



SPM

CÔNG TY CỔ PHẦN SPM

GMP - WHO

ISO 9001: 2008

ISO 14001: 2004



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2015

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 2015	16
2.2 Báo cáo của Ban Tổng giám đốc	16
2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015 so với chỉ tiêu	16
2.2.2 Cơ cấu Doanh thu - Lợi nhuận qua các năm 2011-2015	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 2016	20
3.3 Chiến lược 2016	20
3.4 Tầm nhìn chiến lược 2016-2020:	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	32
7.2 Hoạt động kinh doanh quốc tế	32
8 Nguồn nhân lực	33
8.1 Số liệu tổng quan về nhân lực của công ty	34
8.2 Chất lượng lao động	34
8.3 Chính sách thu hút nhân lực và duy trì nguồn nhân lực	34
8.4 Chính sách đào tạo và phát triển nguồn nhân lực	35
9 Trách nhiệm xã hội của công ty	35
10 Phụ lục	40
10.1 Bảng cân đối kế toán	41
10.2 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh	46
10.3 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ	47
Thay đổi về Vốn cổ đông năm 2015	49

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 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 đông đảo 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.

Giới thiệu về Công ty Cổ phần SPM

Mã chứng khoán: SPM
Sàn giao dịch: HOSE
Tên công ty: Công ty Cổ phần SPM
Trụ sở chính: Lô 51, Đường số 2, KCN Tân Tạo, Q.Bình Tân, TP.HCM
Vốn điều lệ: 140.000.000.000 VNĐ (Một trăm bốn mươi tỷ đồng)
Website: www.spm.com.vn

Giấy CNĐKKD số 0302271207 do Sở kế hoạch và Đầu tư TP HCM cấp đăng ký lần đầu ngày 26/03/2001, đăng ký thay đổi lần thứ 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.

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 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.

Lịch sử hình thành và phát triển

Năm	Sự kiện nổi bật	Vốn điều lệ	Nhân sự
1988	Tiền thân là Công ty Dược phẩm Đô Thành hoạt động với tư cách nhà phân phối dược phẩm trực thuộc Tendipharco (Công ty Dược Quận 10).		
1995	Công ty TNHH Dược phẩm Đô Thành (Saigon Pharma) chính thức được thành lập.		
1998	Chi nhánh Saigon Pharma tại Hà Nội thành lập.		
2001	Công ty TNHH SPM chính thức ra đời với vốn điều lệ ban đầu 20 tỷ đồng. Nhà máy SPM khánh thành và đi vào hoạt động tại KCN Tân Tạo, TP.HCM, Việt Nam.	20 tỷ đồng	47
2002	Đạt chứng nhận theo tiêu chuẩn ASEAN cho dây chuyền sản xuất thuốc viên, viên nang, thuốc nhỏ mắt và thuốc dùng ngoài da GMP - Thực hành sản xuất thuốc tốt. GLP - Thực hành kiểm nghiệm thuốc tốt. GSP - Thực hành bảo quản thuốc tốt.		98
2003	Đạt chứng nhận GMP - ASEAN cho phân xưởng sản xuất viên sủi 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	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.		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
2012			256
2013			266

Vị thế của Công ty:

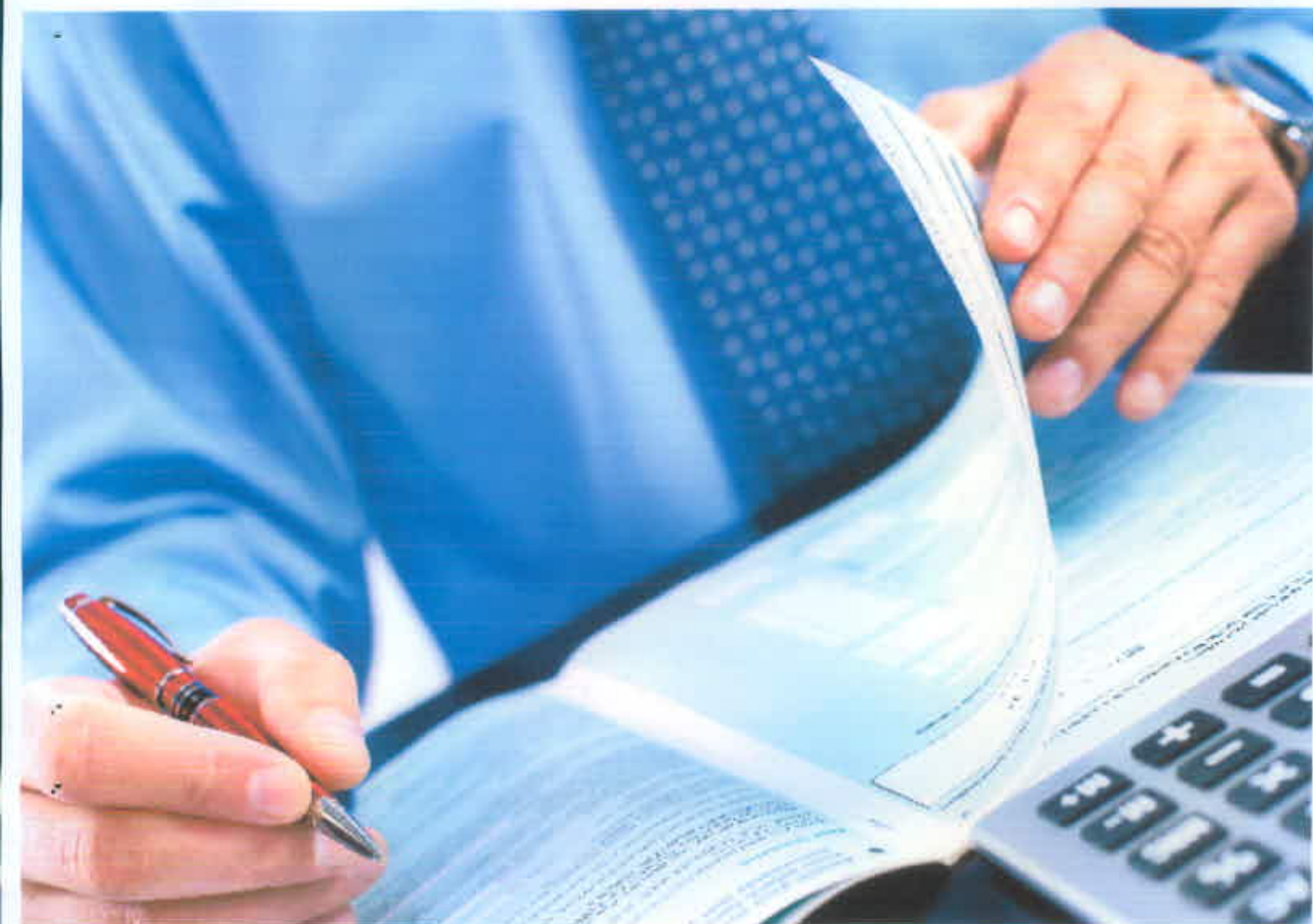
SPM là doanh nghiệp đầu tiên:

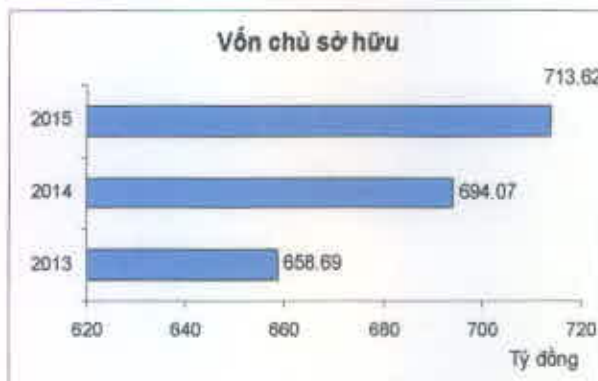
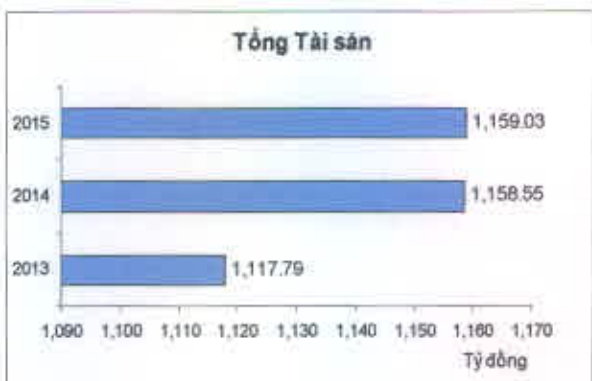
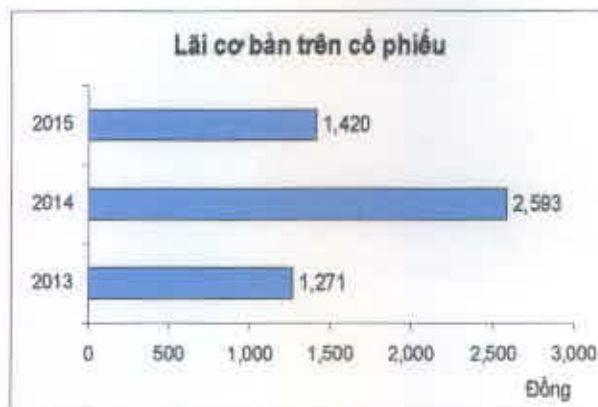
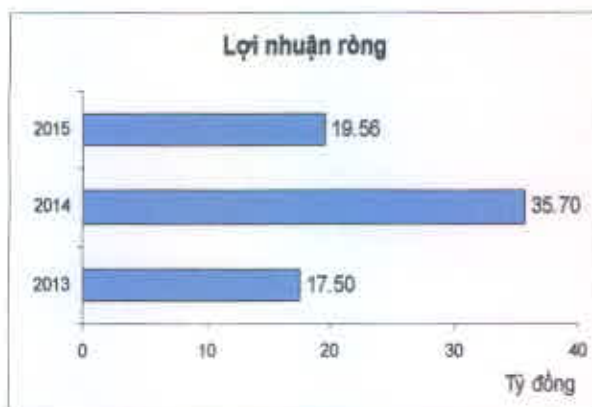
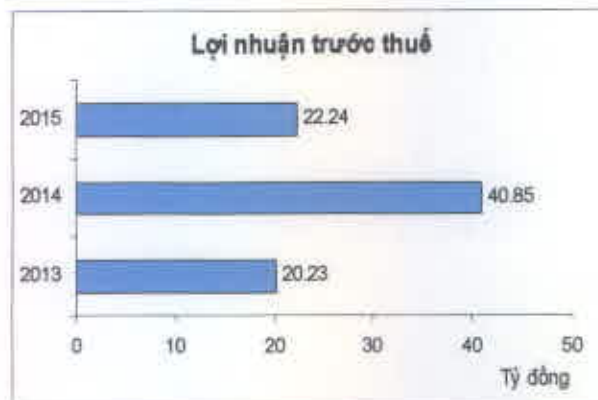
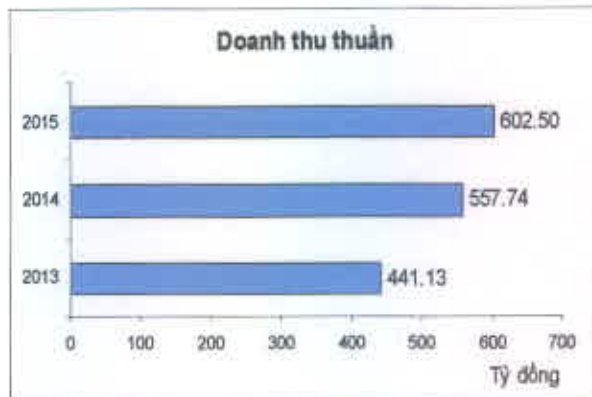
- Xây dựng được thương hiệu MyVita đứng đầu Thị trường Việt Nam trong nhiều năm liền, vượt qua các doanh nghiệp Dược hàng đầu nước ngoài.
- Xuất khẩu dược phẩm ra thị trường nước ngoài.

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 sửi 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







THÔNGIỆP 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 2016-2020 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 2016 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 2016-2020 cao hơn giai đoạn 2010-2015 ít nhất 15%. 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 khỏe 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





Kính thưa Quý Cổ đông,

Kết quả năm 2015 đạt được về doanh thu 602,50 tỷ đồng, lợi nhuận ròng đạt 19,56 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 2016 dự kiến cao hơn năm 2015. 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: 5.365.830, tỷ lệ nắm giữ: 38,97%

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: 7,26%.

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: 0,22%.

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: 1,30%.

Ông Huỳnh Phú Hải – Phó chủ tịch 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 chủ tịch HĐQT 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 Tái Chiến
Phó Tổng Giám đốc
Phụ trách kinh doanh

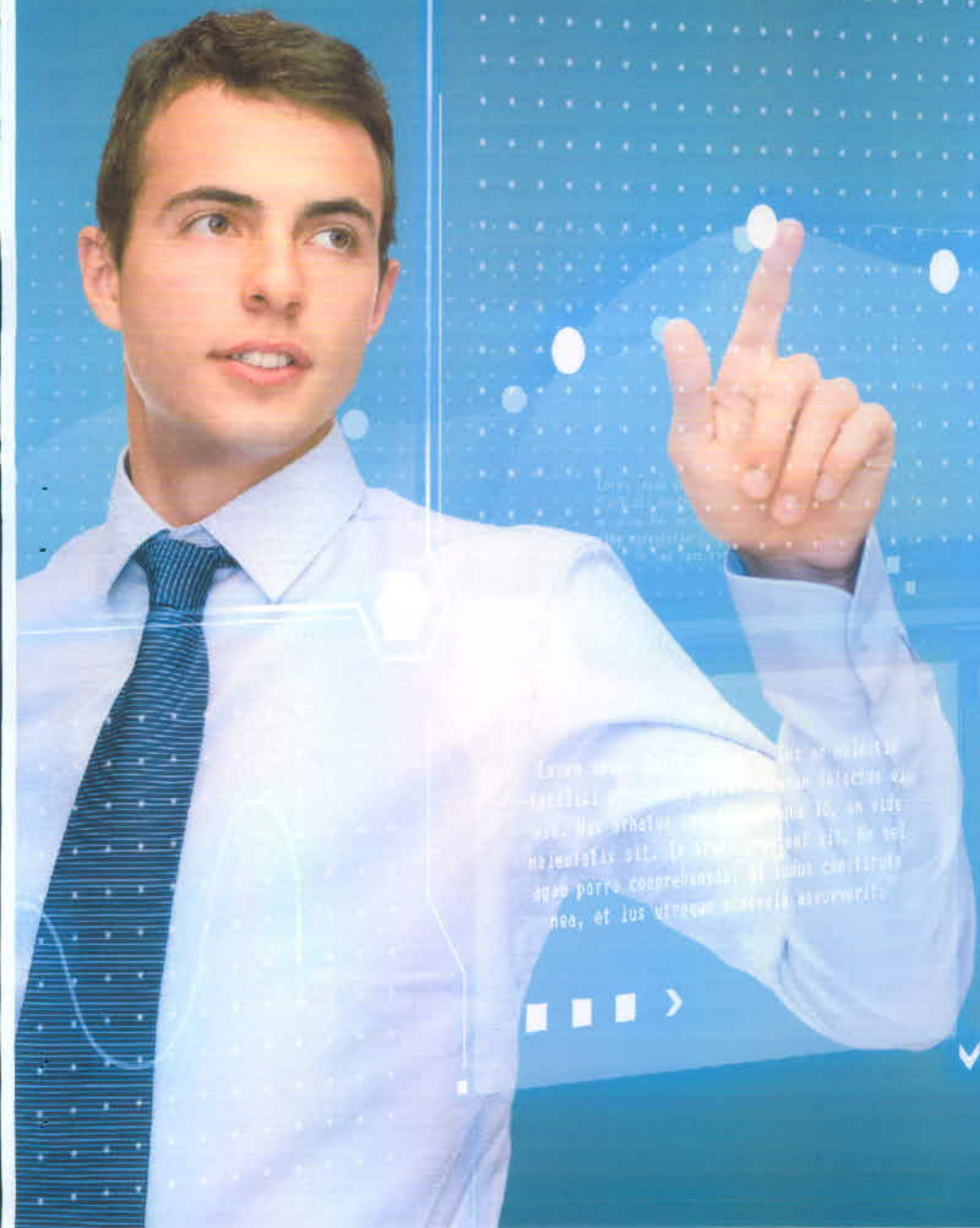


Huỳnh Phú Hải
Phó Tổng Giám đốc
Phụ trách tài chính, marketing



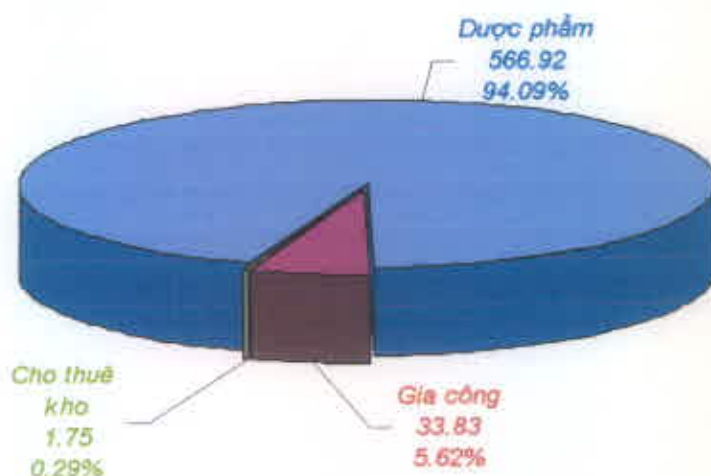
Bùi Công Sơn
Kế toán trưởng
Kế toán

ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH KINH DOANH



2.1 Kết quả sản xuất, kinh doanh 2015

Tổng doanh thu đạt 602.50 tỷ đồng, trong đó: Dược phẩm tự sản xuất chiếm 94.09% cơ cấu doanh thu 2015.



Đơn vị: Tỷ đồng

2.2 Báo cáo của Ban Tổng giám đốc

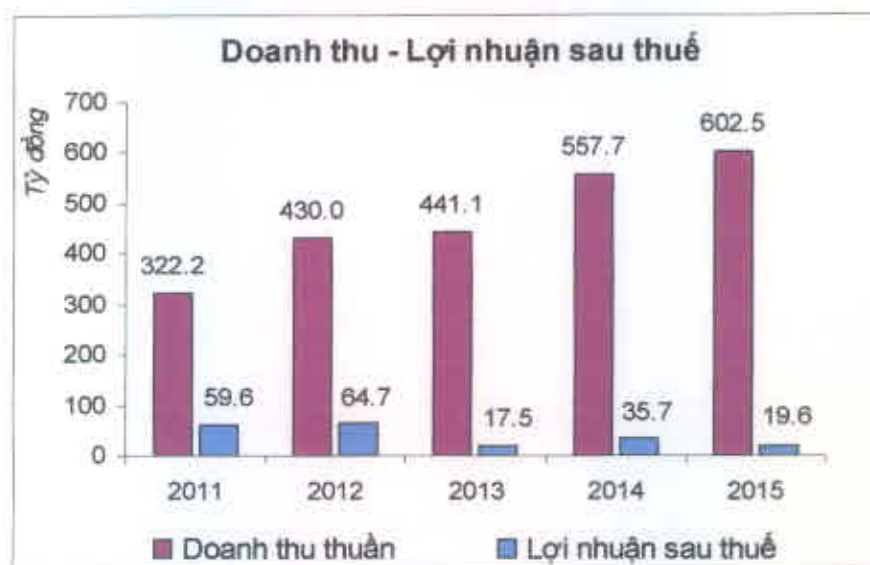
2.2.1 Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015 so với chỉ tiêu

Doanh thu đạt 107,59% so với chỉ tiêu kế hoạch 2015, nhưng Lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 43,46% kế hoạch, so với năm 2014 tăng trưởng doanh thu 108,03%.

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2014	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2015	% Thực hiện/ Kế hoạch 2015	Tăng trưởng
Doanh thu thuần	557,7	560,00	602,50	107,59%	108,03%
Lợi nhuận sau thuế	35,7	45,00	19,56	43,46%	54,79%

2.2.2 Cơ cấu Doanh thu - Lợi nhuận qua các năm 2011-2015



2.3 Báo cáo của Ban kiểm soát

: Ban kiểm soát SPM bao gồm 01 Trưởng ban kiểm soát và 01 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.

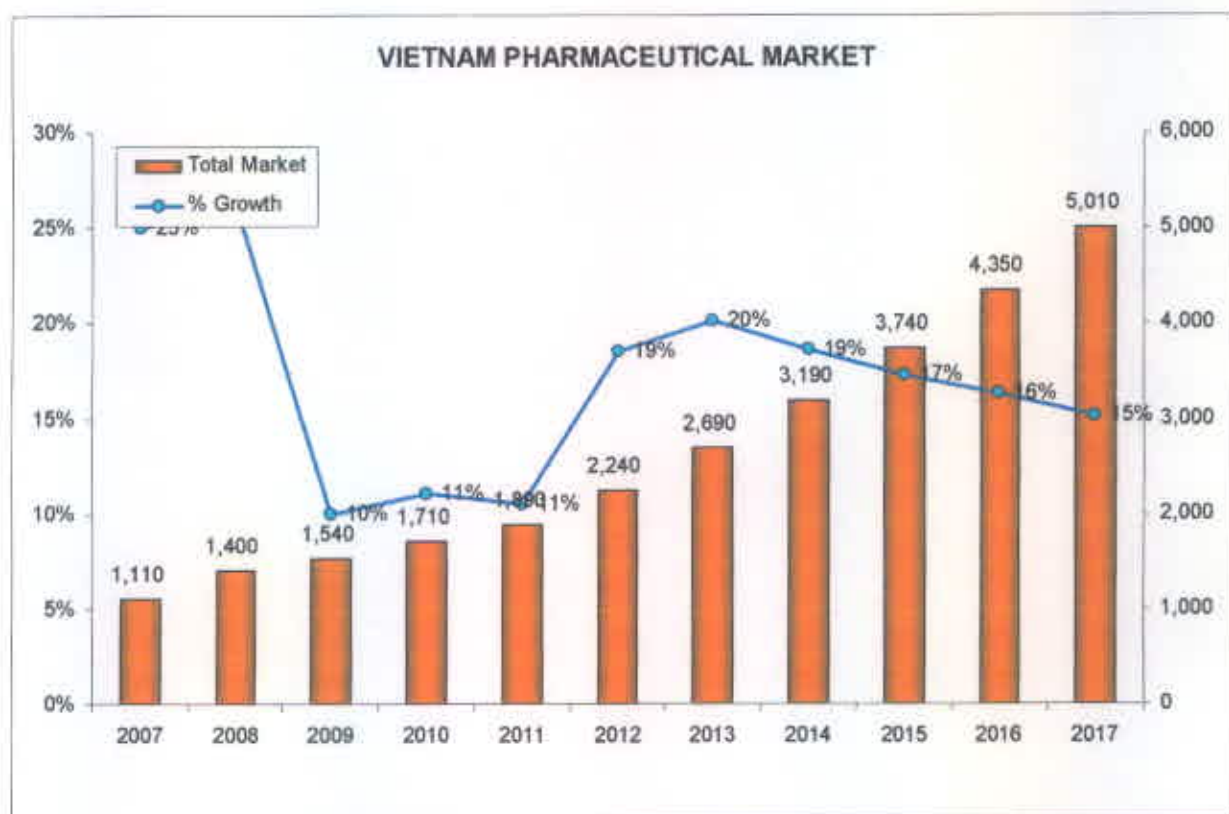


ĐỊNH HƯỚNG CÔNG TY

3.1 Tình hình thị trường

Theo thống kê từ IMS, kích thước thị trường dược phẩm của Việt Nam có giá trị 3,7 tỷ USD vào năm 2015. 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 2016

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Tăng trưởng
Vốn điều lệ	tỷ đồng	140,00	140,00	0,00%
Doanh thu thuần	tỷ đồng	602,50	650,00	7,88%
Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	19,56	25,00	27,81%
Tỷ suất Lợi nhuận/ Doanh thu	%	3,25%	3,85%	18,46%
Tỷ suất Lợi nhuận/ VDL	%	13,97%	17,85%	27,77%

3.3 Chiến lược 2016

Để đạt mục tiêu cơ bản: doanh thu 650 tỷ, lợi nhuận 25 tỷ đồng, công ty đề xuất một số chiến lược tóm tắt:



3.4 Tầm nhìn chiến lược 2016-2020

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 2016-2020 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.

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.

TIÊU HÓA	KHÁNG SINH	TIM MẠCH	VITAMIN	HÔ HẤP	THẦN KINH	KHÁNG VIRUS	XƯƠNG KHỚP
defaton	infecin 0.75miu						
mybio garlic		acenocoumarol 1	enpovid e400	eugintol new	neuropezil 10	vitacell	myvitajoint
myvita black garlic		acenocoumarol 4		eugintol fresh new		fiazol 400	mongor

Hoạt động sản xuất



5.1 Báo cáo tình hình sản xuất của nhà máy

Sản lượng của nhà máy

STT	NHÓM SẢN PHẨM	ĐVT	NĂM 2014	NĂM 2015
1	Thuốc Gói	gói	3.422.842	2,819,017
2	Thuốc Kem	tuýp	1.191.497	1,419,917
3	Viên bao	viên	93.098.719	68,419,572
4	Viên đặt phụ khoa	viên	1.395.806	2,807,556
5	Viên nang cứng	viên	19.337.614	22,832,278
6	Viên nén	viên	101.559.400	79,043,810
7	Viên nang mềm	viên	115.313.890	88,100,970
8	Viên nén sùi	viên	105.445.890	64,305,186
9	Dạng đóng gói khác	viên	4.388.651	5,758,465
	Tổng		445.154.309	335,506,771

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.

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 2015)
- 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

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 2015)
- 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

5.4 Chi tiết thực hiện sản xuất

STT	Kiểm tra chất lượng	Năm 2014		Năm 2015		Tăng/ giảm (lô)
		Số lượng lô	Hoạt chất (chỉ tiêu)	Số lượng lô	Hoạt chất (chỉ tiêu)	
1	Thành phẩm (xuất Xưởng)	1624	8120	961	4805	-663
2	Thành phẩm tái kiểm, xử lý khiếu nại	45	225	97	485	+52
3	Bán thành phẩm	304	912	159	477	-145
4	Mẫu thuốc nghiên cứu (NCPT)	152	304	226	452	+74
5	Nghiên cứu (theo dõi) độ ổn định	51	204	112	448	+61
6	Nguyên liệu nhập kho	1218	4872	1118	4472	-100
7	Nguyên liệu tái kiểm	37	148	36	144	-1
8	Nguyên liệu đánh giá NCC	22	88	15	60	-7
9	Chất đối chiếu	48	192	48	192	0
10	Bao bì	1944	1944	1460	1460	-484
	TỔNG	5445	15384	4232	12995	

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

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

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.

6.1 Quảng cáo, PR



BHHD - Counter tại Nhà thuốc - Hiệu thuốc



Họp báo MyVita đồng hành cùng Seagames 28



MyVita đồng hành cùng đoàn TTVN tại Seagames 28

Lễ tổng kết vui Seagames28 cùng MyVita tại Báo Tuổi trẻ



Tài trợ giải Aerobic Châu Á



Lễ hội Áo dài 8/3



Đồng hành cùng Sinh viên đạp xe tái hiện ngày 30/4



Beauty Fair tháng 05/2015



Triển lãm Cosmobeaute



Tài trợ chương trình Duyên dáng kiểm nghiệm 2015



Sampling MyVita Power toàn quốc 04/2015



Sampling MyVita Beauty Collagen



Hội chợ hàng Việt Nam chất lượng cao 2015



Sampling tiếp sức mùa thi tại các tỉnh thành

HOẠT ĐỘNG BÁN HÀNG



A photograph of two men in business suits standing in front of a modern building with a blue glass facade. The man on the left is wearing a dark suit and is smiling. The man on the right is wearing a light grey suit and a patterned tie, and is also smiling while placing his hand on the shoulder of the man on the left. The building's facade is composed of blue glass panels with white metal frames, creating a grid-like pattern. The sky is a clear, bright blue.

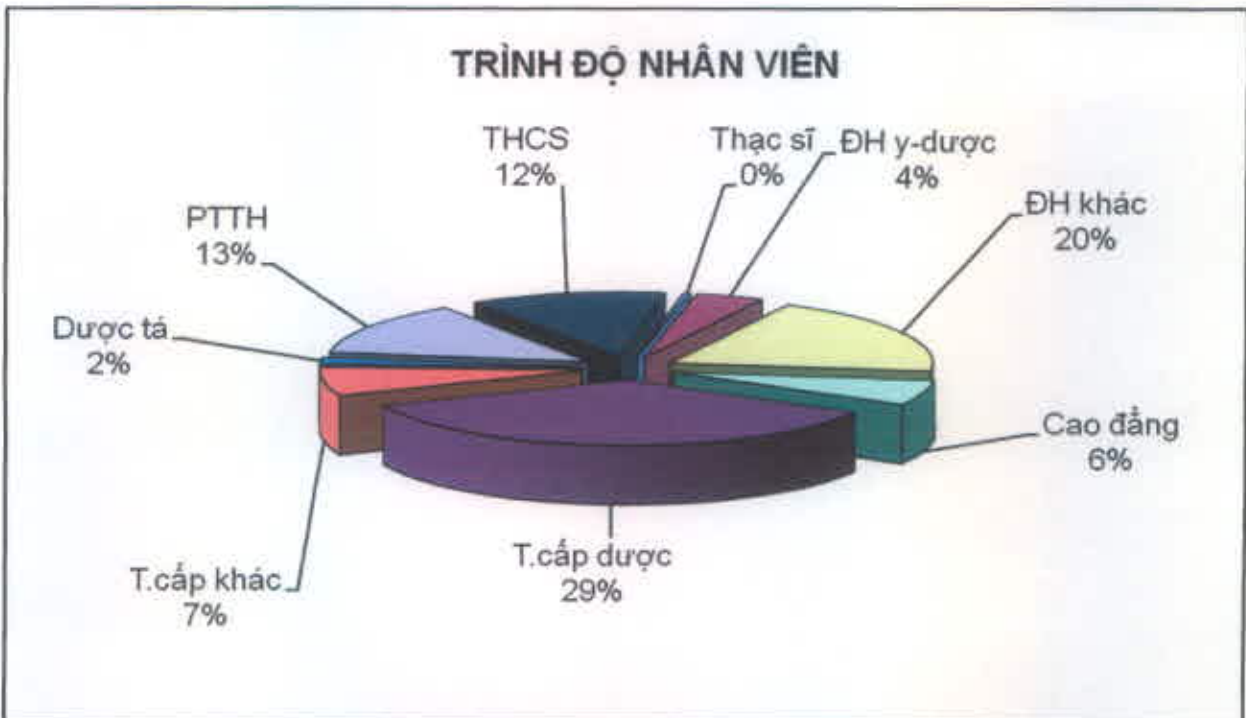
NGUỒN NHÂN LỰC

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	1	0%	Nam	41	17%
	Đại học	47	20%			
	Cao đẳng, trung cấp	32	13%	Nữ		
	Lao động phổ thông	7	3%			
Khối sản xuất	Đại học	10	4%	Nam	65	27%
	Cao đẳng, trung cấp	85	36%			
	Lao động phổ thông	58	24%	Nữ		
Tổng cộng		240			240	

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.

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 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



Tư vấn sức khỏe xương khớp người cao tuổi tại Long An



Tọa đàm Quốc tế NCT tại Quảng Ngãi



Tọa đàm sức khỏe người cao tuổi trên Đài PTTH
Kiên Giang

Hoạt động khám bệnh, cấp phát thuốc từ thiện

Trong năm 2015, 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, Long An, Kiên Giang, Trà Vinh...



Khám bệnh từ thiện tại Kiên Giang



Khám bệnh từ thiện tại Trà Vinh

Chăm sóc sức khỏe phụ nữ



Đồng hành cùng Hội Phụ nữ Công an Tp.HCM



Đồng hành tư vấn sức khỏe cùng Hội Phụ nữ Công an toàn quốc tại Cần Thơ

Chăm sóc sức khỏe Nông dân – Ngư dân



Đồng hành Tư vấn sức khỏe và đo lường xương cùng Hội Nông dân – Ngư dân tỉnh Bạc Liêu

PHỤ LỤC

(Báo cáo tài chính đã kiểm toán)



10.1 Bảng cân đối kế toán

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A - TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		710,229,698,739	706,050,008,760
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.1	815,768,842	1,432,201,175
1. Tiền	111		815,768,842	1,432,201,175
2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120		-	-
1. Chứng khoán kinh doanh	121		-	-
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán kinh doanh	122		-	-
3. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		653,300,260,118	650,234,258,533
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	V.2	505,379,172,003	496,365,206,814
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	V.3	5,593,316,546	7,300,895,209
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133		-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134		-	-
5. Phải thu về cho vay ngắn hạn	135	V.4	91,881,103,364	91,881,103,364
6. Phải thu ngắn hạn khác	136	V.5a	76,910,568,043	73,741,582,739
7. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	V.6	(26,463,899,838)	(19,054,529,593)
8. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		-	-
IV. Hàng tồn kho	140		55,457,372,957	53,028,677,202
1. Hàng tồn kho	141	V.7	56,171,042,453	53,832,134,161
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149	V.7	(713,669,496)	(803,456,959)
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		656,296,822	1,354,871,850
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.8a	646,950,462	1,027,519,546
2. Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		9,346,360	327,352,304
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153		-	-
4. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	154		-	-
5. Tài sản ngắn hạn khác	155		-	-

Bảng cân đối tài khoản (tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
B- TÀI SẢN DÀI HẠN	200		448,797,087,288	452,497,329,748
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		35,000,000,000	35,000,000,000
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
2. Trả trước cho người bán dài hạn	212		-	-
3. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	213		-	-
4. Phải thu nội bộ dài hạn	214		-	-
5. Phải thu về cho vay dài hạn	215		-	-
6. Phải thu dài hạn khác	216	V.5b	35,000,000,000	35,000,000,000
7. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II. Tài sản cố định	220		91,245,540,990	93,960,945,747
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.9	85,138,312,598	88,671,391,742
- Nguyên giá	222		210,113,415,560	201,071,412,363
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(124,975,102,962)	(112,400,020,621)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
- Nguyên giá	225		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	226		-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.10	6,107,228,392	5,289,554,005
- Nguyên giá	228		8,433,940,878	7,413,228,378
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(2,326,712,486)	(2,123,674,373)
III. Bất động sản đầu tư	230		-	-
- Nguyên giá	231		-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	232		-	-
IV. Tài sản dở dang dài hạn	240		285,809,498,984	285,593,773,530
1. Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang dài hạn	241	V.11	285,080,203,530	285,045,203,530
2. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	V.12	729,295,454	548,570,000

Bảng cân đối tài khoản (tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
V. Đầu tư tài chính dài hạn	250		35,746,296,825	36,296,296,825
1. Đầu tư vào công ty con	251		-	-
2. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252	V.13	26,971,296,825	26,971,296,825
3. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	V.13	8,775,000,000	9,325,000,000
4. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		-	-
5. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	255		-	-
VI. Tài sản dài hạn khác	260		995,750,489	1,646,313,646
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.8b	697,040,982	1,416,285,920
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262	V.14	298,709,507	230,027,726
3. Thiết bị, vật tư, phụ tùng thay thế dài hạn	263		-	-
4. Tài sản dài hạn khác	268		-	-
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		1,159,026,786,027	1,158,547,338,508

Bảng cân đối tài khoản (tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
C- NỢ PHẢI TRẢ	300		445,404,500,755	464,482,265,865
I. Nợ ngắn hạn	310		221,830,167,505	241,579,432,615
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	V.15	34,108,812,326	16,183,487,671
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	V.16	1,248,125,400	1,036,519,650
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	V.17	1,148,712,260	2,255,873,041
4. Phải trả người lao động	314	V.18	2,474,730,531	2,462,801,234
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	V.19	522,306,994	2,360,326,145
6. Phải trả nội bộ ngắn hạn	316		-	-
7. Phải trả theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	317		-	-
8. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318		-	-
9. Phải trả ngắn hạn khác	319	V.20a	46,028,001,806	44,100,392,470
10. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	V.21a	136,299,478,188	173,180,032,404
11. Dự phòng phải trả ngắn hạn	321		-	-
12. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		-	-
13. Quỹ bình ổn giá	323		-	-
14. Giao dịch mua bán lại trái phiếu Chính phủ	324		-	-
II. Nợ dài hạn	330		223,574,333,250	222,902,833,250
1. Phải trả người bán dài hạn	331		-	-
2. Người mua trả tiền trước dài hạn	332		-	-
3. Chi phí phải trả dài hạn	333		-	-
4. Phải trả nội bộ về vốn kinh doanh	334		-	-
5. Phải trả nội bộ dài hạn	335		-	-
6. Doanh thu chưa thực hiện dài hạn	336		-	-
7. Phải trả dài hạn khác	337	V.20b	222,902,833,250	222,902,833,250
8. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	V.21b	671,500,000	-
9. Trái phiếu chuyển đổi	339		-	-
10. Cổ phiếu ưu đãi	340		-	-
11. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	341		-	-
12. Dự phòng phải trả dài hạn	342		-	-
13. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	343		-	-

Bảng cân đối tài khoản (tiếp theo)

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
D- VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		713,622,285,272	694,065,072,643
I. Vốn chủ sở hữu	410		713,622,285,272	694,065,072,643
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	V.22	140,000,000,000	140,000,000,000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		140,000,000,000	140,000,000,000
- Cổ phiếu ưu đãi	411b		-	-
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	V.22	210,885,368,500	210,885,368,500
3. Quyền chọn chuyển đổi trái phiếu	413		-	-
4. Vốn khác của chủ sở hữu	414		-	-
5. Cổ phiếu quỹ	415	V.22	(10,036,370,000)	(10,036,370,000)
6. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	416		-	-
7. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		-	-
8. Quỹ đầu tư phát triển	418		-	-
9. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	419		-	-
10. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		-	-
11. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	V.22	372,773,286,772	353,216,074,143
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối				
lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		353,216,074,143	353,216,074,143
- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối kỳ này	421b		19,557,212,629	-
12. Nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ bản	422		-	-
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430		-	-
1. Nguồn kinh phí	431		-	-
2. Nguồn kinh phí đã hình thành tài sản cố định	432		-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		1,159,026,786,027	1,158,547,338,508

10.2 Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.1	723,771,117,506	656,883,342,543
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI.2	121,274,887,633	99,145,743,891
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		602,496,229,873	557,737,598,652
4.	Giá vốn hàng bán	11	VI.3	500,734,480,498	423,846,671,931
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		101,761,749,375	133,890,926,721
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.4	4,950,694,338	6,339,502,052
7.	Chi phí tài chính	22	VI.5	11,736,489,945	25,420,251,788
	Trong đó: chi phí lãi vay	23		10,393,145,026	13,592,817,983
8.	Chi phí bán hàng	25	VI.6	49,832,588,400	55,921,753,066
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	VI.7	20,495,001,851	18,150,811,344
10.	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		24,648,363,517	40,737,612,575
11.	Thu nhập khác	31	VI.8	53,289,801	207,413,763
12.	Chi phí khác	32	VI.9	2,457,104,586	91,292,663
13.	Lợi nhuận khác	40		(2,403,814,785)	116,121,100
14.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		22,244,548,732	40,853,733,675
15.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	51	V.17	2,756,017,884	5,421,681,329
16.	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	52	VI.10	(68,681,781)	(268,289,042)
17.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		19,557,212,629	35,700,341,388
18.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.11	1,420	2,593
19.	Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	VI.11	1,420	2,593

10.3 Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Lợi nhuận trước thuế	01		22,244,548,732	40,853,733,675
2. Điều chỉnh cho các khoản:				
- Khấu hao tài sản cố định và bất động sản đầu tư	02	V.9, V.10	13,005,943,422	13,233,165,947
- Các khoản dự phòng	03	V.6, V.7	7,319,582,782	17,186,962,435
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04	VI.5	23,448,440	(905,690,512)
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05	VI.4, VI.5, VI.9	(2,125,098,357)	(5,181,873,551)
- Chi phí lãi vay	06	VI.5	10,393,145,026	13,592,817,983
- Các khoản điều chỉnh khác	07		-	-
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08		50,861,570,045	78,779,115,977
- Tăng, giảm các khoản phải thu	09		(6,571,998,346)	(53,059,409,191)
- Tăng, giảm hàng tồn kho	10		(2,373,908,292)	(14,690,270,935)
- Tăng, giảm các khoản phải trả	11		18,629,907,362	(10,731,270,706)
- Tăng, giảm chi phí trả trước	12		1,099,814,022	340,322,974
- Tăng, giảm chứng khoán kinh doanh	13		-	-
- Tiền lãi vay đã trả	14	V.19, VI.5	(10,987,892,039)	(13,039,546,329)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15	V.17	(3,686,551,175)	(5,212,565,457)
- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16		-	-
- Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17		-	-
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		46,970,941,577	(17,613,623,667)
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	21	V.9, V.10, V.12	(12,772,380,851)	(2,191,323,740)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán tài sản cố định và các tài sản dài hạn khác	22	V.9, VI.9	545,454,546	-

(Báo cáo lưu chuyển tiền tệ -tiếp theo)

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
3.	Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23		-	(1,587,690,950)
4.	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		-	203,145,740
5.	Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		-	-
6.	Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26		-	-
7.	Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27	V.5a, VI.4	845,393,003	570,583,152
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(11,381,533,302)	(3,005,285,798)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính					
1.	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31		-	-
2.	Tiền trả lại vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32		-	-
3.	Tiền thu từ đi vay	33	V.21	492,881,654,991	452,155,596,736
4.	Tiền trả nợ gốc vay	34	V.21	(529,090,709,207)	(436,229,847,441)
5.	Tiền trả nợ gốc thuê tài chính	35		-	-
6.	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		-	-
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		(36,209,054,216)	15,925,749,295
	Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		(619,645,941)	(4,693,160,170)
	Tiền và tương đương tiền đầu năm	60		1,432,201,175	6,125,237,523
	Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		3,213,608	123,822
	Tiền và tương đương tiền cuối năm	70		815,768,842	1,432,201,175

Thay đổi về Vốn cổ đông năm 2015

Theo số liệu chốt danh sách cổ đông SPM gần nhất tại ngày 26/05/2015:

CỔ ĐÔNG	CÁ NHÂN	KHOI LƯỢNG	TỔ CHỨC	KHOI LƯỢNG	TỔNG KHOI LƯỢNG	TỶ LỆ
Trong nước	266	11.765.730	3	1.273.190	13.038.920	93,14%
Nước ngoài	14	114.220	6	846.860	961.080	6,86%
CỘNG	280	11.879.950	9	2.120.050	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%
Đặng Ngọc Hồ	1.294.390	9,25%
Ngân Hàng TMCP Sài Gòn Thương Tín	1.041.500	7,44%
Đỗ Thị Mai	1.000.000	7,14%
Vũ Thanh Hiếu	832.290	5,94%
AMERSHAM INDUSTRIES LIMITED	400.650	2,86%
TỔNG	9.934.660	70,96%