

Tp. HCM, ngày 01 tháng 06 năm 2017

## **BÁO CÁO**

### **KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016, PHƯƠNG HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017**

Ban Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn (Saplastic) báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2016, phương hướng và giải pháp sản xuất kinh doanh năm 2017 công ty như sau:

#### **I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016**

##### **1. Đặc điểm tình hình:**

Năm 2016, tăng trưởng kinh tế Việt Nam có dấu hiệu chững lại, GDP tăng trưởng 6,21%, lạm phát có dấu hiệu tăng CPI ở mức 4,74%. Kinh tế Việt Nam vẫn còn nhiều khó khăn chưa được giải quyết gây áp lực lớn cho doanh nghiệp: sức mua yếu, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng vẫn còn cao, nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp sản xuất, giải thể... tác động không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh 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 từ các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài. 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.

##### **2. Thuận lợi:**

- ❖ Saplastic đã hình thành một lượng khách hàng chiến lược lớn tạo nền tảng phát huy việc kinh doanh trong thời gian tới.
- ❖ Máy móc, thiết bị công nghệ hiện đại đã được đầu tư khá đồng bộ để sẵn sàng phục vụ cho kế hoạch kinh doanh của thời gian tới.
- ❖ Đã thử nghiệm thành công một số cấu trúc Bao bì có kỹ thuật phức tạp và đã được một số khách hàng chấp nhận, đặc biệt, từ công nghệ mới nên giá thành sản xuất thấp hơn nhiều so với công nghệ cũ vì vậy sẽ có lợi thế rất lớn trong việc cạnh tranh với các đối thủ mạnh khác.
- ❖ Là đơn vị đầu tiên tại Việt Nam sở hữu phòng thử nghiệm về lĩnh vực Bao bì đạt tiêu chuẩn quốc tế ISO 17025, khai thác hiệu quả trên cả ba lĩnh vực:
  - Nghiên cứu và phát triển.
  - Kiểm tra nguyên liệu đầu vào nhằm đảm bảo ổn định chất lượng sản xuất.

- Kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất.
- ❖ Vị thế và thương hiệu của Công ty đã có chỗ đứng trên thương trường. Đặc biệt, Công ty đã đạt được rất nhiều thành tích, được nhiều tổ chức chứng nhận và đang ngày càng được phát huy. Nhiều khách hàng chưa có hợp đồng mua bán với Công ty nhưng cũng đã có mối quan hệ rất trân trọng.
- ❖ Đã đi vào chuyên môn trong việc bán hàng, có sự tư vấn về kỹ thuật ngành Bao bì nhựa mềm phức hợp cho khách hàng. Được khách hàng yêu mến và chấp thuận dịch vụ giao hàng và hậu mãi.
- ❖ Hàng hóa cung cấp có chất lượng tốt, tương đối ổn định về giá cả...
- ❖ Hội đồng quản trị và Ban điều hành luôn có những chiến lược sáng suốt kịp thời để đưa ra những biện pháp hoạt động hiệu quả, bên cạnh sự phấn đấu không ngừng của cán bộ công nhân viên đã tạo cho Saplastic trở thành một tập thể đoàn kết vững mạnh.
- ❖ Lực lượng cán bộ kỹ thuật có chuyên môn cao từ những đơn vị lớn đã về hợp tác với công ty, đủ khả năng để giải quyết các vấn đề về kỹ thuật cao.

### 3. Khó khăn:

- ❖ Trong năm 2016, tăng trưởng kinh tế Việt Nam có dấu hiệu chững lại, GDP tăng trưởng 6,21%, lạm phát có dấu hiệu tăng CPI ở mức 4,74%. Kinh tế Việt Nam vẫn còn nhiều khó khăn chưa được giải quyết gây áp lực lớn cho doanh nghiệp. Sự cạnh tranh trong ngành ngày càng diễn ra gay gắt hơn từ các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài.
- ❖ 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 1,51% (giá bán ra ngày 31/12/2016: 22.790 đồng/USD tại 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 nhẹ so với năm trước.
- ❖ Chất lượng nguyên vật liệu đầu vào chưa thật sự ổn định nên chất lượng thành phẩm làm ra cũng còn mắc một vài sai sót không trọng yếu mặc dù sản phẩm trải qua quy trình kiểm tra nghiêm ngặt theo các tiêu chuẩn ISO, HACCP, FSSC 22000 cho nên cũng còn một vài trường hợp khách hàng khiếu nại.
- ❖ Mặc dù hiện nay công ty đang có những khách hàng lớn như: VinaCafe Biên Hòa, Vinamilk, Acecook, Suntory Pepsico, Masan, Nestle, Ajinomoto, Bayer, Miwon, Biscafun, Uni President, Uniben, Vifon, CP Group và các khách hàng đã đàm phán thành công chuẩn bị sản xuất thử để đi đến ký kết hợp đồng chính thức như: Unilever ... nhưng do sự không ổn định của ngân hàng trong việc hỗ trợ vốn vay, cho nên công ty rất cân nhắc trong việc ký kết hợp đồng với khách hàng để cung cấp toàn diện, trọn bộ nhu cầu của khách hàng.

- ❖ Do vốn vay với hạn mức hạn chế cho nên việc tiếp cận với việc mua nguyên vật liệu giá si trực tiếp từ nhà cung cấp nước ngoài cũng hạn chế cho nên chỉ mua qua thương mại với giá cao, vì vậy giá bán hàng của công ty chưa thực sự cạnh tranh so với nhiều đối thủ, mặc dù công ty đã áp dụng kỹ thuật tiên tiến, hiện đại, tiết giảm hao hụt định mức dưới chuẩn cho phép của công ty.
- ❖ Ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh có tiềm lực về tài chính, đặc biệt là các công ty đa quốc gia và các doanh nghiệp nước ngoài tham gia vào ngành thông qua các thương vụ M&A.
- ❖ Cơ sở hạ tầng của công ty đáp ứng được với yêu cầu của khách hàng trong vòng năm (05) năm tới, tuy nhiên để đáp ứng được những yêu cầu ngày càng khắt khe của một số khách hàng như một tất yếu, công ty cần phải cải tạo, nâng cấp hơn nữa.

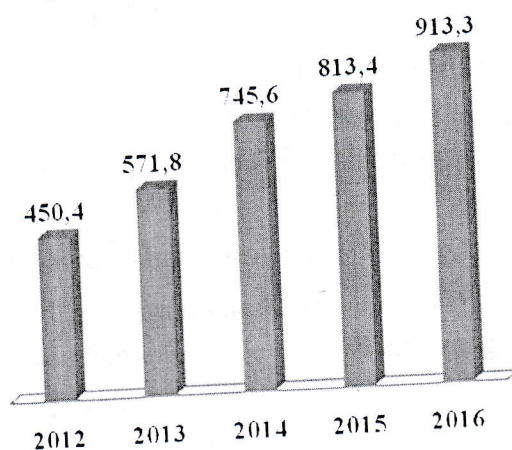
#### 4. Kết quả sản xuất kinh doanh đã đạt được năm 2016:

Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:

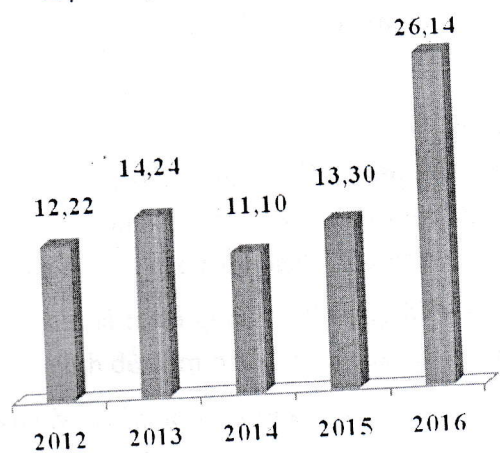
DVT: Triệu Đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2015	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2016	(+/-) % 2016/2015	(+/-) % so với KH
1	Vốn điều lệ	135.766,6	135.766,6	135.766,6	100,00%	100,00%
2	Doanh thu thuần	813.446	913.262	860.000	112,27%	106,19%
3	Lợi nhuận trước thuế	13.301	26.143	16.000	196,55%	163,40%
4	Lợi nhuận sau thuế	10.251	20.622	12.800	201,17%	161,11%
5	Tỷ lệ chi trả cổ tức	5%		Tối thiểu 5%	-	-

Doanh thu qua các năm (tỷ đồng)



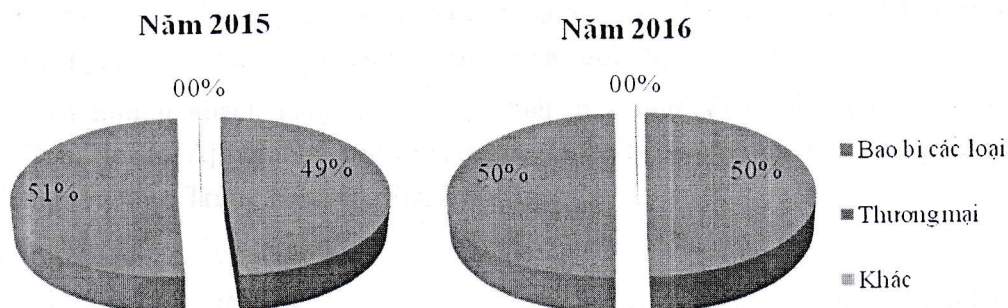
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)



Với sự cố gắng không ngừng nghỉ của Ban Tổng giám đốc cùng tập thể cán bộ công nhân viên Saplastic trong năm 2016, Công ty đã đạt được những thành quả nhất định như sau:

- Doanh thu thuần năm 2016 đạt 913,26 tỷ đồng, vượt hơn 6% kế hoạch và bằng 112% cùng kỳ năm trước. Doanh thu của Công ty tiếp tục tăng trưởng nhờ duy trì sản lượng tiêu thụ của khách hàng cũ và phát triển thêm khách hàng mới.

### CƠ CẤU DOANH THU NĂM 2015 – 2016



- Trong năm qua, mặc dù giá nguyên liệu đầu vào trên thế giới giảm nhẹ, nhưng tỷ giá USD/VNĐ tăng 1,51% năm qua dẫn đến chi phí nguyên vật liệu đầu vào không giảm nhiều, tỷ lệ giá vốn hàng bán giảm từ mức 86,93% về mức 86,78% doanh thu, do cả giá vốn mảng sản xuất và thương mại đều giảm. Bên cạnh, Công ty tiếp tục tiến hành các giải pháp tiết giảm chi phí giúp tỷ lệ chi phí trên doanh thu giảm đáng kể, chi phí bán hàng giảm từ 3% về mức 2,5% doanh thu, chi phí quản lý doanh nghiệp giảm về mức 2,55% doanh thu so với mức 2,84% cùng kỳ năm trước.
- Chính sách kiểm soát chi phí cùng với thúc đẩy tăng trưởng doanh thu đã giúp lợi nhuận sau thuế của Công ty năm qua vượt 61% kế hoạch và tăng 101% so với năm trước. Cụ thể, lợi nhuận trước thuế 2016 đạt 26,14 tỷ đồng tăng 96,55%, lợi nhuận sau thuế đạt 20,62 tỷ đồng vượt hơn 61% kế hoạch và tăng 101% so với năm trước.

#### 5. Kế quả đầu tư, và thực hiện các dự án:

Theo Dự kiến triển khai Chiến Lược giai đoạn 2017 - 2020, 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 đầu tư thêm Nhà Máy Saplastic Long An với tổng giá trị đầu tư trên 800 tỷ đồng, nhằm thúc đẩy mạnh việc tăng trưởng doanh thu chạm mức 2.000 tỷ đồng/năm trong năm 2020.

Năm 2016, Công ty đã thông qua chủ trương đầu tư Dự án Nhà Máy Saplastic Long An và thành lập chi nhánh Long An. Dự Án đang được Hội Đồng Quản Trị và Ban Lãnh Đạo từng bước triển khai thực hiện theo Nghị Quyết ĐHĐCĐ thông qua.

## **6. Một số kết quả khác đạt được:**

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

- Đội ngũ kỹ thuật và bộ phận R&D đã nghiên cứu thành công những cấu trúc cao cấp như: Nắp ly mì, Màng thuốc trừ sâu dạng nước, Bao bì trong lĩnh vực Y Tế... Đặc biệt là cải tiến một số cấu trúc Bao bì mới có giá thành sản xuất thấp hơn nhiều so với cấu trúc cũ tăng sức cạnh tranh với các đối thủ khác.
- Ngoài những khách hàng chiến lược hiện nay như Vinacafe, Acecook, Masan, Vifon, Nestle, Ajinomoto, Uni-President... Công ty đã phát triển thêm một số khách hàng lớn như: Trung Nguyên, Sữa Ba Vì...

### *b. Về công tác tổ chức và nhân sự:*

- 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 333 người, trong đó nhiều cán bộ nhân viên đạt trình độ trên đại học, đại học. Lực lượng công nhân kỹ thuật chiếm 47% tổng số CBCNV 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.
- 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 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.

### *c. Về Công tác 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.

### *d. 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.
- 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.

e. 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 Tháng 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.

f. Về môi trường làm 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.

## 7. Kết luận

Năm 2016 vẫn còn nhiều khó khăn chưa được giải quyết, cộng với sự cạnh tranh trong ngành ngày càng diễn ra gay gắt đã tác động đến tình hình sản xuất kinh doanh của công ty. Trước những khó khăn đó, bên cạnh sự nỗ lực của toàn bộ tập thể cán bộ nhân viên, Ban Tổng Giám Đốc luôn ý thức trách nhiệm trong công tác quản lý, nỗ lực hoàn thành tốt những 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. Kết quả kinh doanh 2016, doanh thu thuần đạt 913 tỷ đồng vượt hơn 6% so với kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 26,14 tỷ đồng vượt 63%% kế hoạch, lợi nhuận sau thuế đạt 20,62 tỷ đồng vượt 61% so với kế hoạch. Tóm lại, Kết quả kinh doanh năm 2016 vượt kế hoạch nhờ nỗ lực của Ban lãnh đạo Công ty thúc đẩy tăng trưởng doanh thu, thực hiện các chính sách kiểm soát chi phí và giá nguyên vật liệu đầu vào giảm theo xu hướng thế giới. Với đà phát triển như vậy, tập thể Saplastic càng có niềm tin trong tương lai sẽ đưa Công ty vượt qua những khó khăn hiện thời và phát triển ngày càng vững mạnh hơn.

## II. PHƯƠNG HƯỚNG, GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

### 1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017 của SAPLASTIC:

Hiện nay thị trường Bao bì tại khu vực Thành phố Hồ Chí Minh nói riêng và cả nước nói chung cạnh tranh gay gắt từ những doanh nghiệp có tiềm lực lớn ở trong nước và nước ngoài. 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 2017 như sau:

✓ Mục tiêu doanh thu và lợi nhuận

- Mục tiêu doanh thu: 1.000 tỷ đồng (tăng trưởng gần 9,5% so với năm 2016)
- Mục tiêu lợi nhuận: 27,50 tỷ đồng (tăng trưởng hơn 5,2% so với năm 2016)

- ✓ Phát triển hình ảnh thương hiệu Saplastic
- ✓ Chuyên nghiệp hóa dịch vụ khách hàng và đội ngũ nhân viên bán hàng

## 2. Giải pháp sản xuất kinh doanh năm 2017:

Để thực hiện thành công mục tiêu kế hoạch năm 2017, Ban Tổng giám đốc đã đề ra các giải pháp cụ thể sau:

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

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

- 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 Acecook, Công ty Vinacafe Biên Hòa, Vinamilk, Biscafun, Công ty Nestle, Pepsico, Masan, Nuti Food...
- 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.
- Duy trì những chính sách hậu mãi đối với những khách hàng lâu năm và có sản lượng lớn.
- Thực hiện phân loại các khách hàng theo từng nhóm để tập trung nghiên cứu phát triển các dòng sản phẩm nhằm mang lại sự thoả mãn cao nhất cho khách hàng.
- Cơ cấu các ngành hàng nhằm đảm bảo doanh số và sản lượng cho Công ty:
  - Tập trung phát triển các nhóm hàng có tỷ suất lợi nhuận cao như: Cà phê (Vinacafe, Trung Nguyên, Nestle...); Sữa (Vinamilk, Mộc Châu, TH True-milk, IDP...); Bột giặt (Unilever, P&G...); Thuốc trừ sâu, nông dược (Bayer, BVTV An Giang, Syngenta...), túi PA thủy hải sản, đông lạnh...
  - Có những chính sách ưu đãi đối với những mặt hàng mà Công ty còn dư năng suất nhằm đảm bảo các máy đều hoạt động.
- Phối hợp với các bộ phận liên quan giải quyết khiếu nại của khách hàng nhanh chóng và hiệu quả: Khi có sự phản ánh của khách hàng về chất lượng thì phải lập tức cử cán bộ Kỹ thuật, QC đến làm việc trực tiếp với khách hàng để tìm hiểu, phân tích nguyên nhân và hướng khắc phục nhằm thoả mãn tốt nhất trong thời gian sớm nhất cho khách hàng...

#### ⊕ Xây dựng các khách hàng mới

- Nghiên cứu thật kỹ mọi vấn đề về một khách hàng mới như: Sản lượng của từng sản phẩm, khả năng thanh toán, đối thủ cạnh tranh...
- Phát triển khách hàng, khai thác các khách hàng tiềm năng đã có sẵn mối quan hệ.
- Tập trung khai thác các ngành hàng, khách hàng có tiềm năng về bao bì và khả năng thanh toán tốt:
  - + Bột giặt: Công ty Unilever, Đại Việt Hương, Colgate Palmolive.



- + Thuốc bảo vệ thực vật và Dược: Công ty Sygneta, ADC, Traphaco, Công ty Dược Miền Nam, Công ty Thuốc sát trùng Miền Nam...
- + Thực phẩm: Nestle (bao bì cấp I), Pepsi (Snack POCA), Công ty Thực phẩm Nhà Bè, Công ty thực phẩm Bốn Mùa...
- + Thủy hải sản: Công ty Thủy sản Út Xi, Công ty Vĩnh Hoàn...

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

- Thực hiện các chương trình hỗ trợ bán hàng, đẩy mạnh công tác truyền thông, tham gia hội chợ triển lãm...
- Chuẩn hóa bộ nhận diện thương hiệu gồm: Thư báo giá, Catalogue, Brochure...

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

- 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.

3.4. *Các vấn đề khác:*

Kế hoạch nhân sự: việc hoạch định, phân bổ nhân sự sẽ được điều chỉnh và sắp xếp phù hợp với năng lực, khả năng của từng cán bộ, nhân viên. Trong năm 2017, Công ty cần tuyển dụng thêm đội ngũ nhân viên cho bộ phận Kinh doanh nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển hoạt động kinh doanh.

Trên đây là tình hình hoạt động, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2016 và phương hướng, giải pháp thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017 của công ty. Kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua.



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**DƯƠNG QUỐC THÁI**

## BÁO CÁO

### HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN NĂM 2016

Thực hiện Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn (SAPLASTIC), Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên năm 2016, Hội đồng quản trị SAPLASTIC (HĐQT) xin báo cáo ĐHĐCĐ về hoạt động của HĐQT trong năm 2016 như sau:

#### I. Về nhân sự:

Hội đồng quản trị của SAPLASTIC đầu năm 2016 bao gồm 09 thành viên do bà Dương Thị Thu Hương làm Chủ tịch HĐQT, kết thúc năm 2016 số lượng thành viên HĐQT còn 07 thành viên (ngày 01/03/2016 ông Nguyễn Nhân Nghĩa – Thành viên HĐQT đã từ nhiệm, ngày 01/04/2016 ông Doãn Hoàng Việt – Thành viên HĐQT đã từ nhiệm). Đến thời điểm hiện tại sau khi bà Nguyễn Thị Tường Vi – Thành viên HĐQT đã từ nhiệm từ ngày 01/01/2017 thì HĐQT còn 06 thành viên.

#### II. Về thực hiện nhiệm vụ:

##### 1. Về kết quả sản xuất kinh doanh của công ty năm 2016:

Sau khi ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 thông qua Nghị quyết, trong đó có phương hướng sản xuất kinh doanh năm 2016 và giao cho HĐQT tổ chức triển khai thực hiện Nghị quyết, HĐQT đã xác định chiến lược, mục tiêu phát triển sản xuất kinh doanh và giao cho Tổng Giám đốc điều hành, triển khai thực hiện. Trong năm qua, HĐQT thực hiện tốt chức năng giám sát để đảm bảo kết quả đạt được từ công tác điều hành của Tổng Giám đốc theo đúng mục tiêu, định hướng và kế hoạch đã đề ra. Đồng thời, HĐQT đã có chủ trương giải quyết kịp thời những vướng mắc, khó khăn từ thực tế.

Năm 2016, tăng trưởng kinh tế Việt Nam có dấu hiệu chững lại, GDP tăng trưởng 6,21%, lạm phát có dấu hiệu tăng CPI ở mức 4,74%. Kinh tế Việt Nam vẫn còn nhiều khó khăn chưa được giải quyết gây áp lực lớn cho doanh nghiệp: sức mua yếu, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng vẫn còn cao, nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp sản xuất, giải thể... tác động không nhỏ đến tình hình sản xuất kinh doanh 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 từ các doanh nghiệp trong nước và các doanh nghiệp nước ngoài. 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 2016 đạt 913 tỷ đồng, vượt hơn 6% kế hoạch và bằng 112% cùng kỳ năm 2015.
- Thu nhập bình quân của người lao động năm 2016 đạt 8.681.000 đồng/người /tháng bằng 108% so với năm 2015.
- Lợi nhuận trước thuế năm 2016 đạt 26,14 tỷ đồng bằng 163% kế hoạch và bằng 196% so với cùng kỳ năm trước; lợi nhuận sau thuế đạt 20,62 tỷ đồng bằng 161% kế hoạch và bằng 201% so với cùng kỳ năm trước.

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

Tổng Giám đốc đã thực hiện tốt chức năng, nhiệm vụ của ban điều hành, các mảng hoạt động kinh doanh của Công ty được Tổng Giám đốc chỉ đạo sát sao, kịp thời. Công tác quản lý điều hành được thực hiện tốt.

Trong năm 2016, HĐQT đã tổ chức 04 buổi họp thường kỳ và ban hành 04 Nghị quyết xoay quanh các lĩnh vực như: kế hoạch đại hội cổ đông thường niên năm 2016, xem xét báo cáo tổng kết hoạt động Sản xuất Kinh doanh năm 2015, phương án phân phối lợi nhuận năm 2015; kế hoạch Sản xuất Kinh doanh năm 2016, thông qua việc từ nhiệm của Thành viên HĐQT, các vấn đề về mở rộng kinh doanh, phát triển thị trường, lãi suất, hạn mức vay ngân hàng,...

Ngày 19 tháng 6 năm 2016 Công ty đã tổ chức thành công cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2016.

Ngày 11 tháng 7 năm 2016 Công ty đã thành lập chi nhánh Long An.

Bên cạnh đó, HĐQT còn tập trung thảo luận, bàn bạc nhằm để giải quyết các vấn đề 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.

Về việc triển khai việc phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2015 theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016, Hội đồng quản trị tạm hoãn việc phát hành vì một số lý do khách quan để tập trung triển khai Dự án Nhà Máy Saplastic Long An và thành lập chi nhánh Long An và dự kiến sẽ phát hành cùng đợt với đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2016 (sẽ thực hiện trong năm 2017).

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

HĐQT Công ty có 03 thành viên độc lập là: Ông Nguyễn Hồng Tuấn, Ông Doãn Hoàng Việt và Bà Nguyễn Thị Tường Vi. Trong năm 2016, hai trong số ba thành

viên tham gia 75% các cuộc họp đồng thời đóng góp những ý kiến tích cực vào các buổi họp thường kỳ và bất thường của HĐQT.

4. Các Nghị quyết của Hội đồng quản trị

STT	Số nghị quyết	Ngày	Nội dung
1	01/NQ-HĐQT	22/02/2016	Thông qua: (1) Kết quả hoạt động SXKD năm 2015 và mục tiêu kinh doanh năm 2016; (2) HĐQT giao cho TGD Công ty nghiên cứu phương án phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo tỉ lệ 1:1.
2	02/NQ-HĐQT	01/03/2016	Thông qua đơn từ nhiệm chức danh TV HĐQT nhiệm kỳ 2012 - 2017 của Ông Nguyễn Nhân Nghĩa.
3	03/NQ-HĐQT	01/03/2016	Xin gia hạn thời gian tổ chức ĐHCĐ năm 2016
4	04/NQ-HĐQT	31/03/2016	Thông qua đơn từ nhiệm chức danh TV HĐQT nhiệm kỳ 2012 - 2017 của Ông Doãn Hoàng Việt

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

Trong năm 2016, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị, cụ thể như sau:

STT	Tên	Chức vụ	Mức thù lao năm 2016 (đồng)	Ghi chú
1	Dương Thị Thu Hương	Chủ tịch HĐQT	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
2	Dương Quốc Thái	Phó Chủ tịch HĐQT	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
3	Dương Đức Chính	Phó Chủ tịch HĐQT	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
4	Dương Văn Xuyên	Thành viên	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
5	Nguyễn Hồng Tuấn	Thành viên	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
6	Dương Thái Bình	Thành viên	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
7	Nguyễn Thị Tường Vi	Thành viên	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
8	Doãn Hoàng Việt	Thành viên	15.000.000	5 triệu đồng/tháng x 03 tháng
9	Nguyễn Nhân Nghĩa	Thành viên	10.000.000	5 triệu đồng/tháng x 02 tháng
	<b>Tổng</b>		<b>445.000.000</b>	

Mức thù lao trên đây được thực hiện theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 được tổ chức vào ngày 19/06/2016, HĐQT kính báo cáo để Quý cổ đông nắm rõ.

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

Trong năm 2016, 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 quản trị, 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.

Nhìn chung, HĐQT công ty đã thực hiện tốt Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên năm 2016; thực hiện đúng quyền hạn và nhiệm vụ của HĐQT theo quy định của Điều lệ công ty và Luật doanh nghiệp.

Trên đây là báo cáo hoạt động của HĐQT công ty trong năm 2016, kính trình ĐHĐCĐ xem xét có ý kiến.

Trân trọng.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ cty;
- Lưu HC-NS.

  
**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**   
  
**ĐƯƠNG THỊ THU HƯƠNG**

## BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT

Về hoạt động của Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn  
tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017

### Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn (BKS) báo cáo Đại Hội đồng Cổ đông thường niên năm 2017 (ĐHĐCĐ) về tình hình quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc Công ty năm 2017 với những nội dung chủ yếu sau:

### I. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY NĂM 2016:

Ban Kiểm soát thống nhất với các nội dung của Báo cáo tài chính năm 2016 đã được Ban Giám đốc, Phòng Kế toán của Công ty lập và được kiểm toán bởi Công ty Kiểm toán và Kế toán Hà Nội, với nhận định chung là: Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình Tài chính của Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn tại ngày 31 tháng 12 năm 2016, cụ thể như sau:

Năm 2016, doanh thu thực hiện đạt 913 tỷ đồng, vượt hơn 6% kế hoạch và bằng 112% cùng kỳ năm 2015; lợi nhuận trước thuế đạt 26,14 tỷ đồng bằng 163% kế hoạch và bằng 196% so với cùng kỳ năm trước; lợi nhuận sau thuế đạt 20,62 tỷ đồng bằng 161% kế hoạch và bằng 201% so với cùng kỳ năm trước.

### II. CÔNG TÁC TÀI CHÍNH KẾ TOÁN:

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

Ban Kiểm soát đã thực hiện việc thẩm định Báo cáo tài chính 2016 đã được kiểm toán của Công ty và nhận xét cụ thể như sau:

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

## 2. Tình hình tài chính năm 2016 và việc bảo toàn phát triển vốn của SAPLASTIC:

### ▪ Tài sản:

Tổng tài sản tại thời điểm 31/12/2016 là 1.034.968.740.760 đồng so với cùng kỳ tăng 23,21% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, tài sản ngắn hạn gần 785 tỷ đồng chiếm 75,82% (chủ yếu hàng tồn kho phục vụ sản xuất quý 1 và quý 2/2017), tài sản dài hạn 250 tỷ đồng chiếm 24,18% tổng tài sản.

### ▪ Nguồn vốn:

#### + Nợ phải trả:

Tính đến cuối năm 2016, Tổng nợ phải trả là 780,27 tỷ đồng tăng 29% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, nợ ngắn hạn chiếm 87% tương đương 680,58 tỷ đồng tăng 17,9%. Nợ dài hạn chiếm 12,78% tương đương 99,69 tỷ đồng.

#### + Nguồn vốn chủ sở hữu:

Nguồn vốn chủ sở hữu là 254.699.904.736 đồng chiếm 24,61% trên tổng nguồn vốn.

### \* Đánh giá khả năng thanh toán năm 2016:

+ Khả năng thanh toán nhanh: (Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho) / Nợ ngắn hạn = 0,5 lần

+ Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn / Nợ ngắn hạn = 1,15 lần

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

### \* Bố trí cơ cấu tài sản năm 2016:

+ Tài sản dài hạn / Tổng tài sản = 24,18%

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản = 1,99%

+ Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu = 8,10%

### \* Lãi cơ bản trên cổ phiếu:

+ (EPS): Lợi nhuận sau thuế / Tổng số cổ phần đang lưu hành = 1.581 đồng

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

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

Hội đồng quản trị của SAPLASTIC đầu năm 2016 bao gồm 09 thành viên do bà Dương Thị Thu Hương làm Chủ tịch HĐQT, kết thúc năm 2016 số lượng thành viên HĐQT còn 07 thành viên (ngày 01/03/2016 ông Nguyễn Nhân Nghĩa – Thành viên HĐQT đã từ nhiệm, ngày 01/04/2016 ông Doãn Hoàng Việt – Thành viên HĐQT đã từ nhiệm). Đến thời điểm hiện tại sau khi bà Nguyễn Thị Tường Vi – Thành viên HĐQT đã từ nhiệm từ ngày 01/01/2017 thì HĐQT còn 06 thành viên.

Tính đến 31/12/2016, Công ty có 3 thành viên hội đủ tiêu chuẩn thành viên độc lập theo quy định tại Thông tư 121/2012/TT – BTC nên cơ cấu thành viên HĐQT SAPLASTIC đã đảm bảo sự cân đối giữa các thành viên nắm giữ chức danh điều hành với các thành viên độc lập (tối thiểu 1/3 tổng số thành viên HĐQT là thành viên độc lập).

Trong năm 2016, HĐQT đã tổ chức nhiều cuộc họp và Ban hành 04 Nghị quyết xoay quanh các lĩnh vực như: kế hoạch đại hội cổ đông thường niên năm 2016, xem xét báo cáo tổng kết hoạt động Sản xuất Kinh doanh năm 2015, phương án phân phối lợi nhuận năm 2015; kế hoạch Sản xuất Kinh doanh năm 2016, thông qua việc từ nhiệm của Thành viên HĐQT, các vấn đề về mở rộng kinh doanh, phát triển thị trường, lãi suất, hạn mức vay ngân hàng,... Các nghị quyết của Hội đồng quản trị ban hành đúng với chức năng và quyền hạn của Hội đồng quản trị và có nội dung phù hợp với chủ trương và Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

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

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

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

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

Nhìn chung, trong năm 2016, Ban Tổng Giám đốc đã thực hiện tốt nhiệm vụ lãnh đạo, chỉ đạo trong hoạt động sản xuất kinh doanh, góp phần giúp Công ty đạt được một phần các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra trong năm 2015.

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

### **1. Về nhân sự:**

BKS nhiệm kỳ 2012 – 2017 gồm 03 thành viên. Bà Đỗ Thị Nghiêu được BKS nhiệm kỳ 2012 – 2017 thống nhất bầu làm Trưởng BKS. Trong năm 2016, BKS SAPLASTIC không có biến động về nhân sự.

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

Với các thành viên trong BKS là cán bộ kiêm chức trong và ngoài Công ty, năm 2016, 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 BKS trong năm 2016 bao gồm:

- Giám sát hoạt động và việc tuân thủ theo qui 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 2016;
- 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 2016.
- Lần 2: Thực hiện công tác soát xét cả năm 2016.

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

Trong năm 2016, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao cho các thành viên BKS, cụ thể như sau:

STT	Tên	Chức vụ	Mức thù lao năm 2016 (đồng)	Ghi chú
1	Đỗ Thị Nghiêu	Trưởng ban	60.000.000	5 triệu đồng/tháng x 12 tháng
2	Trần Thị Bích	Thành viên	36.000.000	3 triệu đồng/tháng x 12 tháng
3	Lê Duyên Anh	Thành viên	36.000.000	3 triệu đồng/tháng x 12 tháng
	<b>Tổng</b>		<b>132.000.000</b>	

Mức thù lao trên đây được thực hiện theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 được tổ chức vào ngày 19/06/2016, BKS kính báo cáo để Quý cổ đông nắm rõ.

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

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 2016, 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.

### V. KIẾN NGHỊ:

- Cần rà soát các khoản công nợ tạm ứng, phải thu của khách hàng, phải thu khác, thanh quyết toán kịp thời, phân loại tuổi nợ báo cáo Lãnh đạo Công ty xử lý nợ khó đòi, trích lập dự phòng nợ phải thu theo đúng chế độ quy định của nhà nước.
- Cần rà soát các khoản tồn đọng nguyên vật liệu và thành phẩm có biện pháp xử lý không nên để tồn kho giá trị lớn, tránh tổn thất, hư hao.
- Cần rà soát phân bổ công cụ lao động và chi phí trả trước theo từng tháng để tránh khỏi ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Cần rà soát và phân tích hoạt động kinh tế phát sinh hạch toán chi phí cho đúng thời kỳ và tài khoản kế toán, chú trọng các khoản đã nêu trên.
- Cần rà soát các khoản vay Ngân hàng ngắn hạn, hoàn trả Ngân hàng để giảm trả lãi vay Ngân hàng nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Hoàn thiện tất cả các xác nhận công nợ tính đến ngày 31/12/2016.

## VI. KẾT LUẬN:

Trong năm 2016 trong bối cảnh nền kinh tế thế giới cũng như trong nước còn nhiều khó khăn, Công ty Saplastic đã tận dụng được những mặt tích cực của thị trường đồng thời với nỗ lực của tập thể Công ty đã đạt những kết quả vượt kế hoạch của Đại hội đồng cổ đông đề ra.

Đề nghị HĐQT và Ban Điều Hành Công ty có những chiến lược kinh doanh phù hợp để giúp Saplastic giữ vững được khách hàng hiện tại và mở rộng phát triển sản xuất, và cần cố gắng phấn đấu để đạt được kết quả SXKD theo kế hoạch Của Đại hội đồng cổ đông đề ra trong năm 2017.

Trên đây là một số ý kiến của BKS báo cáo trước ĐHĐCĐ về tổ chức hoạt động và sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2017.

Trân trọng.

TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN *mm*



ĐỖ THỊ NGHIÊU



**TỜ TRÌNH**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2017**  
**V/v: LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN BCTC NĂM 2017**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN**

Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;

Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn kính trình Đại Hội đồng Cổ đông thông qua về việc “Ủy quyền cho Hội đồng quản trị lựa chọn Công ty kiểm toán trong danh sách được Ủy ban Chứng khoán nhà nước chấp thuận kiểm toán cho tổ chức phát hành, tổ chức niêm yết và tổ chức kinh doanh chứng khoán để kiểm toán cho Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn năm 2017”.

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

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



**ĐỖ THỊ NGHIÊU**

**TỜ TRÌNH**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2017**  
**V/v: THÙ LAO, KHEN THƯỞNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN ĐIỀU HÀNH VÀ CÁN BỘ CÔNG NHÂN VIÊN CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN**

**Căn cứ :**

- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;
- Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 19/06/2016.

Hội đồng Quản trị (HĐQT) Công ty Cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn xin báo cáo thù lao HĐQT, Ban Kiểm soát (BKS); khen thưởng Ban điều hành (BDH), cán bộ công nhân viên (CBCNV) Công ty năm 2016 và kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua tổng mức thù lao, khen thưởng năm 2017 như sau:

**1. Báo cáo Thù lao, khen thưởng HĐQT, BKS, BDH và CBCNV năm 2016**

Tại Đại hội cổ đông thường niên ngày 19/06/2016, Đại hội đồng cổ đông đã thông qua kế hoạch tổng mức thù lao, khen thưởng cho HĐQT, BKS, BDH 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

Trường hợp lợi nhuận thực hiện năm 2016 vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra thì trích thưởng thêm 20% trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch cho HĐQT và BKS.

Trong năm 2016, Công ty đã thực hiện chi trả thù lao, khen thưởng cho các đối tượng nêu trên với mức như sau:

- Quỹ khen thưởng phúc lợi cho CBCNV: 2.062.215.755 đồng
- Tổng thù lao và quỹ thưởng cho HĐQT, BKS, Ban điều hành: 1.031.107.878 đồng

Công ty sẽ trích thưởng thêm 20% trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch trong năm 2016 cho HĐQT và BKS:  $= (20.622.157.553 - 16.000.000.000) \times 20\% = 924.431.511$  đồng

Tổng mức chi thù lao, khen thưởng HĐQT, BKS, BDH và CBCNV năm 2016 là 4.017.755.144 đồng. Hội đồng Quản trị trân trọng thông báo.

**3. Tổng mức thù lao, khen thưởng HĐQT, BKS, Ban Điều hành, CBCNV năm 2017**

Hội đồng Quản trị trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua tổng mức thù lao, khen thưởng năm 2017 đối với HĐQT, BKS, Ban Điều hành và CBCNV Công ty là 15% Lợi nhuận sau thuế (LNST) năm 2017, chi tiết như sau:

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



Trường hợp lợi nhuận thực hiện năm 2017 vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra thì trích thưởng thêm 20% trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch cho HĐQT và BKS.

Mức chi tiết của mỗi cá nhân sẽ do HĐQT quyết định căn cứ đóng góp và tình hình thực tế hoạt động trong năm 2017.

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

Trân trọng.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN**  
**BAO BÌ NHỰA**  
**SÀI GÒN**  
TP. HỒ CHÍ MINH  
DUYỆT NGÀY 03/02/2017

**ĐƯƠNG THỊ THU HƯƠNG**

**CÔNG TY**  
**CỔ PHẦN**  
**BAO BÌ NHỰA**  
**SÀI GÒN**  
TP. HỒ CHÍ MINH

## TỜ TRÌNH

### ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2017 V/v phân phối lợi nhuận, trích quỹ, chia cổ tức năm 2016

**Căn cứ:**

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;
- Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;
- Báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2016 của Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn kính trình Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thông qua việc phân phối lợi nhuận năm 2016 gồm: trích lập các quỹ, tỷ lệ chia cổ tức, tiền thù lao và tiền thưởng cho Hội đồng quản trị (HĐQT), Ban kiểm soát (BKS), Ban Tổng Giám đốc như sau:

**1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2016:**

STT	Khoản mục	Giá trị (đồng)
1	Doanh thu thuần	913.261.566.741
2	Lợi nhuận trước thuế	26.143.338.498
3	Thuế thu nhập doanh nghiệp	5.521.180.945
4	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>20.622.157.553</b>
5	Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu	1.581

**2. Phương án phân phối lợi nhuận năm 2016 của Công ty:**

Với kết quả trên, phương án phân phối lợi nhuận trong năm 2016 như sau:

STT	Khoản mục	Giá trị (đồng)
<b>I</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế năm 2016</b>	<b>20.622.157.553</b>
1	Quỹ dự phòng bổ sung vốn điều lệ (5% Lợi nhuận sau thuế)	1.031.107.878
2	Quỹ Đầu tư phát triển (5% Lợi nhuận sau thuế)	1.031.107.878

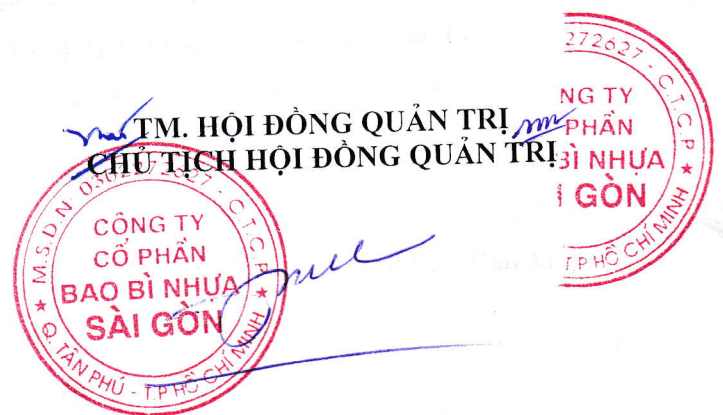


*Handwritten signature*

STT	Khoản mục	Giá trị (đồng)
3	Quỹ Khen thưởng, phúc lợi (10% Lợi nhuận sau thuế)	2.062.215.755
4	Quỹ khen thưởng Ban Quản lý điều hành (5% Lợi nhuận sau thuế)	1.031.107.878
5	Trích thưởng thêm 20% trên phần lợi nhuận vượt kế hoạch cho HĐQT và BKS đã được ĐHĐCĐ 2016 thông qua. (20% Lợi nhuận sau thuế)	924.431.511
<b>II</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế năm 2016 sau khi trích lập các quỹ</b>	<b>14.542.186.654</b>
<b>III</b>	<b>Chia cổ tức năm 2016: 10% (bằng cổ phiếu) (Tại thời điểm 31/12/2016, tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành của Công ty là: 13.040.464 cổ phần)</b>	<b>13.040.464.000</b>

Trên đây phương án phân phối lợi nhuận năm 2016 của Công ty, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng.



**DƯƠNG THỊ THU HƯƠNG**

Số: 22/811/CT

Tp. HCM, ngày 01 tháng 06 năm 2017

## TỜ TRÌNH

**Phương án phát hành cổ phiếu trả cổ tức năm 2015, năm 2016,  
Và phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu**

### Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;
- Luật số 62/2010/QH12 ngày 24/11/2010 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán;
- Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;
- Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015 của Chính phủ về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20/07/2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;
- Thông tư số 162/2015/TT-BTC ngày 26/10/2015 của Bộ Tài chính hướng dẫn việc chào bán chứng khoán ra công chúng, chào bán cổ phiếu để hoán đổi, phát hành thêm cổ phiếu, mua lại cổ phiếu, bán cổ phiếu quỹ và chào mua công khai cổ phiếu;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;
- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.



Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn kính trình Đại hội đồng cổ đông Phương án phát hành cổ phiếu trả cổ tức theo Tờ trình Đại hội cổ đông thường niên 2017 ngày .../06/2017 về việc phân phối lợi nhuận, trích quỹ, chia cổ tức năm 2016, đồng thời thực hiện phát hành cổ phiếu trả cổ tức cụ thể như sau:

## I. PHƯƠNG ÁN PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU TRẢ CỔ TỨC

### 1. Phương án phát hành:

- Tên cổ phiếu : Cổ phiếu Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn
- Loại cổ phiếu : Cổ phiếu phổ thông.
- Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 đồng.
- Tổng số cổ phiếu: 13.576.664 cổ phiếu
- Số cổ phiếu quỹ: 536.200 cổ phiếu
- Số cổ phiếu đang lưu hành: 13.040.464 cổ phiếu
- Số lượng cổ phiếu dự kiến phát hành: 3.912.138 cổ phiếu
  - Số lượng cổ phiếu phát hành để trả cổ tức năm 2015 và năm 2016 là 1.956.069 cổ phiếu.
  - Số lượng cổ phiếu phát hành để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu là 1.956.069 cổ phiếu.
- Tổng giá trị phát hành theo mệnh giá: 39.121.380.000 đồng
  - Giá trị cổ phiếu phát hành theo mệnh giá để trả cổ tức năm 2015 và năm 2016 là 19.560.690.000 đồng.
  - Giá trị cổ phiếu phát hành theo mệnh giá để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu là 19.560.690.000 đồng.
- Đối tượng phát hành: Cổ đông hiện hữu có tên trong danh sách tại ngày đăng ký cuối cùng chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền nhận trả cổ tức 2015, năm 2016 bằng cổ phiếu, và phát hành cổ phần để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu.
- Phương thức phát hành: Cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu sẽ được phân phối theo phương thức thực hiện quyền.
- Tỷ lệ thực hiện quyền: 30% trong đó
  - Tỷ lệ thực hiện phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2015 là 5%
  - Tỷ lệ thực hiện phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2016 là 10%

- Tỷ lệ thực hiện phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu là 15%.
- Tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông sở hữu 100 cổ phiếu sẽ được nhận thêm 30 cổ phiếu mới. Số cổ phiếu cổ đông nhận được sẽ được làm tròn xuống đến hàng đơn vị, phần lẻ thập phân nếu có sẽ hủy bỏ.

**Ví dụ:** Tại ngày chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền, cổ đông Nguyễn Văn A sở hữu 135 cổ phiếu. Với tỷ lệ thực hiện quyền nhận trả cổ tức bằng cổ phiếu là 100 : 30, thì Ông Nguyễn Văn A sẽ được nhận  $135 \times 30 : 100 = 40,5$  cổ phiếu mới. Như vậy theo nguyên tắc Ông Nguyễn Văn A chỉ được nhận 40 cổ phiếu; phần lẻ 0,5 cổ phiếu sẽ hủy bỏ.

- Nguồn vốn hợp pháp để phát hành:
  - Đối với việc phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2015 và năm 2016 từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối theo báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2016.
  - Đối với việc phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu từ nguồn thặng dư vốn cổ phần theo báo cáo tài chính đã kiểm toán năm 2016.

## 2. Thời điểm thực hiện:

Triển khai ngay sau khi được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận phương án phát hành và Ủy ban Chứng Khoán Nhà Nước, các cơ quan liên quan cấp phép chấp thuận việc phát hành cổ phiếu theo quy định.

## II. NIÊM YẾT BỔ SUNG, ĐĂNG KÝ LƯU KÝ BỔ SUNG CỔ PHIẾU PHÁT HÀNH THÊM.

Đại hội đồng cổ đông thông qua việc niêm yết bổ sung toàn bộ số lượng cổ phiếu phát hành thêm theo phương án nêu trên tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội và đăng ký lưu ký bổ sung toàn bộ số lượng cổ phiếu phát hành thêm theo phương án nêu trên với Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam.

Đại hội cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị; Người đại diện theo pháp luật của Công ty tiến hành thực hiện các thủ tục cần thiết, để thực hiện niêm yết bổ sung, đăng ký lưu ký bổ sung và đưa cổ phiếu phát hành thêm của công ty vào giao dịch trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội đúng theo quy định.

### III. ỦY QUYỀN:

Đại hội đồng cổ đông uỷ quyền cho Hội đồng quản trị; Người đại diện theo pháp luật của Công ty thực hiện các công việc sau:

- Chủ động xây dựng và giải trình hồ sơ gửi cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước và thực hiện phát hành cổ phiếu cho các đối tượng theo chủ trương của Đại hội đồng cổ đông;
- Lựa chọn thời điểm chốt ngày thực hiện quyền và triển khai phát hành phù hợp;
- Xem xét điều chỉnh phương án sử dụng vốn cho phù hợp tình hình thực tế nếu thấy cần thiết vì lợi ích Công ty.
- Quyết định phương án xử lý đối với số cổ phiếu lẻ phát sinh (nếu có) theo quy định.
- Thực hiện các thủ tục đăng ký kinh doanh với Sở Kế hoạch và Đầu tư sau khi hoàn tất đợt phát hành;
- Sửa đổi các điều liên quan đến số cổ phiếu trong Điều lệ của Công ty sau khi hoàn tất đợt phát hành và phù hợp với kết quả phát hành;
- Tiến hành các thủ tục để đăng ký lưu ký và niêm yết bổ sung toàn bộ số cổ phiếu sau khi phát hành;
- Các công việc khác có liên quan.

Kính trình Đại hội xem xét, thông qua.

Trân trọng./.



**DƯƠNG THỊ THU HƯƠNG**

CTCP BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN  
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

---o0o---

Số: 261/SPL/CV

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc Lập - Tự Do - Hạnh Phúc

---o0o---

Tp. HCM, ngày 2 tháng 6 năm 2017

**TỜ TRÌNH**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2017**  
**V/v: ỦY QUYỀN CHO HĐQT QUYẾT ĐỊNH CÁC VẤN ĐỀ PHÁT**  
**HÀNH CỔ PHIẾU, TRÁI PHIẾU, SỬ DỤNG TÀI SẢN THỂ CHẤP VÀ**  
**CẦM CỐ.**

Căn cứ:

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Luật Chứng khoán số 70/2006/QH11 được Quốc hội Nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;
- Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn;

Hội Đồng Quản Trị Công ty Cổ phần Bao bì Nhựa Sài Gòn kính trình Đại Hội đồng Cổ đông thông qua về việc “Ủy quyền cho HĐQT toàn quyền quyết định các vấn đề liên quan về phát hành cổ phiếu, phát hành trái phiếu, sử dụng toàn bộ tài sản của Công ty thể chấp hoặc cầm cố bảo đảm cho các công cụ nợ trong nhiệm kỳ 2017 – 2022, mà không phải thông qua đại hội cổ đông. Thời gian để tiến hành thủ tục xin ý kiến cổ đông khá lâu nên cần ĐHĐCĐ ủy quyền cho HĐQT quyết định các vấn đề này kịp thời để tận dụng cơ hội và đáp ứng nhu cầu vốn trong hoạt động kinh doanh”.

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



DƯƠNG THỊ THU HƯƠNG

TP. Hồ Chí Minh, ngày 01 tháng 06 năm 2017

**TỜ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2017**  
**V/v: MIỄN NHIỆM VÀ BẦU MỚI THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ,**  
**BAN KIỂM SOÁT NHIỆM KỲ 2017 – 2022**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN BAO BÌ NHỰA SÀI GÒN**

**Căn cứ:**

- Luật Doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc Hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty cổ phần Bao bì nhựa Sài Gòn;
- Căn cứ vào tình hình sản xuất kinh doanh và định hướng công ty trong thời gian tới.

Hội đồng quản trị kính trình Đại hội cổ đông xem xét việc miễn nhiệm các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2012 – 2017; bầu Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát mới (nhiệm kỳ 2017– 2022), cụ thể như sau:

1. Miễn nhiệm thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát:

▪ Thành viên Hội đồng quản trị:

- + Bà Dương Thị Thu Hương
- + Ông Dương Quốc Thái
- + Ông Dương Đức Chính
- + Ông Dương Thái Bình
- + Ông Nguyễn Hồng Tuấn
- + Ông Dương Văn Xuyên

▪ Thành viên Ban kiểm soát:

- + Bà Đỗ Thị Nghiêu
- + Bà Trần Thị Bích
- + Ông Lê Duyên Anh

2. Bầu mới thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

+ Số lượng Thành viên HĐQT: 5 người

Nhiệm kỳ 5 năm (2017 - 2022)

+ Số lượng kiểm soát viên: 3 người

Nhiệm kỳ 5 năm (2017 - 2022)



Hội đồng quản trị Công ty kính trình Đại hội cổ đông xem xét và thông qua việc miễn nhiệm và bầu mới thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát như đã trình bày ở trên.

Trân trọng!



**DƯƠNG THỊ THU HƯƠNG**

