

BÁO CÁO

THƯỜNG NIÊN

2012



Giải Pháp Bao Bì Toàn Diện



Kính thưa Quý khách hàng,

Qua 45 năm hình thành và phát triển, SOVI đã là một trong những nhà cung cấp bao bì giấy hàng đầu tại Việt Nam, chuyên cung cấp các sản phẩm bao bì giấy chất lượng cao cho tất cả các ngành hàng, đặc biệt là bao bì giấy carton. Đến nay, số lượng khách hàng của SOVI đã vượt qua con số 150 bao gồm các tập đoàn lớn, các công ty đa quốc gia, những công ty có thương hiệu nổi tiếng đang hoạt động rất hiệu quả tại thị trường Việt Nam như : Unilever Việt Nam, FrieslandCampina (Duchlady), Pepsico, Kinh Đô, Castrol Việt Nam, Mỹ phẩm LG Vina, CocaCola, Vedan, Mainetti; Syngenta, Bayer, Kimberly-Clark, Dona Newtowner, tập đoàn Masan, Bột giặt Net,...

Một trong những lý do quan trọng để khách hàng gắn bó lâu dài và đánh giá cao thương hiệu của SOVI chính là dựa trên quan điểm "khách hàng là tài sản quý giá nhất". SOVI đã xây dựng cho mình một đội ngũ nhân viên có trình độ và năng lực, được đào tạo và huấn luyện chuyên môn bài bản, có văn hóa ứng xử, phục vụ tận tâm và trách nhiệm, có khả năng tư vấn và triển khai đơn hàng nhanh nhất.

Năm 2012 đánh dấu một cột mốc quan trọng trong quá trình phát triển của SOVI – con đường 45 năm hình thành và phát triển. Kể từ sau sự kiện cổ phần hóa tháng 9/2003, đặc biệt là khi SOVI tham gia vào thị trường chứng khoán năm 2008, và trong năm 2012 mã cổ phiếu SVI đã chính thức giao dịch tại Sàn Giao dịch Chứng khoán TP.HCM, việc tái cấu trúc và soát xét lại cơ cấu nhân sự đã mang đến sự thay đổi mạnh mẽ về tư duy và phong cách làm việc của đội ngũ

CBCNV. SOVI



SOVI vẫn đang cố gắng phát huy sức mạnh nội lực, nâng cao năng lực cạnh tranh để hội nhập vào nền kinh tế đang phát triển năng động, hội nhập kinh tế toàn cầu của Việt Nam.

Nhìn lại chặng đường 5 năm vừa qua, SOVI đã hoàn thành xuất sắc kế hoạch 2008-2012, một số chỉ tiêu vượt kế hoạch. Bước vào giai đoạn phát triển mới, SOVI định hướng tập trung phát triển ngành nghề kinh doanh cốt lõi, đồng thời nghiên cứu phát triển thêm một số sản phẩm mới, tiếp tục công tác đầu tư mở rộng các nhà máy, tăng công suất hoạt động của toàn Công ty lên 90.000 tấn/năm. Bên cạnh đó, Công ty tiếp tục kiện toàn hệ bộ máy quản lý, đào tạo và chiêu mộ nhân tài, đẩy mạnh công tác nghiên cứu và marketing nhằm hỗ trợ tối đa cho mục tiêu 1.500 tỷ đồng doanh thu vào năm 2017.

Với nền tảng bền vững đã tạo lập 45 năm qua và định hướng tương lai như trên, SOVI mong muốn sẽ luôn là người bạn đồng hành của các doanh nghiệp, cùng phát triển vững mạnh để hội nhập với nền kinh tế khu vực và trên thế giới.

Trân trọng,

Chủ tịch HĐQT

Lê Quốc Tuyên

MỤC LỤC

GIỚI THIỆU CÔNG TY

Thông tin chung

Mục tiêu phát triển

Hành trình 45 năm hình thành và phát triển

Sơ đồ tổ chức

Giới thiệu HĐQT, BKS, BDH

Nguồn nhân lực

Năng lực hoạt động

Chiến lược phát triển của công ty

Các rủi ro

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

Tình hình chung hoạt động sản xuất kinh doanh

Hoạt động đầu tư, thực hiện dự án

Tình hình tài chính

BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Tình hình vĩ mô 2008-2012

Kết quả đạt được giai đoạn 2008-2012

Những thay đổi chủ yếu trong năm 2012

Đánh giá hoạt động của BTGD

Kế hoạch định hướng 5 năm tiếp theo

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Thuận lợi và khó khăn

Kết quả kinh doanh

Tình hình tài chính

Các công tác quản lý

Kế hoạch phát triển

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

A. Giới thiệu công ty



Thông tin chung

Tên Công ty

Công ty Cổ phần Bao bì Biên Hòa

Tên viết tắt

SOVI

Tên Tiếng Anh

BIEN HOA PACKAGING COMPANY

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

Vốn điều lệ

89.189.900.000 đồng (tám mươi chín tỷ một trăm tám mươi chín triệu chín trăm nghìn đồng).

Vốn đầu tư chủ sở hữu

89.189.900.000 đồng

Mã cổ phiếu

SVI

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

www.SOVI.com.vn



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.

Địa bàn kinh doanh

Với sản phẩm chất lượng và uy tín, 45 năm qua các sản phẩm của SOVI đã được sử dụng rộng khắp các địa bàn trong nước.



*Công nghệ vượt trội
Chất lượng là nền tảng
Khách hàng là tài sản vô giá
SOVI - giải pháp bao bì toàn diện*

TÂM NHÌN

Trở thành nhà sản xuất,
cung cấp dịch vụ và
giải pháp bao bì
đáng tin cậy
hàng đầu Việt Nam.

TRIẾT LÝ KINH DOANH

Coi trọng chữ tín
Liên tục cải tiến
Tôn trọng pháp luật
Môi trường làm việc cởi mở thân thiện
Chung tay xây dựng cộng đồng

MỤC TIÊU ĐỐI VỚI MÔI TRƯỜNG, CỘNG ĐỒNG

Là một trong những ngành thân thiện với môi trường, SOVI luôn đảm bảo tiêu chuẩn nước ngoài để đáp ứng về môi trường với các khách hàng của mình. Các nhà máy của SOVI phải thông qua vấn đề kiểm soát môi trường mới đi vào hoạt động.

Với việc giấy ngày một thay thế nhựa vì yếu tố môi trường, đây chính là mấu chốt của phát triển bền vững của SOVI trong tương lai.

Là một phần gắn kết của xã hội, SOVI sẽ cùng chung tay xây dựng một cộng đồng phát triển thật bền vững, tiến bộ.

SỨ MỆNH

Cung cấp giải pháp toàn diện cho khách hàng những sản phẩm bao bì giấy với chất lượng đảm bảo, giá cả hợp lý và dịch vụ tốt nhất.

Ứng dụng công nghệ tiên tiến nhất trong mọi hoạt động phù hợp với từng giai đoạn nhằm đưa SOVI trở thành một trong những doanh nghiệp cung cấp bao bì carton hàng đầu Việt Nam

Tạo lập một môi trường và điều kiện làm việc cởi mở, thân thiện và mang lại hiệu quả cao nhất nhằm phát huy một cách toàn diện tài năng của từng cán bộ công nhân viên

Thỏa mãn đầy đủ nhu cầu cuộc sống cho cán bộ công nhân viên, đem lại lợi nhuận hợp lý cho Công ty và lợi tức thỏa đáng cho các cổ đông, đồng thời cống hiến thật nhiều cho xã hội.

45 năm – một chặng đường



Trải qua 45 năm, từ một cơ sở sản xuất nhỏ đến nay Công ty cổ phần Bao bì Biên Hòa đã trở thành một trong những nhà cung cấp bao bì carton hàng đầu của cả nước, cung cấp các sản phẩm bao bì giấy chất lượng cao cho các ngành hàng như: hóa mỹ phẩm, thực phẩm, bánh kẹo, bia, nước giải khát, giấy da, dệt may, dược phẩm, điện tử,... Với thiết bị, công nghệ hiện đại đến từ Pháp, Đức, Thụy Sĩ, Đài Loan,... và đội ngũ nhân viên được đào tạo lành nghề và có kinh nghiệm lâu năm trong ngành sản xuất bao bì giấy, SOVI luôn là bạn đồng hành của mọi khách hàng. Thương hiệu SOVI đã trở nên quen thuộc không chỉ khách hàng trong nước mà còn quen thuộc với nhiều tập đoàn đa quốc gia như: 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

Năm 1968

Nhà máy sản xuất bao bì giấy gợn sóng đầu tiên tại Việt Nam với tên gọi SOVI được thành lập với công nghệ tiên tiến của Nhật Bản, công suất thiết kế lên đến 4.000 tấn/năm.

Năm 1978

Nhà máy được Nhà nước tiếp quản và chuyển thành doanh nghiệp quốc doanh được lấy tên là Nhà máy bao bì Biên Hòa.

Năm 1997

SOVI tiến hành đầu tư công nghệ, thiết bị hiện đại để nâng công suất lên 20.000 tấn/năm và chính thức trở thành nhà sản xuất bao bì carton gợn sóng hàng đầu của Việt Nam.

Năm 2000

Tiếp nối những thành công trên, SOVI tiến hành đầu tư thêm phân xưởng sản xuất hộp giấy cao cấp với dây chuyền công nghệ in offset hiện đại của Ý, Thụy Sĩ, Nhật Bản.

Năm 2003

SOVI thực hiện chủ trương cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước, nhà máy chính thức chuyển sang hình thức cổ phần, lấy tên là Công ty Cổ phần Bao bì Biên Hòa trực thuộc Tổng công ty Công nghiệp Thực phẩm Đồng Nai.

Năm 2004

Để duy trì vị thế hàng đầu trong ngành bao bì giấy, SOVI tiếp tục đầu tư mở rộng dây chuyền hộp giấy - in offset, đưa công suất thiết kế lên 3.000 tấn/năm nhằm đáp ứng nhu cầu và mở rộng thị phần.

Năm 2005

SOVI đã tiếp tục đầu tư mở rộng thêm nhà máy bao bì Carton tại đường số 3, Khu công nghiệp Biên Hòa 1 với diện tích 4,5ha, nâng công suất lên 30.000 tấn/năm..

Năm 2007

SOVI đưa hệ thống ERP sử dụng giải pháp Oracle E Business Suite vào triển khai giúp việc triển khai công việc liên thông các phòng ban, giảm bớt thời gian và đạt hiệu quả công việc trong quản lý.

Năm 2008

Công ty tiếp tục đầu tư mở rộng mặt hàng hộp giấy in offset lên công suất 5.000 tấn/năm nhằm nâng cao chất lượng và gia tăng sức cạnh tranh cho mặt hàng này. Đồng thời trong năm này, SOVI tiếp tục đầu tư mở rộng nhà máy sản xuất bao bì carton giai đoạn 2 tại địa điểm mới 4,5 ha, đường số 12, KCN Biên Hòa 2- nâng công suất thiết kế sản phẩm lên 45.000 tấn/năm.

Ngày 04/12/2008, Công ty Cổ phần Bao bì Biên Hòa niêm yết cổ phiếu tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán Hà Nội.

Năm 2012

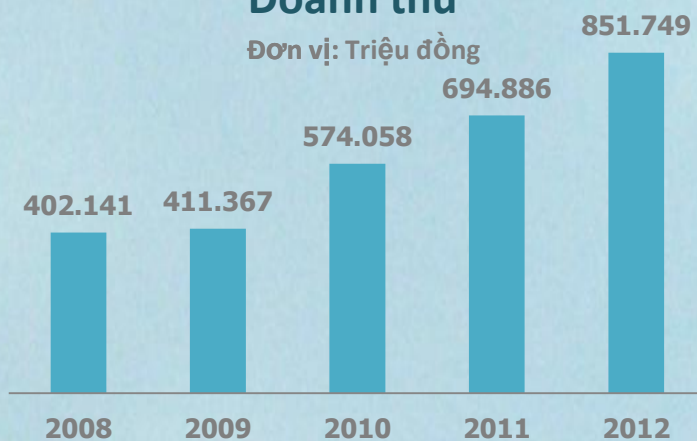
SOVI tiếp tục đầu tư mở rộng thêm nhà máy bao bì Carton giai đoạn 1 tại Khu công nghiệp Mỹ Phước 3, tỉnh Bình Dương có công suất 30.000 tấn/năm, với diện tích 5,7 ha, nâng công suất thiết kế sản xuất bao bì carton toàn công ty lên 75.000 tấn/năm.

Ngày 05/03/2012, Công ty Cổ phần Bao bì Biên Hòa (SOVI) chuyển sang niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM với mã chứng khoán là SVI. Cũng trong năm 2012, sau quá trình xây dựng nhà máy bao bì carton ở Mỹ Phước, Bình Dương chính thức đi vào hoạt động với công suất giai đoạn đầu là 30.000 tấn sản phẩm/năm.



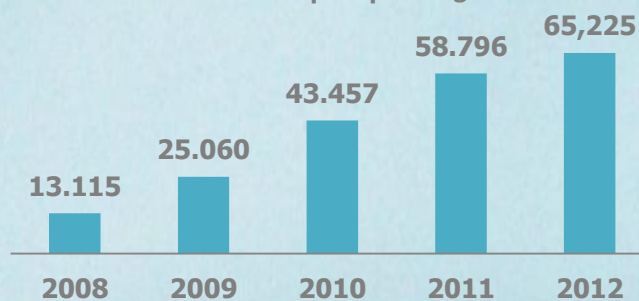
Doanh thu

Đơn vị: Triệu đồng



Lợi nhuận trước thuế

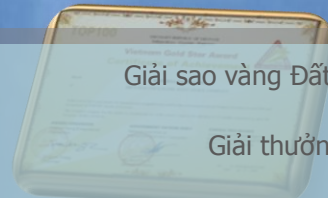
Đơn vị: Triệu đồng



Tổng tài sản **549.7** tỷ đồng

Vốn chủ sở hữu **191.5** tỷ đồng

Doanh thu 2008-2012 tăng **112%**



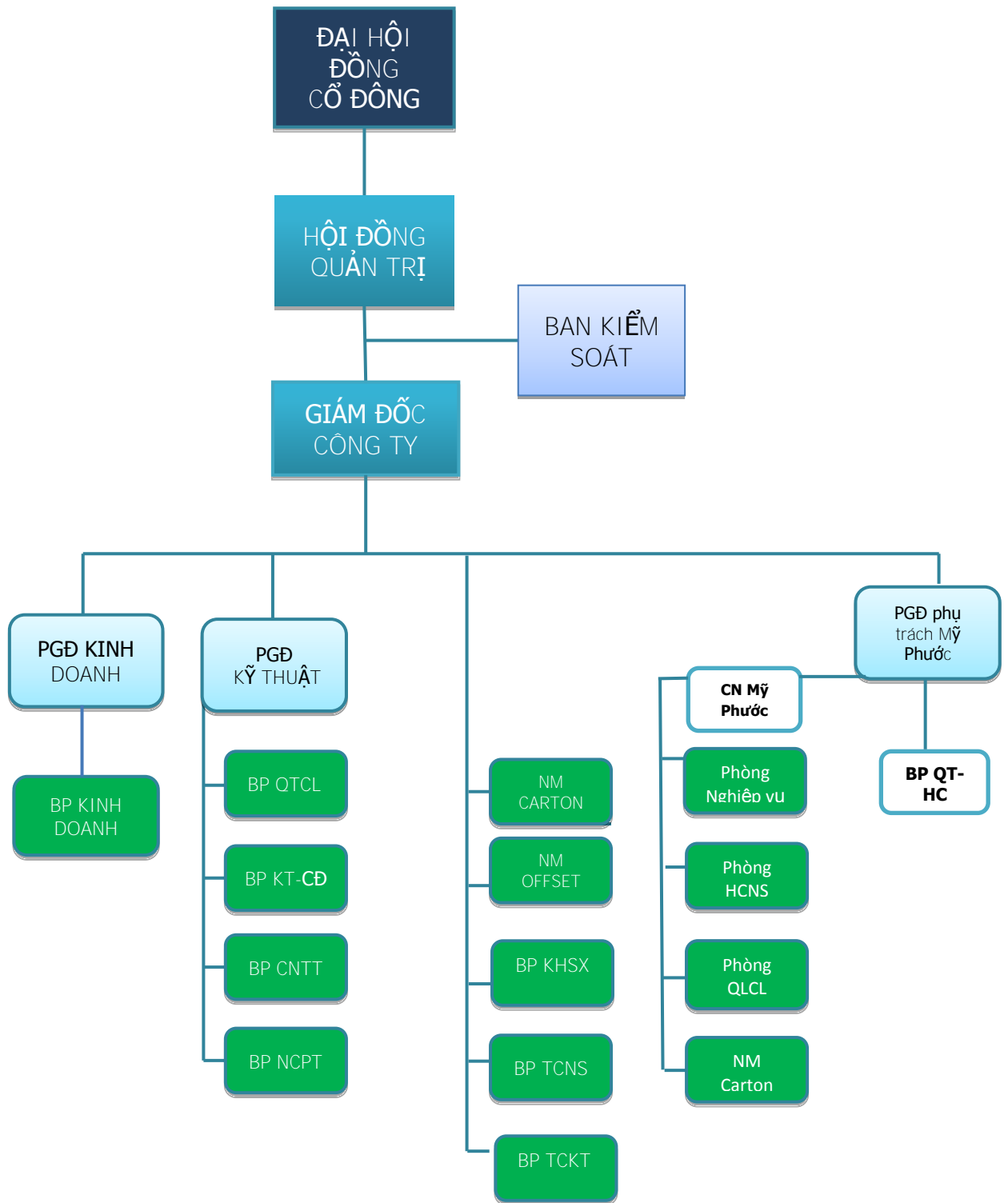
Huân chương lao động hạng 2,3.
 Bằng khen của Chính Phủ, Bộ Công nghiệp.
 Liên tục 5 năm liền (1995-2000) được Chủ tịch UBND tỉnh Đồng Nai tặng cờ thi đua xuất sắc lá cờ đầu ngành Công nghiệp địa phương.
 Hai bằng khen của Chủ tịch UBND tỉnh Đồng Nai tặng thưởng về thành tích nộp vượt ngân sách.

Giải sao vàng Đất Việt năm 2006, 2009.
 Giải thưởng chất lượng Châu Âu.
 Các giải thưởng chứng nhận của Tập đoàn Unilever cấp: Giải thưởng Gold Supplier;...
 Giấy chứng nhận đạt hệ thống chất lượng ISO 9001:2000 của DNV.

KHÁCH HÀNG



SƠ ĐỒ HOẠT ĐỘNG



Danh sách những tổ chức đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức phát hành: Tổng Công ty Công nghiệp thực phẩm Đồng Nai (nắm giữ 54% vốn cổ phần)

Danh sách các Công ty mà SOVI đang nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối: Không có.

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông Lê Quốc Tuyên
Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị



Ông Phạm Văn Điều
Phó Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị



Ông Trần Trang Bình
Thành viên
Hội Đồng Quản Trị



Bà Nguyễn Thanh Ngân
Thành viên
Hội Đồng Quản Trị



Ông Đặng Ngọc Diệp
Thành viên tịch Hội
Đồng Quản Trị



Ông Hoàng Ngọc Lữ
Thành viên
Hội Đồng Quản Trị



Ông Hàng Xuân
Thành viên
Hội Đồng Quản Trị

BAN TỔNG GIÁM ĐỐC



Ông Lê Quốc Tuyên
Giám đốc



Ông Nguyễn Hoàng
Kế toán trưởng



Ông Phạm Văn Điều
Phó Giám Đốc



Ông Trần Trang Bình
Phó Giám Đốc



Bà Nguyễn Thanh Ngân
Phó Giám Đốc

BAN KIỂM SOÁT

Ông Trần Đức Hữu
Trưởng Ban Kiểm soát

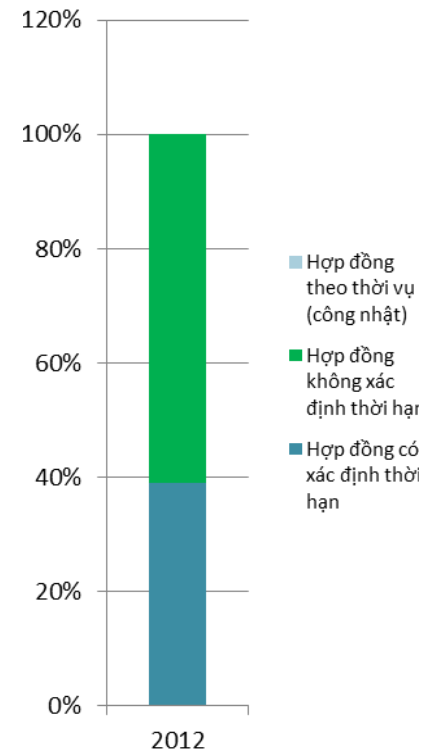
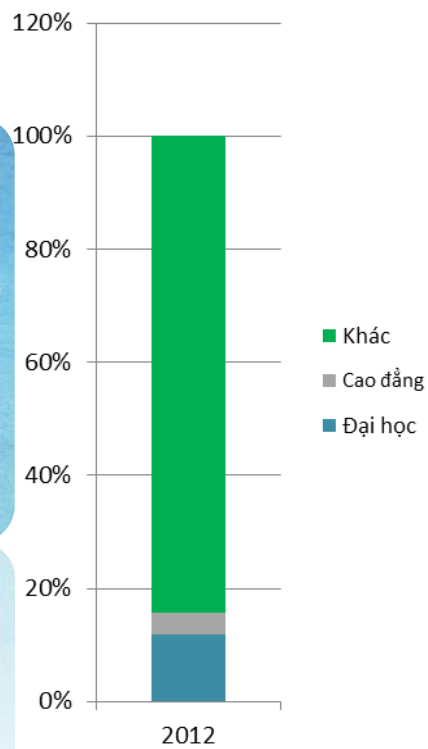
Ông Nguyễn Văn Toàn
Thành viên
Ban Kiểm soát

Ông Nguyễn Đức Thịnh
Thành viên
Ban Kiểm soát

NGUỒN NHÂN LỰC

Số lượng cán bộ, nhân viên

STT	Tính chất phân loại	Số lượng
A	Theo trình độ	
2	Đại học	81
3	Cao đẳng	26
4	Khác	573
B	Theo tính chất hợp đồng lao động	
1	Hợp đồng có xác định thời hạn	265
2	Hợp đồng không xác định thời hạn	415
3	Hợp đồng theo thời vụ (công nhật)	0
Tổng		680



Công tác tổ chức nhân sự

Về hệ thống quản lý. Cơ bản đã hoàn thiện hệ thống tài liệu quản lý từ bộ hồ sơ giao việc, xây dựng cơ cấu tổ chức, xác định trách nhiệm từng BP/PX, cá nhân với thuyết minh cấu trúc và các bản Mô tả công việc cụ thể. Thiết lập hệ thống các quy trình, quy định, các tiêu chuẩn và hướng dẫn công việc cho từng người lao động làm cơ sở để nâng cao hiệu suất công việc, từ đó tăng cường sức cạnh tranh.

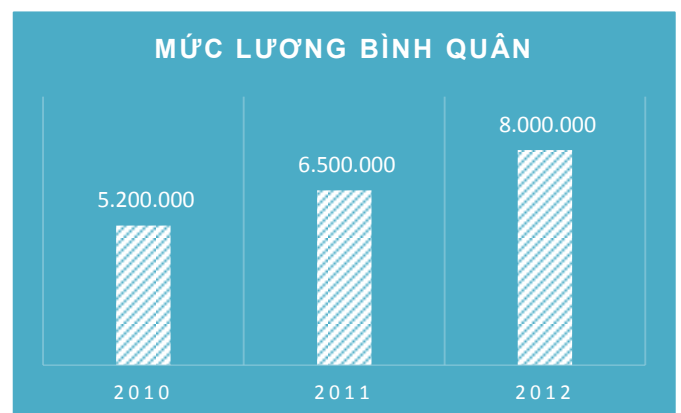
Về đào tạo. Xác định nguồn nhân lực là yếu tố hàng đầu quyết định đến sự thành công, phát triển của một doanh nghiệp. Vì vậy công tác này đã được thực hiện cơ bản đáp ứng môi trường đổi mới về quản lý, kỹ thuật của công ty. Công ty đã liên kết với một số trung tâm đào tạo bên ngoài (VJCC, MTC, PACE) để đào tạo nhiều khóa như lập kế hoạch sản xuất, kiểm soát nội bộ, Leader Mindset, quản lý hệ thống mạng, kỹ năng thiết kế giáo trình đào tạo cho cán bộ quản lý; chương trình Lean 6 sigma; kỹ năng đàm phán trong kinh doanh.... Ngoài ra, công ty cũng tự tổ chức nhiều khóa đào tạo nội bộ về kỹ năng giao việc, kiểm soát và đánh giá công việc, kỹ năng giải quyết sự cố; tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, hướng dẫn vận hành theo quy trình, quy định và tiêu chuẩn công việc, PCCC, an ninh tự vệ,...tuy nhiên đội ngũ giảng viên nội bộ chưa thường xuyên được nâng cấp nên hiệu quả đào tạo nội bộ vẫn còn hạn chế.

Tuyển dụng. Công tác tuyển dụng vẫn được duy trì thường xuyên với mục tiêu đảm bảo cung ứng đầy đủ nhu cầu lao động cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Tiếp tục 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 đối với lao động quản lý cấp cao và các chuyên viên giỏi thì còn gặp khó khăn do chính sách lương còn hạn chế.

Quy hoạch nhân sự. Đây là công tác luôn được ban lãnh đạo quan tâm để đảm bảo có nguồn lực ổn định và có chất lượng để đáp ứng sự phát triển ngày càng cao của thị trường. Vì vậy, khi Nhà Máy Bao Bi Giấy Bình Dương đi vào hoạt động trong quý 4/2012 nguồn nhân lực được cung ứng đầy đủ, luôn đảm bảo cho hoạt động sản xuất tại nhà máy Bình Dương. Tuy nhiên để đảm bảo ổn định và nâng cao chất lượng nhân lực thì công tác quy hoạch phải cần được cải thiện hơn nữa.

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. Bên cạnh đó, công ty đã áp dụng chính sách lương thông qua hồ sơ giao việc, kiểm soát và đánh giá công việc với các tiêu chí KPI hàng tháng, từ đó tạo động lực, khuyến khích người lao động cải tiến và nâng cao hiệu suất làm việc. Ngoài ra, công ty còn bổ sung tiền thưởng hiệu quả trong từng quý khi thấy hiệu quả kinh doanh tăng cao.

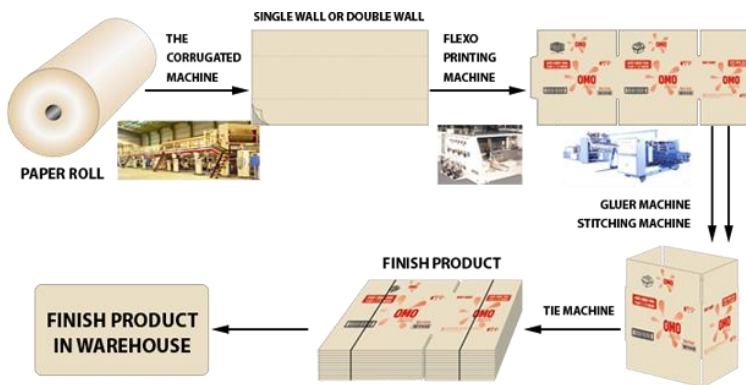


NĂNG LỰC HOẠT ĐỘNG

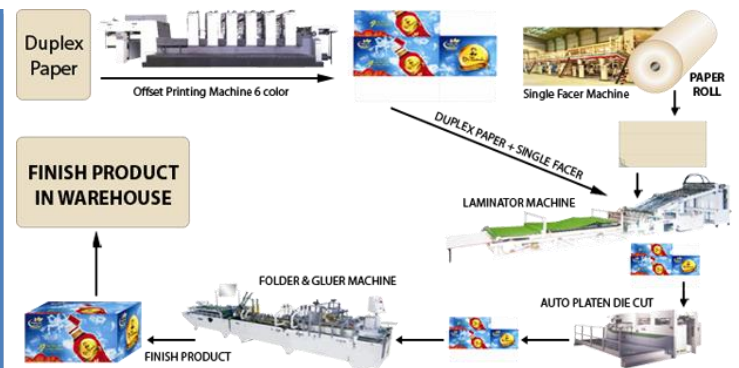
Năng lực sản xuất

Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa là một doanh nghiệp sản xuất bao bì giấy 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 12, KCN Biên Hòa 1.
- Nhà máy bao bì in Offset : 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. Nhà máy đã đi vào hoạt động vào tháng 10/2012.



Công nghệ sản xuất bao bì Carton



Công nghệ sản xuất bao bì In Offset

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.

Sản phẩm và dịch vụ

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 15-25%.

Sản phẩm bao bì carton

Đây là sản phẩm chủ lực của Công ty, chiếm tỷ trọng khoảng 80% 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 tin 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,...

Sản phẩm bao bì offset

Đây cũng là một sản phẩm thuộc thể mạnh của Sovi, chiếm tỷ trọng gần 20% 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.



ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

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 offset, 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 quá 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

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 bổ sung, mở rộng và nâng cấp thiết bị nhằm đồng bộ hóa - tự động hóa dây chuyền sản xuất hiện có của nhà máy bao bì carton nhằm đưa công suất sản xuất bao bì carton toàn công ty lên 90.000 tấn/ năm và nhà máy bao bì in offset lên 10.000 tấn/năm vào năm 2017, 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

Chiến lược dẫn đầu về dịch vụ khách hàng

- Cải tiến dịch vụ chăm sóc khách hàng và coi đó 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 hạn – 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

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..

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.

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 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 HDKP-PN kịp thời. Yêu cầu từng NC chất lượng trong quá trình phải được điều tra nguyên nhân, đề xuất HDKP-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 HDKP – PN kịp thời. Yêu cầu từng trường hợp vượt mức phải được điều tra nguyên nhân, đề xuất HDKP – PN, theo dõi thực hiện, đánh giá kết quả.

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 giầy, 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.

RỦI RO

Rủi ro kinh tế

Khi nền kinh tế gặp khó khăn, tổng cầu giảm, lượng hàng hóa được tiêu thụ sụt giảm trong khi chi phí vẫn phát sinh, vì thế các doanh nghiệp sản xuất thường có xu hướng cắt giảm chi phí tối đa, trong đó bao gồm chi phí sử dụng bao bì. Vì vậy, đây là một loại rủi ro hệ thống đối với SOVI. Trong những năm gần đây, tăng trưởng của nền kinh tế đã phải hi sinh cho việc kiềm chế lạm phát. Tốc độ tăng trưởng GDP liên tục giảm, năm 2010 là 6,78%, năm 2011 đạt 5,89%, và năm 2012 đạt 5,03%. Việc kinh tế suy thoái sẽ làm cho sức mua sút giảm, nhu cầu khách hàng của SOVI về bao bì cho sản phẩm của họ cũng sụt giảm theo đó. Tuy nhiên, vì chủ yếu hoạt động trong ngành tiêu dùng nên những biến động của kinh tế sẽ ảnh hưởng không lớn đến SOVI.

Rủi ro lãi suất

Với đặc thù ngành là sản xuất bao bì chủ yếu cho các ngành công nghiệp chế biến và tiêu dùng nên thường xuyên phát sinh nhu cầu nguồn vốn tín dụng ngắn hạn, do đó biến động về lãi suất cũng ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

Các năm qua, việc điều hành khá nhất quán của Chính phủ theo hướng thắt chặt chính sách tiền tệ và tài khóa đã khiến hoạt động của hầu hết doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn. Năm 2012, Ngân hàng nhà nước giảm lãi suất mạnh trong năm 2012 là khởi đầu cho xu hướng khai thông kênh dẫn vốn chảy vào nền kinh tế, tuy nhiên lãi suất thị trường hiện đang ở mức cao. Trong năm 2013, lãi suất dự báo sẽ được Ngân hàng nhà nước điều hành ổn định trong xu hướng giảm. Tuy nhiên, để hạn chế tối đa chi phí sử dụng vốn vay đồng thời nâng cao năng lực tài chính, Công ty đã tiến hành đàm phán với khách hàng để rút ngắn thời hạn thu tiền trung bình từ 75 ngày xuống còn 60 ngày, đồng thời tăng thời hạn trả nợ từ 45 ngày lên 60 ngày.

Rủi ro cạnh tranh

Cùng với sự tăng trưởng ổn định của nền kinh tế nước ta, đặc biệt là những ngành sản xuất công nghiệp ở vùng trọng điểm phía Nam luôn tăng trưởng cao và ổn định, bình quân 15%-20%/năm, dẫn đến ngành sản xuất bao bì carton cũng tăng theo tương ứng. Với rào cản thương mại thấp, cộng với sự tăng trưởng cao, ổn định này làm cho nhà đầu tư trong nước cũng như ngoài nước có tiềm lực tài chính muốn gia nhập ngành, và hiện nay cũng đã có nhiều nhà đầu tư nước ngoài như Vĩnh Phong Du, Chenglung,... đã đầu tư nhà máy sản xuất bao bì carton với công suất lớn. Do đó, áp lực cạnh tranh của ngành bao bì giấy ngày càng cao.



Trên cơ sở tăng cường đầu tư mở rộng cả chiều rộng lẫn chiều sâu, với việc tiếp nhận công nghệ sản xuất từ các nước có nền Công nghệ tiên tiến như Pháp, Đức, Thụy Sĩ,... nên sản lượng hàng năm của SOVI vẫn tăng trưởng đều đặn. Thêm vào đó, với vị thế là một trong những công ty lâu đời chuyên cung cấp bao bì giấy, SOVI có đủ kinh nghiệm và khả năng để kiểm soát rủi ro này, từng bước mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, gia tăng tính cạnh tranh và trở thành công ty cung cấp bao bì giấy hàng đầu tại Việt Nam.

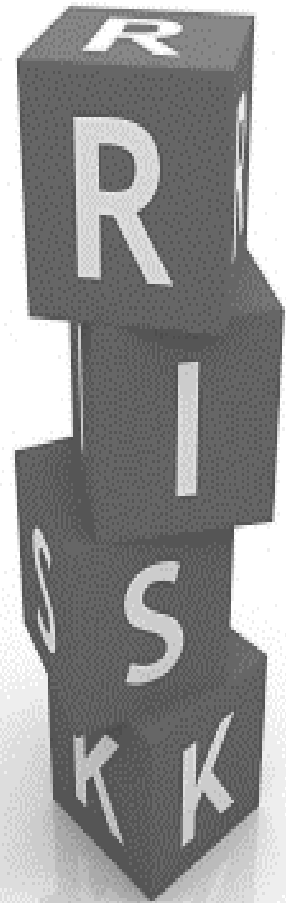
Rủi ro ngành

Có thể xem bao bì giấy là sản phẩm phụ trợ và thiết yếu cho hầu hết các sản phẩm trong các ngành công nghiệp sản xuất và tiêu dùng. Do vậy có thể nói, ngành bao bì giấy là ngành có tiềm năng và phát triển ổn định, đặc biệt là bao bì carton. Ngoài ra, với khả năng tái chế 100% và là sản phẩm thân thiện với môi trường, có thể xem bao bì giấy sẽ là sản phẩm được sử dụng nhiều nhất trong tương lai. SOVI là một trong những doanh nghiệp cung cấp bao bì giấy hàng đầu hiện nay tại Việt Nam và như vậy, rủi ro ngành gần như ít tác động đối với SOVI. Với một đất nước có tiềm năng phát triển, ngành bao bì giấy trong tương lai sẽ còn phát triển nhiều hơn nữa.

Rủi ro tỷ giá hối đoái

Nguồn nguyên liệu sản xuất chính của Công ty được mua từ trong nước và nước ngoài, tùy theo giá cả mà SOVI quyết định mua hàng ở trong nước hay nhập khẩu. Hiện tại tỷ lệ mua nguyên vật liệu của SOVI giữa nhập khẩu và mua trong nước là 50 : 50. Mặt khác, phần lớn máy móc thiết bị của SOVI đều nhập từ nước ngoài, do vậy, sự biến động tỷ giá phần nào cũng ảnh hưởng tới hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong kỳ.

Trong năm vừa qua, tỷ giá liên không biến động nhiều, tạo điều kiện cho Công ty linh hoạt trong việc nhập khẩu hàng dự trữ, đồng thời gia tăng mua hàng ở trong nước do có nhiều nhà đầu tư nước ngoài đầu tư và sản xuất giấy cuộn – một nguyên liệu chính của SOVI tại Việt Nam nên phần nào cũng giảm thiểu được áp lực về tỷ giá hối đoái

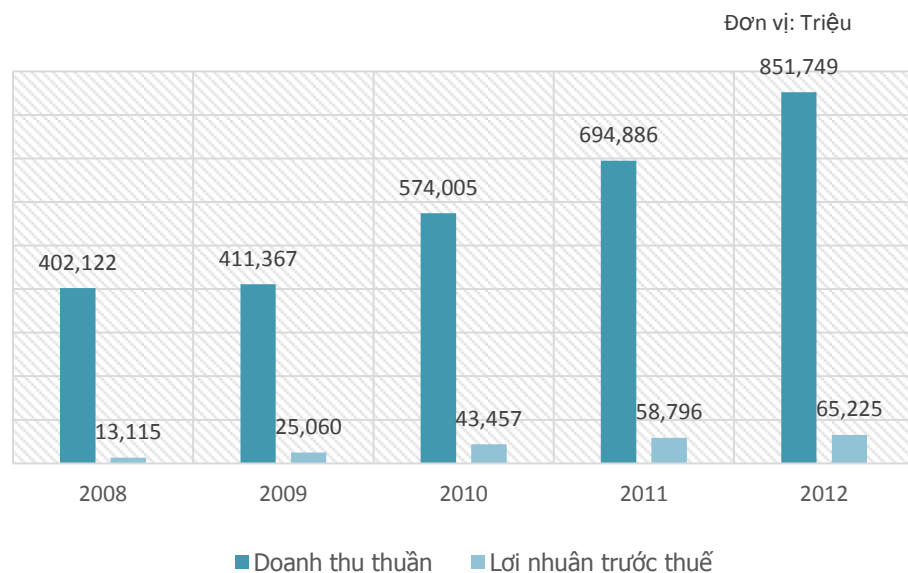


TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Bước vào năm 2012, kinh tế thế giới bộc lộ những dấu hiệu phát triển không bền vững: suy thoái kép làm tăng trưởng kinh tế diễn ra chậm, khủng hoảng nợ Châu Âu diễn biến phức tạp, nền kinh tế Mỹ và Nhật Bản tăng trưởng chậm, đặc biệt là sự chững lại ở các nền kinh tế Châu Phi, châu Mỹ La Tinh và Châu Á. Tại Việt Nam, lạm phát chóng mặt của năm 2011 đã được kiểm soát. Để có được điều này, Chính phủ đã chấp nhận chính sách thắt chặt tiền tệ dẫn đến tăng trưởng tín dụng trong năm chỉ đạt 7%, giảm ½ so với năm 2011; tăng trưởng kinh tế dừng lại ở 5,03%. Gần 55.000 doanh nghiệp phải tuyên bố phá sản trong năm 2012, các doanh nghiệp còn lại phải đối mặt với khó khăn hàng hóa tồn kho tăng, sức mua giảm. Trong năm qua, SOVI đã bị ảnh hưởng không ít từ bối cảnh kinh tế này.

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:

- Doanh thu thuần đạt 851,749 tỷ đồng, tăng 22,57% so với năm 2010, vượt chỉ tiêu kế hoạch 6.47%.
- Lợi nhuận trước thuế đạt 65.225 triệu đồng, tăng 10,93% so với năm 2011, vượt 18,59% so với chỉ tiêu kế hoạch.
- Lợi nhuận sau thuế đạt 59.997 triệu đồng, tăng 11,39% so với năm 2011, vượt 17,93% so với chỉ tiêu kế hoạch.
- Cổ tức: 20%/mệnh giá



Năm 2012 cũng là năm hoàn thành kế hoạch 5 năm 2008-2012 của SOVI. Công ty tự hào đã đạt được những thành tích đáng khen ngợi. Phải nói rằng, có được những thành quả này là sự nỗ lực và đoàn kết rất lớn của toàn thể anh em trong Công ty cùng với sự chỉ đạo sát sao của đội ngũ lãnh đạo.

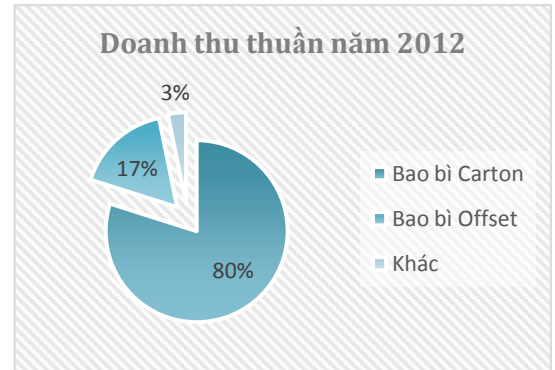
Tổng tài sản cuối năm 2012 đạt 549.5 tỷ đồng, gấp 3,9 lần so với đầu năm 2008. Doanh thu thuần đạt mức hơn 851.7 tỷ đồng, gấp 2.1 lần so với năm 2008. Nguyên nhân tăng trưởng doanh thu trong các năm qua có được là nhờ định hướng chiến lược đúng đắn của Hội đồng quản trị khi tập trung mạnh vào việc khai thác nhóm khách hàng truyền thống, đồng thời đẩy mạnh tiếp cận các khách hàng tiềm năng.

Về công tác đầu tư, trong 5 năm qua, SOVI đã đầu tư mở rộng nhà máy bao bì carton tại đường số 12, KCN Biên Hòa 1, Đồng Nai để nâng công suất thiết kế từ 30.000 tấn/năm lên 45.000 tấn năm. Chính điều này đã đưa doanh số tăng hơn 2,1 lần so với năm 2008 như đã đề cập ở trên. Tuy nhiên, với sự gia tăng sản lượng từ phía khách hàng truyền thống và khách hàng tiềm năng, đến năm 2012, công suất nhà máy hiện tại đã hoạt động hết công suất, vì vậy SOVI đã tiếp tục đầu tư thêm một nhà máy sản xuất bao bì carton tại KCN Mỹ Phước 3, Bình Dương theo 2 giai đoạn: Giai đoạn 1 đạt 30.000 tấn/năm và Giai đoạn 2 đạt 45.000 tấn/năm. Tháng 10/2012, nhà máy đã chính thức đi vào hoạt động và đã đóng góp gần 9% doanh số năm 2012. Dự kiến trong năm 2013, doanh số phát sinh tại nhà máy này sẽ đóng góp hơn 35% doanh số của SOVI và đến năm 2015 nhà máy sẽ lắp đầy công suất 30.000 tấn/ năm và 45.000 tấn/năm trong năm 2017.

Tình hình sản xuất kinh doanh các mặt hàng chính

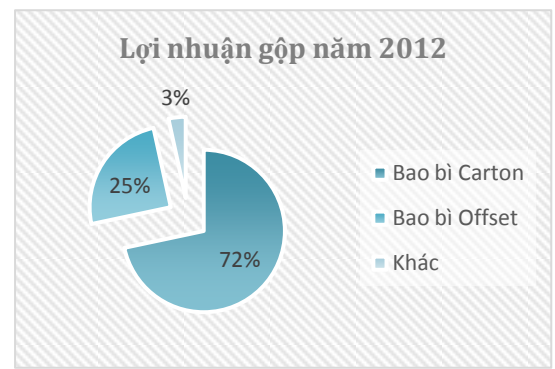
Sản phẩm bao bì carton:

Trong năm 2012, nhờ chính sách chăm sóc khách hàng tốt, doanh thu từ sản xuất sản phẩm bao bì carton đạt 680.543 triệu đồng, tăng trưởng ấn tượng 24% so với năm 2011. Như vậy trong suốt 5 năm qua, bao bì carton vẫn là mảng chủ lực của SOVI khi đóng góp trung bình 75% doanh số hàng năm, tương ứng 72% tổng lợi nhuận gộp hàng năm.



Sản phẩm bao bì offset:

Nhóm mặt hàng chủ lực thứ hai của Công ty là bao bì in offset. Nhóm này đạt 143,869 tỷ doanh thu, đóng góp 17% doanh thu thuần của năm 2012. Tỷ suất sinh lời của mảng này khá cao khi đóng góp đến 25% vào tổng lợi nhuận gộp của công ty trong năm và duy trì ở mức trên 20% trong suốt 5 năm qua



Doanh thu theo nhóm sản phẩm

Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	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	548,565	78.94	680,543	79.90
Bao bì Offset	83,840	20.85	96,395	23.43	111,979	19.51	128,919	18.55	143,869	16.89
Khác	8,996	2.24	7,460	1.81	14,211	2.48	17,402	2.50	27,337	3.21
Tổng cộng	402,122	100	411,367	100	574,005	100.00	694,886	100	851,749	100

Lợi nhuận gộp theo nhóm sản phẩm

Khoản mục	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Bao bì Carton	36,969	72.52	40,982	73.18	55,670	73.02	82,035	72.17	88,005	71.67
Bao bì Offset	12,270	24.07	13,003	23.22	18,023	23.64	27,417	24.12	30,575	24.90
Khác	1,738	3.41	2,016	3.60	2,546	3.34	4,217	3.71	4,212	3.43
Tổng cộng	50,977	100.00	56,001	100.00	76,239	100.00	113,669	100.00	122,791	100.00

Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ

- 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 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 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 giấy 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.

Công tác nghiên cứu nghiên cứu nhằm mục đích nắm bắt nhu cầu thị trường, từ đó nhận diện sản phẩm mục tiêu, đưa ra quy trình sản xuất sản phẩm được nhanh nhất, đáp ứng đúng nhu cầu và chất lượng mà khách hàng mong muốn.

Trong năm qua, 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, SOVI đã đạt được các danh hiệu rất đáng tự hào : 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.

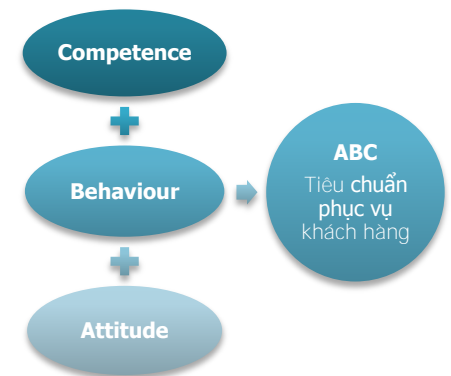


Chiến lược phân phối và chăm sóc khách hàng

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

Một sản phẩm có thể cạnh tranh trên thị trường khi có lợi thế về 4 yếu tố sau: giá, chất lượng, tiến độ, số lượng. Khi kinh tế khó khăn, các doanh nghiệp sản xuất thường cắt giảm sử dụng bao bì. Vì vậy, SOVI nhận thức muốn mở rộng sản lượng và địa bàn, công ty tập trung phải có chiến lược giá cạnh tranh, giải quyết được 2 vấn đề đảm bảo chất lượng và cắt giảm chi phí.



III. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Các đầu tư lớn

- Công tác đầu tư được thực hiện theo đúng chủ trương định hướng của HĐQT được thông qua tại ĐHCĐ thường niên lần 9 tài khóa 2011 với trình tự thủ tục đầu tư đúng theo quy định của pháp luật .
- Trong năm 2012, công ty chủ yếu tập trung đầu tư xây dựng nhà máy bao bì carton 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước, Bình Dương. Tháng 10/2012, nhà máy đã chính thức đi vào hoạt động. Dự kiến đến năm 2015 nhà máy sẽ lắp đầy công suất 30.000 tấn/ năm và 45.000 tấn/năm trong 2017.

Các công ty con, công ty liên kết

Không có

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

	2011	2012	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	434,994,674,832	549,662,493,905	26.36%
Doanh thu thuần	694,886,367,427	851,748,986,551	22.57%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	113,668,648,274	122,790,837,474	8.03%
Lợi nhuận khác	720,250,673	891,839,096	23.82%
Lợi nhuận trước thuế	58,796,406,216	65,225,106,042	10.93%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	15%	20%	33,33%

Năm 2012 SOVI đạt 851,74 tỷ đồng doanh thu, tăng 22,57% so với năm 2011, đây là nỗ lực rất lớn của toàn thể công ty để vượt mốc doanh thu 1000 tỷ vào năm 2015. Các chỉ tiêu lợi nhuận đều tăng tương tốt so với năm trước từ 8% trở lên.

Khả năng thanh toán

	2011	2012	Tăng/giảm
HS thanh toán ngắn hạn	1.31	1.04	-21.16%
HS thanh toán nhanh	1.01	0.74	-27.10%

Với việc sử dụng đòn bẩy tài chính cao, hệ số thanh toán hiện hành và hệ số thanh toán nhanh của SOVI tương ứng đạt mức 1,04 và 0,74 khá an toàn về khả năng thanh toán.

Cơ cấu vốn

	2011	2012	Tăng/giảm
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.63	0.65	2.95%
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1.72	1.87	8.45%

Cơ cấu vốn của SOVI trong năm đã có sự chuyển đổi theo hướng tăng tỷ trọng nợ so với vốn chủ sở hữu, năm 2011 tỷ lệ này là 1.72, năm 2012 ghi nhận tỷ lệ mới 1.87 chủ yếu là do tăng nợ dài hạn lên 73,8 tỷ đồng. Việc tăng khoản vay dài hạn làm thay đổi cơ cấu nguồn nợ của SOVI, nợ ngắn hạn luôn chiếm tỷ trọng cao 90% vào năm ngoái giảm xuống 79% năm 2012, đồng nghĩa với việc khoản nợ dài hạn tăng từ 10% lên 21%. Nguyên nhân của cơ cấu vốn thay đổi gia tăng các khoản nợ là do trong năm SOVI tiến hành đầu tư nhà máy sản xuất bao bì carton tại Mỹ Phước, Bình Dương với khoản vay dài hạn 63 tỷ đồng.

Năng lực hoạt động

	2011	2012	Tăng/giảm
Vòng quay hàng tồn kho	8.30	9.11	9.75%
Vòng quay tài sản	1.92	1.73	-9.69%

Vòng quay hàng tồn kho của SOVI khá cao, chứng tỏ SOVI có khả năng bán hàng tốt, công ty đã kiểm soát và có chính sách bán hàng phù hợp linh hoạt hơn so với năm trước.

Vòng quay tài sản của công ty năm 2012 giảm 9.69%, không đáng kể so với năm 2011, nguyên nhân do trong năm công ty ghi nhận tăng tài sản cố định hữu hình hơn 150 tỷ đồng thời doanh thu cũng tăng 157 tỷ.

Khả năng sinh lời

	2011	2012	Tăng/giảm
Hệ số LNST/DTT	7.75%	7.04%	-9.12%
Hệ số LNST/VCSH	33.74%	31.33%	-7.13%
Hệ số LNST/TTS	12.38%	10.92%	-11.85%
Hệ số LNHĐKD/DTT	8.36%	7.55%	-9.63%

Trong năm 2012, các tỷ suất lợi nhuận của SOVI thể hiện dấu hiệu sụt giảm nhẹ từ 0.6-0.8%, do giá vốn hàng bán tăng 25%, nhanh hơn tốc độ tăng doanh thu (22.5%), đồng thời các chi phí bán hàng cũng tăng lên do chính sách chú trọng bán hàng và chăm sóc khách hàng của công ty.

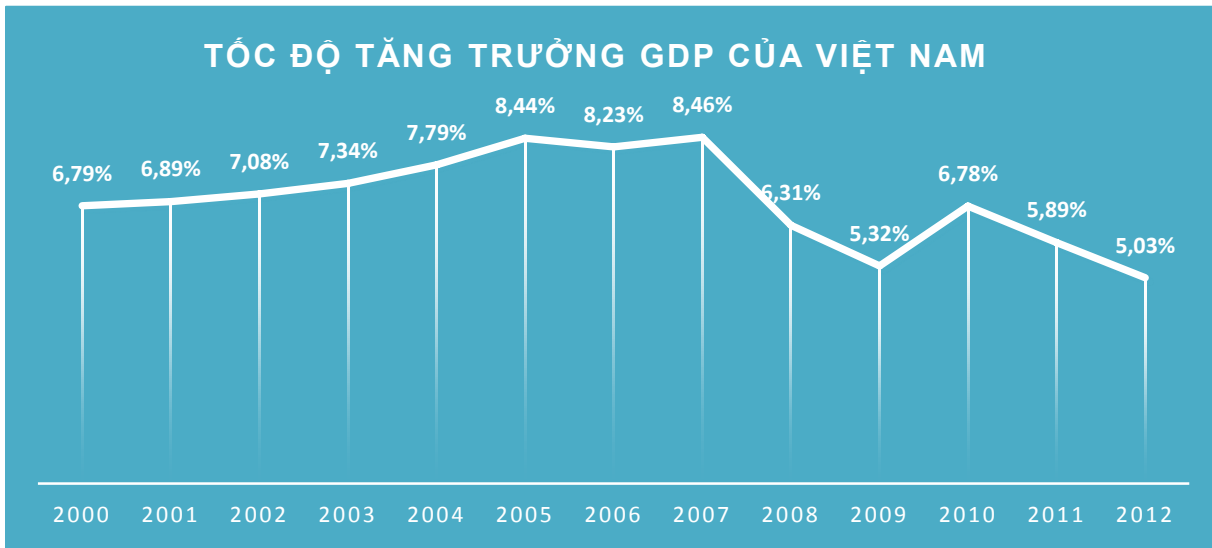
C. Báo cáo Hội đồng quản trị

TÌNH HÌNH VĨ MÔ 2008 -2012

Nền kinh tế Thế Giới nói chung và Việt Nam nói riêng đã trải qua cơn bão khủng hoảng kinh hoàng mà tâm điểm là năm 2008. Thị trường chứng khoán vốn là phong vũ biểu của nền kinh tế đã lao dốc không phanh trong giai đoạn này. Liên tiếp những năm sau, tình hình tiếp tục bất ổn, khiến cho hàng ngàn doanh nghiệp lao đao, thậm chí phá sản. Ngành bao bì giấy cũng phải đối mặt với vô vàn khó khăn khi một số doanh nghiệp vừa và nhỏ phải thu hẹp sản xuất, hoặc đóng cửa nhà máy do không thể tăng doanh số trong khi chi phí tăng do lạm phát cao, vốn vay lại hạn chế.

Sang năm 2010, nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi khi tốc độ tăng trưởng cả năm đạt 6,78%, cao hơn chỉ tiêu kế hoạch đề ra (6,5%), tổng kim ngạch xuất khẩu tăng 25,5% so năm 2009 và gấp hơn bốn lần so chỉ tiêu kế hoạch (6%).

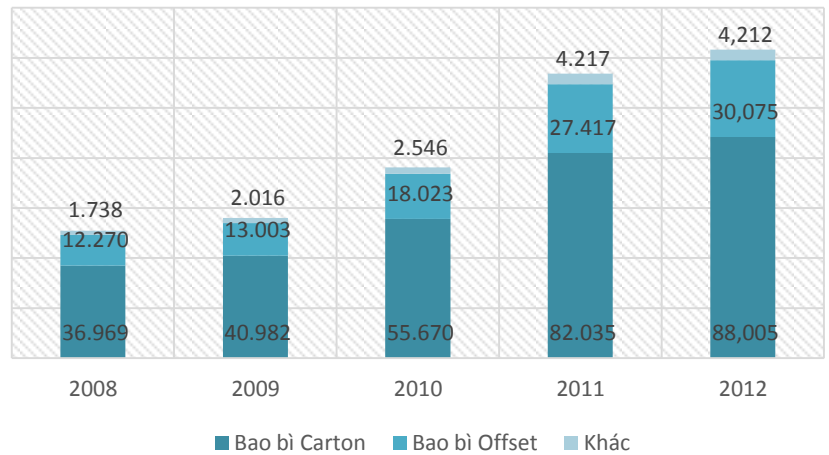
Tuy nhiên, song song đó vẫn tiềm ẩn những biến động khó lường. Trên thế giới, mặc dù cuộc khủng hoảng gần như đã đi qua, tuy vậy các khủng hoảng nợ công ở một số nước Châu Âu, xung đột chính trị vũ trang ở một số nước Trung đông, một số nền kinh tế lớn như Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản vẫn chưa thoát khỏi hẳn trì trệ,... vẫn dấy lên lo ngại về sức khỏe thực sự của kinh tế thế giới. Ở Việt Nam, nền kinh tế tăng trưởng cao nhưng chưa ổn định, chất lượng tăng trưởng thấp, 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 các doanh nghiệp sản xuất. Trong tình hình đó, ngành bao bì giấy lại phải đối mặt với áp lực cạnh tranh khốc liệt khi ngày càng có nhiều doanh nghiệp nước ngoài tham gia hoặc mở rộng quy mô sản xuất, dẫn đến cạnh tranh nóng 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.



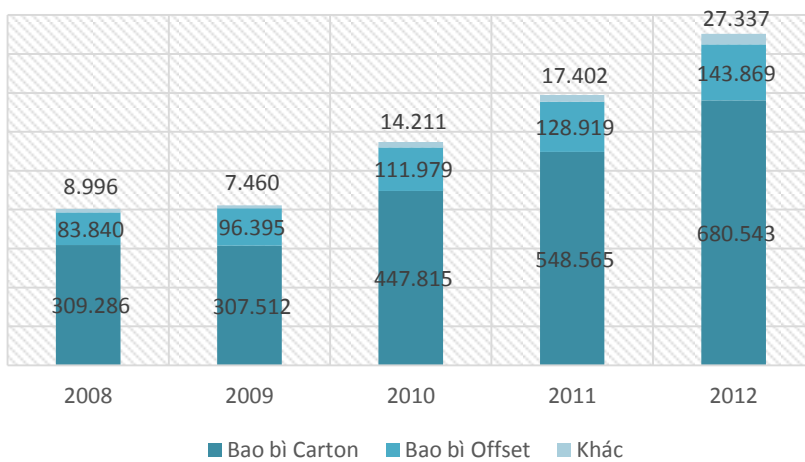
Những dấu hiệu nền kinh tế phục hồi của năm 2010 đã nhanh chóng thay thế bằng những vấn đề nóng trong 2 năm 2011 – 2012. Kinh tế thế giới liên tiếp đối mặt với những vấn đề nóng: nợ công và thâm hụt ngân sách ở Châu Âu, S&P hạ bậc tín nhiệm Mỹ từ AAA xuống AA+, thảm họa động đất sóng thần ở Nhật Bản kéo lùi các thị trường tài chính thế giới, giá dầu bất ngờ tăng cao bởi bất ổn chính trị ở Trung Đông và Bắc Phi... Tại Việt Nam, năm 2011-2012 được đánh giá là hai năm khó khăn nhất trong vòng 10 năm qua khi tốc độ tăng trưởng GDP tiếp tục giảm xuống 5,03%, thấp hơn năm 2010 (6,78%) và thấp hơn nhiệm vụ kế hoạch (6%). Lãi suất tín dụng vẫn đứng ở mức cao (trên 18%) và chưa có xu hướng giảm. Hệ thống ngân hàng bộc lộ những yếu kém, thị trường bất động sản đóng băng, giá vàng liên tiếp tăng, chứng khoán triển miên chuỗi ngày lao đao, vỡ nợ tín dụng đen dây chuyền, doanh nghiệp phá sản hàng loạt. Mức lạm phát 18,13% năm 2011 đã tạm thời được kiểm soát vào năm 2012, tuy nhiên các mặt hàng thiết yếu như điện, nước, xăng dầu, y tế vẫn tăng giá. Với tình hình khó khăn như vậy, ngành bao bì giấy đã bị ảnh hưởng hệ thống, doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn về vốn và thị trường tiêu thụ sản phẩm.

KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC GIAI ĐOẠN 2008-2012

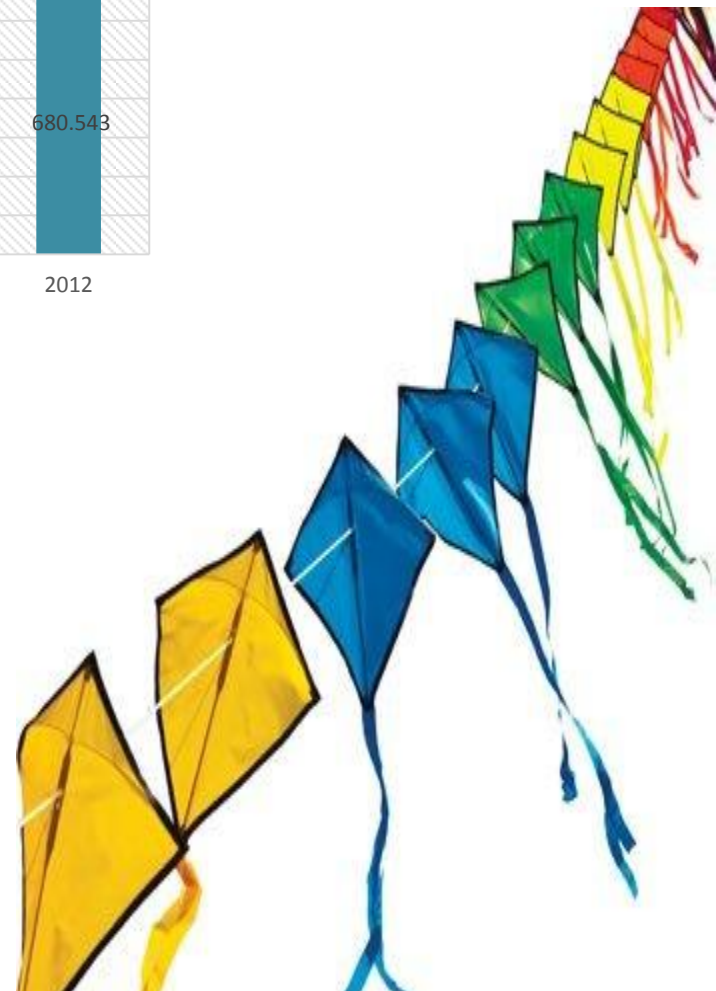
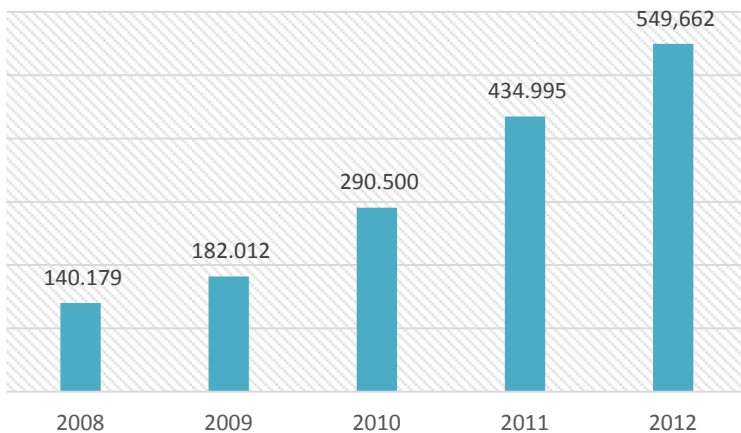
Lợi nhuận gộp theo nhóm sản phẩm



Doanh thu theo nhóm sản phẩm



Tổng tài sản



Báo cáo thường niên SOVI 2012

Năm 2008

Do sức cầu giảm từ 9/2008 trong khi **lạm phát 22.97% đẩy** giá cả một số nguyên liệu chính đầu **âu** quả kinh doanh trong kỳ. Ngoài ra, kết quả kinh doanh còn bị **ảnh hưởng** rất lớn bởi chính sách **siết chặt tín dụng** của Chính phủ để **chống lạm phát** làm các ngân hàng **hạn chế** cho vay, **lãi suất huy động** và **vay tín dụng cũng được đẩy** lên rất cao, cộng với đó là **tình hình tỷ giá hối đoái biến động** mạnh trong những tháng đầu năm dẫn đến việc SOVI phát sinh thêm một khoản **phí tài chính gần 1 tỷ đồng** do chênh lệch giá ngoại tệ. Việc thị trường chứng khoán đi xuống đã làm **giá trị tài sản của SOVI bằng giá trị sổ sách**, không phản ánh đúng giá trị thực chất của SOVI. Tuy vậy, **năm 2008 SOVI vẫn ghi nhận kết quả rất đáng khích lệ: doanh thu đạt 402,122 tỷ đồng, vượt 23,73% so với kế hoạch và 42,54% so với năm 2007.**do lạm phát cao, **vốn vay lại hạn chế.**

**Năm 2009**

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 cốt lõi 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. Tổng doanh thu năm 2009 ghi nhận đạt 411,4 tỷ đồng, hoàn thành vượt mức 112,7% kế hoạch năm, tương đương tăng 46,4 tỷ đồng và tăng 2,30% so cùng kỳ 2008. Tuy nhiên, do xuất khẩu, nguồn vốn kiều hối, FDI giảm giảm; đồng thời tỷ lệ nhập siêu tăng đã tạo ra sự khan hiếm ngoại tệ, trong khi đó chính sách tỷ giá của nhà nước chậm thay đổi trong những tháng cuối năm làm cho ngoại tệ khan hiếm, **đẩy tỷ giá hối đoái trên thị trường tăng cao** làm phát sinh tăng chi phí tài chính do chênh lệch tỷ giá.

Năm 2010

Năm 2010, giá cả của một số nguyên vật liệu giấy cuộn, bột mì, dầu FO, điện,...**tăng mạnh** trong quý 2 và tiếp tục đứng ở mức cao, việc thắt chặt tín dụng để **kim 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 giá tạo về ngoại tệ, ảnh hưởng đến nhu cầu nhập khẩu và phát sinh tăng chi phí do chênh lệch tỷ giá.

Dù đối mặt với những khó khăn, Sovi vẫn tiếp tục tăng trưởng và đạt được những thành tựu vượt bậc, cụ thể tổng doanh thu đạt 574,005 tỷ đồng, tăng 40% so với năm 2009. SOVI tiếp tục là nhà cung cấp bao bì giấy 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.



Năm 2011

Trong năm 2011 SOVI tiếp tục khẳng định là một trong những nhà cung cấp bao bì giấy chính cho thị trường dẫn đến thương hiệu Sovi ngày càng có chỗ đứng vững chắc và tạo niềm tin ở khách hàng. 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%. 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. Tuy nhiên, do chính sách hạn chế dư nợ tín dụng và lãi suất tín dụng cao dẫn đến khó tiếp cận được vốn vay, lãi suất tín dụng trên thị trường tăng cao dẫn đến chi phí tài chính cao, chi phí chênh lệch tỷ giá lớn,... đã làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và phát triển. Năm 2011 Công ty tiếp tục gặp phải cạnh tranh lớn từ các công ty bao bì giấy nước ngoài.

Năm 2012

Nhờ sự đoàn kết của toàn bộ CBCNV trong sự phát triển bền vững và ổn định của Công ty, SOVI trong năm qua đã ghi nhận những kết quả kinh doanh rất đáng ghi nhận. SOVI đã linh hoạt áp dụng các chính sách giảm giá và chăm sóc dịch vụ khách hàng, nhờ vậy sản lượng tiêu thụ tiếp tục tăng trưởng. Tổng doanh thu đạt 851,7 tỷ đồng, hoàn thành 106% kế hoạch năm, tăng 23% so với năm 2011. Nhà máy mới ở Mỹ Phước cũng đi vào hoạt động trong năm nay. Tuy nhiên những khó khăn về giá cả một số hàng thiết yếu tăng và bài toán tín dụng vẫn còn gây rất nhiều khó khăn cho SOVI, áp lực cạnh tranh từ các công ty nước ngoài ngày một tăng cao đòi hỏi SOVI tiếp tục đưa ra những chiến lược phát triển hiệu quả.

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. Toàn thể 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.

Những thay đổi chủ yếu trong năm

Công ty duy trì sự **tăng trưởng** cao và **ổn định**: tổng doanh thu 851.749 triệu đồng đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 65.225 triệu đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 59.997 triệu đồng.

Ngày 14/02/2012, Sở GDCK Hà Nội đã ban hành Quyết định chấp thuận cho CTCP Bao bì Biên Hòa (MCK: SVI) được hủy đăng ký niêm yết cổ phiếu để chuyển sang niêm yết tại Sở GDCK Tp. Hồ Chí Minh. Theo đó, 8.918.990 cổ phiếu SVI tương đương 89.189.900.000 đồng (tính theo mệnh giá) đã hủy niêm yết ngày 29/02/2012 tại sở giao dịch chứng khoán Hà Nội để chuyển sang giao dịch sàn HoSE.

Nhà máy sản xuất bao bì carton mới tại KCN Mỹ Phước 3, tỉnh Bình Dương được đưa vào hoạt động vào tháng 10/2012.

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 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.



Đánh giá hoạt động của Ban giám đốc

Về việc hoàn thành kế hoạch năm

Ban Giám đốc đã luôn nỗ lực hết mình, hoàn thành kế hoạch 5 năm 2008-2012 với một số chỉ tiêu vượt kế hoạch, đảm bảo tiến độ và tốc độ phát triển của Công ty.

Về quản lý chi phí

Cơ cấu chi phí trong 5 năm qua đã được kiểm soát tốt, tuy nhiên không tránh khỏi chi phí tài chính biến động theo yếu tố vĩ mô.

Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

Giai đoạn 5 năm 2008-2012 đã đi qua với muôn vàn thách thức nhưng SOVI cũng đã kết thúc giai đoạn với những kết quả khả quan. Bước vào giai đoạn mới với những hi vọng lớn lao hơn, 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 triển nguồn nhân lực có chất lượng, đáp ứng nhu cầu thay đổi ngày càng cao của thị trường và của công ty. Hội đồng quản trị định hướng chiến lược phát triển SOVI giai đoạn 2013 -2017 như sau:

Về đầu tư

Lắp đầy công suất nhà máy sản xuất bao bì Mỹ Phước (công suất 30.000 tấn/năm), đưa tổng sản lượng sản xuất bao bì carton của toàn công ty lên 75.000 tấn/năm vào năm 2015.

Đầu tư mở rộng nhà máy Mỹ Phước giai đoạn 2, đưa nhà máy từ công suất 30.000 tấn/năm lên 45.000 tấn/năm và đưa tổng sản lượng sản xuất bao bì carton lên 90.000 tấn/ năm vào năm 2017.

Trong dài hạn, đầu tư thêm một nhà máy sản xuất bao bì carton mới tại một địa phương khác với công suất giai đoạn đầu 30.000 tấn/năm.

Về công tác quản trị

Tiếp tục hoàn thiện hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn quốc tế nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh trong giai đoạn mới, cụ thể :



Báo cáo thường niên SOVI 2012

- Xây dựng và hoàn thiện hệ thống quản lý từ Cơ cấu tổ chức bộ máy từng phòng ban đến Mô tả công việc, quy trình, quy định và hướng dẫn công việc; các tiêu chí đánh giá năng lực (ASK) và hoàn thành công việc (KPI); các cơ chế giao việc, kiểm soát và đánh giá của cấp quản lý đến từng nhân viên.
- Tiếp tục hoàn thiện và nâng cao hiệu quả công việc cho từng đội ngũ CBCNV thông qua kế hoạch đào tạo và tuyển dụng :
 - ✚ Về đào tạo : Đặc biệt thường xuyên mở các lớp đào tạo nội bộ (cả bên trong và bên ngoài, trogn đó chú trọng đào tạo từ bên trong) về quản trị kinh doanh và sản xuất cho từng đối tượng nhằm từng bước nâng cao kiến thức và kỹ năng cho CBCNV .
 - ✚ Về tuyển dụng : Ưu tiên tuyển dụng nhân sự từ bên trong thông qua việc quy hoạch nhân sự để tìm đội ngũ kế thừa. Mỗi CB quản lý phải thường xuyên tổ chức kèm cặp, huấn luyện, nâng cao kiến thức quản lý cho nhân viên, từ đó phát hiện những nhân tố tích cực của nhân viên để có kế hoạch đào tạo, lựa chọn vào những vị trí quản lý kế thừa trong tương lai.
- Tiếp tục đầu tư và đẩy mạnh hệ thống nghiên cứu phát triển giúp công ty tìm kiếm những công nghệ và sản phẩm mới để tăng sức cạnh tranh trong tương lai. Dự kiến ngân sách dành cho đầu tư nghiên cứu khoảng 5%/doanh thu.
- Đầu tư có cả chiều rộng lẫn chiều sâu cho đội ngũ marketing để nghiên cứu và định vị thị trường; nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, khách hàng chiến lược mới... nhằm mục tiêu tăng thị phần, mở rộng sản xuất.



Stt	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017
1	Doanh thu	950,000	1,050,000	1,200,000	1,350,000	1,500,000
2	Lợi nhuận trước thuế	75,000	85,000	100,000	115,000	130,000
3	Đầu tư	10,000	20,000	20,000	20,000	20,000
4	Thu nhập bình quân người/tháng	8.0	8.5	9.0	10.0	10.0

A vibrant dragon-shaped kite is flying in a clear, bright blue sky. The kite's body is long and segmented, with a yellow and orange tail. Its wings are large and feature a rainbow gradient from purple to green. The kite is attached to a thin white string that extends across the sky. The text "D. BÁO CÁO BAN GIÁM ĐỐC" is overlaid on the right side of the image in white, bold, uppercase letters.

D. BÁO CÁO BAN GIÁM ĐỐC

THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN

THUẬN LỢI

- Mặc dù ngành sản xuất giấy, bao bì giấy giảm hơn 17% do gặp nhiều khó khăn về vốn và thị trường tiêu thụ sản phẩm, tuy nhiên do chính sách giảm giá và tăng cường chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng của Công ty, dẫn đến sản lượng tiêu thụ năm 2012 vẫn tiếp tục tăng trưởng.
- 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.
- SOVI tiếp tục khẳng định là nhà cung cấp bao bì giấy chính cho thị trường, thương hiệu Sovi ngày càng phát triển và tạo niềm tin ở khách hàng.
- Chỉ số xếp hạng tín dụng của Sovi vẫn đứng ở vị trí cao nên Sovi dễ tiếp cận các nguồn vốn. Cộng với tỷ giá hối đoái trên thị trường ổn định nên Sovi tiếp cận được vốn vay ngoại tệ với giá rẻ, giảm chi phí vốn, tăng hiệu quả kinh doanh trong kỳ.
- Ngành sản xuất bao bì giấy ngày càng phát triển và ổn định.

KHÓ KHĂN

- Mặc dù lạm phát và chỉ số giá đã giảm nhiều so với cùng kỳ năm trước, nhưng giá cả một số nguyên vật liệu chính của công ty như giấy, mực in, bột mì, ...hầu như không giảm và còn đứng ở mức cao, cộng với giá cả của một số sản phẩm thiết yếu như xăng, dầu, điện, nước lại tăng làm tăng chi phí giá thành trong kỳ.
- Kỹ năng quản trị của một số cán bộ quản lý 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 lý còn chưa cao.
- Do chính sách kiểm chế lạm phát đã đẩy lãi suất tín dụng đứng ở mức cao dẫn đến nhiều doanh nghiệp khó tiếp cận được vốn vay nên thu hẹp sản xuất, thậm chí dẫn đến giải thể, phá sản đã ảnh hưởng không nhỏ đến sản lượng sản xuất của công ty trong kỳ.
- Nhà máy sản xuất bao bì carton ở Mỹ Phước đã đi vào hoạt động trong quý 4/2012, tuy nhiên sản lượng sản xuất vẫn còn thấp, chưa bù đắp đủ chi phí đã đầu tư, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh chung của Công ty trong kỳ.

KẾT QUẢ KINH DOANH

Ngoài những khó khăn và thuận lợi đặc trưng trong năm 2012, SOVI còn phải đối mặt những bất lợi từ bối cảnh kinh tế khó khăn khi các doanh nghiệp sản xuất trong năm có xu hướng cắt giảm sử dụng bao bì để tiết kiệm chi phí. Tuy vậy, với sự định hướng đúng đắn trong chiến lược cạnh tranh giá và dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt, năm 2012 SOVI vẫn ghi nhận sự tiến bộ vượt bậc với tổng doanh thu đạt 851,7 tỷ đồng, hoàn thành 106% kế hoạch năm, tăng 22.57% so với năm 2011. Doanh thu đạt cao nhất vào các quý 1 và 4 do Công ty chuyên sản xuất bao bì thực phẩm tăng doanh số vào những tháng đầu và cuối năm. Cùng với đó, lợi nhuận trước thuế đạt 65,5 tỷ đồng, vượt kế hoạch 19%. Lợi nhuận sau thuế đạt 60 tỷ đồng và EPS vào khoảng 6.764 đồng.

Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Chi tiêu	Thực hiện 2011	Thực hiện 2012	Kế hoạch 2012	% Thực hiện so với kế hoạch 2012	% tăng/giảm so với 2011
Tổng tài sản	434,995	549,662	504,243	108.99	26.34%
Doanh thu thuần	694,886	851,749	800,000	106.47	22.57%
Lợi nhuận từ HĐKD	58,076	64,333	54,700	118.05	11.19%
Lợi nhuận khác	720	892	300	297.33	23.89%
Lợi nhuận trước thuế	58,796	65,225	55,000	119.03	11.35%
Lợi nhuận sau thuế	53,862	59,997	50,875	119.00	12.40%
Tỉ lệ cổ tức (%)	15	20	15	133.33	33.33%

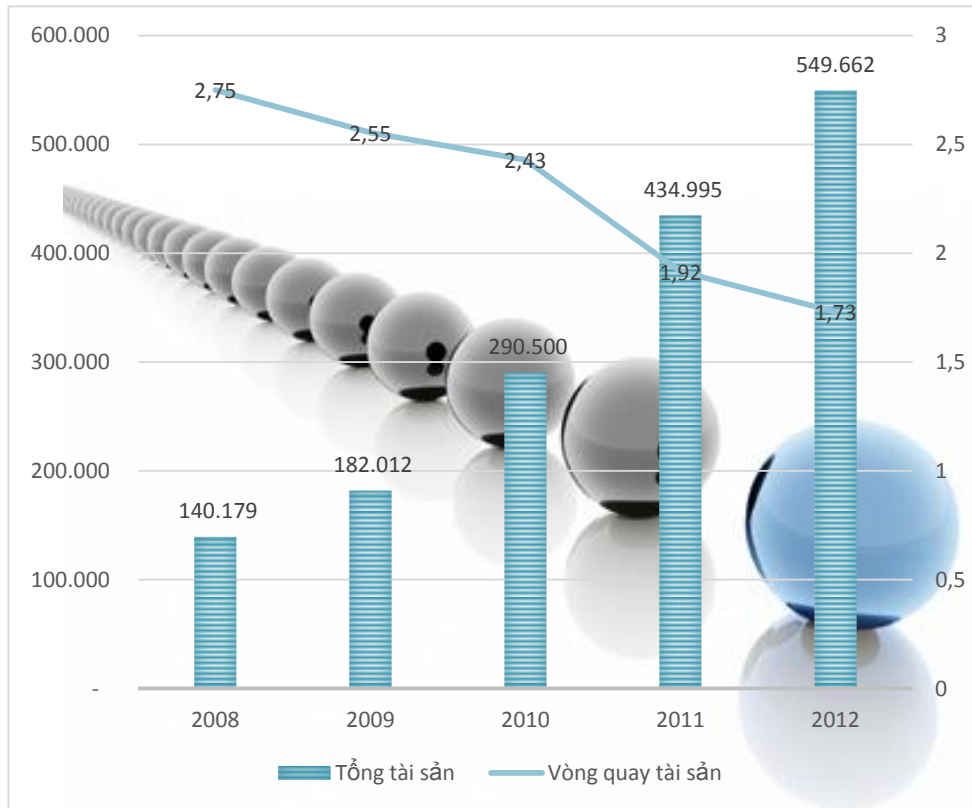
22,57%

tăng doanh thu thuần

19,03%

vượt kế hoạch lợi nhuận trước thuế

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH



Năm 2012 tổng tài sản đạt 549,662 triệu đồng, tăng trưởng 26,34%, với vòng quay tài sản đạt 1,73 vòng chứng tỏ SOVI có khả năng tận dụng tài sản tốt. Cùng với việc áp dụng mô hình 5S giúp công ty nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản, nhất là khi nhà máy bao bì carton ở Mỹ Phước, Bình Dương đi vào hoạt động.

Chính sách quản lý nợ tốt thể hiện qua cán cân thanh toán được cải thiện. Nợ xấu hiện tại không đáng kể (khoảng 20 triệu đồng). Hiện tại cơ cấu nợ trên vốn chủ sở hữu của SOVI là 65/35, một tỷ lệ an toàn với dòng tiền thuần từ hoạt động SXKD luôn dương cao và công tác quản trị vốn tốt giúp công ty đảm bảo khả năng thanh toán, chủ động và tự chủ trong kinh doanh.

CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NHÂN SỰ

Hiện nay công ty có đội ngũ CBCNV gồm 680 người (không kể lao động thời vụ), trong đó CBCNV có trình độ Đại học là 81 người, Cao đẳng 26 người, còn lại là lao động có bằng trung cấp, công nhân kỹ thuật và lao động phổ thông.

Nổi bật về con người:

- Dịch vụ tốt nhất: giữ uy tín.
- Văn hóa ứng xử của nhân viên rất nhiệt tình, tận tụy với khách hàng.
- Văn hóa doanh nghiệp: Thân thiện, cởi mở. Quyền lợi của CBCNV được đảm bảo tối ưu và đảm bảo hài hòa với lợi ích của Cổ đông

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.



Về đào tạo : Đây là khâu vô cùng quan trọng nhằm liên tục nâng cao chất lượng nhân sự, đáp ứng được nhu cầu đổi mới nhanh chóng. Tổ chức Jaica của Nhật Bản thường xuyên hỗ trợ đào tạo cho CBCNV công ty trên 7 năm, hiện nay đang chuyển qua hình thức khác. Các khóa này tập trung về kỹ thuật sản xuất. Ngoài ra, định kỳ Công ty sẽ mời giảng viên của Trường Đại học Bách khoa về huấn luyện kỹ thuật. Unilever – đối tác lâu năm của SOVI cũng là một trong những đơn vị hỗ trợ đào tạo về các tiêu chuẩn mới trong sản xuất cũng như quản lý. 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 2012.

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 lý, lao động có trình độ cao còn khó khăn do quy trình hội nhập và chính sách tiền lương còn bất cập.

Về lương và thưởng: trước đây SOVI định hướng mức lương chưa cao nhưng thưởng cao, tới đây

CÔNG TÁC DUY TRÌ & CẢI TIẾN HỆ THỐNG QUẢN LÝ

Công ty xác định công tác duy trì và cải tiến hệ thống quản lý là công việc làm thường xuyên nên trong năm 2012, 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 năm 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 2012 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 CHI 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.

Về công nghệ thiết bị: Công ty sở hữu một dây chuyền thiết bị làm tấm carton và in khá hiện đại và mang tính tự động khá cao. Vì vậy, công tác quản lý và bảo trì máy móc thiết bị luôn được chú trọng, quan tâm và đẩy mạnh liên tục trong năm 2012. 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.

Kế hoạch phát triển trong tương lai

Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013

Bước sang năm 2013, bức tranh kinh tế toàn cầu vẫn chưa có dấu hiệu hồi phục. Trong nước, nguy cơ bất ổn và lạm phát vẫn tiềm tàng do các cơ sở cho khôi phục ổn định và tăng trưởng còn yếu; vấn đề nợ xấu tại ngân hàng và khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế thấp; giá cả một số mặt hàng chiến lược như xăng, dầu, than, điện, nước tiếp tục tăng kéo theo giá cả khác tăng theo. Chất lượng cuộc sống của đa số người dân vẫn chưa được cải thiện đáng kể, ...đã ảnh hưởng ít nhiều đến kế hoạch của Công ty trong những năm sắp tới. Tuy nhiên, với nền tảng có và hiệu quả sản xuất kinh doanh năm 2012, sự đầu tư mới nhà máy sản xuất bao bì carton tại KCN Mỹ Phước, Bình Dương, Ban Giám đốc Công ty đã mạnh dạn đặt ra các chỉ tiêu cho năm tài khóa tiếp theo như sau:



(1) Sản lượng : **56,200 tấn**

Trong đó :

(1) Bao bì Carton 48,000 tấn
 ➤ Bao bì in Offset 5,500 tấn
 ➤ Giấy bìa hộp 2,700 tấn
 (2) Doanh thu : 950.000 triệu đồng

Trong đó :

➤ Bao bì Carton 795,000 triệu đồng
 ➤ Bao bì Offset 135,000 triệu đồng
 ➤ Doanh thu khác 20,000 triệu đồng
 (3) Lợi nhuận 75,000 triệu đồng
 (4) Thu nhập bq 7.5 triệu đồng/người/tháng
 (5) Đầu tư 10,000 triệu đồng



Giải pháp thực hiện chính yếu

Nâng cao hiệu quả công tác quản trị của cán bộ quản lý bằng những hồ sơ kiểm soát và các tiêu chí cụ thể. Mỗi cấp quản lý phải có đầy đủ hồ sơ hoạch định và giao việc cho từng tháng, quý, năm đến từng cá nhân trong bộ phận cũng như đến BP liên quan. Chú trọng công tác giao việc và kiểm tra đánh giá kết quả hoàn thành công việc. Tổ chức hồ sơ thu thập, phân tích, báo cáo dữ liệu hàng ngày, từ đó xác định được hiện trạng, nguyên nhân gốc rễ những điểm chưa thành công, tập hợp các cơ hội đã nhận dạng được để xây dựng mục tiêu và chương trình hoạt động cải tiến kỳ tới.

Tiếp tục áp dụng hệ thống lương, thưởng trên cơ sở giao việc và đánh giá chỉ số hiệu suất và chỉ số hiệu quả KPI. Từ đó khuyến khích người lao động cải tiến và phát huy tối đa hiệu suất công việc, đồng thời kích thích tinh thần lao động của CBCNV.



Nâng cao hiệu quả công tác duy tu bảo dưỡng thiết bị, tiêu chuẩn hóa quy trình vận hành thiết bị đổi mới, đầu tư nâng cấp thiết bị hiện có để đảm bảo chất lượng sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng. Đảm bảo đầy đủ (kể cả dự phòng) các nguồn lực vật chất và con người để phục vụ sản xuất.

Duy trì và phát triển thị phần trong nhóm khách hàng cũ trên cơ sở phân tích bán hàng và dịch vụ khách hàng năm 2012. Hoạch định và tổ chức thực hiện "Chiến lược dịch vụ khách hàng tốt nhất" của công ty theo từng giai đoạn dựa trên những mục tiêu giao hàng đúng tiến độ, số lượng; giải quyết thỏa mãn kịp thời những khiếu nại khách hàng; thiết kế, marketing, làm mẫu, chào giá... kịp thời, thuyết phục.

Phát triển khách hàng mới trên cơ sở nghiên cứu đối thủ cạnh tranh, khách hàng chiến lược mới, phân tích nội bộ...nhằm xây dựng chiến lược, chính sách cạnh tranh trong ngắn và dài hạn để thực hiện mục tiêu tăng thị phần, lắp đầy công suất nhà máy bao bì Bình Dương vào năm 2015.

Đẩy mạnh các hoạt động cải tiến tiết giảm định mức thông qua các chương trình AM (bảo trì tự quản), chương trình LEAN 6 SIGMA được triển khai tổng thể đến các bộ phận, phân xưởng trong công ty nhằm cắt giảm một cách tối đa các lãng phí phát sinh trong quá trình sản xuất. Giảm tối đa chi phí quản lý bằng việc cấp phát chi phí theo định mức nhằm giảm giá thành, tăng sức cạnh tranh, tăng lợi nhuận.

E. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG & QUẢN TRỊ CÔNG TY



CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU

STT	Loại cổ đông	Số lượng CP sở hữu			Tỷ lệ sở hữu CP (%)
		Tự do chuyển nhượng	Hạn chế chuyển nhượng	Tổng cộng	
I	Cổ đông Nhà nước	4,778,051		4,778,051	53.57%
II	Cổ đông nội bộ	456,931		456,931	5.12%
III	Cổ đông trong nước	3,445,789		3,445,789	38.63%
	Cá nhân	3,326,436		3,326,436	37.30%
	Tổ chức	119,353		119,353	1.34%
IV	Cổ đông nước ngoài	238,219		238,219	2.67%
	Cá nhân	233,469		233,469	2.62%
	Tổ chức	4,750		4,750	0.05%
Tổng cộng		8,918,990	-	8,918,990	100%

Cổ phần

Tổng số cổ phần: 8,918,990 cp

Cổ phần đang lưu hành: 8,950,500 cp



HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ghi chú (- Thành viên độc lập - Thành viên điều hành - Thành viên không điều hành)	Tỷ lệ sở hữu cuối năm
1	Lê Quốc Tuyên	Chủ tịch	Thành viên điều hành	0.65%
2	Phạm Văn Điều	Phó chủ tịch	Thành viên điều hành	1.00%
3	Trần Trang Bình	Thành viên	Thành viên điều hành	0.93%
4	Nguyễn Thanh Ngân	Thành viên	Thành viên điều hành	0.89%
5	Hoàng Ngọc Lựu	Thành viên	Thành viên không điều hành	0.66%
6	Đặng Ngọc Diệp	Thành viên	Thành viên không điều hành	0.09%
7	Hàng Xuân	Thành viên	Thành viên độc lập	0.03%

Hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm

Hội đồng quản trị công ty gồm 7 thành viên, trong đó 1 thành viên không kiêm nhiệm quản lý trực tiếp công ty. Trong năm 2012, 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 2012 và 04 phiên họp HĐQT thường niên theo định kỳ; 44 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 lý 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 hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2012:

Chỉ đạo xây dựng, điều chỉnh, phân bổ mục tiêu hàng quý của năm 2012. Thực hiện việc kiểm tra, giám sát tình hình SXKD – tài chính theo kế hoạch đã phê duyệt.

Bảo đảm nguồn vốn hoạt động và hiệu quả chung của Công ty từng quý và cả năm 2012.

Triển khai và giám sát kế hoạch đầu tư dự án đầu tư một nhà máy sản xuất bao bì carton mới với công suất 30.000 tấn/năm tại KCN Mỹ Phước, Bình Dương.

Trực tiếp chỉ đạo và kiểm tra các thủ tục và quá trình chuyển giao dịch cổ phiếu SVI từ Sở GDCK Hà Nội (HNX) sang Sở GDCK TP.HCM (Hose).

Chỉ đạo và kiểm tra công tác soát xét hệ thống quản lý công ty từ mô tả công việc đến hệ thống quy trình, quy định; các tiêu chuẩn đánh giá hoàn thành công việc

(KPI); tiêu chí đánh giá năng lực (ASK); giao việc và kiểm soát công việc của từng chức danh quản lý từ cấp cơ sở đến cấp cao.

Trực tiếp chỉ đạo, định hướng và ban hành Quy chế hoạt động SXKD tại Chi nhánh Công ty CP bao bì Biên Hòa.

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.

Thông qua kế hoạch chi tạm ứng cổ tức đợt 1 và 2 năm 2011

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 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.

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

Hiện nay, công ty có 01 người – Ông Lê Quốc Tuyên, nguyên Chủ Tịch Hội Đồng quản trị đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.



BAN KIỂM SOÁT

STT	Họ và tên	Chức vụ/Liên quan	Tỷ lệ sở hữu cuối năm
1	Trần Hữu Đức	Trưởng Ban	0.001%
2	Nguyễn Đức Thịnh	Thành viên	0.16%
3	Nguyễn Văn Toan	Thành viên	0.68%

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.

Các hoạt động phối hợp giữa Ban kiểm soát với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám Đốc

Ban kiểm soát đã phối hợp chặt chẽ với HĐQT, Ban Tổng 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.

BAN GIÁM ĐỐC

Ông Lê Quốc Tuyền

Chức vụ Giám đốc

Thông tin cá nhân

Giới tính: nam
Số CMND: 020182366 - Ngày cấp: 20/02/2003 - Nơi cấp: TP.Hồ Chí Minh
Năm sinh: 10/12/1955
Nơi sinh: Quảng Nam
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Quảng Nam
Địa chỉ thường trú: 453/52 Lê Văn Sỹ, P12, Quận 3, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 061) 3 836 121 – 3 836 122
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư cơ khí, Cử nhân kinh tế
Các khoản nợ đối với công ty: không có
Hành vi vi phạm pháp luật: không có
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không có

Quá trình công tác

Từ 1979 – 1989 : Nhân viên, Phó phòng, quyền Trưởng phòng kỹ thuật Sở Công nghiệp Đồng Nai.
Từ 1989 – 08/2003 : Trợ lý giám đốc, Phó giám đốc, Giám đốc Nhà máy bao bì Biên Hòa.
Từ 09/2003 – nay : Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa.

Chức vụ công tác

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty : Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Giám đốc Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa.
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác : không có

Số cổ phần nắm giữ : 57.581 cổ phần
Tỷ lệ : 0,65%
Đại diện sở hữu vốn Nhà nước : 1.555.871 cổ phần
Tỷ lệ : 17,44%
Người có liên quan nắm giữ cổ phần công ty : bà Lê Thị Ngọc Hoa (vợ) nắm giữ 82.620 cổ phần, tỷ lệ 0,93%

Ông Phạm Văn Điều

Chức vụ Phó Giám đốc

Thông tin cá nhân

Giới tính: nam
Số CMND: 270142795 Ngày cấp: 30/09/2003 Nơi cấp: Đồng Nai
Ngày tháng năm sinh: 05/03/1961
Nơi sinh: Bình Dương
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Quê quán: Bình Dương
Địa chỉ thường trú: 22A Ấp 1, xã Tân Hạnh, Biên Hòa, Đồng Nai.
Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 061) 3 836 121
Trình độ văn hoá: 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế
Các khoản nợ đối với công ty: không có
Hành vi vi phạm pháp luật: không có
Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không có

Quá trình công tác

Từ 1/1991 – 6/1996 : Quảng đốc phân xưởng và trợ lý giám đốc Công ty Gốm Đồng Nai.
Từ 07/1996 – 12/1996 : Phó phòng kế hoạch Sở Công nghiệp Đồng Nai.
Từ 01/1997 – 06/1997 : Phó giám đốc nhà máy điện cơ Đồng Nai.
Từ 07/1997 – 03/2001 : Phó tổng giám đốc Công ty liên doanh cao su Kenda Việt Nam.
Từ 04/2001 – 05/2002 : Trưởng phòng kế hoạch Sở Công nghiệp Đồng Nai.
Từ 06/2002 – 08/2003 : Phó Giám đốc Nhà máy bao bì Biên Hòa.
Từ 09/2003 – nay : Phó giám đốc kiêm Phó chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa

Chức vụ công tác

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty : Phó giám đốc kiêm Phó chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa.
Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác : không có

Số cổ phần nắm giữ : 88.685 cổ phần
Tỷ lệ : 1,00%
Đại diện sở hữu vốn Nhà nước : 1.074.060 cổ phần
Tỷ lệ : 12,04%
Người có liên quan nắm giữ cổ phần công ty : không có



Báo cáo thường niên SOVI 2012

**Ông Trần Trang Bình****Chức vụ
Phó Giám đốc****Thông tin cá nhân**

Giới tính: nam
 Số CMND: 271339538 Ngày cấp: 07/12/1994
 Nơi cấp: Đồng Nai
 Ngày tháng năm sinh: 10/04/1973
 Nơi sinh: Hà Nội
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: Bà Rịa Vũng Tàu
 Địa chỉ thường trú: 9/8 E KP1, P. Thống Nhất, Biên Hòa, Đồng Nai.
 Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 061) 3 836 121
 Trình độ văn hoá: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Kỹ sư điện
 Các khoản nợ đối với công ty: không có
 Hành vi vi phạm pháp luật: không có
 Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không có

Quá trình công tác

Từ 06/1995 – 09/1996 : Nhân viên kỹ thuật Công ty cổ phần gỗ Tân Mai.
 Từ 09/1996 – 05/2002 : Trưởng bộ phận Quản lý chất lượng Nhà máy bao bì Biên Hòa.
 Từ 06/2002 – 08/2003 : Phó giám đốc Nhà máy bao bì Biên Hòa.
 Từ 09/2003 – nay : Phó giám đốc kiêm thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa.

Chức vụ công tác

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty : Phó giám đốc kiêm thành viên Hội đồng quản trị
 Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác : không có.

Số cổ phần nắm giữ : 88.622 cổ phần
 Tỷ lệ : 0,93%
 Đại diện sở hữu vốn Nhà nước : 1.074.060 cổ phần
 Tỷ lệ : 12,04%
 Người có liên quan nắm giữ cổ phần công ty : bà Phạm Thị Trang (Mẹ) nắm giữ 6 cổ phần, tỷ lệ 0,00%

Bà Nguyễn Thanh Ngân**Chức vụ
Phó Giám đốc****Thông tin cá nhân**

Giới tính: nữ
 Số CMND: 021367270 Ngày cấp: 09/07/2004
 Nơi cấp: TP.Hồ Chí Minh
 Ngày tháng năm sinh: 17/03/1955
 Nơi sinh: TP.Hồ Chí Minh
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Quê quán: TP.Hồ Chí Minh
 Địa chỉ thường trú: 338/38 An Dương Vương, P4, quận 5, Tp.HCM.
 Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 061) 3 836 121
 Trình độ văn hoá: 12/12
 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế, Kỹ sư điện tử
 Các khoản nợ đối với công ty: không có
 Hành vi vi phạm pháp luật: không có
 Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không có

Quá trình công tác

Từ 1979 – 1985 : Cán bộ kỹ thuật Sở công nghiệp tỉnh Đồng Nai.
 Từ 1985 – 08/2003 : Phó phòng kế hoạch vật tư Nhà máy bao bì Biên Hòa.
 Từ 09/2003 – 2004 : Thành viên HĐQT kiêm phó phòng kế hoạch vật tư Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa.
 Từ 2004 – nay : Thành viên HĐQT kiêm phó giám đốc Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa.

Chức vụ công tác

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty : Thành viên HĐQT kiêm Phó giám đốc Công ty cổ phần bao bì Biên Hòa

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không có
Số cổ phần nắm giữ : 78,840 cổ phần

Tỷ lệ : 0,89%
 Đại diện sở hữu vốn Nhà nước : 0 cổ phần
 Tỷ lệ :
 Người có liên quan nắm giữ cổ phần công ty : ông Lê Đại Thắng (Chồng) nắm giữ 76,996 cổ phần, tỷ lệ 0,86%

Ông Nguyễn Hoàng

Chức vụ Kế toán trưởng

Thông tin cá nhân

Giới tính: nam

Số CMND: 201083032 Ngày cấp: 21/10/2003 Nơi cấp: Đà Nẵng

Ngày tháng năm sinh: 20/09/1969

Nơi sinh: Đà Nẵng

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Trị

Địa chỉ thường trú: Tổ 78, phường Vĩnh Trung, Thanh Khê, Đà Nẵng

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: (84 - 061) 3 836 121

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế

Các khoản nợ đối với công ty: không có

Hành vi vi phạm pháp luật: không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: không có

Quá trình công tác

Từ 1999 – 2001 : Phó giám đốc kinh doanh Công ty TNHH SX-TM –DV Ngọc Tuấn.

Từ 2001 – 2003 : Kế toán trưởng nhà máy Đông Lạnh Cần Giờ

Từ 2003 – 2005 : Kế toán trưởng Công ty TNHH Mộc Hòa Bình kiêm trợ lý kế toán trưởng Công ty CP XD và Kinh doanh Địa ốc Hòa Bình.

Từ 1/2006 – 12/2009 : Phó bộ phận tài chính kế toán Công ty CP bao bì Biên Hòa

Từ 1/2010 – nay : Trưởng bộ phận tài chính kế toán Công ty CP bao bì Biên Hòa

Chức vụ công tác

Chức vụ công tác hiện nay ở Công ty : Trưởng bộ phận TCKT kiêm kế toán trưởng; phụ trách công bố thông tin.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không có.

Số cổ phần nắm giữ : 4.743 cổ phần

Tỷ lệ : 0.0533%

Đại diện sở hữu vốn Nhà nước : 0 cổ phần

Tỷ lệ : 0 %

Người có liên quan nắm giữ cổ phần công ty : Không có.

Người có liên quan nắm giữ cổ phần công ty



Báo cáo thường niên SOVI 2012

Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

STT	Họ và tên	Lương	Thưởng	Tổng cộng
1	Hội đồng quản trị			
1.1	Lê Quốc Tuyên	760,827,904	136,397,000	897,224,904
1.2	Phạm Văn Điều	591,867,333	123,253,000	715,120,333
1.3	Trần Trang Bình	583,228,482	103,900,000	687,128,482
1.4	Nguyễn Thanh Ngân	595,255,805	103,900,000	699,155,805
1.5	Hoàng Ngọc Lựu	393,302,401	103,900,000	497,202,401
1.6	Đặng Ngọc Diệp	392,802,175	103,900,000	496,702,175
1.7	Hàng Xuân		72,154,092	72,154,092
2	Ban kiểm soát			
2.1	Trần Hữu Đức		103,900,000	103,900,000
2.2	Nguyễn Đức Thịnh		41,000,000	41,000,000
2.3	Nguyễn Văn Toàn		41,000,000	41,000,000
3	Ban điều hành			
3.1	Lê Quốc Tuyên			
3.2	Phạm Văn Điều			
3.3	Trần Trang Bình			
3.4	Nguyễn Thanh Ngân			
4	Kế toán trưởng			
4.1	Nguyễn Hoàng	365,835,590	84,700,000	450,535,590

Giao dịch cổ đông lớn: không có

Giao dịch cổ đông nội bộ:

STT	Tên cổ đông nội bộ	Chức vụ/Liên quan	Số lượng CP trước giao dịch	Giao dịch (Mua/Bán/C ho/Tặng/Th ừa kế, ...)	Số lượng CP đã giao dịch	Số lượng CP sau giao dịch	Thời gian thực hiện
1	Hàng Xuân	TV HĐQT	192,780			2,780	5/9/2012- 5/12/2012
2	Nguyễn Văn Toàn	TV BKS	88,189			60,189	3/5/2012- 10/5/2012

G. BÁO CÁO TÀI CHÍNH



THÔNG TIN CHUNG

Công ty

Công ty Cổ phần Bao Bì Biên Hòa được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số 4703000057 ngày 14 tháng 08 năm 2003 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp và các Giấy chứng nhận thay đổi sau đó với lần thay đổi gần đây nhất là Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3600648493 ngày 06 tháng 04 năm 2012.

Trụ sở chính đăng ký hoạt động kinh doanh của Công ty được đặt tại Đường số 7, Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Phường An Bình, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.

Vốn điều lệ theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh là 89.189.900.000 đồng.

Các đơn vị trực thuộc tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2012 bao gồm:

- Chi nhánh đặt tại Lô B_6A_CN, Khu Công nghiệp Mỹ Phước 3, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương được thành lập theo Giấy chứng nhận đầu tư lần đầu số 46211000796 ngày 11 tháng 01 năm 2011 do Ban quản lý các khu công nghiệp Tỉnh Bình Dương cấp.
- Văn phòng đại diện đặt tại Số 20 Lý Tự Trọng, Phường An Cư, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ.

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, ngành nghề kinh doanh chính của Công ty bao gồm:

- Sản xuất giấy nhẵn, bìa nhẵn, bao bì từ giấy và bìa;
- Sản xuất giấy;
- Bán buôn nguyên vật liệu sản xuất bao bì và giấy;
- In ấn.

Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị trong năm và vào ngày lập báo cáo này bao gồm:

Họ tên	Chức danh
Ông Lê Quốc Tuyên	Chủ tịch
Ông Phạm Văn Điều	Phó Chủ tịch
Ông Trần Trang Bình	Thành viên
Bà Nguyễn Thanh Ngân	Thành viên
Ông Đặng Ngọc Diệp	Thành viên
Ông Hoàng Ngọc Lưu	Thành viên
Ông Hàng Xuân	Thành viên

Danh sách các thành viên Ban Kiểm soát trong năm và vào ngày lập báo cáo này bao gồm:

Họ tên	Chức danh
Ông Trần Hữu Đức	Trưởng ban
Ông Nguyễn Văn Toàn	Thành viên
Ông Nguyễn Đức Thịnh	Thành viên

Danh sách các thành viên Ban Giám đốc trong năm và vào ngày lập báo cáo này bao gồm:

Họ tên	Chức danh
Ông Lê Quốc Tuyên	Giám đốc
Ông Phạm Văn Điều	Phó Giám đốc
Ông Trần Trang Bình	Phó Giám đốc
Bà Nguyễn Thanh Ngân	Phó Giám đốc

Tình hình kinh doanh 2012

Các số liệu về tình hình kinh doanh năm 2012 được trình bày trên báo cáo tài chính đính kèm được kiểm toán bởi Công ty Kiểm toán DTL.

Cam kết của Ban giám đốc

Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo rằng sổ sách kế toán được lưu giữ một cách phù hợp để phản ánh với mức độ chính xác, hợp lý tình hình tài chính của Công ty ở bất kỳ thời điểm nào và đảm bảo rằng báo cáo tài chính tuân thủ Hệ thống và Chuẩn mực kế toán Việt Nam.

Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm đảm bảo an toàn tài sản của Công ty và do đó thực hiện những biện pháp thích hợp để ngăn chặn và phát hiện các hành vi gian lận và vi phạm khác.

Vào ngày lập báo cáo này, không có bất kỳ trường hợp nào có thể làm sai lệch các giá trị về tài sản lưu động được nêu trong báo cáo tài chính, và không có bất kỳ một khoản đảm bảo nợ bằng tài sản nào hay khoản nợ bất ngờ nào phát sinh đối với tài sản của Công ty từ khi kết thúc năm tài chính mà không được trình bày trong báo cáo tài chính và sổ sách, chứng từ kế toán của Công ty.

Vào ngày lập báo cáo này, không có bất kỳ tình huống nào có thể làm sai lệch các số liệu được phản ánh trên các báo cáo tài chính của Công ty, và có đủ những chứng cứ hợp lý để tin rằng Công ty có khả năng chi trả các khoản nợ khi đáo hạn.

Kiểm toán viên

Công ty Kiểm toán DTL được chỉ định thực hiện công tác kiểm toán báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012 của Công ty.

Ý kiến của Giám đốc

Theo ý kiến của Giám đốc Công ty, bảng cân đối kế toán, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh báo cáo tài chính đính kèm đã được soạn thảo thể hiện trung thực và hợp lý về tình hình tài chính vào ngày 31 tháng 12 năm 2012, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc vào cùng ngày nêu trên của Công ty phù hợp với Chuẩn mực và Chế độ kế toán Việt Nam.

Đồng Nai, ngày 28 tháng 02 năm 2013



BÁO CÁO KIỂM TOÁN



RSM DTL Auditing
Connected for Success

Lầu 5, Tòa nhà Sài Gòn 3, 140 Nguyễn Văn Thủ
Phường Đa Kao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam
Tel: +848 3827 5026 | Fax: +848 3827 5027
www.rsm.com.vn | dtlco@rsm.com.vn

Số: 13.155/BCKT-DTL

BÁO CÁO KIỂM TOÁN

Kính gửi: Các cổ đông
CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ BIÊN HÒA

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán vào ngày 31 tháng 12 năm 2012, báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo lưu chuyển tiền tệ và thuyết minh cho năm tài chính kết thúc vào cùng ngày nêu trên được lập ngày 28 tháng 02 năm 2013 của Công ty Cổ phần Bao Bì Biên Hòa (dưới đây gọi tắt là Công ty) từ trang 04 đến trang 30 kèm theo. Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày các báo cáo tài chính này. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra các ý kiến nhận xét về tính trung thực và hợp lý của các báo cáo này căn cứ kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Cơ sở ý kiến

Chúng tôi đã tiến hành cuộc kiểm toán theo những Chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Những chuẩn mực này đòi hỏi chúng tôi phải hoạch định và thực hiện cuộc kiểm toán để có cơ sở kết luận là các báo cáo tài chính có tránh khỏi sai sót trọng yếu hay không. Chúng tôi đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong báo cáo tài chính. Cuộc kiểm toán cũng bao gồm việc xem xét các nguyên tắc kế toán, các khoản ước tính kế toán quan trọng do Công ty thực hiện, cũng như đánh giá tổng quát việc trình bày các báo cáo tài chính. Chúng tôi tin rằng cuộc kiểm toán đã cung cấp những căn cứ hợp lý cho ý kiến nhận xét của chúng tôi.

Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến chúng tôi, báo cáo tài chính đính kèm đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Bao Bì Biên Hòa vào ngày 31 tháng 12 năm 2012, cũng như kết quả kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ cho 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.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 02 năm 2013

KT. TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC
CÔNG TY
TRÁCH NHIỆM KIỂM TOÁN
D.T.L.
QUẬN 1 TP. HỒ CHÍ MINH

LỤC THỊ VÂN
Chứng chỉ KTV số 0172/KTV

KIỂM TOÁN VIÊN

NGUYỄN CHÁNH THÀNH
Chứng chỉ KTV số 0544/KTV

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		294.403.912.864	326.261.421.080
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	(5.1)	43.694.913.350	87.364.868.785
1. Tiền	111		12.694.913.350	34.674.868.785
2. Các khoản tương đương tiền	112		31.000.000.000	52.690.000.000
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120			
1. Đầu tư ngắn hạn	121			
2. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư ngắn hạn	129			
III. Các khoản phải thu	130	(5.2)	162.796.735.476	161.223.874.435
1. Phải thu khách hàng	131		156.448.185.807	127.305.290.078
2. Trả trước cho người bán	132		5.423.321.210	33.672.924.537
3. Phải thu nội bộ	133			
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch HFXD	134			
5. Các khoản phải thu khác	135		1.161.423.829	466.180.210
6. Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	139		(236.195.370)	(220.520.390)
IV. Hàng tồn kho	140	(5.3)	84.884.988.529	75.146.944.206
1. Hàng tồn kho	141		84.884.988.529	75.146.944.206
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149			
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		3.027.275.509	2.525.733.654
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151		238.788.699	28.080.000
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152		2.267.610.810	2.187.048.654
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154			
4. Tài sản ngắn hạn khác	158		520.876.000	310.605.000
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		255.258.581.041	108.733.253.752
I. Các khoản phải thu dài hạn	210			
1. Phải thu dài hạn của khách hàng	211			
2. Vốn kinh doanh ở đơn vị trực thuộc	212			
3. Phải thu dài hạn nội bộ	213			
4. Phải thu dài hạn khác	218			
5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219			
II. Tài sản cố định	220		218.611.741.839	84.014.768.928
1. Tài sản cố định hữu hình	221	(5.4)	206.388.022.709	47.268.020.133
+ Nguyên giá	222		370.792.918.916	186.576.886.666
+ Giá trị hao mòn lũy kế	223		(164.404.896.207)	(139.308.866.533)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224	(5.5)	11.667.639.130	
+ Nguyên giá	225		12.964.043.478	
+ Giá trị hao mòn lũy kế	226		(1.296.404.348)	
3. Tài sản cố định vô hình	227			12.370.642
+ Nguyên giá	228		1.471.867.089	1.471.867.089
+ Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1.471.867.089)	(1.459.496.447)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	(5.6)	556.080.000	36.734.378.153
III. Bất động sản đầu tư	240			
+ Nguyên giá	241			
+ Giá trị hao mòn lũy kế	242			
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		4.000.000.000	4.000.000.000
1. Đầu tư vào công ty con	251			
2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252			
3. Đầu tư dài hạn khác	258	(5.8)	4.000.000.000	4.000.000.000
4. Dự phòng giảm giá chứng khoán đầu tư dài hạn	259			
V. Tài sản dài hạn khác	260		32.646.839.202	20.718.484.824
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	(5.9)	31.550.833.202	19.623.078.824
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262			
3. Tài sản dài hạn khác	268	(5.10)	1.096.006.000	1.095.406.000
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		549.662.493.905	434.994.674.832

Báo cáo thường niên SOVI 2012

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
A. NỢ PHẢI TRẢ	300		358.170.003.851	275.340.351.435
I. Nợ ngắn hạn	310		284.361.749.675	248.452.390.565
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	(5.11)	104.999.084.795	88.289.267.613
2. Phải trả người bán	312	(5.12)	107.439.533.963	116.229.080.147
3. Người mua trả tiền trước	313		14.979.657	106.722.672
4. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	(5.13)	2.635.941.732	2.525.739.172
5. Phải trả người lao động	315	(5.14)	30.461.532.013	23.513.117.610
6. Chi phí phải trả	316	(5.15)	6.589.694.331	2.674.161.096
7. Phải trả nội bộ	317			
8. Phải trả theo tiến độ kế hoạch HĐXD	318			
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	(5.16)	17.757.724.538	4.947.015.041
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320			
11. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323	(5.17)	14.463.258.646	10.167.287.214
II. Nợ dài hạn	330		73.808.254.176	26.887.960.870
1. Phải trả dài hạn người bán	331			
2. Phải trả dài hạn nội bộ	332			
3. Phải trả dài hạn khác	333			
4. Vay và nợ dài hạn	334	(5.18)	73.808.254.176	26.373.066.150
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335			
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336			514.894.720
7. Dự phòng phải trả dài hạn	337			
8. Doanh thu chưa thực hiện	338			
9. Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	339			
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		191.492.490.054	159.654.323.397
I. Vốn chủ sở hữu	410	(5.19.1)	191.492.490.054	159.654.323.397
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	(5.19.2)	89.189.900.000	89.189.900.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		14.940.453.510	14.940.453.510
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413			
4. Cổ phiếu quỹ	414		(408.640.209)	(408.640.209)
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415			
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416			
7. Quỹ đầu tư phát triển	417		11.348.924.685	5.386.162.727
8. Quỹ dự phòng tài chính	418		5.674.462.342	2.693.081.363
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419			
10. Lợi nhuận chưa phân phối	420	(5.19.6)	70.747.389.726	47.853.366.006
11. Nguồn vốn đầu tư XDCB	421			
12. Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	422			
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430			
1. Nguồn kinh phí	432			
2. Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433			
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		549.662.493.905	434.994.674.832

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (tiếp theo)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
1. Tài sản thuê ngoài			
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công			
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược			
4. Nợ khó đòi đã xử lý		552.450.545	552.450.545
5. Ngoại tệ các loại			
+ USD		159.979,37	973.785,77
+ EUR		949,84	949,84
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án			

TRƯỞNG BP. TÀI CHÍNH KẾ TOÁN

NGUYỄN HOÀNG

Đông Nai, ngày 28 tháng 02 năm 2013

GIÁM ĐỐC



LÊ QUỐC TUYÊN

Báo cáo thường niên SOVI 2012

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		851.762.971.831	694.886.367.427
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		13.985.280	
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	(6.1)	851.748.986.551	694.886.367.427
4. Giá vốn hàng bán	11	(6.2)	728.958.149.077	581.217.719.153
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		122.790.837.474	113.668.648.274
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	(6.3)	7.111.624.667	5.013.353.879
7. Chi phí tài chính	22	(6.4)	8.943.314.186	18.447.677.485
<i>trong đó, chi phí lãi vay</i>	23		8.351.925.008	6.967.059.772
8. Chi phí bán hàng	24	(6.5)	38.642.175.852	27.100.374.453
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	(6.6)	17.983.705.357	15.057.794.872
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		64.333.266.946	58.076.155.543
11. Thu nhập khác	31	(6.7)	1.222.045.703	827.556.252
12. Chi phí khác	32		330.206.607	107.305.579
13. Lợi nhuận khác	40		891.839.096	720.250.673
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		65.225.106.042	58.796.406.216
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	(6.8)	5.227.857.195	4.934.778.950
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		59.997.248.847	53.861.627.266
18. Lãi/Lỗ cơ bản trên cổ phần	70	(5.19.5)	6.745	9.891

TRƯỞNG BP. TÀI CHÍNH KẾ TOÁN



NGUYỄN HOÀNG

Đồng Nai, ngày 28 tháng 02 năm 2013

GIÁM ĐỐC



LÊ QUỐC TUYẾN

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(theo phương pháp gián tiếp)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG SXKD				
1. Lợi nhuận trước thuế	01		65.225.106.042	58.796.406.216
2. Điều chỉnh cho các khoản				
Khấu hao tài sản cố định	02		26.657.924.418	16.999.056.451
Các khoản dự phòng	03		15.674.980	(98.187.242)
Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	04		(369.629.269)	(1.088.378.716)
Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05		(6.502.763.410)	(3.296.252.152)
Chi phí lãi vay	06		8.351.925.008	6.967.059.772
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08		93.378.237.769	78.279.704.329
Tăng, giảm các khoản phải thu	09		(4.679.480.580)	(20.379.907.174)
Tăng, giảm hàng tồn kho	10		(9.738.044.323)	(10.259.876.048)
Tăng, giảm các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế TNDN phải nộp)	11		1.752.178.820	24.718.737.424
Tăng, giảm chi phí trả trước	12		(12.138.463.077)	(19.398.182.869)
Tiền lãi vay đã trả	13		(14.448.423.744)	(6.782.143.799)
Tiền thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14		(5.857.070.066)	(4.671.120.526)
Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15			
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	16		(6.306.335.438)	(8.187.490.076)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động SXKD	20		41.962.599.361	33.319.721.261
II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21		(134.164.729.136)	(45.536.760.755)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22			
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23			
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24			
5. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25			
6. Tiền thu hồi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	26			
7. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		6.309.624.521	3.296.252.152
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(127.855.104.615)	(42.240.508.603)

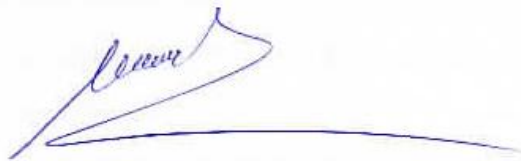
BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ

(theo phương pháp gián tiếp – tiếp theo)

Ngày 31 tháng 12 năm 2012

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31			44.763.235.000
2. Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	32			
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33		348.629.805.867	257.448.338.486
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(284.195.545.783)	(215.983.768.921)
5. Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35			
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(22.236.550.000)	(11.627.100.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		42.197.710.084	74.600.704.565
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ	50		(43.694.795.170)	65.679.917.223
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	60		87.364.868.785	21.701.833.663
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		24.839.735	(16.882.101)
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ	70		43.694.913.350	87.364.868.785

TRƯỞNG BP. TÀI CHÍNH KẾ TOÁN



NGUYỄN HOÀNG

Đồng Nai, ngày 28 tháng 02 năm 2013

GIÁM ĐỐC



LÊ QUỐC TUYẾN

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

3. Đặc điểm hoạt động của doanh nghiệp

1.1. Hình thức sở hữu vốn

Công ty Cổ phần Bao Bi Biên Hòa (dưới đây gọi tắt là Công ty) được thành lập theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số 4703000057 ngày 14 tháng 08 năm 2003 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Đồng Nai cấp và các Giấy chứng nhận thay đổi sau đó với lần thay đổi gần đây nhất là Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3600648493 ngày 06 tháng 04 năm 2012.

Trụ sở chính đăng ký hoạt động kinh doanh của Công ty được đặt tại Đường số 7, Khu Công nghiệp Biên Hòa 1, Phường An Bình, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai.

Vốn điều lệ theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh là 89.189.900.000 đồng.

Các đơn vị trực thuộc tính đến ngày 31 tháng 12 năm 2012 bao gồm:

- Chi nhánh đặt tại Lô B_6A_CN, Khu Công nghiệp Mỹ Phước 3, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương được thành lập theo Giấy chứng nhận đầu tư lần đầu số 46211000796 ngày 11 tháng 01 năm 2011 do Ban quản lý các khu công nghiệp Tỉnh Bình Dương cấp.
- Văn phòng đại diện đặt tại Số 20 Lý Tự Trọng, Phường An Cư, Quận Ninh Kiều, Thành phố Cần Thơ.

1.2. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, ngành nghề kinh doanh chính của Công ty bao gồm:

- Sản xuất giấy nhãn, bì nhãn, bao bì từ giấy và bì;
- Sản xuất giấy;
- Bán buôn nguyên vật liệu sản xuất bao bì và giấy;
- In ấn.

2. Năm tài chính, đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

2.1. Năm tài chính

Năm tài chính của Công ty từ ngày 01 tháng 01 đến ngày 31 tháng 12 hàng năm.

2.2. Đơn vị tiền tệ sử dụng trong kế toán

Đơn vị tiền tệ sử dụng trong ghi chép kế toán là Đồng Việt Nam.

1. Chuẩn mực và Chế độ kế toán áp dụng

3.1. Chế độ kế toán áp dụng

Công ty áp dụng Chuẩn mực và Chế độ kế toán Việt Nam.

3.2. Hình thức kế toán áp dụng

Công ty áp dụng hình thức kế toán là Chứng từ ghi sổ.

3.3. Tuyên bố về việc tuân thủ Chuẩn mực và Chế độ kế toán

Công ty tuân thủ Chuẩn mực và Chế độ kế toán Việt Nam để soạn thảo và trình bày các báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

4. Các chính sách kế toán áp dụng

4.1. Nguyên tắc ghi nhận tiền và các khoản tương đương tiền

Tiền bao gồm tiền tại quỹ, tiền đang chuyển và các khoản ký gửi không kỳ hạn. Tương đương tiền là các khoản đầu tư ngắn hạn không quá 3 tháng, có khả năng chuyển đổi dễ dàng thành một lượng tiền xác định và không có nhiều rủi ro trong chuyển đổi thành tiền.

4.2. Các giao dịch bằng ngoại tệ

Các nghiệp vụ phát sinh bằng ngoại tệ được hạch toán theo tỷ giá hối đoái vào ngày phát sinh nghiệp vụ. Các khoản chênh lệch tỷ giá phát sinh trong quá trình thanh toán được ghi nhận trong báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong kỳ. Số dư các khoản mục tiền, nợ phải thu, nợ phải trả có gốc ngoại tệ, ngoại trừ số dư các khoản trả trước cho người bán bằng ngoại tệ, số dư chỉ phí trả trước bằng ngoại tệ và số dư doanh thu nhận trước bằng ngoại tệ, được chuyển đổi sang đồng tiền hạch toán theo tỷ giá hối đoái vào ngày lập bảng cân đối kế toán. Chênh lệch tỷ giá hối đoái phát sinh do đánh giá lại số dư ngoại tệ cuối kỳ sau khi bù trừ tăng giảm được hạch toán vào kết quả kinh doanh trong kỳ.

4.3. Nguyên tắc ghi nhận các khoản phải thu thương mại và phải thu khác

- Nguyên tắc ghi nhận

Các khoản phải thu thương mại và phải thu khác thể hiện giá trị có thể thực hiện được theo dự kiến.

- Nguyên tắc dự phòng phải thu khó đòi

Dự phòng phải thu khó đòi được lập cho các khoản nợ phải thu quá hạn thanh toán hoặc các khoản nợ có bằng chứng chắc chắn là không thu được.

4.4. Chính sách kế toán đối với hàng tồn kho

- Nguyên tắc đánh giá hàng tồn kho

Hàng tồn kho được hạch toán theo giá gốc. Trường hợp giá trị thuần có thể thực hiện được thấp hơn giá gốc thì hạch toán theo giá trị thuần có thể thực hiện được.

Giá gốc hàng tồn kho bao gồm: Chi phí mua, chi phí chế biến và các chi phí liên quan trực tiếp khác phát sinh để có được hàng tồn kho ở địa điểm và trạng thái hiện tại.

Chi phí mua của hàng tồn kho bao gồm giá mua, các loại thuế không được hoàn lại, chi phí vận chuyển, bốc xếp, bảo quản trong quá trình mua hàng và các chi phí khác có liên quan trực tiếp đến việc mua hàng tồn kho. Các khoản chiết khấu thương mại và giảm giá hàng mua do hàng mua không đúng quy cách, phẩm chất được trừ (-) khỏi chi phí mua.

- Phương pháp xác định giá trị hàng tồn kho cuối năm tài chính

Giá trị hàng tồn kho được xác định theo phương pháp bình quân gia quyền.

- Phương pháp hạch toán hàng tồn kho

Hàng tồn kho được hạch toán theo phương pháp kê khai thường xuyên.

- Lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho

Cuối năm tài chính, khi giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho nhỏ hơn giá gốc thì phải lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho.

Số dự phòng giảm giá hàng tồn kho được lập là số chênh lệch giữa giá gốc của hàng tồn kho lớn hơn giá trị thuần có thể thực hiện được của hàng tồn kho.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

Dự phòng giảm giá hàng tồn kho được thực hiện trên cơ sở từng mặt hàng tồn kho. Đối với dịch vụ cung cấp dở dang, việc lập dự phòng giảm giá hàng tồn kho được tính theo từng loại dịch vụ có mức giá riêng biệt.

Nguyên liệu, vật liệu và công cụ dụng cụ dự trữ để sử dụng cho mục đích sản xuất ra sản phẩm không được lập dự phòng nếu sản phẩm do chúng góp phần cấu tạo nên sẽ được bán bằng hoặc cao hơn giá thành sản xuất của sản phẩm.

4.5. Nguyên tắc ghi nhận và khấu hao tài sản cố định

- Nguyên tắc ghi nhận nguyên giá tài sản cố định hữu hình

Tài sản cố định hữu hình được xác định giá trị ban đầu theo nguyên giá. Nguyên giá là toàn bộ các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để có được tài sản cố định hữu hình tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng.

- Nguyên tắc ghi nhận nguyên giá tài sản cố định vô hình

Tài sản cố định vô hình được xác định giá trị ban đầu theo nguyên giá. Nguyên giá là toàn bộ các chi phí mà doanh nghiệp bỏ ra để có được tài sản cố định vô hình tính đến thời điểm đưa tài sản đó vào trạng thái sẵn sàng sử dụng theo dự tính.

- Phương pháp khấu hao

Nguyên giá tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong suốt thời gian hữu dụng dự tính của tài sản.

Thời gian khấu hao ước tính cho một số nhóm tài sản như sau:

	Thời gian khấu hao	Tỷ lệ khấu hao nhanh
+ Nhà cửa, vật kiến trúc	05 - 25 năm	1
+ Máy móc, thiết bị	03 - 05 năm	2
+ Phương tiện vận tải, truyền dẫn	06 năm	2
+ Thiết bị, dụng cụ quản lý	03 - 04 năm	2
+ Tài sản cố định khác	04 năm	2

4.6. Nguyên tắc ghi nhận và khấu hao tài sản cố định thuê tài chính

- Nguyên tắc ghi nhận nguyên giá tài sản cố định thuê tài chính

Tài sản cố định thuê tài chính được ghi nhận theo giá trị hợp lý của tài sản tại thời điểm khởi đầu thuê tài sản. Nếu giá trị hợp lý cao hơn giá trị hiện tại của khoản thanh toán tối thiểu cho việc thuê tài sản thì ghi theo giá trị hiện tại của khoản thanh toán tối thiểu.

- Nguyên tắc và phương pháp khấu hao tài sản cố định thuê tài chính

Chính sách khấu hao được áp dụng nhất quán với chính sách khấu hao của tài sản cùng loại thuộc sở hữu của Công ty.

4.7. Nguyên tắc vốn hóa các khoản chi phí đi vay

Chi phí đi vay liên quan trực tiếp đến việc đầu tư xây dựng hoặc sản xuất tài sản dở dang được tính vào giá trị của tài sản đó khi doanh nghiệp chắc chắn thu được lợi ích kinh tế trong tương lai do sử dụng tài sản đó và chi phí đi vay có thể xác định được một cách đáng tin cậy. Tỷ lệ vốn hóa được tính theo tỷ lệ lãi suất bình quân gia quyền trong kỳ, ngoại trừ các khoản vay riêng biệt.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

4.8. Nguyên tắc ghi nhận các khoản đầu tư tài chính

- Các khoản đầu tư dài hạn khác được ghi nhận theo giá gốc.
- Phương pháp lập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán dài hạn

Cuối năm tài chính, khi giá trị thuần có thể thực hiện được của chứng khoán đầu tư nhỏ hơn giá gốc thì phải lập dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán. Số dự phòng giảm giá đầu tư chứng khoán được lập là số chênh lệch giữa giá gốc của chứng khoán đầu tư lớn hơn giá trị thuần có thể thực hiện được của chúng.

4.9. Lương

Quý lương của Công ty được tính căn cứ vào Biên bản thẩm định đơn giá tiền lương đã được Sở Lao Động Thương Binh Xã Hội và Chi cục Tài Chính Tỉnh Đồng Nai ký duyệt vào ngày 18 tháng 04 năm 2012 như sau:

+ Bao bì Carton	:	1.559.963 đồng/tấn
+ Giấy bia hộp	:	1.271.428 đồng/tấn
+ Bao bì Offsets	:	14,1%/doanh thu

4.10. Ghi nhận chi phí phải trả

Chi phí phải trả được ghi nhận căn cứ vào các thông tin có được vào thời điểm cuối năm và các ước tính dựa vào thống kê kinh nghiệm.

4.11. Nguồn vốn chủ sở hữu

- Vốn đầu tư của chủ sở hữu được ghi nhận theo số vốn thực góp của chủ sở hữu.
- Ghi nhận và trình bày cổ phiếu ngân quỹ

Cổ phiếu ngân quỹ được ghi nhận theo giá mua và được trình bày như một khoản giảm vốn chủ sở hữu trên bảng cân đối kế toán.

- Ghi nhận cổ tức

Cổ tức được ghi nhận là một khoản phải trả vào ngày công bố cổ tức.

- Nguyên tắc trích lập các quỹ dự trữ từ lợi nhuận sau thuế

Quỹ dự phòng tài chính được trích bằng 5% lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp, tuy nhiên không vượt 10% vốn điều lệ.

Quỹ đầu tư phát triển được trích bằng 10% lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

Quỹ khen thưởng, phúc lợi được trích bằng 15% lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp.

4.12. Nguyên tắc ghi nhận doanh thu

- Doanh thu bán hàng được xác định theo giá trị hợp lý của các khoản đã thu hoặc sẽ thu được. Trong hầu hết các trường hợp, doanh thu được ghi nhận khi chuyển giao cho người mua phần lớn rủi ro và lợi ích kinh tế gắn liền với quyền sở hữu hàng hóa.
- Doanh thu về cung cấp dịch vụ được ghi nhận khi kết quả của giao dịch đó được xác định một cách đáng tin cậy. Trường hợp giao dịch về cung cấp dịch vụ liên quan đến nhiều kỳ thì doanh thu được ghi nhận trong kỳ theo kết quả phân công việc hoàn thành vào ngày lập bảng cân đối kế toán của kỳ đó

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

4.13. Thuế thu nhập doanh nghiệp

- Nguyên tắc và phương pháp ghi nhận chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) hiện hành: Chi phí thuế TNDN hiện hành được xác định trên cơ sở thu nhập tính thuế và thuế suất thuế TNDN trong năm hiện hành.
- Ưu đãi, miễn giảm thuế:
 - + Theo Thông tư số 128/2003/TT-BTC ngày 22 tháng 12 năm 2003 và Thông tư số 88/2004/TT-BTC ngày 01 tháng 09 năm 2004 của Bộ Tài Chính, Trụ sở chính được miễn thuế 3 năm, kể từ khi có thu nhập chịu thuế (từ năm 2003) và giảm 50% số thuế phải nộp trong 7 năm tiếp theo với thuế suất ưu đãi là 15% trong 12 năm.
 - + Theo Thông tư số 130/2008/TT-BTC ngày 26 tháng 12 năm 2008 và Thông tư số 123/2012/TT-BTC ngày 27 tháng 07 năm 2012 của Bộ Tài Chính hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 14/2008/QH12 và hướng dẫn thi hành Nghị định số 124/2008/NĐ-CP ngày 11 tháng 12 năm 2008, Nghị định số 122/2011/NĐ-CP ngày 27 tháng 12 năm 2011 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, đối với phần thu nhập từ dự án đầu tư tại Chi nhánh tại Lô B_6A_CN, Khu Công nghiệp Mỹ Phước 3, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương áp dụng thuế suất 25%.
- Các báo cáo thuế của Công ty sẽ chịu sự kiểm tra của cơ quan thuế. Do việc áp dụng luật và các quy định về thuế đối với nhiều loại giao dịch khác nhau có thể được giải thích theo nhiều cách khác nhau, dẫn đến số thuế được trình bày trên báo cáo tài chính có thể bị thay đổi theo quyết định cuối cùng của cơ quan thuế.

4.14. Công cụ tài chính

- Ghi nhận ban đầu

Tài sản tài chính

Tại ngày ghi nhận ban đầu, tài sản tài chính được ghi nhận theo giá gốc cộng các chi phí giao dịch có liên quan trực tiếp đến việc mua sắm tài sản tài chính đó.

Tài sản tài chính của Công ty bao gồm tiền mặt, tiền gửi ngắn hạn, các khoản phải thu khách hàng và các khoản phải thu khác, các khoản cho vay và đầu tư dài hạn vào cổ phiếu chưa niêm yết.

Công nợ tài chính

Tại ngày ghi nhận ban đầu, công nợ tài chính được ghi nhận theo giá gốc trừ đi các chi phí giao dịch có liên quan trực tiếp đến việc phát hành công nợ tài chính đó.

Công nợ tài chính của Công ty bao gồm các khoản phải trả người bán, chi phí phải trả và phải trả khác, các khoản nợ và các khoản vay.

- Đánh giá lại sau lần ghi nhận ban đầu

Hiện tại, chưa có quy định về đánh giá lại công cụ tài chính sau ghi nhận ban đầu.

4.15. Các bên liên quan

Các bên được coi là liên quan nếu một bên có khả năng kiểm soát hoặc có ảnh hưởng đáng kể đối với bên kia trong việc ra quyết định tài chính và hoạt động.

4.16. Số liệu so sánh

Một vài số liệu so sánh đã được sắp xếp lại cho phù hợp với việc trình bày báo cáo tài chính của năm tài chính này.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

5. Thông tin bổ sung cho cho khoản mục trình bày trên bảng cân đối kế toán

5.1. Tiền và các khoản tương đương tiền

	Cuối năm	Đầu năm
Tiền mặt	38.189.183	9.381.329
Tiền gửi ngân hàng	12.656.724.167	34.665.487.456
Các khoản tương đương tiền	31.000.000.000	52.690.000.000
Tổng cộng	43.694.913.350	87.364.868.785

Các khoản tương đương tiền có chi tiết như sau:

	Cuối năm	Đầu năm
Tiền gửi tiết kiệm ngân hàng có kỳ hạn dưới 3 tháng	20.000.000.000	52.690.000.000
Khoản cho Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ vay có kỳ hạn dưới 3 tháng - Xem thêm mục 8	11.000.000.000	-
Tổng cộng	31.000.000.000	52.690.000.000

5.2. Các khoản phải thu ngắn hạn

	Cuối năm	Đầu năm
Phải thu khách hàng	156.448.185.807	127.305.290.078
Trả trước cho người bán	5.423.321.210	33.672.924.537
Các khoản phải thu khác	1.161.423.829	466.180.210
Cộng các khoản phải thu ngắn hạn	163.032.930.846	161.444.394.825
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(236.195.370)	(220.520.390)
Giá trị thuần của các khoản phải thu	162.796.735.476	161.223.874.435

Phải thu khách hàng là các khoản phải thu thương mại phát sinh trong điều kiện kinh doanh bình thường của Công ty - Xem thêm Phụ lục 1. Trong đó, khoản phải thu Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ với số tiền là 237.435.462 đồng - Xem thêm mục 8.

Giá trị các khoản phải thu đang được thế chấp tại ngân hàng là 80 tỷ đồng và 2.000.000 USD - Xem thêm mục 5.11.

5.3. Hàng tồn kho

	Cuối năm	Đầu năm
Nguyên liệu, vật liệu	74.663.487.164	68.171.102.743
Công cụ, dụng cụ	318.375.522	362.091.247
Chi phí sản xuất, kinh doanh dở dang	2.157.754.931	1.264.063.475
Thành phẩm	7.745.370.912	5.349.686.741
Cộng giá gốc hàng tồn kho	84.884.988.529	75.146.944.206
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	-	-
Giá trị thuần có thể thực hiện	84.884.988.529	75.146.944.206

Giá trị hàng tồn kho đang được thế chấp tại ngân hàng là 20 tỷ đồng và 2.000.000 USD - Xem thêm mục 5.11.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

5.4. Tăng, giảm tài sản cố định hữu hình

Khoản mục	Nhà cửa, vật kiến trúc	Máy móc, thiết bị	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	Thiết bị, dụng cụ quản lý	Tài sản cố định khác	Tổng cộng
Nguyên giá						
Số dư đầu năm	45.199.032.723	132.157.728.124	6.555.440.850	2.608.184.969	56.500.000	186.576.886.666
Mua trong năm	-	79.376.357.271	1.604.034.871	5.529.830.409	512.010.545	87.022.233.096
Đầu tư xây dựng cơ bản hoàn thành	97.193.799.154	-	-	-	-	97.193.799.154
Số dư cuối năm	142.392.831.877	211.534.085.395	8.159.475.721	8.138.015.378	568.510.545	370.792.918.916
Giá trị hao mòn lũy kế						
Số dư đầu năm	17.428.753.772	114.924.960.154	4.850.438.895	2.093.994.467	10.719.245	139.308.866.533
Khấu hao trong năm	3.217.731.609	19.837.413.241	1.271.209.045	944.646.784	78.148.749	25.349.149.428
Giảm khác	(253.119.754)	-	-	-	-	(253.119.754)
Số dư cuối năm	20.393.365.627	134.762.373.395	6.121.647.940	3.038.641.251	88.867.994	164.404.896.207
Giá trị còn lại						
Tại ngày đầu năm	27.770.278.951	17.232.767.970	1.705.001.955	514.190.502	45.780.755	47.268.020.133
Tại ngày cuối năm	121.999.466.250	76.771.712.000	2.037.827.781	5.099.374.127	479.642.551	206.388.022.709

▪ Nguyên giá của tài sản đã dùng để chấp cho các khoản vay là 175.385.080.000 đồng - Xem thêm mục 5.11 và mục 5.18.

▪ Nguyên giá của tài sản đã khấu hao hết nhưng vẫn còn sử dụng là 112.824.473.845 đồng.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

5.5. Tăng, giảm tài sản cố định thuê tài chính

Khoản mục	Máy móc, thiết bị
Nguyên giá	
Số dư đầu năm	-
Thuê tài chính trong năm	12.964.043.478
Số dư cuối năm	<u>12.964.043.478</u>
Giá trị hao mòn lũy kế	
Số dư đầu năm	-
Khấu hao trong năm	1.296.404.348
Số dư cuối năm	<u>1.296.404.348</u>
Giá trị còn lại	
Tại ngày đầu năm	-
Tại ngày cuối năm	<u>11.667.639.130</u>

5.6. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang

Là khoản chi phí triển khai bổ sung phần mềm tin học ERP chưa nghiệm thu đưa vào sử dụng.

5.7. Chi phí lãi vay được vốn hóa

Trong năm 2012, Công ty đã vốn hóa chi phí lãi vay với số tiền 6.290.999.155 đồng. Đây là chi phí lãi vay phát sinh từ các khoản vay ngân hàng để sử dụng cho việc xây dựng và đầu tư tại Chi nhánh tại Lô B_6A_CN, Khu Công nghiệp Mỹ Phước 3, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương.

5.8. Đầu tư dài hạn khác

Là khoản đầu tư góp vốn thành lập vào Công ty Cổ phần Phát Triển Đô Thị Tam Phước với số tiền là 4 tỷ đồng, tương đương 400.000 cổ phần tương ứng tỷ lệ góp vốn là 1%.

5.9. Chi phí trả trước dài hạn

	Cuối năm	Đầu năm
Chi phí thuê đất tại Lô B_6A_CN, Khu Công nghiệp Mỹ Phước 3, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương	28.878.878.021	19.214.066.896
Chi phí công cụ, dụng cụ chờ phân bổ	2.310.190.565	-
Chi phí sửa chữa nhà xưởng	361.764.616	409.011.928
Tổng cộng	<u>31.550.833.202</u>	<u>19.623.078.824</u>

5.10. Tài sản dài hạn khác

Chủ yếu là khoản đặt cọc 8% giá mua tài sản thuê tài chính với số tiền là 1.086.406.000 đồng.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

5.11. Vay ngắn hạn

	Cuối năm	Đầu năm
Vay ngân hàng	82.343.495.640	82.073.267.613
Vay Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ - Xem thêm mục 8	5.000.000.000	-
Vay dài hạn đến hạn trả	15.943.615.390	6.216.000.000
Nợ thuê tài chính đến hạn trả	1.711.973.765	-
Tổng cộng	104.999.084.795	88.289.267.613

Vay ngân hàng chủ yếu là các khoản vay chịu lãi suất từ 5%/năm đến 7,5%/năm. Các khoản vay này phải thế chấp bằng:

- Giá trị các khoản phải thu là 80 tỷ đồng và 2.000.000 USD - Xem thêm mục 5.2.
- Giá trị hàng tồn kho là 20 tỷ đồng và 2.000.000 USD - Xem thêm mục 5.3.
- Nguyên giá của tài sản cố định là 15.647.000.000 đồng - Xem thêm mục 5.4.

Vay dài hạn đến hạn trả - Xem thêm mục 5.18.

Nợ thuê tài chính đến hạn trả - Xem thêm mục 5.18 và mục 9.

5.12. Phải trả người bán

Phải trả người bán là khoản phải trả thương mại phát sinh trong điều kiện kinh doanh bình thường của Công ty - Xem thêm Phụ lục 1. Trong đó, khoản phải trả Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ với số tiền là 53.819.444 đồng - Xem thêm mục 8.

5.13. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước

	Cuối năm	Đầu năm
Thuế nhập khẩu	375.820.969	252.198.332
Thuế thu nhập cá nhân	1.143.844.874	549.167.154
Thuế thu nhập doanh nghiệp	1.116.275.889	1.724.373.686
Tổng cộng	2.635.941.732	2.525.739.172

5.14. Phải trả người lao động

Là khoản trích lương nhưng thực tế chưa chi.

5.15. Chi phí phải trả

	Cuối năm	Đầu năm
Chi phí thuê đất và phí quản lý	3.126.878.668	1.319.245.123
Chi phí vận chuyển	2.000.000.000	1.100.000.000
Chi phí gia công	479.025.635	-
Chi phí khác	983.790.028	254.915.973
Tổng cộng	6.589.694.331	2.674.161.096

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

5.16. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác

	Cuối năm	Đầu năm
Cổ tức phải trả	175.000	4.447.345.000
Thường Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát	160.548.300	268.732.545
Các khoản phải trả, phải nộp khác	17.597.001.238	230.937.496
Tổng cộng	17.757.724.538	4.947.015.041

Các khoản phải trả, phải nộp khác chủ yếu là khoản chênh lệch với số quyết toán của Kiểm toán xây dựng cơ bản phân giá trị tài sản công trình Chi nhánh tại Lô B_6A_CN, Khu Công nghiệp Mỹ Phước 3, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương với số tiền là 17.558.433.284 đồng.

5.17. Quỹ khen thưởng, phúc lợi

	Năm nay	Năm trước
Số dư đầu năm	10.167.287.214	7.559.078.366
Trích lập trong năm	9.409.154.478	8.508.979.944
Sử dụng trong năm	(5.113.183.046)	(5.900.771.096)
Số dư cuối năm	14.463.258.646	10.167.287.214

5.18. Vay và nợ dài hạn

	Cuối năm	Đầu năm
Vay ngân hàng	65.797.066.628	26.373.066.150
Nợ thuê tài chính	8.011.187.548	-
Tổng cộng	73.808.254.176	26.373.066.150

Vay dài hạn ngân hàng là các khoản vay có thời hạn từ 52 tháng đến 96 tháng với lãi suất được điều chỉnh theo từng thời kỳ. Số dư nợ gốc đến ngày 31 tháng 12 năm 2012 là 81.740.682.018 đồng, trong đó vay dài hạn đến hạn trả là 15.943.615.390 đồng - Xem thêm mục 5.11.

Các khoản vay này được thế chấp bằng:

- Nguyên giá của tài sản cố định là 159.738.080.000 đồng - Xem thêm mục 5.4.
- Quyền sử dụng đất tại Khu Công nghiệp Mỹ Phước, Huyện Bến Cát, Tỉnh Bình Dương được hình thành trong tương lai theo Hợp đồng thuê lại đất số 42/HDLD ngày 24 tháng 02 năm 2011 - Xem thêm mục 5.9.

Nợ thuê tài chính là các khoản thuê tài chính máy in Flexo Sunrise 3 màu với thời hạn 5 năm. Số dư nợ gốc đến ngày 31 tháng 12 năm 2012 là 9.723.161.313 đồng, trong đó nợ thuê tài chính đến hạn trả là 1.711.973.765 đồng - Xem thêm mục 5.11.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

5.19. Vốn chủ sở hữu								
5.19.1. Biến động của Vốn chủ sở hữu								
	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	Thặng dư vốn cổ phần	Cổ phiếu quỹ	Quỹ đầu tư phát triển	Quỹ dự phòng tài chính	Lợi nhuận chưa phân phối	Tổng cộng	
Số dư đầu năm trước	39.000.000.000	20.108.510	(408.640.209)	11.098.762.628	3.900.000.000	26.329.735.854	79.939.966.783	
Lợi nhuận trong năm trước	-	-	-	-	-	53.861.627.266	53.861.627.266	
Tăng do phát hành thêm	29.842.890.000	14.920.345.000	-	-	-	-	44.763.235.000	
Tăng do phát hành cổ phiếu thường	20.347.010.000	-	-	-	-	-	20.347.010.000	
Tăng khác	-	-	-	-	-	1.173.280.545	1.173.280.545	
Trích quỹ	-	-	-	5.386.162.727	2.693.081.363	-	8.079.244.090	
Giảm do phát hành cổ phiếu thường	-	-	-	(11.098.762.628)	(3.900.000.000)	(5.348.247.372)	(20.347.010.000)	
Giảm trong năm trước	-	-	-	-	-	(28.163.030.287)	(28.163.030.287)	
Số dư đầu năm nay	89.189.900.000	14.940.453.510	(408.640.209)	5.386.162.727	2.693.081.363	47.853.366.006	159.654.323.397	
Lợi nhuận trong năm nay	-	-	-	-	-	59.997.248.847	59.997.248.847	
Tăng khác	-	-	-	-	-	234.135.772	234.135.772	
Trích quỹ	-	-	-	5.962.761.958	2.981.380.979	-	8.944.142.937	
Giảm trong năm nay	-	-	-	-	-	(37.337.360.899)	(37.337.360.899)	
Số dư cuối năm nay	89.189.900.000	14.940.453.510	(408.640.209)	11.348.924.685	5.674.462.342	70.747.389.726	191.492.490.054	

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

5.19.2. Chi tiết vốn đầu tư của chủ sở hữu

	Cuối năm		Đầu năm	
	Giá trị	Tỷ lệ	Giá trị	Tỷ lệ
Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai	47.780.510.000	54%	47.780.510.000	54%
Các cổ đông khác	41.409.390.000	46%	41.409.390.000	46%
Tổng cộng	89.189.900.000	100%	89.189.900.000	100%

Đến thời điểm 31 tháng 12 năm 2012, các cổ đông Công ty đã góp đủ 100% vốn điều lệ theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.

5.19.3. Cổ tức

	Năm nay	Năm trước
Cổ tức đã chi trả trong năm:	22.236.550.000	11.627.100.000
+ Cổ tức năm 2010	-	5.813.550.000
+ Cổ tức năm 2011	4.447.170.000	5.813.550.000
+ Cổ tức năm 2012	17.789.380.000	-

Căn cứ vào Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên lần IX năm 2011 ngày 02 tháng 03 năm 2012:

- Cổ tức năm 2011 là 15%. Trong năm 2011, Công ty đã tạm chi cổ tức đợt 1 với tỷ lệ là 10%. Số cổ tức năm 2011 còn lại được chi trả trong quý 1 năm 2012.
- Cổ tức năm 2012 dự kiến được chia với tỷ lệ từ 15%/mệnh giá cổ phần trở lên. Trong năm 2012, Công ty đã chi trả cổ tức là 20%/mệnh giá cổ phần.

5.19.4. Cổ phần

	Cuối năm	Đầu năm
▪ Số lượng cổ phần phổ thông đăng ký phát hành	8.918.990	8.918.990
▪ Số lượng cổ phần phổ thông đã bán ra công chúng	8.918.990	8.918.990
▪ Số lượng cổ phần phổ thông được mua lại	24.300	24.300
▪ Số lượng cổ phần phổ thông đang lưu hành	8.894.690	8.894.690
▪ Mệnh giá cổ phần đang lưu hành: 10.000 đồng/cổ phần.		

5.19.5. Lãi cơ bản trên cổ phần

	Năm nay	Năm trước
Lãi sau thuế của cổ đông Công ty	59.997.248.847	53.861.627.266
Số cổ phần lưu hành bình quân trong kỳ	8.894.690	5.445.463
Lãi cơ bản trên cổ phần (EPS)	6.745	9.891

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

5.19.6. Phân phối lợi nhuận

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận chưa phân phối đầu năm	47.853.366.006	26.329.735.854
Lợi nhuận sau thuế trong năm	59.997.248.847	53.861.627.266
Tăng khác	234.135.772	1.173.280.545
Trích lập Quỹ đầu tư phát triển	(5.962.761.958)	(5.386.162.727)
Trích lập Quỹ dự phòng tài chính	(2.981.380.979)	(2.693.081.363)
Trích lập Quỹ khen thưởng, phúc lợi	(8.944.142.937)	(8.079.244.090)
Trích lập Quỹ khen thưởng Ban điều hành	(465.011.541)	(429.735.854)
Chia cổ tức	(17.789.380.000)	(10.260.895.000)
Thù lao Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát	(1.192.552.392)	(1.077.232.545)
Phát hành cổ phiếu thưởng	-	(5.348.247.372)
Giảm khác	<u>(2.131.092)</u>	<u>(236.678.708)</u>
Lợi nhuận chưa phân phối cuối năm	<u>70.747.389.726</u>	<u>47.853.366.006</u>

Tăng khác trong năm nay là khoản điều chỉnh theo Biên bản kiểm tra thuế năm 2011 ngày 30 tháng 10 năm 2012 của Tổng Cục Thuế.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

6. Thông tin bổ sung cho các khoản mục trình bày trong báo cáo kết quả kinh doanh

6.1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán sản phẩm Carton	680.557.059.750	548.565.517.722
Doanh thu bán sản phẩm Offsets	143.869.289.580	128.918.917.905
Doanh thu bán hàng khác	27.336.622.501	17.401.931.800
Các khoản giảm trừ doanh thu	(13.985.280)	-
Doanh thu thuần	851.748.986.551	694.886.367.427

Trong đó, doanh thu bán sản phẩm cho Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ với số tiền là 9.655.163.345 đồng - Xem thêm mục 8.

6.2. Giá vốn hàng bán

Chủ yếu là giá vốn thành phẩm đã bán.

6.3. Doanh thu hoạt động tài chính

	Năm nay	Năm trước
Lãi tiền gửi ngân hàng	6.221.550.910	3.296.252.152
Lãi cho Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ vay - Xem thêm mục 8	281.212.500	-
Lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	206.585.514	628.723.011
Lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	369.629.269	1.088.378.716
Khác	32.646.674	-
Tổng cộng	7.111.624.867	5.013.353.879

6.4. Chi phí tài chính

	Năm nay	Năm trước
Chi phí lãi vay ngân hàng	8.152.272.231	6.967.059.772
Chi phí lãi vay Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ - Xem thêm mục 8	199.652.777	-
Lỗ chênh lệch tỷ giá đã thực hiện	591.389.178	11.480.617.713
Tổng cộng	8.943.314.186	18.447.677.485

6.5. Chi phí bán hàng

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên bán hàng	18.180.708.866	12.553.749.066
Chi phí dịch vụ mua ngoài	19.972.996.441	14.350.292.840
Chi phí bằng tiền khác	488.470.545	196.332.547
Tổng cộng	38.642.175.852	27.100.374.453

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

6.6. Chi phí quản lý doanh nghiệp

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nhân viên quản lý	9.573.565.917	7.648.873.395
Chi phí đồ dùng văn phòng	628.770.719	463.793.945
Chi phí khấu hao tài sản cố định	943.537.425	1.045.607.252
Thuế, phí, lệ phí	125.349.730	63.586.168
Chi phí dự phòng	15.674.980	(98.187.242)
Chi phí dịch vụ mua ngoài	790.135.551	790.281.965
Chi phí bằng tiền khác	5.906.671.035	5.143.839.189
Tổng cộng	17.983.705.357	15.057.794.672

6.7. Thu nhập khác

	Năm nay	Năm trước
Thu từ bán phế liệu	563.650.504	507.918.225
Thu bồi thường	137.368.586	190.656.560
Hoàn nhập số dư quỹ dự phòng trợ cấp mất việc làm	374.255.645	-
Thu nhập khác	146.770.968	128.981.467
Tổng cộng	1.222.045.703	827.556.252

6.8. Chi phí thuế TNDN hiện hành

	Năm nay	Năm trước
Lợi nhuận kế toán trước thuế trong năm	65.225.106.042	58.796.406.216
Cộng các khoản điều chỉnh tăng	2.150.585.234	3.413.302.909
Trừ các khoản điều chỉnh giảm	(24.839.735)	-
Trừ thu nhập khác chịu thuế suất 25%	(1.008.819.025)	(1.537.432.944)
Thu nhập tính thuế từ hoạt động kinh doanh chính	66.342.032.516	60.672.276.181
Thuế suất thuế TNDN hiện hành	15%	15%
Chi phí thuế TNDN từ hoạt động kinh doanh chính	9.951.304.877	9.100.841.427
Trừ thuế TNDN được giảm (50%)	(4.975.652.439)	(4.550.420.714)
Cộng chi phí thuế TNDN từ thu nhập khác	252.204.756	384.358.236
Chi phí thuế TNDN phải nộp trong năm	5.227.857.195	4.934.778.950

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

Các khoản điều chỉnh tăng thu nhập chịu thuế chủ yếu là các khoản mục theo quy định của Luật thuế TNDN không được xem là chi phí được trừ khi tính thuế như:

- Khoản chi thực tế phát sinh không liên quan đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp.
- Khoản chi không có đủ hóa đơn, chứng từ hợp pháp theo quy định của pháp luật.
- Lỗi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện các khoản phải thu có gốc ngoại tệ.

Các khoản điều chỉnh giảm thu nhập chịu thuế là lãi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện các khoản tiền có gốc ngoại tệ.

6.9. Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

	Năm nay	Năm trước
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	603.183.943.051	498.828.488.703
Chi phí nhân công	93.779.682.283	68.800.756.837
Chi phí khấu hao tài sản cố định	26.657.924.418	16.999.056.451
Chi phí dự phòng	15.674.980	(98.187.242)
Chi phí dịch vụ mua ngoài	37.913.599.840	29.642.788.642
Chi phí bằng tiền khác	17.996.552.734	12.420.327.426
Tổng cộng	779.547.377.306	626.593.230.817

7. Báo cáo bộ phận

Theo đánh giá của Giám đốc Công ty, rủi ro và tỷ suất sinh lời của Công ty không bị tác động về những khác biệt về sản phẩm mà Công ty sản xuất, hoặc do Công ty hoạt động tại nhiều khu vực địa lý khác nhau. Cụ thể như sau:

- Bộ phận theo lĩnh vực kinh doanh: Hoạt động của Công ty hoàn toàn là sản xuất giấy; bán buôn nguyên vật liệu sản xuất bao bì và giấy nên không có sự khác nhau về rủi ro và lợi ích kinh tế theo lĩnh vực sản xuất kinh doanh.
- Bộ phận theo khu vực địa lý: Trong năm 2012, doanh thu phát sinh từ bộ phận là trụ sở văn phòng Công ty tại Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam chiếm tỷ trọng 98,7% tổng doanh thu toàn Công ty. Theo đánh giá của Giám đốc Công ty, không có sự khác biệt đáng kể về môi trường kinh tế mà có thể ảnh hưởng đến rủi ro và lợi ích kinh tế của các bộ phận theo khu vực địa lý.

Do vậy, Công ty không có báo cáo bộ phận theo lĩnh vực sản xuất kinh doanh và khu vực địa lý.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

8. Thông tin về các bên có liên quan

- Theo quy định của Chuẩn mực kế toán Việt Nam, các bên sau đây được xem là các bên có liên quan với Công ty:

<u>Các bên liên quan</u>	<u>Mối quan hệ</u>
Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai	Công ty mẹ
Ông Lê Quốc Tuyên	Giám đốc

- Tại ngày lập bảng cân đối kế toán, số dư phải thu, phải trả với Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ như sau:

	Cuối năm	Đầu năm
Cho vay - Xem thêm mục 5.1	11.000.000.000	-
Phải thu - Xem thêm mục 5.2	237.435.462	646.480.461
Vay - Xem thêm mục 5.11	(5.000.000.000)	-
Phải trả - Xem thêm mục 5.12	(53.819.444)	(136.488.000)

- Bản chất các giao dịch quan trọng và giá trị giao dịch trong năm với Tổng Công ty Công Nghiệp Thực Phẩm Đồng Nai - Công ty mẹ như sau:

	Năm nay	Năm trước
Doanh thu bán hàng - Xem thêm mục 6.1	9.655.163.345	9.157.974.367
Lãi cho vay - Xem thêm mục 6.3	281.212.500	-
Lãi vay - Xem thêm mục 6.4	(199.652.777)	-
Thu hộ	-	136.488.000

- Thù lao Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát và thu nhập của Giám đốc:

	Năm nay	Năm trước
Thù lao Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát	1.192.552.392	1.072.989.918
Thu nhập của Giám đốc	897.224.904	828.622.161
Tổng cộng	2.089.777.296	1.901.612.079

9. Các nghĩa vụ theo hợp đồng thuê tài chính

Công ty đang đang thuê máy in Flexo Sunrise 3 màu với thời gian sử dụng ước tính theo hợp đồng thuê tài chính với thời hạn 5 năm. Các khoản nợ thuê tài chính tối thiểu phải trả trong tương lai được chi tiết như sau:

	Cuối năm	Đầu năm
Từ 1 năm trở xuống - Xem thêm mục 5.11	1.711.973.765	-
Trên 1 năm đến 5 năm - Xem thêm mục 5.18	8.011.187.548	-
Tổng cộng	9.723.161.313	-

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

10. Công cụ tài chính

▪ Quản lý rủi ro vốn

Công ty quản lý nguồn vốn nhằm đảm bảo rằng Công ty có thể vừa hoạt động liên tục vừa tối đa hóa lợi ích của các cổ đông thông qua tối ưu hóa số dư nguồn vốn và công nợ.

Cấu trúc vốn của Công ty gồm có các khoản nợ thuần, phần vốn thuộc sở hữu của các cổ đông (bao gồm vốn góp, các quỹ dự trữ và lợi nhuận sau thuế chưa phân phối).

▪ Các chính sách kế toán chủ yếu

Chi tiết các chính sách kế toán chủ yếu và các phương pháp kế toán mà Công ty áp dụng đối với từng loại tài sản tài chính và công nợ tài chính được trình bày tại Thuyết minh số 4.14.

▪ Các loại công cụ tài chính

	Giá trị ghi sổ	
	31/12/2012	01/01/2012
Tài sản tài chính		
Tiền và các khoản tương đương tiền	43.694.913.350	87.364.868.785
Phải thu khách hàng và phải thu khác	156.474.051.816	127.267.442.178
Đầu tư dài hạn	4.000.000.000	4.000.000.000
Tài sản tài chính khác	1.096.006.000	1.086.406.000
Tổng cộng	205.264.971.166	219.718.716.963
Công nợ tài chính		
Các khoản vay	178.807.338.971	114.662.333.763
Phải trả người bán và phải trả khác	107.439.533.963	120.676.425.147
Chi phí phải trả	6.589.694.331	2.674.161.096
Tổng cộng	292.836.567.265	238.012.920.006

Công ty chưa đánh giá giá trị hợp lý của tài sản tài chính và công nợ tài chính tại ngày kết thúc niên độ kế toán do Thông tư 210/2009/TT-BTC, ngày 06 tháng 11 năm 2009 (Thông tư 210) cũng như các quy định hiện hành chưa có những hướng dẫn cụ thể về việc xác định giá trị hợp lý của các tài sản tài chính và công nợ tài chính. Thông tư 210 yêu cầu áp dụng Chuẩn mực báo cáo tài chính Quốc tế về việc trình bày báo cáo tài chính và thuyết minh thông tin đối với công cụ tài chính nhưng không đưa ra hướng dẫn tương đương để cho việc đánh giá và ghi nhận công cụ tài chính bao gồm cả áp dụng giá trị hợp lý, nhằm phù hợp với Chuẩn mực báo cáo tài chính Quốc tế.

▪ Mục tiêu quản lý rủi ro tài chính

Rủi ro tài chính bao gồm rủi ro thị trường (bao gồm rủi ro tỷ giá, rủi ro lãi suất và rủi ro về giá), rủi ro tín dụng, rủi ro thanh khoản và rủi ro lãi suất của dòng tiền. Công ty chưa thực hiện các biện pháp phòng ngừa các rủi ro này do thiếu thị trường mua các công cụ tài chính này.

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

▪ Rủi ro thị trường

Hoạt động kinh doanh của Công ty sẽ chủ yếu chịu rủi ro khi có sự thay đổi về tỷ giá hối đoái và lãi suất.

Công ty chưa thực hiện các biện pháp phòng ngừa rủi ro này do thiếu thị trường mua các công cụ tài chính.

Quản lý rủi ro tỷ giá

Công ty đã thực hiện một số các giao dịch có gốc ngoại tệ, theo đó, Công ty sẽ chịu rủi ro khi có biến động về tỷ giá. Công ty chưa thực hiện biện pháp đảm bảo rủi ro do thiếu thị trường mua các công cụ tài chính này.

Giá trị ghi sổ của các tài sản bằng tiền và công nợ phải trả có gốc bằng ngoại tệ tại thời điểm cuối năm như sau:

	Công nợ		Tài sản	
	31/12/2012	01/01/2012	31/12/2012	01/01/2012
<i>Đô la Mỹ (USD)</i>	5.321.735,66	7.575.324,72	228.593,16	1.044.821,95
<i>Euro (EUR)</i>	-	-	949,84	949,84

Quản lý rủi ro lãi suất

Công ty chịu rủi ro trọng yếu về lãi suất phát sinh từ các khoản vay chịu lãi suất đã được ký kết. Công ty chịu rủi ro lãi suất khi Công ty vay vốn với lãi suất thả nổi và lãi suất cố định. Rủi ro này được Công ty quản lý bằng cách duy trì một tỷ lệ hợp lý giữa các khoản vay với lãi suất cố định và các khoản vay với lãi suất thả nổi.

Quản lý rủi ro về giá

Công ty chịu rủi ro về giá của công cụ vốn phát sinh từ các khoản đầu tư vào công cụ vốn. Các khoản đầu tư vào công cụ vốn được nắm giữ không phải cho mục đích kinh doanh mà cho mục đích chiến lược lâu dài. Công ty không có ý định bán các khoản đầu tư này.

▪ Rủi ro tín dụng

Rủi ro tín dụng xảy ra khi một khách hàng hoặc đối tác không đáp ứng được các nghĩa vụ trong hợp đồng dẫn đến các tổn thất tài chính cho Công ty. Công ty có chính sách tín dụng phù hợp và thường xuyên theo dõi tình hình để đánh giá xem Công ty có chịu rủi ro tín dụng hay không. Công ty không có bất kỳ rủi ro tín dụng trọng yếu nào với các khách hàng hoặc đối tác bởi vì các khoản phải thu đến từ một số lượng lớn khách hàng hoạt động trong nhiều ngành khác nhau và phân bố ở các khu vực địa lý khác nhau.

▪ Quản lý rủi ro thanh khoản

Mục đích quản lý rủi ro thanh khoản nhằm đảm bảo đủ nguồn vốn để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính hiện tại và trong tương lai. Tính thanh khoản cũng được Công ty quản lý nhằm đảm bảo rằng mức chênh lệch cao hơn giữa công nợ đến hạn và tài sản đến hạn trong kỳ được duy trì ở mức có thể được kiểm soát mà Công ty tin rằng có thể tạo ra một khoản vốn tương ứng trong kỳ đó. Chính sách của Công ty là theo dõi thường xuyên các yêu cầu về thanh khoản hiện tại và dự kiến trong tương lai nhằm đảm bảo rằng Công ty duy trì đủ nguồn tiền từ tiền mặt, các khoản vay và vốn mà các chủ sở hữu cam kết góp nhằm đáp ứng các yêu cầu về tính thanh khoản trong ngắn hạn và dài hạn hơn.

Bảng dưới đây trình bày chi tiết các mức đáo hạn còn lại theo hợp đồng đối với công nợ tài chính phi phái sinh và thời hạn thanh toán như đã được thỏa thuận. Bảng dưới đây được trình bày dựa trên dòng tiền chưa chiết khấu của công nợ tài chính tính theo ngày đáo hạn sớm nhất mà Công ty phải trả. Ngày đáo hạn theo hợp đồng được dựa trên ngày sớm nhất mà Công ty phải trả.

Báo cáo thường niên SOVI 2012

THUYẾT MINH BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012

31/12/2012	Dưới 1 năm	Từ 1 - 10 năm	Tổng cộng
Phải trả người bán và phải trả khác	107.439.533.963	-	107.439.533.963
Chi phí phải trả	6.589.694.331	-	6.589.694.331
Các khoản vay	104.999.084.795	73.808.254.176	178.807.338.971

01/01/2012	Dưới 1 năm	Từ 1 - 10 năm	Tổng cộng
Phải trả người bán và phải trả khác	120.676.425.147	-	120.676.425.147
Chi phí phải trả	2.674.161.096	-	2.674.161.096
Các khoản vay	88.289.267.613	26.373.066.150	114.662.333.763

Ban Giám đốc đánh giá mức tập trung rủi ro thanh khoản là thấp. Ban Giám đốc tin tưởng rằng Công ty có thể tạo ra đủ nguồn tiền để đáp ứng các nghĩa vụ tài chính khi đến hạn.

Bảng sau đây trình bày chi tiết mức đáo hạn cho tài sản tài chính phi phái sinh. Bảng này được lập trên cơ sở mức đáo hạn theo hợp đồng chưa chiết khấu của tài sản tài chính gồm lãi từ các tài sản đó, nếu có. Việc trình bày thông tin tài sản tài chính phi phái sinh là cần thiết để hiểu được việc quản lý rủi ro thanh khoản của Công ty vì tính thanh khoản được quản lý trên cơ sở công nợ và tài sản thuần.

31/12/2012	Dưới 1 năm	Từ 1 - 10 năm	Tổng cộng
Phải thu khách hàng và phải thu khác	156.474.051.816	-	156.474.051.816
Đầu tư dài hạn	-	4.000.000.000	4.000.000.000
Tài sản tài chính khác	9.600.000	1.086.406.000	1.096.006.000

01/01/2012	Dưới 1 năm	Từ 1 - 10 năm	Tổng cộng
Phải thu khách hàng và phải thu khác	127.267.442.178	-	127.267.442.178
Đầu tư dài hạn	-	4.000.000.000	4.000.000.000
Tài sản tài chính khác	-	1.086.406.000	1.086.406.000

10. Các sự kiện xảy ra ngày kể thết năm tài chính

Không có các sự kiện quan trọng xảy ra sau ngày kết thúc năm tài chính đến ngày phát hành báo cáo tài chính.

11. Phê duyệt phát hành báo cáo tài chính

Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2012 đã được Giám đốc Công ty phê duyệt và phát hành vào ngày 28 tháng 02 năm 2013.

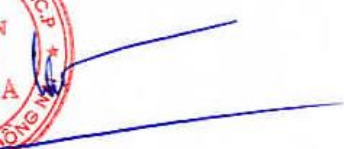
Đồng Nai, ngày 28 tháng 02 năm 2013

TRƯỞNG BP. TÀI CHÍNH KẾ TOÁN

GIÁM ĐỐC


NGUYỄN HOÀNG




LÊ QUỐC TUYÊN

Phụ lục 1: Chi tiết số dư các khoản công nợ
tại thời điểm 31 tháng 12 năm 2012

1. Phải thu khách hàng:

	Số tiền
Công ty Liên Doanh Unilever Việt Nam	45.353.449.406
Công ty Frieslandcampina Việt Nam	16.094.909.192
Công ty Pepsico Việt Nam	6.995.701.194
Công ty Cổ phần Thực Phẩm Và Nước Giải Khát Dona Newtower	3.515.868.422
Công ty TNHH NGK Coca Cola Việt Nam - Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh	3.496.611.083
Công ty Cổ phần Hữu Hạn Vedan	3.408.645.458
Công ty Cổ phần Công Nghiệp Masan	2.732.473.073
Công ty Cổ phần Bột Giặt Net	2.502.430.607
Công ty TNHH Mainetti Việt Nam	2.417.619.878
Khác	69.930.477.494
Cộng	<u>156.448.185.807</u>

2. Phải trả người bán:

	Số tiền
Công ty TNHH Xưởng Giấy Chánh Dương	50.205.120.222
Công ty Cổ phần Giấy An Bình	14.840.197.790
Công ty TNHH Hiang Seng Fibre Container	8.112.924.851
Công ty TNHH Hsieh Hsu Machinery	5.143.162.180
Tập đoàn Hanwha	4.979.699.037
Công ty TNHH Giấy Bình Chiểu	2.389.330.130
Công ty TNHH Sakata Inx Việt Nam	2.383.114.800
Công ty TNHH Chuen Huah Chemical	1.676.654.000
Khác	17.709.330.953
Cộng	<u>107.439.533.963</u>

Xác nhận của người đại diện theo pháp luật của Công ty



LÊ QUỐC TUYẾN