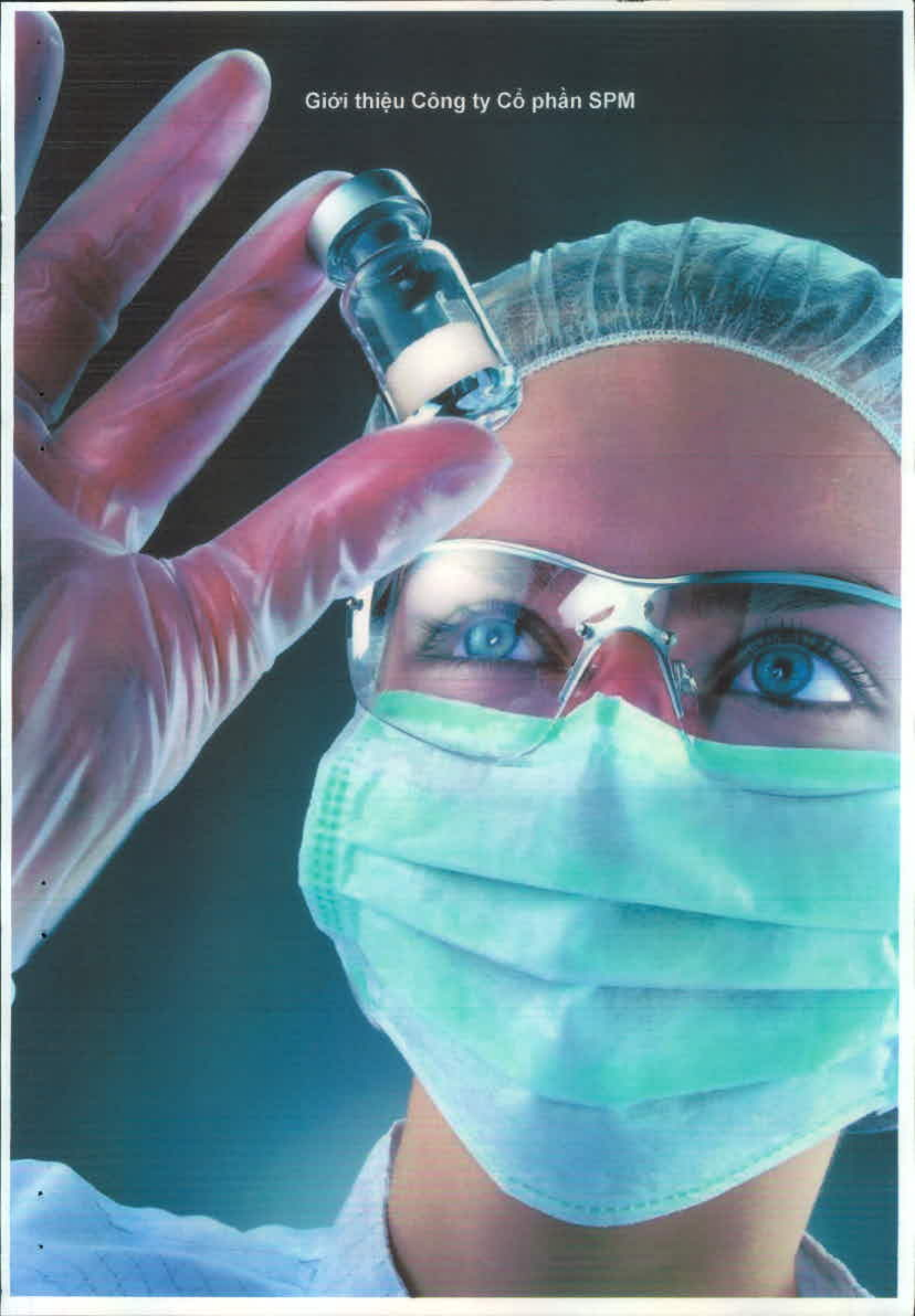


Mục lục

Số liệu chính	7
1 Thông điệp của Chủ tịch hội đồng quản trị và Tổng giám đốc	9
2 Đánh giá tình hình kinh doanh	15
2.1 Kết quả sản xuất, kinh doanh 2014	16
2.2 Báo cáo của Ban Tổng giám đốc	16
2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014 so với chỉ tiêu	16
2.2.2 Cơ cấu Doanh thu - Lợi nhuận qua các năm 2010-2014	16
2.3 Báo cáo của Ban kiểm soát	17
3 Định hướng công ty	18
3.1 Tình hình thị trường	19
3.2 Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2015	20
3.3 Chiến lược 2015	20
3.4 Tầm nhìn chiến lược 2015-2020:	21
4 Hoạt động nghiên cứu phát triển	22
5 Hoạt động sản xuất	24
5.1 Báo cáo tình hình sản xuất của nhà máy	25
5.2 Hoạt động Phòng QA	25
5.3 Hoạt động Phòng QC	26
5.4 Chi tiết thực hiện sản xuất	26
5.5 Hoạt động kho hàng	26
5.6 Tồn kho và bảo quản	26
6 Hoạt động Marketing	27
6.1 Quảng cáo, PR	28
7 Hoạt động Bán hàng	30
7.1 Kinh doanh nội địa	31
7.2 Hoạt động kinh doanh quốc tế	31
8 Nguồn nhân lực	32
8.1 Số liệu tổng quan về nhân lực của công ty	33
8.2 Chất lượng lao động	33
8.3 Chính sách thu hút nhân lực và duy trì nguồn nhân lực	33
8.4 Chính sách đào tạo và phát triển nguồn nhân lực	34
9 Trách nhiệm xã hội của công ty	35
10 Phụ lục	38
10.1 Bảng cân đối kế toán	39
10.2 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	41
10.3 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ	42
Thay đổi về Vốn cổ đông năm 2014	43

Giới thiệu Công ty Cổ phần SPM



Chất lượng quốc tế vì sức khỏe cộng đồng

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 khỏe cộng đồng, góp phần đóng góp trách nhiệm cho cộng đồng và phát triển xã hội.

Giới thiệu về Công ty Cổ phần SPM

Mã chứng khoán: SPM
Sản 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.

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 "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.

Vị thế của Công ty:

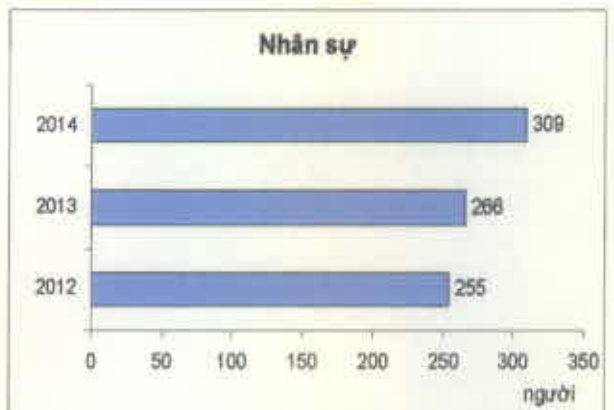
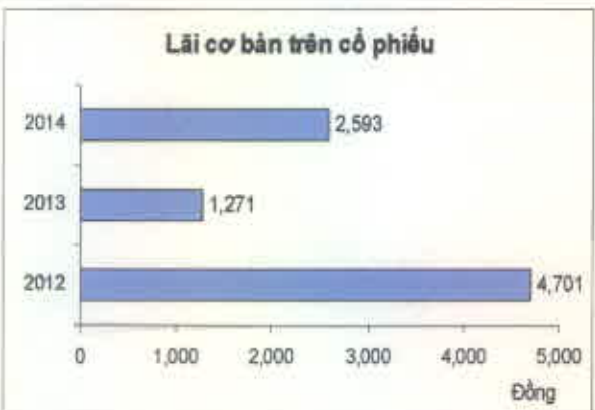
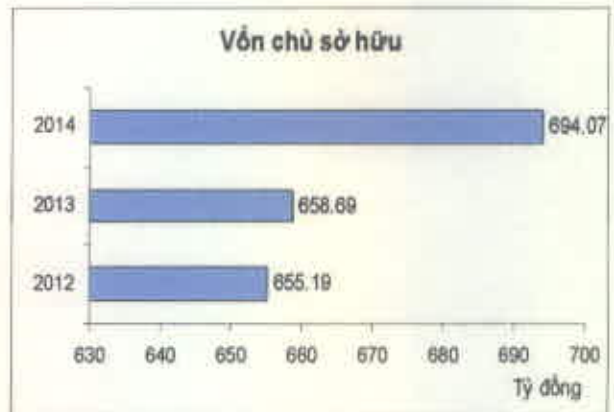
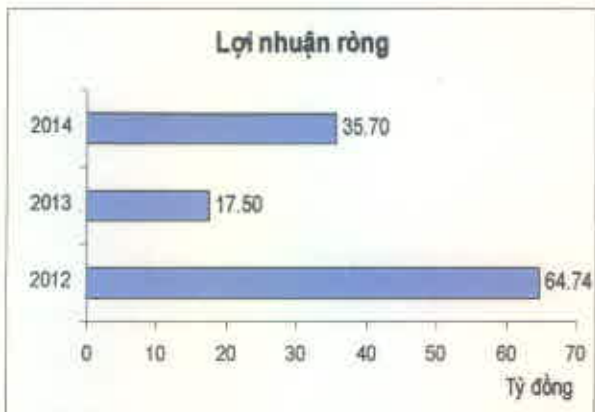
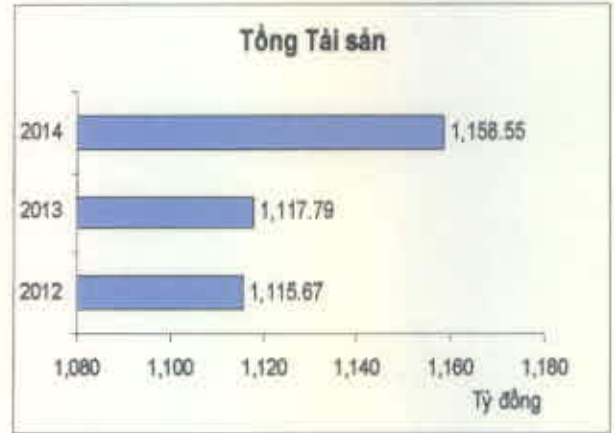
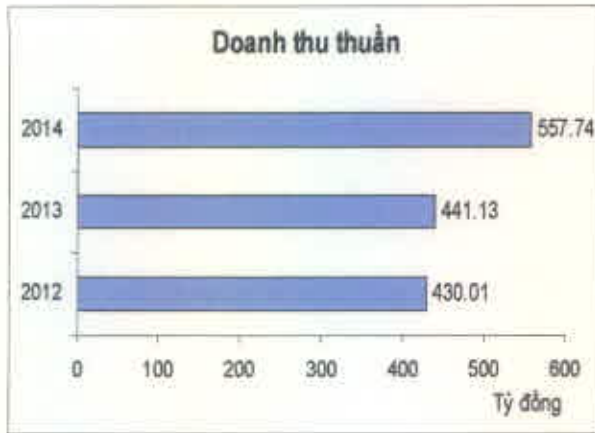
SPM là doanh nghiệp đầu tiên:

- 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.

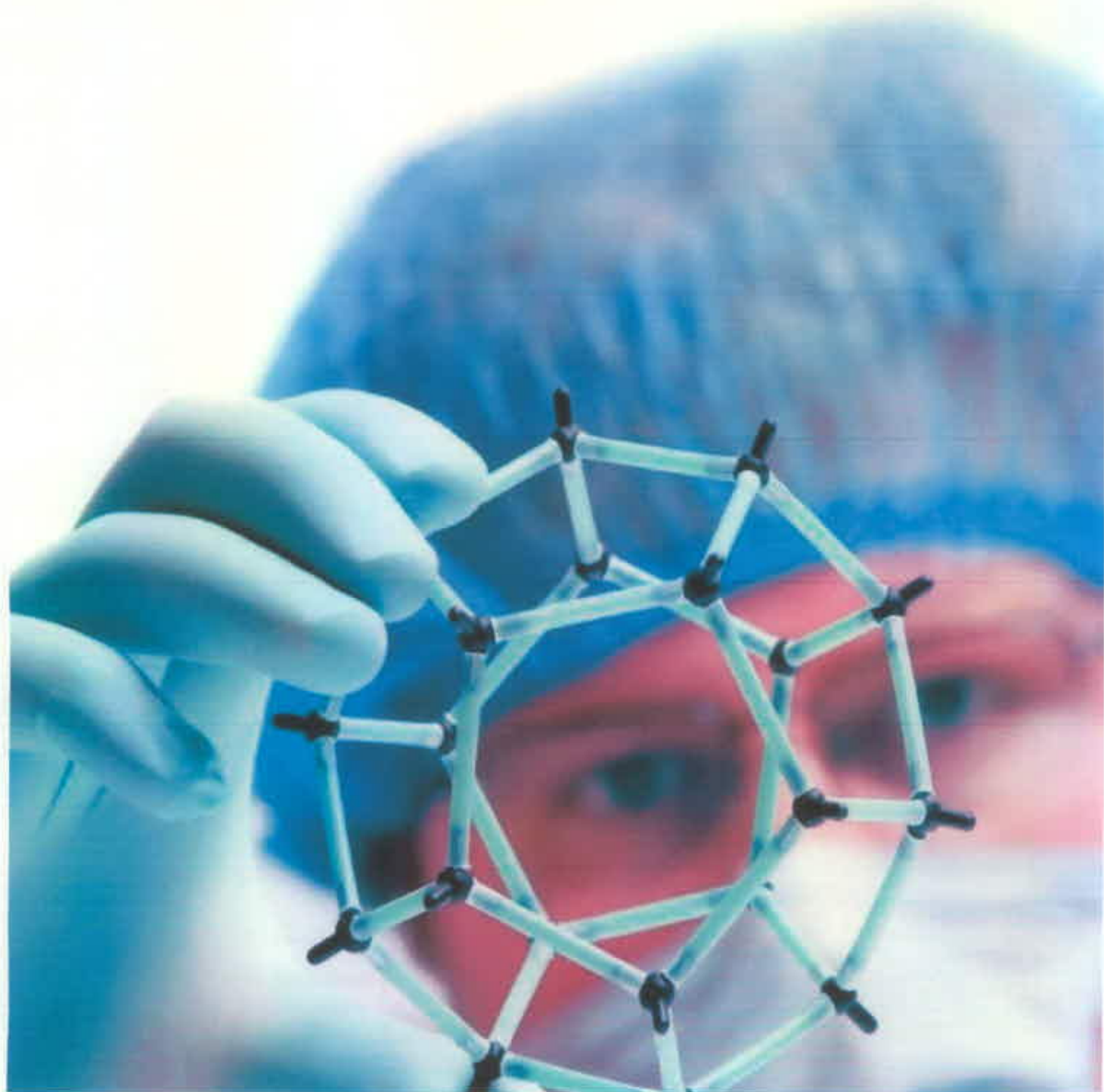
Một trong các điểm khác biệt rất lớn của SPM là định hướng xây dựng thương hiệu mạnh (nhóm MyVita – Thuốc bổ...) và đó là xu hướng của các công ty đa quốc gia. Thương hiệu này đã tạo nên sự thành công đáng kể của SPM. Trong 20 thương hiệu trong nhóm sủi Vitamin, MyVita có đến 3 thương hiệu trong năm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

Số liệu chính





1 Thông điệp của Chủ tịch hội đồng quản trị và Tổng giám đốc





Kính thưa Quý Cổ đông,

Tầm nhìn đến năm 2020, kinh tế Việt Nam có tăng trưởng nhưng chất lượng vẫn thấp. Tình hình kinh tế vĩ mô năm 2015 có cải thiện nhưng vẫn còn nhiều khó khăn như tăng tỷ giá, sức mua giảm, chi phí đầu vào tăng, thị trường tài chính thiếu vốn cho sản xuất-kinh doanh. Điều đó ảnh hưởng đến kết quả cũng như kế hoạch của công ty.

Về ngành dược thì vẫn có những điểm tốt là quy mô thị trường dược chưa cao (3.74 tỷ USD) nhưng dân số đông (91 triệu dân) cho thấy quy mô thị trường còn rất tốt. Tăng trưởng thị trường ở mức độ tốt 16%-18%. Chi tiêu thuốc của đầu người tăng hàng năm theo mức độ tăng GDP của Việt Nam. Người dân mỗi lúc quan tâm đến sức khỏe nhiều hơn. Những nguy cơ trong ngành như các điều kiện mới đấu thầu, đối thủ cạnh tranh nước ngoài gia tăng hoạt động tại Việt Nam, các công ty trong nước cũng mạnh lên đáng kể và gia tăng sức cạnh tranh. Môi trường ngành cũng có nhiều thách thức và cơ hội, HĐQT đã có chiến lược và tầm nhìn 2015-2020 để đảm bảo tăng trưởng tốt.

Tình hình công ty vẫn chịu nhiều tác động của môi trường kinh doanh. Chiến lược chính là tập trung vào lĩnh vực cốt lõi là dược phẩm. Điều đó giúp cho công ty có việc tập trung cao vào lĩnh vực mà công ty đã có thế mạnh hàng chục năm nay. Căn cứ vào điều kiện thị trường và nội lực công ty, HĐQT đề xuất kế hoạch mới trong năm 2015 là không cao mà là tập trung vào nâng cao chất lượng tăng trưởng hơn là quy mô tăng trưởng. Chiến lược này làm tiền đề để công ty có giai đoạn tăng trưởng mạnh vào năm 2016-2020.

Những lợi thế về chất lượng, thương hiệu, hệ thống phân phối giúp công ty có những nền tảng tốt để phát triển. Tuy nhiên, trước môi trường kinh doanh hiện tại và tương lai có gia tăng sức ép, công ty đã có chiến lược chuẩn bị cho sự phát triển trong giai đoạn cạnh tranh toàn cầu. Một trong những điểm đổi mới là đổi mới về chiến lược, hệ thống quản lý và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực để đổi mới nâng tầm công ty ở một cấp độ mới nhằm hoàn thành những mục tiêu cao hơn, nâng cao chất lượng tăng

trường. SPM cũng tập trung vào mảng cốt lõi là dược phẩm. Điểm mạnh của SPM là chất lượng sản phẩm, hiệu quả về sản xuất tiếp tục được khai thác như sản xuất hàng của công ty, gia công, sản xuất nhượng quyền. Hệ thống phân phối tốt là tiền đề tốt nhưng công ty đẩy mạnh hiệu quả của kênh phân phối để đẩy mạnh doanh thu. Những thương hiệu mạnh dẫn đầu thị trường như Myvita là cơ hội để công ty tăng sản phẩm mới điều đó giúp tăng doanh thu và thương hiệu dẫn đầu. Định hướng đầu tư marketing để đẩy mạnh doanh thu từng sản phẩm chủ lực cao sẽ giúp cho việc tăng trưởng có chất lượng cao.

Cơ hội của thị trường khá tốt, việc phát triển của công ty vẫn còn có khả năng thành công cao. HĐQT mong muốn công ty tăng trưởng trong giai đoạn 2015-2020 cao hơn giai đoạn 2010-2014 ít nhất 20%. Chúng tôi nỗ lực nhiều hơn nữa để tạo sự tăng trưởng đột phá mà khởi đầu từ 2015 và mạnh mẽ vào năm 2016.

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 khoẻ cộng 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 HĐQT 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,

Kết quả năm 2014 đạt được về doanh thu 557,7 tỷ đồng, lợi nhuận ròng đạt 35,7 tỷ đồng. Kết quả này cũng tương đối khả quan nhưng công ty sẽ nỗ lực làm tốt hơn trong tương lai. Ban điều hành đã liên tục có những chiến lược và kế hoạch nhằm thích nghi với điều kiện cạnh tranh và thị trường.

Mục tiêu 2015 dự kiến cao hơn năm 2014. Để đạt được những mục tiêu này, công ty có các chiến lược cụ thể như chiến lược sản phẩm, sản xuất đến bán hàng và marketing. Về sản phẩm, chúng tôi đã cơ cấu lại danh mục sản phẩm, cắt giảm chi phí, mạnh dạn cắt giảm những sản phẩm có mức sinh lời thấp, nâng cao chất lượng sản phẩm, đồng thời tăng sản phẩm mới có chất lượng điều trị cao và nhu cầu lớn từ thị trường. Việc tăng doanh thu ở thị trường nội địa như cơ cấu lại thị trường, tập trung hoạt động marketing để tăng doanh thu và đặc biệt là xây dựng giá trị thương hiệu với khách hàng mục tiêu, tăng kênh bán hàng và dịch vụ chăm sóc khách hàng là hệ thống phân phối với người tiêu dùng cuối cùng.

Ban Tổng Giám đốc sẽ tiếp tục nỗ lực và nhận định hướng từ HĐQT để hoàn thành mục tiêu của Đại hội đồng cổ đông giao. Đồng thời nâng cao chất lượng quản trị, hệ thống quản lý và chất lượng của đội ngũ nguồn nhân lực để làm tiền đề cho việc đạt kết quả của những năm sau cao hơn, đưa công ty vào quỹ đạo tăng trưởng mới có chất lượng cao, tăng trưởng mạnh và bền vững.

Ban TGD cũng rất mong nhận được định hướng và sự chia sẻ từ HĐQT cũng như Đại hội đồng cổ đông để đưa công ty phát triển cao hơn nữa.

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

Nguyễn Thế Kỳ

**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 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. Số lượng nắm giữ: 4.350.690, tỷ lệ nắm giữ: 31,08%

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 kỳ - Ủy viên hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám Đốc

Ông Kỳ 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 vượng 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 Kỳ
Tổng Giám đốc
Phụ trách chung



Văn Tát Chiến
Phó Tổng Giám
đốc
Phụ trách kinh
doanh



Huỳnh Phú Hải
Phó Tổng Giám
đốc
Phụ trách tài
chính, marketing



Bùi Công Sơn
Kế toán trưởng

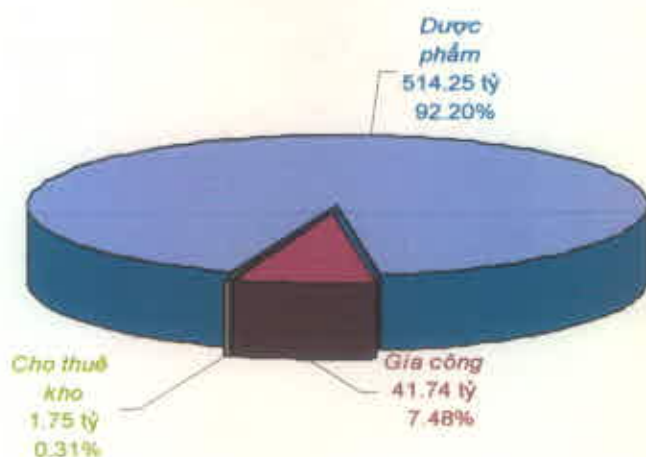
Kế toán

2 Đánh giá tình hình kinh doanh



2.1 Kết quả sản xuất, kinh doanh 2014

Tổng doanh thu đạt 557,74 tỷ đồng, trong đó: Dược phẩm chiếm 92.20% cơ cấu doanh thu 2014.



2.2 Báo cáo của Ban Tổng giám đốc

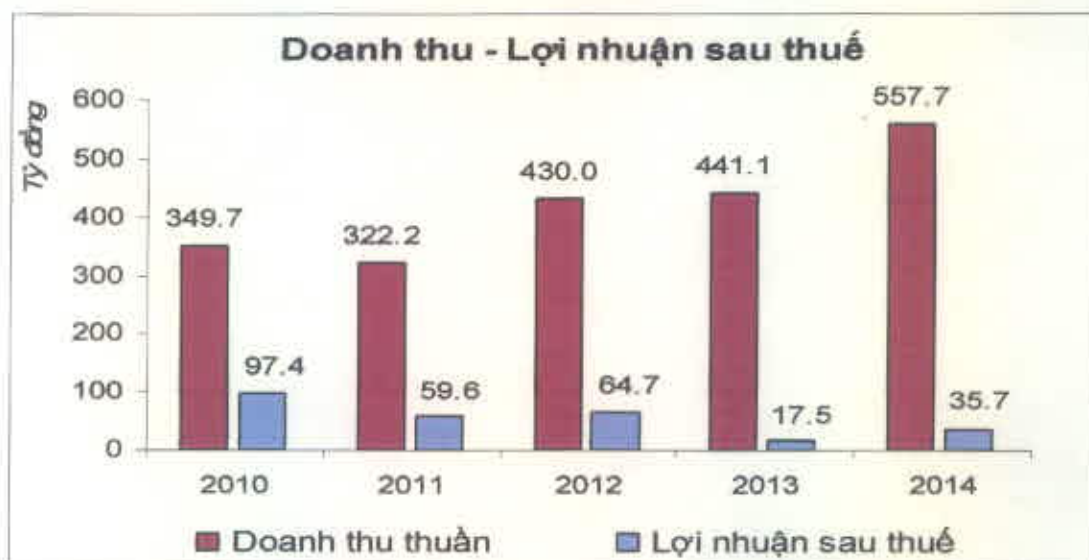
2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2014 so với chỉ tiêu

Doanh thu đạt 123,94% so với chỉ tiêu kế hoạch 2014, nhưng Lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 89,25% kế hoạch, so với năm 2013 tăng trưởng 103,95%.

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	% Thực hiện/ Kế hoạch 2014	% Thực hiện 2014/ Thực hiện 2013
Doanh thu thuần	441,1	450,0	557,7	123,94%	126,43%
Lợi nhuận sau thuế	17,5	40,0	35,7	89,25%	203,95%

2.2.2 Cơ cấu Doanh thu - Lợi nhuận qua các năm 2010-2014



2.3 Báo cáo của Ban kiểm soát

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

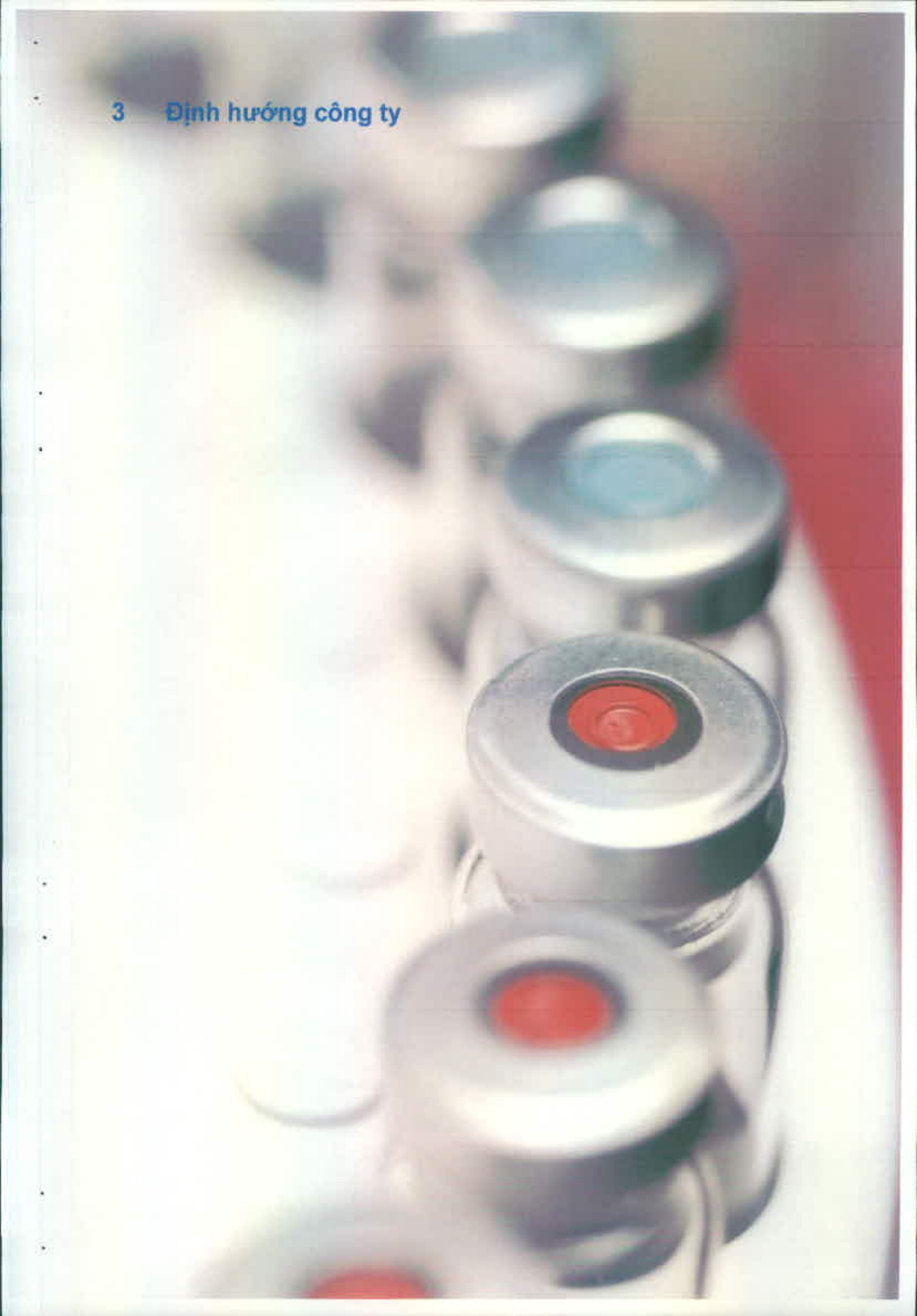
Kiểm soát mục tiêu, chiến lược: theo sát kế hoạch, mục tiêu đã đề ra nhằm đảm bảo kết quả Doanh thu – lợi nhuận hoàn thành chỉ tiêu đã đề ra.

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 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.

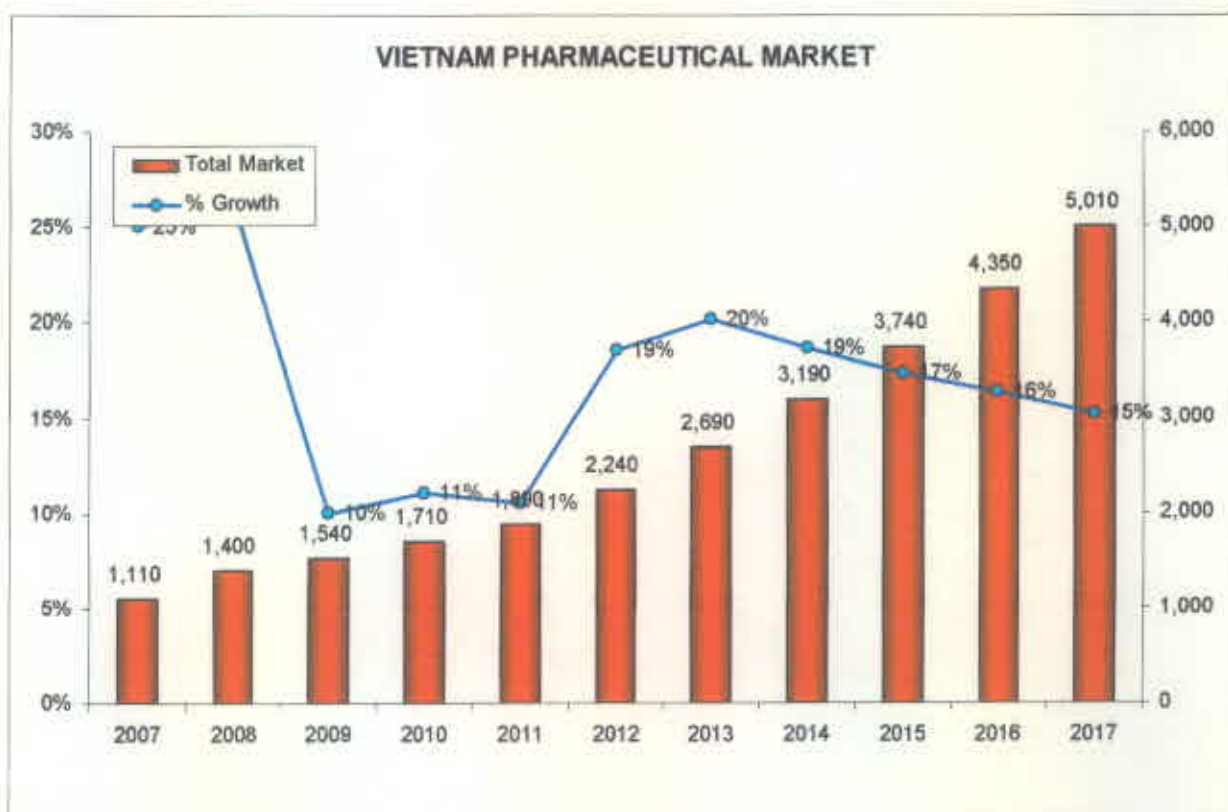
3 Định hướng công ty



3.1 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 đều đặn 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 Sĩ) 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%.

3.2 Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2015

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2014	Kế hoạch 2015	Tăng trưởng
Vốn điều lệ	tỷ đồng	140,0	140,0	0,0%
Doanh thu thuần	tỷ đồng	557,7	560,0	0,4%
Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	35,7	41,0	14,8%
Tỷ suất Lợi nhuận/ Doanh thu	%	6,4%	7,3%	14,4%
Tỷ suất Lợi nhuận/ VDL	%	25,5%	29,3%	14,8%

3.3 Chiến lược 2015

Để đạt mục tiêu cơ bản: doanh thu 560 tỷ, lợi nhuận 41 tỷ đồng, công ty đề xuất một số chiến lược tóm tắt:

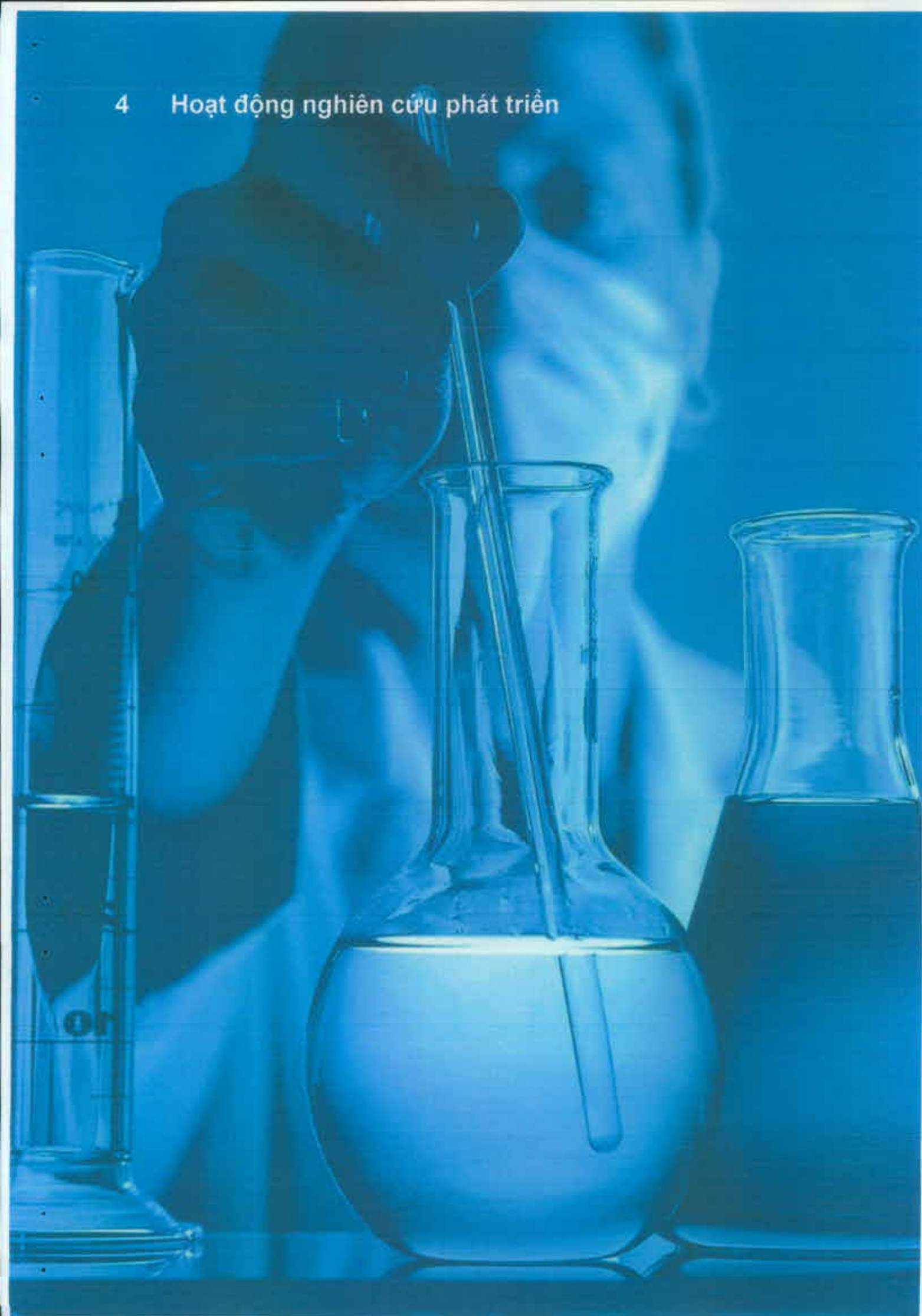


3.4 Tầm nhìn chiến lược 2015-2020:

Công ty tập trung cao nhất vào lĩnh vực cốt lõi là dược phẩm. Các dự án đầu tư được tiếp tục thoái vốn để tập trung mạnh vào ngành dược phẩm. Tầm nhìn đến những năm 2015-2020 như sau:

- Tiếp tục định hướng chất lượng quốc tế: SPM trở thành top 3 công ty trong nước có chất lượng cao trong ngành.
- Trở thành top 10 công ty có doanh thu lớn nhất thị trường.
- Trở thành một trong 5 công ty dược có giá trị thị trường tốt nhất trong ngành.
- Liên doanh, hợp tác với các doanh nghiệp nước ngoài để tăng tốc độ phát triển doanh thu cao hơn trung bình ngành.
- Đẩy mạnh việc xâm nhập và phát triển thị trường nước ngoài.

4 Hoạt động nghiên cứu phát triển



Cải tiến các sản phẩm hiện đang sản xuất để tăng chất lượng, hiệu suất sản xuất, đảm bảo hiệu quả trị liệu và giảm giá thành sản phẩm.

Nghiên cứu các sản phẩm mới và các công nghệ bào chế mới (viên ODT- viên nén tan rã nhanh trong miệng).

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, hạ sốt	Tiêu hóa	kháng sinh- Kháng virus	Ung thư	Vitamin, khoáng chất	Hô Hấp	Nhóm khác
Mypara Flu	Lomerate	Gymenyl	Condova	Perubore	Eugintol syrup	Neuropezil 5
Mypara Plus	Bipando	Vamidol	Dilonas	Glucamesh 750	Recotus light	Progentin 200
Mypara 650	Pylodi	Efeladin	Tyracan 100	Myvita beauty collagen		Besfoben
				Superton, new		
				Sinuspax		
				Bioprotus		
				Euplit		

2.5.1 Báo cáo tình hình sản xuất của nhà máy

Sản lượng của nhà máy

STT	NHÓM SẢN PHẨM	ĐVT	NĂM 2013	NĂM 2014
1	Thuốc Gói	gói	1,122,437	3.422.842
2	Thuốc Kem	tuýp	871,724	1.191.497
3	Viên bao	viên	63,777,887	93.098.719
4	Viên đặt phụ khoa	viên	1,040,000	1.395.806
5	Viên nang cứng	viên	32,626,272	19.337.614
6	Viên nén	viên	70,622,048	101.559.400
7	Viên nang mềm	viên	85,089,775	115.313.890
8	Viên nén sủi	viên	74,785,566	105.445.890
9	Dạng đóng gói khác	viên	390,000	4.388.651
	Tổng		330,325,709	445.154.309

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.

2.5.2 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 2014)
- Thẩm định QTSX cho 9 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

2.5.3 Hoạt động Phòng QC

Củng cố, phát huy hệ thống kiểm tra chất lượng đạt tiêu chuẩn GLP (trong tiêu chuẩn GMP-WHO do Bộ Y tế kiểm tra và chứng nhận) và ISO 9001 - 2008, đảm bảo hoạt động kiểm nghiệm chính xác và hiệu quả.

- Kiểm nghiệm 100% nguyên liệu đầu vào cho sản xuất.
- Kiểm nghiệm bán thành phẩm trong quá trình sản xuất kịp thời ngăn chặn, xử lý các trường hợp sai sót, không đạt, để 100% sản phẩm xuất xưởng đều đạt tiêu chuẩn.
- Kiểm nghiệm 100% thành phẩm kịp thời đáp ứng kế hoạch kinh doanh, bán hàng.
- Đào tạo chuyên sâu lĩnh vực GLP, bảo vệ môi trường (theo kế hoạch đào tạo năm 2014)
- Đảm bảo 100% thiết bị được hiệu chuẩn theo qui định.
- Đáp ứng 100% yêu cầu kiểm soát môi trường cho sản xuất.
- Đáp ứng 100% công tác thẩm định qui trình sản xuất và qui trình vệ sinh.
- Hoàn thành thẩm định thêm 5 phương pháp phân tích thành phẩm.
- Theo dõi độ ổn định các sản phẩm mới (hoặc thay đổi công thức, quy trình).
- Đảm bảo 100% chất thải được thu gom và xử lý đạt yêu cầu của Bộ Y tế

2.5.4 Chi tiết thực hiện sản xuất

STT	Kiểm tra chất lượng	Năm 2013		Năm 2014		Tăng/ giảm (lô)
		Số lượng lô	Hoạt chất (chỉ tiêu)	Số lượng lô	Hoạt chất (chỉ tiêu)	
1	Thành phẩm (xuất Xưởng)	1.164	5.830	1.624	8.120	+ 460
2	Thành phẩm tái kiểm, xử lý khiếu nại	50	250	45	225	- 05
3	Bán thành phẩm	290	870	304	912	+ 14
4	Mẫu thuốc nghiên cứu (NCPT)	131	262	152	304	+ 21
5	Nghiên cứu (theo dõi) độ ổn định	63	252	51	204	- 12
6	Nguyên liệu nhập kho	871	3.484	1.218	4.872	+ 347
7	Nguyên liệu tái kiểm	27	108	37	148	+ 10
8	Nguyên liệu đánh giá NCC	16	64	22	88	+ 06
9	Chất đối chiếu	32	128	48	192	+ 16
10	Bao bì	1.278	1.278	1.944	1.944	+ 666
	TỔNG	4.090	13.190	5.445	15.384	+1.355

2.5.5 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

2.5.6 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

6 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.

2.6.1 Quảng cáo, PR



Counter tại Nhà thuốc - Hiệu thuốc



Nhãn hàng MyVita tài trợ Chương trình Thử tài dự đoán World Cup 2014 cùng với Báo Tuổi trẻ



Tài trợ Đại hội TDTT TP.HCM 2014

Hoạt động chào đón World Cup 2014



Tài trợ Giải bóng đá Yeah1 Cup



Event Âm nhạc kết nối Tuổi trẻ tại Đà Lạt



Ra mắt sản phẩm mới chăm sóc sắc đẹp MtyVita Collagen



Event Quyền năng Phái đẹp



Lễ hội Mưa tại Đà Lạt



Lễ hội Nhảy Flashmob

7 Hoạt động Bán hàng



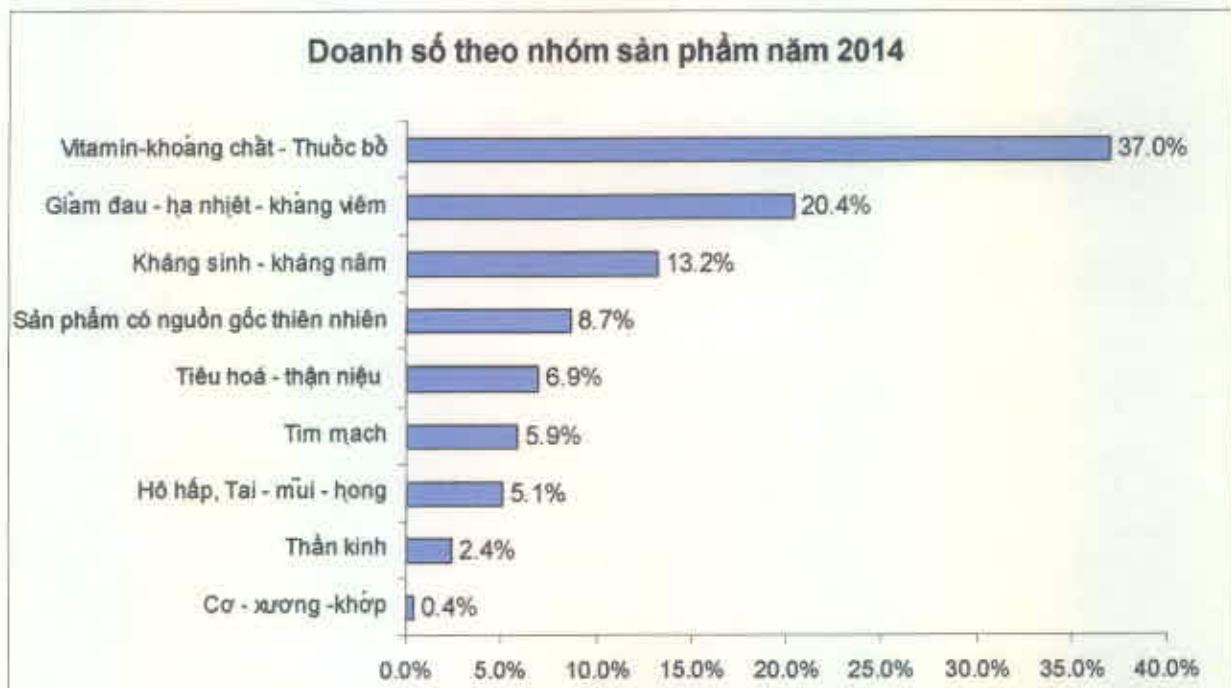
2.7.1 Kinh doanh nội địa

Kinh doanh nội địa chiếm hầu hết doanh thu dược phẩm của công ty, chiếm tỷ lệ 98.52%

Doanh thu thuần năm 2014 đạt 557,7 tỷ đồng, trong đó doanh thu dược phẩm đạt 514,2 tỷ đồng chiếm 92.2% tổng doanh thu. Còn lại Doanh thu về gia công đạt 41,7 tỷ đồng chiếm 7.48%; hoạt động cho thuê kho đạt 1.75 tỷ đồng chiếm 0.3%

Trong cơ cấu doanh thu dược phẩm, Doanh thu hàng xuất khẩu đạt 505.634 USD (tương đương 8.2 tỷ đồng) chiếm 1.6%

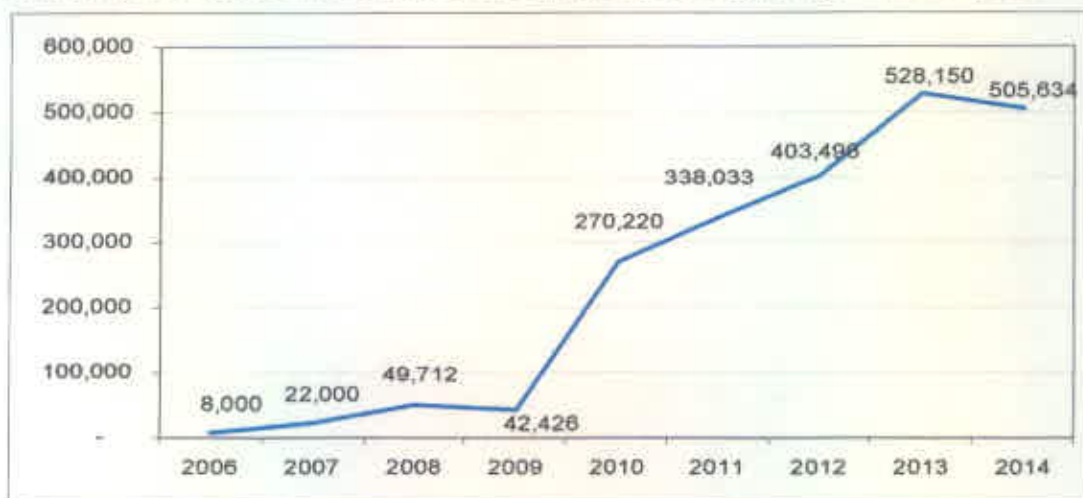
Nhóm Vitamin khoáng chất vẫn là nhóm chiếm tỷ trọng cao nhất trong doanh thu 37% (năm 2013 là 32%) phù hợp với chiến lược phát triển của SPM, giảm đau – hạ nhiệt – kháng viêm chiếm 20% (năm 2013 chiếm 14%)



2.7.2 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.

Trong năm 2014, SPM xúc tiến phát triển vào thị trường Công gô, Nigeria, Hàn Quốc.



8 Nguồn nhân lực

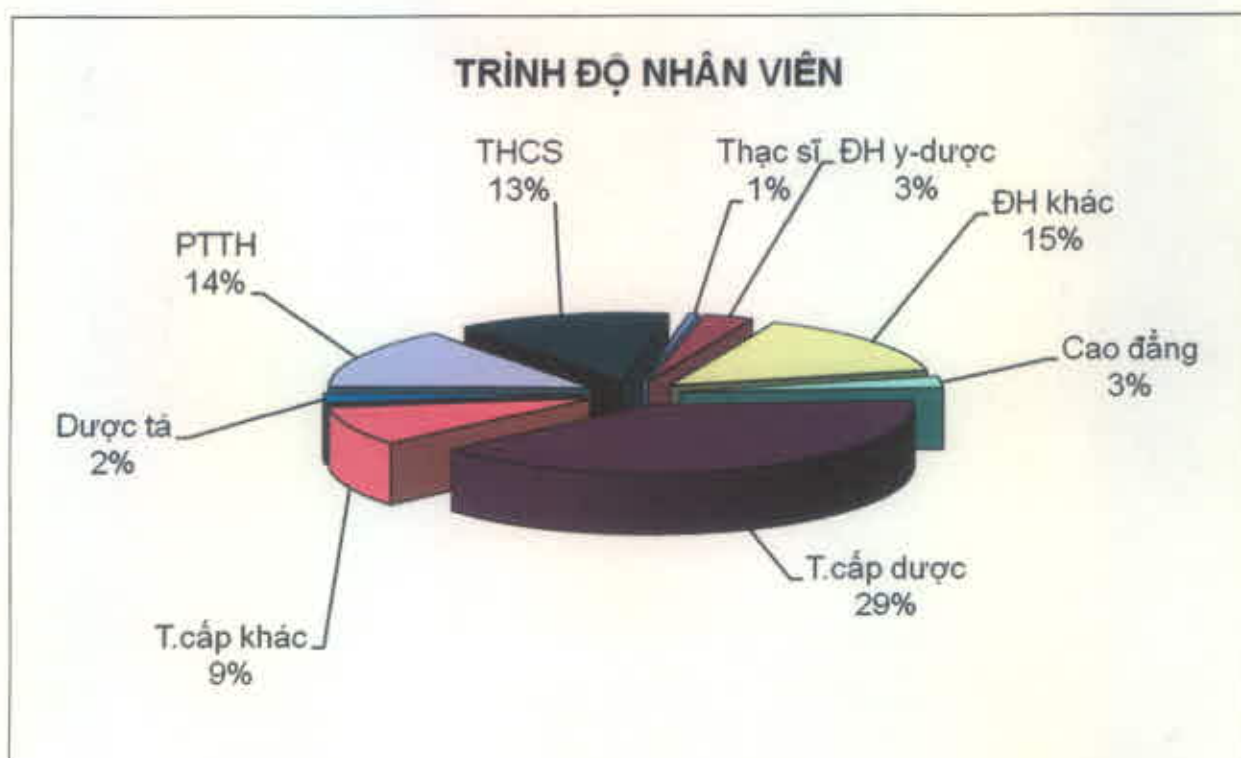


8.1 Số liệu tổng quan về nhân lực của công ty

Bộ phận	Trình độ	Số lượng	Tỷ trọng	Giới tính	Số lượng	Tỷ trọng
Khối Văn phòng	Thạc sỹ	2	1%	Nam	65	22%
	Đại học	49	16%			
	Cao đẳng, trung cấp	56	19%	Nữ	51	17%
	Lao động phổ thông	9	3%			
Khối sản xuất	Đại học	7	2%	Nam	68	23%
	Cao đẳng, trung cấp	96	32%			
	Lao động phổ thông	80	27%	Nữ	115	38%
Tổng cộng		299			299	

8.2 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.



8.3 Chính sách thu hút nhân lực và duy trì nguồn nhân lực

- Với lợi thế là một trong những nhà sản xuất và phân phối dược phẩm hàng đầu tại Việt Nam, đồng thời với tiềm lực tài chính vững mạnh, công ty luôn thu hút một lượng lớn nguồn nhân sự trong cũng như ngoài nước.

- 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,
- 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.

8.4 Chính sách đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

Công ty cũng xác định đào tạo và 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 việc tổ chức đào tạo nội bộ do các Trưởng phòng hoặc Ban Tổng Giám đốc trực tiếp huấn luyện.

9 Trách nhiệm xã hội của công ty



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 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 2014, SPM liên tục tổ chức các chương trình khám bệnh, cấp phát thuốc, tặng quà miễn phí cho người dân vùng sâu vùng xa, người già neo đơn, hoàn cảnh khó khăn chưa có điều kiện chăm sóc sức khỏe: Bình Định, Bình Thuận, Long An, Kiên Giang...



Vui Tết thiếu nhi

Chăm lo một cái tết thiếu nhi đầy ý nghĩa là một hoạt động thường niên của Công ty Cổ Phần 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.



10 Phụ lục



10.1 Bảng cân đối kế toán

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
TÀI SẢN					
A-	TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		706.050.008.760	659.654.924.182
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	1.432.201.175	6.125.237.523
1.	Tiền	111		1.432.201.175	6.125.237.523
2.	Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		80.781.103.364	93.265.648.574
1.	Đầu tư ngắn hạn	121	V.2	91.881.103.364	93.265.648.574
2.	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129	V.3	(11.100.000.000)	-
III.	Các khoản phải thu	130		568.934.331.904	519.224.723.610
1.	Phải thu khách hàng	131	V.4	496.365.206.814	444.120.716.950
2.	Trả trước cho người bán	132	V.5	7.300.895.209	8.762.913.787
3.	Các khoản phải thu khác	135	V.6	73.222.759.474	68.026.315.908
4.	Dự phòng phải thu khó đòi	139	V.7	(7.954.529.593)	(1.685.223.035)
IV.	Hàng tồn kho	140		53.028.677.202	38.156.062.144
1.	Hàng tồn kho	141	V.8	53.832.134.161	39.141.863.226
2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	V.9	(803.456.959)	(985.801.082)
V.	Tài sản ngắn hạn khác	150		1.873.695.115	2.883.252.331
1.	Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.10	1.027.519.546	362.134.160
2.	Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		327.352.304	1.955.828.927
3.	Thuế và các khoản phải thu Nhà nước	154	V.22	-	190.068.674
4.	Tài sản ngắn hạn khác	158	V.11	518.823.265	375.220.570
B-	TÀI SẢN DÀI HẠN	200		452.497.329.748	458.134.852.589
I.	Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
II.	Tài sản cố định	220		379.554.719.277	384.416.561.484
1.	Tài sản cố định hữu hình	221	V.12	88.671.391.742	94.778.904.969
	Nguyên giá	222		201.071.412.363	194.117.937.127
	Giá trị hao mòn lũy kế	223		(112.400.020.621)	(99.339.032.158)
2.	Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
3.	Tài sản cố định vô hình	227	V.13	5.289.554.005	5.378.479.289
	Nguyên giá	228		7.413.228.378	7.329.976.178
	Giá trị hao mòn lũy kế	229		(2.123.674.373)	(1.951.496.889)
4.	Xây dựng cơ bản dở dang	230	V.14	285.593.773.530	284.259.177.226
III.	Bất động sản đầu tư	240		-	-
IV.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		71.296.296.825	71.296.296.825
1.	Đầu tư vào các công ty liên kết	252	V.15	26.971.296.825	26.971.296.825
2.	Đầu tư dài hạn khác	258	V.16	44.325.000.000	44.325.000.000
V.	Tài sản dài hạn khác	260		1.646.313.646	2.421.994.280
1.	Chi phí trả trước dài hạn	261	V.17	1.416.285.920	2.421.994.280
2.	Tài sản thuế TNDN hoãn lại	262	V.18	230.027.726	-
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		1.158.547.338.508	1.117.789.776.771

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
NGUỒN VỐN				
A- NỢ PHẢI TRẢ	300		464.482.265.865	459.095.292.237
I. Nợ ngắn hạn	310		241.579.432.615	236.154.197.672
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.19	173.180.032.404	157.254.283.109
2. Phải trả người bán	312	V.20	16.183.487.671	26.911.373.520
3. Người mua trả tiền trước	313	V.21	1.036.519.650	518.730.208
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.22	2.255.873.041	4.879.475.449
5. Phải trả người lao động	315	V.23	2.462.801.234	2.145.496.996
6. Chi phí phải trả	316	V.24	2.360.326.145	572.618.274
7. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.25	44.100.392.470	43.872.220.116
8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		-	-
II. Nợ dài hạn	330		222.902.833.250	222.941.094.565
1. Phải trả dài hạn khác	333	V.26	222.902.833.250	222.902.833.250
2. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335		-	28.261.315
3. Doanh thu chưa thực hiện	338		-	-
B- VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		694.065.072.643	658.694.484.534
I. Vốn chủ sở hữu	410		694.065.072.643	658.694.484.534
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	V.27	140.000.000.000	140.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	V.27	210.885.368.500	210.885.368.500
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413		-	-
4. Cổ phiếu quỹ	414	V.27	(10.036.370.000)	(10.036.370.000)
5. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	V.27	353.216.074.143	317.845.486.034
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
TỔNG NGUỒN VỐN	440		1.158.547.338.508	1.117.789.776.771

10.2 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Năm 2014	Năm 2013
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	656.883.342.543	521.298.163.096
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.1	99.145.743.891	80.167.367.593
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.1	557.737.598.652	441.130.795.503
4	Giá vốn hàng bán	11	VI.2	423.846.671.931	356.884.853.180
5	Lợi nhuận gộp	20		133.890.926.721	84.245.942.323
6	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.3	6.339.502.052	14.997.162.872
7	Chi phí tài chính	22	VI.4	25.420.251.788	30.196.202.544
	<i>Trong đó: chi phí tài chính</i>	23		<i>13.592.817.983</i>	<i>16.786.729.966</i>
8	Chi phí bán hàng	24	VI.5	55.921.753.066	37.198.683.089
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.6	18.150.811.344	11.479.358.025
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		40.737.612.575	20.368.861.537
11	Thu nhập khác	31		207.413.763	110.633.338
12	Chi phí khác	32		91.292.663	253.671.526
13	Lợi nhuận khác	40		116.121.100	(143.038.188)
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		40.853.733.675	20.225.823.349
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	V.20	5.421.681.329	2.544.956.845
16	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52		(268.289.042)	176.580.826
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		35.700.341.388	17.504.285.678
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.7	2.593	1.271

10.3 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	2014 VNĐ	2013 VNĐ
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Lợi nhuận trước thuế	01		40.853.733.675	20.225.823.349
2. Điều chỉnh cho các khoản				
- Khấu hao và phân bổ	02	V.12;V.13	13.233.165.947	13.944.402.127
- Các khoản dự phòng	03	V.3; 7; 9	17.186.962.435	1.263.351.522
- Lỗi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	04	VI.3	(905.690.512)	222.586.823
- Lợi nhuận từ các hoạt động đầu tư	05	VI.3	(5.181.873.551)	(2.685.519.160)
- Chi phí lãi vay	06	VI.4	13.592.817.983	16.786.729.966
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08		78.779.115.977	49.757.374.627
- Tăng, giảm các khoản phải thu	09		(53.059.409.191)	(68.512.957.532)
- Tăng, giảm hàng tồn kho	10		(14.690.270.935)	3.726.262.562
- Tăng, giảm các khoản phải trả	11		(10.731.270.706)	(3.054.368.606)
- Tăng, giảm chi phí trả trước	12		340.322.974	713.084.077
- Tiền lãi vay đã trả	13	V.24;VI.4	(13.039.546.329)	(16.946.614.275)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14	V.22	(5.212.565.457)	(8.593.838.327)
- Tiền chi khác cho các hoạt động kinh doanh	16		-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		(17.613.623.667)	(42.911.057.474)
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; 13; 14, VII	(2.191.323.740)	(3.111.572.990)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản cố định khác	22		-	-
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		(1.587.690.950)	(12.106.357.600)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		203.145.740	45.256.494.700
5. Tiền chi đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác	25		-	(507.820.565)
6. Tiền thu hồi đầu tư, góp vốn vào các đơn vị khác	26		-	-
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	V.6;VI.3	570.583.152	1.216.299.780
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(3.005.285.798)	30.747.043.325
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			-
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	V.19	452.155.596.736	379.922.617.112
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	V.19	(436.229.847.441)	(372.579.530.272)
5. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36			-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		15.925.749.295	7.343.086.840
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		(4.693.160.170)	(4.820.927.309)
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	60	V.1	6.125.237.523	10.955.373.953
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		123.822	(9.209.121)
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	70	V.1	1.432.201.175	10.955.373.953

Thay đổi về Vốn cổ đông năm 2014

Theo số liệu chốt danh sách cổ đông SPM gần nhất tại ngày 25/10/2013:

CỔ ĐÔNG	CA NHÂN	KHỐI LƯỢNG	TỔ CHỨC	KHỐI LƯỢNG	TỔNG KHỐI LƯỢNG	TỶ LỆ
Trong nước	176	10.335.920	5	2.830.070	13.165.990	94,04%
Nước ngoài	7	18.600	5	815.410	834.010	5,96%
CỘNG	143	10.354.520	10	3.645.480	14.000.000	100,00%

Thay đổi của Cổ đông lớn trong năm

CỔ ĐÔNG LỚN	KHỐI LƯỢNG	TỶ LỆ
Đào Hữu Hoàng	4.350.690	31,08%
Đặng Ngọc Hồ	1.294.380	9,25%
Đỗ Thị Mai	1.000.000	7,14%
Vũ Thanh Hiếu	832.290	5,94%
Ngân hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	1.041.500	7,44%
Công ty CP Chứng khoán NH Sài Gòn Thương Tín	1.015.140	7,25%
TỔNG	9.534.000	68,10%