



TỔNG CÔNG TY CNTP ĐỒNG NAI
CÔNG TY CP BAO BÌ BIÊN HÒA(SOVI)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Tên công ty : Công ty Cổ phần Bao bì Biên Hòa (SOVI)
Năm báo cáo : 2010

I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CÔNG TY

1. Những sự kiện quan trọng :

- Công ty CP Bao bì Biên Hòa tiền thân là Nhà máy bao bì Biên Hòa (SOVI), là xưởng sản xuất bao bì giấy đầu tiên tại Việt Nam được thành lập năm 1968.
- Sau giải phóng Nhà nước tiếp quản và duy trì hoạt động có hiệu quả đến năm 1988.
- Năm 1992 đầu tư mới phân xưởng Xeo Giấy 2.000 tấn/năm.
- Năm 1993-1995 đầu tư nâng cấp và bổ sung thiết bị in cho phân xưởng sản xuất bao bì carton cũ – 4.000 tấn/năm.
- Năm 1997-1998 đầu tư mới một phân xưởng bao bì carton có công suất 14.000 tấn/năm.
- 2000-2001 đầu tư sản xuất mặt hàng mới – Hộp giấy in offset 1.000 tấn/năm.
- Tháng 9/2003 Nhà máy Bao bì Biên Hòa chuyển sang hình thức cổ phần, chính thức lấy tên là Công ty CP Bao bì Biên Hòa với TCTy Công nghiệp thực phẩm Đồng Nai là Công ty mẹ.
- 2003-2005 đầu tư mở rộng mặt hàng – Hộp giấy in offset.
- 2005-2007 đầu tư mới nhà máy sản xuất bao bì carton tại địa điểm mới 4,5 ha, đường số 3, KCN Biên Hòa 2- nâng công suất thiết kế sản phẩm lên 40.000 tấn/năm.
- Năm 2007-2008 đầu tư mở rộng bao bì in offset lên công suất 5000 tấn/năm.
- Ngày 9/12/2008 Công ty chính thức được Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội cấp phép niêm yết theo Quyết định số 503/QĐ-TTGDHN do Giám đốc Sở giao dịch Hà Nội cấp và ngày 22/12/2008, ba triệu chín trăm ngàn cổ phiếu chính thức được giao dịch trên sàn Hà Nội.

Giới thiệu Công ty

- Tên Công ty : Công ty Cổ phần Bao bì Biên Hòa
- Tên viết tắt : SOVI
- Tên Tiếng Anh : BIEN HOA PACKAGING COMPANY



- Biểu tượng của Công ty :
- Trụ sở : Đường số 7, KCN Biên Hoà 1, Phường An Bình, Thành phố Biên Hoà, Tỉnh Đồng Nai.
- Điện thoại : (84-061) 3 836 121 – 3 836 122
- Fax: : (84-061) 3 832 939
- Email : sovi@sovi.com.vn
- Website : www.sovi.com.vn
- Giấy CNĐKKD : Số 4703000057 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp, đăng ký lần đầu ngày 14/08/2003, thay đổi lần thứ 2 ngày 04/12/2007 .
- Vốn điều lệ : 39.000.000.000 đồng (*Ba mươi chín tỷ đồng*).

2. Quá trình phát triển :

2.1 Ngành nghề kinh doanh :

Trong quá trình phát triển, Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa vẫn kinh doanh đúng những mặt hàng đã đăng kí trong giấy phép kinh doanh, cụ thể như sau :

- Sản xuất, kinh doanh bao bì giấy và giấy; kinh doanh nguyên vật liệu liên quan đến bao bì và giấy.

2.2 Tình hình hoạt động :

Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa là một doanh nghiệp sản xuất bao bì carton, bao bì in offset và giấy cuộn từ phế liệu giấy vụn. Hiện nay công ty có 3 nhà máy trực thuộc :

- Nhà máy bao bì Carton : có công suất 40.000 tấn/năm, diện tích 45.000 m², trong đó diện tích nhà xưởng sản xuất và khu phụ trợ 22.800 m² nằm ở đường số 3, KCN Biên Hòa 1.
- Nhà máy bao bì in Offset : có công suất 5.000 tấn/năm, diện tích 12.788 m², trong đó diện tích nhà xưởng sản xuất và khu phụ trợ 6.648 m² nằm ở đường số 7, KCN Biên Hòa 1.
- Nhà máy Xeo giấy : có công suất 3.000 tấn/năm, diện tích 3.942 m², trong đó diện tích nhà xưởng sản xuất và khu phụ trợ 1.578 m² nằm ở đường số 3, KCN Biên Hòa 1.

Các sản phẩm và dịch vụ chính của Công ty

Từ khi hình thành và phát triển, Sovi đã không ngừng phát triển cả về quy mô lẫn về chất lượng sản phẩm. Đặc biệt là sau khi cổ phần hóa, tốc độ tăng trưởng hàng năm của Công ty từ 25-30%.

Hiện tại, Sovi đã sản xuất hai nhóm sản phẩm chính:

a/ Sản phẩm bao bì carton:

Đây là sản phẩm chủ lực của Công ty, chiếm tỷ trọng khoảng 70% trong cơ cấu doanh thu và lợi nhuận. Với kinh nghiệm và công nghệ hiện đại, sản phẩm Carton của Công ty luôn đạt chất lượng, mang tính cạnh tranh cao.

Ngoài ra, dịch vụ phụ trợ của Sovi rất linh hoạt và có chất lượng, luôn đáp ứng đầy đủ những yêu cầu của khách hàng. Do vậy, Sovi luôn được đánh giá cao và đạt được sự tín nhiệm từ phía khách hàng.

Hiện tại, Sovi cung cấp các sản phẩm bao bì carton 3 lớp, 5 lớp với các sóng A, B, E và cung cấp cho hầu hết các ngành nghề. Các khách hàng tiêu biểu tiêu thụ sản phẩm bao bì carton của Sovi gồm: UNILERVER, AJINOMOTO, COCA-COLA, DUTCH LADY, PEPSI Co, URC VIET NAM Co.LTD, KINH ĐỒ, CASTROL, BP PETCO Co.LTD, SYNGENTA, BAYER, TOTAL OIL, MASN JSC,...

b/ Sản phẩm bao bì offset:

Đây cũng là một sản phẩm thuộc thế mạnh của Sovi, chiếm tỷ trọng gần 30% trong cơ cấu doanh thu. Hiện tại, Sovi đã đầu tư một trong những công nghệ hiện đại, với công nghệ in nhiều màu, sản phẩm hộp in offset của Công ty cũng là sản phẩm quen thuộc của nhiều thương hiệu lớn trên thị trường.

Doanh thu và lợi nhuận theo từng nhóm dịch vụ

Sản lượng tiêu thụ qua các năm:

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Sản lượng(tấn)	Giá trị	Sản lượng(tấn)	Giá trị	Sản lượng(tấn)	Giá trị
Bao bì Carton	27.286	309.286	32.387	307.512	33.615	447.815
Bao bì Offset	3.788	83.840	4.234	96.395	4.221	111.979
Khác		8.996		7.460		14.211
Tổng giá trị	31.074	402.122	36.621	411.367	37.836	574.005

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ :

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bao bì Carton	309.286	76,91%	307.512	74,75%	447.815	78,02%
Bao bì Offset	83.840	20,85%	96.395	23,43%	111.979	19,51%
Khác	8.996	2,24%	7.460	1,81%	14.211	2,47%
Tổng giá trị	402.122	100,00%	411.367	100,00%	574.005	100,00%

Lợi nhuận trước thuế bán hàng và cung cấp dịch vụ

Đơn vị: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Bao bì Carton	8.994	68,58%	17.494	69,81%	25.521	58,73%
Bao bì Offset	2.438	18,59%	5.484	21,88%	10.795	24,84%
Khác	1.683	12,83%	2.082	8,31%	7.141	16,43%
Tổng giá trị	13.115	100,00%	25.010	100,00%	43,457	100,00%

Nguyên vật liệu

Nguồn cung cấp nguyên vật liệu: Nguyên vật liệu chính trong sản xuất của Sovi là giấy, bột mì, dầu FO, mực in,... được cung cấp bởi các công ty lớn và uy tín đến từ Nhật, Đài Loan, Indonesia, Thái Lan, Việt Nam, ...

Để tạo được nguồn nguyên liệu sản xuất ổn định, Sovi đã thiết lập và chọn lựa một số đối tác cung cấp có uy tín để làm nhà cung cấp lâu dài cho Công ty.

Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ

Sản phẩm của Công ty là một sản phẩm đặt biệt, dùng để bảo quản cho chất lượng sản phẩm bên trong. Vì vậy, chất lượng sản phẩm phải đặt lên hàng đầu nhằm mục đích nâng cao uy tín thương hiệu của mình cũng như bảo vệ cho chính khách hàng.

Nhận thức được trách nhiệm cũng như để tạo được uy tín cho thương hiệu của mình, trong nhiều năm qua, Công ty luôn đổi mới công nghệ, cải tiến chất lượng sản phẩm và đặc biệt, Công ty đang sử dụng hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 và đang trong quá trình chuyển lên hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008.

Hiện tại, Phòng quản lý chất lượng đảm trách công việc kiểm tra và giám sát chất lượng sản phẩm từ khâu nhận nguyên vật liệu cho đến khi sản phẩm được sản xuất ra và chuyển giao cho khách hàng. Một số thiết bị dùng để kiểm tra và thực nghiệm sản phẩm mà Sovi sử dụng để kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất và chuẩn bị giao cho khách hàng:

Trình độ công nghệ

Công nghệ luôn là yếu tố sống còn của mọi doanh nghiệp và chất lượng sản phẩm luôn đi kèm với công nghệ cao. Do vậy, trong mỗi giai đoạn phát triển, Sovi đã đầu tư cho mình một công nghệ thích hợp để nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu của thị trường cũng như nâng cao khả năng cạnh tranh của mình.

Với Công nghệ tiên tiến từ các nước có nền công nghiệp phát triển cao như: Pháp, Đức, Thụy Sĩ, Đài Loan... sản phẩm của SOVI luôn được khách hàng tin nhiệm và đánh giá cao và do vậy, thị phần của Công ty ngày được mở rộng và chiếm tỷ trọng cao trong ngành.

Một điểm nổi bật của công nghệ sản xuất của Sovi là dây chuyền sản xuất hiện đại và mang tính tự động cao, trong vòng 1 ngày, Sovi có thể hoàn thành sản phẩm và giao cho khách hàng.

Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Tuy bao bì carton và các sản phẩm in offset là những sản phẩm mang tính đặc thù, thường sản xuất theo yêu cầu của khách hàng nhưng không vì thế mà công việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới không được Sovi chú trọng.

Việc phát triển sản phẩm mới của Sovi ở đây là nghiên cứu để nắm bắt nhu cầu thị trường và định hướng sản phẩm để từ đó đưa ra quy trình sản xuất sản phẩm được nhanh nhất, đáp ứng đúng chất lượng mà khách hàng yêu cầu.

Thêm vào đó, Sovi đã tích cực đa dạng hóa sản phẩm trên cơ sở thực hiện đúng các quy trình về khảo sát thị trường, xây dựng các tiêu chí lựa chọn khách hàng mục tiêu, dự kiến chương trình quản trị thương hiệu, từ đó định hướng chiến lược sản phẩm, kiểm soát các hoạt động thiết kế bao bì sản phẩm, đảm bảo mục tiêu phù hợp với nhu cầu của khách hàng đồng thời mang lại hiệu quả cao cho Công ty.

Hiện tại, công việc nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới do bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm thực hiện. Đây là bộ phận có nhiệm vụ quan trọng trong chiến lược phát triển lâu dài và định hướng để nâng cao năng lực cạnh tranh của Công ty.

Hoạt động Marketing

Chiến lược quảng bá thương hiệu: Ngay những ngày đầu thành lập, Sovi đã không ngừng phát triển và luôn phấn đấu để đạt được một thành quả cao hơn trong sản xuất cũng như hiệu quả hoạt động. Tên tuổi và uy tín luôn được gìn giữ và xây dựng để thương hiệu của Sovi ngày càng được nhiều khách hàng ưa chuộng. Với chiến lược phát triển và những đóng góp trên, các danh hiệu mà Công ty đạt được như là một lẽ tất yếu. Các danh hiệu mà Sovi đã đạt được: Huân chương lao động hạng 2, 3; giải thưởng “Sao vàng Đất Việt”; giải thưởng chất lượng Châu Âu; các giải thưởng của Tập đoàn Unilever,... Với những gì đạt được, đây cũng có thể được xem là một phần thưởng xứng đáng và tiền đề để Sovi phát triển mạnh hơn nữa trong tương lai.

Chiến lược phân phối và chăm sóc khách hàng: Sự hài lòng và thoả mãn khách hàng là tiêu chí hàng đầu cho việc hình thành nên thương hiệu của Sovi. Phương châm của Sovi là cải tiến không ngừng và nâng cao hiệu quả cạnh tranh nhằm mang lại sự thoả mãn cho khách hàng, và Sovi biết phải làm gì để “phục vụ khách hàng theo cách mà họ mong muốn được phục vụ và làm những việc cần thiết để giữ được khách hàng”. Ngoài ra, nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, Sovi xây dựng cho mình một đội ngũ nhân viên bán hàng có trình độ và năng lực thông qua được đào tạo và huấn luyện có kỹ năng hiểu biết chuyên môn về sản phẩm, có văn hóa ứng xử, phục vụ tận tâm và có trách nhiệm, có khả năng tư vấn đáp ứng việc triển khai đơn hàng nhanh nhất. Phục vụ đúng số lượng, sản phẩm phù hợp, đúng cách thức.

Hiện tại, Sovi đã xây dựng chương trình nâng cao chất lượng phục vụ theo tiêu chí ABC: Attitude: Tổ chất trong công việc ; Behaviour: Hành vi giao tiếp và ứng xử ; Competence: Năng lực và sự hiểu biết về sản phẩm.

Chiến lược giá: Các sản phẩm của Sovi luôn tính toán để có giá bán cạnh tranh nhất so với các doanh nghiệp cùng ngành.

2.3 Định hướng phát triển đến 2015

Về ngắn hạn:

- Gia tăng tính cạnh tranh của sản phẩm bao bì carton và bao bì in offset trên thị trường thông qua việc đầu tư nâng cấp, đổi mới một số máy móc thiết bị nhằm đồng bộ hóa dây

chuyên công nghệ sản xuất bao bì carton, bao bì in offset, đồng thời nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- Gia tăng doanh số bán hàng thông qua việc mở rộng thị phần đối với khách hàng cũ và truyền thống nhằm đạt hoặc vượt kế hoạch đặt ra về doanh số (dự kiến tăng 15%/năm). Thiết lập đội ngũ marketing chuyên nghiệp để giúp công ty trong việc phân tích các đối thủ cạnh tranh và mở rộng thị trường đối với những khách hàng mới và tiềm năng (dự kiến 8%/năm) nhằm nâng cao sức cạnh tranh cho Công ty.
- Hạ giá thành sản phẩm nhằm tăng tính cạnh tranh thông qua việc rà soát, hoàn thiện hệ thống quản lý chi phí cho từng đơn vị trong công ty. Tổ chức đào tạo, hướng dẫn các giải pháp tiết kiệm định mức, chi phí cho từng tổ sản xuất, từng bộ phận, phân xưởng nhằm nâng cao ý thức tiết kiệm, đồng thời loại bỏ các lãng phí trong quá trình sản xuất kinh doanh.
- Nâng cấp hệ thống quản lý thông tin nội bộ thông qua việc đầu tư nâng cấp hệ thống thông tin quản trị doanh nghiệp ERP của tập đoàn ORACLE (Mỹ), đảm bảo mọi thông tin đều được cập nhật kịp thời, đầy đủ giúp cho cấp lãnh đạo cấp quản lý có đầy đủ thông tin để chỉ đạo xử lý kịp thời.

Về dài hạn:

a/ Chiến lược tăng trưởng tập trung

Nhằm khai thác điểm mạnh của Sovi và cơ hội hiện có để mở rộng sản xuất và nâng cao năng lực cạnh tranh thông qua:

- Đầu tư mới nhà máy bao bì carton – 30.000 tấn/năm tại Mỹ Phước, Bình Dương.
- Đầu tư bổ sung và nâng cấp thiết bị nhằm đồng bộ hóa - tự động hóa dây chuyền sản xuất hiện có của nhà máy bao bì carton 45.000 tấn/ năm và nhà máy bao bì in offset lên 10.000 Tấn/năm, đồng thời nâng cao năng lực cạnh tranh trong dài hạn thông qua việc nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm định mức sử dụng nguyên vật liệu và tăng năng suất thiết bị.
- Duy trì và nâng cao doanh số của khách hàng chiến lược hiện có thông qua phân tích mong đợi từng khách hàng và lợi thế cạnh tranh giữa Sovi – đối thủ cạnh tranh để tìm nguyên nhân, xác định giải pháp và chương trình cải tiến theo thứ tự phù hợp.

b/ Chiến lược dẫn đầu về dịch vụ khách hàng

Cải tiến dịch vụ chăm sóc khách hàng và coi nó là một trong lợi thế nhất của Sovi so với đối thủ cạnh tranh. Vì vậy Sovi cần phải thực hiện các giải pháp nhằm:

- Giao hàng đúng hẹn – đủ số lượng, chất lượng đảm bảo, giải quyết khiếu nại kịp thời, tư vấn thiết kế sản phẩm hiệu quả, làm mẫu nhanh – chính xác, linh hoạt trong công việc, luôn tôn trọng, lắng nghe và chia sẻ các mong đợi của khách hàng.
- Trong từng yếu tố của dịch vụ phải chỉ rõ trách nhiệm bộ phận, cá nhân chủ trì, phối hợp; Tiến hành phân tích đánh giá chất lượng các dịch vụ của Sovi so với đối thủ cạnh tranh và mong đợi khách hàng. Trên cơ sở đó xác định mục tiêu và chương trình cải tiến từng giai đoạn.
- Tổ chức thực hiện chương trình, theo dõi – giám sát kiểm tra định kỳ cũng như thu thập thông tin từ khách hàng và đối thủ cạnh tranh để có điều chỉnh, cải tiến nhằm đạt mục tiêu mong muốn.

c/ Chiến lược đa dạng hóa đồng tâm

- Đây là chiến lược phát triển sản phẩm mới: nòng ống giấy, khay giấy, túi giấy, các sản phẩm tiêu dùng bằng giấy,... nhằm khai thác sự tương hợp về tiếp thị là đáp ứng nhu cầu động bộ của khách hàng cũng như sự tương thích trong sử dụng nguyên vật liệu, thiết bị.
- Công ty bước đầu đã khảo sát thị trường cũng như thiết bị sản xuất nòng ống giấy và đã thu được một số kết quả, đang xây dựng báo cáo nghiên cứu khả thi để đầu tư.
- Hướng tiếp tục là nghiên cứu khảo sát từng mặt hàng còn lại để có chiến lược đầu tư phù hợp.

d/ Chiến lược phát triển nguồn nhân lực, hệ thống quản lý và tác nghiệp

Nhằm có đủ nguồn nhân lực phù hợp, có đủ hệ thống văn bản để quản lý và tác nghiệp hiệu quả, Sovi sẽ:

- Soát xét và hoàn thiện Bảng mô tả công việc, tiêu chí đánh giá năng lực (ASK), tiêu chí đánh giá thành tích (KPI) cho từng vị trí công việc nhằm xác định rõ trách nhiệm, nhiệm vụ, mối quan hệ... của từng thành viên.
- Định kỳ soát xét hệ thống văn bản quản lý, các tác nghiệp cụ thể đang áp dụng trên cơ sở cải tiến, nâng cấp và chuẩn hóa các quy trình nhằm đáp ứng yêu cầu thay đổi ngày càng cao của thị trường. Điều hết sức quan trọng là phải áp dụng, duy trì, đánh giá định kỳ để cải tiến liên tục.
- Qui hoạch nhân sự kế thừa chủ chốt, tiến hành đào tạo hoặc gửi đi đào tạo, có kế hoạch tập sự định kỳ nhằm đánh giá góp ý cải tiến để sẵn sàng bổ sung vào các vị trí mà nhân sự không còn phù hợp.
- Xây dựng môi trường làm việc thân thiện, cởi mở và định kỳ khảo sát để soát xét cải tiến.

e/ Chiến lược sản xuất và tác nghiệp

➤ Về con người:

Ưu tiên trong chiến lược sản xuất – tác nghiệp là soát xét, lựa chọn, tuyển dụng bổ sung để có đủ những con người phù hợp: trách nhiệm, kỷ luật, nhiệt tình, chịu khó, sẵn sàng lắng nghe, sẵn sàng hợp tác,...Đích thân đi đến và xem xét hiện trường để hiểu tường tận tình hình công việc, suy nghĩ và phát biểu dựa trên các số liệu đã được bản thân kiểm tra,...

➤ Về quản lý thiết bị và nâng cao hiệu quả sử dụng thiết bị:

- Xây dựng qui trình quản lý từng thiết bị từ việc vệ sinh, bảo dưỡng, vận hành, kiểm tra, sửa chữa.
- Định kỳ tiến hành đại tu nhằm phục hồi thiết bị đạt các tiêu chuẩn của nhà cung cấp.
- Khảo sát loại bỏ các lãng phí do thiết bị để xây dựng, ban hành và áp dụng các tiêu chuẩn, định mức, áp dụng phương pháp tính hiệu suất sử dụng thiết bị(OEE) cho từng khâu máy, phấn đấu nâng OEE lên 80%.

➤ Về quản lý công nghệ và đào tạo nâng cao tay nghề cho công nhân:

- Xây dựng qui trình công nghệ và chuẩn hóa để làm nền tảng của việc cải tiến liên tục. Tiến hành đào tạo, chuyển giao đến từng vị trí công việc có liên quan đảm bảo hiểu rõ và làm được một cách thường xuyên từng bước tác nghiệp, từng thông số theo quy định của quy trình.
- Thống kê các sự cố công nghệ thường hay gặp trong quá trình sản xuất của từng công đoạn và xây dựng đầy đủ các hướng dẫn xử lý của từng sự cố, rồi đào tạo, chuyển giao để khi gặp sự cố từng vị trí công việc đủ kiến thức và kỹ năng giải quyết.

➤ **Về quản lý chất lượng trên chuyên và thành phẩm:**

- Phải xác định: Tiêu chuẩn sản phẩm, bán sản phẩm, Phương pháp kiểm tra, Tần suất kiểm tra, Hướng dẫn xử lý sự cố về chất lượng, Hướng dẫn xử lý kết quả kiểm tra tại từng vị trí công việc trên chuyên và nội dung cần ghi chép về chất lượng trong biểu mẫu tại từng vị trí công việc.
- Theo dõi, kiểm tra việc thực hiện và phân tích các dữ liệu về chất lượng để có các cải tiến hoặc ban hành HĐKP-PN kịp thời. Yêu cầu từng NC chất lượng trong quá trình phải được điều tra nguyên nhân, đề xuất HĐKP-PN, theo dõi thực hiện, đánh giá kết quả và phải làm cho đến khi chắc chắn rằng NC đó không còn lặp lại nữa.

➤ **Về quản lý định mức sử dụng nguyên vật liệu:**

- Xây dựng và ban hành định mức cho tất cả nguyên vật liệu sử dụng trong sản xuất, việc xác định các số liệu định mức phải trên cơ sở: thiết bị, nguyên vật liệu, qui trình và con người được chuẩn hóa, hướng dẫn xử lý sự cố khi định mức vượt quá qui định và nội dung cần ghi chép về định mức trong biểu mẫu tại từng vị trí công việc.
- Theo dõi và kiểm tra việc thực hiện và phân tích các dữ liệu về định mức để có các cải tiến hoặc HĐKP – PN kịp thời. Yêu cầu từng trường hợp vượt mức phải được điều tra nguyên nhân, đề xuất HĐKP – PN, theo dõi thực hiện, đánh giá kết quả.

➤ **Về quản lý tồn kho nguyên vật liệu, tồn bán thành phẩm trong xưởng và điều độ sản xuất hiệu quả:**

- Nâng cao độ chính xác của dự báo bán hàng, qui hoạch nguyên vật liệu, dự trữ mua, thời gian giao hàng của nhà cung cấp đặc biệt là giấy nhằm hạn chế đến mức thấp nhất chủng loại, số lượng tồn kho nguyên vật liệu.
- Giảm thời gian, số lần hư máy đột xuất, nâng cao độ chính xác năng suất từng khâu, xây dựng phần mềm điều độ chi tiết, phân tích nguyên nhân tồn bán thành phẩm hàng ngày cao nhằm từng bước giảm bán thành phẩm tồn xưởng.
- Xây dựng các nguyên tắc sắp xếp lịch sản xuất từng khâu máy đảm bảo hiệu quả về chất lượng, định mức, năng suất... làm cơ sở cho việc xây dựng các nguyên tắc điều độ. Hàng ngày phân tích hiệu quả điều độ nhằm tìm cơ hội cải tiến các nguyên tắc điều độ đã xác lập.

f/ Chiến lược hạ thấp chi phí

Muốn có lợi thế trong cạnh tranh, một vấn đề cực kỳ quan trọng mà bất cứ doanh nghiệp nào cũng đều phải quan tâm là giảm chi phí. Đặc biệt đây là sản phẩm lập đi lập lại và có tính cạnh tranh cao thì giá cả trở thành nhân tố quan trọng trong quá trình chọn nhà cung cấp mua hàng.

Do vậy chiến lược hạ thấp chi phí là một chiến lược cơ bản nhằm tạo ra lợi thế cạnh tranh mạnh trên thị trường. Để làm tốt chiến lược này đòi hỏi sự nỗ lực thường xuyên và liên tục của từng cá nhân, bộ phận, phân xưởng, cụ thể:

- Lập dự toán, phê duyệt, sử dụng và quyết toán chi phí nhằm từng bước giảm dần, loại bỏ các lãng phí.
- Xác lập các quy định, quy trình, tiêu chuẩn,... trong việc sử dụng ngân sách cho từng bộ phận, phân xưởng trên cơ sở đảm bảo định mức đã ban hành. Hướng dẫn, kiểm tra và kiểm soát định kỳ, đột xuất nhằm đảm bảo sự tuân thủ trong việc quản lý ngân sách.
- Thu thập và phân tích hàng ngày các dữ liệu có liên quan đến định mức nguyên vật liệu sử dụng, chi phí thuộc phạm vi quản lý của mình, nhằm tìm ra cơ hội giảm cũng như

nguyên nhân làm cho chi phí tăng để có các chương trình khắc phục cũng như cải tiến cụ thể.

Ngoài ra còn phải xem xét các yếu tố:

- Thiết kế sản phẩm hiệu quả (lựa chọn kết cấu giấy, kích thước,...)
- Đảm bảo thiết bị phải được kiểm tra, sửa chữa, phục hồi và nâng cấp định kỳ, hiệu quả sử dụng thiết bị phải được nâng cao.
- Công nghệ sản xuất phù hợp, hiệu quả và được soát xét định kỳ. Đảm bảo các tiêu chí về chất lượng, định mức, năng suất có tính cạnh tranh cao.
- Người lao động được đào tạo, hướng dẫn, kiểm tra làm đúng quy trình, quy định một cách thường xuyên.
- Tồn trữ nguyên vật liệu tối ưu.
- Cấp phát, sản xuất theo định mức được soát xét định kỳ. Mọi trường hợp thấp hoặc cao hơn định mức đều phải được nhận dạng cơ hội hoặc tìm nguyên nhân để khắc phục và phòng ngừa.
- Đào tạo cho mọi người ở từng vị trí công việc hiểu và biết cách thực hiện: Các nguyên nhân gây lãng phí – biện pháp khắc phục, phòng ngừa loại bỏ; các nguyên nhân làm tăng hoặc giảm định mức – biện pháp khắc phục, phòng ngừa.
- KAIZEN - đào tạo cho mọi người hiểu và thực hành kaizen trong công việc. Xây dựng các Nhóm QC làm hạt nhân cho việc phát huy rộng rãi hoạt động cải tiến. Có cơ chế khen thưởng kịp thời, thích đáng cho các hoạt động cải tiến hiệu quả.

II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm (lợi nhuận, tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm cuối năm 2010)

Năm 2010 được thực hiện trong bối cảnh đất nước phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức do tác động bất lợi từ cuộc khủng hoảng tài chính, suy thoái kinh tế toàn cầu nhưng kinh tế Việt Nam vẫn đạt được những kết quả tích cực trên nhiều lĩnh vực và có sự phục hồi nhanh chóng. Tốc độ tăng trưởng GDP cả năm 2010 đạt 6,78%, cao hơn chỉ tiêu kế hoạch đề ra (6,5%). Giá trị SXCN tăng 14% so năm trước; tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng cả năm tăng 24,5% so với cùng kỳ; tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 25,5% so năm 2009 và gấp hơn bốn lần so chỉ tiêu kế hoạch (6%)....

Tuy nền kinh tế tăng trưởng cao nhưng chưa ổn định, chất lượng tăng trưởng thấp, tiềm ẩn không ít bất trắc, rủi ro cho nền kinh tế. Lạm phát tăng cao trên hai con số, lãi suất tín dụng tăng vọt, tỷ giá đồng đôla Mỹ tăng cao trong những tháng cuối năm,... đã tạo không ít khó khăn cho Sovi, ảnh hưởng trực tiếp đến đời sống đa số của người lao động.

Mặc dù đối mặt với những khó khăn và thuận lợi trên, Sovi vẫn tiếp tục tăng trưởng và đạt được những thành tựu vượt bậc, cụ thể :

- Tổng tài sản tăng từ 182,012 tỷ đồng lên 290,500 tỷ đồng, tăng 59,60% so với năm 2009.
- Tổng doanh thu và các thu nhập khác đạt 577,919 tỷ đồng, tăng 40,49% so với năm 2009, vượt chỉ tiêu kế hoạch 32,86%.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 43,46 tỷ đồng, tăng 73,41% so với năm 2009, đạt 167,14% so với chỉ tiêu kế hoạch.

- Lợi nhuận sau thuế đạt 39,51 tỷ đồng, tăng 74,98% so với năm 2009, đạt 164,28% so với chỉ tiêu kế hoạch.
- Cổ tức : 25%/mệnh giá

Để có được kết quả trên là nhờ vào sự đoàn kết nhất trí cao trong Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban điều hành, đặc biệt là sự nỗ lực, đoàn kết, nhất trí cao của tập thể người lao động của Sovi. Đội ngũ cán bộ quản lý và nhân viên đã làm việc không biết mệt mỏi để không những đảm bảo kết quả hoạt động kinh doanh tốt mà còn tranh thủ được cơ hội, tạo thêm lợi thế cạnh tranh, từ đó tăng tính ổn định và bền vững cho Công ty. Bên cạnh đó, Công ty còn nhận được sự hỗ trợ và động viên kịp thời của Tổng công ty CNTP Đồng Nai và một số cơ quan có liên quan. Là một doanh nghiệp niêm yết trong năm 2008 công ty cũng ghi nhận sự giúp đỡ nhiệt tình của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội và Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam.

2. Những thay đổi chủ yếu trong năm :

- Công ty duy trì sự tăng trưởng cao và ổn định: tổng doanh thu 577,919 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế 43,46 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế 39,51 tỷ đồng.
- Đạt được các giấy chứng nhận và giải thưởng quốc gia : Giải Sao Vàng Đất Việt 2010; Xếp hạng tín dụng tối ưu AAA của CICB – Trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng nhà nước Việt Nam; được xếp vào danh sách 500 DN phát triển nhanh nhất trong năm 2010.
- Triển khai và đưa vào sử dụng dự án đầu tư bổ sung mới máy móc thiết bị nhằm đồng bộ hóa dây chuyền công nghệ sản xuất bao bì giấy với tổng giá trị đầu tư 44,102 tỷ đồng; thực hiện đạt hơn 21 tỷ đồng.
- Triển khai đầu tư nhà máy sản xuất bao bì carton mới tại KCN Mỹ Phước 3, tỉnh Bình Dương với giá trị đầu tư dự kiến 175 tỷ đồng. Hiện dự án đã được cấp phép đầu tư và đang trong quá trình đầu thầu thực hiện dự án.
- Tái cấu trúc lại cơ cấu tổ chức bộ máy công ty trên cơ sở tinh gọn và có hiệu quả. Đảm bảo từng vị trí chức năng, quyền hạn phù hợp với trình độ và năng lực của người đảm nhiệm.
- Tiếp tục soát xét và duy trì việc xây dựng Bộ hồ sơ giao việc theo xu hướng quản lý tinh gọn và hiện đại. Từ việc thiết kế quy trình hướng dẫn công việc; bảng mô tả công việc đến các tiêu chuẩn đánh giá tiêu chí hoàn thành công việc (KPI), tiêu chí đánh giá năng lực (ASK) cho từng vị trí, đảm bảo mọi vị trí chức năng đều được vận hành trên các quy trình, quy định đã được chuẩn hóa.

3. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai :

Mặc dù khủng hoảng kinh tế thế giới đã tạm lắng xuống nhưng vẫn tiềm ẩn nhiều biến động, điển hình là khủng hoảng nợ công ở một số nước Châu Âu và bong bóng tài sản ở Trung Quốc, xung đột chính trị vũ trang ở một số nước Trung Đông, một số nền kinh tế lớn như Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản vẫn chưa thoát khỏi hần trĩ dẫn đến kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam vẫn còn gặp nhiều khó khăn, khó có sự tăng trưởng mạnh, độ rủi ro và tính bất định còn rất lớn. Mặt khác, nền kinh tế Việt Nam còn phải đương đầu với những vấn đề vĩ mô phức tạp. Sức ép về lãi suất, tỷ giá, vốn cho nền kinh tế còn lớn, lạm phát có nguy cơ bùng phát cao trên 2 con số,... sẽ tạo khó khăn thêm cho các doanh nghiệp và ảnh hưởng đến chất lượng sống phần đông của người lao động. Nhưng với mục tiêu phát triển ổn định và tạo nền tảng phát triển mạnh trong tương lai, Sovi tập trung phát triển và mở rộng ngành kinh doanh chính (lãi) và tiếp tục xây dựng và phát triển nguồn nhân lực có chất lượng, đáp ứng nhu cầu thay đổi ngày càng cao của thị trường và của công ty. Cụ thể như sau :

- Thị trường sản phẩm bao bì giấy của công ty tiếp tục duy trì phát triển và ổn định, ngoài ra công ty tiếp tục nâng cao chất lượng và dịch vụ của sản phẩm bao bì giấy nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Ngoài ra, công ty tập trung nghiên cứu phát triển sản phẩm mới theo nhu cầu của thị trường như nòng giấy, khay giấy,...
- Tiếp tục đẩy nhanh việc đầu tư nhà máy mới sản xuất sản phẩm bao bì carton 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước Bình Dương đưa sản lượng tiêu thụ bao bì carton của công ty đến năm 2015 lên 70.000 tấn/năm.
- Tiếp tục đầu tư một nhà máy sản xuất sản phẩm nòng giấy trụ, nòng giấy cone nhằm đa dạng hóa sản phẩm, gia tăng hiệu quả và tính cạnh tranh của công ty.
- Triển khai Định hướng chiến lược Sovi giai đoạn 2010 -2015 vào thực hiện bằng việc cụ thể hóa từng giải pháp chiến lược thông qua mục tiêu và chương trình hành động từng năm một. Tổ chức đánh giá hiệu quả chiến lược trong từng quý, năm từ đó để có sự điều chỉnh cho phù hợp với sự thay đổi của môi trường kinh doanh trong từng giai đoạn.
- Chú trọng phát triển nguồn nhân lực, từ các cấp quản lý cấp trung đến chuyên viên, nhân viên tác nghiệp, kể cả công nhân sản xuất : áp dụng những chính sách phù hợp trong đào tạo và tuyển dụng để phát huy tính sáng tạo, năng lực, sự gắn bó (trung thành) của mọi người với công ty.
- Quản lý tốt hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty để doanh thu, lợi nhuận, cổ tức của cổ đông và thu nhập của người lao động tăng trưởng ổn định và bền vững.

III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. Báo cáo tình hình tài chính

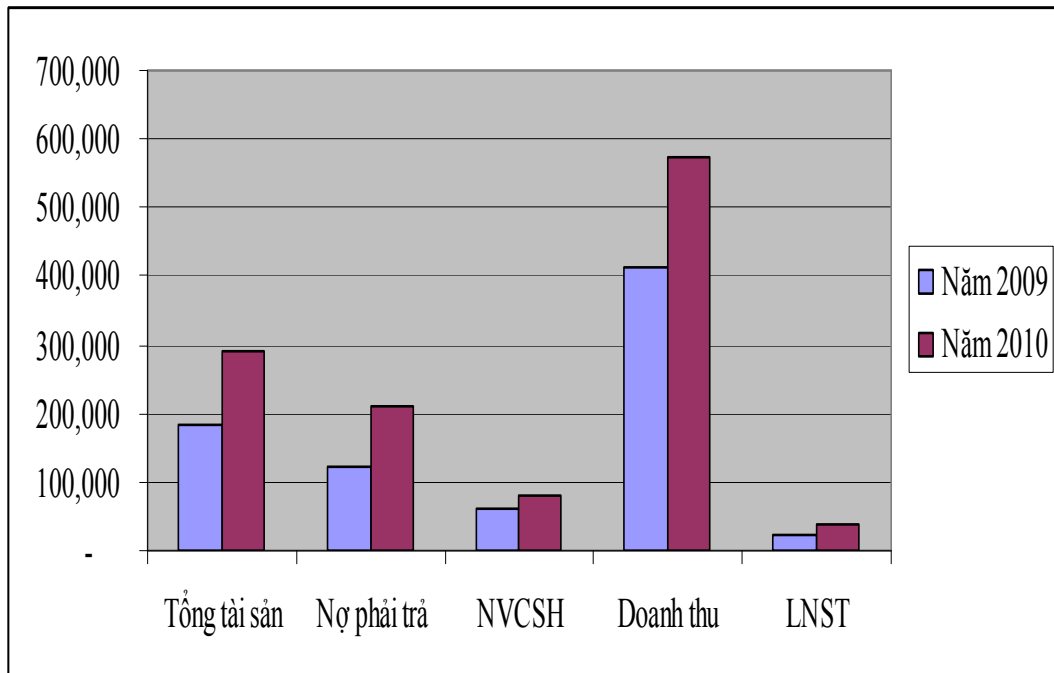
1.1 Các chỉ số tài chính năm 2010 (số liệu đã được kiểm toán) :

DVT : triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2009	Tỷ lệ thực hiện 10/09 (%)
TỔNG TÀI SẢN	290.500	182.012	159,60
Tài sản ngắn hạn	229.945	142.101	161,82
Tài sản dài hạn	60.555	39.911	151,72
NỢ PHẢI TRẢ	210.560	122.256	172,23
Nợ ngắn hạn	204.767	114.310	179,13
Nợ dài hạn	5.793	7.946	72,90
NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	79.940	59.756	133,78
Vốn chủ sở hữu của SOVI	79.940	59.756	133,78
+ Vốn điều lệ	39.000	39.000	100,00
+ Thặng dư vốn cổ phần	20		
+ Cổ phiếu quỹ	(409)	(452)	90,47
+ Các quỹ	14.999	10.622	141,21
+ Lợi nhuận chưa phân phối	26.330	10.586	248,72

CHỈ TIÊU	NĂM 2010	NĂM 2009	Tỷ lệ thực hiện 10/09 (%)
Nguồn kinh phí và quỹ khác	0	0	
DOANH THU THUẦN	574.005	411.366	139,54
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	43.457	25.060	173,42
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	39.514	22.584	174,96
Khả năng thanh toán nhanh (lần)	0,81	0,96	84,37
Khả năng thanh toán hiện hành (lần)	1,12	1,29	86,82
Hệ số nợ	0,72	0,67	107,46
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (%)	6,88	5,49	125,32
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (%)	13,60	12,41	109,59
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên VCSH (%)	49,43	37,79	130,80
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ (%)	101,32	57,91	174,96

BIỂU ĐỒ TĂNG TRƯỞNG CỦA MỘT SỐ CHỈ TIÊU CHỦ YẾU



1.2 Phân tích những biến động

a/Tình hình tài chính

- Công ty sử dụng đòn bẩy tài chính rất lớn và rất hiệu quả, đã khuếch đại tỉ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu tăng 25,16%
- Chính sách quản lý nợ tốt thể hiện qua cán cân thanh toán đã được cải thiện tốt theo chiều hướng tốt hơn, nợ bị chiếm dụng giảm đáng kể 23,34%.
- Chính sách dự trữ nguyên vật liệu tốt, trên cơ sở nhận định tình hình biến động giá của nguyên vật liệu trên thị trường mà có những chính sách dự trữ thích hợp cho mỗi thời kỳ, có cân nhắc giữa chênh lệch giá và chi phí dự trữ.
- Dòng tiền thuần từ hoạt động SXKD luôn dương cao, công tác quản trị vốn tốt, đảm bảo khả năng thanh toán, chủ động và tự chủ trong kinh doanh

b/ Kết quả & Hiệu quả hoạt động

- Kết quả, Hiệu quả hoạt động năm nay cao hơn năm trước và hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra chủ yếu là do yếu tố giá và kiểm soát tốt chi phí hoạt động.
- Hiệu quả sử dụng vốn thể hiện qua chỉ tiêu Roe = 62,22% tăng mạnh 16,01% so với năm trước.
- Hiệu quả sản xuất kinh doanh mang lại từ kiểm soát tốt chi phí thể hiện qua chỉ tiêu Ros = 7,52% tăng 1,45%
- Hiệu quả năm nay tăng mạnh 16% do ban điều hành Công ty kiểm soát tốt chi phí làm ROE tăng 11,98%, quản lý sử dụng vốn hiệu quả và tiết kiệm làm ROE tăng 4,03%

1.3 Giá trị sổ sách của Sovi

$$\text{Giá trị sổ sách 1 CP} = \frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu}}{\text{Số cổ phần đã phát hành – cổ phiếu quỹ}}$$

$$\text{Giá trị sổ sách 1 cổ phiếu} = \frac{79.939.966.783}{3.875.700} = 20.626 \text{ đồng}$$

1.4 Những thay đổi về vốn cổ đông/vốn góp

Không thay đổi

1.5 Tổng số cổ phiếu theo từng loại

- Toàn bộ cổ phiếu của Sovi là cổ phiếu phổ thông với 3.900.000 cổ phiếu với mệnh giá là 10.000 đồng.

1.6 Số lượng cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại

- Toàn bộ là cổ phiếu phổ thông với 3.900.000 cổ phiếu, trong đó có 24.300 là cổ phiếu quỹ.

1.7 Cổ tức/lợi nhuận chia cho các thành viên góp vốn :

Mức chi trả cổ tức dự tính là 25%/mệnh giá. Trong năm, SOVI đã tiến hành chi tạm ứng làm thành 2 đợt :

Đợt 1 : Chi tạm ứng 10%/vốn điều lệ tương đương 3.873,1 triệu đồng vào ngày chốt sổ cổ đông 17/08/2010.

Đợt 2 : Chi tạm ứng 15%/vốn điều lệ tương đương 5.813,55 triệu đồng vào ngày chốt sổ cổ đông 21/01/2011.

2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010

Thuận lợi

- Được sự quan tâm giúp đỡ của UBND tỉnh, Tổng công ty và các ban ngành đoàn thể trong Tỉnh.
- Giá trị sản xuất công nghiệp năm 2010 theo giá so sánh 1994 tăng 14%, tăng hơn tốc độ tăng cùng kỳ năm ngoái (7,6%) và so với kế hoạch (12%), trong đó ngành công nghiệp tiêu dùng có liên quan đến tiêu thụ bao bì tăng hơn 15%. Chính điều này đã giúp cho ngành sản xuất bao bì giấy phát triển.
- Tinh thần đoàn kết, thống nhất mục tiêu ở phần lớn CBCNV cao thể hiện qua sự nhiệt tình, trách nhiệm trong công việc vì sự ổn định và phát triển bền vững của Công ty.
- Công tác quản trị luôn được quan tâm, trong đó công ty thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo kiến thức và các kỹ năng quản lý, tác nghiệp từ đó thúc đẩy hoạt động cải tiến và hạn chế những rủi ro trong quá trình tác nghiệp.
- SOVI tiếp tục là nhà cung cấp bao bì carton có uy tín trên thị trường, cụ thể doanh số tăng trưởng trung bình giai đoạn 2005-2010 trên 20%/năm, tốc độ tăng trung bình năm sau cao hơn năm trước. Điều này chứng tỏ thương hiệu Sovi ngày càng mở rộng, phát triển và tạo niềm tin ở khách hàng.
- Bao bì giấy tiếp tục khẳng định là loại bao bì khó có khả năng thay thế vì có tính thân thiện với môi trường , ngành sản xuất bao bì giấy ngày càng phát triển và ổn định.

Khó khăn :

- Giá cả của một số nguyên vật liệu chính như giấy cuộn, bột mì, dầu FO, điện,...tăng mạnh trong quý 2/2010 và tiếp tục đứng ở mức cao (tăng hơn 70% so với cùng kỳ), trong khi giá bán một số sản phẩm lại tăng chậm, ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động kinh doanh trong kỳ.
- Việc thắt chặt tín dụng để kiềm chế lạm phát những tháng cuối năm của Nhà nước, cộng với lãi suất thị trường theo cơ chế thỏa thuận đã đẩy lãi suất vay trên thị trường tăng trên 16%, có lúc lên đến 20% làm chi phí giá thành tăng, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh trong kỳ.
- Do tác động của lạm phát trên hai con số dẫn đến tỷ giá hối đoái biến động mạnh và hình thành “2 giá” trên thị trường tiền tệ trong những tháng cuối năm 2010 đã xảy ra tình trạng

khan hiếm giả tạo về ngoại tệ , ảnh hưởng đến nhu cầu nhập khẩu và phát sinh tăng chi phí do chênh lệch tỷ giá.

- Tình trạng máy móc thiết bị hư hỏng đột xuất vẫn chưa khắc phục trong năm 2010 và lại rơi vào các đợt cao điểm sản xuất dẫn đến việc khiếu nại khách hàng vẫn còn xảy ra .
- Mặc dù công ty đã tạo điều kiện và khuyến khích trong việc đào tạo, nhưng đến nay kiến thức và kỹ năng quản trị của một số cán bộ quản lí vẫn còn chưa theo kịp yêu cầu cạnh tranh của thị trường.
- Nguồn cung bao bì giấy ngày càng tăng do có nhiều doanh nghiệp nước ngoài tham gia hoặc mở rộng quy mô sản xuất, dẫn đến việc cạnh tranh khốc liệt với nhau về giá, về chất lượng, dịch vụ của sản phẩm bao bì, đưa đến việc tìm kiếm khách hàng mới và giữ vững khách hàng cũ ngày một khó khăn hơn.

2.1 Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2010

Với những thuận lợi - khó khăn nêu trên, song với sự cố gắng và nỗ lực hết mình của tập thể cán bộ công nhân viên SOVI, không những đảm bảo được sản xuất ổn định mà còn bảo tồn và phát triển đồng vốn ngày càng có hiệu quả với một số kết quả nhất định như sau:

- **Tổng sản phẩm thực hiện 40.514 tấn.** Hoàn thành vượt mức 102,05% KH năm, tăng trưởng về sản lượng 3% so cùng kỳ 2009, chủ yếu là sản phẩm carton.
- **Tổng doanh thu đạt 574,005 tỷ đồng.** Hoàn thành vượt mức 131,96% KH năm, tương đương tăng 112,005 tỷ đồng và tăng 39,54% so cùng kỳ 2009. Trong đó:
 - *Doanh thu bao bì carton chiếm tỷ trọng chủ yếu 78,02% trong tổng cơ cấu doanh thu. Đạt 447,8 tỷ đồng, và tăng 45,62% cùng kỳ 2009 tương đương mức tăng 140,3 tỷ đồng.*
 - *Doanh thu bao bì in offset chiếm tỷ trọng 19,51% trong tổng cơ cấu doanh thu. Đạt 112 tỷ đồng, và tăng 16,17% cùng kỳ 2009 tương đương tăng 15,58 tỷ đồng.*
- **Lợi nhuận trước thuế đạt: 43,46 tỷ đồng, trong đó lợi nhuận thực tế đạt 40,71 tỷ đồng.** Tăng 67,14% so với KH năm, tương đương tăng 17,46 tỷ đồng. Tăng 73,41% so cùng kỳ 2009 tương đương tăng 18,4 tỷ đồng.
- **Cổ tức dự kiến đạt: 25%,** tăng 25% so với KH năm và không tăng so cùng kỳ 2009.
- **Đầu tư trong năm thực hiện 39,367 tỷ đồng,** giảm 34,39% KH nhưng tăng hơn 8 lần so cùng kỳ 2009, tương đương mức tăng 34,84 tỷ đồng.
- **Nộp ngân sách 10,47 tỷ đồng** , tăng 89,60% so cùng kỳ 2009 tương đương mức tăng 4,95 tỷ đồng.

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH2010	TH 2010	TH 2009	% thực hiện so với	
						Kế hoạch	Năm 2009
1	Sản phẩm thực hiện	Tấn					
	Trong đó :						
	Bao bì Carton		33.000	33.615	32.387	101,86	103,79
	Bao bì in offset		4.000	4.221	4.234	105,53	99,69
	Giấy bìa hộp	2.700	2.678	2.710	99,19	98,82	
2	Doanh thu	Tr.đ	435.000	574.005	411.366	131,96	139,54
	Trong đó :						
	Bao bì Carton		330.000	447.815	307.512	135,70	145,62
	Bao bì in offset		100.000	111.979	96.395	111,98	116,17
	Doanh thu khác	5.000	14.211	7.459	284,22	190,52	
	(Trong đó giấy bìa hộp chỉ tiêu thụ nội bộ)						
3	Các khoản nợ N.Sách	Tr.đ	12.453	10.470	5.522	84,07	189,60
4	Lợi nhuận trước thuế <i>(Trong đó bao gồm khoản lãi trước thuế do đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối năm là 2.745 triệu đồng).</i>	Tr.đ	26.000	43.457	25.060	167,14	173,41
5	Cổ tức	%	20	25	25	125,00	100,00
6	Đầu tư	Tr.đ	60.000	39.367	4.527	65,61	869,60
7	Thu nhập bình quân (người/tháng)	Tr.đ	5,00	6,2	5,2	124,00	119,23
8	Đóng góp công tác XH	Tr.đ	500	408	414	81,60	98,55

(Bảng 1: Tổng hợp các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh cty 2010)

2.2 Các hoạt động khác

a. Công tác đầu tư

Công tác đầu tư được thực hiện theo đúng Nghị quyết được thông qua tại ĐHCĐ thường niên lần 7 tài khóa 2009. Trình tự thủ tục đầu tư thực hiện theo đúng quy định của Luật đấu thầu, và được các cơ quan chức năng thẩm định. Cụ thể như sau:

- **Đầu tư máy móc thiết bị - phương tiện vận tải phục vụ sản xuất : 22,959 tỷ đồng**

- Đầu tư 01 máy in Flexo 6 màu ; 01 máy tráng màng OPP tự động; 01 máy bồi tự động; 1 máy cán láng tự động với tổng giá trị đầu tư 19.831 triệu đồng và nay đã bàn giao đưa vào sử dụng.
 - Trang bị và đưa vào sử dụng một xe nâng giấy 3,5 tấn – Komatsu FD40-7 với giá trị đầu tư 510 triệu đồng.
 - Trang bị một số thiết bị thử nghiệm : 01 máy thử nhiệt đo độ ẩm môi trường, 01 máy thử độ bền sáng, 02 máy đo màu quang phổ với tổng giá trị đầu tư 941 triệu đồng. Toàn bộ thiết bị thử nghiệm này đã được đưa vào sử dụng trong năm 2010.
 - Ngoài ra, trong năm công ty còn đầu tư một số máy móc thiết bị nhỏ như máy cột dây; máy ép giấy, máy đóng ghim, máy ép bùn, máy bể, máy lạnh, máy server, máy vi tính, hệ thống PCCC,... với tổng giá trị đầu tư hơn 1.600 triệu đồng. Toàn bộ máy móc thiết bị trên đều đã được đưa vào sử dụng trong kỳ báo cáo.
- **Triển khai đầu tư nhà máy sản xuất bao bì carton mới tại KCN Mỹ Phước 3, tỉnh Bình Dương :**

Trong năm 2010, HĐQT công ty tiến hành triển khai công tác đầu tư xây dựng một nhà máy sản xuất bao bì carton mới với công suất dự kiến 30.000 tấn/năm tại khu công nghiệp Mỹ Phước 3, tỉnh Bình Dương. Sau khi hoàn tất và thông qua Báo cáo dự án nghiên cứu khả thi dự án với tổng đầu tư 175 tỷ đồng, trong đó :

- Thiết bị : 83.900 triệu VNĐ
- Mua đất và xây lắp : 88.000 triệu VNĐ
- Dự phòng phí : 3.100 triệu VNĐ

Với nguồn vốn tài trợ như sau :

- Vốn tự có của Công ty : 30.000 triệu VNĐ
- Vốn phát hành cổ phiếu : 45.000 triệu VNĐ (phát hành 3 triệu cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với giá 15.000 đồng/cp).
- Vốn vay : 100.000 triệu VNĐ.

Công ty tiến hành các thủ tục đầu tư theo đúng quy định và chuẩn bị đầy đủ nguồn vốn tài trợ như sau :

Về nguồn vốn tài trợ :

- Khoản vay : Công ty tiến hành các thủ tục vay vốn tại ngân hàng Vietcombank chi nhánh Đồng Nai với số tiền vay 100 tỷ đồng. Hiện ngân hàng đã xét duyệt, thông qua hồ sơ xin vay tín dụng dài hạn 100 tỷ đồng.
- Khoản phát hành : Trong năm 2010 công ty tiến hành ký hợp đồng với Công ty CP Chứng khoán Bảo Việt làm tư vấn phát hành cổ phiếu theo đúng quy định của pháp luật. Để tránh việc pha loãng giá cổ phiếu quá lớn trên thị trường ngay tại thời điểm phát hành, công ty dự kiến phát hành như sau :

Hình thức phát hành	Số lượng cổ phần	Thời điểm
<i>Giai đoạn 01: Phát hành quyền mua cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu (tỷ lệ 50% số lượng cổ phiếu đang lưu hành)</i>	1.950.000	Tháng 12/2010
<i>Giai đoạn 02:</i>		
– <i>Phát hành quyền mua cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu (tỷ lệ 18% số lượng cổ phiếu đang lưu hành)</i>	1.053.000	Tháng 06/2011
– <i>Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu (tỷ lệ 35% số lượng cổ phiếu đang lưu hành)</i>	2.047.500	Tháng 6/2011
<i>Sau khi hoàn thành việc phát hành, lưu lý bước tiếp theo là chuyển sang niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh.</i>	8.950.500	Quý III,IV 2011

Hiện công ty đã chốt danh sách cổ đông ngày 21/01/2011 để tiến hành lập thủ tục phát hành đợt 1, dự kiến sẽ kết thúc trong tháng 3/2011.

Về đầu tư:

Công ty đã tiến hành ký kết hợp đồng mua(thuê) đất với Công ty Becamex Bình Dương với diện tích 5,7 ha tại KCN Mỹ Phước 3, Bình Dương với tiền thuê trả một lần với giá thuê 33USD/m² được trả trong vòng 3 năm và tiền thuê trả hàng năm 0,2 USD/m²/năm. Hiện công ty đã được cấp giấy phép đầu tư và thanh toán tiền đất đợt 1 hơn 14 tỷ đồng.

Song song đó, công ty tiến hành các thủ tục xây dựng nhà máy bằng việc hoàn tất ký kết hợp đồng để lập hồ sơ thiết kế cơ sở, thiết kế bản vẽ thi công, dự toán chi tiết dự án xây lắp nhà xưởng. Hiện hồ sơ thiết kế cơ bản đã được các cơ quan chức năng thẩm định và phê duyệt để công ty tiến hành các thủ tục đấu thầu theo quy định của Pháp luật. Trong quá trình xây dựng nhà máy, công ty đồng thời tiến hành đấu thầu mua máy móc thiết bị của dự án.

Dự kiến việc xây dựng nhà máy sẽ hoàn thành cuối năm 2011 để sang năm 2012 đưa vào sử dụng chính thức.

b. Công tác quản trị nhân sự

- Hiện nay công ty có đội ngũ CBCNV gồm 469 người (không kể lao động thời vụ), trong đó CBCNV có trình độ Đại học là 44 người, Cao đẳng 08 người, trung cấp 46 người, công nhân kỹ thuật 171 người, còn lại là lao động phổ thông.
- Công ty tiếp tục nâng cao công tác quản trị nhân sự thông qua các hình thức đào tạo và tuyển dụng thường xuyên nhằm duy trì hoạt động cải tiến liên tục. Cụ thể có 13 khóa đào tạo bên ngoài về tài chính, kỹ thuật, bán hàng, hệ thống quản lý chất lượng; có 03 khóa mời giảng viên bên ngoài đào tạo trực tiếp tại Công ty về kỹ năng quản lý, kỹ năng bán hàng... Ngoài ra, công ty thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo nội bộ về an toàn, 5S, PCCC, an ninh, tự vệ, nhận thức về SA8000, hướng dẫn công việc cho người lao động... Hoạt động tuyển dụng trong năm vẫn được duy trì thường xuyên đảm bảo cung ứng đầy đủ nhu cầu lao động trực tiếp cho hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như bổ sung nhân sự quản lý cho công tác quản trị công ty. Khuyến khích tuyển dụng theo phương thức thời vụ đối với những công đoạn sản xuất giản đơn nhằm tiết giảm chi phí. Tuy nhiên việc tuyển dụng ở một số vị trí chủ chốt còn khó khăn do quy trình hội nhập và chính sách tiền lương còn hạn chế.

c. Công tác duy trì & cải tiến hệ thống quản lý:

Để tồn tại và phát triển trong một môi trường kinh doanh toàn cầu hóa và kinh tế mở hiện nay, công ty cần phải có một hệ thống quản lý tinh gọn, năng động, hiện đại và có hiệu quả. Vì vậy, định kỳ hàng năm công ty luôn duy trì việc soát xét và cải tiến hệ thống quản lý nhằm từng bước hoàn thiện và nâng cao hiệu quả công việc thông qua Bộ hồ sơ giao việc từ cấu trúc, mục tiêu, quy trình, quy định & hướng dẫn công việc cho đến các tiêu chí đánh giá năng lực và thành tích cho từng CBCNV. Kết quả hiện nay mỗi bộ phận, phân xưởng cơ bản đã có cấu trúc bộ phận và bộ hồ sơ giao việc tương đối hoàn chỉnh cho từng nhân viên của mình, đồng thời triển khai áp dụng đúng theo chu trình PDCA (Plan – Do – Check – Act).

d. Công tác quản lý phí

Hàng năm, công ty đều tiến hành lập kế hoạch ngân sách và các kế hoạch tài chính để làm cơ sở, định hướng hoạt động SXKD trong năm. Các bộ phận, phân xưởng đều lên kế hoạch tại đơn vị mình và tổ chức triển khai thực hiện. Tuy nhiên, công tác kiểm tra và giám sát việc quản lý ngân sách phần lớn ở các bộ phận chưa chặt chẽ, thiếu kiểm tra và giám sát thường xuyên nên việc quản lý phí chưa phát huy được hiệu quả như mong muốn.

e. Công tác sản xuất tác nghiệp

Các hoạt động sản xuất - tác nghiệp rất quan trọng đối với một doanh nghiệp sản xuất và thường chiếm tỷ trọng rất lớn trong tổng số các hoạt động công ty. Cụ thể :

Về công nghệ thiết bị : Công ty sở hữu một dây chuyền thiết bị khá hiện đại và tự động khá cao; sử dụng công nghệ làm tấm carton, công nghệ in offset và sau in khá tiên tiến. Công suất các khâu máy trong quá trình sản xuất khá đồng bộ, tuy nhiên công tác quản lý và bảo trì thiết bị đôi khi còn xem nhẹ nên hiệu suất sử dụng thiết bị còn thấp. Bên cạnh đó việc vận hành thiết bị chưa được chuẩn hóa gây khó khăn trong thao tác làm việc của công nhân dễ dẫn đến rủi ro về chất lượng sản phẩm.

Về sản xuất : Mặc dù trong năm công ty có khả năng đáp ứng các đơn hàng nhanh và linh hoạt trong việc điều chỉnh sản xuất, được khách hàng đánh giá cao. Tuy nhiên việc điều độ sản xuất vẫn còn chưa hợp lý do chưa kết hợp bố trí hiệu quả các đơn hàng có cùng kết cấu giấy, cùng khổ nhằm giảm thời gian chết và hao hụt trong quá trình sản xuất nhằm tăng năng suất. Tình trạng thừa thiếu số lượng vẫn còn xảy ra, tỷ lệ tồn bán thành phẩm trên dây chuyền hiện nay còn cao làm giảm hiệu quả của việc sử dụng đồng vốn.

Về định mức : Hệ thống quản lý theo dõi việc sử dụng định mức nguyên vật liệu thường xuyên được công ty quan tâm, tuy nhiên việc cải tiến định mức lại làm chưa thường xuyên, chậm soát xét nên định mức hiện nay còn cao .Nguyên nhân chủ yếu là do chưa tổ chức đào tạo bài bản các thao tác chuẩn khi vận hành, chưa khai thác triệt để tính năng tự động của thiết bị nhằm giảm hao hụt định mức mà đặc biệt là tại khâu máy giấy.

f. Chính sách đối với người lao động

Ngoài vấn đề đảm bảo kế hoạch SXKD, bảo toàn và phát triển vốn , đem lại lợi nhuận cao nhất cho các cổ đông, Ban giám đốc luôn quan tâm và nhận thức rằng trách nhiệm của mình là từng bước nâng cao đời sống vật chất lẫn tinh thần cho CB – CNV, thể hiện qua việc mọi CB-CNV đều có việc làm và thu nhập tăng trưởng và ổn định. Mọi chính sách Nhà nước quy định đối với người lao động công ty đều áp dụng và vận dụng sao cho có lợi cho người lao động nhất. Việc tổ chức khám sức khỏe định kỳ, đo kiểm môi trường, trang bị áo quần, BHLĐ, bồi dưỡng độc hại được công ty làm thường xuyên kịp thời và đúng quy định. Hàng năm đều tổ chức cho CBCNV nghỉ mát,...Tham gia các hoạt động xã hội như “tương thân tương ái”, giúp đỡ CBCNV có hoàn cảnh khó khăn, ủng hộ đồng bào bị lũ lụt, đóng góp vào quỹ xóa đói giảm nghèo. Đẩy mạnh hoạt động của các tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên, thông qua các chương trình văn thể mỹ, tạo không khí vui tươi lành mạnh trong Công ty,...

3. Kế hoạch kinh doanh năm 2011

3.1 Thuận lợi :

- Được sự quan tâm, hỗ trợ từ phía Công ty mẹ - Tổng công ty CNTP Đồng Nai với tiềm lực tài chính rất mạnh.
- Bao bì giấy tiếp tục khẳng định là loại bao bì khó có khả năng thay thế vì tính thân thiện với môi trường nên được các nhà sản xuất ưa chuộng và sử dụng thường xuyên.
- Sovi vẫn tiếp tục xem công tác quản trị các nguồn lực là mục tiêu làm thường xuyên, từ đó nâng cao nhận thức, kiến thức và các kỹ năng cho các cán bộ quản lý. Qua đó tạo điều kiện thuận lợi trong việc điều hành và quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Một số khách hàng lớn như tập đoàn Unilever, Cocacola, Pepsi, Sygenta, Kinh đô,... vẫn tiếp tục tín nhiệm Công ty, chứng tỏ thương hiệu SOVI đã có chỗ đứng vững chắc trên thị trường.

3.2 Khó khăn

- Với chính sách nới lỏng tín dụng để khắc phục cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu dẫn đến tổng nợ vay tín dụng tăng cao, cộng với tỷ giá hối đoái tăng gần 10% đầu năm 2011 đã đẩy chỉ số giá tăng cao, nguy cơ lạm phát trên 2 con số sẽ xảy ra trong năm 2011, ảnh hưởng đến chất lượng tăng trưởng và cuộc sống đa số của người lao động.
- Để kiềm chế lạm phát có nguy cơ bùng nổ cao trong năm 2011, Chính Phủ tiếp tục tăng cường kiểm soát và thắt chặt tín dụng dẫn đến cơn khát vốn của các doanh nghiệp tăng cao do ngân hàng hạn chế cho vay, cộng với việc lãi suất cho vay tăng cao đã tác động không nhỏ đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty trong kỳ.
- Việc Nhà nước quyết định tăng giá điện, xăng, dầu, nước trong Q1/2010 dẫn đến chi phí giá thành tăng thêm khoảng 1,16%. Ngoài ra, do sự tác động tăng giá của các mặt hàng thiết yếu nói trên đã đẩy giá cả phần lớn nguyên vật liệu đầu vào tăng làm cho chi phí giá thành công ty lên cao, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh trong kỳ, đồng thời có nguy cơ làm giảm khả năng cạnh tranh của công ty vì phải tăng giá bán.

- Với dự báo tình hình thiếu hụt điện tăng cao trong năm 2011, nhằm ổn định lưới điện quốc gia ngành điện tiếp tục cắt điện luân phiên và sẽ cắt dài đặc hơn trước, ảnh hưởng rất lớn đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty trong kỳ.
- Công tác tuyển dụng, đào tạo luôn được Công ty đặc biệt quan tâm và thường xuyên tổ chức thực hiện, tuy nhiên vẫn chưa đảm bảo theo kịp yêu cầu phát triển của công ty.
- Việc quy hoạch nguồn lực và phát triển hệ thống marketing và nghiên cứu phát triển vẫn còn yếu, việc tuyển dụng nhân sự cho bộ phận này còn khó khăn, chưa đáp ứng yêu cầu công việc gây khó khăn trong việc phân tích thị trường và đối thủ cạnh tranh.

3.3 Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011

- Căn cứ vào kết quả kinh doanh năm 2010.
- Căn cứ vào môi trường kinh doanh dự kiến năm 2011.
- Căn cứ vào khả năng và các nguồn lực hiện có của Công ty

Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc công ty thống nhất các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chủ yếu sau :

(1) Sản lượng :	40.500 tấn
Trong đó :	
- Bao bì carton :	33.500 tấn
- Bao bì in offset :	4.300 tấn
- Giấy bìa hộp :	2.700 tấn
(2) Doanh thu :	602.250 tr.đồng
(3) Thu nhập bình quân :	5,5 triệu đồng/người/tháng
(4) Lợi nhuận :	44.040 triệu đồng
(5) Đầu tư :	185.000 triệu đồng

Trong đó :

- Đầu tư đổi mới một số máy móc thiết bị, phương tiện vận tải nhằm cải tiến chất lượng, nâng cao năng suất bao bì giấy với giá trị đầu tư dự kiến trong năm 10 tỷ đồng.
- Đầu tư xây dựng và cung cấp thiết bị cho nhà máy bao bì carton 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước 3, tỉnh Bình Dương với chi phí dự kiến trong năm 175 tỷ đồng.

(6) Công tác xã hội : 500 triệu đồng

3.4 Nhiệm vụ và giải pháp tập trung :

Sang năm 2011, với nền kinh tế nước ta theo dự báo sẽ gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt là lạm phát có nguy cơ bùng phát, dẫn đến giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng theo, ngoài ra với chính sách kiểm soát ngoại hối chặt chẽ của Ngân hàng nhà nước sẽ gây khó khăn trong việc mua ngoại tệ để nhập khẩu của Công ty; ảnh hưởng rất nhiều đến kế hoạch mục tiêu trong năm. Vậy để hoàn thành tốt nhiệm vụ năm 2011, cần phải:

Trước hết toàn thể CBCNV phải quyết tâm nỗ lực hượng về mục tiêu và sự nghiệp phát triển của Công ty. Cấp càng cao thì càng gương mẫu trong công việc và đề cao tính tuân thủ, văn hóa kỷ luật. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục thực hiện một số công việc sau :

Một là; tập trung mọi nguồn lực đầu tư Nhà máy sản xuất bao bì carton 30.000 tấn tại KCN Mỹ Phước, Bình Dương. Phải hoàn tất việc đầu tư nhà máy trong năm 2011 để đầu năm 2012 đưa nhà máy vào sản xuất nhằm chia sẻ công suất dự kiến sẽ “lấp đầy” của nhà máy hiện tại trong năm.

Hai là; Phải hoàn tất việc soát xét cấu trúc từng bộ phận, phân xưởng và bộ hồ sơ giao việc trong quý 1/2011. Ở đây vai trò BP.TCNS trong việc hướng dẫn, kiểm tra và giám sát từng TBP, QĐX thực hiện là quan trọng. Trên cơ sở đó, tiến hành soát xét và cải tiến hệ thống tiền lương thường gắn liền với hiệu quả công việc của từng vị trí, qua đó nhằm động viên, khuyến khích người tài nỗ lực phấn đấu, tạo động lực phát triển cho công ty.

Ba là; tiếp tục rà soát, hoàn thiện hệ thống quản lý chi phí cho từng đơn vị trong công ty. Tổ chức đào tạo, hướng dẫn các giải pháp tiết kiệm định mức, chi phí cho từng tổ sản xuất, từng bộ phận, phân xưởng nhằm nâng cao ý thức tiết kiệm, đồng thời loại bỏ các lãng phí trong quá trình SXKD. Định kỳ hàng tháng, BP.TCKT với vai trò chủ trì phối hợp với các bộ phận, phân xưởng trong việc tổ chức đánh giá công tác quản lý chi phí của từng đơn vị. Qua đó có cơ chế khen thưởng cũng như chế tài nhằm kích thích, động viên người lao động trong việc kiểm soát và tiết kiệm chi phí trong sản xuất kinh doanh.

Bốn là; Cải tiến và nâng cấp hệ thống QLCL nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng sức cạnh tranh. BP.QLCL với vai trò là người quản lý hệ thống phối hợp với PX trong việc xác định tiêu chuẩn sản phẩm, bán sản phẩm, phương pháp kiểm tra, tần suất kiểm tra, hướng dẫn xử lý sự cố về chất lượng và xử lý kết quả kiểm tra tại từng vị trí công việc trên chuyên; các nội dung cần ghi chép về chất lượng trong biểu mẫu tại từng vị trí công việc. Tổ chức theo dõi, kiểm tra việc thực hiện và phân tích các dữ liệu về chất lượng để có các cải tiến hoặc ban hành HĐKP-PN kịp thời. Yêu cầu từng NC chất lượng trong quá trình phải được điều tra nguyên nhân, đề xuất HĐKP-PN, theo dõi thực hiện, đánh giá kết quả và phải làm cho đến khi chắc chắn rằng NC đó không còn lặp lại nữa. Phải đảm bảo mọi sản phẩm ra ngoài công ty phải đạt tiêu chuẩn về chất lượng.

Năm là; tiếp tục nâng cấp, đổi mới đồng bộ một số MMTB để tăng năng suất và chất lượng sản phẩm. BP. Kỹ thuật phải xây dựng quy trình bảo trì, kiểm tra, sửa chữa, phục hồi và nâng cấp định kỳ nhằm đảm bảo thiết bị hoạt động ổn định và hiệu suất sử dụng ngày một nâng cao. Không để tình trạng máy móc thiết bị hư hỏng đột xuất.

Sáu là; tiếp tục đẩy mạnh công tác tiếp thị và bán hàng. Ưu tiên mở rộng thị phần đối với khách hàng cũ và truyền thống nhằm đạt hoặc vượt kế hoạch đặt ra về doanh số, đồng thời phát triển các khách hàng tiềm năng làm tiền đề để chuẩn bị cho kế hoạch kinh doanh của nhà máy mới. Thiết lập đội ngũ marketing chuyên nghiệp để giúp công ty trong việc phân tích các đối thủ cạnh tranh và mở rộng thị trường nhằm nâng cao sức cạnh tranh cho Công ty.

IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Các báo cáo tài chính năm 2010 đã được kiểm toán theo đúng Quy định của Pháp luật và gửi kèm theo Báo cáo thường niên này.

V. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO KIỂM TOÁN VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN

1. Kiểm toán độc lập

1.1 Đơn vị kiểm toán độc lập :

CÔNG TY KIỂM TOÁN DTL

Địa chỉ : Lầu 5, Tòa nhà Sài Gòn 3, 140 Nguyễn Văn Thủ, P. Đa Kao, Q1, TP.HCM.

Điện thoại : 84.8.8275026

Fax : 84.8. 8275027

Website : www.horwathdtl.com

Email : dtlco@horwathdtl.com.vn

1.2 Ý kiến kiểm toán độc lập

Theo kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đính kèm đã phản ánh trung thực và hợp lý trên khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Bao bì Biên Hòa vào ngày 31 tháng 12 năm 2010, cũng như kết quả kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ của năm tài chính kết thúc vào cùng ngày nêu trên phù hợp với Chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

2. Kiểm soát nội bộ :

Công tác kiểm tra giám sát của Sovi được thực hiện dựa trên nguyên tắc tuân thủ các quy trình, quy định của Công ty và các bộ phận, phân xưởng ban hành, cũng như tuân thủ các quy định của Pháp luật như Luật Doanh nghiệp; Luật chứng khoán, Luật kế toán, v.v...

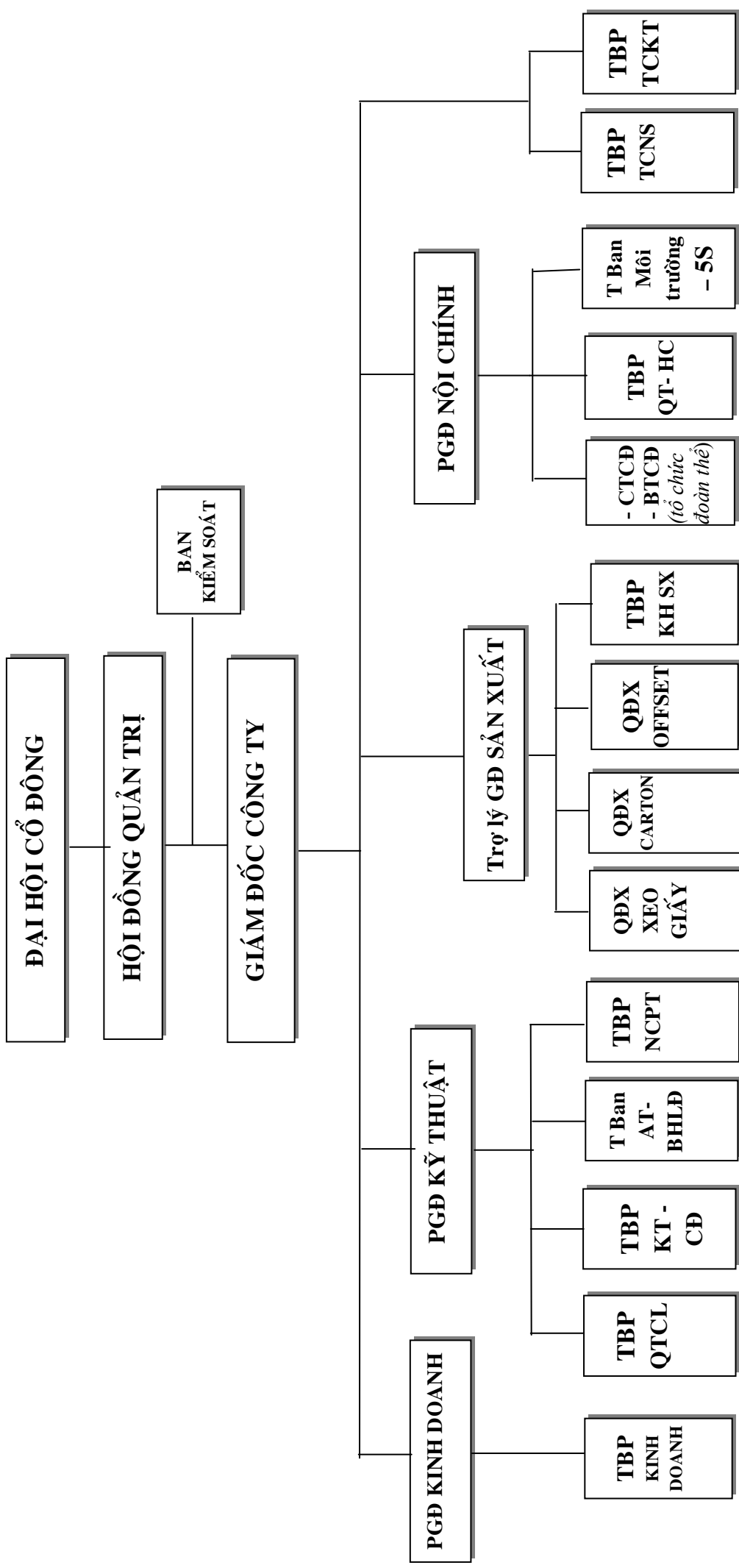
VI. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

- Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty :** không có
- Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do tổ chức, công ty nắm giữ :**
 - Tên tổ chức : Tổng công ty Công nghiệp Thực phẩm Đồng Nai
 - Địa chỉ : Số 21, đường 2A, KCN Biên Hòa 2, thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.
 - Số cổ phần sở hữu tại Sovi : 2.081.940 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 53,38%.

VII. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

1. Cơ cấu tổ chức của công ty

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC



- Ban giám đốc : 01 Giám đốc điều hành và 03 Phó giám đốc phụ trách : kinh doanh ; kỹ thuật và nội chính.
- Bộ phận Tổ chức nhân sự
- Bộ phận Tài chính kế toán
- Bộ phận kinh doanh
- Bộ phận Kỹ thuật cơ điện
- Bộ phận Kế hoạch sản xuất
- Bộ phận Quản lý chất lượng
- Bộ phận Quản trị hành chính
- Phân xưởng Carton
- Phân xưởng Offset
- Phân xưởng Xeo
- Các ban : Ban môi trường và 5S ; Ban an toàn và lao động.

2. Các cá nhân trong ban điều hành

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày nhiệm/ hưu	miễn nghỉ
1	Lê Quốc Tuyên	Giám đốc	26/02/2003		
2	Phạm Văn Điều	Phó giám đốc nội chính	26/02/2003		
3	Nguyễn Thanh Ngân	Phó giám đốc kinh doanh	17/05/2002		
4	Trần Trang Bình	Phó giám đốc kỹ thuật	22/11/2004		

3. Thay đổi giám đốc điều hành trong năm :

không có

4. Quyền lợi của Ban Giám đốc

Đvt : đồng

STT	HỌ VÀ TÊN	THU NHẬP NĂM 2010
01	Lê Quốc Tuyên	667.423.570
02	Phạm Văn Điều	521.812.388

03	Trần Trang Bình	510.109.535
04	Nguyễn Thanh Ngân	525.564.689
	Tổng cộng	2.224.610.182

5. Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

5.1 Số lượng cán bộ, công nhân viên :

- Số lượng cán bộ công nhân viên tại thời điểm 31/12/2010 là 610 người, trong đó lao động thời vụ là 141 người, tăng 6 lao động so với đầu năm.
- Thu nhập bình quân của người lao động : 6.200.000 đồng/người/tháng.

5.2 Chính sách người lao động :

Ngoài vấn đề đảm bảo kế hoạch SXKD, bảo toàn và phát triển vốn , đem lại lợi nhuận cao nhất cho các cổ đông, Ban giám đốc luôn quan tâm và nhận thức rằng trách nhiệm của mình là từng bước nâng cao đời sống vật chất lẫn tinh thần cho CB – CNV, thể hiện qua việc mọi CB-CNV đều có việc làm và thu nhập tăng trưởng và ổn định. Mọi chính sách Nhà nước quy định đối với người lao động công ty đều áp dụng và vận dụng sao cho có lợi cho người lao động nhất. Việc tổ chức khám sức khỏe định kỳ, đo kiểm môi trường, trang bị áo quần, BHLĐ, bồi dưỡng độc hại được công ty làm thường xuyên kịp thời và đúng quy định. Hàng năm đều tổ chức cho CBCNV nghỉ mát,... Tham gia các hoạt động xã hội như “tương thân tương ái”, giúp đỡ CBCNV có hoàn cảnh khó khăn, ủng hộ đồng bào bị lũ lụt, đóng góp vào quỹ xóa đói giảm nghèo. Đẩy mạnh hoạt động của các tổ chức Công đoàn, Đoàn Thanh niên, thông qua các chương trình văn thể mỹ, tạo không khí vui tươi lành mạnh trong Công ty,...

6. Thay đổi thành viên Hội đồng Quản trị/Ban giám đốc/ Ban kiểm soát/Kế toán trưởng :

Không có

VIII. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát :

1.1 Thành phần Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát : Nhiệm kỳ 2008 – 2012

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày nhiệm miễn
I	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ			
1	Ông Lê Quốc Tuyên	Chủ tịch	22/04/2008	
2	Ông Phạm Văn Điều	Phó chủ tịch	22/04/2008	
3	Ông Trần Trang Bình	Thành viên	22/04/2008	
4	Bà Nguyễn Thanh Ngân	Thành viên	22/04/2008	
5	Ông Đặng Ngọc Diệp	Thành viên	22/04/2008	
6	Ông Hoàng Ngọc Lựu	Thành viên	22/04/2008	
7	Ông Hàng Xuân	Thành viên	22/04/2008	
II	BAN KIỂM SOÁT			
1	Ông Trần Hữu Đức	Trưởng ban	22/04/2008	
2	Ông Nguyễn Văn Toan	Thành viên	22/04/2008	
3	Ông Nguyễn Đức Thịnh	Thành viên	22/04/2008	

1.2 Các hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2009 :

Công tác quản trị :

Trong năm 2010, các thành viên HĐQT đã tích cực tham gia phối hợp, hỗ trợ Ban giám đốc hoặc trực tiếp điều hành trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của công ty. HĐQT đã tổ chức 01 kỳ Đại hội cổ đông thường niên năm 2010 và 04 phiên họp HĐQT thường niên theo định kỳ; 27 cuộc họp HĐQT bất thường để kiểm tra, kiểm soát và đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, hoạt động đầu tư, hoạt động tài chính của Công ty. Từ đó, HĐQT trực tiếp chỉ đạo Ban giám đốc thực hiện các hoạt động SXKD của Công ty. HĐQT luôn bám sát tình hình thực tế của Công ty để đề ra các chủ trương định hướng hoạt động kinh doanh trong ngắn hạn cũng như dài hạn thông qua các Nghị quyết hoặc các Quyết định nhằm chỉ đạo đúng đắn, kịp thời và tạo điều kiện thuận lợi cho Ban điều hành Công ty hoàn thành nhiệm vụ SXKD và đầu tư của mình. Ngoài ra, trong năm 2010, HĐQT đã thông qua định hướng chiến lược kinh doanh giai đoạn 2010 – 2015 làm kim chỉ nam cho mục tiêu hành động của Công ty trong từng giai đoạn.

Các Biên bản, Nghị quyết, quyết định của HĐQT ban hành đều dựa trên sự thống nhất, đồng thuận cao của các thành viên HĐQT.

Công tác kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư :

Chỉ đạo xây dựng, điều chỉnh và thực hiện các chính sách, phương án kinh doanh, hạng mục đầu tư phát triển, bảo đảm nguồn vốn hoạt động và hiệu quả chung cho công ty.

Công tác khác :

Chỉ đạo Ban điều hành duy trì và phát triển các nội quy và văn hóa công ty, nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động, tích cực tham gia các hoạt động xã hội - từ thiện, phát triển thương hiệu Sovi, tạo lập niềm tin vững chắc giữa công ty với người lao động, cổ đông, khách hàng và nhà cung cấp.

1.3 Hoạt động của Ban kiểm soát :

- Tham dự các cuộc họp của Hội đồng Quản trị theo thư mời.
- Tham gia đóng góp ý kiến về kế hoạch và các giải pháp phát triển kinh doanh của Công ty.
- Thẩm định báo cáo tài chính năm 2009.

1.4 Các hoạt động phối hợp giữa Ban kiểm soát với Hội đồng Quản trị, Ban giám đốc

- Ban kiểm soát đã phối hợp chặt chẽ với HĐQT, Ban giám đốc trên tinh thần xây dựng hợp tác, tôn trọng và chấp hành Điều lệ Công ty, bảo đảm lợi ích chung của công ty;
- Phối hợp với HĐQT, Ban giám đốc trong việc triển khai thực hiện các quyết định và nghị quyết của HĐQT đến các bộ phận trong công ty, các cổ đông về các vấn đề: hoạt động sản xuất kinh doanh, chia cổ tức, chuẩn bị tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên...
- Định kỳ hàng quý trao đổi cùng HĐQT, Ban Giám đốc trong việc tuân thủ các chính sách chế độ tài chính cũng như việc tuân thủ Điều lệ, các quy chế hoạt động của Công ty.

1.5 Quyền lợi của thành viên Hội đồng quản trị

Các thành viên Hội đồng Quản trị chỉ hưởng thù lao theo nhiệm vụ được phân công và được thông qua tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 ngày 19/03/2010 là 2%/lợi nhuận sau thuế. Không có thành viên HĐQT nào có những lợi ích riêng trong giao dịch đầu tư, kinh doanh của họ với công ty.

1.6 Tiền thưởng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát năm 2009

Năm 2010, số tiền thưởng đã chi cho HĐQT và Ban kiểm soát là 735.375.324 đồng bằng 2% tổng thù lao của HĐQT và Ban kiểm soát đã được phê duyệt tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên Công ty ngày 19/03/2010, cụ thể:

Đvt : đồng

STT	ĐƠN VỊ	TỔNG THƯỞNG	BQ người/tháng
1	Hội đồng quản trị	606.054.468	6.313.067
2	Ban kiểm soát	129.320.676	3.592.241

1.7 Số lượng thành viên HĐQT, BKS, BGD đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty

01 thành viên là Chủ tịch HĐQT

1.8 Tỷ lệ sở hữu cổ phần của HĐQT và Ban Kiểm soát : (tính đến ngày 07/03/2011)

Loại hình sở hữu	Stt	Tên người sở hữu chứng khoán	Chức vụ	Số lượng chứng khoán sở hữu			Tỷ lệ nắm giữ
				Hạn chế sử dụng	Chuyển nhượng	Tổng số	
Nhà nước	1	Lê Quốc Tuyên	Chủ tịch HĐQT	0	677.940	677.940	17,38%
	2	Phạm Văn Điều	Phó chủ tịch HĐQT	0	468.000	468.000	12%
	3	Trần Trang Bình	Thành viên HĐQT	0	468.000	468.000	12%
	4	Trần Hữu Đức	Trưởng ban kiểm soát	0	468.000	468.000	12%
Cá nhân	1	Lê Quốc Tuyên	Chủ tịch HĐQT	0	25.090	25.090	0,64%
	2	Phạm Văn Điều	Phó chủ tịch HĐQT	0	37.310	37.310	0,96%
	3	Trần Trang Bình	Thành viên HĐQT	0	39.290	39.290	1,01%
	4	Nguyễn Thanh Ngân	Thành viên HĐQT	0	33.020	33.020	0,85%
	5	Hoàng Ngọc Lựu	Thành viên HĐQT	0	24.500	24.500	0,63%
	6	Đặng Ngọc Diệp	Thành viên HĐQT	0	720	720	0,02%
	7	Hàng Xuân	Thành viên HĐQT	0	84.000	84.000	2,15%
	8	Nguyễn Đức Thịnh	Thành viên BKS	0	7.200	7.200	0,18%
	9	Nguyễn Văn Toàn	Thành viên BKS	0	49.080	49.080	1,26%
	10	Lê Thị Tuyết	Kế toán trưởng	0	17.480	17.480	0,45%

1.9 Thông tin về các giao dịch cổ phiếu của các thành viên HĐQT, BKS và những người liên quan đến đối tượng trên :

- Tính đến ngày 07/3/2011, các cổ đông nội bộ và người có liên quan thực hiện giao dịch cổ phiếu Sovi như sau :

Stt	Họ và tên	Chức vụ	Số lượng cổ phiếu giao dịch			
			Mua	Bán	Số lần giao dịch	Tồn cuối
1	Nguyễn Văn Toan	Ban kiểm soát	1.000 cp	3.200 cp	1 3	46.880 cp
2	Phạm Thị Trang	Mẹ của thành viên HĐQT		20.700 cp	3	20.700 cp

- Ngoài ra, các đối tượng khác không có giao dịch mua bán cổ phiếu Sovi.

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông tại thời điểm 07/03/2011

2.1 Thông tin chung về cơ cấu cổ đông

ĐVT : 1000 đồng

	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Tổng số vốn chủ sở hữu	38.867.000	99,66%	13.300	0,34%	39.000.000	100%
1. Cổ đông nhà nước	20.819.400	53,38%			20.819.400	53,38%
2. Cổ đông đặt biệt	3.164.900	8,12%			3.164.900	8,12%
Hội đồng Quản trị	2.439.300	6,25%			2.439.300	6,25%
Ban giám đốc	0				0	
Ban kiểm soát	540.800	1,39%			540.800	1,39%
Kế toán trưởng	174.800	0,45%			174.800	0,45%
Phụ trách CBTT	10.000	0,03%			10.000	0,03%
3. Cổ phiếu quỹ công ty	243.000	0,62%			243.000	0,62%
4. Cổ đông khác	14.639.700	37,54%	13.300	0,34	14.653.000	37,88%

2.2 Thông tin về tỷ lệ sở hữu cổ đông

	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Tổng số vốn chủ sở hữu	38.867.000	99,66%	13.300	0,34%	39.000.000	100%
Cổ đông sở hữu trên 5%	20.819.400	53,38%			20.819.400	53,38%
Cổ đông sở hữu từ 1 đến 5%	7.105.900	18,22%			7.105.900	18,22%
Cổ đông sở hữu dưới 1%	10.941.700	28,06%	13.300	0,34	10.955.000	28,40%

Kết luận :

Mặc dù chịu ảnh hưởng của sự bất ổn vĩ mô của nền kinh tế trong năm 2010, đặc biệt là vấn đề lạm phát trong những tháng cuối năm, toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã cùng nhau đoàn kết, “đồng cam cộng khổ” vượt qua những khó khăn, thách thức, không những hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch năm mà còn vượt mức những chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra.

Nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2011 rất nặng nề, hậu quả của việc lạm phát trong những tháng cuối năm 2010, lan sang những tháng đầu năm 2011 đã tác động ít nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tuy đã đề ra các giải pháp phòng ngừa, các biện pháp khắc phục nhưng công ty cũng không thể lường hết những biến cố, rủi ro có thể xảy ra trong quá trình triển khai hoạt động SXKD; bên cạnh đó công ty còn có nhiều công việc đổi mới đang trong quá trình tổng kết rút kinh nghiệm để dần dần hoàn thiện.

Để vượt qua thử thách và hoàn thành kế hoạch năm 2011, Hội đồng Quản trị công ty rất mong muốn :

- Sự đoàn kết nhất trí cao độ của tập thể cán bộ công nhân viên trong sự nghiệp phát triển và ổn định của công ty.
- Sự chia sẻ, đồng tâm ủng hộ của Quý cổ đông Công ty CP Bao bì Biên Hòa.
- Sự hỗ trợ của Lãnh đạo Tổng công ty CNTP Đồng Nai, các ban ngành đoàn thể trong Tỉnh.
- Sự cộng tác, hợp tác chân tình của Quý khách hàng, Nhà cung cấp của Công ty.

Với sự hậu thuẫn của Quý vị cổ đông, sự nỗ lực hết mình của toàn thể cán bộ công nhân viên, cùng với sự tin yêu của đồng đảo đối tác, khách hàng, chúng tôi tin tưởng rằng Công ty sẽ hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2011 đề ra.

Biên Hòa, ngày 06 tháng 04 năm 2011

Phụ trách công bố thông tin

(đã ký)

Nguyễn Hoàng

P.Giám đốc

(đã ký)

Phạm Văn Điều

