



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 2012



# TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY

Chúng tôi nghiên cứu, sản xuất và phân phối những sản phẩm có chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế để phục vụ cho việc chăm sóc sức khoẻ cộng đồng, góp phần đóng góp trách nhiệm cho cộng đồng và phát triển xã hội.

## 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](http://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 90 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.

## 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 khoẻ 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 khoẻ,... 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.

## Lịch sử hình thành và phát triển

- 1988 - Tiên thân là Công ty TNHH **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 tỉ đồng.  
Nhà máy **SPM** khánh thành và đi vào hoạt động tại KCN Tân Tạo, TP.HCM, Việt Nam.
- 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.
- 2003 - Đạt chứng nhận GMP - ASEAN cho phân xưởng sản xuất viên sủi bột.
- 2005 - Viên bổ sủi bột MyVita xuất khẩu sang thị trường Mỹ.  
MyVita Multi là sản phẩm viên bổ sủi bột bán chạy nhất của Việt Nam (Theo IMS).
- 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 bột bán chạy nhất Việt Nam (Theo IMS).  
Vốn điều lệ: 50 tỉ đồng
- 2007 - 12/02/2007: chuyển đổi thành Công ty CP **SPM**.  
11/05/2007: Tăng vốn lên 100 tỉ đồng
- 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.
- 2009 - Tháng 5: Đầu vào hoạt động Nhà máy mới theo tiêu chuẩn C-GMP với vốn đầu tư 180 tỉ đồng.
- 2010 - Tháng 4/2010: Tăng vốn lên 140 tỉ đồng.  
21/05/2010: Niêm yết 14 triệu cổ phiếu **SPM** trên sàn **HOSE**.

## 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 dược phẩm ra thị trường nước ngoài.  
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 sủi 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.

## THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ TỔNG GIÁM ĐỐC



### *Kính thưa Quý Cổ đông,*

Khủng hoảng kinh tế toàn cầu từ năm 2008 kéo theo sự trì trệ của nền kinh tế. Năm 2012 được coi là một trong những năm kinh tế thế giới gặp nhiều khó khăn. Cuộc khủng hoảng nợ công ở Châu Âu tiếp tục sa lầy, nền kinh tế của các cường quốc kinh tế như Mỹ, Nhật Bản đều không mấy khả quan, các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ, Brazil,.. không còn giữ được phong độ tăng trưởng lạc quan như khoảng 3 - 5 năm trước.

Kinh tế Việt Nam năm 2012 cũng chịu sự ảnh hưởng chung kinh tế thế giới. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2012 chỉ đạt 5,03% (thấp hơn nhiều so với mục tiêu Quốc hội đề ra 6 – 6,5%) và thấp nhất trong 10 năm trở lại đây, thấp hơn cả năm 2009: 5,32%, chỉ cao hơn so với năm 1999: 4,77%. Kinh tế tăng trưởng chậm, thất nghiệp tăng, thu nhập giảm, sức mua sụt giảm,... ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh của Doanh nghiệp (hơn 55.000 doanh nghiệp giải thể trong năm 2012). Bên cạnh đó, với chính sách thắt chặt tiền tệ của Việt Nam làm có các Doanh nghiệp càng khó khăn hơn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay, lãi suất vay tuy có chiều hướng giảm nhưng vẫn còn ở mức khá cao, hàng loạt chi phí đầu vào tăng: chi phí điện, nước, giá xăng dầu, nguyên nhiên vật liệu, ... làm cho giá thành sản phẩm tăng vọt. Dược phẩm tuy nằm trong nhóm hàng hóa thiết yếu, nhưng với chính sách kiểm chế lạm phát, bình ổn giá trị trường nên giá bán được Cơ quan chức năng kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ nên bản thân Doanh nghiệp không quyết định được việc tăng giá bán ra tương ứng với chi phí đầu vào tăng nên ảnh hưởng rất lớn đến tỷ suất lợi nhuận của Doanh nghiệp.

Những áp lực đó ảnh hưởng đáng kể đến việc điều hành công ty để đạt đến mục tiêu của Đại hội cổ đông đề ra. Mặc dù vậy, SPM đã có những nỗ lực và cải tiến không ngừng để đạt kết quả tốt nhất khi có thể trong điều kiện khó khăn nhiều mặt. Hội đồng Quản trị đã có những chiến lược và kế hoạch linh hoạt, thích nghi với điều kiện thực tại để khắc phục khó khăn. Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám đốc làm việc với nhau nhiều hơn để phối hợp từ chiến lược của hội đồng quản trị đến kế hoạch, thực hiện và kiểm soát của Ban Tổng giám đốc. Các chỉ số về doanh thu và lợi nhuận đạt được trong năm 2012: doanh thu đạt 430 tỷ đồng, hoàn thành kế hoạch 113,16%; lợi nhuận sau thuế đạt 64,8 tỷ đồng, đạt 86,4% kế hoạch. Lợi nhuận năm 2012 không đạt được như mong muốn là do có sự thay đổi bất thường về thị trường bất động sản mà công ty dự kiến có thu về lợi nhuận từ các dự án đầu tư. Con

số này thật sự chưa làm chúng tôi hài lòng nhưng trong bối cảnh kinh tế còn rất khó khăn, kinh tế suy thoái trầm trọng, sức mua giảm sút, dòng tiền thiếu hụt, số doanh nghiệp phát sản tăng cao nhất từ trước đến nay, thì công ty có lợi nhuận và phát triển là một động lực lớn lao để công ty đoàn kết cùng nhau vượt qua khó khăn, và lấy lại đà tăng trưởng trong một tương lai gần.

Cuộc khủng hoảng đã có những thiệt hại lớn nhưng nếu nhìn lạc quan thì cũng có một số điều lợi. Điểm lợi lớn nhất là công ty có cơ hội để nhận lại chính mình, điều chỉnh lại chiến lược cho phù hợp với sự thay đổi và xu hướng tương lai của môi trường kinh doanh về trung và dài hạn. Như định hướng dài hạn, SPM tập trung vào ngành nghề kinh doanh cốt lõi là dược phẩm và y tế. Những mảng đầu tư trong giai đoạn đầu để tích luỹ sẽ được bán lại trong tương lai để dành nguồn vốn để phát triển bệnh viện – một lĩnh vực yêu cầu về vốn lớn và thời gian hoàn vốn dài nhưng hiệu quả cao. Với định hướng đó, việc triển khai có chậm trễ hơn do khủng hoảng kinh tế nặng hơn dự báo nhưng về dài hạn, sự kiên trì và chiến lược phù hợp sẽ giúp công ty có những bước đi tốt. Hơn thế nữa, với sự tập trung nguồn lực vào lĩnh vực cốt lõi, công ty sẽ có một sự tập trung toàn bộ để tăng doanh thu, thị phần và phát triển sản phẩm của mình ra thị trường quốc tế.

Với tầm nhìn về thị trường dược phẩm có quy mô khoảng 2,4 tỷ USD trong năm 2012, mức tăng trưởng hàng năm cao (16%-18%), trong thị trường có dân số 90 triệu dân, thu nhập bình quân và chi tiêu dùng thuốc tăng ổn định, cũng như nội lực công ty ổn định, sản phẩm tốt, thương hiệu mạnh cho thấy tiềm năng phát triển của công ty là rất lớn. Và công ty cũng nhận ra tương lai của mình và tập trung toàn bộ nguồn lực của mình để đưa công ty phát triển lên những bước ngoặt mới với mục tiêu là SPM sẽ có mặt trong 5 công ty dược phẩm lớn mạnh nhất Việt Nam vào năm 2015. Với nỗ lực của ban điều hành và sự ủng hộ quý báu của quý cổ đông thì mục tiêu trên chắc chắn sẽ thành hiện thực thậm chí như sớm hơn thời gian dự kiến.

Cuối cùng, sau lưng là những khó khăn đã và đang được giải quyết xong, trước mặt là cơ hội lớn để phát triển công ty. Sự ủng hộ của Quý cổ đông là động lực vô cùng lớn lao để Hội đồng quản trị nỗ lực và đạt được những thành tựu càng ngày càng tốt hơn. Hướng đến sự đóng góp quan trọng trong trách nhiệm chăm sóc sức khỏe công đồng của công ty, góp phần vào sự phát triển của xã hội.

Chúng tôi cũng vô cùng cảm kích quý cổ đông đã ủng hộ HDQT trong những lúc rất khó khăn và tinh thần này sẽ giúp cho công ty càng ngày càng phát triển

*Đào Hữu Hoàng*



### *Kính thưa Quý Cổ đông,*

Thị trường và điều kiện kinh tế vĩ mô có rất nhiều khó khăn cũng ảnh hưởng đáng kể đến việc điều hành doanh nghiệp theo mục tiêu của Đại hội đồng cổ đông đưa ra và định hướng của Hội đồng quản trị. Ban điều hành đã liên tục có những chiến lược và kế hoạch nhằm thích nghi với điều kiện thực tế, làm tốt nhất khi có thể trong điều kiện không mấy dễ chịu. Các chiến lược cụ thể như cắt giảm chi phí, cơ cấu lại danh mục sản phẩm, mạnh dạn cắt giảm những sản phẩm có mức sinh lời thấp (do giá nguyên vật liệu đầu vào tăng cao cũng như chi phí khác tăng cao). ..

Kết quả đạt được về doanh thu 430 tỷ, đạt 113,16% so với kế hoạch 380 tỷ đồng. Lợi nhuận ròng đạt 86,40%: 64,8 tỷ đồng so với mục tiêu là 75 tỷ đồng trong kế hoạch, so với năm 2011 đạt 108,70% (lợi nhuận ròng 2011: 59,6 tỷ đồng)

Sang năm 2013, Ban Tổng Giám đốc sẽ tiếp tục nỗ lực để hoàn thành mục tiêu của Đại hội đồng cổ đông giao và phối hợp chiến lược từ Hội đồng quản trị để có kết quả khả quan nhất trong điều kiện còn nhiều khó khăn. Chúng tôi tin tưởng khó khăn sẽ qua, những gì chúng tôi đang chuẩn bị hôm nay sẽ phát huy được hiệu quả nhất là khi thị trường tăng trưởng trở lại.

Cuối cùng, tôi xin kính chúc quý Cổ đông dồi dào sức khoẻ, thành công và hạnh phúc.

*Nguyễn Thế Kỷ*

# DANH SÁCH BAN ĐIỀU HÀNH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



## 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. Số lượng nắm giữ: 5.365.830, tỷ lệ nắm giữ: 38,33%



## 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. Số lượng nắm giữ: 1.000.000, tỷ lệ nắm giữ: 7,14%.



## Ông Nguyễn Thế Kỷ - Ủy viên hội đồng quản trị khiêm 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. Số lượng nắm giữ: 30.000, tỷ lệ nắm giữ: 0,21%.



## 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. Số lượng nắm giữ: 178.500, tỷ lệ nắm giữ: 1,28%.



## 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. Số lượng nắm giữ: 10.000, tỷ lệ nắm giữ: 0,07%.

## BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

### Nguyễn Thế Kỷ

Tổng Giám đốc  
Phụ trách chung

### Văn Tất Chiến

Phó Tổng Giám đốc  
Phụ trách Kinh doanh

### Huỳnh Phú Hải

Thành viên HĐQT  
Phụ trách Tài chính - Marketing

### Bùi Công Sơn

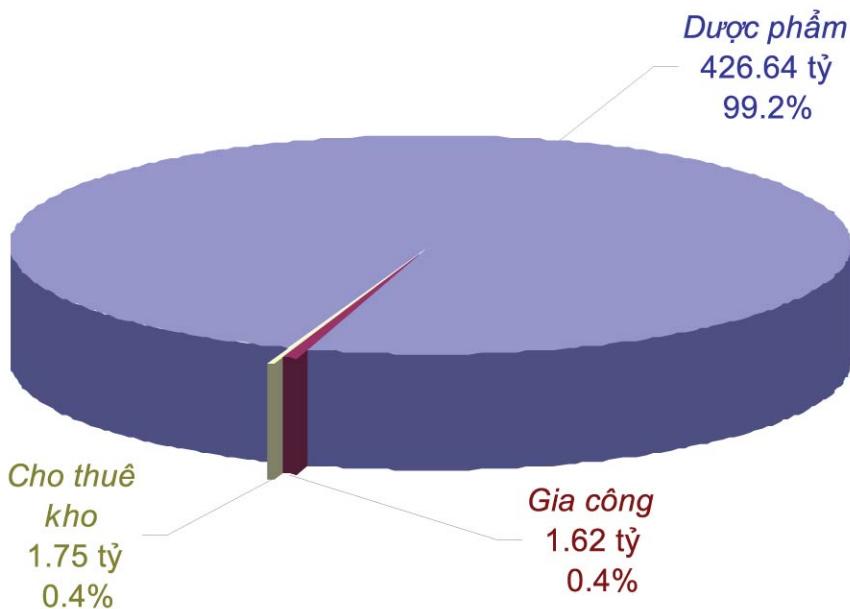
Kế toán trưởng  
Phụ trách Kế toán

# ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH KINH DOANH



# KẾT QUẢ SẢN XUẤT, KINH DOANH 2012

## ■ Kết quả hoạt động kinh doanh ngành cốt lõi



Tổng doanh thu đạt 430,00 tỷ, trong đó: Dược phẩm chiếm 99.22% cơ cấu doanh thu 2012.

## ■ Kết quả hoạt động đầu tư

Số thứ tự	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
<b>I. CÔNG TY ĐẦU TƯ GÓP VỐN</b>							
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	3.255	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	26.913	100	10,000,000	3,000,000	30.0%
<b>II. DỰ ÁN GÓP VỐN</b>							
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%
	<b>Cộng</b>	<b>447.072</b>	<b>398.240</b>				

Hầu hết những hoạt động đầu tư là dài hạn nên dòng tiền và lợi nhuận chưa thu hồi được. Ngoài ra, Do khó khăn về kinh tế nên các hoạt động đầu tư có mức sinh lời không cao. Có một số dự án không đạt mức sinh lời cao như những thời điểm tăng giá cao nhất là bất động sản. Tuy nhiên, trong dài hạn những mục đầu tư này là khả quan về mặt tài chính.

# BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

## ■ Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 so với chỉ tiêu

Chi phí tiền thuốc bình quân trên đầu người tại Việt Nam năm 2012 là 23 USD/người/năm, tăng 15% so với năm 2011 (năm 2011 là 20 USD/người/năm). Và dự kiến sẽ tăng lên khoảng 33 USD/người/năm vào năm 2014. Chi phí tiền thuốc tại Việt Nam khá cao so với khu vực.

Tuy nhiên, từ đầu năm 2011 và trong năm 2012, 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 tăng, giá xăng dầu, giá điện tăng, lạm phát cao, 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 cảng 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.

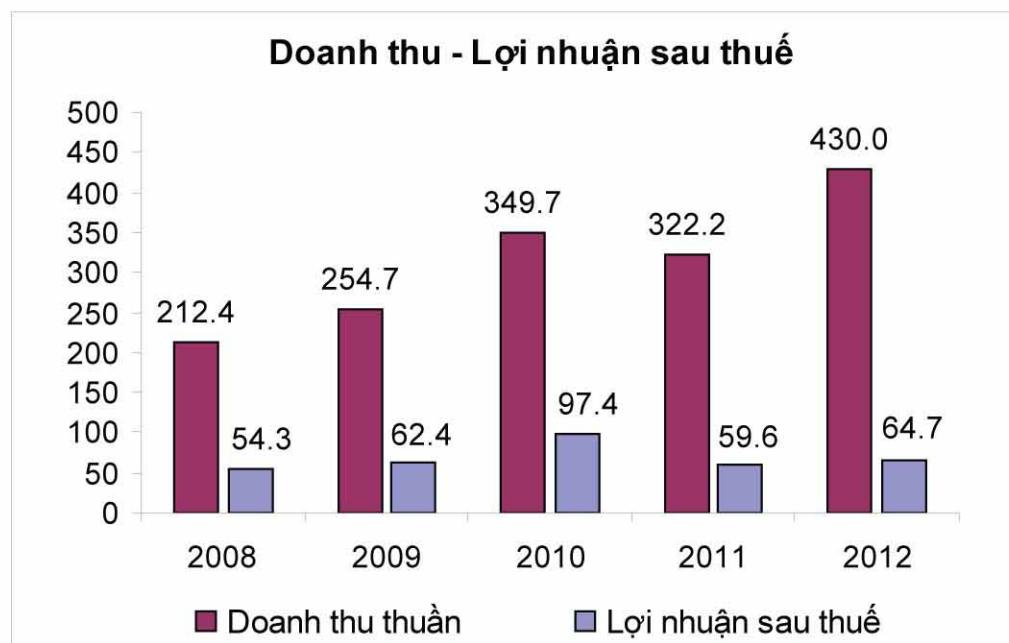
Trong khi đó, do là mặt hàng thiết yếu đối với đời sống của người dân, giá thuốc niêm yết của các DN sản xuất đều bị quản lý khá chặt chẽ bởi Bộ Y tế. Phần lớn sản phẩm thuốc đã tăng giá từ đầu năm đều đến từ việc luân chuyển lòng vòng giữa các đơn vị trong hệ thống phân phối, mà lợi nhuận từ việc tăng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

Doanh thu đạt 113,16% so với chỉ tiêu kế hoạch 2012, nhưng Lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 86,40% Kế hoạch, so với năm 2011 tăng trưởng 108,72%.

Dvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2011	Kế hoạch 2012	Thực hiện 2012	% Thực hiện/ Kế hoạch 2012	% Thực hiện 2012/ Thực hiện 2011
Doanh thu thuần	322,2	380,0	430,0	113,16%	133,46%
Lợi nhuận sau thuế	59,6	75,0	64,8	86.40%	108,72%

## ■ Cơ cấu Doanh thu - Lợi nhuận qua các năm 2008-2012



# BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

**Ban kiểm soát SPM bao gồm 01 Trưởng ban kiểm soát và 02 thành viên**

**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 suất 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.



### Tình hình thị trường

Theo thống kê từ IMS, kích thước thị trường dược phẩm của Việt Nam có giá trị 2,4 tỷ USD vào năm 2013. Kích thước thị trường này khá nhỏ chưa phù hợp với quy mô dân số Việt Nam là 91 triệu dân. Trong tương lai kích thước thị trường này sẽ tăng vì thu nhập bình quân theo đầu người của Việt Nam tăng điều đặc và người dân ngày càng có quan tâm và chi tiêu nhiều hơn cho y tế.

Tăng trưởng của thị trường dược phẩm khoảng 16%-18%. Đây là mức tăng khá cao và bền vững bất chấp trong điều kiện kinh tế có khó khăn.



Thị trường đông dược chiếm tỷ trọng nhỏ, từ 0,5 – 1,5% giá trị sản xuất toàn ngành. Hiện có khoảng 80 DN sản xuất đông dược (trong đó 5 DN đạt chuẩn GMP-WHO) và hơn 400 cơ sở sản xuất nhỏ không có đăng ký. Hơn 80% nguyên phụ liệu đông dược được nhập khẩu từ Trung Quốc.

Phân khúc sản xuất tây dược có 87 DN. Vitamin, thực phẩm chức năng và thuốc kháng sinh là 2 dòng sản phẩm được sản xuất nhiều nhất, chiếm 22% và 21% tỷ trọng thuốc sản xuất trong nước. Thị phần thuốc kháng sinh sản xuất trong nước tuy cao, nhưng kháng sinh nhập khẩu vẫn chiếm tỷ trọng lớn trong kim ngạch nhập khẩu thuốc. Còn thị phần sản xuất vitamin và thực phẩm chức năng cao hơn thị phần nhập khẩu mặt hàng này.

Đối với phân ngành kinh doanh, nhập khẩu và phân phối thuốc, có 3 DN nước ngoài chiếm gần 50% thị phần thuốc toàn quốc là Zuellig Pharma (Singapore), Diethelm (Thụy Sỹ) và Mega Product (Thái Lan), với doanh thu mỗi công ty hơn 1.000 tỷ đồng.

Trong năm 2011, số thuốc tăng giá chiếm khoảng 10% tổng số thuốc tiêu thụ. Mức tăng trung bình của thuốc nội là 5,4%, thuốc ngoại là 6,1%.

## ĐỊNH HƯỚNG CÔNG TY

# ĐỊNH HƯỚNG CÔNG TY



## Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2013

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	430,0	400,0	(6,98%)
Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	64,7	70,0	0,46%
Tỷ suất Lợi nhuận/ Doanh thu	%	15,01%	17,50%	16,59%
Tỷ suất Lợi nhuận/ VDL	%	46,21%	50,00%	8,20%

## Chiến lược 2013

Để đạt mục tiêu cơ bản: doanh thu 400 tỷ, lợi nhuận 70 tỷ đồng, công ty đề xuất một số chiến lược tóm tắt



# **ĐỊNH HƯỚNG CÔNG TY**

## Tầm nhìn chiến lược 2013-2017

### ■ Ngành Dược



#### **Mục tiêu**

- Tăng trưởng hàng năm:
  - Doanh thu 20%
  - Lợi nhuận 20%

#### **Chiến lược**

- Nghiên cứu và 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 (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

### ■ Ngành Y



#### **Mục tiêu**

- 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: 30%

#### **Chiến lược**

- 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 dã 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
- 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 thu
- 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



## HOẠT ĐỘNG NGHIÊN CỨU PHÁT TRIỂN

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.

Hoạt động nghiên cứu và phát triển là hoạt động chủ lực và xuyên suốt của công ty để tạo ra những sản phẩm chất lượng cao. Mặc dù có tiết kiệm tối đa các chi phí nhưng công ty đã tăng chi phí Nghiên cứu phát triển như tập trung đầu tư vào con người và cơ sở nghiên cứu cũng như hợp tác, mua công nghệ của từ các viện nghiên cứu ...

Tăng cường dược sĩ chuyên nghiên cứu sản phẩm mới, phát triển thêm 10 sản phẩm mới đưa vào sản xuất, dự kiến năm 2013 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.

Giảm đau kháng viêm	Tiêu hóa	Kháng nấm	Dị ứng	Tim mạch	Vitamin, khoáng chất	Nhóm khác
Mypara Flu gói	Loperamide	Gymenyl	Loratadin 5 mg	Isoroco 30 SR	Myvita Power, gói cam	Rotundin
Mypara Forte			Loratadin 10 mg	Isoroco 60 SR	Myvita Power, gói dưa gang	Docarmin
Nogastin					Myvita Power, gói chanh dây	Glasxin
					Myvita Power, gói nho	Relotabin

# BÁO CÁO TÌNH HÌNH SẢN XUẤT CỦA NHÀ MÁY



## Sản lượng của nhà máy

STT	NHÓM SẢN PHẨM	ĐVT	NĂM 2011	NĂM 2012
1	Thuốc Gói	gói	2,720,000	1.532.277
2	Thuốc Kem	tuýp	220,000	866.654
3	Viên bao	viên	56,496,687	73.372.497
4	Viên đặt phụ khoa	viên	700,000	1.300.000
5	Viên nang cứng	viên	39,296,650	38.058.024
6	Viên nén	viên	90,935,145	96.234.676
7	Viên nang mềm	viên	129,330,000	101.666.938
8	Viên nén sủi	viên	93,734,000	66.129.805
9	Viên nén nhai	viên	-	300.000
	Tổng		413,432,482	379.460.871

Nhà máy tiếp tục điều hành để đạt tiêu chuẩn GMP-WHO, GLP và GSP của Bộ Y tế. Ngoài ra, Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008, Hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2004.

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

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 2012)

Thẩm định QTSX cho 2 sản phẩm có quy trình sản xuất ổn 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 2012, SPM tiếp tục đạt Đạt chứng nhận ISO -14001, Đạt chứng nhận GMP-WHO.

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: 1336 lô
- Nguyên liệu: 982 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 invivo

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)	Phân bổ công việc	
				Sản xuất	Nghiên cứu (NCPT)
1	Thành phẩm (xuất Xưởng)	1.336	6.680	98,0 %	2,0 %
2	Thành phẩm tái kiểm, xử lý khiếu nại	34	170		
3	Bán thành phẩm	300	900		
4	Mẫu thuốc nghiên cứu (NCPT)	130	260		
5	Nghiên cứu (theo dõi) độ ổn định	251	1.004		
6	Nguyên liệu (nhập kho)	982	3.928		
7	Nguyên liệu tái kiểm	125	500		

## HOẠT ĐỘNG KHO HÀNG



Đạt tiêu chuẩn GSP, Nguyên liệu, bao bì và thành phẩm được bảo quản theo quy định.

Có khu vực bảo riêng biệt : kho lạnh, kho mát, tủ đông

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 MARKETING

Tiếp tục sự thành công của nhãn hàng Myvita là thương hiệu bán chạy nhất thị trường từ năm 2005, các chương trình Marketing nhằm thúc đẩy cho hoạt động bán hàng cũng như xây dựng và phát triển thương hiệu sản phẩm, thương hiệu công ty. Công ty đã chọn ra những sản phẩm để xây dựng thương hiệu và phát triển thương hiệu công ty SPM.



## HOẠT ĐỘNG MARKETING

### QUẢNG CÁO, PR



Nhãn hàng MyVita tài trợ Chương trình Đồng hành cùng EURO 2012



Beauty Fair – Tôn Vinh vẻ đẹp Việt

A screenshot of a website for Euro 2012. The top navigation bar includes links for Thể thao, Euro 2012, Bình luận, Bản tin Euro, Họ đã nói, Thủ Poland-Ukraine, Ban đúc với Euro 2012, and Bản thẳng trong ngày. Below the navigation is a news article about Jordan Henderson replacing Lampard. A large advertisement for MyVita Power with the text "đồng hành cùng EURO2012 POLAND-UKRAINE Cá ảo - Thắng thật!" is prominently displayed.

Tài trợ dự đoán Euro 2012: cá ảo – Thắng thật



1 giờ mua sắm cùng MyVita



Hội chợ Hàng Việt Nam Chất lượng

## HOẠT ĐỘNG MARKETING

### SỰ KIỆN



#### MyVita Đồng Hành Cùng EURO 2012

Với mong muốn đem đến cho bạn đọc yêu thích bóng đá có một sân chơi lành mạnh, thú vị, SPM – nhãn hàng MyVita đã phối hợp cùng Báo Tuổi Trẻ tổ chức cuộc thi “MyVita Đồng Hành Cùng EURO 2012” : Cá ảo - Thắng thật. Bên cạnh đó, nhãn hàng MyVita cũng có tổ chức cuộc thi “Euro trong mắt tôi” dành cho các bạn đọc tham gia, chia sẻ ý kiến, cảm xúc trong và ngoài sân cỏ xung quanh các trận cầu đỉnh cao. Cùng MyVita tăng cường sức khỏe khởi động mùa Euro2012, ngoài mục tiêu kinh doanh, SPM – nhãn hàng MyVita hướng đến bảo vệ sức khỏe cộng đồng: phòng ngừa và bảo vệ sức khỏe suốt thời gian diễn ra Euro 2012.



#### SPM – Top 50 Công ty kinh doanh Hiệu quả nhất Việt Nam

Trong năm 2012, với điều kiện kinh tế khó khăn, lạm phát, sức mua giảm, ... nhưng với nỗ lực và cải tiến không ngừng, SPM đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận: SPM – Top 50 Công ty kinh doanh Hiệu quả nhất Việt Nam, do Tạp chí Nhịp cầu Đầu tư và Công ty Cổ phần chứng khoán Thiên Việt phối hợp tổ chức

## HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG



### KINH DOANH NỘI ĐỊA

Kinh doanh nội địa chiếm hầu hết doanh thu dược phẩm của công ty, chiếm tỷ lệ 98.10%

Doanh thu thuần năm 2012 đạt 430,0 tỷ, trong đó doanh thu dược phẩm đạt 426,4 tỷ chiếm 99.22% tổng doanh thu. Còn lại Doanh thu về gia công đạt 1,6 tỷ chiếm 0.38%; hoạt động cho thuê kho đạt 1.75 tỷ chiếm 0.41%

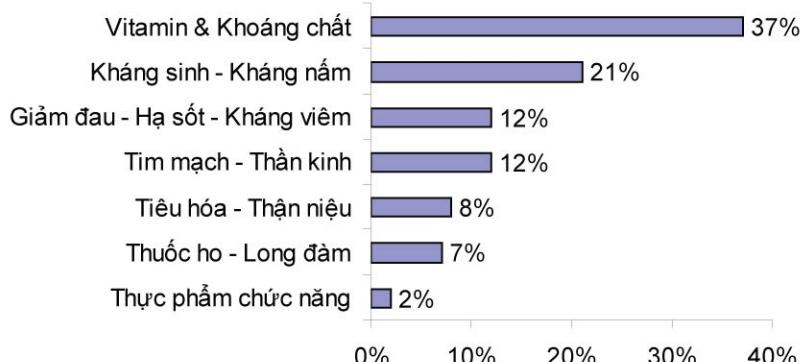
Trong cơ cấu doanh thu dược phẩm, Doanh thu hàng xuất khẩu sang thị trường Myanmar đạt 403.496 USD (tương đương 8.2 tỷ đồng) chiếm 1.90%

## CƠ CẤU DOANH THU NĂM 2012

### Theo nhóm Sản phẩm

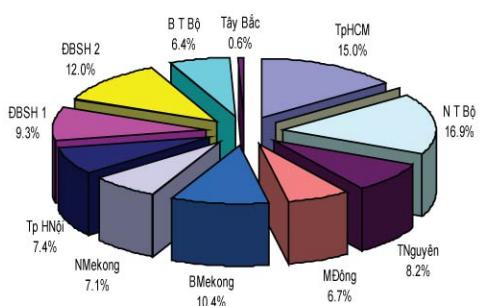
Nhóm Vitamin khoáng chất vẫn là nhóm chiếm tỷ trọng cao nhất trong doanh thu 37% (năm 2011 là 30%) phù hợp với chiến lược phát triển của SPM, kháng sinh – kháng nấm chiếm 21% (năm 2011 chiếm 15%)

Doanh số theo nhóm sản phẩm

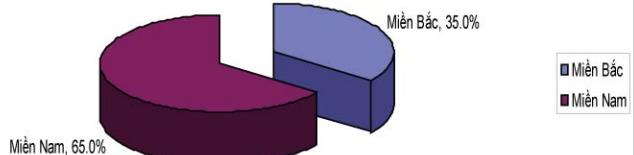


### Tỷ trọng doanh thu theo vùng

TỈ TRỌNG ĐÓNG GÓP DOANH SỐ ĐẠT SPM NĂM 2012 THEO KHU VỰC

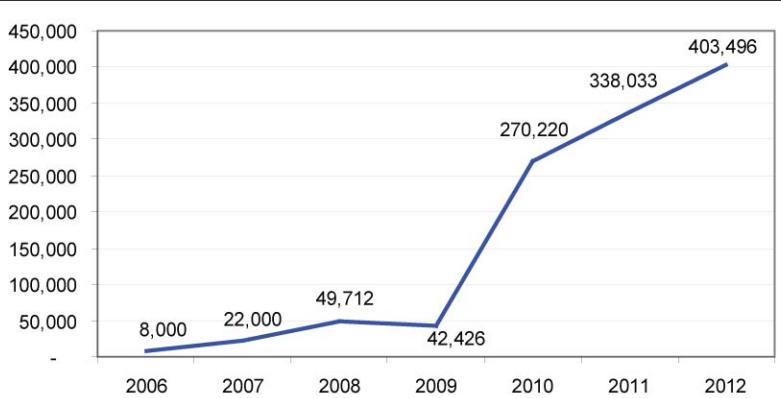


TỈ TRỌNG ĐÓNG GÓP DOANH SỐ SPM MIỀN NAM - MIỀN BẮC NĂM 2012



## HOẠT ĐỘNG KINH DOANH QUỐC TẾ

Năm 2010 đánh dấu những bước đầu tiên của sự phát triển trong lĩnh vực Kinh doanh quốc tế bắt đầu từ Thị trường Myanmar. Đến năm 2010 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.





# NGUỒN NHÂN LỰC

# NGUỒN NHÂN LỰC

## Số liệu tổng quan về nhân lực của công ty

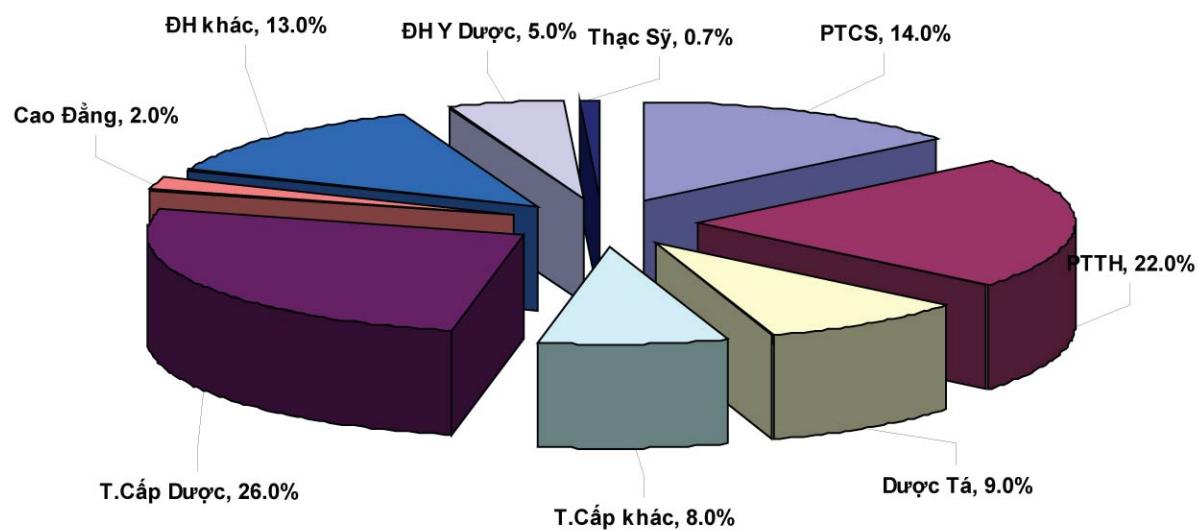
Bộ phận	Trình độ	Số lượng	Tỷ trọng	Giới tính	Số lượng	Tỷ trọng
Khối Văn phòng	Thạc sỹ	2	0.8%	Nam	49	19.1%
	Đại học	39	15.2%			
	Cao đẳng, trung cấp	57	22.3%			
	Lao động phổ thông	13	5.1%	Nữ	62	24.2%
Khối sản xuất	Đại học	4	1.6%	Nam	60	23.4%
	Cao đẳng, trung cấp	59	23.0%			
	Lao động phổ thông	82	32.0%	Nữ	85	33.2%
<b>Tổng cộng</b>		<b>256</b>			<b>256</b>	

## 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.



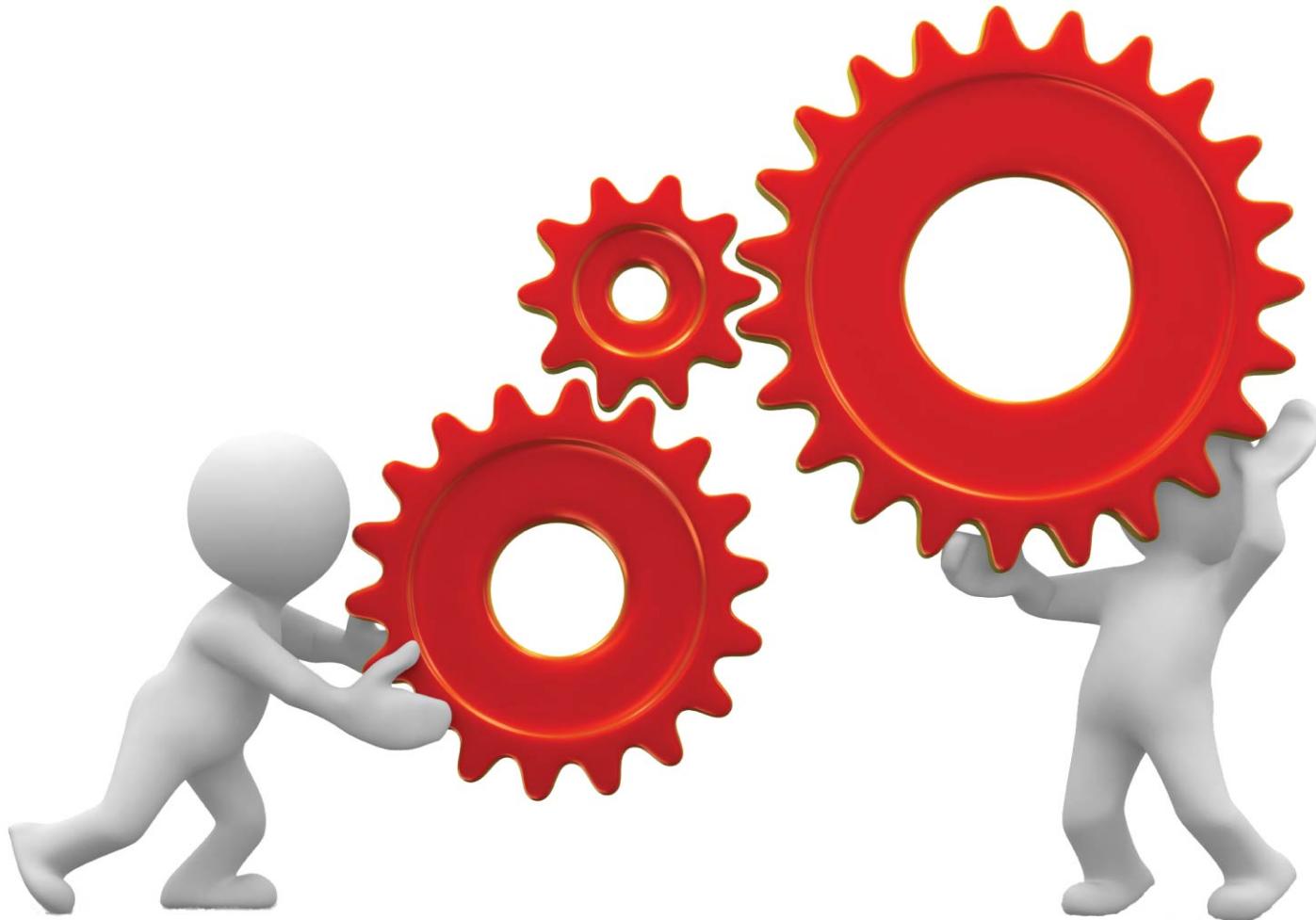
# NGUỒN NHÂN LỰC

## Chính sách thu hút nhân lực và duy trì 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 đã có những chính sách thu hút và duy trì nguồn nhân lực, đặc biệt là những nhân viên, quản lý có sự đóng góp tốt thông qua các chính sách phù hợp với mặt bằng chung của thị trường lao động như lương, thưởng, phúc lợi, đào tạo và phát triển. Các chính sách được thực hiện để cho nhân viên xem công ty là ngôi nhà thứ hai của mình, ở đó họ có thể đóng góp hết mình cho công ty và tự hào về điều đó. Còn công ty cũng trân trọng sự đóng góp đó bằng những khích lệ bằng vật chất cũng như tinh thần xứng đáng theo đóng góp của nhân viên.

## Chính sách đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

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.





## TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI

# TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI

## CHĂM LO SỨC KHỎE NGƯỜI CAO TUỔI

Nhãn hàng NutriGinsen phối hợp cùng Hội Người Cao Tuổi TP.HCM tổ chức chương trình “Chăm sóc sức khỏe người cao tuổi” cho các cụ ông cụ bà trên địa bàn TP.HCM. Thông qua chương trình Nhãn hàng NutriGinsen muốn thể hiện sự quan tâm, chia sẻ một phần trách nhiệm với cộng đồng, qua đó cũng nhằm kêu gọi mọi người quan tâm và chăm lo hơn nữa cho những đối tượng là ông bà cha mẹ của mình sau những vội vã, tất bật trong cuộc sống. Thời gian tiếp theo, nhãn hàng Nutriginsen - Công ty cổ phần SPM sẽ tiếp tục có những hoạt động toàn diện hơn nữa, góp phần cải thiện sức khỏe và tăng niềm vui cho người cao tuổi tại Việt Nam



## HOẠT ĐỘNG KHÁM BỆNH, CẤP PHÁT THUỐC TỪ THIỆN

Trong năm 2012, SPM liên tục tổ chức các chương trình khám bệnh, cấp phát thuốc, tặng quà miễn phí cho người dân vùng xâu vùng xa, người già neo đơn, hoàn cảnh khó khăn chưa có điều kiện chăm sóc sức khỏe: Bình Định, Bình Thuận, Long An, ...SPM - Đô Thành phối hợp với ngân hàng HSBC trao tặng dụng cụ y tế, máy đo tim đồ cho 4 trạm xá tại TP Phan Thiết, Bình Thuận



## VUI TẾT THIẾU NHI

Chăm lo một cái Tết thiếu nhi đầy ý nghĩa là một hoạt động thường niên của Công ty Cổ Phận SPM nhằm mang nụ cười đến các em nhỏ có hoàn cảnh khó khăn trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận.



## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
	<b>TÀI SẢN</b>				
<b>A-</b>	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>599.152.485.252</b>	<b>449.292.002.339</b>
<b>I.</b>	<b>Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	<b>V.1</b>	<b>10.955.373.953</b>	<b>8.767.076.837</b>
1	Tiền	111		10.955.373.953	3.927.076.837
2	Các khoản tương đương tiền	112		-	4.840.000.000
<b>II.</b>	<b>Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>	<b>V.2</b>	<b>126.415.785.674</b>	<b>158.398.223.149</b>
1	Đầu tư ngắn hạn			126.415.785.674	158.398.223.149
2	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn			-	-
<b>III.</b>	<b>Các khoản phải thu</b>	<b>130</b>		<b>418.185.352.951</b>	<b>235.148.939.676</b>
1	Phải thu khách hàng	131	V.3	367.121.907.765	201.672.863.052
2	Trả trước cho người bán	132	V.4	8.439.718.881	8.453.891.195
3	Các khoản phải thu khác	135	V.5	43.018.276.211	25.545.582.679
4	Dự phòng phải thu khó đòi	139	V.6	(394.549.906)	(523.397.250)
<b>IV.</b>	<b>Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>		<b>41.855.003.099</b>	<b>44.379.395.281</b>
1	Hàng tồn kho	141	V.7	42.868.125.788	45.240.670.228
2	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	V.8	(1.013.122.689)	(861.274.947)
<b>V.</b>	<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>1.740.969.575</b>	<b>2.598.367.396</b>
1	Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.9	679.969.399	745.987.988
2	Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		802.496.791	1.447.190.945
3	Tài sản ngắn hạn khác	158		258.503.385	405.188.463
<b>B-</b>	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>516.520.633.761</b>	<b>593.849.414.617</b>
<b>I.</b>	<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>				
<b>II.</b>	<b>Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>398.527.807.990</b>	<b>412.276.159.927</b>
1	Tài sản cố định hữu hình	221	V.11	108.067.856.362	122.675.435.323
	Nguyên giá	222		194.319.852.612	193.816.783.524
	Giá trị hao mòn lũy kế	223		(86.251.996.250)	(71.141.348.201)
2	Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
3	Tài sản cố định vô hình	227	V.12	6.200.774.402	6.472.146.818
	Nguyên giá	228		8.240.916.178	8.240.916.178
	Giá trị hao mòn lũy kế	229		(2.040.141.776)	(1.768.769.360)
4	Xây dựng cơ bản dở dang	230	V.13	284.259.177.226	283.128.577.786
<b>III.</b>	<b>Bất động sản đầu tư</b>	<b>240</b>		-	-
<b>IV.</b>	<b>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>		<b>117.854.506.260</b>	<b>181.529.424.505</b>
1	Đầu tư vào các công ty liên kết	252	V.14	50.163.476.260	69.968.728.660
2	Đầu tư dài hạn khác	258	V.15	67.691.030.000	111.560.695.845
<b>V.</b>	<b>Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		<b>138.319.511</b>	<b>43.830.185</b>
1	Tài sản thuế TNDN hoãn lại	262	V.16	138.319.511	43.830.185
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>270</b>		<b>1.115.673.119.013</b>	<b>1.043.141.416.956</b>

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
	<b>NGUỒN VỐN</b>				
<b>A-</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>460.482.920.157</b>	<b>452.689.772.706</b>
I.	<b>Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>460.482.920.157</b>	<b>452.631.279.486</b>
1	Vay và nợ ngắn hạn	311	V.17	149.911.196.269	148.410.963.356
2	Phải trả người bán	312	V.18	39.199.395.288	36.793.081.426
3	Người mua trả tiền trước	313	V.19	976.942.400	2.033.204.628
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.20	12.374.186.185	6.803.127.456
5	Phải trả người lao động	315	V.21	1.914.247.796	994.985.606
6	Chi phí phải trả	316	V.22	682.384.140	689.065.182
7	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.23	255.424.568.079	256.906.851.832
8	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		-	-
II.	<b>Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>			<b>58.493.220</b>
1	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-	-
2	Dự phòng trợ cấp thôi việc	336	V.24	-	58.493.220
3	Doanh thu chưa thực hiện	338		-	-
<b>B-</b>	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>655.190.198.856</b>	<b>590.451.644.250</b>
I.	<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>		<b>655.190.198.856</b>	<b>590.451.644.250</b>
1	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	V.25	140.000.000.000	140.000.000.000
2	Thặng dư vốn cổ phần	412	V.25	210.885.368.500	210.885.368.500
3	Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
4	Cổ phiếu quỹ	414	V.25	(10.036.370.000)	(10.036.370.000)
5	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	V.25	314.341.200.356	249.602.645.750
II.	<b>Nguồn kinh phí và quỹ khác</b>	<b>430</b>			-
	<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>440</b>		<b>1.115.673.119.013</b>	<b>1.043.141.416.956</b>

## BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2012	Năm 2011
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1	VI.1	460.710.244.537	350.603.159.739
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	2	VI.1	30.703.401.908	28.404.215.675
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.1	430.006.842.629	322.198.944.064
4	Giá vốn hàng bán	11	VI.2	335.200.151.376	224.092.601.698
5	Lợi nhuận gộp	20		94.806.691.253	98.106.342.366
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.3	42.156.787.462	29.079.018.475
7	Chi phí tài chính	22	VI.4	23.386.774.634	23.504.364.628
	Trong đó: chi phí tài chính	23		22.343.499.999	20.223.161.136
8	Chi phí bán hàng	24	VI.5	34.254.740.248	33.414.299.886
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.6	10.195.246.016	8.798.233.327
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		69.126.717.817	61.468.463.000
11	Thu nhập khác	31		243.997.095	275.988.527
12	Chi phí khác	32		82.838.908	172.289.194
13	Lợi nhuận khác	40		161.158.187	103.699.333
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		69.287.876.004	61.572.162.333
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	V.20	4.643.810.724	2.103.043.981
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		(94.489.326)	(139.184.470)
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		64.738.554.606	59.608.302.822
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.7	4.701	4.295

## BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

	CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	2012	2011
				VND	VND
I.	Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1	Lợi nhuận trước thuế	1		69.287.876.004	61.572.162.333
2	Điều chỉnh cho các khoản				
-	Khấu hao và phân bổ	02	V.11;V.12	15.588.843.369	15.984.650.677
-	Các khoản dự phòng	03	V.6;V.8	23.000.398	955.457.996
-	Lỗ chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	04		-	-
-	Lợi nhuận từ các hoạt động đầu tư	05	VI.3	(42.057.684.865)	(28.901.331.080)
-	Chi phí lãi vay	06	VI.4	22.343.499.999	20.223.161.136
3.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08		65.185.534.905	69.834.101.062
-	Tăng, giảm các khoản phải thu	09		(167.367.485.935)	(28.585.489.904)
-	Tăng, giảm hàng tồn kho	10		2.372.544.440	(19.031.865.233)
-	Tăng, giảm các khoản phải trả	11		2.989.257.318	(9.854.852.696)
-	Tăng, giảm chi phí trả trước	12		66.018.589	-
-	Tiền lãi vay đã trả	13	V.22;VI.4	(22.183.653.503)	(19.940.296.050)
-	Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14	V.20	(1.500.000.000)	(1.115.104.325)
-	Tiền chi khác cho các hoạt động kinh doanh	16		-	-
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		(120.437.784.186)	(8.693.507.146)
II.	Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1.	Tiền chi mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	V.12;V.14	(2.286.793.528)	(4.131.699.914)
2.	Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản cố định khác	22		-	11.329.091
3.	Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23	V.2	(22.411.414.000)	(39.678.400.000)
4.	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24	V.2	54.393.851.475	5.436.143.000
5.	Tiền chi đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác	25	V.14;V.15	(805.777.600)	(11.915.633.660)
6.	Tiền thu hồi đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác	26	V.15	65.030.695.845	-
7.	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	V.5;VI.3	27.205.286.197	12.138.699.160
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		121.125.848.389	(38.139.562.323)
III.	Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1.	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận góp vốn của chủ sở hữu	31		-	-
2.	Tiền chi trả góp vốn cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu quỹ của doanh nghiệp đã phát hành	32		-	(10.036.370.000)
3.	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33		392.287.570.716	315.027.279.547
4.	Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(390.787.337.803)	(256.864.596.340)
5.	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		-	(17.742.000)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		1.500.232.913	48.108.571.207
	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		2.188.297.116	1.275.501.738
	Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	60		8.767.076.837	7.491.575.099
	Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	70		10.955.373.953	8.767.076.837

## THAY ĐỔI VỀ VỐN CỔ ĐÔNG NĂM 2012

CỔ ĐÔNG	CÁ NHÂN	KHÓI LƯỢNG	TỔ CHỨC	KHÓI LƯỢNG	TỔNG KHÓI LƯỢNG	TỶ LỆ
Trong nước	136	11.344.380	4	1.814.930	13.159.310	93,99%
Nước ngoài	7	19.5	6	821.19	840.69	6,01%
<b>CỘNG</b>	<b>143</b>	<b>11.363.880</b>	<b>10</b>	<b>2.636.120</b>	<b>14.000.000</b>	<b>100,00%</b>

## THAY ĐỔI CỦA CỔ ĐÔNG LỚN TRONG NĂM

CỔ ĐÔNG LỚN	KHÓI LƯỢNG	TỶ LỆ
Đặng Ngọc Hò	5.365.830	38,33%
Đỗ Thị Mai	1.373.370	9,81%
Vũ Thanh Hiếu	1.000.000	7,14%
Công ty CP Chứng khoán NH Sài Gòn Thương Tín	844.02	6,03%
<b>TỔNG</b>	<b>1.041.500</b>	<b>7,44%</b>
	<b>9.624.720</b>	<b>68,75%</b>

## CÔNG TY CỔ PHẦN SPM

Nhà máy:

Lô 51, Đường số 2, KCN Tân Tạo, Quận Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh, Việt Nam.  
ĐT: (84-8) 3750 7496 - Fax: (84-8) 3877 1010

CN Hà Nội:

465 Nguyễn Trãi, Quận Thanh Xuân, Hà Nội  
ĐT: (84-4) 3854 8252 - Fax: (84-4) 3854 9257