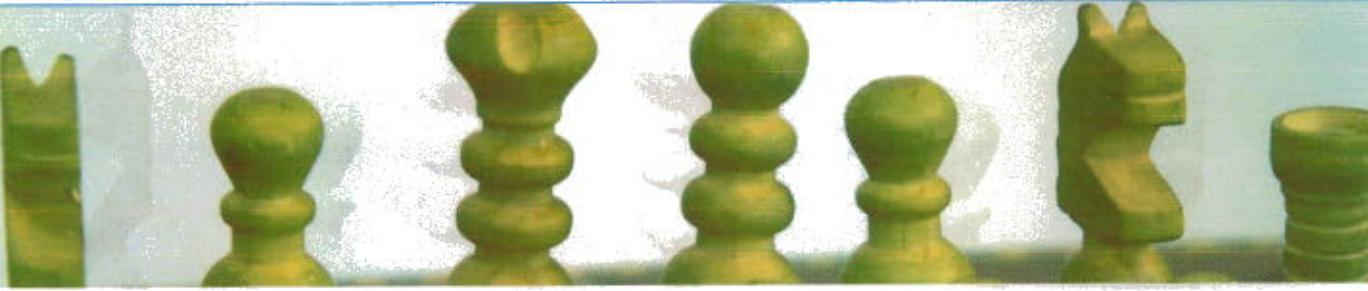
Tổng số lao động: 240 người, trong số đó: 132 nam và 108 nữ.

Trình độ chuyên môn:

Bộ phận	Trình độ	Số CBCNV	Tỷ trọng
Khối văn phòng	Thạc sỹ	2	1%
	Đại học	40	17%
	Cao đẳng, trung cấp	40	17%
	Lao động phổ thông	21	9%
Khối trực tiếp sản xuất	Đại học	4	2%
	Cao đẳng, trung cấp	15	6%
	Lao động phổ thông	118	50%
	Tổng cộng	240	

CHẤT LƯỢNG LAO ĐỘNG

- Ban Tổng Giám đốc Công ty luôn năng động, có năng lực và điều hành chiến lược kinh doanh hiệu quả.
- Cấp độ quản lý giàu kinh nghiệm và có trình độ chuyên môn cao.
- Nhân sự công ty ổn định với đội ngũ nhân viên lành nghề được đào tạo hàng năm.



Chính sách thu hút và đào tạo nguồn nhân lực

Với mức thu nhập cao, môi trường làm việc tốt, địa điểm làm việc không xa trung tâm thành phố cùng với các chế độ khác như bán cổ phần ưu đãi cho công nhân viên thì yếu tố đào tạo cũng là yếu tố quan trọng giúp Công ty thu hút được những nhân viên giỏi về làm việc cho Công ty, và trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập với nền kinh tế thế giới. Cuộc cạnh tranh giữa các doanh

nghiệp trong nước và ngoài nước diễn ra khốc liệt hơn bao giờ hết. Chính vì vậy, Công ty cũng xác định đào tạo nâng cao trình độ nguồn nhân lực là điều kiện tiên quyết để Công ty tồn tại và phát triển. Bên cạnh việc cử nhân viên tham gia các khóa huấn luyện và đào tạo do các tổ chức có uy tín giảng dạy, Công ty cũng rất chú ý trong tổ chức đào tạo nội bộ do các trưởng phòng hoặc Ban Tổng Giám đốc trực tiếp huấn luyện.

Danh sách ban điều hành

Các vị trí chủ chốt điều hành của Công ty có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực chuyên môn và gắn kết với công ty

HỌ TÊN	CHỨC VỤ
NGUYỄN THẾ KỶ	Tổng Giám đốc
HUỲNH PHÚ HẢI	Phó Tổng Giám đốc
VĂN TẤT CHIẾN	Phó Tổng Giám đốc
BÙI CÔNG SƠN	Kế Toán Trưởng

Hội đồng quản trị/Ban kiểm soát.

Thanh viên HDQT

STT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng nắm giữ	Tỷ lệ nắm giữ
1	ĐÀO HỮU HOÀNG	CT HDQT - Cổ đông sáng lập	5,365,830	38.33%
2	ĐỖ THỊ MAI	TV HDQT - Cổ đông sáng lập	1,000,000	7.14%
3	NGUYỄN THẾ KỶ	TV HDQT - Tổng Giám đốc	30,000	0.21%
4	ĐÀO HỮU KHÔI	TV HDQT - Cổ đông sáng lập	154,290	1.10%
5	HUỲNH PHÚ HẢI	TV HDQT - Phó Tổng Giám đốc	10,000	0.07%

ÔNG ĐÀO HỮU HOÀNG - CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Ông Hoàng đã có nhiều năm kinh nghiệm điều hành trong lĩnh vực dược phẩm và nắm giữ nhiều chức vụ quan trọng từ năm 1995 đến nay. Ông Hoàng tốt nghiệp Đại học bác sĩ y khoa và hiện đang là Chủ tịch hội đồng quản trị công ty cổ phần SPM kiêm luôn chủ tịch hội đồng thành viên Công ty TNHH Dược phẩm Đô Thành.

BÀ ĐỖ THỊ MAI - THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Bà Mai tốt nghiệp đại học y khoa và tài chính với nhiều năm hoạt động với tư cách là kế toán trưởng tại nhiều công ty, hiện nay Bà đang là Giám đốc Công ty cổ phần phát triển Viễn Thông, truyền thông và Dịch vụ.

ÔNG ĐÀO HỮU KHÔI - THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Ông Khôi hiện nay là thành viên của HDQT của Công ty SPM và Công ty TNHH Hưng Vạn Phát. Ông tốt nghiệp Đại

Học Bách Khoa và sự phong với nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh vàng bạc đá quý.

ÔNG NGUYỄN THẾ KỶ - THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ KIÊM TỔNG GIÁM ĐỐC .

Ông Kỷ hiện đang là Tổng giám đốc công ty cổ phần SPM. Ông tốt nghiệp đại học chuyên môn dược sĩ và đã có nhiều năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực dược phẩm từ năm 1979

ÔNG HUỲNH PHÚ HẢI - THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ.

Từ năm 1998 đến nay Ông Hải nắm giữ nhiều vị trí quan trọng tại nhiều công ty như giám đốc sale, trưởng phòng Marketing, phó tổng giám đốc ... Ông Hải tốt nghiệp Thạc Sĩ quản trị kinh doanh và hiện đang là Phó tổng giám đốc Công ty cổ phần SPM.

HOẠT ĐỘNG CỦA HDQT VÀ BAN KIỂM SOÁT.

■ Hoạt động của HDQT

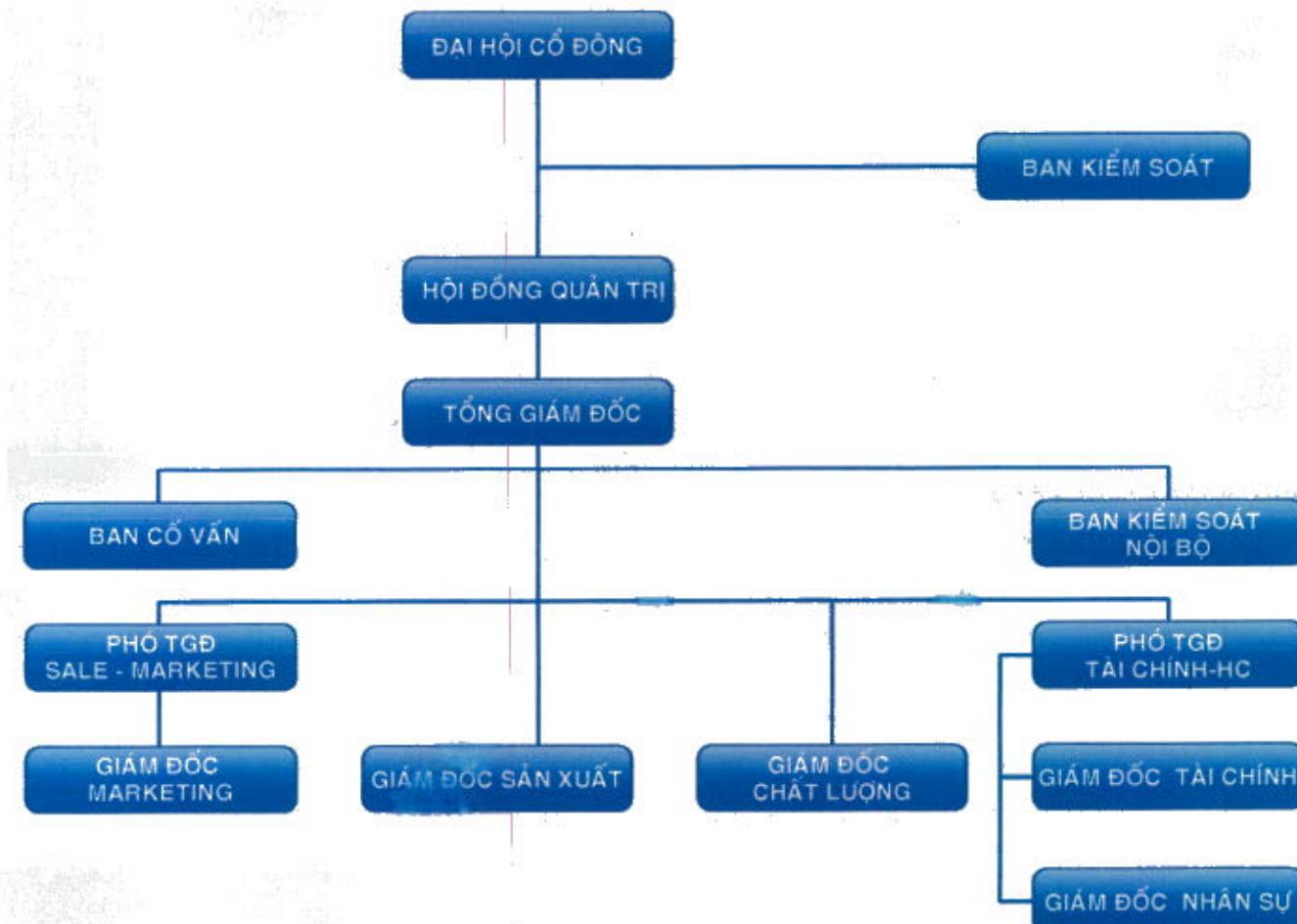
Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty. Có toàn quyền nhân danh của công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội cổ đông. Hiện tại, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần SPM có năm thành viên mỗi thành viên có nhiệm kỳ không quá 5 năm.

■ Ban kiểm soát.

Ban kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm soát mọi mặt hoạt động quản trị và điều hành sản xuất của Công ty. Hiện ban kiểm soát công ty gồm ba thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ ba năm. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc.

CƠ CẤU TỔ CHỨC NHÂN SỰ CỦA CÔNG TY

■ CƠ CẤU TỔ CHỨC NHÂN SỰ CỦA CÔNG TY



- Công ty được quản lý và điều hành theo cơ cấu tổ chức gồm: Đại hội cổ đông, hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc.
- Tổng số cán bộ công nhân viên đến hết ngày 31/12/2010 là 240 người. Chính sách đối với người lao động thực hiện theo đúng Bộ luật lao động, điều lệ, nội quy công ty và người lao động luôn được công ty bảo đảm về việc làm, đời sống.
- Thu nhập bình quân người lao động năm sau cao hơn năm trước.



CÔNG TY CỔ PHẦN SPM

Nhà máy:

1651, Đường số 2, KCN Tân Tạo, Quận Bình Tân, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.
ĐT: (84-8) 750 7106 - Fax. (84-8) 877 5011

CN Hà Nội

465 Nguyễn Trãi, Quận Thanh Xuân, Hà Nội
ĐT: (84-4) 854 8252 - Fax: (84-4) 854 9257