



**CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN**  
Địa chỉ: Đường số 10, KCN Tân Bình, P. Tây Thạnh, Q. Tân Phú, TP.HCM  
Điện thoại: (08) 3 8162765 Fax: (08) 3 8155262  
Website: <http://www.saplastic.com.vn>

## THƯ MỜI HỌP ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015

**Kính gửi:** Quý cổ đông .....  
Số CMND/Hộ chiếu/GĐKDN: .....  
Mã số tham dự: .....  
Số lượng cổ phần sở hữu: ..... **cổ phần**

Hội đồng quản trị trân trọng kính mời Quý Cổ đông đến tham dự Đại hội với chi tiết như sau:

- **Thời gian: 09 giờ 30, Chủ nhật, ngày 28 tháng 06 năm 2015**
- **Địa điểm: Khách sạn Movenpick Sài Gòn – Số 253 Nguyễn Văn Trỗi, Phường 10, Quận Phú Nhuận, TP. HCM**
- **Chương trình Đại hội và tài liệu Đại hội:** Tài liệu phục vụ cho Đại hội cổ đông thường niên năm 2015, Quý cổ đông có thể tải về từ website Công ty tại địa chỉ: [www.saplastic.com.vn](http://www.saplastic.com.vn) từ ngày 13/06/2015.
- **Đăng ký tham dự:** Để thuận lợi cho công tác tổ chức Đại hội, Quý cổ đông/ đại diện được cổ đông ủy quyền vui lòng xác nhận việc tham dự theo thông tin bên dưới và mẫu ủy quyền đính kèm (trong trường hợp ủy quyền) và fax về Công ty theo số (08) 3 8155262 trước 15h00 ngày ngày 20/06/2015.

Quý cổ đông tham dự Đại hội vui lòng có mặt đúng giờ, mang theo *Thư mời họp (có ký xác nhận tham dự)*, CMND hoặc hộ chiếu (bản chính), Tài liệu họp. Trường hợp được ủy quyền, vui lòng mang theo Giấy ủy quyền (bản chính), *Thư mời họp (có ký xác nhận tham dự)*, CMND hoặc hộ chiếu của người được ủy quyền (bản chính), Tài liệu họp.

Quý cổ đông muốn biết thêm thông tin, vui lòng liên hệ với Tạ Thị Tuyết Lan, điện thoại: 08. 38162765

Tp.HCM, ngày tháng 06 năm 2015  
**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**

**DƯƠNG THỊ THU HƯƠNG**

### XÁC NHẬN THAM DỰ ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015

Cổ đông: .....  
Người đại diện/ Người được ủy quyền (nếu có): .....  
Điện thoại: .....

Tôi xác nhận đã trực tiếp tham dự Đại hội cổ đông thường niên năm 2015 của Công ty Cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn được tổ chức vào ngày 28/06/2015.



Ngày tháng năm  
**CỔ ĐÔNG / ĐẠI DIỆN ĐƯỢC ỦY QUYỀN**  
(Ký, ghi rõ họ tên)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc Lập - Tự Do - Hạnh Phúc

---o0o---

## GIẤY ỦY QUYỀN

THAM DỰ ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015

**Kính gửi: HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN**

***Bên ủy quyền:***

Cổ đông: .....

CMND/Giấy ĐKKD số: ..... Cấp ngày: ..... Nơi cấp: .....

Địa chỉ: .....Điện thoại: .....

Hiện đang sở hữu/đại diện sở hữu: ..... cổ phần của Công ty CP Bao bì nhựa Sài Gòn.

Ủy quyền cho:

***Bên được ủy quyền:***

Ông (Bà): .....

CMND số: ..... Cấp ngày: ..... Nơi cấp: .....

Địa chỉ: .....Điện thoại: .....

Thay mặt bên ủy quyền tham dự Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 của Công ty cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn, tham gia đóng góp ý kiến và biểu quyết các vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội. Số phiếu biểu quyết tính tương ứng với số cổ phần đại diện.

Bên ủy quyền hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về sự ủy quyền này và cam kết không có bất kỳ sự khiếu nại nào về sau.

Giấy ủy quyền này sẽ hết giá trị khi buổi Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015 kết thúc.

Ngày ... tháng ... năm 2015

**BÊN ĐƯỢC ỦY QUYỀN**

(Ký, ghi rõ họ tên)

Ngày ... tháng ... năm 2015

**BÊN ỦY QUYỀN**

(Ký, ghi rõ họ tên, đóng dấu nếu có)

**Ghi chú:**

- Người được ủy quyền không được ủy quyền cho người thứ ba và phải trình Chứng minh nhân dân/Hộ chiếu khi đi dự họp kèm Thư mời họp của người ủy quyền.
- Nếu bên ủy quyền là Tổ chức thì phải có chữ ký của người đại diện theo Pháp luật và có đóng dấu của tổ chức.
- Mỗi cổ đông chỉ được ủy quyền cho một người, một lần toàn bộ số cổ phần sở hữu, ngoại trừ cổ đông là tổ chức thì được ủy quyền theo quy định tại Nghị định số 102/2010/NĐ-CP của Chính phủ ban hành ngày 01/10/2010.
- Giấy ủy quyền vui lòng gửi về địa chỉ: Công ty cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn, địa chỉ Đường số 10, KCN

Tp. HCM, ngày 12 tháng 06 năm 2015

## **BÁO CÁO**

### **KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014, PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015**

Thay mặt Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn (SAPLASTIC) báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2014, phương hướng và giải pháp sản xuất kinh doanh năm 2015 công ty như sau:

#### **I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014**

##### **1. Đặc điểm tình hình:**

- ❖ Sự suy thoái kinh tế toàn cầu tiếp tục ảnh hưởng rất lớn đến nền kinh tế Việt Nam nói chung và Ngành Bao bì nhựa nói riêng, cụ thể là nhu cầu về sản lượng Bao bì của các khách hàng đã giảm đáng kể. Bên cạnh đó sự đầu tư của nhiều Nhà máy sản xuất Bao bì đã làm cho thị trường Bao bì màng ghép phức hợp ngày càng khó khăn hơn.
- ❖ Mặt khác với tình hình kinh tế rất khó khăn như hiện nay thì đã có rất nhiều doanh nghiệp buộc phải đóng cửa vì làm ăn thua lỗ. Do đó các đơn vị tài chính, Ngân hàng cũng phải xem xét lại việc cấp vốn cho các doanh nghiệp và họ có xu hướng giảm hạn mức để đảm bảo nguồn vốn. Điều này đã ảnh hưởng lớn về mặt tài chính đối với các doanh nghiệp vừa và nhỏ của Việt Nam.
- ❖ Việc giảm mạnh giá dầu trên thế giới cũng đã ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình thị trường Bao bì màng ghép phức hợp, các khách hàng đồng loạt đề nghị giảm giá Bao bì theo giá dầu.

##### **2. Thuận lợi:**

- ❖ Saplastic đã hình thành một lượng khách hàng chiến lược lớn tạo nền tảng phát huy việc kinh doanh trong thời gian tới.
- ❖ Máy móc, thiết bị công nghệ hiện đại đã được đầu tư khá đồng bộ để sẵn sàng phục vụ cho kế hoạch kinh doanh của thời gian tới.
- ❖ Đã thử nghiệm thành công một số cấu trúc Bao bì có kỹ thuật phức tạp và đã được một số khách hàng chấp nhận, đặc biệt, từ công nghệ mới nên giá thành sản xuất thấp hơn nhiều so với công nghệ cũ vì vậy sẽ có lợi thế rất lớn trong việc cạnh tranh với các đối thủ mạnh khác.

- ❖ Là đơn vị đầu tiên tại Việt Nam sở hữu phòng thử nghiệm về lĩnh vực Bao bì đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO 17025, khai thác hiệu quả trên cả ba lĩnh vực:
  - Nghiên cứu và phát triển.
  - Kiểm tra nguyên liệu đầu vào nhằm đảm bảo ổn định chất lượng sản xuất.
  - Kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất.
- ❖ Vị thế và thương hiệu của Công ty đã có chỗ đứng trên thương trường. Đặc biệt, Công ty đã đạt được rất nhiều thành tích, được nhiều tổ chức chứng nhận và đang ngày càng được phát huy. Nhiều khách hàng chưa có hợp đồng mua bán với Công ty nhưng cũng đã có mối quan hệ rất trân trọng.
- ❖ Đã đi vào chuyên môn trong việc bán hàng, có sự tư vấn về kỹ thuật ngành Bao bì nhựa mềm phức hợp cho khách hàng. Được khách hàng yêu mến và chấp thuận dịch vụ giao hàng và hậu mãi.
- ❖ Lực lượng cán bộ kỹ thuật có chuyên môn cao từ những đơn vị lớn đã về hợp tác với công ty, đủ khả năng để giải quyết các vấn đề về kỹ thuật cao.
- ❖ Hàng hóa cung cấp có chất lượng tốt, tương đối ổn định về giá cả...

### 3. Khó khăn:

- ❖ Trong năm 2014, sự suy thoái kinh tế của các năm trước trên toàn cầu và sự khủng hoảng nợ của một số nước châu Âu đã có sự ảnh hưởng không nhỏ trực tiếp đến nền kinh tế của Việt Nam mà đặc biệt là nợ xấu của hệ thống ngân hàng, dẫn đến việc cung cấp vốn bị hạn chế của hệ thống ngân hàng cho các doanh nghiệp cần thêm vốn để ổn định và phát triển sản xuất kinh doanh nói chung và công ty CP Bao Bì Nhựa Sài Gòn nói riêng.
- ❖ Chất lượng nguyên vật liệu đầu vào chưa thật sự ổn định nên chất lượng thành phẩm làm ra cũng còn mắc một vài sai sót không trọng yếu mặc dù sản phẩm trải qua quy trình kiểm tra nghiêm ngặt theo các tiêu chuẩn ISO, HACCP, FSSC 22000 cho nên cũng còn một vài trường hợp khách hàng khiếu nại.
- ❖ Mặc dù hiện nay công ty đang có những khách hàng lớn như: VinaCafe Biên Hòa, Vinamilk, Acecook, Suntory Pepsico, Masan, Nestle, Ajinomoto, Bayer, Miwon, Biscafun, Uni President, Uniben, Vifon, CP group và các khách hàng đã đàm phán thành công chuẩn bị sản xuất thử để đi đến ký kết hợp đồng chính thức như: Unilever, bao bì màng nhôm Nestle (bao bì cấp I)... nhưng do sự không ổn định của ngân hàng trong việc hỗ trợ vốn vay, cho nên công ty rất cân nhắc trong việc ký kết hợp đồng với khách hàng để cung cấp toàn diện, trọn bộ nhu cầu của khách hàng.
- ❖ Cần có thêm lực lượng kỹ thuật đủ mạnh để phân tích và xử lý kịp thời các lỗi kỹ thuật xảy ra trong thời kỳ đầu tư mới cũng như nghiên cứu để phát triển mạnh mẽ sản phẩm mới.
- ❖ Do vốn vay với hạn mức hạn chế cho nên việc tiếp cận với việc mua nguyên vật liệu giá sỉ trực tiếp từ nhà cung cấp nước ngoài cũng hạn chế cho nên chỉ

mua qua thương mại với giá cao, vì vậy giá bán hàng của công ty chưa thực sự cạnh tranh so với nhiều đối thủ, mặc dù công ty đã áp dụng kỹ thuật tiên tiến, hiện đại, tiết giảm hao hụt định mức dưới chuẩn cho phép của công ty.

- ❖ Ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh có tiềm lực về tài chính, đặc biệt là các công ty đa quốc gia.
- ❖ Cơ sở hạ tầng của công ty đáp ứng được với yêu cầu của khách hàng trong vòng năm (05) năm tới, tuy nhiên để đáp ứng được những yêu cầu ngày càng khắt khe của một số khách hàng như một tất yếu, công ty cần phải cải tạo, nâng cấp hơn nữa.

#### 4. Kết quả sản xuất kinh doanh đã đạt được năm 2014:

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2014	Thực hiện năm 2014	Tỷ lệ thực hiện 2014 so với KH 2014	% 2014/2013
1	Tổng Doanh thu	Tr. đồng	600.000	745.613	124,27%	30,40%
2	Giá vốn hàng bán	Tr. đồng	-	644.814	-	34,39%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đồng	17.190	11.095	64,55%	-22,09%
4	Lợi nhuận sau thuế	Tr. đồng	13.408	8.489	63,31%	-19,59%
4	Thu nhập bình quân NLD	Tr.đồng/ người/ tháng	-	7,80	-	101,03%

Với sự cố gắng không ngừng của Ban Tổng giám đốc cùng tập thể cán bộ công nhân viên Saplastic trong năm 2014, Công ty đã đạt được những thành quả đáng khích lệ, đánh dấu một năm hoạt động đạt hiệu quả cao: Doanh thu thuần năm 2014 đạt 745,61 tỷ đồng, vượt 24,27% kế hoạch và tăng 30,40% cùng kỳ năm trước. Để đạt được mức doanh thu ấn tượng như vậy là do trong năm qua Công ty đã tích cực triển khai các chương trình phát triển phân khúc sản phẩm mới, khách hàng mới, dẫn đến lượng khách hàng mới trong năm tăng 17%. Đồng thời lượng khách hàng thân thiết cũng tăng do khách hàng mới của năm 2013 mua hàng đều đặn với số lượng ổn định.

Trong năm qua, Giá vốn hàng bán tăng 165,01 tỷ đồng (tương đương tăng 34,39%) so với cùng kỳ năm trước chủ yếu do giá nguyên vật liệu tăng trong bình diện quốc tế, chi phí bán hàng tăng 9,77 tỷ đồng (tương đương tăng 78,42%) so với năm 2013 do chính sách mở rộng các phân khúc thị trường mới, khách hàng mới. Cơ cấu chi phí của công ty gần như ổn định năm qua, Công ty đã giảm chi phí tài chính, từ cơ cấu chiếm 7,77% năm 2013 xuống còn 6,08% tổng chi phí trong năm 2014. Điều này có tác dụng phát huy tích cực của nó trong bối cảnh hạn chế việc suy giảm lợi nhuận, tương tự chi phí quản lý, đã giảm còn 3,12%. Có thể thấy được chiến lược quản trị chi phí của Công ty đã phát huy hiệu quả, đóng góp to lớn vào lợi nhuận đem về lợi nhuận trước thuế đạt 11,09 tỷ đồng bằng 64,55% kế hoạch và bằng

77,91% so với cùng kỳ năm trước. Lợi nhuận sau thuế đạt 8,48 tỷ đồng bằng 63,31% kế hoạch và bằng 80,41% so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân giảm lợi nhuận sau thuế là do Công ty đã hết thời gian được hưởng thuế suất ưu đãi, kể từ năm 2013 Công ty có nghĩa vụ nộp thuế theo luật thuế TNDN số 14/2008/QH12 ngày 3/6/2008 (thông tư số 78/2014TT-BTC qui định với thuế suất 22% trên thu nhập chịu thuế).

## 5. Một số kết quả khác đạt được:

### a. Về phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh:

- Đội ngũ kỹ thuật và bộ phận R&D đã nghiên cứu thành công những cấu trúc cao cấp như màng sữa chua, màng sữa đặc vi xuất khẩu, màng thuốc trừ sâu xuất khẩu....
- Ngoài những khách hàng chiến lược hiện nay như: Vinacafe Biên Hòa, Acecook, Masan, vifon, Nestlé, Ajinomoto, Uni-President... công ty đã hình thành mối quan hệ hợp tác để đi đến ký kết hợp đồng cung cấp màng ghép phức hợp cho những công ty đa quốc gia như màng café cấp I của Nestlé, màng thuốc trừ sâu của Bayer, công ty sữa IDP, Mộc Châu, Nutri Food, Unilever... và dần mở rộng thị trường trong khu vực
- Công ty đã triển khai một cách có hiệu quả *Chính sách tiếp thị toàn diện, Chính sách tiếp thị có trọng điểm*, vì vậy nhiều phân khúc thị trường mới, nhiều khách hàng mới được khai thác và mở rộng.
  - *Chính sách tiếp thị toàn diện* : nhằm chào bán tất cả các dòng sản phẩm được sản xuất từ Dây chuyền công nghệ SPP đang sở hữu.
  - *Chính sách tiếp thị có trọng điểm* : chọn lọc đối tượng khách hàng và phân khúc sản phẩm có biên lợi nhuận cao (trên 6%), tập trung nguồn lực đáp ứng yêu cầu của nhóm khách hàng, nhằm tạo ra sự khác biệt căn bản về công nghệ, từng bước ổn định và nâng cao lợi thế cạnh tranh trên thị trường bao bì nhựa mềm cao cấp.
  - Hoạch định sản lượng tối ưu cho các dòng sản phẩm – khách hàng là Công ty đa quốc gia (Unilever với mặt hàng túi bột giặt OMO, Miwon với bao bì hạt nêm các loại, Ajinomoto với đặc chủng Túi đáy đựng 2kg siêu bền, chống bục vỡ khi rơi, v.v...).
  - Hoạch định có trọng điểm và chọn lọc đối với các đại Công ty đứng đầu Quốc gia (Acecook với wrapper film và màng kháng dầu, Masan và Vifon với Túi đun quá nhiệt – retort, Vinamilk với màng nắp đặc thù – lidding cup, v.v...)

### b. Về công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới:

- Công ty Cổ Phần Bao Bì Nhựa Sài Gòn từng bước trở thành Nhà sản xuất chuyên nghiệp Bao bì màng ghép phức hợp cao cấp, sở hữu 3 hệ thống sản xuất hiện đại theo tiêu chuẩn Châu Âu, với năng lực sản xuất trên 100 triệu m<sup>2</sup> mỗi năm, và lực lượng lao động gồm hơn 100 kỹ sư công nghệ, hơn 300 lao động lành nghề, SAPLASTIC cung ứng sản phẩm bao bì cho các ngành kinh tế trọng điểm Quốc gia, với các phân ngành từ lương thực, thực phẩm chế biến cho đến mỹ phẩm hóa chất, nông dược, xây dựng cơ bản, cùng các ngành kinh tế khác khi có nhu cầu.

- Với tầm nhìn xa trông rộng, lãnh đạo Saplastic đã thiết kế hệ thống Kiểm tra Thử nghiệm đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO/IEC 17025 do Vilas chứng nhận, có pháp nhân kiểm tra các chỉ tiêu cơ-lý-hóa đầu tiên và duy nhất trong toàn ngành.
- Trên nền tảng vững chắc ấy, SAPLASTIC đã tích cực khai thác thế mạnh về cơ sở vật chất phục vụ nghiên cứu và thử nghiệm sản phẩm của SAPLASTIC đó là Phòng Thí nghiệm với các Máy móc kiểm nghiệm cơ-lý-hóa đặc thù được nhập khẩu từ Đức, Nhật, Hoa Kỳ, nhằm tạo sự khép kín của quá trình nghiên cứu – sản xuất thử - sản xuất đại trà. Hoạt động này sẽ đóng góp vào việc giảm đến 70% chi phí thử mẫu và mang lại hiệu quả lớn cho SAPLASTIC. Hiện nay, 100% số lô sản phẩm xuất xưởng đều đã được xác định các thuộc tính cơ bản như lực xé, độ bền đường hàn, lực tách lớp, v.v..., thông qua hệ thống Phòng thí nghiệm đạt tiêu chuẩn quốc tế của SAPLASTIC.
- Các Chương trình công nghệ chuyên sâu về kỹ thuật sử dụng vật liệu, công nghệ ghép màng và xử lý corona online, công nghệ in ống đồng hai mặt đã phát huy lợi thế và kết quả của Định hướng chiến lược “Dùng công nghệ chiến thắng chi phí”.
- Trong năm 2014, SAPLASTIC đã thử nghiệm thành công một số cấu trúc kỹ thuật phức tạp và đã được một số khách hàng chấp nhận, đặc biệt, từ công nghệ mới nên giá thành sản xuất thấp hơn nhiều so với công nghệ cũ vì vậy sẽ có lợi thế rất lớn trong việc cạnh tranh với các đối thủ mạnh khác. Để đạt được kết quả này, Công ty đã nỗ lực thực hiện:
  - *Đầu tư trang thiết bị:* Công ty đã hoàn tất việc đầu tư một hệ thống máy ghép có dung môi hiện đại nhất Việt Nam tầm cỡ của Đông Nam Á. Nhờ đó, trong năm 2013, Công ty cho ra đời một loạt sản phẩm mới chất lượng cao cấp, chưa thông dụng trên thị trường Việt Nam và tiến tới đẩy mạnh việc xuất khẩu bao bì qua các sản phẩm cao cấp được ghép từ hệ thống máy này đến thị trường các Quốc gia như: EU, Nhật.....
  - *Hệ thống phòng Kiểm tra – Thử nghiệm* với các máy móc hiện đại được chọn lựa từ các nhà cung cấp hàng đầu thế giới như Zwick-Roell (Đức), Mocon (USA), Shimadzu (Nhật)... tạo sự khép kín trong quá trình nghiên cứu, kiểm tra thuộc tính màng đặc chủng bao bì, nhằm mục đích thiết lập tiêu chuẩn hàng hóa, công khai các chỉ tiêu chất lượng, tạo độ tin cậy nơi khách hàng. Hiện đã được tổ chức VILAS và Viện tiêu chuẩn Anh Quốc công nhận theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 : 2008, ISO 14001 : 2004, HACCP, SA 8000 : 2008, OHSAS 18001 : 2007, ISO 17025
  - *Hiện đại hóa dây chuyền công nghệ:* Đầu tư công nghệ cao, chú trọng lập trình hóa cho các công đoạn khó kiểm soát, nhằm tối ưu hóa các thông số kỹ thuật, hoàn thiện quy trình sản xuất và đặc biệt là những hoạch định cải tiến công nghệ đặc thù bao bì nhựa màng ghép phức hợp.
  - *Phát triển nguồn nhân lực:* Ngoài việc đào tạo, nâng cấp nhân sự tại chỗ, Công ty đang áp dụng nhiều hình thức tuyển dụng lao động để thu hút nhân tài trong và ngoài ngành nhằm đáp ứng nhu cầu về lao động chất lượng ngày càng cao.

Hiện nay, Công ty đang hoàn tất việc xây dựng hệ thống lương nhằm thu hút nhân tài, đội ngũ Cán bộ kỹ thuật

*c. Về Công tác tài chính*

- SAPLASTIC đã thực hiện tốt công tác kế toán - tài chính và kiểm tra tài chính định kỳ theo quy định, hoàn thành tốt nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà Nước.
- Thực hiện tốt nguyên tắc quản lý tài chính, hàng năm đều được kiểm toán độc lập và các cơ quan chức năng quyết toán tài chính.
- Tình hình tài chính của SAPLASTIC lành mạnh và phát triển.

*d. Về cơ cấu tổ chức:*

- Công ty luôn đề cao năng lực của từng cán bộ nhân viên và chào đón những ứng viên muốn đóng góp và gắn bó lâu dài với Công ty, có kiến thức, năng lực trình độ cũng như tác phong làm việc chuyên nghiệp, năng động. Mặt khác, Công ty cũng luôn tuân thủ chặt chẽ các yêu cầu pháp luật về sử dụng người lao động, thực hiện đúng các tiêu chuẩn giờ làm việc. Tuyển dụng lao động phù hợp với công ước 29 của ILO.
- Thực hiện đào tạo lực lượng kế thừa về quản trị và công nghệ: SAPLASTIC đã thực hiện đào tạo Chương trình quản trị sản xuất và nâng cao về chuẩn đoán tình hình chất lượng.
- Kiện toàn hệ thống đánh giá mức độ hoàn thành công việc (KPI): Nâng cao một bước hiệu quả sử dụng hệ thống KPI tạo chuyển biến tích cực bằng các chương trình động viên khen thưởng kịp thời. Chuẩn hóa hệ thống lương trên cơ sở đãi ngộ công bằng và phát huy sáng kiến cải tiến.

*e. Về phong trào thi đua lao động sản xuất:*

Trong năm 2014, SAPLASTIC đã đạt được một số thành tích và đã được nhiều tổ chức chứng nhận bằng những danh hiệu cụ thể để vinh danh đóng góp của cá nhân cũng như tập thể CBCNV SAPLASTIC như:

- **“Doanh nghiệp Việt Nam phát triển bền vững 2014”** do Viện doanh nghiệp Việt Nam trao tặng.
- Bằng khen Ông Dương Quốc Thái đã đạt được danh hiệu **“Doanh nhân ưu tú”** do Thương hiệu Việt trao tặng.

*f. Về công tác xã hội*

Mặc dù chú trọng vào mục tiêu phát triển kinh doanh nhưng SAPLASTIC không quên xây dựng trách nhiệm cộng đồng trong kế hoạch phát triển, trong đó, Công ty đặt trọng tâm công tác xã hội và phong trào, cũng như chăm lo cải thiện đời sống vật chất tinh thần cho toàn thể CBCNV tại SAPLASTIC. Phòng truyền thông của SAPLASTIC thường xuyên liên hệ với địa phương, khu công nghiệp, Hội chữ thập đỏ để tìm hiểu thông tin về những hoạt động xã hội, cũng như tổ chức những chương trình tài trợ, ủng hộ các nạn nhân, người nghèo...



## 6. Kết luận

Năm 2014 là một năm còn nhiều khó khăn, cộng với sự cạnh tranh trong ngành ngày càng diễn ra gay gắt đã tác động đến tình hình sản xuất kinh doanh của công ty. Trước những khó khăn đó, với sự nỗ lực của toàn bộ tập thể cán bộ nhân viên, Saplastic đã đạt những thành quả rất đáng ghi nhận. Doanh thu thuần đạt 745,61 tỷ đồng, vượt 24,27% kế hoạch và tăng 30,40% cùng kỳ năm trước; lợi nhuận trước thuế đạt 11,09 tỷ đồng bằng 64,55% kế hoạch và bằng 77,91% cùng kỳ năm trước; lợi nhuận sau thuế đạt 8,48 tỷ đồng bằng 63,31% kế hoạch và bằng 80,41% so với cùng kỳ năm trước; thu nhập bình quân của người lao động năm 2014 đạt 7.800.000 đồng/tháng/người bằng 101,03% so với năm 2013. Tuy lợi nhuận không đạt được mục tiêu đề ra, nhưng kết quả rất đáng khích lệ. Điều này cho thấy những tiến bộ sáng tạo trong hoạt động kinh doanh sản xuất, những cải tiến trong công nghệ khoa học kỹ thuật đã đem lại hiệu quả cao, và tiềm năng trong tương lai sẽ còn phát triển hơn nữa. Tóm lại, năm 2014, Ban Tổng Giám đốc dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị đã luôn ý thức trách nhiệm trong công tác quản lý, cố gắng hoàn thành các nhiệm vụ được giao và triển khai thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị theo đúng định hướng và kế hoạch đã đề ra.

## II. PHƯƠNG HƯỚNG, GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

### 1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 của SAPLASTIC:

Trên cơ sở nhận định thị trường và nhận thức rõ những thế mạnh của SAPLASTIC, HĐQT, Ban điều hành đề nghị một số chỉ tiêu cụ thể cho kế hoạch kinh doanh năm 2015 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2015
1	Vốn điều lệ	Đồng	124.999.900.000
2	Tổng doanh thu	Đồng	750.000.000.000
3	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	11.000.000.000
4	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	8.580.000.000
5	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	Tối thiểu 5%

### 2. Giải pháp sản xuất kinh doanh năm 2015:

Để hoàn thành và vượt các chỉ tiêu kinh doanh năm 2015, Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn đề ra các giải pháp chủ yếu như sau:

#### 3.1. Giải pháp đối với mục tiêu doanh số và lợi nhuận

##### ✦ Duy trì và phát triển các khách hàng cũ

Phân bổ chỉ tiêu tăng trưởng từng chủng loại sản phẩm của từng khách hàng sát với tình hình thị trường đảm bảo mục tiêu tăng trưởng doanh số trong năm 2015.

- Tăng cường phát triển mối quan hệ tốt đẹp lâu dài với Ban Giám đốc, phòng mua hàng, phòng chất lượng... của các khách hàng cũ. Phòng Kinh doanh-Thị trường khai

thác triệt để mối quan hệ nhằm tăng sản lượng các mặt hàng cũ và tiếp cận phát triển thêm sản phẩm mới.

- Tiếp tục khai thác tối đa nguồn hàng từ những nhóm khách hàng có sẵn trên, đặc biệt là những khách hàng lớn mà Saplastic chưa cung cấp hết sản lượng như : Công ty Vinacafe Biên Hòa, Công ty Acecook, Công ty Vinamilk, Công ty Fes, Công ty Nestle, Suntory Pepsico ...
- Củng cố, đẩy mạnh mối quan hệ và có những chính sách hợp lý đối với các khách hàng đã giảm sản lượng trong thời gian qua như: Công ty Bánh Kẹo Hải Hà, Công ty Bánh Kẹo Hữu Nghị, Công ty Sữa Mộc Châu, Công ty XSKT Huế, Công ty XSKT Bình Định, Công ty Hải Việt, Công ty New Toyo...
- Công ty thực hiện kiểm soát chặt chẽ hơn nữa chất lượng sản phẩm và cung cách phục vụ khách hàng nhằm tăng cường uy tín của Công ty.
- Có những chính sách hậu mãi đối với những khách hàng lâu năm và có sản lượng lớn.
- Thực hiện phân loại các khách hàng theo từng nhóm để tập trung nghiên cứu phát triển các dòng sản phẩm nhằm mang lại sự thoả mãn cao nhất cho khách hàng.
- Cơ cấu các ngành hàng nhằm đảm bảo doanh số và sản lượng cho Công ty:
  - + Tập trung phát triển các nhóm hàng có tỷ suất lợi nhuận cao như: Cà phê, Sữa, Bột giặt, Thuốc trừ sâu....
  - + Giảm sản lượng cung cấp bao bì đối với các mặt hàng giá trị thấp như bao bì mì, bánh kẹo, in gia công...
  - + Có những chính sách ưu đãi đối với những mặt hàng mà Công ty còn dư năng suất nhằm đảm bảo các máy đều hoạt động.

Phối hợp với các bộ phận liên quan giải quyết khiếu nại của khách hàng nhanh chóng và hiệu quả: Khi có sự phản ánh của khách hàng về chất lượng thì phải lập tức cử cán bộ Kỹ thuật, QC đến làm việc trực tiếp với khách hàng để tìm hiểu, phân tích nguyên nhân và hướng khắc phục nhằm thoả mãn tốt nhất trong thời gian sớm nhất cho khách hàng

#### ✦ **Xây dựng các khách hàng mới**

- Nghiên cứu thật kỹ mọi vấn đề về một khách hàng mới như: Sản lượng của từng sản phẩm, khả năng thanh toán, đối thủ cạnh tranh...
- Phát triển khách hàng, khai thác các khách hàng tiềm năng có sẵn mối quan hệ .
- Tập trung khai thác các ngành hàng, khách hàng có tiềm năng về Bao bì và khả năng thanh toán tốt như:
  - + Bột giặt: Công ty Unilever, Công ty Bột Giặt Net.
  - + Nông nghiệp: Công ty Giống Miền Nam, Công ty Giống Nghệ An.
  - + Thuốc bảo vệ thực vật: Công ty Bayer, Công ty Sygenta.
  - + Thực phẩm: Công ty Saigon Vewong, Công ty Unipresident, Công ty Thực Phẩm Nhà Bè, Công ty Thực Phẩm Bốn Mùa, Công ty Miliket.

- + Thủy hải sản: Công ty Thủy sản Út Xi, Công ty Seaprodex, Công ty Thủy sản Cà Mau, Công ty Thủy sản Nha Trang, Công ty Vĩnh Hoàn.
- Phải có chính sách bán hàng linh hoạt trong khuôn khổ đảm bảo có lợi nhuận nhưng vẫn cạnh tranh được với các đối thủ như: hỗ trợ tiền trực in, làm mẫu thử, hoặc chiết khấu giảm giá khi đạt sản lượng lớn....
- Tiếp thị, tìm kiếm khách hàng mới, sản phẩm mới có giá trị gia tăng cao: Đặc biệt ưu tiên nguồn lực tập trung cho việc phát triển thị trường trong nhiều lĩnh vực mới như sản phẩm túi có sử dụng van, zipper. Dự kiến sẽ tiếp thị vào các công ty có tiềm năng trong lĩnh vực khác nhau như: Dầu gội, Bột giặt, Thủy hải sản, Dược phẩm, Thuốc trừ sâu.... Bao gồm các công ty như sau: Dầu gội ICP, Unza, LG, Unilever, Liz... Saplastic chủ động được nguồn hàng có giá trị và lợi nhuận cao.
- Với tình hình tài chính khó khăn như hiện nay thì Công ty nên ưu tiên hơn nữa đối với những khách hàng thanh toán tốt, hoặc giảm giá nếu khách hàng thanh toán ngay khi nhận hàng.

### 3.2. Giải pháp đối với mục tiêu phát triển hình ảnh thương hiệu Saplastic:

- ❖ Thực hiện các chương trình hỗ trợ bán hàng, nâng cao thương hiệu Saplastic, PR, tài trợ, từ thiện, hội nghị chuyên ngành, tham gia hội chợ triển lãm.
- ❖ Phòng Kinh doanh-Thị trường hoàn thiện bộ hồ sơ chào hàng theo một mẫu thống nhất như: thư báo giá, catalogue, brochure....
- ❖ Đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp:
  - Đồng phục gọn gàng.
  - Tác phong phục vụ nhiệt tình, chu đáo, niềm nở và nhanh chóng.
  - Cách thức trả lời cho cùng vấn đề thắc mắc phải nhất quán.
  - Không được trả lời “không” đối với các yêu cầu hợp lý của khách hàng.
  - Lắng nghe và giải quyết thỏa đáng các thắc mắc khiếu nại của khách hàng.

### 3.3. Mục tiêu chuyên nghiệp hóa dịch vụ khách hàng và đội ngũ nhân viên bán hàng:

Tăng cường công tác phục vụ và cung ứng kịp thời cho khách hàng

- Xác lập các quy định, quy trình quản lý bán hàng hợp lý nhằm mục đích rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng, giảm bớt thủ tục hành chính, giao hàng nhanh chóng và kịp thời cho khách hàng. Đảm bảo thời gian giao hàng đúng cam kết với khách hàng.
- Khai thác tối đa và tập trung phương tiện vận chuyển của công ty cho các khách hàng trọng tâm.
- Tăng cường tăng suất thăm viếng, chăm sóc khách hàng. Quy định tăng suất thăm viếng của các nhân viên kinh doanh mỗi tháng ít nhất 3 lần/tháng.
- Tìm hiểu những sự kiện quan trọng của khách hàng để có kế hoạch tặng quà có ý nghĩa như ngày thành lập công ty, sinh nhật....

- Đào tạo, kiểm tra thường xuyên nhân viên kinh doanh về kiến thức sản phẩm để đảm bảo nhân viên bán hàng thông thạo kiến thức sản phẩm như những nhân viên kỹ thuật, dẫn đến việc tư vấn khách hàng sẽ hiệu quả cao nhất.
- Rà soát tình trạng máy móc thiết bị phục vụ kinh doanh, đề xuất thay mới các máy móc thiết bị cũ, thường xuyên hư hỏng gây ách tắc, gián đoạn công tác bán hàng.

### 3.4. Các vấn đề khác:

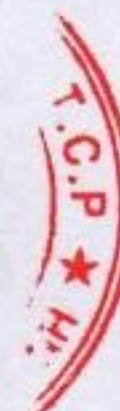
Kế hoạch nhân sự: việc hoạch định, phân bổ nhân sự sẽ được điều chỉnh và sắp xếp phù hợp với năng lực, khả năng của từng cán bộ, nhân viên. Trong năm 2015, Công ty cần tuyển dụng cho bộ phận Kinh doanh thêm 02 nhân viên kinh doanh đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh.

Trên đây là tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2014 và phương hướng, giải pháp thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 của công ty. Kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua.



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**DƯƠNG QUỐC THÁI**



TP. Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 06 năm 2015

## BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Về hoạt động của Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn  
tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2015

### Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn (BKS) báo cáo Đại Hội đồng Cổ đông thường niên năm 2015 (ĐHĐCĐ) về tình hình quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc Công ty năm 2014 với những nội dung chủ yếu sau:

### I. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY NĂM 2014:

Ban Kiểm soát thống nhất với các nội dung của Báo cáo tài chính năm 2014 đã được Ban Giám đốc, Phòng Kế toán của Công ty lập và được Công ty Kiểm toán và Kế toán Hà Nội, với nhận định chung là: Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình Tài chính của Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn tại ngày 31 tháng 12 năm 2014, cụ thể như sau:

Năm 2014, doanh thu thực hiện đạt **745.612.698.791 đồng**, tăng **30,40%** so với năm 2013; lợi nhuận trước thuế đạt được **11.095.492.894 đồng**, giảm **22,09%** so với năm 2013, tương ứng giảm **3.146.771.628 đồng**.

### II. CÔNG TÁC TÀI CHÍNH KẾ TOÁN:

#### 1. Về thực hiện chế độ báo cáo kế toán:

Ban Kiểm soát đã thực hiện việc thẩm định Báo cáo tài chính 2014 đã được kiểm toán của Công ty và nhận xét cụ thể như sau:

- Công ty đã chấp hành đầy đủ, đúng quy định của pháp luật về chế độ kế toán, tài chính, thuế.
- Báo cáo tài chính lập đúng quy định về biểu mẫu và thời gian.
- Hồ sơ sổ sách, chứng từ kế toán lập và lưu trữ đầy đủ, sắp xếp gọn gàng, đáp ứng các yêu cầu của công tác kiểm tra, kiểm toán.



## 2. Tình hình tài chính năm 2014 và việc bảo toàn phát triển vốn của SAPLASTIC:

### ▪ Tài sản:

Tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2014 là 739.472.695.756 đồng so với cùng kỳ tăng 2,92%, tăng 20.950.695.812 đồng. Trong đó, tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng tài sản, năm 2014 tài sản ngắn hạn tăng 7,80% lên 542.375.006.192 đồng (chủ yếu do lượng hàng tồn kho năm 2014 tăng 58.916.022.013 đồng tương đương tăng 20,01%) chiếm 73,35% tổng tài sản. Trong khi tài sản dài hạn giảm 3,32% so với năm 2013 còn 197.097.689.564 đồng chiếm 26,65% tổng tài sản.

### ▪ Nguồn vốn:

#### + Nợ phải trả:

Theo cơ cấu vốn của SAPLASTIC tại thời điểm 31/12/2014, tỷ lệ nợ phải trả trên tổng nguồn vốn chiếm 68,99%.

#### + Nguồn vốn chủ sở hữu:

Nguồn vốn chủ sở hữu 229.311.846.366 đồng chiếm 31,01% trên tổng nguồn vốn.

### \* Đánh giá khả năng thanh toán năm 2014:

+ Khả năng thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn = 0,42 lần

+ Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn / Nợ ngắn hạn = 1,19 lần

Công ty không có nợ đến hạn và nợ quá hạn. Qua các chỉ tiêu trên cho thấy khả năng thanh toán của SAPLASTIC đảm bảo tốt.

### \* Bố trí cơ cấu tài sản năm 2014:

+ Tài sản dài hạn / Tổng tài sản = 26,65%

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản = 1,15%

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu = 3,70%

### \* Lãi cơ bản trên cổ phiếu:

+ (EPS): Lợi nhuận sau thuế / Tổng số cổ phần đang lưu hành = 710 đồng

## III. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ BAN KIỂM SOÁT:

### 1. Hoạt động của Hội đồng quản trị:

HĐQT hiện hành của SAPLASTIC bao gồm 10 thành viên. Trong đó, bà Dương Thị Thu Hương được tín nhiệm cử vào chức vụ Chủ tịch HĐQT cùng với ông Dương Quốc Thái và ông Dương Đức Chính đồng giữ chức danh Phó Chủ tịch HĐQT.

Với 10 thành viên, trong đó có 3 thành viên hội đủ tiêu chuẩn thành viên độc lập theo quy định tại Thông tư 121/2012/TT – BTC nên cơ cấu thành viên HĐQT SAPLASTIC đã đảm bảo sự cân đối giữa các thành viên nắm giữ chức danh điều hành với các thành viên độc lập (tối thiểu 1/3 tổng số thành viên HĐQT là thành viên độc lập).

Trong năm 2014, HĐQT đã tổ chức nhiều cuộc họp và Ban hành 04 Nghị quyết liên quan đến: kế hoạch đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014; xem xét báo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh 2013; Thông qua việc tái cấp hạn mức tại Ngân

hàng Phương Đông (OCB) và các vấn đề khác. Các nghị quyết của Hội đồng quản trị ban hành đúng với chức năng và quyền hạn của Hội đồng quản trị và có nội dung phù hợp với chủ trương và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông

## **2. Hoạt động của Ban Tổng Giám đốc:**

- Tổng Giám đốc đã phân công nhiệm vụ cho từng thành viên trong Ban Tổng Giám đốc để điều hành các công việc trong Công ty.

- Triển khai Nghị quyết của ĐHĐCĐ, Nghị quyết của HĐQT đến từng thành viên trong Ban Tổng Giám đốc, các phòng, ban chức năng để thực hiện.

- Thường xuyên họp giao ban tuần, tháng, quý, năm, các hội nghị chuyên đề, Ban Tổng Giám đốc đã từng bước đánh giá mức độ hoàn thành các chỉ tiêu của ĐHĐCĐ, đánh giá công tác quản lý, điều hành và đặt ra mục tiêu cho kỳ công tác tới, biện pháp này đã nâng cao chất lượng quản lý của Ban Tổng Giám đốc.

Nhìn chung, trong năm 2014, Ban Tổng Giám đốc đã thực hiện tốt nhiệm vụ lãnh đạo, chỉ đạo trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần giúp Công ty đạt được một phần các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra trong năm 2014.

## **IV. HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT**

### **1. Về nhân sự:**

BKS nhiệm kỳ 2012 – 2017 gồm 03 thành viên. Bà Đỗ Thị Nghiêu được BKS nhiệm kỳ 2012 – 2017 thống nhất bầu làm Trưởng BKS. Trong năm 2014, BKS SAPLASTIC không có biến động về nhân sự.

### **2. Về hoạt động của Ban kiểm soát**

Với các thành viên trong BKS là cán bộ kiêm chức trong và ngoài Công ty, BKS đã tham gia đầy đủ vào các cuộc họp của HĐQT và Ban Tổng giám đốc nhằm duy trì thường xuyên việc giám sát các hoạt động của Công ty. Các thành viên đã nghiêm chỉnh thực hiện tốt nhiệm vụ được phân công và cũng thường xuyên trao đổi đánh giá tình hình hoạt động của Công ty để có ý kiến tham gia kịp thời.

Các hoạt động chính của BKS trong năm 2014 bao gồm:

- Giám sát hoạt động và việc tuân thủ theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty đối với HĐQT, Tổng Giám đốc và các Cán bộ Quản lý khác trong Công ty.
- Giám sát công tác kiểm toán nội bộ, đánh giá hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ của công ty.
- Tiến hành kiểm tra kết quả kinh doanh và báo cáo tài chính năm 2014.
- Thực hiện một số công việc khác theo quyết định của ĐHĐCĐ, quy định của Điều lệ và pháp luật.

### 3. Chi phí hoạt động của Ban Kiểm soát

Trong năm 2014, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao cho các thành viên BKS, cụ thể như sau:

STT	Tên	Chức vụ	Mức thù lao năm 2014 (đồng)	Ghi chú
1	Đỗ Thị Nghiêu	Trưởng ban	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
2	Trần Thị Bích	Thành viên	36.000.000	3 triệu đồng/tháng x 12 tháng
3	Lê Duyên Anh	Thành viên	36.000.000	3 triệu đồng/tháng x 12 tháng
	<b>Tổng</b>		<b>132.000.000</b>	

Mức thù lao trên đây được thực hiện theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 được tổ chức vào ngày 29/06/2014, BKS kính báo cáo để Quý cổ đông nắm rõ.

### 4. Về sự phối hợp hoạt động giữa các Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc

BKS nhận thấy các thành viên HĐQT và Tổng Giám đốc luôn tạo điều kiện thuận lợi để BKS hoàn thành nhiệm vụ mà cổ đông đã giao phó. Trong năm 2014, theo đề nghị của HĐQT, thành viên BKS đã cùng tham gia các cuộc họp HĐQT để giám sát và có ý kiến trực tiếp tới các vấn đề thuộc quyền hạn của BKS.

### V. KIẾN NGHỊ:

- Cần rà soát các khoản công nợ tạm ứng, phải thu của khách hàng, phải thu khác, thanh quyết toán kịp thời, phân loại tuổi nợ báo cáo Lãnh đạo Công ty xử lý nợ khó đòi, trích lập dự phòng nợ phải thu theo đúng chế độ quy định của nhà nước.
- Cần rà soát các khoản tồn đọng nguyên vật liệu và thành phẩm có biện pháp xử lý không nên để tồn kho giá trị lớn, tránh tổn thất, hư hao.
- Cần rà soát phân bổ công cụ lao động và chi phí trả trước theo từng tháng để tránh khỏi ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Cần rà soát và phân tích hoạt động kinh tế phát sinh hạch toán chi phí cho đúng thời kỳ và tài khoản kế toán, chú trọng các khoản đã nêu trên.
- Cần rà soát các khoản vay Ngân hàng ngắn hạn, hoàn trả Ngân hàng để giảm trả lãi vay Ngân hàng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Hoàn thiện tất cả các xác nhận công nợ tính đến ngày 31/12/2014.

### VI. KẾT LUẬN:

Trong năm 2014 nền kinh tế thế giới cũng như trong nước có nhiều khó khăn, nên Công ty Saplastic chưa đạt được kết quả theo kế hoạch Của Đại hội đồng cổ đông đề ra.

27.  
C  
N  
H  
N  
CH



Cần chú trọng rà soát phân tích tiềm năng những khách hàng có uy tín, và không có uy tín để tránh rủi ro hàng trả lại, hàng tranh chấp, sản phẩm hỏng không thể thu hồi được vốn, khi ký kết hợp đồng mua bán cần chú trọng vào các điều khoản pháp lý, tránh rủi ro tồn thất.

Đề nghị HĐQT và Ban Điều Hành Công ty có những chiến lược kinh doanh phù hợp để giúp Saplastic giữ vững được khách hàng hiện tại và mở rộng phát triển sản xuất, và cần cố gắng phấn đấu để đạt được kết quả SXKD theo kế hoạch Của Đại hội đồng cổ đông đề ra trong năm 2015.

Trên đây là một số ý kiến của BKS báo cáo trước ĐHCĐ về tổ chức hoạt động và sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2014.

Trân trọng.

**TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN**



**ĐỖ THỊ NGHIÊU**



## BÁO CÁO

### HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN NĂM 2014

Thực hiện Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn (SAPLASTIC), Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên năm 2014, Hội đồng quản trị SAPLASTIC (HĐQT) xin báo cáo ĐHĐCĐ về hoạt động của HĐQT trong năm 2014 như sau:

#### I. Về nhân sự:

Năm 2014, HĐQT của SAPLASTIC bao gồm 10 thành viên do bà Dương Thị Thu Hương làm Chủ tịch HĐQT, ông Dương Quốc Thái và ông Dương Đức Chính cùng đảm nhiệm chức danh Phó Chủ tịch HĐQT.

#### II. Về thực hiện nhiệm vụ:

##### 1. Về kết quả sản xuất kinh doanh của công ty năm 2014:

Sau khi ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 thông qua Nghị quyết, trong đó có phương hướng sản xuất kinh doanh năm 2014 và giao cho HĐQT tổ chức triển khai thực hiện Nghị quyết, HĐQT đã xác định chiến lược, mục tiêu phát triển sản xuất kinh doanh và giao cho Tổng Giám đốc điều hành, triển khai thực hiện. Trong năm qua, HĐQT thực hiện tốt chức năng giám sát để đảm bảo kết quả đạt được từ công tác điều hành của Tổng Giám đốc theo đúng mục tiêu, định hướng và kế hoạch đã đề ra. Đồng thời, HĐQT đã có chủ trương giải quyết kịp thời những vướng mắc, khó khăn từ thực tế.

Năm 2014 tình hình kinh tế thế giới nói chung và trong nước nói riêng có nhiều khó khăn đã tạo ra áp lực không nhỏ đối với các doanh nghiệp trong nước, cụ thể: Trong 9 tháng đầu năm 2014, cả nước có 48.330 doanh nghiệp gặp khó khăn buộc phải giải thể hoặc đăng ký tạm ngừng hoạt động có thời hạn, hoặc ngừng hoạt động chờ đóng mã số doanh nghiệp (nguồn Tổng cục thống kê Việt Nam). Trong tình hình kinh tế đầy khó khăn, SAPLASTIC không thể hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận đề ra (lợi nhuận trước thuế năm 2014 đạt 11,09 tỷ đồng, giảm 22,09% so với năm trước) nhưng với sự nỗ lực của tập thể, SAPLASTIC đã đạt được những thành tích đáng ghi nhận và chăm lo cho đời sống người lao động, cụ thể:

- Tổng doanh thu năm 2014 là **745,61 tỷ đồng**, vượt **24,27%** so với kế hoạch và tăng **30,40%** so với năm trước.
- Thu nhập bình quân người lao động tăng lên **7.800.000 đồng/người/tháng** tăng **1,03%** so với năm trước.



## 2. Về hoạt động của Hội đồng quản trị:

Hiện nay tình hình kinh tế thế giới cũng như trong nước còn gặp nhiều khó khăn; vì vậy để có những bước tiến bền vững, Hội đồng quản trị tập trung tổ chức lãnh đạo, chỉ đạo Ban điều hành Công ty nỗ lực hết mình để duy trì thị phần, ổn định sản xuất nhằm đảm bảo đời sống cho người Lao động và nâng cao giá trị trong việc sản xuất kinh doanh. Hạn chế tối đa những tiêu cực của Công ty, kịp thời điều chỉnh thích ứng xu thế mới, duy trì ổn định các mặt hoạt động Công ty vượt qua khó khăn

Năm 2014, HĐQT đã tổ chức các cuộc họp bảo đảm chế độ sinh hoạt ít nhất một quý một lần, thực hiện tốt dân chủ trong các cuộc họp. Ngoài ra, HĐQT công ty còn tổ chức lấy ý kiến biểu quyết của HĐQT bằng văn bản để giải quyết kịp thời những phát sinh và việc lấy ý kiến bằng văn bản được thực hiện đúng trình tự, thủ tục theo quy định của Điều lệ công ty và Luật doanh nghiệp. Trong năm 2014, HĐQT công ty đã tổ chức nhiều cuộc họp qua đó đã ban hành được 04 Nghị quyết HĐQT xoay quanh các lĩnh vực: kế hoạch Đại hội cổ đông 2014, xem xét báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013, phương án phân phối lợi nhuận năm 2013 và kế hoạch kinh doanh năm 2014, các vấn đề về mở rộng kinh doanh, phát triển thị trường, lãi suất, hạn mức vay ngân hàng...

Ngày 29 tháng 6 năm 2014 Công ty đã tổ chức thành công cuộc họp Đại hội cổ đông thường niên 2014; đã ban hành Quy chế Quản trị Công ty năm 2014 để phục vụ công tác Quản trị được hệ thống và chặt chẽ; thực hiện chỉ đạo Ban Tổng giám đốc triển khai và hoàn tất công việc kiểm toán cho năm tài chính 2014 và công bố thông tin theo quy định pháp luật;

Biên bản các cuộc họp HĐQT được lập đầy đủ có chữ ký của các thành viên HĐQT tham gia dự họp, đảm bảo đúng hình thức theo quy định của pháp luật; hồ sơ, tài liệu đã được gửi đầy đủ đến các thành viên HĐQT dự họp để tham khảo, nghiên cứu trước theo Điều lệ, do vậy các nội dung được thông qua HĐQT luôn được sự nhất trí và đồng thuận cao, tạo điều kiện rất thuận lợi trong việc đưa các Nghị quyết của HĐQT vào thực tế sản xuất kinh doanh của đơn vị.

Bên cạnh đó, Hội đồng quản trị còn tập trung thảo luận, bàn bạc nhằm để giải quyết các sự kiện cấp bách liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Đưa ra các quyết định chính xác, kịp thời chỉ đạo tình hình tài chính, các khoản tín dụng Ngân hàng, điều chỉnh sách lược hợp lý trong các thời điểm nhằm đưa ra những phương án Kinh doanh hiệu quả nhất.

Chỉ đạo toàn diện các hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty Saplastic ổn định phát triển vươn lên tầm cao mới, phát huy hình ảnh và diện mạo mới bằng chiến lược kinh doanh nhất quán phù hợp với xu thế và đặc thù cá nhân và tập thể.

## 3. Về hoạt động của Hội đồng Quản trị độc lập

Theo quy định tại Khoản 3 Điều 2 Thông tư 121/2012/TT – BTC, Hội đồng quản trị SAPLASTIC hiện có 03 thành viên hội đồng quản trị độc lập là: ông Nguyễn

Hồng Tuấn, ông Doãn Hoàng Việt và bà Nguyễn Thị Tường Vi. Trong năm 2014, các thành viên này đều tham gia đầy đủ đồng thời đóng góp những ý kiến tích cực vào các buổi họp thường kỳ và bất thường của HĐQT.

4. Các Nghị quyết của Hội đồng quản trị

STT	Số nghị quyết	Ngày	Nội dung
	01/NQ-HĐQT	04/03/2014	Xin gia hạn thời gian tổ chức ĐHCĐ năm 2014
	02/NQ-HĐQT	10/03/2014	Thông nhất tạm ngưng chia cổ tức năm 2012
	03/NQ-HĐQT	29/06/2014	Nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2014
	04/NQ-HĐQT	10/10/2014	Thông qua việc tái cấp hạn mức vay vốn tại Ngân hàng Phương Đông (OCB)

5. Về thù lao và chi phí hoạt động của Hội đồng quản trị

Trong năm 2014, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị, cụ thể như sau:

STT	Tên	Chức vụ	Mức thù lao năm 2014 (đồng)	Ghi chú
1	Dương Thị Thu Hương	Chủ tịch HĐQT	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
2	Dương Quốc Thái	Phó Chủ tịch HĐQT	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
3	Dương Đức Chính	Phó Chủ tịch HĐQT	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
4	Dương Văn Xuyên	Thành viên	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
5	Nguyễn Hồng Tuấn	Thành viên	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
6	Doãn Hoàng Việt	Thành viên	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
7	Dương Thái Bình	Thành viên	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
8	Nguyễn Thị Tường Vi	Thành viên	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
9	Nguyễn Nhân Nghĩa	Thành viên	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
10	Vũ Quang Thịnh	Thành viên	72.000.000	6 triệu đồng/tháng x 12 tháng
	<b>Tổng</b>		<b>720.000.000</b>	

627  
 TY  
 IN  
 HUA  
 ON  
 CH

Mức thù lao trên đây được thực hiện theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 được tổ chức vào ngày 29/06/2014, HĐQT kính báo cáo để Quý cổ đông nắm rõ.

6. Về công tác giám sát của Hội đồng quản trị đối với hoạt động của Ban điều hành

Hội đồng quản trị đánh giá hoạt động của Ban Giám đốc trong năm 2014 như sau:

- Ban Giám đốc đều có trình độ chuyên môn, am hiểu lĩnh vực được giao, có nhiều kinh nghiệm trong việc quản lý.
- Giám đốc cũng đã phân công nhiệm vụ hợp lý và rõ ràng cho từng bộ phận theo chuyên môn, kỹ thuật và kinh nghiệm của từng bộ phận.
- Ban Giám đốc cũng linh hoạt điều hành và ra quyết định kịp thời chính xác và có hiệu quả để đảm bảo và phát triển hoạt động kinh doanh của công ty.

Bên cạnh những ưu điểm trên Ban Giám đốc công ty cần có chiến lược cụ thể hơn, phát triển mạnh mẽ thương hiệu SAPLASTIC gắn gũi với người tiêu dùng hơn nhằm mở rộng mạng lưới khách hàng mục đích tăng doanh thu công ty.


Nhìn chung, HĐQT công ty đã thực hiện tốt Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên năm 2014; thực hiện đúng quyền hạn và nhiệm vụ của HĐQT theo quy định của Điều lệ công ty và Luật doanh nghiệp.

Trên đây là báo cáo hoạt động của HĐQT công ty trong năm 2014, kính trình ĐHĐCĐ xem xét có ý kiến.

Trân trọng.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ cty;
- Lưu HC-NS.

  
TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



**DƯƠNG THỊ THU HƯƠNG**

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 06 năm 2015

## TỜ TRÌNH

### ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2015

V/v: THÙ LAO, KHEN THƯỞNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN ĐIỀU HÀNH VÀ CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN

#### Căn cứ :

- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;
- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 29/06/2014.
- Biên bản họp Hội đồng quản trị ngày 12/04/2015

Hội đồng Quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn xin báo cáo thù lao HĐQT, Ban Kiểm soát (BKS); khen thưởng Ban Tổng Giám đốc (BTGD), cán bộ công nhân viên (CBCNV) Công ty năm 2014 và kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua tổng mức thù lao, khen thưởng năm 2014 như sau:

#### 1. Thù lao, khen thưởng HĐQT, BKS, BTGD và CBCNV năm 2014

Tại Đại hội cổ đông thường niên ngày 29/06/2014, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua tổng mức thù lao, khen thưởng cho HĐQT, BKS, BTGD và CBCNV Công ty là 15% trên lợi nhuận sau thuế, tương đương 1.273.316.020 đồng.

Trong năm 2014, Hội đồng Quản trị Công ty đã thực hiện chi trả thù lao, khen thưởng cho các đối tượng nêu trên với mức tổng thực chi là 1.273.316.020 đồng. Hội đồng Quản trị trân trọng thông báo.

#### 2. Tổng mức thù lao, khen thưởng HĐQT, BKS, Ban Điều hành, CBCNV năm 2015

Hội đồng Quản trị trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua tổng mức thù lao, khen thưởng năm 2015 đối với HĐQT, BKS, Ban Điều hành và CBCNV Công ty là 15% Lợi nhuận sau thuế, chi tiết như sau:

- 10%: Quỹ khen thưởng phúc lợi cho CBCNV
- 5%: thù lao và Quỹ thưởng của HĐQT, BKS và Ban Điều hành

Trường hợp lợi nhuận thực hiện năm 2015 vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra thì trích thưởng thêm 20% trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch cho HĐQT và BKS.

Mức chi tiết của mỗi cá nhân sẽ do HĐQT quyết định căn cứ đóng góp và tình hình thực tế hoạt động trong năm 2015.

Kính mong Đại hội đồng cổ đông xem xét, chấp thuận.

Trân trọng.



DƯƠNG THỊ THU HƯƠNG

TP. Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 06 năm 2015

**TỜ TRÌNH**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015**  
**V/v: LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN BCTC NĂM 2015**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN**

Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn kính trình Đại Hội đồng Cổ đông thông qua về việc “Ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn Công ty kiểm toán trong danh sách được Bộ Tài chính cho phép kiểm toán những Công ty niêm yết để kiểm toán cho Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn năm 2015”.

Hội đồng quản trị sẽ căn cứ vào các tiêu chí chất lượng, uy tín, giá chào cạnh tranh và sự hỗ trợ từ đơn vị kiểm toán đối với Công ty để lựa chọn.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.



**ĐỖ THỊ NGHIÊU**