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 : 2011

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 giai đoạn 1 tại địa điểm mới 4,5 ha, đường số 3, KCN Biên Hòa 2- nâng công suất thiết kế sản phẩm lên 30.000 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.
- 2008-2010 đầu tư mở rộng nhà máy sản xuất bao bì carton giai đoạn 2 tại địa điểm mới 4,5 ha, đường số 3, KCN Biên Hòa 2- nâng công suất thiết kế sản phẩm lên 45.000 tấn/năm.
- Năm 2011 – 2012 đầu tư mới nhà máy sản xuất bao bì carton mới công suất 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước 3, huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương.
- Ngày 29/2/2012 Công ty chính thức hủy niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội bằng quyết định số 31/QĐ-SGDHN về việc hủy niêm yết ngày 14/2/2012 của Tổng giám đốc Sở GDCK Hà Nội cấp và ngày 05/3/2012, công ty chính thức được cấp phép niêm yết tại sàn GDCK Hồ Chí Minh bằng quyết định số 17/QĐ-SGDHCM về việc cấp phép niêm yết do Tổng giám đốc SGDCK Hồ Chí Minh cấp, theo đó đến ngày 12/03/2012 8.918.990 cổ phiếu SVI của Công ty được chính thức giao dịch tại Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh.

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 3600648493 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp, đăng ký lần đầu ngày 14/08/2003, thay đổi lần thứ 4 ngày 11/01/2012 .
- Vốn điều lệ : 89.189.900.000 đồng *(tám mươi chín tỷ một trăm tám mươi chín triệu chín trăm ngàn 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 4 nhà máy trực thuộc :

- Nhà máy bao bì Carton 1 : có công suất 40.000 – 45.000 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 Offet : có công suất 5.000 – 6000 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.
- Nhà máy bao bì Carton 2 : có công suất thiết kế 30.000 tấn/năm, diện tích 57.300 m2, trong đó diện tích nhà xưởng và khu phụ trợ hơn 30.000 m2 nằm ở KCN Mỹ Phước 3, huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương.

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 ĐÔ, CASTROL, BP PETCO Co.LTD, SYNGENTA, BAYER, TOTAL OIL, MASAN 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 sau in khá 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.

Tình hình sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần nhất:

Đơn vị tính: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	% +/_ 2010/2009	% +/_ 2011/2010
1	Tổng giá trị tài sản	182.012	290.500	434.995	59,60%	49,74%
2	Doanh thu thuần	411.367	574.005	694.886	39,54%	21,06%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	24.841	42.819	58.076	72,37%	35,63%
4	Lợi nhuận khác	218	638	720	192,06%	12,85%
5	Lợi nhuận trước thuế	25.060	43.457	58.796	73,41%	35,30%
6	Lợi nhuận sau thuế	22.584	39.514	53.862	74,96%	36,31%

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm qua tăng trưởng khá tốt, các chỉ tiêu năm sau đều cao hơn năm trước. Tổng tài sản năm 2010 tăng gần 60%

so với năm 2009, trong khi đó doanh thu thuần năm 2010 tăng gần 40% so với năm 2009. Các chỉ tiêu tăng trưởng tốt trong năm 2010 so với 2009 của Công ty thể hiện ở các chỉ số về lợi nhuận, các chỉ số này đều tăng hơn 70%. Cụ thể là lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng 72,37%, lợi nhuận trước thuế tăng 73,41%, lợi nhuận sau thuế tăng 74,96%. Nguyên nhân các chỉ số lợi nhuận của năm 2010 tăng khá cao so với năm 2009 là do Công ty đã kiểm soát tốt chi phí đầu vào.

Hiệu quả kinh doanh của Công ty tiếp tục được phát huy trong năm 2011, lợi nhuận sau thuế đạt tới 53,86 tỷ đồng, tăng 36,31% so với năm 2010.

Tình hình thực hiện các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận so với kế hoạch:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2009			Năm 2010			Năm 2011		
	Kế hoạch	Thực hiện	%+/- kế hoạch	Kế hoạch	Thực hiện	%+/- kế hoạch	Kế hoạch	Thực hiện	%+/- kế hoạch
Doanh thu thuần	365.000	411.367	112,70%	435.000	574.005	131,96%	602.250	694.886	115,38
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	14.800	24.841	167,84%	25.700	42.819	166,61%	43.540	58.076	130,88
Lợi nhuận khác	200	218	109,00%	300	638	212,67%	500	720	361,60
Lợi nhuận trước thuế	15.000	25.060	167,07%	26.000	43.457	167,14%	44.040	58.796	133,51
Lợi nhuận sau thuế	13.840	22.584	163,18%	23.998	39.514	164,66%	40.737	53.862	132,22

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, đầu tư thêm nhiều thiết bị kiểm tra chất lượng hiện đại và đặc biệt, Công ty đã nâng cấp hệ thống

quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 lên hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008.

Hiện nay, 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 bằng việc :

- 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 chuyền và nội dung cần ghi chép về chất lượng trong biểu mẫu tại từng vị trí công việc.
- Theo dõi, kiểm tra, thực hiện và phân tích các dữ liệu về chất lượng, từ đó đưa ra 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.

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 Sỹ, 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 sau in 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 suất 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 suất 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: Tố 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.

2.3Định hướng phát triển đến 2015

Về ngắn hạn:

- Thường xuyên đầu tư nâng cấp, đổi mới một số máy móc thiết bị nhằm đồng bộ hóa dây chuyền công nghệ sản xuất bao bì carton, bao bì in ofest, đồng thời nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, đáp ứng năng lực cạnh tranh và nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Tiếp tục 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). Nâng cấp 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.
- Đẩy mạnh các hoạt động cải tiến như chương trình bảo trì thiết bị, vệ sinh tự quản AM; chương trình loại bỏ các lãng phí trong qúa trình sản xuất LEAN 6 SIGMA, từ đó hạ giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh. 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.

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 xẻ 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 đồng 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, kỹ 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 chuyền 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 chuyền 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 hiên, 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 trù 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 lặp đi lặp 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 hằng 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 2011)

Bước vào năm 2011, kinh tế thế giới sau hơn hai năm lâm vào suy thoái đã phục hồi trở lại nhưng không vững chắc và đồng đều giữa các khu vực. Lạm phát và giá cả hàng hóa tăng cao, thị trường tài chính thế giới biến động phức tạp. Khủng hoảng nợ công ở khu vực đồng Euro lan rộng, nợ công ở nhiều nền kinh tế chủ chốt tăng cao tới mức nguy hiểm. Đồng đô-la Mỹ biến động mạnh, giá vàng tăng cao kỷ lục, giá dầu thô trên thị trường thế giới tiếp tục biến động,...Những yếu tố bất lợi đó tác động làm cho thị trường giá cả trong nước biến động hết sức phức tạp, việc thực hiện mục tiêu kiềm chế lạm phát vì thế gặp nhiều khó khăn. Tuy vậy, nền kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực nhờ những can thiệp đúng lúc, đồng bộ của các cơ quan chức năng trong việc thực hiện Nghị quyết 11 của Chính phủ. Cụ thể, GDP năm 2011 tăng 5,89 % so với năm 2010 và tăng dần theo các quí; giá trị SXCN tăng 6,8 % so với cùng kỳ năm trước; tổng mức bán lẻ hàng hóa và doanh thu dịch vụ tiêu dùng cả năm tăng 24,2% ; nhập siêu giảm; tỷ giá hối đoái ổn định trong suốt thời gian vừa qua,...

Tuy nền kinh tế tăng trưởng cao nhưng chưa ổn định, chất lượng tăng trưởng thấp, tiềm ẩn không ít bất trắc, rủi ro. Lạm phát tăng đến 18,13% so với cùng kỳ năm 2010; lãi suất tín dụng vẫn đứng ở mức cao (trên 18%) và chưa có xu hướng giảm, số doanh nghiệp ngừng hoạt động tăng khoảng 21% so với năm 2010; hàng hóa tồn kho tăng, sức mua giảm, mặc dù nhập khẩu có giảm nhưng vẫn còn nhập siêu , ... 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 bật, cụ thể :

- Tổng tài sản tăng từ 290.500 triệu đồng lên 434.995 triệu đồng, tăng 49,74% so với năm 2010.
- Tổng doanh thu và các thu nhập khác đạt 700.727 triệu đồng, tăng 21,25% so với năm 2010, vượt chỉ tiêu kế hoạch 16,35%.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 58.796 triệu đồng, tăng 35,30% so với năm 2010, tăng 33,01% so với chỉ tiêu kế hoạch.
- Lợi nhuận sau thuế đạt 53.862 triệu đồng, tăng 36,31% so với năm 2010, đạt 143,88% so với chỉ tiêu kế hoạch.
- Cổ tức : 15%/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 trên thị trường chứng khoán, công ty cũng ghi nhận sự giúp đỡ nhiệt tình của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, Sở giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh 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 700.727 triệu đồng đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 58.796 triệu đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 53.862 triệu đồng.
- Được xếp hạng tín dụng tối ưu AAA 3 năm liền từ 2008-2010 của CICB – Trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng nhà nước Việt Nam.
- Tổ chức phát hành 3.000.000 cổ phiếu (chia làm 2 giai đoạn) và cổ phiếu thưởng để tăng vốn nhằm đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất carton mới 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước, Bình Dương, cụ thể :

Đợt 1 : Phát hành bán cho cổ đông hiện hữu

- Hình thức phát hành : phát hành cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền mua với tỷ lệ 2:1 tương đương 50% cổ phiếu đang lưu hành.
- Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành: 1.950.000 cổ phiếu .
- Giá phát hành: 15.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng khối lượng vốn huy động dự kiến: 29.250.000.000 đồng
- Ngày phát hành: 21/01/2011
- Ngày bắt đầu chào bán: 11/02/2011
- Ngày kết thúc chuyển giao cổ phiếu: 31/03/2011
- Tên tổ chức tư vấn chào bán và bảo lãnh phát hành: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)
- Kết quả chào bán:

+ Tổng số cổ phiếu chào bán:

- *Tổng số cổ phiếu đăng ký phát hành là 1.950.000 cổ phiếu. theo quy định của pháp luật, cổ phiếu quỹ không được phép thực hiện quyền nên tổng số cổ phiếu được phép chào bán tối đa là 1.937.850 cổ phiếu. Tổng số cổ phiếu cổ đông hiện hữu thực hiện quyền là 1.896.580 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 97,87% tổng số cổ phiếu được phép chào bán cho cổ đông hiện hữu.*
- *Số cổ phiếu còn lại là 41.270 cổ phiếu được Hội đồng quản trị tiếp tục phân phối hết.*

+ Tổng thu ròng từ đợt chào bán cổ phiếu đợt 1 : 29.067.750.000 đồng

Đợt 2 : Phát hành bán cho cổ đông hiện hữu và phát hành cổ phiếu thưởng

a/ Phát hành bán cho cổ đông hiện hữu

- Hình thức phát hành : phát hành cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền mua với tỷ lệ 100:18 tương đương 18% cổ phiếu đang lưu hành.
- Số lượng cổ phiếu đăng ký phát hành: 1.046.439 cổ phiếu
- Giá phát hành: 15.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng khối lượng vốn huy động dự kiến: 15.696.585.000 đồng

- Ngày phát hành: 02/11/2011
- Ngày bắt đầu chào bán: 09/11/2011
- Ngày kết thúc chuyển giao cổ phiếu: 19/12/2011
- Tên tổ chức tư vấn chào bán và bảo lãnh phát hành: Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC)
- Kết quả chào bán:

+ Tổng số cổ phiếu chào bán:

- *Tổng số cổ phiếu đăng ký phát hành là 1.046.439 cổ phiếu. Tổng số cổ phiếu cổ đông hiện hữu thực hiện quyền là 1.009.927 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 96,51% tổng số cổ phiếu được phép chào bán cho cổ đông hiện hữu.*
- *Số cổ phiếu còn lại là 36.512 cổ phiếu được Hội đồng quản trị tiếp tục phân phối hết.*

+ Tổng thu ròng từ đợt chào bán cổ phiếu : 15.696.585.000 đồng .

b/ Phát hành cổ phiếu thưởng

- Hình thức phát hành : phát hành cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền nhận cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 100:35 tương đương 35% cổ phiếu đang lưu hành.
- Số lượng cổ phiếu phát hành: 2.034.743 cổ phiếu.
- Nguồn vốn hợp pháp sử dụng: Quỹ đầu tư phát triển, quỹ dự phòng tài chính và một phần lợi nhuận giữ lại tại thời điểm 31/12/2010.
- Ngày phát hành : 02/11/2011
- Kết quả phát hành:

+ Tổng số cổ phiếu đăng ký phát hành thưởng là 2.034.743 cổ phiếu. Tổng số cổ phiếu cổ đông hiện hữu thực hiện quyền là 2.034.701 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 99,998% tổng số cổ phiếu được thưởng cho cổ đông hiện hữu.

+ Số cổ phiếu còn lại là 42 cổ phiếu là cổ phiếu lẻ được hủy theo phương án phát hành được Hội đồng quản trị thông qua.

Tổng số tiền thu được qua hai đợt phát hành là : 44.764.335.000 đồng.

<u>Tình hình sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành :</u>

- Mục đích : Sử dụng vốn sau phát hành để đầu tư Dự án xây dựng mới Nhà máy sản xuất bao bì Carton 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước, Bình Dương
- Tình hình sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành :

+ Trả tiền thuê đất tại KCN Mỹ Phước, tỉnh Bình Dương theo Hợp đồng số 42/HĐTLĐ ngày 24/2/2011 của Tổng công ty Đầu tư & Phát triển Công nghiệp – TNHH Một thành viên (BECAMEX) với số tiền là 21.978.572.093 đồng.

+ *Trả tiền xây dựng nhà xưởng theo tiến độ Hợp đồng số 01/HĐXD/2011-SVI-HT ngày 10/06/2011 giữa SOVI với Công ty TNHH XD-TM-DV Hồng Tín với số tiền là 21.933.807.758 đồng.*

Tổng cộng : 44.764.335.000 đồng.

(Bốn mươi bốn tỷ bảy trăm sáu mươi bốn triệu ba trăm ba mươi lăm ngàn đồng chẵn.)

- Tăng vốn điều lệ từ 39.000 triệu đồng lên 89.189,9 triệu đồng.
- Hủy cổ phiếu niêm yết tại Sở GDCK Hà Nội (HNX) và chuyển về đăng kí niêm yết tại Sở GDCK TP.HCM (Hose)
- 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 tăng thêm 50 tỷ đồng. Hiện dự án đang trong quá trình xây dựng, dự kiến đến tháng 5/2012 sẽ đưa vào sử dụng .
- 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 cải tiến Bộ hồ sơ giao việc theo xu hướng quản lý tinh gọn và hiệu quả. 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 gía 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.
- Miễn nhiệm chức danh kế toán trưởng đối với Bà Lê thị Tuyết kể từ ngày 15/12/2011.

3. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai :

Sang năm 2012, nền kinh tế nước ta theo dự báo sẽ gặp rất nhiều khó khăn và sẽ khó khăn hơn năm 2011. Vấn đề lạm phát vẫn là nguy cơ cao nhất, một số mặt hàng quan trọng như xăng, dầu, điện, nước... sẽ tăng giá kéo theo giá cả phần lớn mặt hàng tăng theo, tỷ giá hối đoái mặc dù có xu hướng ổn định nhưng nhập siêu vẫn còn nên có nguy cơ xảy ra biến động bất lợi,.... 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 (lõi) và tiếp tục xây dựng và phát tiển 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.
- Đẩy nhanh tiến độ và hoàn tất việc xây dựng nhà máy bao bì carton mới 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước, Bình Dương đưa vào sử dụng trong năm 2012, tiến tới việc đầu tư nâng cấp và mở rộng công suất nhà máy này từ 30.000 tấn/năm lên 45.000 tấn/năm vào năm 2015.
- Tiếp tục cụ thể hóa Định hướng chiến lược Sovi giai đoạn 2010 -2015 vào thực hiện bằng việc đưa từng giải pháp chiến lược thông qua mục tiêu và chương trình hành động từng năm, từng quí 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

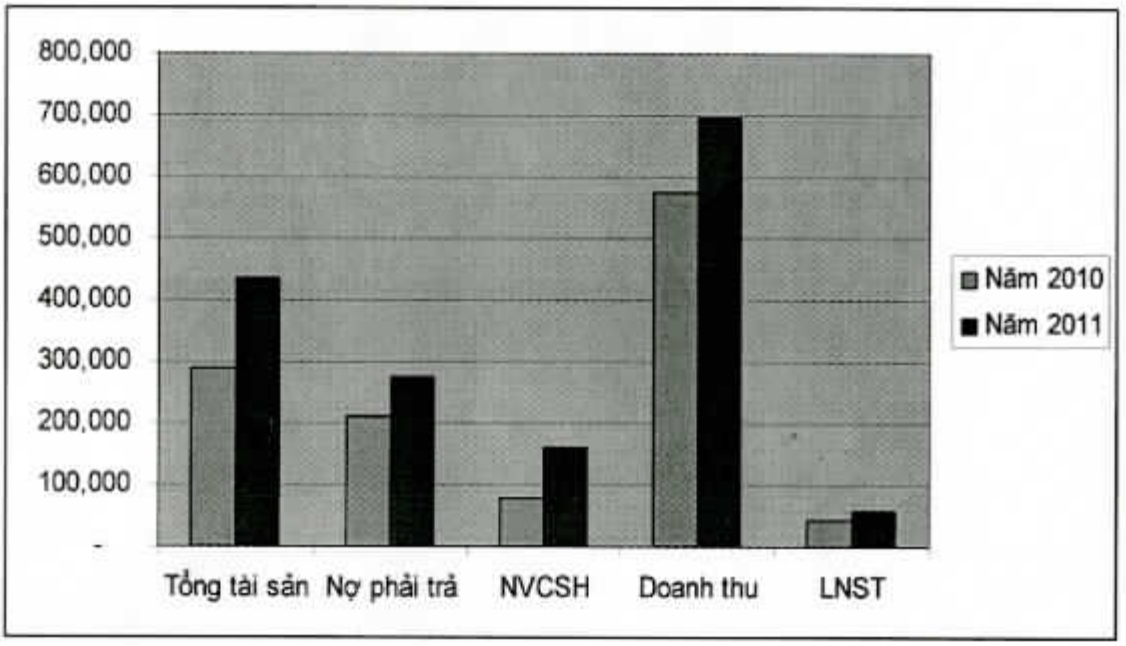
1.1 Các chỉ số tài chính năm 2011 *(số liệu đã được kiểm toán)* :

ĐVT : triệu đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2011	NĂM 2010	Tỷ lệ thực hiện 11/10 (%)
TỔNG TÀI SẢN	**434.995**	**290.500**	**149,74**
Tài sản ngắn hạn	326.262	229.945	141,89
Tài sản dài hạn	108.733	60.555	179,56
NỢ PHẢI TRẢ	**275.340**	**210.560**	**130,77**
Nợ ngắn hạn	248.452	204.767	121,33
Nợ dài hạn	26.888	5.793	464,15
NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	**159.655**	**79.940**	**199,72**
Vốn chủ sở hữu của SOVI	**159.655**	**79.940**	**199,72**
+ Vốn điều lệ	89.190	39.000	228,69
+ Thặng dư vốn cổ phần	14.940	20	74.700,00
+ Cổ phiếu quỹ	(409)	(409)	100,00
+ Các quỹ	8.080	14.999	53,87
+ Lợi nhuận chưa phân phối	47.854	26.330	181,75
Nguồn kinh phí và quỹ khác	**0**	**0**	
DOANH THU THUẦN	**694.886**	**574.005**	**121,06**
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	**58.796**	**43.457**	**135,30**
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	**53.862**	**39.514**	**136,31**
Khả năng thanh toán nhanh (lần)	1,05	0,81	129,63
Khả năng thanh toán hiện hành (lần)	1,37	1,12	122,32
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu (%)	7,75	6,88	112,64
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tài sản (%)	14,85	13,60	109,19

CHỈ TIÊU	NĂM 2011	NĂM 2010	Tỷ lệ thực hiện 11/10 (%)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên VCSH (%)	41,86	49,43	84,69
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ (%)	60,39	101,32	59,60

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 16,34%
- 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 53,61%.
- 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

Năm 2011 khá cao tuy nhiên giảm so với năm trước, do năm nay phát hành tăng vốn để đầu tư nhà máy mới tại Mỹ Phước làm cho các chỉ tiêu đánh giá hiệu quả đều giảm so với năm trước:

- ROE 48,12% giảm 14,1% so với năm trước

- ROI 31,71% giảm 5,35% so với năm trước
- ROA 18,33% giảm 0,07% so với năm trước

1.3 Giá trị sổ sách của Sovi

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

$$\textbf{Giá trị sổ sách 1 cổ phiếu} = \frac{159.654.323.397}{8.918.990 - 24.300} = \textbf{17.949 đồng}$$

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 8.918.990 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 8.918.990 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 15%/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 5.813,55 triệu đồng vào ngày chốt sổ cổ đông 02/11/2011.

Đợt 2 : Chi tạm ứng 5%/vốn điều lệ tương đương 4.447,345 triệu đồng vào ngày chốt sổ cổ đông 30/01/2011.

2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011

Thuận lợi

- Được sự quan tâm giúp đỡ của UBND tỉnh, Tổng công ty và các ban ngành đoàn thể trong Tỉnh.

- Mặc dù nền kinh tế thế giới đối mặt với nguy cơ rủi ro khủng hoảng tài khoá tăng cao ảnh hưởng xấu đến nền kinh tế vĩ mô trong nước, tuy nhiên ngành sản xuất công nghiệp vẫn tiếp tục tăng trưởng đã kéo theo ngành giấy và bao bì giấy phát triển.

- Đa số CB-CNV thể hiện tinh thần đoàn kết, thống nhất, 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 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 khẳng định là một trong những nhà cung cấp bao bì carton chính cho thị trường dẫn đến thương hiệu Sovi ngày càng có chỗ đứng vững chắc và tạo niềm tin ở khách hàng.

- Với chỉ số xếp hạng tín dụng tối ưu (AAA) trong 3 năm liên tiếp từ 2008-2010 nên Sovi dễ dàng tiếp cận các nguồn vốn vay từ các tổ chức tín dụng, tạo điều kiện thuận lợi để triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh trong kỳ.

- 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 một số nguyên vật liệu chính của công ty như giấy, mực in, bột mì, ... vẫn tiếp tục tăng và đứng ở mức cao gây ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh trong kỳ.

- Do chính sách thắt chặt tín dụng để kìm chế lạm phát, cộng với lãi suất thị trường theo cơ chế thỏa thuận đã đẩy lãi suất tín dụng trên thị trường tăng cao (trên 18%), làm phát sinh chi phí tài chính lớn, gây khó khăn đến hiệu quả kinh doanh trong kỳ.

- Mặc dù tỷ giá hối đoái trên thị trường đã ổn định nhưng vẫn còn đứng ở mức cao đã tác động đến các khoản nợ vay bằng ngoại tệ của Sovi do phải chịu chi phí chênh lệch tỷ giá.

- Mặc dù công ty đã cố gắng trong việc khuyến khích, hướng dẫn và đào tạo cả bên trong lẫn bên ngoài, nhưng đến nay kiến thức và kỹ năng quản trị của một số cán bộ quản lí vẫn còn chưa theo kịp yêu cầu, đặc biệt là công tác quản trị nguồn nhân lực vẫn còn bộc lộ những yếu kém, bất cập dẫn đến hiệu quả quản trị còn chưa cao.

- Do chính sách hạn chế dư nợ tín dụng và lãi suất tín dụng cao dẫn đến nhiều doanh nghiệp khó tiếp cận được vốn vay nên thu hẹp quy mô sản xuất, đã ảnh hưởng không nhỏ đến sản lượng sản xuất của công ty trong kỳ.

- 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.

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 như sau:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH2011	TH 2011	TH 2010	% thực hiện so với	
						Kế hoạch	Năm 2010
1	Sản phẩm thực hiện	Tấn	40.500	40.676	40.514	100,43	100,40
	Trong đó :						
	Bao bì Carton		33.500	34.020	33.615	101,55	101,20
	Bao bì in offset		4.300	3.857	4.221	89,69	91,37
	Giấy bìa hộp		2.700	2.799	2.678	103,66	104,51
2	Doanh thu	Tr.đ	602.250	694.886	574.005	115,38	121,05
	Trong đó :						
	Bao bì Carton		467.250	548.565	447.815	117,40	122,49
	Bao bì in offset		120.000	128.919	111.979	107,43	115,12
	Doanh thu khác		15.000	17.402	14.211	116,01	122,45
	(Trong đó giấy bìa hộp chỉ tiêu thụ nội bộ)						
3	Các khoản nộp N.Sách	Tr.đ	22.956	23.045	10.470	100,38	220,10
4	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	44.040	58.796	43.457	133,51	135,30
5	Cổ tức	%	15	15	25	100,00	60,00
6	Đầu tư	Tr.đ	185.000	72.268	39.367	39,06	183,58
7	Thu nhập bình quân (người/tháng)	Tr.đ	5,5	6.5	6,2	118,18	104,83
8	Đóng góp công tác XH	Tr.đ	500	487	408	97,40	119,36

(Bảng 1: Tổng hợp các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh cty 2011)

Các hoạt động khác

Công tác đầu tư

Công tác đầu tư được thực hiện theo đúng Nghị quyết được thông qua tại ĐHCĐ thường niên lần 8 tài khóa 2010. 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:

- Trong năm 2011, công ty tiến hành lập thủ tục Dự án đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, vận tải nhằm cải tiến chất lượng, nâng cao năng suất và được Quỹ đầu tư phát triển tỉnh Đồng Nai chấp thuận cho vay vốn (9,5 tỷ) . Đến nay hầu hết máy móc thiết bị và phương tiện vận tải công ty đã đầu tư và đưa vào sử dụng đầy đủ.

- Đối với dự án đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất bao bì carton mới tại KCN Mỹ Phước 3, tỉnh Bình Dương :

  - Về xây dựng nhà máy : Công ty đã hoàn tất các thủ tục đấu thầu, ký kết hợp đồng theo đúng quy định của pháp luật. Công ty TNHH Xây dựng Hồng Tín là đơn vị trúng thầu và triển khai khởi công vào tháng 6/2011. Dự án dự kiến thi công trong vòng 8 tháng và đến nay (cuối tháng 1/2012) việc thi công công trình đã cơ bản hoàn tất như sau :

    + Hạng mục : Hàng rào; tháp nước; bể PCCC; hệ thống thoát nước mưa, nước thải : đạt 100%
    + Hạng mục nhà xưởng : đạt 70% và dự kiến hoàn tất toàn bộ tháng 3/2012.
    + Hạng mục đường giao thông nội bộ : đã hoàn thiện phần nền hạ, dự kiến hoàn tất tháng 3/2012
    + Hệ thống XLNT : đang triển khai xây dựng nhà xử lý & bể nước thải, dự kiến hoàn tất tháng 4/2012.
    + Hệ thống đường dây & Trạm biến áp : Đang trong giai đoạn đấu thầu, dự kiến cuối tháng 2/2012 sẽ tiến hành ký kết hợp đồng và triển khai xây dựng và hoàn tất dự kiến cuối tháng 3/2012.
    + Hệ thống PCCC : đã hoàn tất việc đấu thầu và chọn nhà cung cấp.Dự kiến sẽ triển khai trong tháng 3/2012 và đến đầu tháng 5 sẽ đưa vào sử dụng.
    + Hệ thống điện động lực sản xuất & hệ thống chiếu sáng : Đang trong quá trình thiết kế và thẩm định. Dự kiến đầu tháng 3/2012 sẽ tổ chức đấu thầu và tháng 4/2012 sẽ đưa vào sử dụng.

  - Về đầu tư thiết bị :Hiện đã hoàn tất việc đấu thầu và tiến hành ký hợp đồng nhập khẩu mua 01 máy giấy và 02 máy in. Dự kiến đến tháng 03/2012 các máy móc thiết bị này sẽ bàn giao và đưa vào lắp ráp đúng theo tiến độ kế hoạch. Còn các máy móc thiết bị của công đoạn khác với giá trị nhỏ sẽ tiến hành đầu tư song song với việc đầu tư bổ sung MMTB cho nhà máy hiện có.

Công tác quản trị nhân sự

Hiện nay công ty có đội ngũ CBCNV gồm 596 người (không kể lao động thời vụ), trong đó CBCNV có trình độ Đại học là 64 người, Cao đẳng 11 người, trung cấp 72 người, công nhân kỹ thuật 363 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 :

- Về đào tạo : Trong năm, công ty tổ chức có 24 khóa đào tạo nội bộ, 13 khóa đào tạo bên ngoài. Ngoài ra công ty còn thuê các chuyên gia về mở lớp đào tạo tại công ty về giảm thời gian ngừng máy; AM – OPL; Nhận thức Lean; Tư vấn Lean – 6sigma,... Việc đẩy mạnh đào tạo đã giúp đội ngũ cán bộ quản lý tiếp cận được với kiến thức, kỹ năng, phương pháp quản lý mới và nâng cao tay nghề cho người lao động. Công ty xác định công tác đào tạo là một trong những giải pháp cạnh tranh về nguồn lực trong năm 2011.
- Về tuyển dụng : Hoạt động tuyển dụng trong năm vẫn được duy trì thường xuyên đảm bảo cung ứng đầy đủ nhu cầu lao động cho hoạt động sản xuất kinh doanh . Do đặc điểm ngành nghề phụ thuộc ít nhiều vào "tính chất mùa vụ" nên việc tuyển dụng theo phương thức thời vụ đối với những công đoạn sản xuất giản đơn được ưu tiên nhằm tiết giảm chi phí. Tuy nhiên việc tuyển dụng ở một số vị trí quản lí, lao động có trình độ cao còn khó khăn do quy trình hội nhập và chính sách tiền lương còn bất cập.

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

Công ty xác định công tác duy trì và cải tiến hệ thống quản lí là công việc làm thường xuyên nên trong năm 2011, công ty tiến hành đánh giá, soát xét 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, từng bước cụ thể hóa vào thực tế trong công ty, cụ thể như sau :

- Giao việc: Năm qua công ty thực hành từng bước minh bạch, cụ thể hóa hóa giao việc cho từng người lao động và từng cấp quản trị. Việc áp dụng các chỉ tiêu giao KPI cụ thể giúp người lao động chủ động thực hiện công việc, hướng tới sử dụng nguồn nhân lực với hiệu suất cao.
- Kiểm soát công việc: Song song với giao việc là kiểm soát thực hiện công việc thông qua yêu cầu các BP/PX toàn công ty xây dựng danh mục kiểm soát nhân sự của từng vị trí. Việc thu thập, phân tích dữ liệu là giải pháp của các giải pháp giúp các cấp quản trị kiểm soát nhân sự, đồng thời nắm được diễn tiến công việc đang diễn ra.
- Đánh giá mức độ hoàn thành công việc: Đánh giá mức độ hoàn thành công việc là tất yếu của hoạt động giao việc. Trong năm 2011 hoạt động này đã từng bước đi vào nề nếp, qua đó đã chỉ ra được các nội dung còn yếu, còn thiếu của từng vị trí để từ đó có chính sách nhân sự phù hợp.

Công tác quản lý phí

Hàng năm, công ty đều tiến hành lập,giao và đánh giá kế hoạch ngân sách đến từng bộ phận, phân xưởng định kỳ hàng tháng. Tuy nhiên, công tác kiểm tra và giám sát việc quản lý ngân sách phần lớn ở các bộ phận chưa thường xuyên, việc tổ chức thống kê và theo dõi chi phí phát sinh tại đơn vị mình có nơi còn buông lỏng nên hiệu quả chưa cao.

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 làm tấm carton và in khá hiện đại và tự động khá cao. Vì vậy, công tác quản lí và bảo trì máy móc thiết bị luôn được chú trọng, quan tâm và đẩy mạnh trong năm 2011. Kết quả là hiện nay tình trạng ngưng máy đột xuất đã giảm so với năm ngoái dẫn đến công suất và định mức được nâng cao hơn. Tuy nhiên việc vận hành thiết bị đến nay vẫn chưa được chuẩn hóa đầy đủ các tác nghiệp, gây khó khăn trong thao tác làm việc của công nhân dễ dẫn đến rủi ro về chất lượng sản phẩm.

Về sản xuất : Khả năng đáp ứng nhanh và linh hoạt các đơn hàng trong năm 2011 vẫn được khách hàng đánh giá cao. Tuy nhiên tình trạng thừa thiếu số lượng vẫn còn xảy ra, tỷ lệ tồn bán thành phẩm trên dây chuyền hiện nay vẫn còn cao làm giảm hiệu quả của việc sử dụng đồng vốn.

Về định mức : Công tác soát xét và cải tiến định mức luôn được quan tâm. Trong năm, công ty tổ chức cấp phát, sử dụng và quyết toán định mức một số nguyên liệu chính nhằm kiểm soát quá trình sử dụng nguyên liệu, từ đó đưa ra các giải pháp tiết kiệm định mức. Kết quả hao hụt tại khâu máy giấy đã giảm so với với năm ngoái. Tuy nhiên việc soát xét và cải tiến định mức chưa được phân tích dữ liệu thường xuyên và đồng đều nên ảnh hưởng khá nhiều đến công tác kiểm soát định mức.

Về chất lượng : Hoạt động kiểm soát chất lượng sản phẩm luôn được duy trì và cải tiến thường xuyên. Do xác định chất lượng sản phẩm là ưu tiên hàng đầu nên trong năm công ty không ngừng đầu tư đổi mới, bổ sung khá đầy đủ máy móc, thiết bị, dụng cụ phục vụ cho công tác kiểm tra, đánh giá chất lượng nhằm ngăn chặn được những lô nguyên vật liệu không đạt chất

lượng nhập vào công ty và các lô sản phẩm không đạt chất lượng trước khi sản xuất đại trà. Qua đó từng bước tạo uy tín và tăng tính cạnh tranh của Sovi trên thị trường, đồng thời tiết giảm được chi phí.

3. Kế hoạch kinh doanh năm 2012

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.
- Kinh tế Việt Nam tiếp tục tăng trưởng, trong đó ngành sản xuất công nghiệp vẫn tăng trưởng cao, tạo điều kiện thuận lợi cho ngành bao bì phát triển.
- Lãi suất tín dụng và lạm phát có xu hướng giảm; thị trường ngoại hối chuyển biến tích cực, tỷ giá dần ổn định tạo điều kiện dễ dàng cho các doanh nghiệp trong đó có Sovi tiếp cận nguồn vốn cả ngoại tệ lẫn nội tệ với chi phí rẻ hơn năm 2011.
- Với chính sách đánh thuế môi trường cao vào các loại sản phẩm gây ô nhiễm đã tạo điều kiện thuận lợi cho bao bì giấy phát triển vì nó có tính thân thiện với môi trường.
- 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 mạnh trên thị trường.

3.2 Khó khăn

- Sau nhiều năm chống chọi với khó khăn, hết suy giảm rồi lạm phát, doanh nghiệp Việt Nam đã yếu đi nhiều. Số doanh nghiệp phá sản tăng, số thu hẹp sản xuất sẽ tác động ít nhiều đến kế hoạch kinh doanh của Sovi trong năm 2012.
- Mặc dù lãi suất có xu hướng giảm nhưng khó có thể giảm ngay và vẫn còn đứng ở mức cao do Nhà nước vẫn còn thắt chặt tín dụng để kiềm chế lạm phát nên Sovi vẫn tiếp tục phải gánh chịu chi phí tài chính cao, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh trong kỳ.
- Lạm phát sẽ tiếp tục là một thách thức trong năm 2012, trong khi đó giá một số loại hàng hóa quan trọng như điện, nước, than, xăng dầu...khó giữ tiếp như ở mức hiện nay và đang có xu hướng tăng cao, ảnh hưởng lớn đến giá thành sản phẩm, giảm hiệu quả kinh doanh của công ty.
- 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 theo kịp yêu cầu phát triển của công ty.
- Việc quy hoạch nguồn lực phát triển hệ thống marketting 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 2012

- Căn cứ vào kết quả kinh doanh năm 2011.
- Căn cứ vào môi trường kinh doanh dự kiến năm 2012.
- 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 :		46.100 tấn
Trong đó :	- Bao bì carton :	39.000 tấn
	- Bao bì in offset :	4.400 tấn
	- Giấy bìa hộp :	2.700 tấn
(2) Doanh thu :		800.000 tr.đồng
(3) Thu nhập bình quân :		6,5 triệu đồng/người/tháng
(4) Lợi nhuận :		55.000 triệu đồng
(5) Đầu tư :		60.000 triệu đồng

Trong đó :

- Tiếp tục đẩy nhanh tiến độ 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 tăng thêm 50 tỷ đồng. Còn lại 10 tỷ đồng dự kiến sẽ đầu tư đổi mới tiếp tục máy móc thiết bị tại nhà máy cũ hiện tại.

(6) Công tác xã hội : 700 triệu đồng

3.4 <u>Nhiệm vụ và giải pháp tập trung :</u>

Một là; Hàng năm soát xét và nâng cấp Hệ thống tài liệu quản lí của công ty và từng bộ phận, phân xưởng. Nội dung soát xét phải bắt đầu từ cấu trúc – thuyết minh bộ phận phân xưởng đến Mô tả công việc, quy trình, quy định và hướng dẫn công việc; tiêu chí KPI, ASK trên cơ sở các hồ sơ ghi nhận, đánh giá quá trình. Việc soát xét, hướng dẫn phải đảm bảo từng vị trí công việc hiểu và làm được đầy đủ trách nhiệm, nhiệm vụ, chức năng, quy trình, quy định và hướng dẫn công việc đã được mô tả.

Hai là; Tiếp tục nâng cao hiệu quả công tác lãnh đạo và quản lí của từng thành viên Ban giám đốc; Trưởng, phó bộ phận/phân xưởng; Chuyên viên – Tổ trưởng quản lí là việc làm cấp thiết, cụ thể :

- Giao việc phải thông qua Bộ hồ sơ giao việc, Mục tiêu và chương trình hành động cụ thể.
- Kiểm soát thông qua việc thu thập và phân tích dữ liệu, các biên bản họp nội bộ, từ đó phát hiện những rủi ro để phòng ngừa và nhận dạng cơ hội cải tiến.
- Trách nhiệm phải gắn liền với quyền hạn nhằm đảm bảo tính khả thi và phát huy được năng lực và lòng tận tâm của từng người

Ba là; Từng bộ phận/phân xưởng phải xem trách nhiệm đào tạo, huấn luyện kèm cặp là nhiệm vụ quan trọng hàng đầu nhằm đảm bảo nguồn nhân lực là lợi thế cạnh tranh của công ty. Do vậy hàng năm, quí BP.TCNS phối hợp với các BP/PX trong việc xây dựng chương trình, nội dung và kế hoạch đào tạo, huấn luyện trên cơ sở phân tích, đánh giá năng lực của từng vị trí công việc.

Bốn là; Áp dụng hệ thống lương- thưởng trên cơ sở đánh giá hoàn thành công việc hàng tháng nhằm kích thích từng người nâng cao hiệu quả công việc và đảm bảo công bằng trong thu nhập.

Năm là; Nâng cao hiệu quả công tác bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị. Giảm thời gian ngừng máy thông qua thống kê phân tích. Xác định nguyên nhân gốc rễ cũng như áp dụng kiến thức từ chương trình Bảo trì tự quản AM đã được học.

Sáu là; Phải tiếp tục kiểm soát chặt chẽ Qui trình sản xuất ở từng công đoạn nhằm đảm bảo từng bước tác nghiệp sản xuất, kiểm tra phải tuân thủ đầy đủ, đúng quy trình, quy định, tiêu chuẩn, hướng dẫn công việc đã ban hành. Dữ liệu về Chất lượng, Định mức, Năng suất, Tiến độ, Số lượng, An toàn phải được thu thập, phân tích từng ca, từng tổ máy nhằm tìm cơ hội cải tiến quá trình.

Bảy là; Phải xây dựng và duy trì đội ngũ Marketing, bán hàng chuyên nghiệp để nghiên cứu phân tích đối thủ cạnh tranh; mong đợi từng khách hàng chiến lược của công ty. Đề xuất các chính sách và chiến lược cạnh tranh hiệu quả và khả thi. Các hoạt động bán hàng phải đảm bảo theo đúng trình tự xác lập nhằm giúp theo dõi có hệ thống các yêu cầu, khiếu nại và mong đợi khách hàng tốt hơn.

Tám là; Chiến lược "Dịch vụ khách hàng tốt nhất" của công ty trong từng giai đoạn phải được BP. Kinh doanh xây dựng Mục tiêu và chương trình hành động cụ thể và giao đến từng bộ phận/phân xưởng. Phải tổ chức theo dõi, giám sát việc tổ chức thực hiện, đo lường, phân tích hàng tháng, hàng quí để cải tiến từng bước.

Chín là; Từng bộ phận/phân xưởng phải nhận thức đầy đủ trách nhiệm quản lí chi phí thông qua :

- Soát xét định kỳ định mức sử dụng nguyên liệu, định mức lao động cho từng hạng mục công việc, lập kế hoạch chi phí hàng tháng.
- Tổ chức công việc và sản xuất đảm bảo tuân thủ định mức, chi phí đã được phê duyệt ban hành.
- Thu thập dữ liệu kịp thời, đầy đủ, chính xác làm cơ sở cho việc phân tích cải tiến.
- Tham gia dự án LEAN với tinh thần học hỏi, suy nghĩ, phân tích lại quá trình hoạt động tại bộ phận/phân xưởng mình nhằm tìm cơ hội cải tiến.

IV. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Các báo cáo tài chính năm 2011 đã được kiểm toán theo đúng Quy định của Pháp luật và gởi 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 lí trên khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Bao bì Biên Hòa vào ngày 31 tháng 12 năm 2011, 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

1. Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty : không có

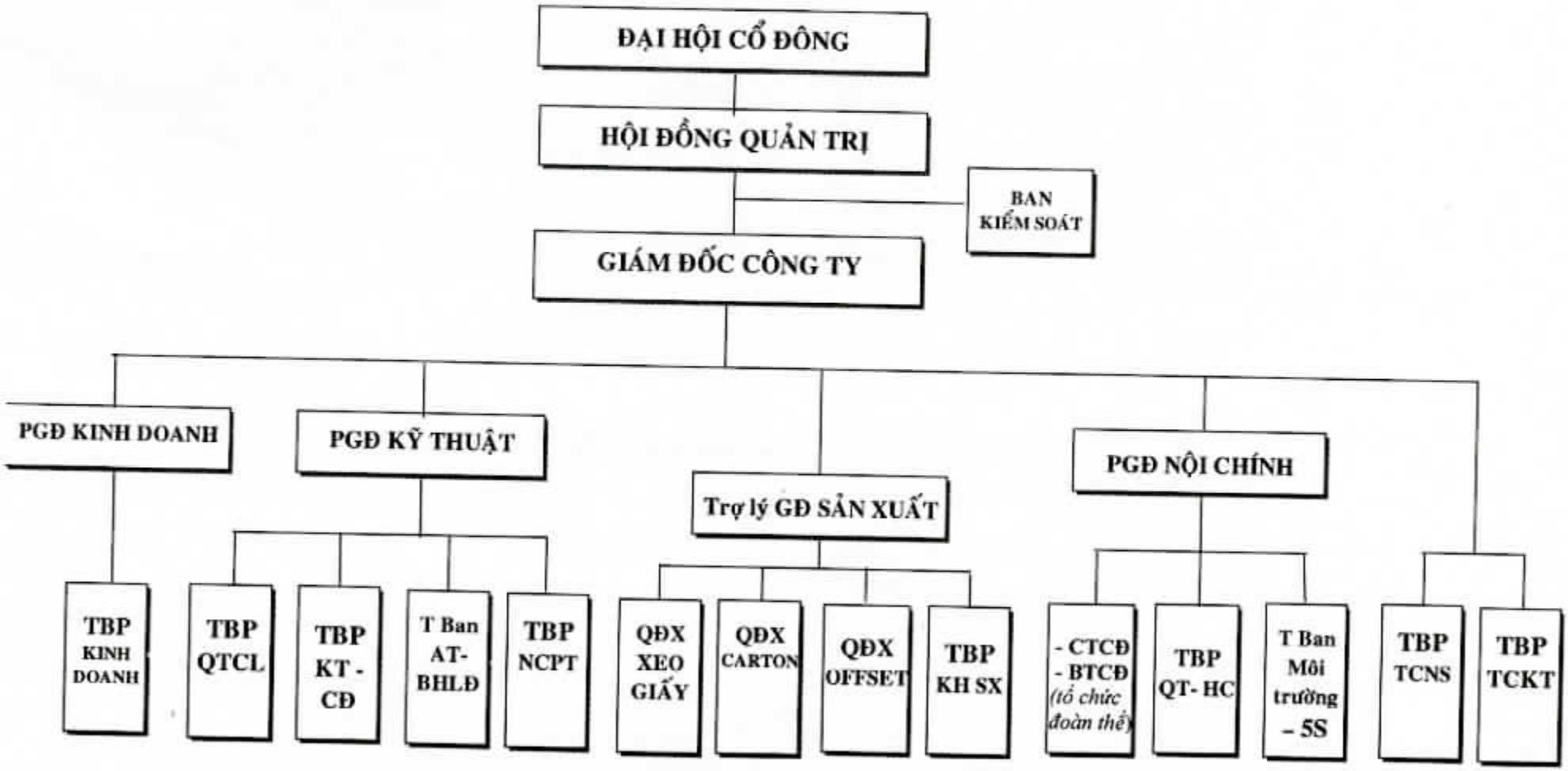
2. Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do tổ chức, công ty nắm giữ :

- 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 : 4.778.051 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 53,57%.

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 miễn nhiệm/ nghỉ hưu
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 2011
01	Lê Quốc Tuyên	828.622.161
02	Phạm Văn Điều	648.687.627
03	Trần Trang Bình	627.796.981
04	Nguyễn Thanh Ngân	650.145.692
	Tổng cộng	**2.755.252.461**

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 31/12/2011 là 653 người, trong đó lao động thời vụ là 57 người, tăng 43 lao động, tương đương 7,05% so với đầu năm.
- Thu nhập bình quân của người lao động : 6.500.000 đồng/người/tháng.

5.2 Chính sách người lao động :

Chính sách lương SOVI tiếp tục thực hiện chính sách lương, thưởng trên cơ sở bảo đảm cho người lao động được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Nhà nước. Để động viên khuyến khích người lao động gắn bó lâu dài với công ty cũng như đóng góp nhiều ý kiến cải tiến năng suất làm việc, sau khi xác định hiệu quả SXKD từng quý, nếu thấy có hiệu quả lợi nhuận cao, công ty tiếp tục phát thưởng thông qua tiền lương với giá trị tiền thưởng quý này cao hơn quý trước.

Bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế được Sovi trích nộp đúng theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội cho người lao động theo Luật lao động, trong đó có cả việc mua bảo hiểm tai nạn 24/24 cho toàn thể CB-CNV. 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,...

Hoạt động khác : Tích cực tham gia hưởng ứng các phong trào cộng đồng do các tổ chức xã hội nghề nghiệp tổ chức. Trong năm, công ty đóng góp gần 500 triệu đồng cho chương trình nhân đạo như ủng hộ đồng bào lũ lụt, thiên tai; xây nhà tình thương, tình nghĩa; nuôi dưỡng bà mẹ Việt Nam anh hùng, tặng quà cho học sinh giỏi vượt khó, tặng quà tết cho người nghèo, đóng góp vào quỹ xóa đói giảm nghèo,...

Thông qua các tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên để giúp đỡ, trợ cấp một số CBCNV còn khó khăn. Tổ chức và định hướng cho CB-CNV tích cực tham gia hưởng ứng các phong trào do đoàn thể các cấp phát động qua đó tạo được ý thức tinh thần trách nhiệm xã hội, 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 :

Trong năm 2012, công ty có thay đổi chức danh kế toán trưởng bằng việc miễn nhiệm bà Lê thị Tuyết và bầu ông Nguyễn Hoàng – trưởng bộ phận tài chính kế toán kiêm nhiệm chức danh kế toán trưởng kể từ tháng 12/2011.

Các chức danh HĐQT, BGĐ, BKS vẫn giữ nguyên.

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 miễm nhiệm
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 2011:

Hội đồng quản trị công ty gồm 7 thành viên, trong đó 1 thành viên không kiêm nhiệm quản lí trực tiếp công ty. Trong năm 2011, 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 2011 và 04 phiên họp HĐQT thường niên theo định kỳ; 43 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. Các cuộc họp HĐQT đều đảm bảo đúng thủ tục theo quy định của Điều lệ công ty. Các vấn đề chỉ đạo và quản lí hoạt động sản xuất kinh doanh đều được các thành viên HĐQT bàn bạc công khai, biểu quyết và đạt được sự đồng thuận cao.

Các quyết định của Hội đồng quản trị trong năm 2011 bao gồm :

1. Tổ chức phát hành 3.000.000 cổ phiếu (chia làm 2 giai đoạn) để tăng vốn nhằm đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất carton mới 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước, Bình Dương.
2. Thông qua việc việc hủy cổ phiếu niêm yết tại Sở GDCK Hà Nội (HNX) và chuyển về đăng kí niêm yết tại Sở GDCK TP.HCM (Hose)
3. Xây dựng phương án đầu tư đổi mới máy móc thiết bị và vận tải nhằm cải tiến chất lượng, nâng cao năng suất hiện tại.
4. Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh Quí I,II,III,VI năm 2011.
5. Kiểm tra, đánh giá các thủ tục, tiến độ các dự án đầu tư và bổ sung kịp thời kế hoạch vốn đầu tư theo tiến độ thực hiện các dự án .
6. Thông qua kế hoạch chi tạm ứng cổ tức đợt 1 và 2 năm 2011
7. Thông qua Báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011; phương hướng hoạt động kinh doanh năm 2012 và các tờ trình để trình Đại hội đồng cổ đông xin ý kiến.

Ngoài ra HĐQT còn :

- 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.
- 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 2011.

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 29/03/2011 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.

SOVI
bien hoa packaging jsc

1.6 Tiền thưởng hiệu quả hoạt động kinh doanh của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát năm 2011

Năm 2011, số tiền thưởng đã chi cho HĐQT và Ban kiểm soát là 1.077.232.545 đồng bằng 2% tổng lợi nhuận sau thuế đã được phê duyệt tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên Công ty ngày 29/03/2011, cụ thể:

Đvt : đồng

STT	ĐƠN VỊ	TỔNG THƯỞNG	BQ người/tháng
1	Hội đồng quản trị	887.767.733	9.247.580
2	Ban kiểm soát	189.464.812	5.262.911

1.7 Số lương thành viên HĐQT, BKS, BGĐ 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 30/01/2012)

Loại cổ đông	STT	Họ tên (Bao gồm chức vụ)	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng	Cổ phần chuyển nhượng tự do	Tổng số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu(*)
HĐQT	1	Lê Quốc Tuyên - Chủ tịch HĐQT - Giám đốc		57,581	57,581	0,65%
		Đại diện sở hữu vốn: Tổng Công ty công nghiệp Thực phẩm Đồng Nai		1,555,871	1,555,871	17,44%
	2	Phạm văn Điều – Phó chủ tịch HĐQT - Phó GĐ		88,685	88,685	0,99%
		Đại diện sở hữu vốn: Tổng Công ty công nghiệp Thực phẩm Đồng Nai		1,074,060	1,074,060	12,04%
	3	Trần Trang Bình - thành viên HĐQT – Phó GĐ		82,622	82,622	0,93%
		Đại diện sở hữu vốn: Tổng Công ty công nghiệp Thực phẩm Đồng Nai		1,074,060	1,074,060	12,04%
	4	Nguyễn Thanh Ngân - Thành viên HĐQT – Phó GĐ		78,840	78,840	0,88%
	5	Hoàng Ngọc Lưu – Thành viên HĐQT		58,675	58,675	0,66%
	6	Đặng Ngọc Diệp – Thành viên HĐQT		8,136	8,136	0,09%

Loại cổ đông	STT	Họ tên (Bao gồm chức vụ)	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng	Cổ phần chuyển nhượng tự do	Tổng số cổ phần	Tỷ lệ sở hữu(*)
	7	Hàng Xuân – Thành viên HĐQT		192,780	192,780	2,16%
BKS	1	Trần Hữu Đức - Trưởng BKS		0	0	
		Đại diện sở hữu vốn: Tổng Công ty công nghiệp Thực phẩm Đồng Nai		1,074,060	1,074,060	12,04%
	2	Nguyễn Văn Toan - Thành viên BKS		88,189	88,189	0,99%
	3	Nguyễn Đức Thịnh – Thành viên BKS		14,580	14,580	0,16%
TBP.TCKT	1	Nguyễn Hoàng – TBP.TCKT – Ủy quyền CBTT		4,743	4,743	0,05%
Tổng cộng				**5,452,882**	**5,452,882**	**61,14%**

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 30/1/2012, 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		19.400 cp	6	88.189 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 30/01/2012

2.1 Thông tin chung về cơ cấu cổ đông

ĐVT : đồng

Danh mục	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng	
	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)	Giá trị	Tỷ lệ (%)
Tổng vốn đầu tư CSH	**88.329.010.000**	**99,03%**	**860.890.000**	**0,97%**	**89.189.900.000**	**100%**
Cổ đông Nhà nước	47.780.510.000	53,57%			47.780.510.000	53,57%
Cổ đông sáng lập						
Cổ đông lớn sở hữu từ 5% trở lên						
Cổ đông sở hữu dưới 5%						
Cổ đông sở hữu từ 1 đến dưới 5%	12.748.060.000	14,29%			12.748.060.000	14,29%
Cổ đông sở hữu dưới 1 %	27.557.440.000	30,90%	860.890.000	0,97%	28.418.330.000	31.87%
Công đoàn Công ty						
Cổ phiếu quỹ	243.000.000	0,27%			243.000.000	0,27%

2.2 Thông tin về tỷ lệ sở hữu cổ đông

STT	Danh mục	SL Cổ phiếu	Tỷ lệ %	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông *(người)*	
					Tổ chức	*Cá nhân*
Tổng số lượng cổ phiếu		***8.918.990***	***100%***	***305***	***7***	***298***
1	Cổ đông lớn sở hữu từ 5% cp trở lên					
	- Trong nước	*4.778.051*	*53,57%*	*1*	*1*	
	- Nước ngoài					
2	Cổ đông là nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp (sở hữu < 5%)					
	- Trong nước	*339.884*	*3,82%*	*4*	*4*	
	- Nước ngoài					
3	Cổ đông khác					
	- Trong nước	*3.690.666*	*41,37%*	*289*	*1*	*288*
	- Nước ngoài	*86.089*	*0,97%*	*10*		*10*
4	Công đoàn Công ty					
5	Cổ phiếu quỹ	*24.300*	*0,27%*	*1*	*1*	

Kết luận :

Mặc dù tình hình kinh tế năm 2011 vẫn còn bất ổn, đặc biệt là vấn đề lạm phát nhưng toàn thể cán bộ công nhân viên công ty đã cùng nhau đoàn kết, thống nhất 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 2012 đặt ra trong hoàn cảnh lạm phát trong năm 2012 vẫn là một thách thức lớn 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 của mình.

Để công ty có thể vượt qua thử thách và hoàn thành kế hoạch năm 2012, cần phải có sự đoàn kết nhất trí cao độ của tập thể cán bộ công nhân viên ; sự chia sẻ đồng tâm ủng hộ của Quý cổ đông ; sự cộng tác, hợp tác chân tình của Quý khách hàng, cùng sự hỗ trợ của Lãnh đạo Tổng công ty CNTP Đồng Nai, các ban ngành đoàn thể trong Tỉnh.

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 đông đảo đối tác, khách hàng, chúng tôi tin tưởng rằng Công ty sẽ hoàn thành nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2012 đề ra.

Biên Hòa, ngày 15 tháng 03 năm 2012

Phụ trách công bố thông tin

Nguyễn Hoàng

Giám đốc

CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ BIÊN HÒA

Lê Quốc Tuyên