



Công Ty Cổ Phần SPM

GMP - WHO ISO 9001: 2008 ISO 14001: 2004

Chất lượng quốc tế, vì sức khỏe cộng đồng

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2011

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN
TP. HỒ CHÍ MINH

ĐẾN

Số: 14912

Giờ: Ngày 25 tháng 04 năm 12

Giới thiệu về công ty 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 18 ngày 15 tháng 06 năm 2011

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 110 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.

Tầm nhìn.

- Công ty Cổ phần SPM luôn nỗ lực khẳng định vị trí dẫn đầu 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.		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.	20 tỷ đồng	98
2003	Đạt chứng nhận GMP - ASEAN cho phân xưởng sản xuất viên sủi bọt.		116
2005	<ul style="list-style-type: none"> Viên bổ sủi bọt MyVita xuất khẩu sang thị trường Mỹ. MyVita Multi là sản phẩm viên bổ sủi bọt 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: Đưa 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
2011	Xây dựng Nhà máy chuyên sản xuất Thực phẩm chức năng.	140 tỷ đồng	269

Khó khăn và thuận lợi**Thuận lợi:**

- Nhu cầu Dược phẩm ngày càng cao, chi phí 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 35% 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.

Điểm mạnh:

- Có các sản phẩm có thương hiệu mạnh (MyVita, Galepo, Slimcare..) 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.
- Chú 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, trạm thu phí tăng;
 - 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 giá cả, chất lượng và 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 cào 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:

- Xây dựng được thương hiệu MyVita đứng đầu Thị trường Việt Nam trong nhiều năm liền, vượt qua các doanh nghiệp Dược hàng đầu 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 MyVita – Thuốc bổ...) và đó là xu hướng của các công ty đa quốc gia.

Thương hiệu này đã tạo nên sự thành công đáng kể của SPM. Trong 20 thương hiệu trong nhóm sản phẩm Vitamin, 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). 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 “Vi 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 110 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.

Hiện nay, Chính phủ có chủ trương phát triển ngành dược thành một ngành kinh tế mũi nhọn. Tuy nhiên, theo hệ thống cấp bậc phát triển ngành dược phẩm của Tổ chức Y tế thế giới (WHO), thì Việt Nam chỉ được đánh giá ở cấp độ từ 2,5 - 3. Khó khăn lớn của ngành dược Việt Nam hiện nay là chưa tự chủ được nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất trong nước, với trung bình hơn 90% nguyên liệu vẫn phải nhập khẩu. Để giải quyết vấn đề về nguyên liệu, cần một sự phát triển đồng đều hơn các ngành liên quan, mà chủ yếu là ngành nuôi trồng và chế biến dược liệu và ngành hóa dược, hiện tại chỉ cung cấp

đủ cho một phần nhỏ nhu cầu nội địa.

Ngoài ra, cơ cấu sản xuất thuốc nội địa tập trung vào các sản phẩm thuốc generic thông thường có giá trị không cao, phần lớn các loại thuốc đặc trị đều phải nhập khẩu. Đây là một khó khăn chung cho các nước đang phát triển như Việt Nam, ngoài khó khăn về vốn và khả năng tiếp cận những công nghệ tiên tiến, yếu tố con người cũng là một rào cản không nhỏ.

BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011 so với chỉ tiêu**

Chi phí tiền thuốc bình quân trên đầu người dự kiến tiếp tục giữ đà tăng trung bình 16% của các năm trước, lên 26 USD/người/năm so với mức 22 USD/người trong năm 2010.

Tuy nhiên, từ đầu năm 2011, các yếu tố chi phí sản xuất của các ngành công nghiệp nói chung đều đã tăng đáng kể. Trong đó, tỷ giá USD/VND liên ngân hàng đã tăng 9,3%, gây khó khăn lớn đến các DN sản xuất dược, với hơn 90% nguyên liệu từ nhập khẩu, chiếm trung bình hơn 50% giá thành sản phẩm. Những căng thẳng trên thị trường tiền tệ dẫn đến việc lãi suất tăng cao gây khó khăn đối với các DN kinh doanh và phân phối thuốc thường có tỷ lệ vay nợ cao. Ngoài ra, việc giá xăng dầu, điện và tình hình lạm phát cao đều có những ảnh hưởng gián tiếp đến chi phí sản xuất nói chung.

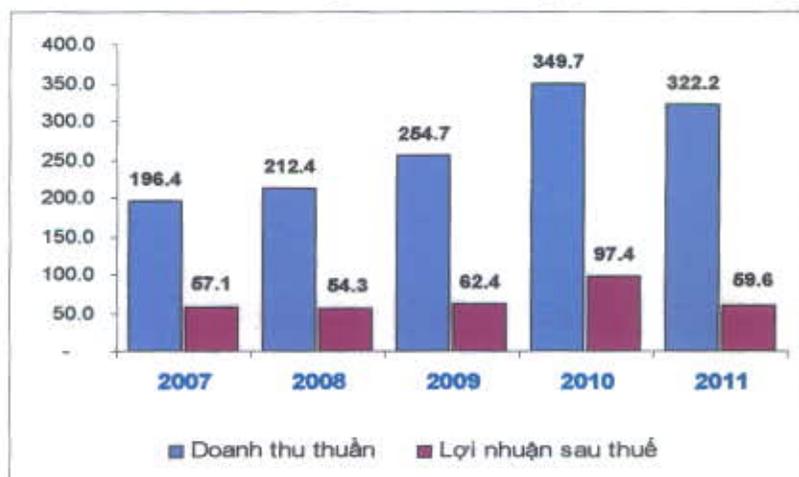
Trong khi đó, do là mặt hàng thiết yếu đối với đời sống của người dân, giá thuốc niêm yết của các DN sản xuất đều bị quản lý khá chặt chẽ bởi Bộ Y tế. Phần lớn sản phẩm thuốc đã tăng giá từ đầu năm đều đến từ việc luân chuyển lòng vòng giữa các đơn vị trong hệ thống phân phối, mà lợi nhuận từ việc tăng giá đó không đến tận tay DN.

Tuy Doanh số đạt 92.14% so với chỉ tiêu 2011, nhưng Lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 45.85% Kế hoạch và chỉ bằng 61.17% so với năm 2010.

Chỉ tiêu	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2011	Thực hiện 2011	% Thực hiện/ Kế hoạch 2011	% Thực hiện 2011/ Thực hiện 2010
Doanh thu thuần	349.7	385.0	322.2	83.69%	92.14%
Lợi nhuận trước thuế	101.8		61.6		60.46%
Lợi nhuận sau thuế	97.4	130.0	59.6	45.85%	61.17%

Cơ cấu Doanh số - Lợi nhuận qua các năm 2007-2011**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 phân đầu trong giai đoạn tới.



Giai đoạn	Mục tiêu		Chiến lược
2012	NGÀNH DƯỢC		
	Ngắn hạn	Doanh thu 380 tỷ Lợi nhuận 75 tỷ	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 • Tăng doanh thu về Nhóm Thực phẩm chức năng • Cơ cấu danh mục sản phẩm theo hướng lợi nhuận • 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
2010-2015	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 cứu 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 (Thị trường Myanmar và các nước trong khu vực Đông Nam Á • 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
2010-2015	NGÀNH Y		
	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: 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	<p>Xây dựng ít nhất 2 Bệnh viện quốc tế (Thời gian thu hồi vốn là 9 năm)</p> <p>Mức độ sinh lời trên vốn đầu tư: 30%</p>	<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 đi nước ngoài điều trị
-----------	---------	--	---

Chỉ tiêu Sản xuất kinh doanh năm 2012

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2011	Kế hoạch 2012	Tăng trưởng
Vốn điều lệ	tỷ đồng	140.0	140.0	0.00%
Doanh thu thuần	tỷ đồng	322.2	380.0	17.94%
Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	59.6	75.0	25.82%
Tỷ suất Lợi nhuận/ Doanh thu	%	18.50%	19.74%	6.68%
Tỷ suất Lợi nhuận/ VDL	%	42.58%	53.57%	25.82%

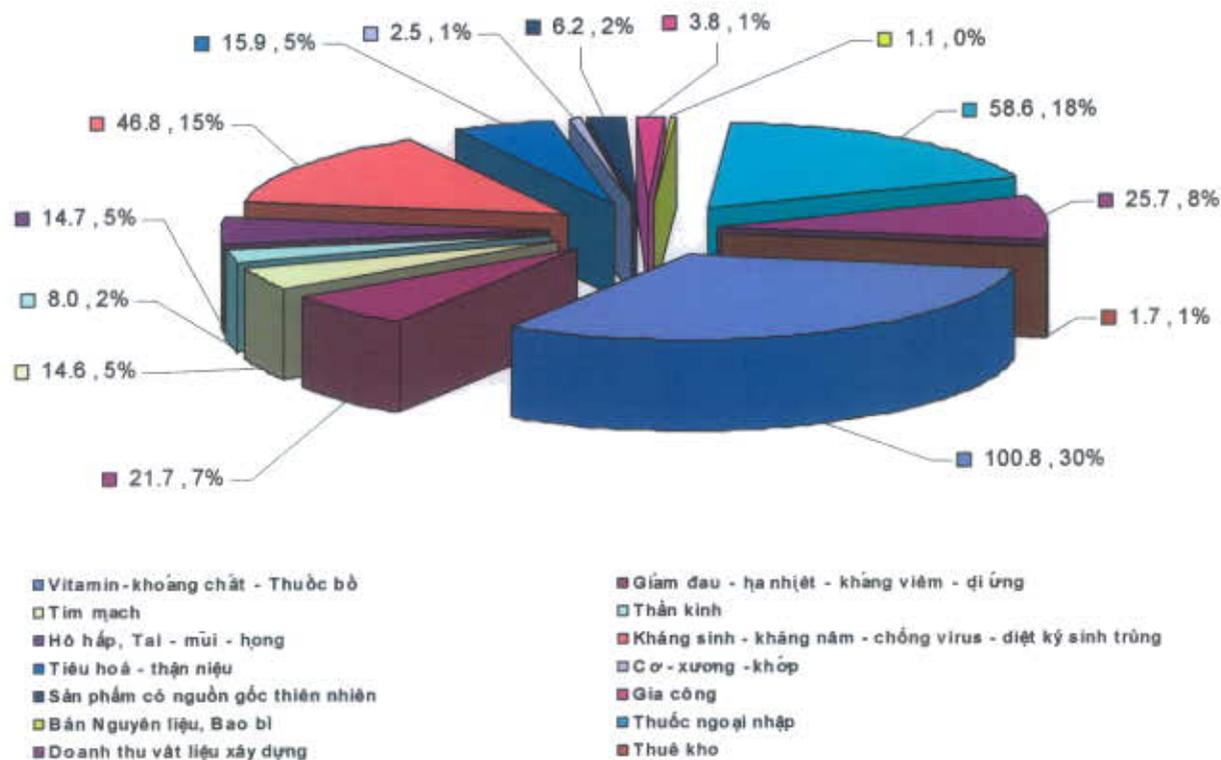
Giữ vững mục tiêu tăng trưởng bình quân lợi nhuận 25%, cũng là thách thức của Hội đồng quản trị đặt ra trong bối cảnh khó khăn của nền kinh tế

BÁO CÁO BAN GIÁM ĐỐC

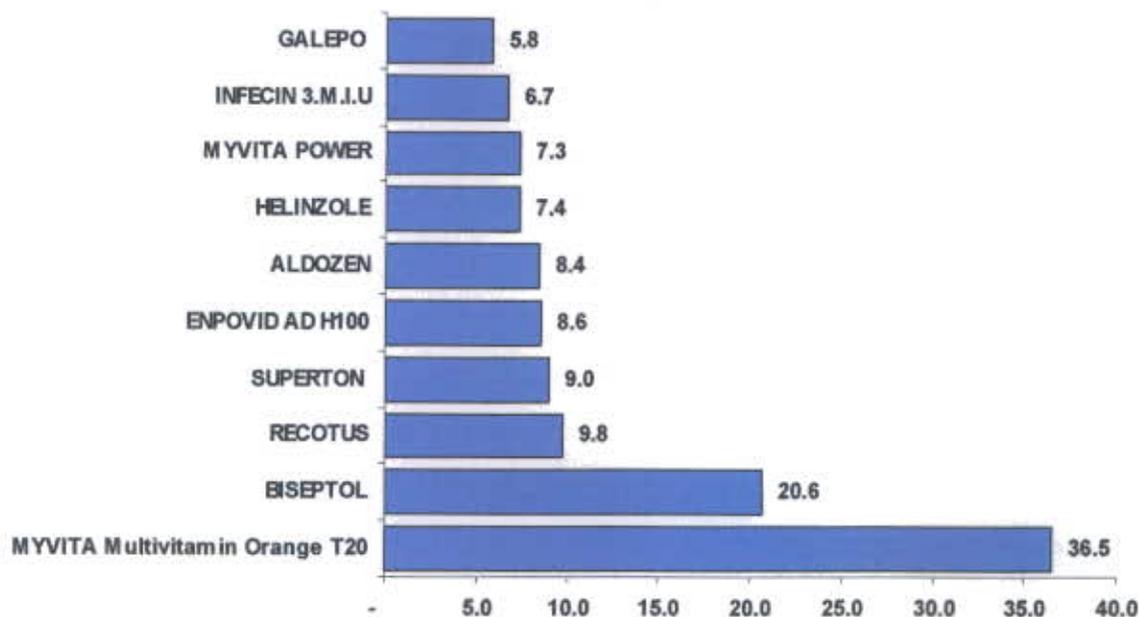
Cơ cấu doanh thu năm 2011

Theo nhóm Sản phẩm

Nhóm Vitamin khoáng chất vẫn là nhóm chiếm tỷ trọng cao nhất trong Doanh thu 30% (năm 2010 là 32%) phù hợp với chiến lược phát triển của SPM, các nhóm còn lại là thuốc ngoại nhập chiếm 18% (năm 2010 chiếm 14.6%) và kháng sinh – kháng nấm chiếm 15% (năm 2010 chiếm 13.1%)

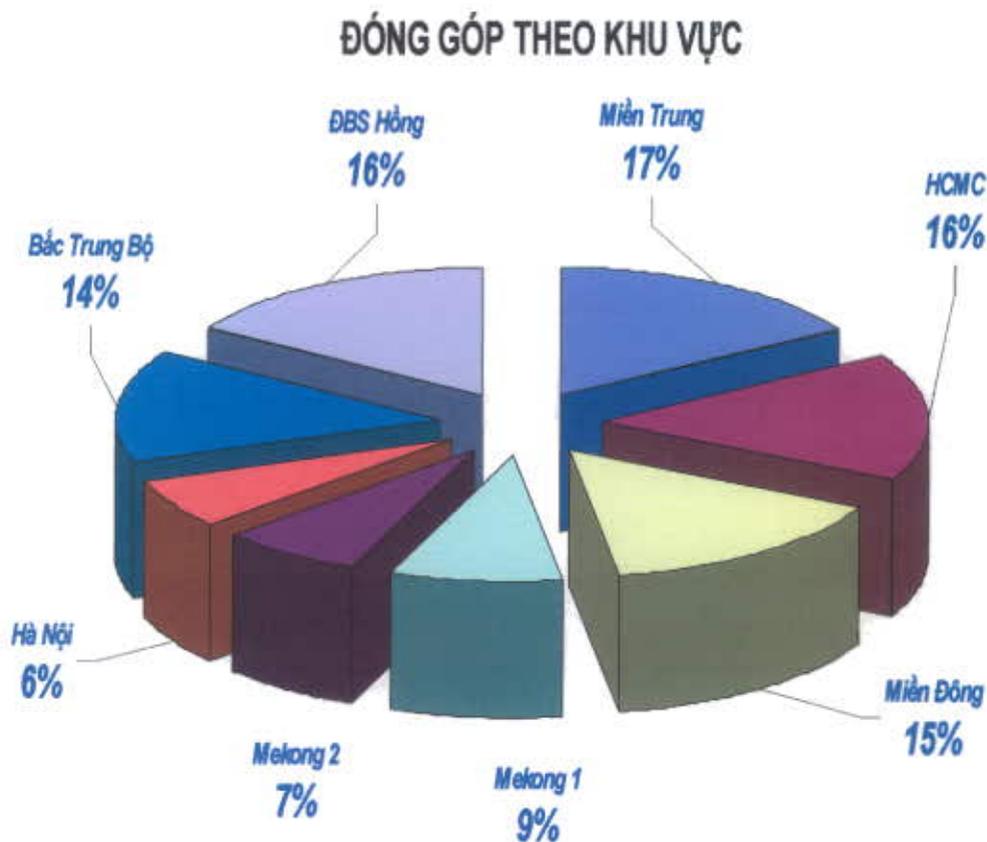


Nhóm sản phẩm chủ lực của SPM năm 2011

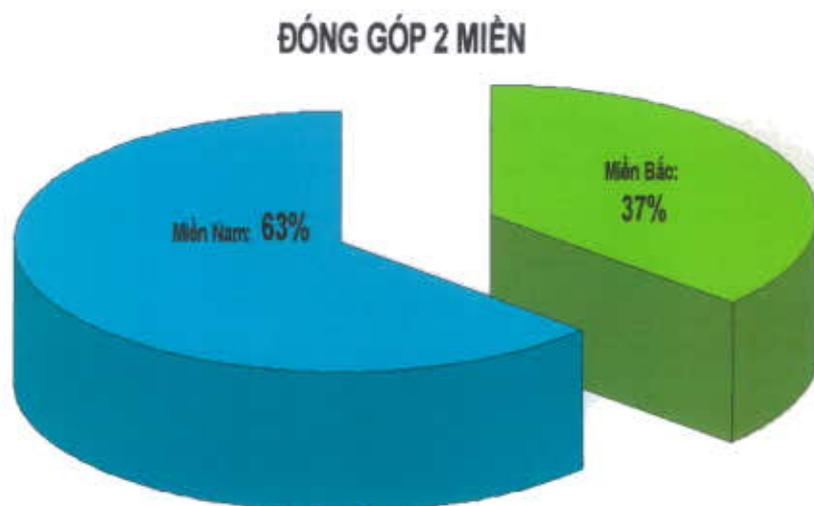


RECOTUS năm 2010 chỉ xếp thứ 10 Doanh số đạt 5.95 tỷ, sang năm 2011 đạt 9.8 tỷ đã đứng thứ 3 trong tổng số 10 sản phẩm chủ lực. Nhóm Myvita MultiVitamin vẫn là sản phẩm đem về doanh số cao nhất cho Công ty

Tỷ trọng Doanh thu theo vùng



Tỷ trọng Doanh thu theo 2 miền Nam Bắc



Báo cáo tình hình sản xuất của Nhà máy

STT	NHÓM SẢN PHẨM	ĐVT	NĂM 2010	NĂM 2011
1	Thuốc Gói	gói	1,667,500	2,720,000
2	Thuốc Kem	tuýp	626,656	220,000
3	Viên bao	viên	75,226,014	56,496,687
4	Viên đặt phụ khoa	viên	-	700,000
5	Viên nang cứng	viên	45,390,350	39,296,650
6	Viên nén	viên	75,521,220	90,935,145
7	Viên nang mềm	viên	126,957,300	129,330,000
8	Viên nén sủi	viên	134,390,000	93,734,000
9	Viên nén nhai	viên	500,000	-
	Tổng		460,279,040	413,432,482

Hoạt động Phòng nghiên cứu và Phát triển

Tăng cường được sĩ chuyên nghiên cứu sản phẩm mới, phát triển thêm 10 sản phẩm mới đưa vào sản xuất, dự kiến năm 2012 sẽ phát triển thêm một số sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu thị trường

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.

PHÂN LOẠI THEO NHÓM							
Giảm đau kháng viêm	Tiêu hóa	Kháng nấm	Dị ứng	Tim mạch	Vitamin, khoáng chất	Thiên nhiên	Nhóm khác
Mypara Flu day	Loperamide	Neostyl	Loratadin 5 mg	Isoroco 30 SR	Myvita Calcium	Eugintol Nature	Rotundin
Mypara Flu night		Gymenyl	Loratadin 10 mg	Isoroco 60 SR	Myvita Power, gói cam		
Mypara Flu gói					Myvita Power, gói dưa gang		
Mypara Forte					Myvita Power, gói chanh dây		
Nogastin					Myvita Power, gói nho		

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).

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, Thực phẩm chức năng mới.

Hoạt động Phòng QA**Các hạng mục thực hiện**

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 (mục tiêu chính).

- Kiểm soát việc tuân thủ các quy trình thao tác chuẩn.
- Kiểm soát chặt chẽ hoạt động của quá trình sản xuất.
- Quản lý sản phẩm trả về/ thu hồi theo qui định
- Kiểm soát và theo dõi các thay đổi liên quan đến chất lượng
- Kiểm soát các sai lệch ảnh hưởng đến chất lượng
- Theo dõi, duy trì các hoạt động giám sát môi trường, giám sát chất lượng nước RO.
- Đào tạo chuyên sâu các lĩnh vực GMP, GLP, GSP, bảo vệ môi trường (theo kế hoạch đào tạo năm 2011)

Thẩm định QTSX cho 2 sản phẩm có quy trình sản xuất ổn định
- Thực hiện 120% kế hoạch (24 sản phẩm đã được thẩm định)

Hoàn thành thẩm định hiệu năng các thiết bị và các hệ thống phụ trợ

Hoàn thành hiệu chuẩn 100 % dụng cụ đo lường

Đảm bảo 100% chất thải nguy hại được quản lý đúng theo quy định của pháp luật
- Quản lý rác thải công nghiệp: phế phẩm thuốc, thuốc không đạt chất lượng, chất thải của quá trình kiểm nghiệm, bảo trì, bùn thải của hệ thống xử lý nước thải.

Giám sát, duy trì hoạt động của hệ thống xử lý nước thải hàng tháng đảm bảo chất lượng

Hoạt động Phòng QC

Năm 2011, SPM tiếp tục đạt Đạt chứng nhận ISO -14001 (tái chứng nhận ngày 08/08/2011). Đạt chứng nhận GMP-WHO (tái chứng nhận ngày 13/10/2011)

Gồm đội ngũ kỹ sư hóa và chuyên viên yêu nghề, nhiều kinh nghiệm đáp ứng mọi yêu cầu của hệ thống sản xuất.

Trong năm qua đã thực hiện như sau:

- Thành phẩm xuất xưởng : 1629 lô
- Bao bì : 1976 mẫu
- Nguyên liệu : 1156 mẫu

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

Tham gia triển khai các hợp đồng thử tương đương sinh học in vivo

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.

Chi tiết thực hiện sản xuất

STT	Kiểm tra chất lượng	Số lượng lô	Hoạt chất (chỉ tiêu)
1	Thành phẩm	1408	6170
2	Bán thành phẩm	250	375
3	Mẫu thuốc nghiên cứu (NCPT)	147	200
4	Nghiên cứu (theo dõi) độ ổn định	233	974
5	Nguyên liệu	1048	4192
6	Chất đối chiếu	29	118
7	Bao bì	1795	1795
Tổng cộng		4910	13822

Hoạt động kho 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

Tồn kho và bảo quản

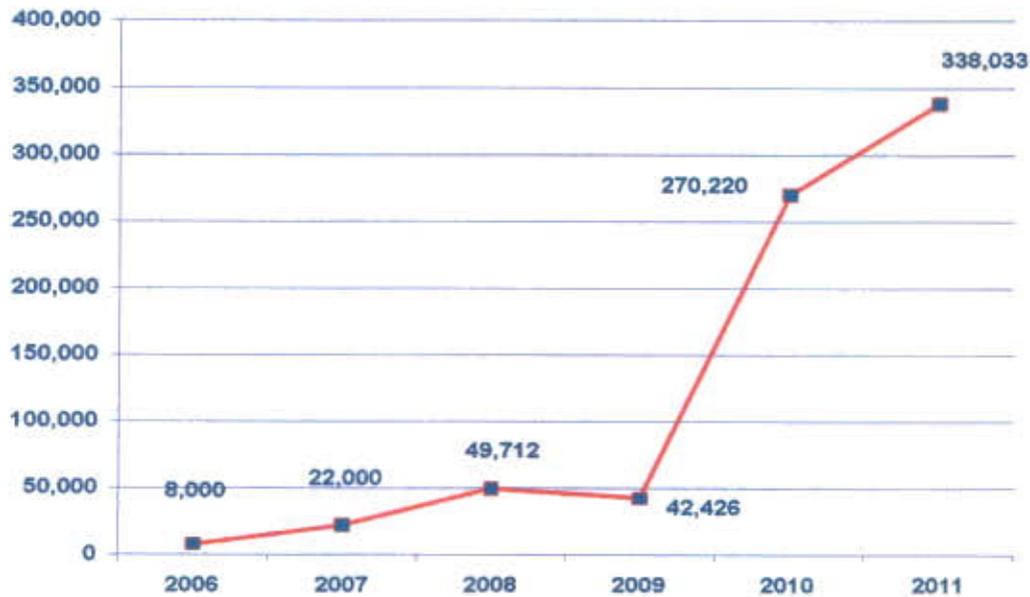
Việc cấp phát luôn tuân thủ theo nguyên tắc FIFO và FEFO.

Hàng tháng báo cáo định kỳ hạn dùng nguyên liệu ,bao bì và thành phẩm.

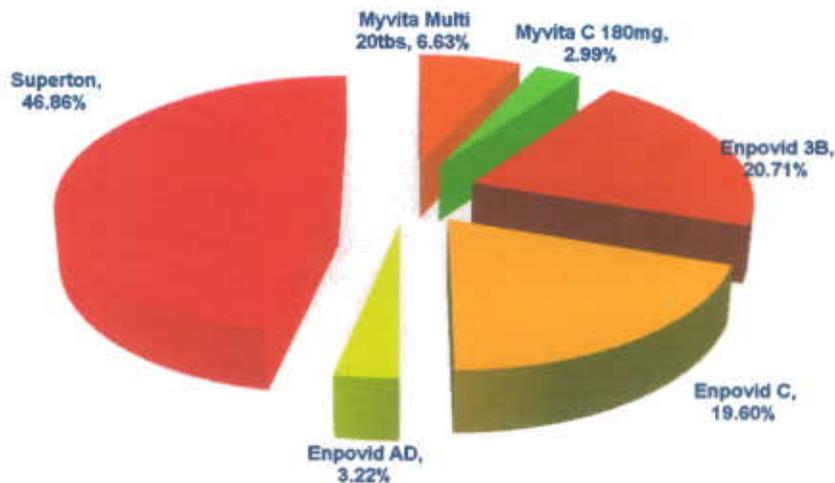
Nguyên liệu và thành phẩm kém chất lượng được thanh lý

Hoạt động Kinh doanh Quốc Tế

Sales Turn over USD



Năm 2010 và 2011 đánh dấu những bước đầu tiên của sự phát triển trong lĩnh vực Kinh doanh quốc tế bắt đầu từ Thị trường Myanmar. SPM tự hào đem thương hiệu của mình ra nước ngoài. Năm 2011 cũng là năm SPM liên kết với đối tác tại Myanmar tiến hành xây dựng nhà máy Dược phẩm, dự án được Nhà nước quan tâm thúc đẩy và đang trong quá trình thi công. Dự kiến khi nhà máy chính thức hoạt động, cùng với thị trường Myanmar đang từng bước đổi mới, đây sẽ là tiền đề cho việc thâm nhập vào thị trường Dược phẩm quốc tế.



Tỷ lệ đóng góp doanh số KDQT

Các hoạt động xã hội tiêu biểu năm 2011

Chung tay vì sức khỏe ngư dân

Sáng 27-11, tại trụ sở chính quyền xã Bình Minh (huyện Thăng Bình, Quảng Nam), chương trình “Chung tay vì sức khỏe ngư dân” do báo Tuổi Trẻ phối hợp cùng Công ty cổ phần SPM tổ chức tiếp tục khám và cấp thuốc cho hơn 500 ngư dân của huyện Thăng Bình và Duy Xuyên.

Đây là chuỗi hoạt động song hành cùng chương trình “Góp đá xây Trường Sa” do báo Tuổi Trẻ thực hiện.



Mời người già, trẻ em cùng ngư dân dùng nước tăng lực tại nơi khám bệnh - Ảnh: Tấn Vũ



Bác sĩ tình nguyện đến từ TP.HCM khám bệnh cho ngư dân - Ảnh: Tấn Vũ



Ông Văn Tất Chiến - phó tổng giám đốc Công ty cổ phần SPM - trao tủ thuốc cho ngư dân Quảng Nam - Ảnh: Tấn Vũ

Sau hơn một tháng thực hiện, Công ty cổ phần SPM cùng báo Tuổi Trẻ đã trao tổng cộng 2.384 tủ thuốc, 600 áo phao cứu sinh cho ngư dân ba tỉnh thành Quảng Ngãi, Quảng Nam và Đà Nẵng, với tổng chi phí gần 4 tỉ đồng.

Trong đợt trao tủ thuốc lần 2 này, có hơn 20 y, bác sĩ, dược sĩ tình nguyện đến từ TP.HCM đã trực tiếp khám, chữa bệnh và cấp phát thuốc cho hơn 1.200 ngư dân và người nghèo tại Quảng Nam và Quảng Ngãi.

Phát biểu tại buổi lễ, phó tổng giám đốc Công ty cổ phần SPM Văn Tất Chiến tâm sự: “Ngoài những sẻ chia thiếu thốn với các ngư dân, chúng tôi tin tưởng rằng đây là động lực, thể hiện sự quan tâm của cộng đồng đến với những ngư dân can trường ngày đêm bám biển giữ từng tấc đất quê hương. Tủ thuốc chúng tôi trang bị cho ngư dân lần này là những loại thuốc rất thiết thực để sơ cấp cứu, tăng cường sức khỏe để bà con ngư dân có thể an tâm lênh đênh trên biển hàng tháng trời đánh bắt”.

Đồng hành cùng Đoàn Thể thao Việt Nam tại SeaGames 26

Công ty SPM là một trong những doanh nghiệp sẽ đồng hành cùng đoàn TTVN tại Indonesia trong cả ba vai trò: hỗ trợ thuốc bổ dưỡng MyVita và Nutri Ginsen, dẫn các học sinh trúng giải Đại sứ thể thao học đường gồm 6 thành viên sang cổ vũ cho đoàn; Đồng thời treo thưởng cho 5 VĐV (đội thể thao) giành thành tích tốt tại kỳ SEA Games 26 với tổng số tiền lên đến 50 triệu đồng. Năm 2003, khi SEA Games 22 lần đầu tổ chức tại Việt Nam, SPM cũng từng tài trợ cho đoàn TTVN 5000 hộp thuốc bổ dưỡng giúp VĐV hồi phục sau quá trình tập luyện và thi đấu. Đây là loại thuốc được nguyên trưởng đoàn TTVN năm 2003 - ông Nguyễn Hồng Minh đánh giá rất cao.

SPM
CÔNG TY CỔ PHẦN SPM

**ĐỒNG HÀNH CÙNG
ĐOÀN THỂ THAO VIỆT NAM
TẠI SEA GAMES 26**

**26 SEA GAMES
INDONESIA 2011**
PANGKALAN RAYA

My Vito
POWER
Cho cơ thể khỏe mạnh mỗi ngày

Nutri Ginsen®
Tăng cường sinh lực - chống oxy hóa cho cơ thể
Cao nhân sâm đỏ
Các Vitamin & Khoáng chất
www.spm.com.vn

Thay đổi về Vốn cổ đông năm 2011

Theo số liệu chốt danh sách Cổ đông SPM gần nhất tại ngày 15/12/2011:

CỔ ĐÔNG	CÁ NHÂN	KHOI LƯỢNG	TỔ CHỨC	KHOI LƯỢNG	TỔNG KHOI LƯỢNG	TỶ LỆ
Trong nước	107	11,134,570	5	1,870,000	13,004,570	92.89%
Nước ngoài	3	1,400	11	994,030	995,430	7.11%
CỘNG	110	11,135,970	18	2,864,030	14,000,000	100.00%

Thay đổi của Cổ đông lớn trong năm

CỔ ĐÔNG LỚN	KHOI LƯỢNG	TỶ LỆ
Đào Hữu Hoàng	5,365,830	38.33%
Đỗ Thị Mai	1,000,000	7.14%
Đặng Ngọc Hồ	1,353,370	9.67%
Công ty CPCK Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín	1,041,500	7.44%
TỔNG	8,290,800	62.58%

BÁO CÁO BAN KIỂM SOÁT

Ban kiểm soát SPM bao gồm 01 Trưởng ban kiểm soát và 02 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 tố 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 xuất kinh doanh. 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 2011 đến ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	2011 VNĐ	2010 VNĐ
Tổng doanh thu	1	16	350,603,159,739	369,186,705,651
Các khoản giảm trừ doanh thu	2	16	(28,404,215,675)	(19,514,169,673)
Doanh thu thuần	10	16	322,198,944,064	349,672,535,978
Giá vốn hàng bán	11	17	(224,092,601,698)	(231,033,499,438)
Lợi nhuận gộp	20		98,106,342,366	118,639,036,540
Doanh thu hoạt động tài chính	21	18	29,079,018,475	23,920,269,980
Chi phí tài chính	22	19	(23,504,364,628)	(13,550,570,126)
Chi phí bán hàng	24		(33,414,299,886)	(18,501,324,897)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		(8,798,233,327)	(9,029,756,023)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		61,468,463,000	101,477,655,474
Kết quả từ các hoạt động khác	40			
Thu nhập khác	31	20	275,988,527	720,108,785
Chi phí khác	32	21	(172,289,194)	(358,445,746)

Lợi nhuận trước thuế	50		61,572,162,333	101,839,318,513
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	51	22	(2,103,043,981)	(4,298,992,697)
Chi phí thuế thu nhập hoãn lại	52	22	139,184,470	(95,354,285)
Lợi nhuận sau thuế	60		59,608,302,822	97,444,971,531
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	23	4,295	7,407

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011 VNĐ	31/12/2010 VNĐ
TÀI SẢN				
Tài sản ngắn hạn	100		449,292,002,339	350,361,043,631
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	3	8,767,076,837	7,491,575,099
Tiền	111		3,927,076,837	4,246,575,099
Các khoản tương đương tiền	112		4,840,000,000	3,245,000,000
Các khoản đầu tư ngắn hạn	120	4	158,398,223,149	124,155,966,149
Các khoản phải thu	130	5	235,148,939,676	191,115,407,526
Phải thu thương mại	131		201,672,863,052	176,237,015,232
Trả trước cho người bán	132		8,453,891,195	8,475,668,111
Phải thu khác	135		25,545,582,679	6,926,121,433
Dự phòng phải thu khó đòi	139		(523,397,250)	(523,397,250)
Hàng tồn kho	140	6	44,379,395,281	26,302,988,044
Hàng tồn kho	141		45,240,670,228	26,597,426,441
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(861,274,947)	(294,438,397)
Tài sản ngắn hạn khác	150		2,598,367,396	1,295,106,813
Chi phí trả trước ngắn hạn	151		745,987,988	570,951,292
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		1,447,190,945	325,302,113
Tài sản ngắn hạn khác	154		405,188,463	398,853,408
Tài sản dài hạn	200		593,849,414,617	593,742,901,535
Tài sản cố định	220		412,276,159,927	424,129,110,690
Tài sản cố định hữu hình	221	7	122,675,435,323	136,451,325,460
Nguyên giá	222		193,816,783,524	192,002,252,146

Giá trị hao mòn lũy kế	223		(71,141,348,201)	(55,550,926,686)
Tài sản cố định vô hình	227	8	6,472,146,818	6,740,949,790
Nguyên giá	228		8,240,916,178	8,238,416,178
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1,768,769,360)	(1,497,466,388)
Xây dựng cơ bản dở dang	230	9	283,128,577,786	280,936,835,440
Đầu tư dài hạn	250	10	181,529,424,505	169,613,790,845
Đầu tư vào các công ty liên kết	252		69,968,728,660	58,058,095,000
Đầu tư dài hạn khác	258		111,560,695,845	111,555,695,845
Tài sản dài hạn khác	260		43,830,185	-
Tài sản thuế TNDN hoãn lại	262		43,830,185	-
TỔNG TÀI SẢN	270		1,043,141,416,956	944,103,945,166
NGUỒN VỐN				
NỢ PHẢI TRẢ				
Nợ ngắn hạn	300		452,689,772,706	375,630,233,738
Nợ ngắn hạn	310		452,631,279,486	375,431,468,233
Vay ngắn hạn	311	11	148,410,963,356	90,248,280,149
Phải trả người bán	312		36,793,081,426	47,267,807,487
Người mua trả tiền trước	313		2,033,204,628	-
Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	314	12	6,803,127,456	5,622,526,595
Phải trả người lao động	315		994,985,606	684,424,385
Chi phí phải trả	316		689,065,182	257,110,400
Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	13	256,906,851,832	231,351,319,217
Nợ dài hạn	330		58,493,220	198,765,505
Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-	95,354,285
Dự phòng trợ cấp thôi việc	336	14	58,493,220	103,411,220
VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		590,451,644,250	568,473,711,428
Vốn chủ sở hữu	410		590,451,644,250	568,473,711,428
Vốn cổ phần	411	15	140,000,000,000	140,000,000,000
Thặng dư vốn cổ phần	412	15	210,885,368,500	210,885,368,500
Cổ phiếu ngân quỹ	414	15	(10,036,370,000)	-
Lợi nhuận chưa phân phối	420		249,602,645,750	217,588,342,928
TỔNG NGUỒN VỐN	440		1,043,141,416,956	944,103,945,166

Đầu tư liên quan:

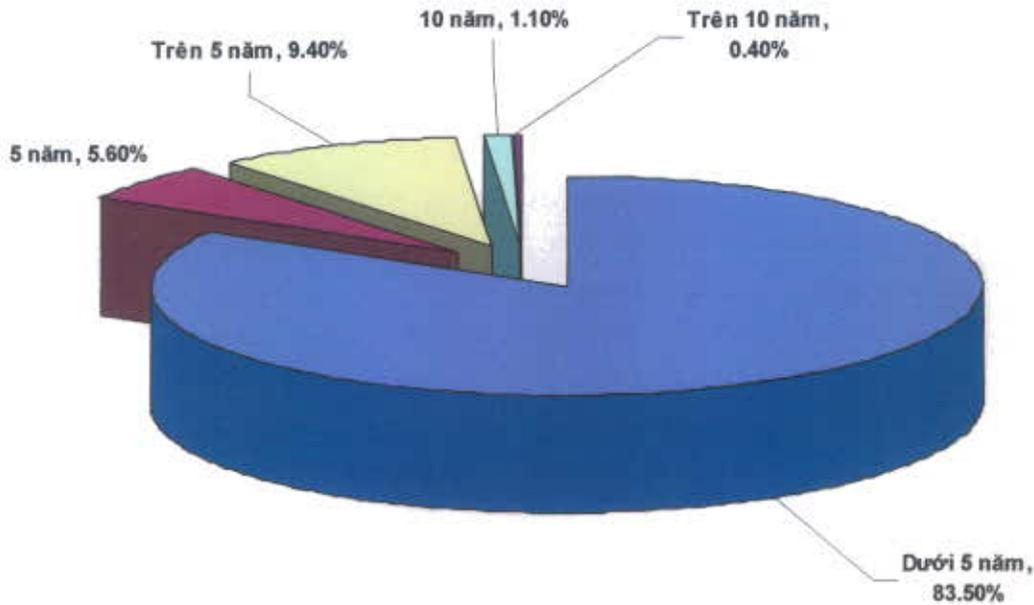
STT	Tên dự án	Vốn đầu tư	Phần vốn đã góp	Phần vốn điều lệ	Số lượng cổ phiếu công ty đầu tư	Đơn vị tính : Tỷ đồng	
						Số lượng cổ phiếu công ty nắm giữ	Tỷ lệ nắm giữ
I. CÔNG TY ĐẦU TƯ GÓP VỐN							
1	Công ty cổ phần Chứng khoán Quốc tế Hoàng Gia	6.750	6.750	135	13,500,000	675,000	5.0%
2	Công ty Cổ 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	280.936	280.936				100.0%
Cộng		447.072	396.775				

Nguồn nhân lực.

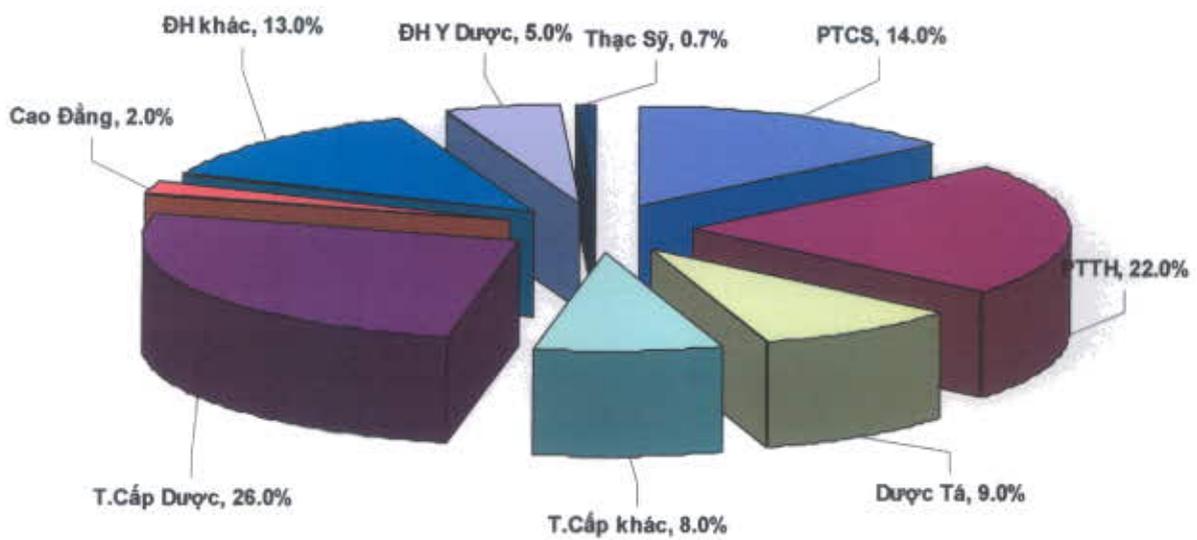
Bộ phận	Trình độ	Số CBCNV	Tỷ trọng	Giới tính	Số CBCNV	Tỷ trọng
Khối Văn phòng	Thạc sỹ	2	0.7%	Nam	53	19.7%
	Đại học	50	18.6%			
	Cao đẳng, trung cấp	56	20.8%	Nữ	69	25.7%
	Lao động phổ thông	14	5.2%			
Khối sản xuất	Đại học	4	1.5%	Nam	63	23.4%
	Cao đẳng, trung cấp	60	22.3%			
	Lao động phổ thông	83	30.9%	Nữ	84	31.2%
Tổng cộng		269			269	

Chất lượng lao động

- Ban 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 Kỳ	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/Hội đồng thành viên/chủ tịch ban kiểm soát/kiểm soát viên.

Thành viên HĐQT

STT	Họ tên	Chức vụ	Số lượng năm giữ	Tỷ lệ năm giữ
1	Đào Hữu Hoàng	CT HĐQT, Cổ đông sáng lập	5,365,830	38.33%
2	Đỗ Thị Mai	TV HĐQT, Cổ đông sáng lập	1,000,000	7.14%
3	Nguyễn Thế Kỳ	TV HĐQT - Tổng Giám Đốc	30,000	0.21%
4	Đào Hữu Khôi	TV HĐQT - Cổ đông sáng lập	154,290	1.10%
5	Huỳnh Phú Hải	TV HĐQT	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 sỹ 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 - Ủy 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 - ủy viên hội đồng quản trị.

Ông Khôi hiện nay là thành viên của HĐQT của Công ty SPM và Công ty TNHH Hưng vạn phát. Ông tốt nghiệp đại học bách khoa và sư phạm với nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh vàng bạc đá quý.

Ông Nguyễn Thế kỹ - Ủy viên hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám Đốc .

Ông Kỹ 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 - Ủy 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 HĐQT và ban kiểm soát.*** Hoạt động của HĐQT**

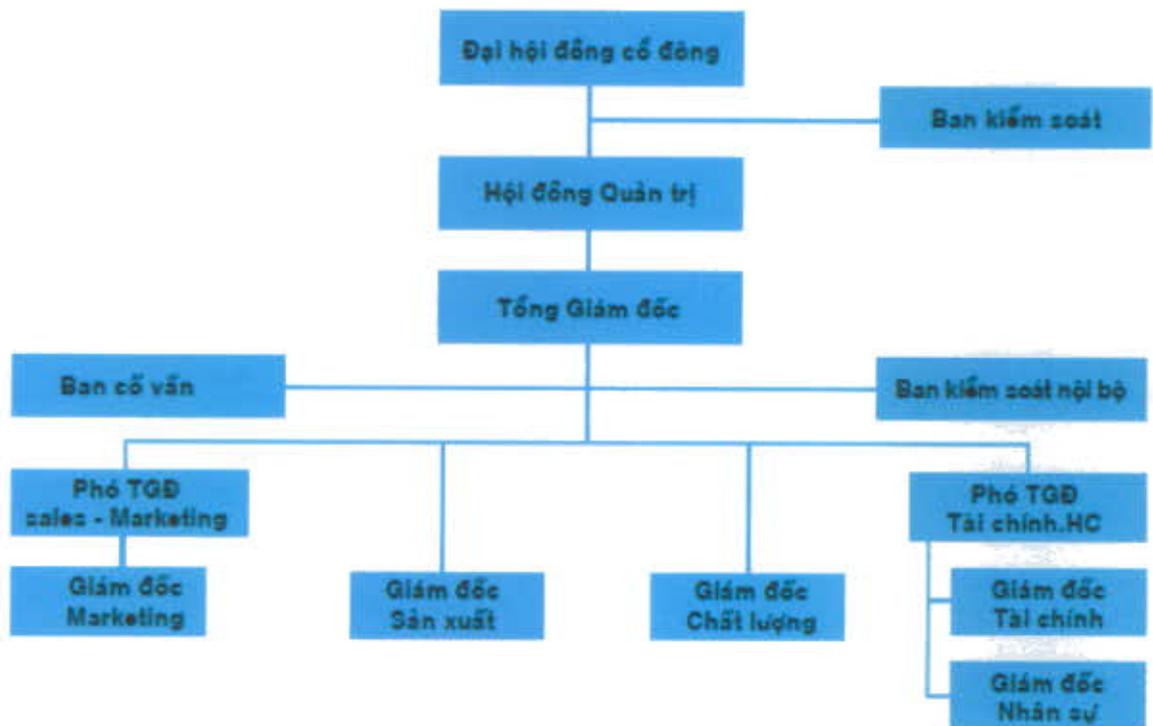
Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty. Có toàn quyền nhân danh của công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội cổ đông. Hiện tại, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần SPM có năm thành viên mỗi thành viên có nhiệm kỳ không quá 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 Giám Đốc
- Tổng số cán bộ công nhân viên đến hết ngày 31/12/2011 là 269 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,

TPHCM, ngày 31 tháng 12 năm 2011

Chủ tịch hội đồng quản trị





 ĐỒNG QUẢN TRỊ
 Đào Hữu Hoàng