

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

saplastic

2013

MỤC LỤC

00 THÔNGIỆP CHỦ TỊCH HĐQT

01 GIỚI THIỆU CÔNG TY

11 TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

23 BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

33 BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

36 QUẢN TRỊ CÔNG TY

45 VĂN HÓA DOANH NGHIỆP VÀ TRÁCH NHIỆM
CỘNG ĐỒNG

47 BÁO CÁO TÀI CHÍNH

THÔNGIỆP

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa Quý cổ đông, các Nhà đầu tư, Đối tác, Quý khách hàng cùng Toàn thể Cán bộ công nhân viên Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn

Năm 2013, nền kinh tế Việt Nam vẫn chưa thực sự phục hồi do nền kinh tế thế giới còn nhiều bất ổn. Nhiều bất cập chưa được giải quyết gây áp lực lớn cho doanh nghiệp: Hàng tồn kho ở mức cao, sức mua yếu, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng ở mức đáng lo ngại, nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp sản xuất, dừng hoạt động hoặc giải thể... tác động không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp khiến cho các doanh nghiệp lâm vào tình trạng khó khăn và Saplastic cũng không nằm ngoài sự ảnh hưởng đó. Bên cạnh đó, sự cạnh tranh trong ngành ngày càng diễn ra gay gắt hơn do ngành Bao bì Nhựa mềm cao cấp - Bao bì Màng ghép Phức hợp đã phát triển mở rộng từ nước ngoài du nhập vào thị trường Việt Nam, đối thủ cạnh tranh không chỉ các doanh nghiệp trong nước mà còn cả doanh nghiệp nước ngoài, động thái là các nhà đầu tư nước ngoài đã bắt đầu xây dựng các nhà máy sản xuất Bao bì tại Việt Nam. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty, đòi hỏi Công ty phải luôn đổi mới đầu tư mở rộng quy mô sản xuất để theo đà cạnh tranh về công nghệ và thị phần.

Đối mặt với những khó khăn đó, Hội đồng quản trị cùng với Ban điều hành đã có nhiều định hướng chiến lược sáng suốt kịp thời và đề ra những biện pháp hiệu quả để đưa Công ty vượt qua thử thách. Nhờ vào sự tin tưởng của khách hàng cùng với sự phấn đấu không ngừng của cán bộ công nhân viên, tập thể Saplastic đã đạt được những thành quả đáng kể. Doanh thu thuần năm 2013 đạt 571,79 tỷ đồng, vượt 19,12% kế hoạch và bằng 126,96% cùng kỳ năm 2012, thu nhập bình quân của người lao động năm 2013 đạt 7.720.000 đồng/người/tháng bằng 106,59% so với năm 2012.

Tuy chỉ tiêu doanh thu thuần đạt vượt kế hoạch nhưng lợi nhuận trước thuế đạt 14,24 tỷ đồng bằng 95,59% kế hoạch và bằng 116,51% so với cùng kỳ năm trước; lợi nhuận sau thuế đạt 10,56 tỷ đồng bằng 94,26% kế hoạch và bằng 93,46% so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân chủ yếu do các biến động bất lợi từ môi trường kinh doanh, điển hình là việc huy động vốn vay và biến động giá cả nguyên vật liệu. Dù vậy, những kết quả này là thành tích không nhỏ, ghi nhận một năm hoạt động thành công của Saplastic. Với đà phát triển này, tôi tin rằng trong tương lai, tập thể Saplastic sẽ vượt qua được những khó khăn hiện thời và phát triển ngày một vững mạnh.

Thay mặt Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và toàn thể cán bộ nhân viên của Công ty Cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn, tôi xin được gửi lời cảm ơn sâu sắc nhất đến các cơ quan ban ngành, sự tin tưởng và ủng hộ của quý cổ đông và các nhà đầu tư. Đặc biệt, tôi xin gửi lời tri ân sâu sắc đến toàn thể cán bộ công nhân viên, những người đã gắn bó, đoàn kết và đồng hành trên mọi bước đường phát triển của Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn.

Trân trọng kính chào!

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



DUƠNG THỊ THU HƯƠNG



GIỚI THIỆU CÔNG TY

Thông tin khái quát 02

Quá trình hình thành và phát triển 03

Ngành nghề và địa bàn kinh doanh 06

Sơ đồ tổ chức 07

Định hướng phát triển 08

Rủi ro 09

GIỚI THIỆU CÔNG TY

THÔNG TIN KHÁI QUÁT



- ✧ **Tên giao dịch:** SAPLASTIC.JSC
- ✧ **Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp** số 0302272627 đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 15/04/2013 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp.
- ✧ **Vốn điều lệ:** 124.999.900.000 VNĐ
- ✧ **Vốn đầu tư của chủ sở hữu:** 124.999.900.000 VNĐ
- ✧ **Người đại diện theo pháp luật:**
Ông Dương Quốc Thái – Tổng Giám đốc
- ✧ **Website:** www.saplastic.com.vn
- ✧ **Mã cổ phiếu:** SPP
- ✧ **Niên yết tại:** Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội

✧ **Trụ sở chính**

Địa chỉ: Lô II-2B, Cụm V, Nhóm CN II, Đường số 10, KCN Tân Bình, Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú, TP.HCM, Việt Nam

Số điện thoại: 08 38162765/ 08 38162766/ 08 38162767

Fax: 08 381552627

✧ **Chi nhánh CTCP Bao bì Nhựa Sài Gòn – Chi nhánh tại Hà Nội**

Địa chỉ: Số 9-K1, phố Nguyễn An Ninh, Phường Tương Mai, Quận Hoàng Mai, TP.Hà Nội, Việt Nam.

QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH

2001

Công ty Cổ phần Bao Bì Nhựa Sài Gòn tiền thân là Công ty TNHH Bao Bì Nhựa Sài Gòn được Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp giấy phép vào ngày 16 tháng 04 năm 2001, dưới sự điều hành của Ban Giám đốc là những cán bộ chủ chốt có tâm huyết với công nghệ, có kinh nghiệm trong ngành bao bì nhựa màng ghép phức hợp và có trình độ quản lý giỏi được đào tạo bài bản..

Tháng 07/2001: Saplastic đặt viên gạch đầu tiên khởi công công trình xây dựng nhà máy trên nền đất 5.208m² tọa lạc tại Khu công nghiệp Tân Bình

2003

Qua hơn 2 năm xây dựng nhà máy đến tháng 02/2003 công trình xây dựng nhà máy hoàn thành và đưa vào sử dụng, cùng lúc với việc nhập đàn máy in và Ghép tự động hiện đại, bắt đầu cho việc chính thức sản xuất kinh doanh của Saplastic.

Sản phẩm đầu tay được nghiên cứu công nghệ thành công với các sản phẩm bao bì nhựa mềm màng ghép phức hợp và được khách hàng chấp nhận. Lúc khởi đầu này, khách hàng đã dần biết đến sản phẩm của Saplastic

2004

Công ty đã dần chiếm được ưu thế trên thị trường, đã có được một số khách hàng thân thiết và doanh số năm 2004 cũng tăng đáng kể.

2005

Năm 2005 là năm Công ty nhảy vọt về doanh số tăng gấp hơn 02 lần so với năm 2004. Sản phẩm của Công ty được nhiều khách hàng khó tính chấp nhận như Vinacafé, Acecook, Nestlé. Đặc biệt Công ty nghiên cứu và sản xuất thành công mặt hàng túi nhỏ của Vinacafé, mặt hàng này trước đây chưa có Công ty trong nước nào sản xuất được, Vinacafé phải đặt hàng ở Singapore. Trong năm 2005 này, Công ty Vinacafé đã chuyển một phần đơn hàng đặt ở Singapore chuyển sang đặt hàng tại Saplastic

2006

Tháng 01/2006: Công ty đã vinh dự đón nhận 2 chứng chỉ hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001 : 2000 và hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 : 2004 của tổ chức chứng nhận TUV của Cộng hòa Liên bang Đức. Đây là một thành quả lớn và cũng là cột mốc quan trọng, đánh dấu sự phát triển vượt bậc của Công ty

2007

Công ty đã chính thức chuyển đổi thành Công ty Cổ phần, và cũng trong năm này, Công ty đã phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho hai cổ đông chiến lược là Vietnam Holding và Công ty chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển. Cũng trong năm 2007, Viện tiêu chuẩn Anh (BSI) tái chứng nhận ISO 9001:2000 và ISO 14001:2004

VÀ PHÁT TRIỂN

2008

Cổ phiếu của Công ty đã chính thức được niêm yết tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội.

2009

Công ty đã phát hành thành công đợt tăng vốn Điều lệ từ 35 tỷ đồng lên 60 tỷ đồng thông qua việc phát hành thêm 2.500.000 cổ phần phổ thông theo hình thức phát hành riêng lẻ

2010

Công ty đã phát hành cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 2:1 để tăng vốn Điều lệ từ 60 tỷ đồng lên 90 tỷ đồng.

2011

Công ty đã phát hành thành công 3.500.000 cổ phiếu tăng vốn Điều lệ từ 90 tỷ đồng lên 125 tỷ đồng để bổ sung vốn kinh doanh. Đồng thời trong năm 2011 Công ty chính thức hoàn thiện Hệ thống phòng thử nghiệm đạt tiêu chuẩn quốc tế được công nhận.

Đặc biệt, ngày 09 tháng 12 năm 2011 Công ty đã tổ chức thành công Lễ Kỷ niệm 10 năm thành lập Công ty với sự có mặt của rất đông quan khách và CB - CNV. Và cũng là ngày Công ty được vinh dự đón nhận Huân chương Lao động Hạng III do Chủ tịch Nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam trao tặng

2012

Vị thế và thương hiệu của Công ty đã có chỗ đứng trên thương trường. Đặc biệt, năm 2012 là một năm mà Công ty đã đạt được rất nhiều thành tích và đã được nhiều tổ chức chứng nhận và đang ngày càng được phát huy, nhiều khách hàng chưa có hợp đồng mua bán với Công ty nhưng cũng đã có mối quan hệ rất trân trọng.

2013

Đây là một năm khó khăn về vốn kinh doanh, mặc dù vậy trong tình hình khó khăn nhưng Khối sản xuất kỹ thuật đã khai sinh ra dòng sản phẩm đặc thù có giá bán tốt và biên lợi nhuận cao là: Túi đun quá nhiệt (retort bag) cho các khách hàng Vifon, Masan; Màng nắp cốc sữa chua (Lidding cup) cho Mộc Châu, Quốc Tế và đặc biệt là Vinamilk. Sự tiến triển trong quá trình đặt hàng từ Vinamilk, Nestlé, Unilever mang đến doanh thu và đẳng cấp chất lượng cao cho thương hiệu Saplastic. Đồng thời, cũng là năm Công ty liên tục nhận được những bằng khen ghi nhận cho những thành tích, nỗ lực cố gắng không ngừng trong năm.

GIỚI THIỆU CÔNG TY

CÁC GIẢI THƯỞNG, GIẤY KHEN VÀ DANH HIỆU CÔNG TY ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2013

Cúp Platinum Giải thưởng Doanh Nghiệp uy tín chất lượng

Tổ chức Other Ways – Pháp trao tặng (ngày 22/03/2013)

Bằng khen Hiệp Hội nhựa TP. HCM

Hiệp hội nhựa TP. HCM trao tặng (ngày 26/03/2013)

Bằng khen Hiệp Hội nhựa TP. HCM

Bộ Công Thương Việt Nam cấp (ngày 04/06/2013)

Giải thưởng TOP 30 DN Niêm yết minh bạch nhất năm 2013

Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội trao tặng (ngày 16/08/2013)

Cúp vàng giải thưởng Sao vàng Đất Việt năm 2013

Hội Doanh Nhân trẻ Việt Nam trao tặng (ngày 02/09/2013)

**Ông Dương Quốc Thái – Tổng Giám đốc SPP đạt danh hiệu
“Doanh nhân TP. HCM tiêu biểu năm 2013”**

Hiệp hội Doanh Nghiệp TP.HCM trao tặng (ngày 02/09/2013)



GIỚI THIỆU CÔNG TY

NGÀNH NGHỀ VÀ ĐỊA BÀN KINH DOANH

Ngành nghề kinh doanh

- Sản xuất bao bì màng ghép phức hợp, bao bì nhựa, bao bì giấy và bao bì kim loại;
- Kinh doanh bất động sản (*Chỉ thực hiện theo khoản 1 điều 10 Luật Kinh doanh bất động sản*);
- Và các ngành nghề khác theo Giấy phép đăng ký kinh doanh thay đổi lần 14 của Công ty.

Địa bàn kinh doanh

Thị trường Miền Nam vẫn là địa bàn kinh doanh chủ yếu của Công ty. Trong tương lai, Công ty có kế hoạch khai thác và phát triển thị trường tại những khu vực có nhiều tiềm năng cũng như cơ hội phát triển như miền Trung (trong đó lấy Đà Nẵng là trọng tâm), miền Đông Nam Bộ (trục Biên Hòa- Vũng Tàu làm trọng tâm), khu vực miền Tây Nam Bộ, khu vực Hà Nội và các tỉnh vùng ven. Các thị trường đem lại doanh thu cao hoặc có biên lợi nhuận lớn sẽ được ưu tiên triển khai kế hoạch phát triển.

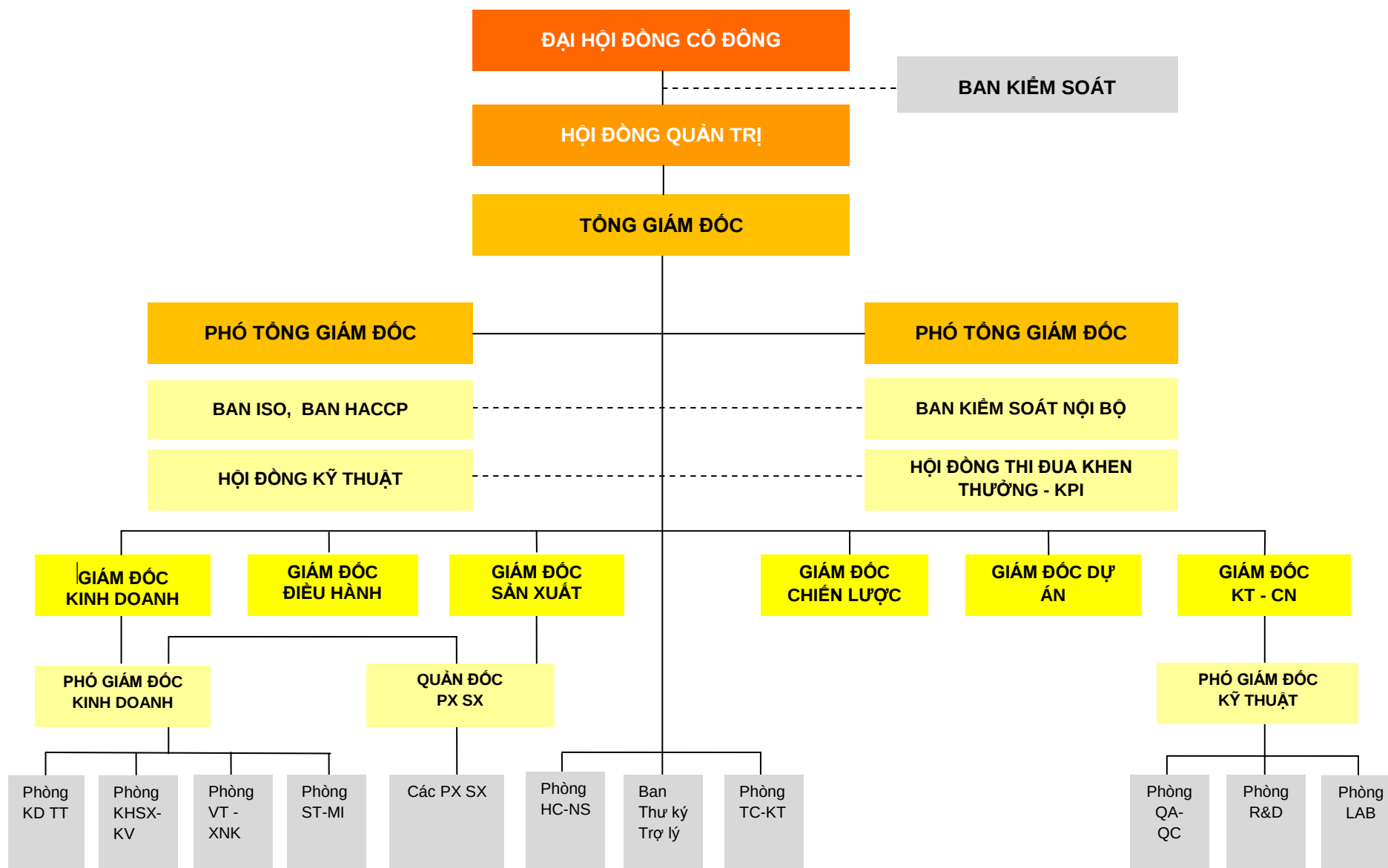


Sản phẩm tiêu biểu



Đối tác lớn





Các Công ty con, Công ty liên quan: Không có

GIỚI THIỆU CÔNG TY

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Mục tiêu chính

Sứ mệnh: Góp phần chủ yếu thúc đẩy sự phát triển bền vững, khẳng định chất lượng và sức mạnh của thương hiệu bao bì Việt Nam trên không chỉ tại thị trường khu vực Đông Nam Á mà còn vươn xa khắp khu vực châu Á.

Tầm nhìn: từ năm 2010 đến năm 2030, Ban Lãnh đạo và cán bộ công nhân viên quyết tâm xây dựng Công ty Saplastic JSC trở thành một tập đoàn nhựa đa ngành lớn mạnh và tự chủ về kinh tế, trên cơ sở phát triển bền vững gắn liền với bảo vệ môi trường thiên nhiên và lợi ích xã hội.

Chiến lược tổng thể trung và dài hạn

Phát triển bền vững: Công ty đặt mục tiêu duy trì tốc độ tăng trưởng bình quân 35% hằng năm, giữ vững vị trí trong top 5 toàn ngành.

Định vị thương hiệu sản phẩm: Bằng việc hoạch định chiến lược marketing năng động, phù hợp và tận dụng tốt nguồn lực Công ty, đồng thời tiến hành cơ cấu và cơ cấu lại các dòng sản phẩm theo hướng tối ưu, Công ty hướng đến việc tối đa hoá lợi nhuận cũng như đóng góp các sản phẩm, dịch vụ tốt nhất cho xã hội và cộng đồng.

Phát triển chất lượng sản phẩm: Công ty định hướng chiến lược sản xuất những sản phẩm cao cấp trong lĩnh vực bao bì nhựa, lấy chất lượng sản phẩm làm trung tâm và lấy công nghệ hiện đại làm nền tảng cho sự phát triển.

Xây dựng và phát triển văn hoá Saplastic: dựa trên nền tảng nguồn nhân lực năng động sáng tạo, chuyên môn cao. Xây dựng một tác phong chuyên nghiệp, tất cả vì lợi ích cao nhất của khách hàng. Xây dựng tư tưởng quản trị tiên tiến trong cộng đồng cán bộ, công nhân viên Saplastic..

Tăng cường tự chủ tài chính: Công ty liên tục tiến hành cải tiến, nâng cấp nhà máy, dây chuyền sản xuất với mong muốn nâng cao chất lượng, tăng cường hiệu quả đồng thời cắt giảm chi phí. Công tác nghiên cứu và phát triển luôn được Ban Lãnh đạo ưu tiên đầu tư, thúc đẩy nhằm phát minh, cải tiến công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, tạo bước tiến đột phá về chất lượng sản phẩm. Không ngừng củng cố mối liên kết Nhà cung cấp – Tổ chức – Khách hàng, hợp tác chặt chẽ trong việc chuyển giao công nghệ mới từ các nguyên vật liệu được tăng cường tính năng giảm độc hại và hỗ trợ khách hàng tối đa hoá năng suất và ổn định chất lượng sản phẩm. Áp dụng Lean Production vào công tác sản xuất nhằm loại bỏ các lãng phí, hợp lý hoá quy trình sản xuất, ngăn ngừa sai lỗi ngay từ khâu đầu tiên. Liên tục cập nhật, vận dụng các hệ thống quản trị tiên tiến, xây dựng môi trường làm việc nhằm thu hút nguồn nhân lực, mời gọi nhân tài, gia tăng hiệu quả và hiệu suất các quá trình hoạt động trong chuỗi giá trị của Saplastic

Mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng

Saplastic luôn đặt mục tiêu kinh doanh đi đôi với trách nhiệm đối với môi trường, xã hội và cộng đồng. Đặt trọng tâm vào công tác xã hội cũng như chăm lo cải thiện đời sống vật chất tinh thần cho toàn thể CB – CNV tại Công ty. Công ty tiếp tục liên hệ thường xuyên với địa phương, khu công nghiệp, Hội chữ thập đỏ để tìm hiểu thông tin về những hoạt động xã hội, cũng như tổ chức những chương trình khám chữa bệnh cho cán bộ nhân viên, xây dựng nhà tình thương, vận động toàn Công ty đóng góp “Quỹ Vì Người nghèo”, cứu trợ lũ lụt, ủng hộ các hộ dân nghèo, v.v.



GIỚI THIỆU CÔNG TY

CÁC RỦI RO

Rủi ro về kinh tế

Năm 2013, tốc độ tăng trưởng GDP là 5,42%, tuy mức tăng trưởng này chưa đạt mục tiêu đề ra là 5,5% nhưng cao hơn mức tăng 5,25% của năm 2012. Lạm phát năm 2013 tiếp tục được kiềm chế, chỉ số CPI 2013 tăng 6,04%. Đây là năm có chỉ số giá tiêu dùng tăng thấp nhất trong 10 năm gần đây. Tuy nhiên lạm phát thấp là do tổng cầu yếu, người dân phải thắt chặt chi tiêu. Đời sống người dân gặp nhiều khó khăn, sản xuất đình đốn. Hiệu quả đầu tư thấp, tỷ lệ nợ xấu vẫn tăng cao. Có thể thấy sự khôi phục kinh tế vẫn còn chậm. Sản phẩm của Công ty Saplastic phục vụ cho nhu cầu của nhiều ngành như chế biến thực phẩm, thủy sản và các ngành khác nên tốc độ tăng trưởng kinh tế cũng như tốc độ tăng trưởng của các ngành công nghiệp, tình hình lạm phát, .v.v. ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu

Hiện nay, phần lớn nguyên liệu đầu vào của Công ty là các loại hạt nhựa, là chế phẩm từ dầu mỏ, vì vậy giá nguyên liệu cũng biến động gần như cùng với sự biến động của giá dầu thô thế giới. Do nguyên vật liệu đầu vào chiếm tỷ trọng lớn (khoảng 80% giá thành sản phẩm) trong giá thành sản phẩm nên biến động giá cả nguyên vật liệu cũng tác động lớn đến kết quả kinh doanh của Công ty. Trong năm qua, giá nguyên liệu đầu vào tăng dẫn đến giá vốn hàng bán tăng. Để hạn chế rủi ro này, Công ty đã chủ động thực hiện ký kết các hợp đồng thu mua nguyên liệu dài hạn với các nhà cung cấp lớn (Công ty TNHH Sakata Inx Việt Nam, Công ty Tae Young Vina Chemical...) nhằm đảm bảo sự ổn định của giá nguyên vật liệu đầu vào. Song song đó, Công ty rà soát lại toàn bộ quy trình sản xuất theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, không ngừng nâng cấp hệ thống máy móc, nhà xưởng, công nghệ để đảm bảo tiêu chuẩn cho quy trình quản lý chất lượng, nâng cao hiệu quả công việc và cắt giảm chi phí của từng khâu sản xuất ở mức tối đa.

Rủi ro đặc thù

Do Công ty sử dụng nợ vay cho các hoạt động sản xuất khá nhiều, nên khi hạn mức vay ngân hàng bị cắt giảm sẽ ảnh hưởng tiêu cực đến quá trình mua nguyên vật liệu đáp ứng cho sản xuất.

Ngoài ra, việc đảm bảo chất lượng nguyên liệu đầu vào cũng là vấn đề công ty đối mặt. Công ty phải tìm kiếm thêm nhiều nhà cung cấp, đi kèm quá trình sản xuất thử mẫu, đánh giá nguyên liệu. Khi chất lượng nguyên liệu không đồng đều dẫn đến nguy cơ khó kiểm soát chất lượng trong quá trình sản xuất, từ đó dễ dẫn đến các sản phẩm cuối cùng có chất lượng không đảm bảo

Rủi ro về tỷ giá

Các nguyên liệu nhập khẩu của Saplastic chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu nguyên vật liệu, Saplastic thanh toán các đơn hàng nhập khẩu chủ yếu bằng nguồn ngoại tệ mua của Ngân hàng. Sự biến động của tỷ giá hối đoái sẽ tác động đến giá thành nguyên liệu đầu vào của Saplastic, từ đó gây ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh. Trong năm qua, tỷ giá đồng USD tăng 1,3% (giá mua vào ngày 31/12/2013: 21.085 đồng/USD tại ngân hàng Vietcombank). Điều này đã ảnh hưởng đáng kể đến chi phí nhập khẩu nguyên liệu sản phẩm, khiến tỷ lệ giá vốn hàng bán tăng mạnh so với năm trước. Để giảm thiểu rủi ro chênh lệch tỷ giá, Công ty đang cố gắng đẩy mạnh việc xuất khẩu hàng sang các nước khác nhằm gia tăng thêm nguồn ngoại tệ.

Rủi ro về luật pháp

Hoạt động của Saplastic có chịu sự ảnh hưởng của Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản luật liên quan. Trong quá trình sửa đổi và hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách, pháp luật sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của Công ty



GIỚI THIỆU CÔNG TY

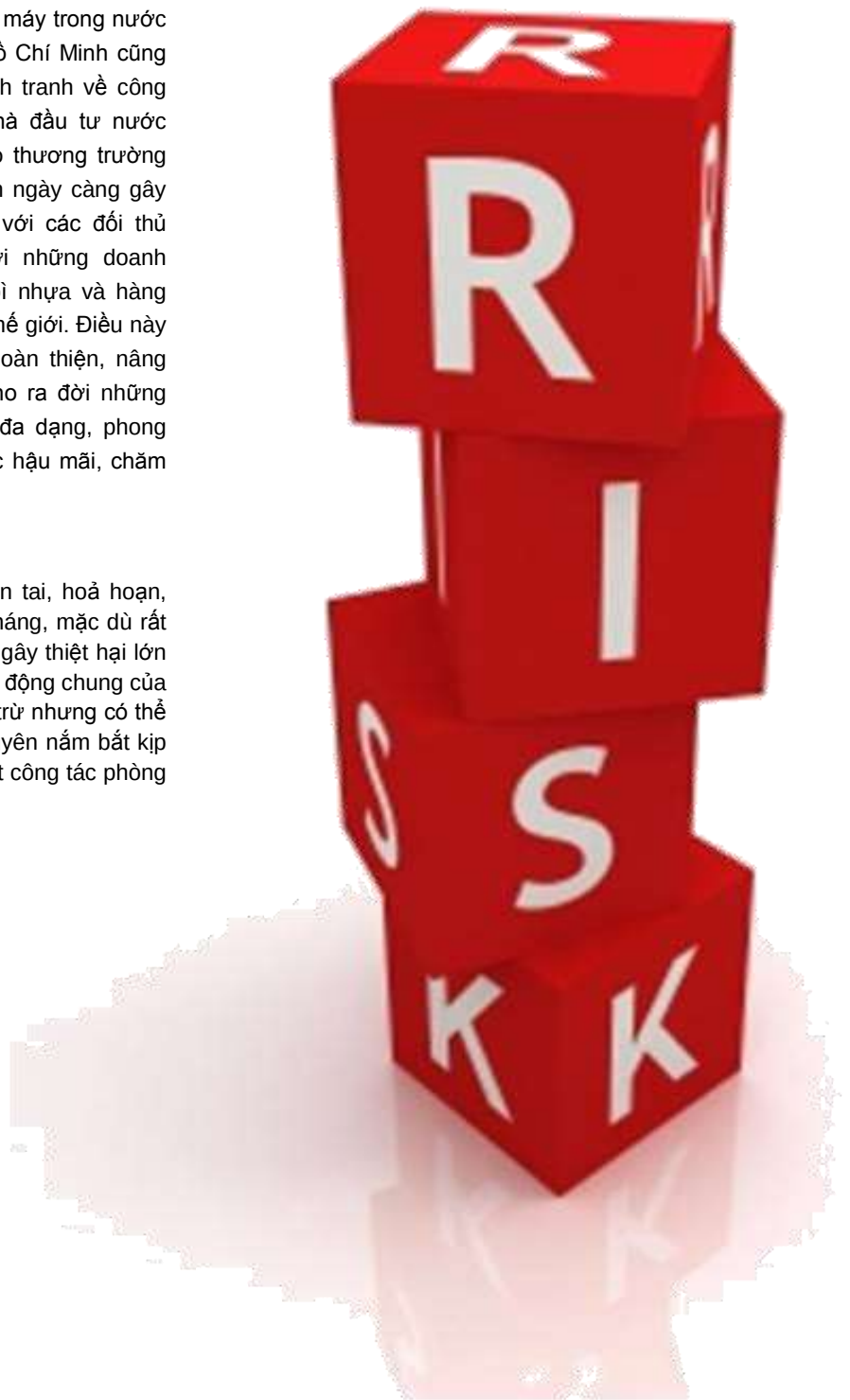
CÁC RỦI RO

Rủi ro cạnh tranh

Lĩnh vực bao bì nhựa màng ghép là lĩnh vực có tiềm năng phát triển rất lớn nên ngày càng có nhiều doanh nghiệp tham gia vào lĩnh vực này như Tiến Phát, Trung Sơn, Bình Lộc... một số Công ty, Nhà máy trong nước mà chủ yếu là khu vực Thành phố Hồ Chí Minh cũng đang đầu tư rộng rãi để theo đà cạnh tranh về công nghệ và thị phần. Đồng thời, các nhà đầu tư nước ngoài vẫn đang có hướng đi sâu vào thương trường Việt Nam. Sự cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt, Saplastic không chỉ cạnh tranh với các đối thủ trong nước, mà còn cạnh tranh với những doanh nghiệp có tiếng trong lĩnh vực bao bì nhựa và hàng nhập khẩu từ các nước tiên tiến trên thế giới. Điều này đòi hỏi Công ty phải không ngừng hoàn thiện, nâng cao công nghệ, trình độ sản xuất, cho ra đời những sản phẩm chất lượng cao, mẫu mã đa dạng, phong phú cũng như chú trọng đến công tác hậu mãi, chăm sóc khách hàng

Rủi ro khác

Các rủi ro khác như chiến tranh, thiên tai, hoả hoạn, dịch bệnh... là những rủi ro bất khả kháng, mặc dù rất hiếm khi xảy ra, nhưng nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại lớn về tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Saplastic. Đây là rủi ro không thể loại trừ nhưng có thể giảm thiểu. Vì vậy, Công ty thường xuyên nắm bắt kịp thời thông tin và đảm bảo thực hiện tốt công tác phòng cháy chữa cháy...v.v



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

12 Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

15 Tổ chức và nhân sự

19 Tình hình đầu tư

20 Tình hình tài chính

21 Thống kê cổ đông



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Trong năm 2013

Chúng tôi tự hào đạt được

10,6 tỷ đồng

LỢI NHUẬN SAU THUẾ

571,8 tỷ đồng

DOANH THU THUẦN

228,3 tỷ đồng

VỐN CHỦ SỞ HỮU

718,5 tỷ đồng

TỔNG TÀI SẢN

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2012	Thực hiện năm 2013	Kế hoạch năm 2013	% 2013/2012	TH so với kế hoạch
1	Vốn điều lệ	124.999,90	124.999,90	124.999,90	100%	100%
2	Doanh thu thuần	450.377	571.786	480.000	126,96%	119,12%
3	Lợi nhuận trước thuế	12.224	14.242	14.900	116,51%	95,59%
4	Lợi nhuận sau thuế	11.296	10.557	11.200	93,46%	94,26%
5	Tỷ lệ chi trả cổ tức	8%	-	Tối thiểu 6%	-	-

ĐVT: Triệu Đồng

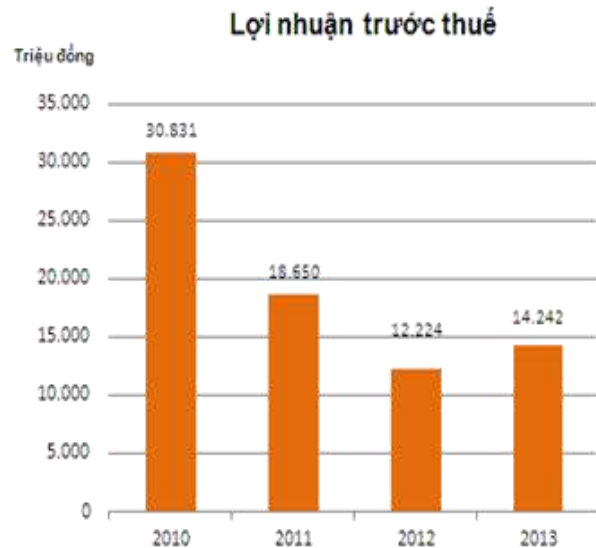
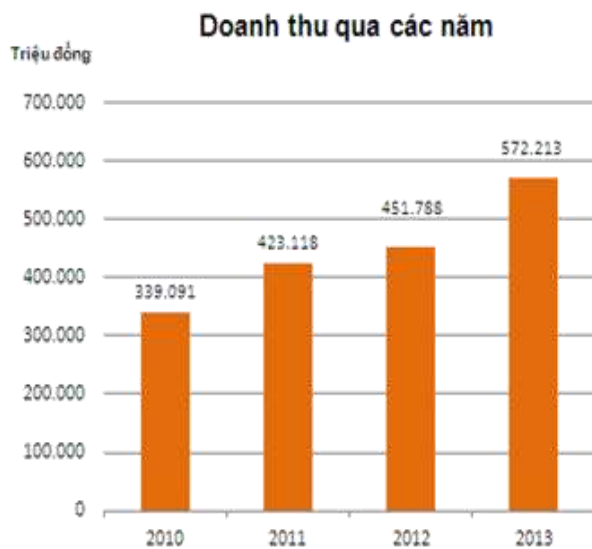
Với sự cố gắng không ngừng nghỉ của Ban Tổng giám đốc cùng tập thể cán bộ công nhân viên Saplastic trong năm 2013, Công ty đã đạt được những thành quả đáng khích lệ, đánh dấu một năm hoạt động đạt hiệu quả cao: Doanh thu thuần năm 2013 đạt 571,79 tỷ đồng, vượt 19,12% kế hoạch và bằng 126,96% cùng kỳ năm trước. Để đạt được mức doanh thu ấn tượng như vậy là do trong năm qua Công ty đã tích cực triển khai các chương trình phát triển phân khúc sản phẩm mới, khách hàng mới, dẫn đến lượng khách hàng mới trong năm tăng 20%. Đồng thời lượng khách hàng thân thiết cũng tăng do khách hàng mới của năm 2012 mua hàng đều đặn với số lượng ổn định.

Trong năm qua, Giá vốn hàng bán tăng 120,24 tỷ đồng (tương đương tăng 33,44%) so với cùng kỳ năm trước chủ yếu do giá nguyên vật liệu tăng trong bình diện quốc tế, chi phí bán hàng tăng 530 triệu đồng (tương đương tăng 4,44%) so với năm 2012 do chính sách mở rộng các phân khúc thị trường mới, khách hàng mới. Ngoài giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng tăng thì các chi phí khác đều giảm nhẹ so với năm 2012. Có thể thấy được chiến lược quản trị chi phí của Công ty đã phát huy hiệu quả, đóng góp to lớn vào lợi nhuận đem về. Lợi nhuận trước thuế đạt 14,24 tỷ đồng bằng 95,59% kế hoạch và bằng 116,51% so với cùng kỳ năm trước. Lợi nhuận sau thuế đạt 10,56 tỷ đồng bằng 94,26% kế hoạch và bằng 93,46% so với cùng kỳ năm trước. Nguyên nhân giảm lợi nhuận sau thuế là do Công ty đã hết thời gian được hưởng thuế suất ưu đãi, kể từ năm 2013 Công ty có nghĩa vụ nộp thuế theo luật thuế TNDN số 14/2008/QH12 ngày 3/6/2008 qui định với thuế suất 25% trên thu nhập chịu thuế (so với mức 12,5% năm 2012).



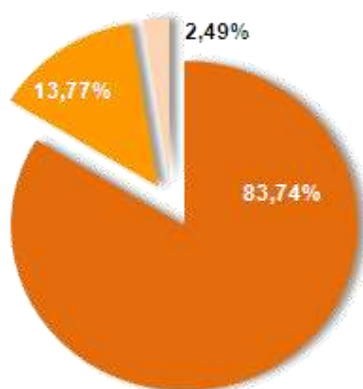
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

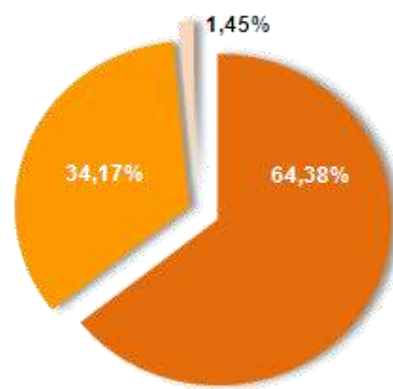


CƠ CẤU DOANH THU THEO NHÓM SẢN PHẨM

Năm 2012



Năm 2013



■ Doanh thu bao bì Nhựa các loại
 ■ Doanh thu thương mại
 ■ Doanh thu các loại khác

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

BAN ĐIỀU HÀNH



Ông: Dương Quốc Thái

Tổng Giám đốc kiêm Phó Chủ tịch HĐQT

Ngày tháng năm sinh: 31/10/1973

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Giáo sư Khoa học

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Toán Lý, Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh

Sở hữu cổ phần: 523.740 cổ phần (tỷ lệ 4,19%)

Quá trình công tác:

- 1996 – 1997: Công tác tại phòng XNK và Đầu tư Công ty Vifon
- 1998- 2001: Chủ tịch HĐQT Công ty Bao bì Tín Thành (Batico)
- 2001 – 2007: Tổng Giám đốc Công ty Saplastic SJC
- 2007 – 2011: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Saplastic SJC
- 2012 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Saplastic SJC



Ông: Dương Đức Chính

Phó Tổng Giám đốc kiêm Phó Chủ tịch HĐQT

Ngày tháng năm sinh: 24/02/1969

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Tiến sĩ

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh

Sở hữu cổ phần: 181.000 cổ phần (tỷ lệ 1,45%)

Quá trình công tác:

- 1996 – 2001: Cán bộ phòng Tiếp thị Xí nghiệp Lương thực Thực phẩm Miliket
- 2001- 2010: Giám đốc Kinh doanh Công ty Cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn
- 2011 – 2012: Phó Tổng Giám đốc, Thành viên HĐQT Công ty Saplastic
- 2012 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Saplastic



Bà: Dương Thị Thu Hương

Phó Tổng Giám đốc kiêm Chủ tịch HĐQT

Ngày tháng năm sinh: 19/11/1964

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Thạc sĩ

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh

Sở hữu cổ phần: 547.350 cổ phần (Tỷ lệ 4,38%)

Quá trình công tác:

- 1986-1999 :Nhiếp ảnh gia (Nghệ danh Việt Hương)
- 2000-2001: Quản lý phòng tạo mẫu và Quản đốc Phân xưởng Công ty Batico.
- 2001 - 2006: Quản lý Phòng tạo mẫu và Quản đốc Phân xưởng Công ty Saplastic
- 2007 - 2012: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Saplastic
- 2012 - nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Saplastic



Bà: Lê Thị Lý

Quyền Kế toán trưởng

Ngày tháng năm sinh: 09/03/1976

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cao đẳng

Sở hữu cổ phần: 1.000 cổ phần (Tỷ lệ 0,01%)

Quá trình công tác:

- 2000 – 2008: Công ty TNHH SX TM Vạn Đạt
- 2008 – nay: Công ty Cổ Phần Bao Bì Nhựa Sài Gòn

(*) tỷ lệ sở hữu cổ phần được tính đến ngày 31/10/2013

THAY ĐỔI THÀNH VIÊN BAN ĐIỀU HÀNH Tháng 12 năm 2013, theo nguyện vọng của Ông Phạm Tiến Đồng, Ban Tổng Giám đốc đã ra quyết định chấp thuận cho Ông Phạm Tiến Đồng (Kế toán trưởng Công ty) được chính thức thôi việc kể từ ngày 01/12/2013. Đồng thời bổ nhiệm Bà Lê Thị Lý với chức danh Quyền Kế toán trưởng kể từ ngày 01/12/2013

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Thống kê về nhân sự

STT	Tiêu chí	Số lượng (người)	Tỷ trọng (%)
I	Theo trình độ lao động	357	100%
1	Trình độ trên đại học	3	0,84%
2	Trình độ đại học, cao đẳng	48	13,45%
3	Trình độ trung cấp	35	9,80%
4	Công nhân kỹ thuật	157	43,98%
5	Lao động phổ thông	114	31,93%
III	Theo giới tính	357	100%
1	Nam	286	80,11%
2	Nữ	71	19,89%

(Tính đến ngày 31/12/2013)

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2012	Năm 2013	2013/2012
Tổng số lượng cán bộ/ nhân viên	người	334	357	106,89%
Thu nhập bình quân	đồng/người/tháng	7.243.000	7.720.000	106,59%

(Tính đến ngày 31/12/2013)

Từ những ngày đầu thành lập, số lượng cán bộ công nhân viên chỉ khoảng hơn 10 người. Đến năm 2005, con số này tăng lên 145 người, tăng số lượng đáng kể và giải quyết việc làm cho người lao động không những trên địa bàn TP.HCM mà còn ở hầu hết các tỉnh thành trong cả nước. Hiện nay, số lượng cán bộ công nhân viên toàn Công ty gần 400 người, trong đó nhiều cán bộ nhân viên đạt trình độ trên đại học, đại học. Lực lượng công nhân kỹ thuật chiếm 43,98% tổng số CBNV là những công nhân lành nghề, có phẩm chất và kỹ thuật tốt.

Trong quá trình phấn đấu hết mình của cả tập thể, Saplastic không ngừng đào tạo sâu sắc về nhân sự, đồng bộ hóa Cán bộ Kỹ thuật và công nhân có tay nghề cao, liên tục cải tiến mẫu mã hàng hóa cho phù hợp với máy móc thiết bị để tạo chất lượng sản phẩm nhằm thỏa mãn cao nhất nhu cầu của khách hàng. Nhờ đó, Công ty đã có được vị trí và thị phần trên thương trường cũng như uy tín của Công ty ngày càng vững chắc

Chính sách nhân sự

SAPLASTIC chủ trương xây dựng và áp dụng một chính sách “Đúng người – Đúng việc và đạt hiệu quả”. Với sự giám sát và quan tâm sát sao, kịp thời của Ban Lãnh đạo, cùng với chính sách nhân sự linh hoạt, mềm dẻo quan tâm đến lợi ích, nhu cầu nhỏ nhất của từng cán bộ, nhân viên lao động.

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Chính sách nhân sự

Về tuyển dụng

Công ty luôn đề cao năng lực của từng cán bộ nhân viên và chào đón những ứng viên muốn đóng góp và gắn bó lâu dài với Công ty, có kiến thức, năng lực trình độ cũng như tác phong làm việc chuyên nghiệp, năng động. Để thu hút nhân tài, Công ty có chính sách lương, thưởng rõ ràng, hợp lý, đặc biệt là đối với những nhân viên xuất sắc, có đóng góp lớn. Mặt khác, Công ty cũng luôn tuân thủ chặt chẽ các yêu cầu pháp luật về sử dụng người lao động, thực hiện đúng các tiêu chuẩn giờ làm việc. Tuyển dụng lao động phù hợp với công ước 29 của ILO.

Về lương thưởng, phúc lợi, đãi ngộ

Chính sách trọng nhân tài, lương thưởng, đề bạt cũng được Ban Lãnh đạo xem xét cẩn thận. Từ đầu năm 2006, Công ty bắt đầu áp dụng hình thức trả lương theo kết quả công việc (Key Performance Index). Thời gian định kỳ là vào mỗi tháng sẽ được đánh giá và xem xét KPI của CB-CNV. Sau mỗi lần đánh giá, KPI được cập nhật cho phù hợp với thực tế công việc cũng như mặt bằng lương của xã hội, đảm bảo chính sách đãi ngộ tốt cũng như “*Đúng người - Đúng việc và đạt hiệu quả*”.

Các chính sách về lương thưởng, phúc lợi và đãi ngộ người lao động tại Công ty :

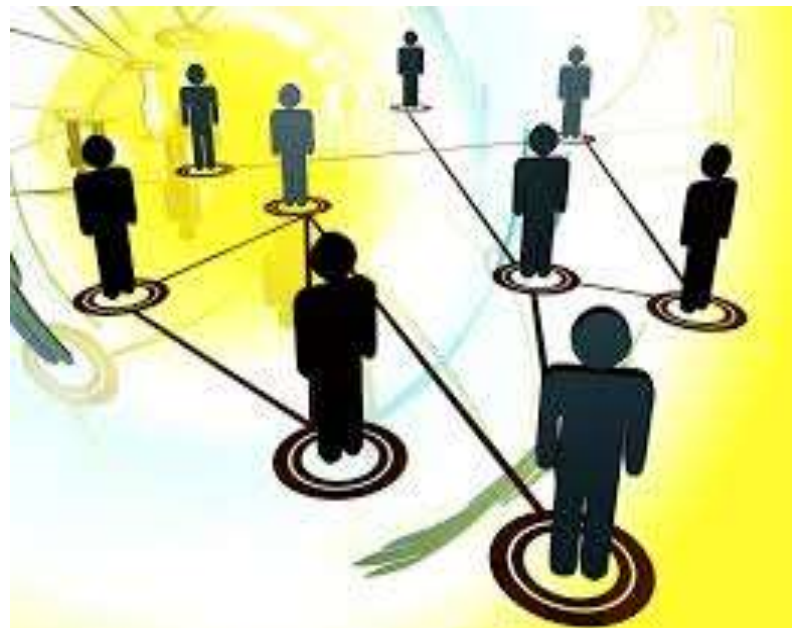
- Ngoài tham gia BHXH và BHYT bắt buộc, Công ty còn đài thọ toàn bộ chi phí Bảo hiểm sức khỏe tai nạn con người cho CBCNV toàn Công ty.
- Hỗ trợ vật chất hoặc trợ cấp toàn bộ chi phí hoặc từng phần chỗ ở cho hầu hết CBCNV ngoại tỉnh làm việc tại Saplastic.
- Với chính sách và kinh phí của Công ty, Công đoàn thường xuyên tổ chức các hoạt động TDTT, giao lưu văn hóa với các Cơ quan, Đơn vị bạn. Đặc biệt đã thành lập được đội bóng đá nghiệp dư riêng của Saplastic và thường xuyên thi đấu giao lưu với một số Đơn vị, Công ty bạn.

- Hàng năm, Saplastic đều áp dụng Thưởng lương thứ 13 ngoài luật định nhằm cải thiện thêm đời sống vật chất của CBCNV, chưa kể việc thưởng bình bầu xếp hạng A, B, C để thưởng thêm vào các ngày Lễ hoặc cuối năm, thưởng thâm niên.

Saplastic cũng thường xuyên tổ chức và đài thọ chi phí cho CBCNV toàn Công ty đi tham quan, du lịch, nghỉ mát ít nhất 1 lần/năm, tối thiểu 02 ngày/lần/năm

Về đào tạo

Công ty rất coi trọng công tác đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên, luôn tạo môi trường học tập và phát triển nguồn nhân lực. Công ty thường xuyên mời các đơn vị tư vấn, các Công ty có chức năng đến Saplastic để hướng dẫn, tập huấn những kiến thức cần thiết, giới thiệu và tổ chức CBCNV dự các lớp tập huấn, các khóa học ngắn hạn cũng như hỗ trợ học phí và thời gian. Đối với một số vị trí chủ chốt Công ty tài trợ học phí và những chi phí khác với những khóa học/chương trình phục vụ cho nhu cầu công việc. Công tác đào tạo là rất cần thiết giúp người lao động có điều kiện hoàn thiện vốn kiến thức của mình nhằm phục vụ cho sự phát triển lâu dài của Công ty.



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

Nhân viên khi làm việc tại Saplastic được luân chuyển nhiều vị trí để hiểu rõ công việc khi đứng từ nhiều góc độ, sẽ giúp nhân viên hiểu rõ hơn mục tiêu của công việc mình làm và yêu cầu của công đoạn sau trong chuỗi chất lượng. Kế hoạch đào tạo chi tiết của từng bộ phận được từng phòng ban gửi đến hàng quý, được phòng HCNS và Ban Lãnh đạo xem xét để lựa chọn những chương trình phù hợp với mục tiêu đào tạo và hỗ trợ kinh phí. Các chương trình đào tạo xong phải được sự đánh giá chất lượng và báo cáo lên cho Ban lãnh đạo. Đây cũng là một trong những yếu tố để dựa vào đó Ban Lãnh đạo xem xét đề bạt thăng tiến cũng như phân công công việc, chế độ lương bổng phù hợp với năng lực nhân viên.

Về môi trường công việc

Các nhân viên được tiếp cận với môi trường làm việc hiện đại, công bằng, năng động và lành mạnh. Người lao động làm việc 8 tiếng/ngày hoặc làm theo ca 8 tiếng, tất cả các nhân viên đều có cơ hội được phát huy tối đa khả năng sáng tạo và vốn kiến thức hiểu biết. Các cuộc họp giao ban được diễn ra định kỳ để

phổ biến công việc cũng như giải quyết kịp thời, nhanh chóng những vấn đề phát sinh. Ban Lãnh đạo Công ty chủ trương xây dựng hệ thống thông tin hiệu quả, nhanh chóng, đảm bảo được tính trung thực, phổ biến, chính xác tạo môi trường làm việc hiệu quả phục vụ tốt cho công tác sản xuất, kinh doanh.

Các hoạt động nội bộ của doanh nghiệp được Ban Lãnh đạo xem xét kỹ lưỡng hàng tháng, hàng quý để đánh giá cũng như đưa ra những điều chỉnh kịp thời, mang lại hiệu quả, lợi ích cao nhất cho Công ty. Bên cạnh đó, Công ty đã áp dụng việc đánh giá nội bộ theo tiêu chuẩn quản lý chất lượng ISO 9001:2008 để đảm bảo tính khách quan, trung thực. Những đóng góp, chia sẻ và cống hiến của cán bộ nhân viên trong Công ty đều được ghi nhận và đánh giá kịp thời.



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ

Tình hình đầu tư dự án

Theo Dự kiến triển khai Chiến lược giai đoạn 2013-2020, lãnh đạo Saplastic đã triển khai **Giai đoạn Tiền khả thi** các Dự án lớn nhằm mục tiêu đưa vị thế thương hiệu Saplastic thành *Người dẫn đầu thị trường*, đa dạng hóa ngành nghề và phát triển theo Chiến lược đa lĩnh vực: Hóa nhựa, Đầu tư, Tài chính, Thương mại và Địa ốc với các Kế hoạch Chủ lực:

- Mua cổ phần của Khách hàng VIP, tham gia quá trình quản trị thương hiệu hướng đến liên minh, liên kết chặt chẽ trong kinh doanh để đảm bảo đầu ra của các Dự án.
- Mở rộng quy mô sản xuất thêm 3 Dây chuyền với tổng giá trị đầu tư trên 300 tỷ đồng, nhằm gia tăng Tổng tài sản ước tính trên 1.000 tỷ đồng, đẩy mạnh việc tăng trưởng doanh thu chạm mức 1.000 tỷ đồng /năm.

Tuy nhiên, bối cảnh kinh tế nhiều biến động tiêu cực của tình hình thế giới và Khu vực (*khủng hoảng nợ công EU, bất ổn ở Trung Đông gây biến động giá dầu – giá nguyên liệu, v.v...*), đã hình thành nên hệ thống các rủi ro với mức bê-ta (b) cao, cộng với tình hình khó khăn trong nước (*lãi suất, lạm phát, CPI giảm, nguồn vốn vay khó tiếp cận*).

Năm 2013, Hội đồng Quản trị Saplastic sau khi cân nhắc, tính toán đo lường hiệu quả đã thống nhất tạm ngưng triển khai các Dự án trên và sẽ tái khởi động sau quá trình tìm kiếm thêm đối tác Chiến lược, xây dựng Chương trình quản trị rủi ro một cách có hiệu quả và nhất là chuẩn bị nguồn nhân lực đủ mạnh, đủ bản lĩnh ứng phó với thay đổi môi trường và cực kỳ năng động, để đảm bảo sự thành công chắc chắn của các Dự án trên.



TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Tình hình tài chính

STT	Chỉ tiêu	2012	2013	% tăng giảm
1	Tổng giá trị tài sản	659.152.183.668	718.521.999.944	9,01%
2	Doanh thu thuần	450.376.839.157	571.785.985.044	26,96%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	11.310.741.207	14.342.755.822	26,81%
4	Lợi nhuận khác	912.908.830	(100.491.300)	-111,01%
5	Lợi nhuận trước thuế	12.223.650.037	14.242.264.522	16,51%
6	Lợi nhuận sau thuế	11.295.534.874	10.557.242.687	-6,54%
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	85%	-	-

(ĐVT: đồng)

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	2012	2013
I	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
-	Khả năng thanh toán ngắn hạn	lần	1,29	1,23
-	Khả năng thanh toán nhanh	lần	0,69	0,51
II	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
-	Hệ số nợ/ Tổng tài sản	%	65,80%	68,23%
-	Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	%	192,38%	214,79%
III	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
-	Vòng quay hàng tồn kho	vòng	1,80	1,94
-	Vòng quay tổng tài sản	vòng	0,72	0,83
IV	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
-	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	2,51%	1,85%
-	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	%	4,93%	4,65%
-	Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	%	1,81%	1,53%
-	Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ Doanh thu thuần	%	2,51%	2,51%

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

THỐNG KÊ CỔ ĐÔNG

Cổ phần

- Tổng số cổ phần phát hành: 12.499.990 cổ phần
 - Tổng số cổ phần đang lưu hành: 11.963.790 cổ phần
 - Cổ phiếu quỹ: 536.200 cổ phiếu
- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/ cổ phần

Thống kê cổ đông

STT	Loại cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%/VĐL)
I	Cổ đông trong nước	359	8.360.540	83.605.400.000	66,88%
1	Cổ đông tổ chức	16	2.425.540	24.255.400.000	19,40%
2	Cổ đông cá nhân	343	5.935.000	59.350.000.000	47,48%
II	Cổ đông nước ngoài	6	3.603.250	36.032.500.000	28,83%
1	Cổ đông tổ chức	3	3.601.000	36.010.000.000	28,81%
2	Cổ đông cá nhân	3	2.250	22.500.000	0,02%
III	Cổ phiếu quỹ		536.200	5.362.000.000	4,29%
	Tổng cộng	365	12.499.990	124.999.900.000	100%

(Ngày 31/10/2013)

Cổ đông lớn (trên 5% cổ phần có quyền biểu quyết)

STT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số lượng (CP)	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
1	Quỹ Đầu Tư Việt Nam	Tầng 10, tháp BIDV, số 35 Hàng Vôi, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	1.354.050	13.540.500.000	11,32%
2	Công ty CP Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư (BIDV)	Tầng 10, tầng 11 Tháp BIDV – 35 Hàng Vôi, Phường Lý Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	954.100	9.541.000.000	7,97%
3	VIETNAM HOLDING LTD	Phòng 1202 Tầng 12, Tòa nhà Fideco, Số 81-85 Hàm Nghi, Quận 1, TP. HCM	1.600.000	16.000.000.000	13,37%
4	VIETNAM EQUITY HOLDING	Toà nhà TMS, Số 172 Hai Bà Trưng, Quận 1, TP. HCM	2.000.000	20.000.000.000	16,72%
	Tổng cộng		5.908.150	59.081.500.000	49,38%

(Ngày 31/10/2013)

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

THỐNG KÊ CỔ ĐÔNG

Cổ đông sáng lập

STT	Tên sáng lập viên	Địa chỉ	Số lượng cổ phần	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ lệ	Loại cổ phần
1	Công ty TNHH Chứng khoán NHĐT&PTVN - Đại diện: Ông Đỗ Huy Hoài	Tầng 10, Tháp A, Vincom, số 191 Bà Triệu, phường Lê Đại Hành, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	500.000	5.000	5,56%	Cổ phần phổ thông
2	Công ty TNHH Vietnam Holding - Đại diện: Bà Nguyễn Thị Tường Vi	Card Corporate servicer Ltd., Second floor, Zephyr House, 122 Mary PO Box 709GT, Geogre Town, Grand Cayman, Cayman Islands, United Kingdom	500.000	5.000	5,56%	Cổ phần phổ thông
3	Bà Dương Thị Thu Hương	105 Hồ Tùng Mậu, phường Bến Nghé, quận 1, TpHCM	350.000	3.500	3,89%	Cổ phần phổ thông
4	Ông Dương Quốc Thái	446 Quốc Lộ 1A, khu phố 2, phường Tam Bình, quận Thủ Đức, TpHCM	345.160	3.451,6	3,84%	Cổ phần phổ thông
5	Ông Nguyễn Hồng Tuấn	Nhà 14 ngõ 20 Trương Định, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	318.580	3.185,8	3,54%	Cổ phần phổ thông
6	Bà Đỗ Thị Nghiêu	120 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, phường Bến Nghé, quận 1, TpHCM	270.840	2.708,4	3,01%	Cổ phần phổ thông
7	Ông Dương Văn Xuyên	105 Hồ Tùng Mậu, phường Bến Nghé, quận 1, TpHCM	198.000	1.980	2,2%	Cổ phần phổ thông
8	Ông Dương Thái Bình	29 Sư Vạn Hạnh, phường 3, quận 10, TpHCM	95.420	954,2	1,06%	Cổ phần phổ thông
9	Ông Lưu Quốc Dũng	120 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, phường Bến Nghé, quận 1, TpHCM	72.000	720	0,80%	Cổ phần phổ thông
Tổng Cộng			2.650.000	26.500	27,26%	

(Theo giấy phép Đăng ký kinh doanh lần thứ 14 ngày 15/04/2013)

A close-up photograph of a hand in a dark suit sleeve moving a black chess king piece on a light-colored chessboard. Several other chess pieces are visible in the background, slightly out of focus.

BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

- 24** Đánh giá chung kết quả hoạt động trong năm
- 27** Tình hình tài chính
- 28** Cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách quản lý
- 29** Kế hoạch sản xuất kinh doanh 2014

BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

ĐÁNH GIÁ CHUNG KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị
1	Doanh thu thuần	Đồng	571.785.985.044
2	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	14.242.264.522
3	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	10.557.242.687
4	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Đồng	882



Ban Tổng Giám đốc Công ty luôn ý thức trách nhiệm trong công tác quản lý, cố gắng hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao và triển khai thực hiện các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị theo đúng định hướng và kế hoạch đã đề ra. Kết quả kinh doanh năm 2013, so với mục tiêu kế hoạch doanh thu thuần năm 2013 đạt 571,79 tỷ đồng, vượt 19,12% kế hoạch và bằng 126,96% cùng kỳ năm 2012; lợi nhuận trước thuế đạt 14,24 tỷ đồng bằng 95,59% kế hoạch và bằng 116,51% so với cùng kỳ năm trước; lợi nhuận sau thuế đạt 10,56 tỷ đồng bằng 94,26% kế hoạch và bằng 93,46% so với cùng kỳ năm trước.

Thu nhập bình quân của người lao động năm 2013 đạt 7.720.000 đồng/người/tháng bằng 106,59% so với năm 2012. Lợi nhuận không đạt được như mong đợi, nguyên nhân chủ yếu do các biến động bất lợi từ môi trường kinh doanh, đặc biệt là việc huy động vốn vay, biến động giá cả nguyên vật liệu và việc Công ty không còn được hưởng mức thuế suất ưu đãi từ năm 2013. Mặc dù vậy, trong tình hình kinh doanh khó khăn Công ty hoạt động có lợi nhuận, đạt được kết quả kinh doanh như trên rất đáng được ghi nhận, đó là thành tích không nhỏ thể hiện sự cố gắng phấn đấu của tập thể Saplastic.



BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

PHÂN TÍCH SWOT

Điểm mạnh

- Saplastic đã xác định được vị thế và chỗ đứng của mình trên thị trường, tạo sự khác biệt và tăng áp lực cạnh tranh lên các đối thủ cùng ngành. Thương hiệu của Công ty đã có chỗ đứng trên thương trường. Đặc biệt, Công ty đã đạt được rất nhiều thành tích, được nhiều tổ chức chứng nhận và đang ngày càng được phát huy. Nhiều khách hàng chưa có hợp đồng mua bán với Công ty nhưng cũng đã có mối quan hệ rất trân trọng.
- Đã đi vào chuyên môn trong việc bán hàng, có sự tư vấn về kỹ thuật ngành Bao bì nhựa mềm phức hợp cho khách hàng. Được khách hàng yêu mến và chấp thuận dịch vụ giao hàng và hậu mãi.
- Phòng Kiểm tra thử nghiệm đạt tiêu chuẩn Quốc tế. Saplastic là đơn vị đầu tiên tại Việt Nam sở hữu phòng thử nghiệm về lĩnh vực Bao bì đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO 17025, khai thác hiệu quả trên cả ba lĩnh vực:
 - Nghiên cứu và phát triển.
 - Kiểm tra nguyên liệu đầu vào nhằm đảm bảo ổn định chất lượng sản xuất.
 - Kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất.
- Nếp văn hoá đặc thù: phát triển bền vững là tăng doanh thu, lợi nhuận đi đôi với bảo vệ môi trường, phong cách kinh doanh bền vững và đậm chất đạo đức.
- Sản phẩm mang tính chuyên sâu, đa dạng và không ngừng được cải tiến bằng công nghệ tân tiến với nền tảng cơ sở khoa học vững chắc. Chất lượng hàng hóa có cải thiện và ổn định, tạo niềm tin cho khách hàng và nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo với những thành viên có chuyên môn sâu rộng, am hiểu, luôn theo sát diễn biến thị trường từ đó điều chỉnh sách lược hợp lý vào mỗi thời điểm.
- Đội ngũ kỹ thuật giỏi, lực lượng cán bộ công nhân viên, công nhân lao động lành nghề, kỹ thuật cao. Hệ thống máy móc thiết bị tại Saplastic đã được đầu tư khá đồng bộ để sẵn sàng phục vụ cho kế hoạch kinh doanh của thời gian tới.

Cơ hội

- Thị trường miền Tây Nam Bộ và miền Bắc còn nhiều độ lớn cũng như khách hàng và phân khúc sản phẩm để phát triển (bao bì dầu gội, bao bì nhiều line, bao bì túi zipper, bao bì có ống xả, Fitment Pouches, bao bì dược phẩm, thuốc bột, thuốc bảo vệ thực vật...). Đặc biệt, thị trường màng nắp thạch ở Hà Nội và các tỉnh phía Bắc hiện nay có rất ít nhà cung cấp (chỉ có Saigon Trapaco, Liksin).
- Sự chuyển đổi và nguồn nhân lực thôi việc từ các đối thủ cạnh tranh tạo cơ hội cho Saplastic chiêu mộ thêm nhiều nhân tài, cũng như đặc điểm thông tin từ các đối thủ cạnh tranh để Công ty có những bước điều chỉnh phù hợp và tạo dựng mối quan hệ với những khách hàng mới thành công.

Điểm yếu

- Đội ngũ kế thừa chưa được quan tâm đúng mức.
- Đội ngũ tiếp thị chưa thật sự chuyên nghiệp để đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của một số khách hàng
- Các sản phẩm truyền thống và là thế mạng của Công ty như màng ghép nhôm, MPET, màng dầu sa tế ngày càng phổ biến trên thị trường, do đó sự cạnh tranh giữa Saplastic và các công ty khác cùng ngành ngày một gay gắt, khiến cho biên lợi nhuận của Công ty sụt giảm.
- Một vài dòng sản phẩm như cà phê ghép Al-foil và dầu sa tế chưa có nhiều cải tiến đột phá về công nghệ nhằm tạo sự khác biệt cho sản phẩm so với các đối thủ khác.
- Chất lượng hàng hóa còn có trường hợp chưa thật sự ổn định, việc khách hàng khiếu nại về chất lượng còn xảy ra
- Trong một số lĩnh vực Bao bì, giá bán hàng của Công ty chưa thực sự cạnh tranh so với nhiều đối thủ
- Công ty hiện đang chịu áp lực tài chính do thặng dư vốn cổ phần và vốn vay.

Thách thức

- Sự suy thoái kinh tế trên toàn cầu đã có sự ảnh hưởng không nhỏ trực tiếp đến nền kinh tế của Việt Nam mà trong đó ngành Bao bì Nhựa nói chung và đối với Saplastic nói riêng đều gặp phải một số khó khăn không nhỏ do sản lượng của nhiều khách hàng bị giảm sút nhiều.
- Việc cắt giảm hạn mức của các Ngân hàng đã ảnh hưởng không nhỏ về mặt tài chính của công ty
- Các khách hàng truyền thống có sự phân hoá sâu sắc về hệ thống cán bộ phụ trách
- Ngày càng có nhiều các công ty đối thủ cạnh tranh có tiềm lực mạnh về tài chính, đặc biệt là các tập đoàn lớn đa quốc gia của nước ngoài
- Tại thị trường phía Bắc, Công ty gặp phải sự cạnh tranh gay gắt về giá trong khi phí vận chuyển Nam - Bắc có xu hướng tăng cao

BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

NHỮNG TIẾN BỘ CÔNG TY ĐẠT ĐƯỢC

- Công ty đã giảm đáng kể chi phí tài chính, từ cơ cấu chiếm 10,13% năm 2012 xuống còn 7,7% tổng chi phí trong năm 2013. Điều này đem lại lợi ích to lớn trong bối cảnh hạn chế việc suy giảm lợi nhuận do mức thuế TNDN tăng lên 25% bắt đầu từ năm 2013 (so với mức 12,5% năm 2012).
- Trong năm qua, giá nguyên vật liệu trên bình diện quốc tế tăng mạnh. Điều này đã tác động không nhỏ đến giá nguyên liệu đầu vào. Tuy nhiên, Công ty đã có những kế hoạch ứng phó linh động và hiệu quả nên giá vốn hàng bán sản phẩm chỉ tăng 5% so với cùng kỳ năm ngoái.
- Công ty đã triển khai một cách hiệu quả *Chính sách tiếp thị toàn diện, Chính sách Tiếp thị có trọng điểm*, vì vậy nhiều phân khúc thị trường mới, nhiều khách hàng mới được khai thác và mở rộng.
- + *Chính sách tiếp thị toàn diện* : nhằm chào bán tất cả các dòng sản phẩm được sản xuất từ 3 Dây chuyền công nghệ SPP đang sở hữu.
- + *Chính sách tiếp thị có trọng điểm* : chọn lọc đối tượng khách hàng và phân khúc sản phẩm có biên lợi nhuận cao (trên 6%), tập trung nguồn lực đáp ứng yêu cầu của nhóm khách hàng này, nhằm tạo ra sự khác biệt căn bản về công nghệ, từng bước ổn định và nâng cao dựng lợi thế cạnh tranh trên thị trường bao bì nhựa mềm cao cấp.
- + Hoạch định sản lượng tối ưu cho các dòng sản phẩm – khách hàng là Công ty đa quốc gia (Unilever với mặt hàng Túi bột giặt OMO, Miwon với bao bì hạt nêm các loại, Ajinomoto với đặc chủng Túi đáy đứng 2kg siêu bền, chống bụi vỡ khi rơi, v.v...).
- + Hoạch định có trọng điểm và chọn lọc đối với các đại Công ty đứng đầu Quốc gia (Acecook với wrapper film và màng kháng dầu, Masan và Vifon với Túi đun quá nhiệt – retort, Vinamilk với màng nắp đặc thù – lidding cup, v.v...).

Bên cạnh đó, Công ty đã hình thành và củng cố vững chắc hệ thống khách hàng mục tiêu (Unilever, Ajinomoto, Miwon, Acecook, v.v...) cho chiến lược dài hạn mà SAPLASTIC đã hoạch định. Qua đó, Công ty đã thực hiện đa dạng hóa các loại hình sản phẩm, tạo ra môi trường hoạt động cho đội ngũ kỹ sư và lao động lành nghề, có cơ hội tiếp cận với các dòng nguyên vật liệu hiện đại đại diện cho các phát minh sáng chế mang tính quốc tế của ngành Bao bì nhựa



BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Tình hình tài sản

Chỉ tiêu	2012	2013	TH 2013/ TH 2012	Tỷ trọng năm 2012	Tỷ trọng năm 2013
Tài sản ngắn hạn	425.428.817.327	503.147.767.375	118,27%	64,54%	70,03%
Tài sản dài hạn	233.723.366.341	215.374.232.569	92,15%	35,46%	29,97%
Tổng tài sản	659.152.183.668	718.521.999.944	109,01%	100%	100%

(ĐVT: đồng)

Năm 2013 tổng tài sản Công ty tăng lên 718,52 tỷ đồng (tương đương tăng 9,01% so với cùng kỳ năm trước). Tài sản ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tổng tài sản, năm 2013 tài sản ngắn hạn tăng 18,27% lên 503,15 tỷ đồng (chủ yếu do lượng hàng tồn kho năm 2013 tăng 95,22 tỷ đồng tương đương tăng 32,35%), chiếm 70,03% tổng tài sản. Trong khi tài sản dài hạn giảm 7,85% so với năm 2012 còn 215,37 tỷ đồng chiếm 29,97% tổng tài sản.

Tình hình tài sản

Chỉ tiêu	2012	2013	TH 2013/ TH 2012	Tỷ trọng năm 2012	Tỷ trọng năm 2013
Nợ ngắn hạn	330.010.869.482	408.605.549.448	123,82%	76,09%	83,34%
Nợ dài hạn	103.701.481.473	81.658.573.583	78,74%	23,91%	16,66%
Tổng nợ phải trả	433.712.350.955	490.264.123.031	113,04%	100%	100%

(ĐVT: đồng)

Tổng nợ phải trả năm 2013 tăng 13,04% so với năm 2012 lên 490,26 tỷ đồng. Trong đó nợ ngắn hạn tăng 23,82% lên 408,61 tỷ đồng (chủ yếu là do khoản vay và nợ ngắn hạn tăng 42,41 tỷ đồng tương đương tăng 14,42% so với cùng kỳ năm trước), chiếm 83,34% nợ phải trả. Ngược lại, nợ dài hạn giảm 21,26% còn 81,66 tỷ đồng (chủ yếu là do khoản vay và nợ dài hạn giảm 23,39% so với cùng kỳ năm trước), chiếm 16,66% nợ phải trả.



BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH QUẢN LÝ

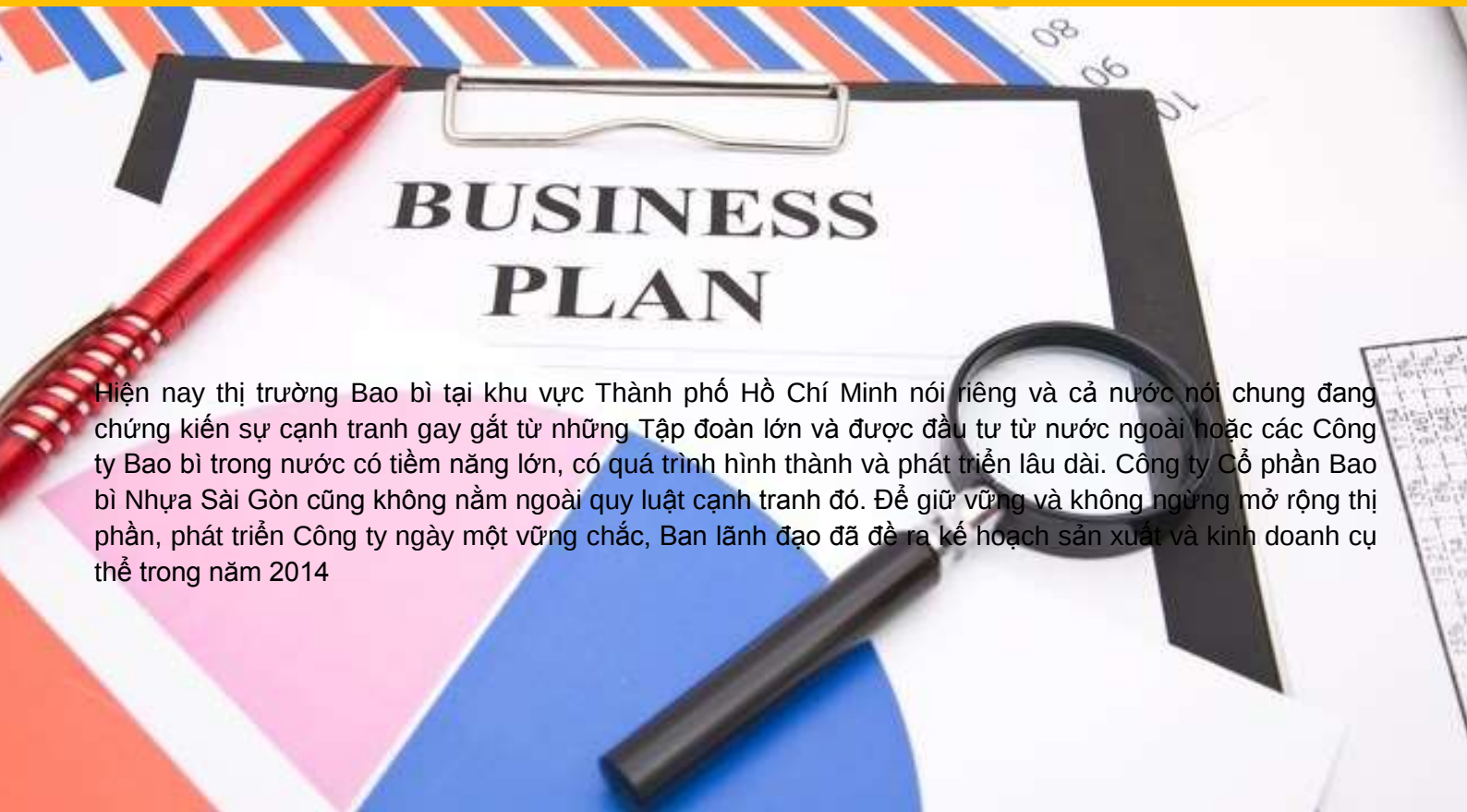
Trong năm 2013, Saplastic đã thử nghiệm thành công một số cấu trúc có kỹ thuật phức tạp và đã được một số khách hàng chấp nhận, đặc biệt, từ công nghệ mới nên giá thành sản xuất thấp hơn nhiều so với công nghệ cũ vì vậy sẽ có lợi thế rất lớn trong việc cạnh tranh với các đối thủ mạnh khác. Để đạt được kết quả này, Công ty đã nỗ lực thực hiện :

- **Đầu tư trang thiết bị:** Công ty đã hoàn tất việc đầu tư một hệ thống máy ghép có dung môi hiện đại nhất Việt Nam tầm cỡ của Đông Nam Á. Nhờ đó, trong năm 2013, Công ty cho ra đời một loạt các sản phẩm mới chất lượng cao cấp, chưa thông dụng trên thị trường Việt Nam và tiến tới sẽ đẩy mạnh việc xuất khẩu bao bì qua các sản phẩm cao cấp được ghép từ hệ thống máy này đến thị trường các Quốc gia như: EU, Nhật,...
- **Hệ thống phòng Kiểm tra – Thử nghiệm** với các máy móc hiện đại được chọn lựa từ các nhà cung cấp hàng đầu thế giới: như Zwick-Roell (Đức), Mocon (USA), Shimadzu (Nhật)... tạo sự khép kín trong quá trình nghiên cứu, kiểm tra thuộc tính màng đặc trưng bao bì, nhằm mục đích thiết lập tiêu chuẩn hàng hóa, công khai các chỉ tiêu chất lượng, tạo độ tin cậy cao nơi khách hàng, Hiện đã được tổ chức VILAS và Viện tiêu chuẩn Anh Quốc công nhận theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 : 2008, ISO 14001 : 2004, HACCP, SA 8000 : 2008, OHSAS 18001 : 2007, ISO 17025.
- **Hiện đại hóa dây chuyền công nghệ :** Đầu tư công nghệ cao, chú trọng lập trình hóa cho các công đoạn khó kiểm soát, nhằm tối ưu hóa các thông số kỹ thuật, hoàn thiện quy trình sản xuất và đặc biệt là những hoạch định cải tiến công nghệ đặc thù bao bì nhựa màng ghép phức hợp.
- **Phát triển nguồn nhân lực:** Ngoài việc đào tạo, nâng cấp nhân sự tại chỗ, Công ty đang áp dụng nhiều hình thức tuyển dụng lao động để thu hút nhân tài trong và ngoài ngành nhằm đáp ứng nhu cầu về lao động chất lượng ngày càng cao. Hiện nay, Công ty đang hoàn tất việc xây dựng hệ thống lương nhằm thu hút nhân tài, đội ngũ Cán bộ Kỹ thuật, Cán bộ Quản lý và Công nhân tay nghề cao có bản lĩnh và kỹ năng toàn diện



BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT 2014



Hiện nay thị trường Bao bì tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và cả nước nói chung đang chứng kiến sự cạnh tranh gay gắt từ những Tập đoàn lớn và được đầu tư từ nước ngoài hoặc các Công ty Bao bì trong nước có tiềm năng lớn, có quá trình hình thành và phát triển lâu dài. Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn cũng không nằm ngoài quy luật cạnh tranh đó. Để giữ vững và không ngừng mở rộng thị phần, phát triển Công ty ngày một vững chắc, Ban lãnh đạo đã đề ra kế hoạch sản xuất và kinh doanh cụ thể trong năm 2014

600

TỶ ĐỒNG

CHỈ TIÊU VỀ DOANH SỐ

- PHÁT TRIỂN HÌNH ẢNH THƯƠNG HIỆU SAPLASTIC
- CHUYÊN NGHIỆP HÓA DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG VÀ ĐỘI NGŨ NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

17,19

TỶ ĐỒNG

CHỈ TIÊU VỀ
LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ

BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

GIẢI PHÁP CỤ THỂ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH

Giải pháp đối với mục tiêu doanh số và lợi nhuận

❖ Duy trì và phát triển các khách hàng cũ

- Phân bổ chỉ tiêu tăng trưởng từng chủng loại sản phẩm của từng khách hàng sát với tình hình thị trường đảm bảo mục tiêu tăng trưởng doanh số trong năm 2014.
- Tăng cường phát triển mối quan hệ tốt đẹp lâu dài với Ban Giám đốc, phòng mua hàng, phòng chất lượng...của các khách hàng cũ. Phòng Kinh doanh-Thị trường khai thác triệt để mối quan hệ nhằm tăng sản lượng các mặt hàng cũ và tiếp cận phát triển thêm sản phẩm mới.
- Tiếp tục khai thác tối đa nguồn hàng từ những nhóm khách hàng có sẵn trên, đặc biệt là những khách hàng lớn mà Saplastic chưa cung cấp hết sản lượng như : Công ty Vinacafe , Công ty Acecook, Công ty Vinamilk, Công ty Fes, Công ty Nestle, Công ty Pepsico...
- Cũng cố, đẩy mạnh mối quan hệ và có những chính sách hợp lý đối với các khách hàng đã giảm sản lượng trong thời gian qua như: Công ty Bánh Kẹo Hải Hà, Công ty Bánh Kẹo Hữu Nghị, Công ty Sữa Mộc Châu, Công ty XSKT Huế, Công ty XSKT Bình Định, Công ty Hải Việt, Công ty New Toyo...
- Công ty thực hiện kiểm soát chặt chẽ hơn nữa chất lượng sản phẩm và cung cách phục vụ khách hàng nhằm tăng cường uy tín của Công ty.
- Có những chính sách hậu mãi đối với những khách hàng lâu năm và có sản lượng lớn.
- Thực hiện phân loại các khách hàng theo từng nhóm để tập trung nghiên cứu phát triển các dòng sản phẩm nhằm mang lại sự thoả mãn cao nhất cho khách hàng. Các nhóm khách hàng chính gồm:

Nhóm 1: Các đơn vị sản xuất Trà – Cà phê: Công ty CP Vinacafe Biên Hoà, Công Ty TNHH Nestle VN, Công ty TNHH Gold Roast VN, Công ty TNHH FES VN, Công ty Trường Sơn, Công ty Cà Phê Long....

Nhóm 2: Các đơn vị sản xuất Bánh kẹo: Nhà máy Bánh Kẹo Biscafun, Công ty Cổ Phần Bánh Kẹo Hải Hà, Công ty Bánh Kẹo Hữu Nghị, Công Ty Cao Nguyên Xanh, Công ty Lai Phú, Công ty Phát Sài Gòn....

Nhóm 3: Các đơn vị sản xuất Mì Ăn Liền: Công ty CP Acecook VN, Công ty Kỹ Nghệ Thực phẩm Việt Nam (Vifon), Công ty CP Thực Phẩm Á Châu Công ty Việt Hưng, Công ty Phúc Hảo, Công ty Masan....

Nhóm 4: Các Đơn vị Sản xuất Thủy sản: Công ty Thủy Sản 4, Công ty CP Hải Việt, Công ty Thủy sản Vĩnh Lộc, Công Ty Basefood, Công Ty Nam Hải, Thiên Lộc Phát...

Nhóm 5: Các công ty Thực phẩm, Hoá chất, Giấy và các ngành nghề khác: Công ty Ajinomoto VN, Công ty Pepsico, Công Ty CP Vinamilk, Công ty Mộc Châu, Công ty Miwon VN, Công ty Huyndai, Công ty Cát Tường, Công Ty Việt Nhật, Công Ty C.P VN, Công ty BVTV Hoà Bình, Công ty Bayer, Công Ty Bio-Pharmachemie, Các Công ty XSKT....

- Cơ cấu các ngành hàng nhằm đảm bảo doanh số và sản lượng cho Công ty :
 - + Tập trung phát triển các nhóm hàng có tỷ suất lợi nhuận cao như: Cà phê, Sữa, Bột giặt, Thuốc trừ sâu....
 - + Có những chính sách ưu đãi đối với những mặt hàng mà Công ty còn dư năng suất nhằm đảm bảo các máy đều hoạt động.

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



BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

GIẢI PHÁP CỤ THỂ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH

❖ Xây dựng các khách hàng mới

- Nghiên cứu thật kỹ mọi vấn đề về một khách hàng mới như: Sản lượng của từng sản phẩm, khả năng thanh toán, đối thủ cạnh tranh.....
- Tập trung khai thác các ngành hàng, khách hàng có tiềm năng về Bao bì và khả năng thanh toán tốt như:
 - + Bột giặt: Công ty Unilever, Công ty Bột Giặt Net.
 - + Nông nghiệp: Công ty Giống Miền Nam, Công ty Giống Nghệ An.
 - + Thuốc bảo vệ thực vật: Công ty Bayer, Công ty Sygenta.
 - + Thực phẩm: Công ty Saigon Vewong, Công ty Unipresident, Công ty Thực Phẩm Nhà Bè, Công ty Thực Phẩm Bốn Mùa, Công ty Miliket.
- Phải có chính sách bán hàng linh hoạt trong khuôn khổ đảm bảo có lợi nhuận nhưng vẫn cạnh tranh được với các đối thủ như: hỗ trợ tiền trực in, làm mẫu thử, hoặc chiết khấu giảm giá khi đạt sản lượng lớn....
- Với tình hình tài chính khó khăn như hiện nay thì Công ty nên ưu tiên hơn nữa đối với những khách hàng thanh toán tốt, hoặc giảm giá ngay từ 1-2% nếu khách hàng thanh toán ngay khi nhận hàng.
- ❖ Vấn đề đảm bảo hiệu quả kinh doanh vẫn phải được chú trọng hàng đầu. Do đó theo từng khách hàng, từng yêu cầu về giá bán, và sản phẩm bán khối Kinh doanh đều phải tính toán cụ thể để đảm bảo được tỷ lệ lợi nhuận theo kế hoạch đề ra.
- ❖ Xem xét đề xuất xây dựng chính sách chi hoa hồng cho các đơn vị, cá nhân môi giới hỗ trợ trong việc tư vấn sử dụng sản phẩm của Saplastic. Thanh toán hoa hồng đúng hạn theo từng hợp đồng, từng tháng hoặc từng quý.

Giải pháp đối với mục tiêu phát triển hình ảnh thương hiệu Saplastic

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

BÁO CÁO BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

GIẢI PHÁP CỤ THỂ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH

Mục tiêu chuyên nghiệp hóa dịch vụ khách hàng và đội ngũ nhân viên bán hàng

- ❖ Tăng cường công tác phục vụ và cung ứng kịp thời cho khách hàng
- ❖ Xác lập các quy định, quy trình quản lý bán hàng hợp lý nhằm mục đích rút ngắn thời gian xử lý đơn hàng, giảm bớt thủ tục hành chính, giao hàng nhanh chóng và kịp thời cho khách hàng. Đảm bảo thời gian giao hàng đúng cam kết với khách hàng.
- ❖ Khai thác tối đa và tập trung phương tiện vận chuyển của công ty cho các khách hàng trọng tâm.
- ❖ Tăng cường tăng suất thăm viếng, chăm sóc khách hàng. Quy định tăng suất thăm viếng của các nhân viên kinh doanh mỗi tháng ít nhất 3 lần/tháng.
- ❖ Tìm hiểu những sự kiện quan trọng của khách hàng để có kế hoạch tặng quà có ý nghĩa như ngày thành lập công ty, sinh nhật....
- ❖ Đào tạo, kiểm tra thường xuyên nhân viên kinh doanh về kiến thức sản phẩm để đảm bảo nhân viên bán hàng thông thạo kiến thức sản phẩm như những nhân viên kỹ thuật, dẫn đến việc tư vấn khách hàng sẽ hiệu quả cao nhất.
- ❖ Rà soát tình trạng máy móc thiết bị phục vụ kinh doanh, đề xuất thay mới các máy móc thiết bị cũ, thường xuyên hư hỏng gây ách tắc, gián đoạn công tác bán hàng.

Các vấn đề khác

- ❖ Kế hoạch nhân sự: việc hoạch định, phân bổ nhân sự sẽ được điều chỉnh và sắp xếp phù hợp với năng lực, khả năng của từng cán bộ, nhân viên. Trong năm 2014, Công ty cần tuyển dụng cho bộ phận Kinh doanh thêm 02 nhân viên kinh doanh đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh.



BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

34 Đánh giá của Hội đồng Quản trị về các mặt hoạt động

34 Đánh giá của Hội đồng Quản trị về hoạt động của Ban TGD

35 Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng Quản trị



BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG

Năm 2013, tình hình kinh tế còn rất nhiều khó khăn, cộng với sự cạnh tranh trong ngành ngày càng diễn ra gay gắt đã tác động lớn đến tình hình sản xuất kinh doanh của Saplastic. Trước những khó khăn đó, với sự nỗ lực của tập thể cán bộ nhân viên Saplastic năm 2013 đã chứng kiến những thành tích rất đáng ghi nhận. Kết quả kinh doanh năm 2013, doanh thu đạt 572,21 tỷ đồng, vượt 19,21% kế hoạch và bằng 126,66% cùng kỳ năm 2012; lợi nhuận trước thuế đạt 14,24 tỷ đồng bằng 95,59% kế hoạch và bằng 116,51% so với cùng kỳ năm trước; lợi nhuận sau thuế đạt 10,56 tỷ đồng bằng 94,26% kế hoạch và bằng 93,46% so với

cùng kỳ năm trước; thu nhập bình quân của người lao động năm 2013 đạt 7.720.000 đồng/người/tháng bằng 106,59% so với năm 2012. Tuy lợi nhuận không đạt mục tiêu đề ra, nhưng thành quả này rất đáng khích lệ. Điều này cho thấy những tiến bộ sáng tạo trong hoạt động kinh doanh sản xuất, những cải tiến trong công nghệ khoa học kỹ thuật đã đem lại hiệu quả cao, và tiềm năng trong tương lai sẽ còn phát triển hơn nữa.

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Trong năm 2013, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc đã thực hiện tốt các nhiệm vụ được giao. Thông qua các cuộc họp Hội đồng, Ban Tổng Giám đốc đã báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh của đơn vị và đề xuất các giải pháp, chính sách phù hợp với Hội đồng quản trị để giải quyết những khó khăn vướng mắc của doanh nghiệp. Ban Tổng Giám đốc cũng xây dựng kế hoạch kinh doanh, kế hoạch đầu tư và đảm bảo hoạt động kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả.



BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CÁC KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Dự báo tình hình năm 2014

- Trong năm 2014, nền Kinh tế Việt Nam sẽ còn nhiều khó khăn và tiếp tục giải quyết những tồn đọng từ năm 2013 những vấn đề như nợ xấu, bất động sản đóng băng và các doanh nghiệp bên bờ vực phá sản.
- Thị trường Bao bì màng ghép phức hợp Việt Nam đang có sự cạnh tranh rất gay gắt từ những tập đoàn đa quốc gia lớn mạnh hoặc các công ty Bao bì trong nước có tiềm năng lớn. Công ty Cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn cũng không nằm ngoài quy luật cạnh tranh đó.
- Ngành sản xuất Bao bì nói chung và ngành sản xuất Bao bì màng ghép phức hợp nói riêng vẫn được đánh giá là có tiềm năng do tỷ lệ tiêu thụ bình quân/đầu người tại Việt Nam còn thấp hơn các nước trong khu vực và trên thế giới. Hơn nữa đây cũng là một nhu cầu tối ưu của bất cứ một sản phẩm tiêu dùng nào trên thị trường. Các sản phẩm đều đòi hỏi mẫu mã Bao bì bắt mắt, sáng tạo mẫu mã không ngừng để phù hợp và phục vụ cho sự phát triển của sản phẩm tiêu dùng.
- Saplastic đang có một lợi thế, đó là có được một số khách hàng lớn gắn bó trong nhiều năm qua và nhất là sản phẩm của họ đang phát triển với tốc độ tăng trưởng cao. Hơn nữa, với sự phát triển không ngừng của các cán bộ tâm huyết, các sản phẩm của Saplastic ngày càng được các đối tác tin dùng và đã tạo được vị thế riêng trên thị trường Bao bì nhựa mềm tại Việt Nam.

Kế hoạch năm 2014

Về mục tiêu kế hoạch

- Doanh thu năm 2014 sẽ tăng 5% so với năm 2013 đạt doanh thu 600 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế kỳ vọng 17,19 tỷ đồng, tương đương tăng 20,72% lợi nhuận trước thuế năm 2013.

Định hướng

Tái cấu trúc toàn diện các Phòng Ban Phân Xưởng với tiêu chí:

- Năng động, linh hoạt trước mọi tình huống biến động đầu vào : giá vật tư nguyên liệu, áp lực của Đối thủ cạnh tranh, áp lực của khách hàng và áp lực tự thân SPP (sự tăng trưởng).
- Xây dựng hoàn chỉnh Kế Hoạch Bộ phận với phương thức mới : số hóa tỷ lệ cao và áp dụng phân tích định lượng một cách chặt chẽ.
- Xây dựng một cách minh bạch và cụ thể các Đơn vị Kinh Doanh Chiến Lược (SBU) đối với các phân khúc sản phẩm truyền thống (Màng ghép Al-foil, màng sữa tắm dầu gội, màng thủy sản), sản phẩm nghiên cứu và sản phẩm khai thác lợi nhuận cao (Màng nắp cốc PP, PS, HDPE, bao bì phục vụ ngành y tế và dược phẩm, bao bì thuốc nông dược).

- Mục tiêu của Định hướng này là hình thành nên một cấu trúc thị phần với chi phí hợp lý và thu lợi nhuận cao.
- Áp dụng đánh giá năng suất và thực hiện các Chương trình năng suất, bước đầu là Lean Production, tạo căn bản vững chắc cho việc áp dụng Kiểm Soát năng Suất Toàn Diện (TPM).

Kế Hoạch 5 năm 2013-2017

- Đa dạng hóa sản phẩm: hướng đến đầu tư toàn diện để sản xuất kinh doanh trên các lĩnh vực bao bì Y tế, Nông nghiệp, Giống – cây trồng, Dược phẩm và màng xuất khẩu.
- Chuyên môn hóa công nghệ theo xu hướng nghiên cứu chuyên sâu một (hay nhiều) loại sản phẩm mục tiêu.
- Tái cấu trúc triệt để nhằm xây dựng Một Chuỗi cung ứng tối ưu.
- Phát triển và tăng trưởng Thị Phần tại các Khu vực Miền Trung (Lấy Đà Nẵng làm trọng tâm, Miền Đông Nam Bộ (lấy trục Biên Hòa – Vũng Tàu làm trọng tâm), Khu vực Tây Nam Bộ (Long Xuyên – Cần Thơ làm trục phát triển chính), Khu vực Hà Nội và lân cận, chỉ khai thác các thị trường doanh thu cao hoặc biên lợi nhuận lớn. Tăng tổng tài sản lên ước tính 1.000 tỷ đồng và doanh thu bình quân 800 tỷ đồng/năm. Tổng số nhân viên hoạt động là 1.000 người trên 3 nhà máy với tổng công suất đạt 300 triệu m²/năm.





QUẢN TRỊ CÔNG TY

37 Hội đồng Quản trị

42 Ban Kiểm Soát

44 Thay đổi thành viên HĐQT, BKS trong năm

44 Giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích

QUẢN TRỊ CÔNG TY

GIỚI THIỆU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Bà: Dương Thị Thu Hương

Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Ngày tháng năm sinh: 19/11/1964

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Thạc sĩ

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh

Sở hữu cổ phần: 547.350 cổ phần (Tỷ lệ 4,38%)

Quá trình công tác:

- 1986-1999 :Nhiếp ảnh gia (Nghệ danh Việt Hương)
- 2000-2001: Quản lý phòng tạo mẫu và Quản đốc Phân xưởng Công ty Batico.
- 2001 - 2006: Quản lý Phòng tạo mẫu và Quản đốc Phân xưởng Công ty Saplastic
- 2007 - 2012: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Saplastic
- 2012 - nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Saplastic



Ông: Dương Quốc Thái

Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Ngày tháng năm sinh: 31/10/1973

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Giáo sư Khoa học

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Toán Lý, Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh

Sở hữu cổ phần: 523.740 cổ phần (tỷ lệ 4,19%)

Quá trình công tác:

- 1996 – 1997: Công tác tại phòng XNK và Đầu tư Công ty Vifon
- 1998- 2001: Chủ tịch HĐQT Công ty Bao bì Tín Thành (Batico)
- 2001 – 2007: Tổng Giám Đốc Công ty Saplastic SJC
- 2007 – 2011: Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Saplastic SJC
- 2012 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty Saplastic SJC



Ông: Dương Đức Chính

Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc

Ngày tháng năm sinh: 24/02/1969

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Tiến sĩ

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh

Sở hữu cổ phần: 181.000 cổ phần (tỷ lệ 1,45%)

Quá trình công tác:

- 1996 – 2001: Cán bộ phòng Tiếp thị Xí nghiệp Lương thực Thực phẩm Miliket
- 2001- 2010: Giám đốc Kinh doanh Công ty Cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn
- 2011 – 2012: Phó Tổng Giám đốc, Thành viên HĐQT Công ty Saplastic
- 2012 – nay: Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Công ty Saplastic



Ông: Dương Thái Bình

Thành viên HĐQT

Ngày tháng năm sinh: 13/12/1965

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Cử nhân

Trình độ chuyên môn: Bác sĩ Y khoa

Sở hữu cổ phần: 146.130 (Tỷ lệ 1,17%)

Quá trình công tác:

- 1997-2002 : Bác sĩ đa khoa Bệnh viện Quận 10
- 2003 - 2006: Bác sĩ khoa cấp cứu bệnh viện Chợ Rẫy
- 2007 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic – Bác sĩ Khoa Cấp cứu bệnh viện Chợ Rẫy

(*) Tỷ lệ sở hữu cổ phần được tính đến ngày 31/10/2013

QUẢN TRỊ CÔNG TY

GIỚI THIỆU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông: Nguyễn Hồng Tuấn

Thành viên HĐQT

Ngày tháng năm sinh: 31/03/1969

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Thạc sĩ

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh – Cử nhân Luật

Sở hữu cổ phần: 192.040 cổ phần (Tỷ lệ 1,54%)

Quá trình công tác:

- T10/1994-T4/1998 : Cán bộ Phòng đầu tư Tổng Công ty Bảo Hiểm Việt Nam (Bảo Việt)
- T4/1998- T11/2001 : Phó Trưởng phòng Đầu tư Bảo Việt
- T11/2001 – T12/2005 : Phó Giám đốc Trung Tâm Đầu tư Bảo Việt.
- 01/2006 – 10/2006: Phó Trưởng ban phụ trách đầu tư Bảo Việt
- 2006- 2008: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic – Trưởng Ban dự án Ngân hàng Bảo Việt
- 2008 – 2011: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic - Giám đốc Sở giao dịch Ngân hàng TMCP Bảo Việt
- Năm 2012: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic - Quyền TGD Ngân hàng TMCP Bảo Việt
- 2013 - nay: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic - TGD Ngân hàng TMCP Bảo Việt



Ông: Nguyễn Nhân Nghĩa

Thành viên HĐQT

Ngày tháng năm sinh: 21/12/1969

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Thạc sĩ

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế Tài chính Đại học Tổng hợp London

Sở hữu cổ phần: Không có

Quá trình công tác:

- 1992-1996 : Cán bộ Ngân hàng Đầu tư & Phát triển Việt Nam, Chi nhánh Hà Nội
- 1997-2002 : Phó phòng, Trưởng phòng Ban Quản lý Dự án Tín dụng Quốc tế Ngân hàng Nhà nước.
- 2002 – 2006: Phó Giám đốc Sở Giao dịch III – Ngân hàng ĐT&PT Việt Nam
- 2006 – 2010: Phó Tổng Giám đốc Công ty Liên doanh Quản lý Đầu tư BIDV – Vietnam Partner
- 2006 – 2011: Phó Tổng Giám đốc Công ty Liên doanh Quản lý Đầu tư BIDV- Vietnam Partners
- 2011 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic - Tổng Giám đốc Công ty Liên Doanh Quản lý Đầu tư BIDV – Vietnam Partners



Ông: Dương Văn Xuyên

Thành viên HĐQT

Ngày tháng năm sinh: 30/07/1936

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Cử nhân kinh tế

Trình độ chuyên môn: Chuyên gia in ấn bao bì màng ghép phức hợp

Sở hữu cổ phần: 300.000 cổ phần (Tỷ lệ 2,40%)

Quá trình công tác:

- 1956 – 1976: Chuyên viên ấn loát
- 1977 – 1994: Phó Giám đốc kiêm chuyên viên Kỹ thuật ấn loát Công ty In Bao Bì Liksin.
- 1995 – 2001: Chủ tịch HĐQT kiêm Giám đốc Công ty Sài Gòn Trapaco, Phó Chủ tịch Hiệp hội Nhựa TPHCM
- 2001 – 2012: Chủ tịch HĐQT kiêm Cố vấn HĐQT Công ty Saplastic
- 2012 – nay: Cố vấn HĐQT kiêm thành viên HĐQT Công ty Saplastic

(*) Tỷ lệ sở hữu cổ phần được tính đến ngày 31/10/2013

QUẢN TRỊ CÔNG TY

GIỚI THIỆU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Ông: Doãn Hoàng Việt**Thành viên HĐQT**

Ngày tháng năm sinh: 08/04/1978

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Thạc sĩ

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế Phát triển – Đại học Kinh tế Quốc Dân

Sở hữu cổ phần: 50.000 cổ phần (Tỷ lệ 0,40%)

Quá trình công tác:

- 2001 – 2008: Chuyên viên BIDV
- 2008 – 2010: Trưởng phòng Quản lý rủi ro – PG Bank
- 2010 – 2012: Trưởng phòng Quản lý thanh khoản Maritime Bank
- Năm 2012: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic - Trưởng phòng Quản lý thanh khoản Maritime Bank
- 2013 - nay: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic - Trưởng phòng Quản lý rủi ro Thị trường Ngân hàng Đại Dương

Ông: Vũ Quang Thịnh**Thành viên HĐQT**

Ngày tháng năm sinh: 11/09/1964

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Toán Kinh tế Đại học Kinh tế Quốc dân Hà Nội; Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh Đại học Tổng hợp Bang Washington

Sở hữu cổ phần: Không có

Quá trình công tác:

- 1987-1993: Cán bộ Phòng Kế hoạch – Kinh doanh
- 1993-1997: Giám đốc Điều hành Văn Phòng Công ty Ashta International.
- 1997 – 3/2002: Trưởng phòng - Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn KPMG
- 4/2002–7/2008: Chủ tịch Hội đồng thành viên kiêm Giám đốc Công ty TNHH Tư vấn Quản lý MCG
- 8/2008 – 6/2011: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Quản lý quỹ đầu tư SGI.
- 2011– 2012: Trưởng đại diện kiêm Giám đốc điều hành Văn phòng đại diện Công ty quản lý quỹ Vietnam Holding Asset Management Ltd
- 2012 – nay : Thành viên HĐQT Công ty Saplastic. Trưởng đại diện kiêm Giám đốc điều hành Văn phòng đại diện Công ty quản lý quỹ Vietnam Holding Asset Management Ltd

Bà Nguyễn Thị Tường Vi**Thành viên HĐQT**

Ngày tháng năm sinh: 28/06/1969

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Thạc sĩ

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị Kinh Doanh

Sở hữu cổ phần: Không có

Quá trình công tác:

- 1993-1994 : Cán bộ Tín dụng – Ngân hàng VID Puplic Bank
- 1994-1996 : Cán bộ tín dụng – Ngân hàng United Overseas Bank
- 1996 – 2006: Trưởng bộ phận KD Cty Đa Quốc Gia – Ngân hàng Citibank
- 2006 – 2011: Giám đốc Điều hành – Cty Quản lý Quỹ đầu tư Vietnam Holding
- 2011 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Saplastic - Giám đốc Điều hành – Ngân hàng JP Morgan Chase

(*) Tỷ lệ sở hữu được tính đến ngày 31/10/2013

(**) Căn cứ Nghị quyết của Hội đồng Quản trị số 01/NQ-HĐQT ngày 04/01/2013, ông Hoàng Xuân Chính đã từ nhiệm chức vụ thành viên HĐQT kể từ ngày 04/01/2013.

QUẢN TRỊ CÔNG TY

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hoạt động của Hội đồng Quản trị trong năm 2013

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ
1	Bà: Dương Thị Thu Hương	Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc	04	100%
2	Ông: Dương Quốc Thái	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	04	100%
3	Ông: Dương Đức Chính	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc	04	100%
4	Ông: Dương Văn Xuyên	Thành viên HĐQT	04	100%
5	Ông: Nguyễn Hồng Tuấn	Thành viên HĐQT	04	100%
6	Ông: Doãn Hoàng Việt	Thành viên HĐQT	04	100%
7	Ông: Dương Thái Bình	Thành viên HĐQT	04	100%
8	Bà: Nguyễn Thị Tường Vi	Thành viên HĐQT	04	100%
9	Ông : Nguyễn Nhân Nghĩa	Thành viên HĐQT	04	100%
10	Ông : Vũ Quang Thịnh	Thành viên HĐQT	04	100%

Hội đồng Quản trị đã tập trung chỉ đạo Ban điều hành Công ty nắm vững thông tin nhằm ứng phó với những biến động bất thường tác động đến doanh nghiệp và hạn chế tối đa những tác động tiêu cực tới các mặt hoạt động Công ty, đồng thời điều chỉnh thích ứng xu thế mới, duy trì ổn định các mặt hoạt động Công ty vượt qua những khó khăn thách thức.

Bên cạnh đó, HĐQT còn tập trung thảo luận, bàn bạc nhằm đề giải quyết các sự kiện cấp bách liên quan đến các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Đưa ra các quyết định chính xác, kịp thời chỉ đạo tình hình tài chính, các khoản tín dụng Ngân hàng, điều chỉnh sách lược hợp lý trong từng thời điểm nhằm đưa ra những phương án Kinh doanh hiệu quả nhất. Hội đồng quản trị đã tổ chức 04 buổi họp thường kỳ và ban hành 06 Nghị quyết trong năm để thực hiện:

- Giám sát công tác chỉ đạo và điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư của Ban Tổng giám đốc. Hội đồng quản trị có ý kiến chỉ đạo trực

tiếp Tổng giám đốc nhằm đảm bảo việc thực thi đúng và đầy đủ các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông; Nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị. Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2013; Xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2014;

- Tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 của Công ty;
- Ban hành Quy chế Quản trị Công ty năm 2013 để phục vụ công tác Quản trị được hệ thống và chặt chẽ;
- Chỉ đạo Ban Tổng giám đốc triển khai và hoàn tất công việc kiểm toán cho năm tài chính 2013 và công bố thông tin theo quy định pháp luật;

Lãnh chỉ đạo toàn diện đưa các hoạt động Sản xuất Kinh doanh Công ty Saplastic ổn định phát triển vươn lên tầm cao mới, phát huy hình ảnh và diện mạo mới

QUẢN TRỊ CÔNG TY

HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập không điều hành

HĐQT Công ty có 03 thành viên độc lập là: Ông Nguyễn Hồng Tuấn, Ông Doãn Hoàng Việt, Bà Nguyễn Thị Tường Vi. Trong năm 2013, các thành viên này đều tham gia đầy đủ đồng thời đóng góp những ý kiến tích cực vào các buổi họp thường kỳ và bất thường của HĐQT

Các tiểu ban thuộc Hội đồng Quản trị: không có

Các Nghị quyết của Hội đồng Quản trị năm 2013

STT	Số nghị quyết	Ngày	Nội dung
1	01/NQ-HĐQT	04/01/2013	Chấp thuận đơn xin từ nhiệm TV HĐQT của Ông Hoàng Xuân Chính
2	02/NQ-HĐQT	25/02/2013	Triển khai việc chia cổ tức bằng tiền đợt 2 năm 2011
3	03/NQ-HĐQT	21/04/2013	Nghị quyết Đại Hội Đồng Cổ đông thường niên năm 2013
4	04/NQ-HĐQT	20/05/2013	Thông qua quy chế Quản trị Công ty năm 2013
5	05/NQ-HĐQT	01/09/2013	Thông qua việc vay vốn tại Ngân hàng Phương Đông (OCB)
6	06/NQ-HĐQT	25/10/2013	Thông qua việc vay vốn tại Ngân hàng Bản Việt

Danh sách thành viên Hội đồng Quản trị có chứng chỉ Quản trị Công ty

STT	Họ và tên	Chức vụ	Chứng chỉ
1	Dương Quốc Thái	Phó CT HĐQT	Chứng chỉ hoàn thành khóa học “Quản trị Công ty cho các Công ty cổ phần”
2	Nguyễn Hồng Tuấn	TV HĐQT	Chứng chỉ hoàn thành khóa học “Quản trị Công ty cho các Công ty cổ phần”
3	Dương Văn Xuyên	TV HĐQT	Chứng chỉ hoàn thành khóa học “Quản trị Công ty cho các Công ty cổ phần”
4	Dương Thái Bình	TV HĐQT	Chứng chỉ hoàn thành khóa học “Quản trị Công ty cho các Công ty cổ phần”
5	Trần Thị Bích	TV BKS	Chứng chỉ hoàn thành khóa học “Quản trị Công ty cho các Công ty cổ phần”
6	Lê Duyên Anh	TV BKS	Chứng chỉ hoàn thành khóa học “Quản trị Công ty cho các Công ty cổ phần”

QUẢN TRỊ CÔNG TY

GIỚI THIỆU BAN KIỂM SOÁT

**Bà: Đỗ Thị Nghiêu****Trưởng Ban Kiểm soát**

Ngày tháng năm sinh: 20/10/1947

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Sở hữu cổ phần: 409.260 cổ phần (Tỷ lệ 3,27%)

Quá trình công tác:

- 1965- 1980 : Công tác tại Nhà máy Chế tạo biến thế Hà Nội
- 1981-1982 : Công tác tại Báo Lao động, Hà Nội
- 1983-1996 : Công tác tại Cơ quan thường trực Báo Lao Động, TP. HCM
- 1997 – 2004: Giám đốc Công ty TNHH Quảng cáo Nam Hải Nam, Giám đốc Công ty TNHH Vương Phúc
- 2005 – 2006: Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Màng Bao Bì Vĩnh Nam Phát
- 2007 – nay: Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Saplastic- Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Bao bì Vĩnh Nam Phát

**Bà: Trần Thị Bích****Thành viên Ban Kiểm soát**

Ngày tháng năm sinh: : 02/10/1949

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ văn hóa: Đại học

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế

Sở hữu cổ phần: 2.250 cổ phần (Tỷ lệ 0,02%)

Quá trình công tác:

- 1969-1975 : Cán bộ Chiến trường B
- 1975-1976: Cán bộ Văn Phòng 2 – TP. HCM, Bộ Tài chính
- 1976-1988 : Cán bộ Tổng Công ty Bảo hiểm Việt Nam (Bảo Việt)
- 1988-1991 : Chuyên gia tại Angola
- 1991 – 2007: Phó Trưởng phòng Kế toán Bảo Việt
- 2007 – nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Saplastic

**Ông: Lê Duyên Anh****Thành viên Ban Kiểm soát**

Ngày tháng năm sinh: : 29/11/1969

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Sinh học Viện Hàn lâm Khoa học Uzbekistan, Liên Xô

Cũ - Tiến sĩ Quản trị Kinh doanh Đại học Preston

Sở hữu cổ phần: 50.000 cổ phần (Tỷ lệ 0,40%)

Quá trình công tác:

- 1997-2004 : Trưởng Phòng xúc tiến Trung tâm Kỹ Thuật tiêu chuẩn – Đo lường – Chất lượng 3 (QUATEST 3)
- 2004 – 2007: Giám đốc điều hành Công ty TUV Rheinland Việt Nam
- 2007 – 2009: Tổng Giám đốc Viện Tiêu chuẩn Anh – Việt Nam
- 2009 – nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Saplastic - Tổng Giám đốc Viện Tiêu chuẩn Anh – Việt Nam

(*) Tỷ lệ sở hữu cổ phần được tính đến ngày 31/10/2013

QUẢN TRỊ CÔNG TY

HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT

Hoạt động của Ban Kiểm soát trong năm 2013

Năm 2013, Ban kiểm soát đã tham gia đầy đủ vào các cuộc họp của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng giám đốc nhằm duy trì thường xuyên việc giám sát các hoạt động của Công ty. Các thành viên đã nghiêm chỉnh thực hiện tốt nhiệm vụ được phân công và cũng thường xuyên trao đổi đánh giá tình hình hoạt động của Công ty để có ý kiến tham gia kịp thời.

Các hoạt động chính của Ban Kiểm soát trong năm 2013 bao gồm:

- Giám sát hoạt động và việc tuân thủ theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty đối với Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc và các Cán bộ Quản lý khác trong Công ty;
- Giám sát công tác kiểm toán nội bộ, đánh giá hoạt động kiểm tra, kiểm soát nội bộ của công ty;
- Tiến hành kiểm tra kết quả kinh doanh và báo cáo tài chính năm 2013;
- Thực hiện một số công việc khác theo quyết định của Đại hội cổ đông, quy định của Điều lệ và pháp luật.

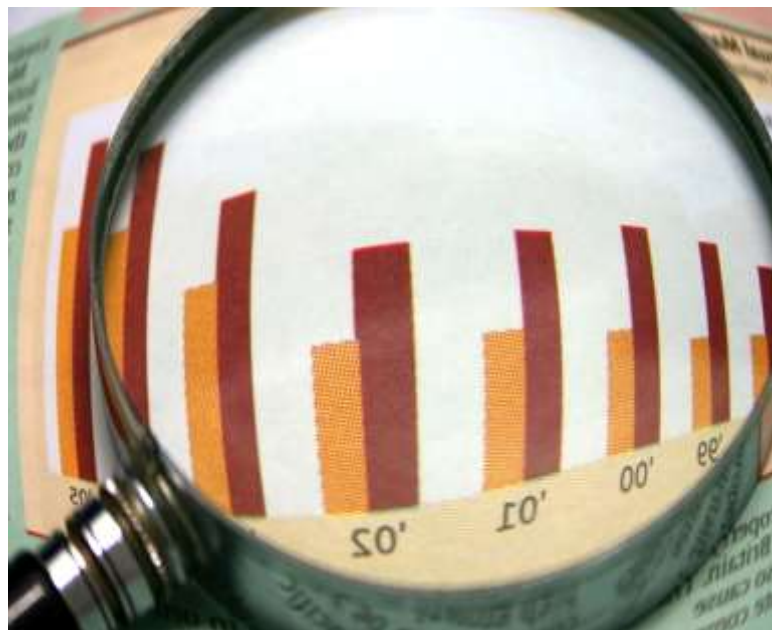
Các cuộc họp của Ban Kiểm soát trong năm

Lần 1: Thực hiện công tác soát xét 6 tháng đầu năm 2013.

Lần 2: Thực hiện công tác soát xét cả năm 2013.

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

Ban kiểm soát nhận thấy các thành viên Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc luôn tạo điều kiện thuận lợi để Ban kiểm soát hoàn thành nhiệm vụ mà cổ đông đã giao phó. Trong năm 2013, theo đề nghị của Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát đã cùng tham gia các cuộc họp Hội đồng quản trị để giám sát và có ý kiến trực tiếp tới các vấn đề thuộc quyền hạn của Ban kiểm soát.



QUẢN TRỊ CÔNG TY

GIAO DỊCH, THÙ LAO, CÁC KHOẢN LỢI ÍCH

Thù lao, khen thưởng trong năm 2013 của HĐQT, BTGD, BKS và CBCNV

Tại Đại hội cổ đông thường niên 2013 ngày 02/04/2013, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua tổng mức thù lao, khen thưởng cho HĐQT, BKS, BTGD và CBCNV Công ty là 15% trên lợi nhuận sau thuế, cụ thể:

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

Trong năm 2013, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao, khen thưởng cho các đối tượng nêu trên với mức bình quân như sau:

- Thành viên Hội đồng Quản trị: 50.000.000 đồng/người/năm
- Thành viên Ban Kiểm soát: 30.000.000 đồng/người/năm

VIỆC THỰC HIỆN CÁC QUY ĐỊNH VỀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

Công ty đã tuân thủ và thực hiện tốt công tác Quản trị công ty theo quy định Quy chế Quản trị Công ty, Điều lệ Công ty và quy định của pháp luật đối với công ty đại chúng.



VĂN HÓA SAPLASTIC VÀ TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG

46 Văn hóa Saplastic và Trách nhiệm cộng đồng



VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG

Việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp được Công ty rất chú trọng và xem là tài sản vô giá trong quá trình phát triển bền vững. Với chính sách và kinh phí của Công ty, Công đoàn thường xuyên tổ chức các hoạt động văn hóa, văn nghệ, thể dục thể thao trong doanh nghiệp thông qua các phong trào hoạt động TDTT, giao lưu văn hóa với các Cơ quan, Đơn vị bạn. Đặc biệt đã thành lập được đội bóng đá nghiệp dư riêng của Saplastic và thường xuyên thi đấu giao lưu với một số Đơn vị, Công ty bạn.

Mặc dù mải miết với tốc độ sản xuất, nhưng Saplastic không quên đặt nặng kế hoạch vào những trọng tâm công tác xã hội và phong trào, cũng như chăm lo cải thiện đời sống vật chất tinh thần cho toàn thể CBCNV tại Công ty. Công ty thường xuyên liên hệ với địa phương, khu công nghiệp, Hội chữ thập đỏ để tìm hiểu thông tin về những hoạt động xã hội, cũng như tổ chức những chương trình tài trợ, ủng hộ các nạn nhân, người nghèo vv...

Một số hoạt động xã hội tiêu biểu của Công ty:

- Các công tác từ thiện do địa phương hoặc Khu Công nghiệp vận động.
- Cứu trợ lũ lụt, hỗ trợ hộ dân nghèo hằng năm do UBND Quận Tân Phú phát động.
- Nhà tình thương, các Bà mẹ Việt Nam anh hùng và gia đình Thương binh liệt sỹ.
- Hoàn thành nghĩa vụ An ninh Quốc phòng do Nhà nước quy định.
- Kết hợp Trung tâm Y tế Quận Tân Bình tổ chức khám chữa bệnh cho tất cả Cán bộ Công nhân viên trong Công ty.

- Hỗ trợ trao học bổng cho Sinh viên nghèo hiếu học của Trường Đại Học Quốc gia TP Hồ Chí Minh, Trường Đại học Đà Lạt, Trường Đại học Yersin Đà Lạt, Trường Đại học Công nghiệp TP.HCM.
- CBCNV toàn Công ty tình nguyện đóng góp ngày công của mình đến Quỹ Vì Người Nghèo, xây dựng Nhà Tình Thương ở Xã Long Hòa, huyện Cần Giờ.
- Tham gia các hoạt động Đoàn Thanh niên cùng công tác từ thiện, đi bộ hưởng ứng phong trào do địa phương hay Ban Quản lý các KCN và KCX Thành phố Hồ Chí Minh vận động.
- Là Đơn vị tài trợ Chương trình Tình Bác sang đời ta, Chương trình Vượt lên chính mình của Đài Truyền hình HTV TP.HCM, đồng thời tài trợ các giải thưởng uy tín của Việt Nam như : Sao vàng Phương Nam, Sao vàng Đất Việt, Doanh nhân tiêu biểu Việt Nam, tài trợ Hội thảo...

Không phụ lòng phần đầu một mỗi của cả tập thể, con tàu Saplastic đã có uy tín trong ngành, có sự tín nhiệm đến cấp Thành phố, được trao tặng Bằng khen của Thủ trưởng Bộ Công thương và Bằng khen của Chủ tịch Ủy ban Nhân dân Thành phố khen tặng tập thể Saplastic trong 02 năm liền là một minh chứng, bên cạnh đó còn có một số cá nhân tiêu biểu là Lãnh đạo chủ chốt của Công ty được tặng Giấy khen của Ban Quản lý các Khu Công nghiệp và Khu Chế xuất Thành phố Hồ Chí Minh về thành tích đóng góp cho sự nghiệp phát triển chung của Xã hội. Đó là một sự khuyến khích, động lực để Saplastic không ngừng phấn đấu hoàn thiện và vươn cao sự phát triển của mình.



BÁO CÁO TÀI CHÍNH

48 Ý kiến kiểm toán viên

50 Báo cáo tài chính kiểm toán



BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ý KIẾN KIỂM TOÁN VIÊN



CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN HÀ NỘI

THÀNH VIÊN HẠNG KIỂM TOÁN ALLIANCE OF INTER-CONTINENTAL ACCOUNTANTS

Trụ sở chính: Số 3, ngõ 1295, đường Giải Phóng, P. Hoàng Liệt, Q. Hoàng Mai, TP. Hà Nội

ĐT: (84) 4 3974 5080/81/82

Email: cpahanoi@ipt.vn

Fax: (84) 4 3974 5083

Website: www.cpahanoi.com

AICA

Hà Nội, ngày 10 tháng 03 năm 2014

Số: 12 / 2014/BCKT- CPA HANOI

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

về Báo cáo tài chính cho năm tài chính 2013
Của Công ty CP Bao bì nhựa Sài Gòn

Kính gửi: BAN GIÁM ĐỐC VÀ HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Chúng tôi đã tiến hành kiểm toán các Báo cáo tài chính năm 2013 của Công ty CP Bao bì nhựa Sài Gòn bao gồm: Bảng cân đối kế toán, Báo cáo kết quả kinh doanh, Báo cáo lưu chuyển tiền tệ và Thuyết minh Báo cáo tài chính được trình bày từ trang 6 đến trang 27 kèm theo. Các báo cáo này được lập ngày 24/02/2014.

Trách nhiệm của Ban Giám đốc

Ban Giám đốc Công ty chịu trách nhiệm về việc lập và trình bày Báo cáo tài chính một cách trung thực và hợp lý báo cáo tài chính của Công ty theo chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định khác có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính. Và chịu trách nhiệm về kiểm soát nội bộ mà Ban Giám đốc xác định là cần thiết để đảm bảo cho việc lập và trình bày báo cáo tài chính không có sai sót trọng yếu do gian lận hoặc nhầm lẫn.

Trách nhiệm của Kiểm toán viên

Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về Báo cáo tài chính dựa trên kết quả kiểm toán của chúng tôi. Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi tuân thủ chuẩn mực và các quy định về đạo đức nghề nghiệp, lập kế hoạch và thực hiện cuộc kiểm toán để có sự đảm bảo hợp lý về việc liệu Báo cáo tài chính của công ty có còn sai sót trọng yếu hay không.

Công việc kiểm toán bao gồm thực hiện các thủ tục nhằm thu thập các bằng chứng kiểm toán về các số liệu và thuyết minh trên Báo cáo tài chính. Các thủ tục kiểm toán được lựa chọn dựa trên xét đoán của Kiểm toán viên, bao gồm đánh giá rủi ro có sai sót trọng yếu trong báo cáo tài chính do gian lận hoặc nhầm lẫn. Khi thực hiện đánh giá các rủi ro này, Kiểm toán viên đã xem xét kiểm soát nội bộ của Công ty liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính trung thực hợp lý nhằm thiết kế các thủ tục kiểm toán phù hợp với tình hình thực tế, tuy nhiên không nhằm mục đích đưa ra ý kiến về hiệu quả kiểm soát nội bộ của Công ty. Công việc kiểm toán cũng bao gồm đánh giá tính thích hợp của các chính sách kế toán được áp dụng và tính hợp lý của các ước tính kế toán của Ban Giám đốc cũng như đánh giá việc trình bày tổng thể báo cáo tài chính.



BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Ý KIẾN KIỂM TOÁN VIÊN

Chúng tôi tin tưởng rằng các bằng chứng kiểm toán mà chúng tôi thu thập được là đầy đủ và thích hợp làm cơ sở cho ý kiến của chúng tôi.

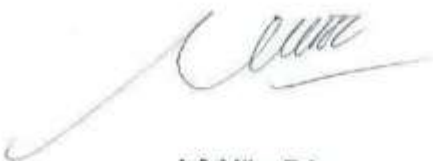
Ý kiến của kiểm toán viên

Theo ý kiến của chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu thì Báo cáo tài chính năm 2013 của Công ty CP Bao bì nhựa Sài Gòn đã:

- (a) Phản ánh trung thực và hợp lý về tình hình tài sản, công nợ và nguồn vốn chủ sở hữu của Công ty tại thời điểm 31/12/2013 cũng như kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc cùng ngày;
- (b) Phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Báo cáo kiểm toán được lập thành 10 bản các bản có giá trị pháp lý như nhau. Công ty CP Bao bì nhựa Sài Gòn giữ 09 bản, Công ty TNHH Kiểm toán và kế toán Hà Nội giữ 01 bản.

Kiểm toán viên



Lê Văn Dò

Giấy CNDKHNKT số 0231-2013-016-1

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN
HÀ NỘI
Tổng Giám đốc



Nguyễn Ngọc Tĩnh

Giấy CNDKHNKT số 0132-2013-016-1

162
TY
ẤN
NHỰ
ON
150

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐÃ KIỂM TOÁN

CÔNG TY CP BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN

Địa chỉ: Đường số 10, KCN Tân Bình, Q.Tân Phú

Tel: 08. 38162765 Fax: 08. 3815526

Báo cáo tài chính cho năm tài chính

Kết thúc ngày 31/12/2013

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Tại ngày 31/12/2013

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Mã chỉ tiêu	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
TÀI SẢN				
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN	100	-	503.147.767.375	425.428.817.327
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	-	1.314.184.492	1.347.632.992
1. Tiền	111	V.01	1.314.184.492	1.347.632.992
2. Các khoản tương đương tiền	112	-	-	-
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120	-	6.220.666.345	11.982.428.214
1. Đầu tư ngắn hạn	121	V.02	6.220.666.345	11.982.428.214
2. Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	129	-	-	-
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	-	127.339.208.175	114.593.472.237
1. Phải thu khách hàng	131	V.03	92.535.252.838	76.673.872.798
2. Trả trước cho người bán	132	V.04	6.997.819.279	1.726.585.785
3. Phải thu nội bộ ngắn hạn	133	-	-	-
4. Phải thu theo tiến độ kế hoạch hợp đồng xây dựng	134	-	-	-
5. Các khoản phải thu khác	135	V.05	28.665.760.448	37.052.638.044
6. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	139	-	(859.624.390)	(859.624.390)
IV. Hàng tồn kho	140	-	294.394.308.819	199.171.011.217
1. Hàng tồn kho	141	V.06	294.394.308.819	199.171.011.217
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149	-	-	-
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	-	73.879.399.544	98.334.272.667
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	V.09	26.377.137.618	19.897.672.005
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	V.07	-	-
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	V.07	-	-
4. Tài sản ngắn hạn khác	158	V.08	47.502.261.926	78.436.600.662
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200	-	215.374.232.569	233.723.366.341
I. Các khoản phải thu dài hạn	210	-	-	-
II. Tài sản cố định	220	-	190.424.479.906	206.636.408.655
1. Tài sản cố định hữu hình	221	V.10	188.097.690.307	204.226.733.016
- Nguyên giá	222	-	286.130.390.823	278.022.281.429
- Giá trị hao mòn lũy kế	223	-	(98.032.700.516)	(73.795.548.413)
2. Tài sản cố định thuê tài chính	224	-	-	-
- Nguyên giá	225	-	-	-
- Giá trị hao mòn lũy kế	226	-	-	-
3. Tài sản cố định vô hình	227	V.11	2.326.789.599	2.409.675.639
- Nguyên giá	228	-	3.213.511.425	3.213.511.425
- Giá trị hao mòn lũy kế	229	-	(886.721.826)	(803.835.786)
4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	-	-	-
III. Bất động sản đầu tư	240	-	-	-
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	-	-	-
V. Tài sản dài hạn khác	260	-	24.949.752.663	27.086.957.686
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	V.12	24.132.118.197	26.605.443.220
2. Tài sản thuê thu nhập hoãn lại	262	-	-	-
3. Tài sản dài hạn khác	268	V.13	817.634.466	481.514.466
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270	-	718.521.999.944	659.152.183.668

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN

CÔNG TY CP BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN

Địa chỉ: Đường số 10, KCN Tân Bình, Q.Tân Phú

Tel: 08. 38162765 Fax: 08. 3815526

Báo cáo tài chính cho năm tài chính

Kết thúc ngày 31/12/2013

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31/12/2013 (Tiếp theo)

ĐVT: Đồng

Chi tiêu	Mã chi tiêu	Thuyết minh	Số cuối năm	Số đầu năm
NGUỒN VỐN				
A. NỢ PHẢI TRẢ	300	-	490.264.123.031	433.712.350.955
I. Nợ ngắn hạn	310	-	408.605.549.448	330.010.869.482
1. Vay và nợ ngắn hạn	311	V.14	336.620.492.089	294.208.807.124
2. Phải trả người bán	312	V.15	60.874.470.799	30.892.055.465
3. Người mua trả tiền trước	313	-	564.693.723	252.858.473
4. Thuế và các khoản phải nộp nhà nước	314	V.16	3.201.240.283	711.601.925
5. Phải trả người lao động	315	-	4.074.448.053	2.279.365.610
6. Chi phí phải trả	318	V.17	137.015.000	68.960.000
9. Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18	3.116.883.204	1.592.182.075
10. Dự phòng phải trả ngắn hạn	320	-	-	-
11. Quỹ khen thưởng phúc lợi	323	V.20	16.306.297	5.050.810
II. Nợ dài hạn	330	-	81.658.573.583	103.701.481.473
1. Phải trả người bán dài hạn	331	-	2.210.661.700	-
4. Vay và nợ dài hạn	334	V.19	79.447.911.883	103.701.481.473
5. Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335	-	-	-
6. Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336	-	-	-
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400	-	228.257.876.913	225.439.832.713
I. Vốn chủ sở hữu	410	-	228.257.876.913	225.439.832.713
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	V.20	124.999.900.000	124.999.900.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	V.20	81.493.600.000	81.493.600.000
3. Vốn khác của chủ sở hữu	413	-	-	-
4. Cổ phiếu quỹ	414	-	(12.174.202.270)	(12.174.202.270)
5. Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415	-	-	-
6. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416	-	-	-
7. Quỹ đầu tư phát triển	417	V.20	2.464.845.974	2.125.979.928
8. Quỹ dự phòng tài chính	418	V.20	2.483.681.318	2.144.815.272
9. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	V.20	2.169.013.842	1.604.237.098
10. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420	-	26.821.038.049	25.245.502.685
II. Nguồn kinh phí và quỹ khác	430	-	-	-
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440	-	718.521.999.944	659.152.183.668
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG				
1. Tài sản thuê ngoài	1			
2. Vật tư, hàng hóa nhận giữ hộ, nhận gia công	2			
3. Hàng hóa nhận bán hộ, nhận ký gửi, ký cược	3			
4. Nợ khó đòi đã xử lý	4			
5. Ngoại tệ các loại	5			
6. Dự toán chi sự nghiệp, dự án	6			

Người lập biểu

Q. Kế toán trưởng

Ngày 28 Tháng 02 Năm 2014

Đồng Giám Đốc

Lê Thị Lý

Lê Thị Lý



TSKIL Dương Quốc Thái

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN

CÔNG TY CP BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN
Địa chỉ: Đường số 10, KCN Tân Bình, Q.Tân Phú
Tel: 08. 38162765 Fax: 08. 3815526

Báo cáo tài chính cho năm tài chính
kết thúc ngày 31/12/2013

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH

Năm 2013

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	Mã chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	-	572.213.484.116	451.787.938.771
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	-	427.499.072	1.411.099.814
3. Doanh thu thuần	10	VI.21	571.785.985.044	450.376.839.157
4. Giá vốn hàng bán	11	VI.22	479.794.566.623	359.558.471.869
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ(20=10-11)	20	-	91.991.418.421	90.818.367.288
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.23	71.249.081	244.101.321
7. Chi phí tài chính	22	VI.24	43.315.030.544	44.824.821.544
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23	-	40.382.826.337	43.377.252.080
8. Chi phí bán hàng	24	VI.25	12.461.566.723	11.931.639.050
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	VI.26	21.943.314.413	22.995.266.808
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh(30=20+(21-22) - (24+25))	30	-	14.342.755.822	11.310.741.207
11. Thu nhập khác	31	VI.27	602.817.578	1.723.504.116
12. Chi phí khác	32	VI.28	703.308.878	810.595.266
13. Lợi nhuận khác(40=31-32)	40	-	(100.491.300)	912.908.830
14. Phần lãi lỗ trong công ty liên kết, liên doanh	45	-	-	-
15. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế(50=30+40+45)	50	-	14.242.264.522	12.223.650.037
16. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	-	3.685.021.835	928.115.163
17. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52	-	-	-
18. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp(60=50-51-52)	60	VI.30	10.557.242.687	11.295.534.874
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu(*)	70	-	882	944

Người lập biểu

Q. Kế toán trưởng

Ngày 28 Tháng 02 Năm 2014

Tổng Giám Đốc

Lê Thị Lý

Lê Thị Lý



TSKH. Dương Quốc Thái

BÁO CÁO TÀI CHÍNH

BÁO CÁO TÀI CHÍNH KIỂM TOÁN

CÔNG TY CP BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN
Địa chỉ: Đường số 10, KCN Tân Bình, Q. Tân Phú
Tel: 08. 38162765 Fax: 08. 3815526

Báo cáo tài chính cho năm tài chính
kết thúc ngày 31/12/2013

BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ - PPTT

Năm 2013 (Theo phương pháp trực tiếp)

DVT: Đồng

Chỉ tiêu	Mã chỉ tiêu	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác	01	-	627.994.595.030	508.680.025.987
2. Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ	02	-	(693.183.097.444)	(601.157.219.855)
3. Tiền chi trả cho người lao động	03	-	(41.469.232.429)	(38.792.544.918)
4. Tiền chi trả lãi vay	04	-	(40.245.811.337)	(42.781.135.737)
5. Tiền chi nộp thuế thu nhập doanh nghiệp	05	-	(2.821.583.653)	(1.080.724.075)
6. Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	06	-	224.037.882.735	228.830.978.794
7. Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	07	-	(81.664.131.837)	(111.796.714.065)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20	-	(7.351.378.935)	(58.097.333.867)
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	-	(10.806.815.951)	(25.687.097.748)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22	-	200.000.000	470.890.900
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của đơn vị khác	23	-	(4.000.000.000)	(5.000.000.000)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24	-	9.761.761.869	28.600.585.244
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	-	34.324.570	53.740.324
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30	-	(4.810.729.512)	(2.561.880.280)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31	-	-	-
2. Tiền thu từ phát hành trái phiếu doanh nghiệp đã phát hành	32	-	-	(6.968.288.775)
3. Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	33	-	762.281.073.279	645.794.741.447
4. Tiền chi trả nợ gốc vay	34	-	(744.172.238.782)	(573.577.251.511)
5. Tiền chi trả nợ thuế tài chính	35	-	-	-
6. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	-	(5.980.174.550)	(6.152.159.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40	-	12.128.659.947	59.097.044.161
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (50 = 20+30+40)	50	-	(33.448.500)	(1.562.169.986)
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	60	-	1.347.632.992	2.895.827.907
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61	-	-	13.975.071
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (70 = 50+60+61)	70	-	1.314.184.492	1.347.632.992

Người lập biểu

Đã Kế toán trưởng

Ngày 28 Tháng 02 Năm 2014

Tổng Giám Đốc

Lê Thị Lý

Lê Thị Lý



TSKH. Dương Quốc Thái

Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2013 của Công ty đã được đăng tải trên website
[http://www.saplastic.com.vn/upload/file/BCTC%20Kiem%20toan%202013 .pdf](http://www.saplastic.com.vn/upload/file/BCTC%20Kiem%20toan%202013.pdf)

SAPLASTIC.JSC®

Tạo nên đẳng cấp

EXCELLENCE ! WHY NOT ?

CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN

ĐC: Lô II-2B, Cụm V, Nhóm CN II, Đường số 10, Khu Công nghiệp Tân Bình, P.Tây Thạnh, Q.Tân Phú, TP.Hồ Chí Minh

ĐT: (84.8) 3815 5263 / 3816 2765/66/67

Fax: (84.8) 3815 5262 ; 3816 2768

Email: info@saplastic.com.vn / welcome@saplastic.com.vn