



Everpia Vietnam JSC.

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN **2011**
Annual Report



MỤC LỤC TABLE OF CONTENTS

LỜI CHÀO CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	CHAIRMAN'S GREETINGS	
Triết lý hoạt động	Company's philosophy	
CÁC HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT	KEY INFORMATION	8
a. Lịch hoạt động cổ đông	a. Shareholder agenda	8
b. Kết quả nổi bật	b. Highlights	8
c. So sánh kế hoạch và thực hiện	c. Target – Performance comparison	10
1 TỔNG QUAN	BACKGROUND	12
Hoạt động kinh doanh	Business activities	14
Cơ cấu tổ chức	Organization structure	16
Cơ cấu lao động	Labor structure	22
2 THÔNG TIN VỀ CỔ PHIẾU	INFORMATION ON EVE SHARES	24
3 BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	BOARD OF MANAGEMENT REPORT	28
Đánh giá tổng quan hoạt động công ty	General assessment	28
Các quyết định của Hội đồng quản trị	Board of Management Decision	32
4 BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC	BOARD OF DIRECTORS REPORT	36
Kết quả hoạt động kinh doanh	Business performance	36
Tình hình tài chính	Financial Status	40
Các hoạt động phi tài chính	Non-financial performance indicator	46
5 BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT	AUDIT COMMITTEE REPORT	50
Báo cáo hoạt động Ban kiểm soát	Report for Audit Committee activities	50
Thù lao cho thành viên HĐQT & BKS	Remuneration report	50
6 CÔNG TY CON	SUBSIDIARY	52
7 ĐÁNH GIÁ TRIỂN VỌNG THỊ TRƯỜNG	PROSPECTS	54
Đánh giá rủi ro	Risk factors	54
Đánh giá triển vọng năm 2012	Prospect in 2012	56
Đánh giá triển vọng cho 5 năm	Prospect for next 5 years	58
LƯU Ý NGƯỜI ĐỌC	NOTE TO READERS	62

TRIẾT LÝ HOẠT ĐỘNG
COMPANY'S PHILOSOPHY

■ **Tầm nhìn**
Vision

Trở thành công ty hàng đầu thế giới
To become the world's best Company

■ **Sứ mệnh**
Mission

Tối ưu hóa nhu cầu khách hàng
Satisfy customers

Kiến tạo giá trị
Create value

Phát triển thị trường
Develop markets

■ **Chính sách quản lý**
Management policy

Minh bạch
Transparency

Sáng tạo
Creative thinking

Gìn giữ giá trị cốt lõi
Maintain the core value

“
với sự đồng hành
của các cổ đông,
khách hàng và đối
tác, Everpia Việt
Nam sẽ vượt qua
mọi khó khăn, duy
trì đà tăng trưởng”



Tự hào với các sản phẩm dành cho người Việt, EVERPIA VIỆT NAM trong suốt những năm qua luôn chú trọng phát triển sản phẩm, mở rộng sản xuất, mở rộng hệ thống phân phối, hướng tới mục tiêu phát triển ổn định và duy trì năng lực cạnh tranh.

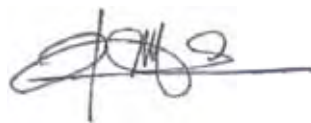
Năm 2011 khép lại với nhiều biến động. Tại Việt Nam, thị trường chứng khoán lao dốc, lãi suất duy trì ở mức cao, giá nguyên liệu tăng mạnh và không ít doanh nghiệp bị phá sản hoặc sát nhập. Everpia Việt Nam vẫn tiếp tục duy trì tốc độ tăng trưởng ấn tượng và vị trí dẫn đầu thị trường. Tổng doanh thu toàn công ty năm 2011 đạt 798.7 tỷ đồng tăng 41.7% so với năm 2010 (đạt 563.5 tỷ đồng), vượt 11.1% so với kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông giao. Lợi nhuận thuần sau thuế của công ty đạt 150.8 tỷ, tăng 47.5% (năm 2010 - 102 tỷ đồng), vượt kế hoạch 16.1%. Tổng tài sản đạt vào thời điểm cuối năm 2011 ghi nhận là 849.7 tỷ, tăng 26.9% so với đầu năm.

Năm 2012 sẽ vẫn tiếp tục với những khó khăn, đặc biệt đối với các công ty sản xuất hàng tiêu dùng do tình hình lạm phát và giảm thiểu chi tiêu của người dân. Nhưng tôi tin tưởng rằng với sự đồng hành của các cổ đông, khách hàng và đối tác, Everpia Việt Nam sẽ vượt qua mọi khó khăn, duy trì đà tăng trưởng, sản phẩm của công ty không chỉ được đánh giá và tiêu thụ tại thị trường Việt Nam mà còn được xuất khẩu tới nhiều quốc gia hơn nữa.

Với tư cách là một công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh từ cuối năm 2010, đây là năm thứ hai Everpia Việt Nam cung cấp Báo cáo thường niên dưới dạng quyển cho tất cả các cổ đông và nhà đầu tư. Tôi hi vọng bản báo cáo sẽ cung cấp được phần lớn thông tin mà quý vị muốn nghiên cứu, tìm hiểu về tình hình hoạt động của công ty năm 2011, cũng như định hướng phát triển trong tương lai.

Xin cảm ơn các cổ đông, các đối tác, các khách hàng đã tin tưởng và hỗ trợ chúng tôi trong suốt thời gian qua và đặc biệt, tôi chân thành cảm ơn 1,103 cán bộ công nhân viên của Everpia Việt Nam vì những đóng góp, công hiến của các bạn cho sự phát triển chung của toàn công ty.

Tháng 03, 2012



Lee Jae Eun
Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Công ty cổ phần EVERPIA VIỆT NAM

Being proud of producing goods for the Vietnamese people, EVERPIA VIETNAM has committed itself to the research and development of new products, expanding production and sales channels to provide for the Company's stable development and high level of competitiveness.

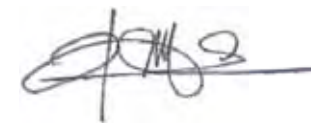
The year 2011 ended with economic fluctuations in both Vietnam and much of the rest of the world. In Vietnam the stock market plunged, interest rates and input prices rose greatly, and many businesses went bankrupt or were merged. In such difficult and challenging contexts, Everpia Vietnam maintained impressive growth and its leading position in the market. The Company's revenue for the year 2011 increased by 41.7% to VND798.7bil. (2010 – VND563.5bil.), 11.1% above the Shareholders' approved plan whereby Net profit after tax increased 47.5% at VN150.8bil. (2010 – VN102bil.) and exceed the plan by 16.1%. The Company ended the year with total assets of VND849.7bil., an increase of 26.9% compared with the beginning of the year

The year 2012 continues with difficulties, especially for companies producing consumer goods, due to high inflation and low spending by consumers. Despite that, by the support of shareholders, clients and partners, I believe Everpia Vietnam can overcome all difficulties, maintain high annual growth rate, and our products are demanded more in Vietnam and abroad markets.

Since being listed on the Hochiminh Stock Exchange in late 2010, this is the second time Everpia Vietnam has delivered its Annual Report as a form of book to shareholders and investors. I hope it will provide most of the necessary information regarding the Company's business performance in 2011 and strategic directions in the future.

In conclusion, I would like to thank all of our shareholders, partners and clients for your support and faith in Everpia Vietnam. And I would especially like to thank 1,103 employees who have contributed by working very hard and showing their dedication to our company's development.

March, 2012

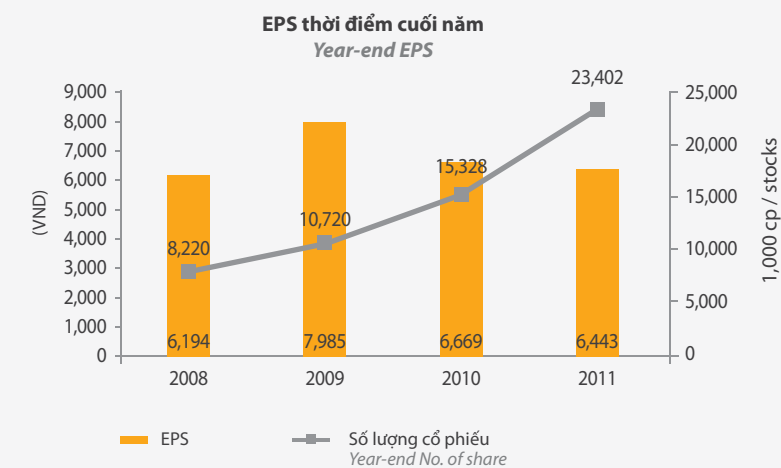
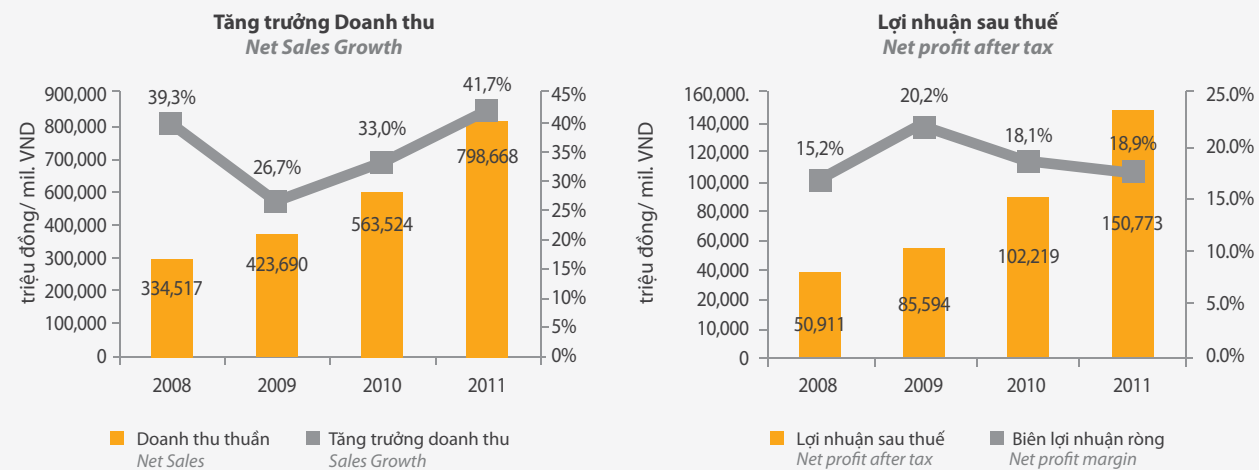


Lee Jae Eun
Chairman of BOM & CEO
EVERPIA VIETNAM JSC

LỊCH HOẠT ĐỘNG CỔ ĐÔNG

- 16/04/2011: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011
- 25/05/2011: Chốt danh sách nhận cổ tức tỷ lệ 20% và cổ phiếu thưởng tỷ lệ 50%
- 15/06/2011: Chia cổ tức
- 29/08/2011: Niêm yết bổ sung cổ phiếu thưởng
- 27/07/2011: Phát hành 410.000 cổ phiếu lựa chọn cho CBCNV
- 09/11/2011: Niêm yết bổ sung cổ phiếu phát hành cho CBCNV

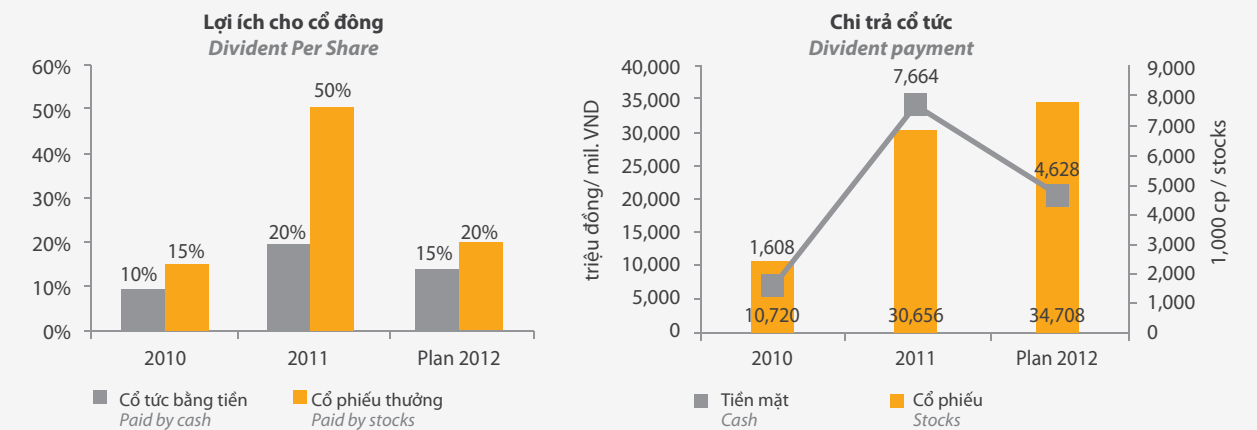
KẾT QUẢ NỔI BẬT



SHAREHOLDER AGENDA

- 16/04/2011: Annual General Shareholders Meeting 2011
- 25/05/2011: Shareholder list closing date for 20% dividend and 50% bonus share
- 15/06/2011: Dividend distribution
- 29/08/2011: Additional listing bonus shares
- 27/07/2011: Issue 410,000 shares for key employees as ESOP
- 09/11/2011: List ESOP shares

HIGHLIGHTS



KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH/ FINANCIAL HIGHLIGHTS

DVT: tỷ đồng, trừ EPS	(In VND billion, except per share data)	2011	2010	2009	2008
Doanh thu & Lợi nhuận (Sales & Earnings)					
Doanh thu thuần	Net Sales	798.7	563.5	423.7	334.5
Lợi nhuận từ HĐKD	Operating profit	191.0	127.7	109.6	64.6
Lợi nhuận trước thuế	Net Profit Before Tax	191.1	129.8	109.3	65.1
Lợi nhuận sau thuế	Net Profit After Tax	150.8	102.5	85.6	51.0
Tình hình tài chính tại 31/12/2011 (Financial position at 31st Dec 2011)					
Tiền và tương đương tiền	Cash & Cash Equivalent	119.4	194.8	130.8	20.0
Vốn lưu động	Working capital	494.5	441.2	240.4	71.5
Tổng tài sản	Total assets	849.7	669.5	416.8	230.3
Tổng nợ	Total liabilities	157.0	94.8	80.7	69.4
Vốn chủ sở hữu	Shareholder's equity	690.5	573.6	334.8	160.8
Trên mỗi cổ phiếu (Per share)					
SL cổ phiếu thời điểm cuối kỳ	Year-end No. of shares	23,401,986	15,327,986	10,720,000	8,220,000
EPS cuối kỳ (VND)	Year-end EPS (VND)	6,443	6,669	7,985	6,194
EPS điều chỉnh (VND)	Adjusted weighted average EPS (VND)	6,519	4,790	4,564	2,911

CÁC HOẠT ĐỘNG NỔI BẬT

SO SÁNH KẾ HOẠCH VÀ THỰC HIỆN / TARGET – PERFORMANCE COMPARISON

2011		2012
Mục tiêu/Target	Kết quả/Performance	Mục tiêu/Target
Doanh thu/Revenue		
Kế hoạch: 719 tỷ đồng Target: VND719bil.	798.7 tỷ đồng VND798.7bil. Đạt 111.1% kế hoạch Achieved: 111.1%	900 tỷ đồng – tăng 12.7% VND900bil.– increased 12.7%
Lợi nhuận/Profit		
Kế hoạch: 130 tỷ đồng Target: VND130bil.	150.8 tỷ đồng VND150.8bil. Đạt 116.1% kế hoạch Achieved: 116.1%	160 tỷ đồng – tăng 6.0% VND160bil.– increased 6.0%
Số lượng đại lý mở mới/Agents opening		
161 đại lý/agents	204 đại lý/agents Đạt 126.7% kế hoạch Achieved: 126.7%	260 đại lý/agents
Giới thiệu thương hiệu mới / Launching a new brand		
Giới thiệu Edelin vào tháng 9 năm 2011 Launching Edelin in Sep, 2011	Giới thiệu Edelin vào tháng 7 năm 2011 Launched Edelin in Jul, 2011	Giới thiệu sản phẩm Edelin trên toàn quốc Distribute Edelin extensively in nationwide
Hệ thống bán hàng trực tuyến/POS system		
Lắp đặt tại tất cả các đại lý tại Hà Nội Complete installation at all agents in Hanoi	Lắp đặt tại 62/94 đại lý tại Hà Nội Installed at 62/94 shops in Hanoi	Hoàn thiện việc lắp đặt tại tất cả các đại lý tại miền Bắc Complete installation at all shops in Northern Area



GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY



Everpia Việt Nam được thành lập từ năm 1993, khởi đầu là công ty chuyên sản xuất nguyên vật liệu đầu vào cho các công ty may xuất khẩu. Sau gần 20 năm hoạt động, công ty đã xây dựng thành công các thương hiệu của riêng mình cùng với hệ thống phân phối trên toàn quốc. Đến nay, Everpia Việt Nam đã thực sự chứng tỏ vị trí dẫn đầu trong hai ngành hàng chính là Chăn ga gối đệm và Bông tằm (bao gồm cả Chăn gia công).

Đặc biệt, kể từ khi hoàn thành xong thủ tục chuyển đổi, cổ phần hóa năm 2007, tốc độ tăng trưởng của công ty trung bình đạt 35% về doanh thu và 68% về lợi nhuận. Trong khi nhu cầu sản xuất tăng mạnh, một nhà máy duy nhất đặt tại Dương Xá – Gia Lâm – Hà Nội là không đủ đáp ứng, việc đầu tư mở rộng sản xuất là cấp thiết.

Năm 2009 và năm 2010, sau hai lần phát hành cổ phần riêng lẻ thành công cho các đối tác chiến lược, Everpia Việt Nam đã có đủ vốn để đầu tư xây dựng thêm nhà máy mới. Ngay trong năm 2010, Công ty đã hoàn thành việc mua mới nhà máy tại Khu công nghiệp Biên Hòa I, Biên Hòa, Đồng Nai. Đến tháng 7, năm 2011, nhà máy tại Hưng Yên đã chính thức được khởi công xây dựng, dự kiến sẽ hoàn thành vào tháng 8, 2012. Việc đầu tư mua mới đã nâng tổng công suất công ty lên gấp đôi.

Đáp ứng đủ điều kiện của một công ty niêm yết trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, và cũng vì mục tiêu nâng cao hơn nữa vị thế của công ty tại thị trường trong nước cũng như xuất khẩu, Everpia Việt Nam đã quyết định nộp hồ sơ và chính thức được niêm yết tại HSX từ năm 2010 với mã giao dịch là EVE.

LỊCH SỬ PHÁT TRIỂN:

1993 ↪ Thành lập	1999 ↪ Ra mắt EVERON	2005 ↪ Thành lập chi nhánh Tp Hồ Chí Minh	2007 ↪ Chuyển đổi sở hữu sang công ty cổ phần
2010 ↪ Thành lập chi nhánh Hưng Yên	2010 ↪ Niêm yết tại HSX (Mã EVE)	2011 ↪ Thành lập chi nhánh Đồng Nai	

THE COMPANY OVERVIEW



Everpia Vietnam was established in 1993, and specialized in producing materials for garment export companies. After nearly 20 years of operation, the Company has successfully built its own nationwide brands and distribution network. To date, Everpia Vietnam has occupied the leading position in two main business lines, Bedding and Padding (including Quilting processing)

Since converted to a Joint Stock Company in 2007, the Company's average annual growth rate has been 35% in revenue and 68% in profit. While production demand increased significantly, one factory in Duong Xa – Gia Lam – Ha Noi was not enough, so the need to expand was imperative.

Following two successful private placements in 2009 and 2010, Everpia Vietnam mobilized enough capital to invest in more capacity. In 2010, the Company bought a factory in Bien Hoa I Industrial Zone, Bien Hoa, Dong Nai. In Jul, 2011, the Company started breaking ground for a new factory in Hung Yen which is planned to begin operation in Aug, 2012. With these investments, the production capacity of Everpia Vietnam will be doubled.

Aiming to promote the Company's image for both domestic and exportation markets, Everpia Vietnam has been listed on the HOSE since late 2010 with the stock code of EVE.

HISTORIC MILESTONE

1993 ↪ Establishment.	1999 ↪ Launched EVERON	2005 ↪ Established Hochiminh Branch	2007 ↪ Converted to a joint stock Company.
2010 ↪ Established Hungyen Branch	2010 ↪ Listed on HOSE (stock code: EVE)	2011 ↪ Established Dongnai Branch	

HOẠT ĐỘNG KINH DOANH



a. Ngành hàng chăn ga

Tuy khởi đầu là công ty chuyên sản xuất Bông tằm, ngành hàng mang lại đa phần lợi nhuận cho Everpia Việt Nam hiện nay là kinh doanh Chăn – ga – gối – đệm. Các thương hiệu do chính công ty gây dựng và phát triển cho cả 3 phân khúc thị trường, nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của người dân Việt Nam: Everon – thị trường trung cấp, Artemis – thị trường cao cấp và Edelin – thị trường bình dân.

Danh mục sản phẩm cung cấp của mỗi thương hiệu đều có đầy đủ chăn, ga, gối, các loại ruột và các loại đệm (đệm bông ép, đệm lò xo, đệm than hoạt tính).

Everon: Thương hiệu chăn ga đầu tiên có mặt tại thị trường Việt Nam, sau 13 năm có mặt trên thị trường, vẫn luôn là lựa chọn hàng đầu của người tiêu dùng. Với hai dòng sản phẩm chính Everon Print (vải in) và Everon Solid (vải trơn), đa dạng về màu sắc và kiểu cách, chất liệu vải 100% cotton, hợp lý về giá cả, phù hợp với khí hậu Việt Nam, Everon đã và sẽ luôn duy trì vị trí số một tại thị trường chăn ga.

Artemis: Mang tên nữ thần sắc đẹp trong truyền thuyết Hi Lạp, dòng sản phẩm cao cấp Artemis thực sự nổi bật với những thiết kế sang trọng, tinh xảo và độc đáo. Chất liệu vải cao cấp được dệt tỉ mỉ công phu, họa tiết tinh tế, trang nhã cùng những phụ kiện đính kèm như dây trang trí, đá, cườm... đã tạo nên những bộ sản phẩm thực sự khác biệt. Sau một năm chính thức có mặt trên thị trường, Artemis đang dần nhận được sự quan tâm và tin tưởng của phân khúc khách hàng cao cấp.

Edelin: Chính thức có mặt trên thị trường từ tháng 7/2011, dòng sản phẩm mới sẽ là ưu tiên số 1 trong hoạt động kinh doanh của Everpia Việt Nam năm 2012 khi nhắm vào phân khúc thị trường bình dân, hiện đang chi phối bởi các sản phẩm gia công kém chất lượng và hàng Trung Quốc.



b. Ngành hàng bông tằm

Ít được người tiêu dùng biết tới, nhưng Bông tằm là ngành nghề kinh doanh cơ bản của Everpia Việt Nam trong các năm qua. Bên cạnh các sản phẩm có Giấy phép sản xuất độc quyền tại Việt Nam, Công ty còn tự nghiên cứu và phát triển là các dòng sản phẩm bông mới để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của các đối tác, các khách hàng.

Dexfil: Thương hiệu DEXFIL là sản phẩm bông Low Denier được Everpia Việt Nam nghiên cứu, phát triển và cung cấp trên toàn thế giới, sản phẩm đã được chứng nhận là an toàn và thân thiện với môi trường. Bông Dexfil là loại bông nhẹ và mỏng, có tính năng giữ nhiệt bằng việc lưu giữ không khí tối ưu, duy trì hình dáng ban đầu sau khi giặt, được phát triển trong nước nên có giá thành rẻ hơn rất nhiều so với các sản phẩm Low Denier thông thường khác.

Thermolite: Everpia Việt Nam là doanh nghiệp duy nhất tại Việt Nam nhận được chứng chỉ sản xuất độc quyền các sản phẩm bông THERMOLITE của INVISTA, Hoa Kỳ. Sản xuất từ nguyên liệu giữ nhiệt đặc thù của Invista kết hợp giữa xơ sợi Micro và xơ sợi dạng mềm, Thermolite có khả năng giữ ấm hơn tới 30% so với các nguyên liệu giữ nhiệt khác cùng trọng lượng.



BUSINESS ACTIVITIES



a. Bedding

Initially specializing in Padding production, the Company launched and developed Bedding brands which have become the main business, returning higher profits than Padding. Each brand is positioned for a specific target market segment, consistent with the diverse needs of consumers: Everon for the middle-end market, Artemis for the high-end, and Edelin for the low-end market.

Each brand offers a list of products including blankets, bed sheets, pillows, inserts, and various type of mattress (polyester mattress, spring mattress, and charcoal memory foam mattress).

Everon: the first bedding brand in Vietnam, it has always been the top choice of consumers during 13 years of operation. With two major product lines, Everon Print (EP) and Everon Solid (ES), varied colors and styles, 100% cotton fabric, reasonable prices, and being highly compatible with Vietnam's climate, Everon will certainly maintain the number one position in the bedding market.

Artemis: Being named after an ancient Greek goddess, Artemis products really stand out due to the high quality of their luxury, sophistication, and unique designs. High-grade fabric with elaborately-detailed, delicate and elegant embroidery patterns, and attached accessories such as piping, stones, beads, etc. have created the real distinction. One year after entering the market, Artemis is gradually getting customer attention and trust in the premium segment.

Edelin: Officially entered the market in July 2011, aiming at the low-end market segment, which is currently dominated by the low quality and simple designs of China's products. Deploying and expanding this brand line will be the Company's priority in 2012.



b. Padding

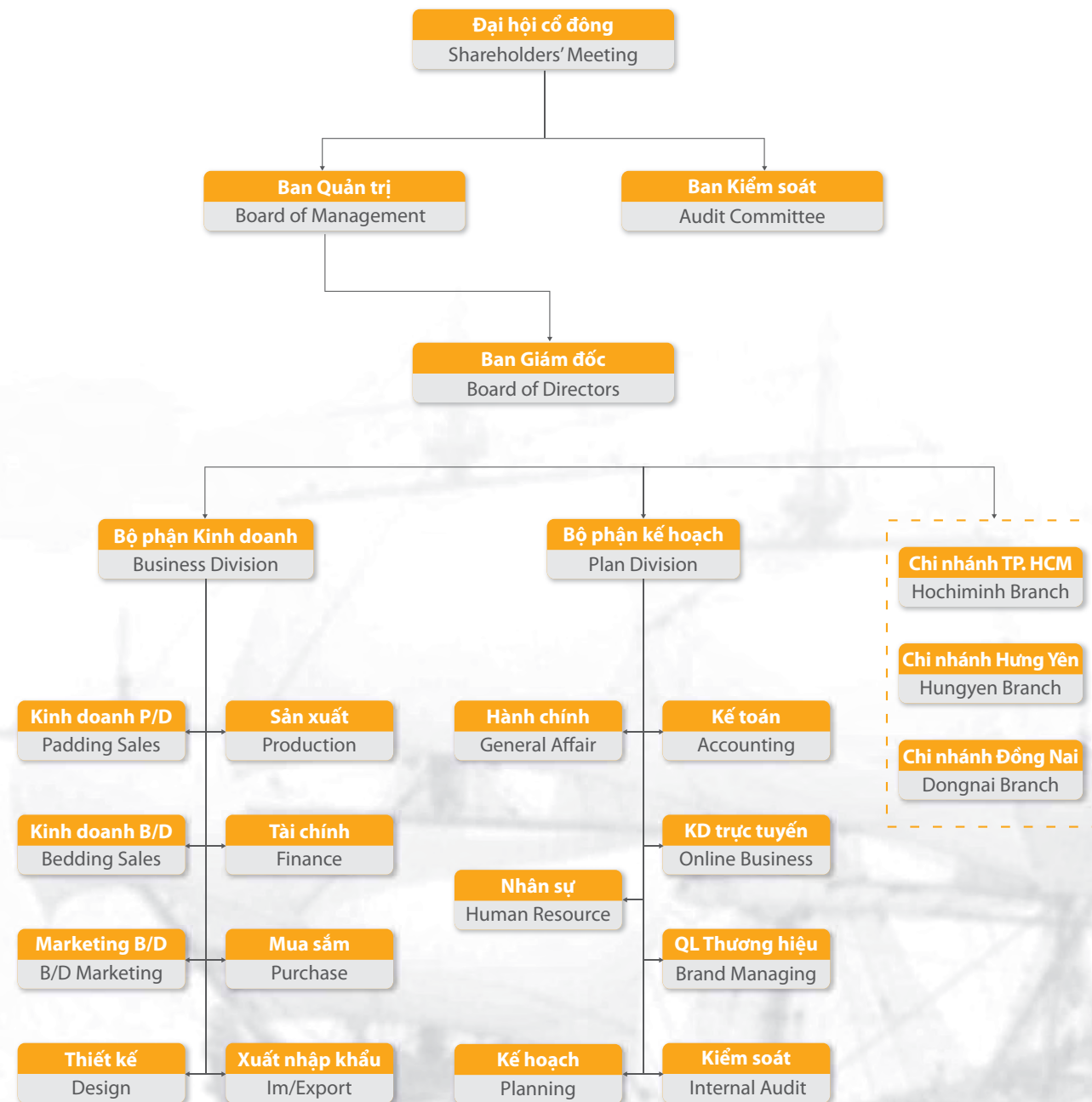
Although Padding is a light industrial manufacturing product and has not been well-known by consumers, it has been the basic business of Everpia Vietnam throughout the years. Besides exclusive licenses, the Company has researched and developed new product lines to meet the increasing requirements of its partners and customers

Dexfil: the Low Denier padding under the brand name DEXFIL, researched & developed and offered worldwide by Everpia Vietnam, has been certified as a safe and environmentally-friendly product. Dexfil is light and thin, has the ability to retain warmth by optimum air retention, and keeps its original shape after washing. Due to being locally produced and developed, it costs less than other Low Denier padding.

Thermolite: Everpia Vietnam is the only enterprise in Vietnam which has received an exclusive production license for THERMOLITE of INVISTA, US. Made of Invista's proprietary materials, which are a combination of Micro and soft fibers, this padding can retain warmth 30% better than other thermal materials of the same weight.



CƠ CẤU TỔ CHỨC
ORGANIZATION STRUCTURE



CƠ CẤU CỔ ĐÔNG

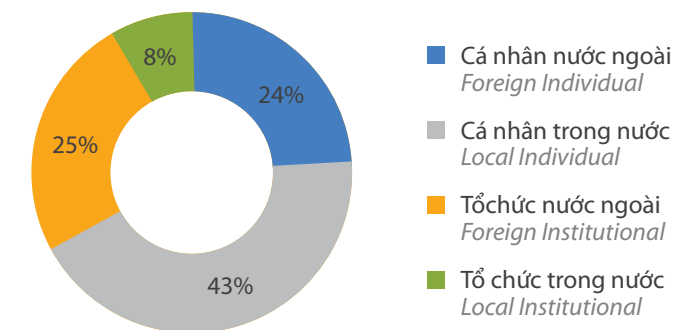
SHAREHOLDERS

Sau khi niêm yết tại thị trường chứng khoán Việt Nam, với khối lượng giao dịch khá khiêm tốn, tổng số cổ đông của công ty hiện tại chỉ là 296 cổ đông. Trong đó, cổ đông tổ chức nắm giữ 33.23% tổng số cổ phần, đa phần đây là các tổ chức nước ngoài như Quỹ đầu tư Red River Holding của Pháp, Quỹ đầu tư Việt Nhật của Nhật Bản, Frontaura Global của Hoa Kỳ. Phía Việt Nam, các công ty đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp lớn như Công ty quản lý quỹ FPT, Chứng khoán Bảo Việt, Tài chính Điện lực tiếp tục nắm giữ cổ phiếu EVE.

After being listed on the stock market in Vietnam, with quite modest trading volume, the total current number of shareholders of the Company is just 296 shareholders. Of those, institutional investors hold 33.23% of the total shares, with most of them being foreign organizations such as Red River Holding, Vietnam-Japan Fund, and Frontaura Global; the others are domestic professional investment companies such as FPT Cap, Bao Viet Securities Company (BVSC), and EVN Finance.

	Cá nhân / Individual		Tổ chức / Institution		Tổng cộng / Total	
	Số lượng/Q'ty	%	Số lượng/Q'ty	%	Số lượng/Q'ty	%
Trong nước/Local investors	9,977,989	42.6%	1,914,727	8.2%	11,892,716	50.8%
Nước ngoài /Foreign investors	5,647,885	24.1%	5,861,385	25.1%	11,509,270	49.2%
TỔNG CỘNG/Total	15,625,874	66.8%	7,776,112	33.2%	23,401,986	100.0%

(Theo danh sách chốt ngày 06/02/2012 / as shareholder list closed on Feb 6th 2012)



Tình hình biến động số lượng cổ phiếu EVE của cổ đông lớn trong năm 2011:
Changes in major shareholder list in 2011.

Shareholder	Depository code	End of 2010	+	-	End of 2011	%
Lee Jae Eun	IA3791	2,484,000	1,242,000	0	3,726,000	15.92%
Red River Holding	CA1288	1,913,000	956,500	0	2,869,500	12.26%
Agriseco	08/GCNTVLK	1,380,000	690,000	2,070,000	0	0.00%
VJF	CA0319	1,000,000	500,000	0	1,500,000	6.41%

(Ghi chú: Năm 2011, Everpia Việt Nam chia cổ phiếu thưởng tỷ lệ 50% cho các cổ đông hiện hữu)
(Note: In 2011, Everpia Vietnam paid bonus share at the rate of 50% for existing shareholders)

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Ông Lee Jae Eun
Quốc tịch: Hàn Quốc
Bằng cấp: Cử nhân Kinh tế trường ĐH Sung Kyun Kwan

Là người sáng lập và trực tiếp điều hành, Ông đã đưa Everpia Việt Nam trở thành một trong 20 công ty Hàn Quốc có kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tốt nhất tại Việt Nam. Trước khi sáng lập EVE, ông từng có 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Tài chính và Đầu tư tại Hàn Quốc.

Ông Park Soon O
Quốc tịch: Hàn Quốc
Bằng cấp: Cử nhân Luật trường ĐH Sung Kyun Kwan

Trực tiếp quản lý các hoạt động sản xuất kinh doanh, ông đã góp phần mở rộng hệ thống phân phối các sản phẩm của công ty trong thị trường nội địa cũng như thế giới. Với kinh nghiệm 20 năm trong lĩnh vực Tài chính tại Hàn Quốc ông đã xây dựng, tổ chức, vận hành và giám sát mọi hoạt động kinh doanh của công ty

Ông Cho Yong Hwan
Quốc tịch: Hàn Quốc
Bằng cấp: Cử nhân Công nghệ Hóa học Polymer trường ĐH Quốc gia Kyungbook.

Với kiến thức sâu rộng về hóa chất tổng hợp - Polymer, ông đã góp phần rất lớn trong việc cho ra mắt thương hiệu chăn ga hàng đầu Việt Nam – Everon. Trực tiếp điều hành bộ phận Kế hoạch, ông đóng vai trò quan trọng trong việc định hướng, duy trì sự phát triển ổn định, bền vững toàn công ty.

Ông Nguyễn Văn Đào
Quốc tịch: Việt Nam
Bằng cấp: Kỹ sư ngành Thăm dò khoáng sản trường Chung Jin – Bắc Triều Tiên

Am hiểu hai nền văn hóa Việt Nam – Hàn Quốc, ông như chiếc cầu nối giữa lãnh đạo Hàn Quốc và nhân viên Việt Nam. Trực tiếp điều hành khối Hành chính – Nhân sự, ông góp phần gây dựng một Everpia đoàn kết và thịnh vượng.

Mr. Lee Jae Eun
Nationality: South Korean
Bachelor of Economics at Sung Kyun Kwan University

As the founder and executive director, he has led Everpia Vietnam to become one of 20 South Korean companies having the best business results in Vietnam. Before founding Everpia Vietnam, he had over 20 years experience in Investment and Finance in South Korea.

Mr. Park Soon O
Nationality: South Korean
Bachelor of Law at Sung Kyun Kwan University

As the direct manager of production and business activities, he has contributed to expanding the distribution network of the Company's products in both the domestic and world markets. With 20 years experience in Finance in South Korea, he has been building, organizing, operating, and supervising all operations of the Company

Mr. Cho Yong Hwan
Nationality: South Korean
Bachelor of Polymer Science at Kyungbook National University

Having a thorough knowledge of polymer science, he is the founder of EVERON – the most famous bedding brand in Vietnam. He is currently in charge of the Planning Division, playing an important role in shaping and maintaining stable and sustainable growth throughout the Company.

Mr. Nguyen Van Dao
Nationality: Vietnamese
Bachelor of Mineral & Metal Science at Chung Jin University

Deeply understanding both Korean and Vietnamese culture, he is the connection between Korean management and Vietnamese employees. He currently heads the Human Resources & General Affairs Department, helping to build a united and prosperous Everpia Vietnam.

Năm 2011 là năm cuối cùng nhiệm kỳ Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát đầu tiên (2007 – 2011) của Everpia Việt Nam. Trong suốt 5 năm, đã có nhiều sự thay đổi về cơ cấu nhân sự. Đến cuối năm 2011, tổng số thành viên Hội đồng Quản trị là 8 người, trong đó có 5 thành viên trực tiếp tham gia điều hành công ty và 3 thành viên độc lập.

BOARD OF MANAGEMENT



Ông Lee Je Won
Quốc tịch: Hàn Quốc
Bằng cấp: Cử nhân Hành chính đại học Hanyang

Dưới sự điều hành của ông, các hoạt động kinh doanh của công ty tại thị trường miền Nam đã không ngừng tăng trưởng trong suốt 5 năm qua. Tại thị trường vốn là thế mạnh kinh doanh của các đối thủ lớn, các nhãn hàng Everon, Artemis và mới nhất là Edelin đã không ngừng được mở rộng và nhận được sự ủng hộ rất lớn của người tiêu dùng.

Mr. Lee Je Won
Nationality: South Korean
Bachelor of Public Administration at Hanyang University

Under his management, the Company's business activities have grown continuously over the last 5 years. Although operating in a market with major competitors, Everon, Artemis, and Edelin have been constantly expanding and experiencing great support from consumers.

Bà Lê Thị Thu Hiền
Quốc tịch: Việt Nam
Bằng cấp: Chứng chỉ sau đại học Fulbright - trường Kinh doanh Harvard. Cử nhân Tín dụng – Học viện Ngân hàng.

Với hơn 15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, trong đó 10 năm tham gia thị trường chứng khoán Việt Nam với tư cách là chuyên gia tư vấn và điều hành công ty chứng khoán, bà đã hỗ trợ rất lớn trong hoạt động Quan hệ nhà đầu tư và nâng cao hình ảnh Everpia Việt Nam trên thị trường tài chính trong nước.

Mrs. Le Thi Thu Hien
Nationality: Vietnamese
Bachelor of Finance and Banking at Banking Academy

With over 15 years of experience in the Banking and Securities industry, of which 10 years were spent working as a consultant in Vietnam's Stock Market, she has provided great support to the Company in Investor Relations, which has helped to improve the image of Everpia Vietnam in the domestic financial market.

Ông Ngô Phương Chí
Quốc tịch: Việt Nam
Bằng cấp: Thạc sĩ Tài chính Quốc tế, ĐH Hitotsubashi

Từng đảm nhiệm những vị trí quan trọng tại các tổ chức tài chính chứng khoán hàng đầu tại Việt Nam, Ông Chí là người đóng vai trò rất lớn trong các hoạt động liên quan đến tài chính của công ty, đặc biệt là trong các dự án đầu tư tài chính và huy động vốn.

Mr. Ngo Phuong Chi
Nationality: Vietnamese
Master in International Finance, Hitotsubashi

Having held important positions in leading financial and securities institutions in Vietnam, Mr. Chi plays an important role in the financial activities of Everpia Vietnam, especially in financial investment and funding.

Ông Jean Charles Belliol
Quốc tịch: Pháp
Bằng cấp: Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh, trường Quản trị Kinh doanh Pháp

Với kinh nghiệm làm việc tại các Ngân hàng & Quỹ đầu tư lớn, ông đã đóng góp rất nhiều lời khuyên hữu ích cho Công ty trong việc mở rộng hệ thống phân phối trong nước và xuất khẩu, tăng cường hoạt động quản lý cũng như giám sát đầu tư.

Mr. Jean Charles Belliol
Nationality: French
Master of Business Administration from French Business School

His experience in working with financial institutions positions him to provide expert advice regarding expansion of distribution networks in domestic and export markets, enhancing management activities as well as investment supervision.

2011 was the final year of Everpia Vietnam's first Board of Management & Audit Committee term (2007 – 2011). During the last 5 years, there were changes in the member structure. By the end of 2011, the company's BOM consisted of 8 people, of which 5 are from the Everpia Vietnam Management team and 3 are independent members.

BAN KIỂM SOÁT



Ông Trương Tuấn Nghĩa

Quốc tịch: Việt Nam
 Bằng cấp; Thạc sỹ Tài chính Ngân hàng trường Paris Dauphine

Ông có hơn 10 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực Tài chính và Đầu tư. Với kiến thức chuyên sâu về pháp luật trong hoạt động đầu tư, ông đã áp dụng những kiến thức và kinh nghiệm của mình trong việc xây dựng, điều hành và kiểm soát các hoạt động của công ty.



Bà Trương Thị Kim Hoa

Quốc tịch: Việt Nam
 Bằng cấp: Cử nhân Tài chính Ngân hàng, ĐH Kinh tế Quốc dân

Gia nhập Everpia Việt Nam từ những ngày đầu thành lập, bà Hoa là người nắm rất rõ quy trình hoạt động của tất cả các phong ban toàn công ty. Với những ý kiến sáng suốt của mình, Bà đã cùng Ban Giám đốc công ty hoàn thiện và chuẩn hóa hoạt động của tất cả các bộ phận trong công ty.



Ông Suh Seung Chul

Quốc tịch: Việt Nam
 Bằng cấp: Cử nhân Quản trị Kinh doanh trường ĐH Seo Kang

Có 10 năm kinh nghiệm làm việc và sinh sống ở Việt Nam, ông am hiểu rõ về văn hóa cũng như phong cách làm việc của người Việt. Ông đã giữ vai trò là thành viên ban kiểm soát của công ty từ những ngày đầu tiên là công ty cổ phần.

Mr. Truong Tuan Nghia

Nationality: Vietnamese
 Master in Finance and Banking, Paris Dauphine

He has over 10 years of experience in Finance and Investment. With deep knowledge of investment law, he has applied his knowledge and experience in setting up, operating, and controlling the Company's activities.

Mrs. Truong Thi Kim Hoa

Nationality: Vietnamese
 Bachelor of Finance and Banking at National Economic University

Having joined Everpia Vietnam upon its establishment, Ms. Hoa has expert knowledge of the operating procedures of all departments in the Company. With her wisdom, she has worked with the Board of Directors to improve and standardize the operations of all departments in the Company.

Mr. Suh Seung Chul

Nationality: South Korean
 Bachelor of Business Administration, Seo Kang University

With over 10 year of work experience in Vietnam, he understands Vietnamese culture and working style. He was appointed a member of the Audit committee of Everpia Vietnam when it became a Joint Stock Company.

Ban kiểm soát gồm 3 thành viên, đều là những người có kiến thức về quản trị kinh doanh, tài chính kế toán. 1 trong 3 thành viên làm việc thường trực tại công ty, để trực tiếp nắm bắt hoạt động kiểm soát nội bộ, và cũng để kịp thời hỗ trợ Hội đồng quản trị điều hành và kiểm soát công ty.

Audit Committee includes 3 members who are specialized in business administration and Finance-Accounting. One of them worked daily at the Company for full control and full awareness of Internal Auditing activities, and for timely management supporting to BOM.

CHI NHÁNH



Ngoài nhà máy cũng là trụ sở hoạt động chính đặt tại Hà Nội, Everpia Việt Nam còn có thêm 02 nhà máy khác tại Biên Hòa, Đồng Nai và Văn Lâm, Hưng Yên.

Currently, Everpia Vietnam has 3 factories located at Gia Lam - Ha Noi, Bien Hoa - Dong Nai, and Van Lam - Hung Yen.

Nhà máy Factory	Địa chỉ Address	Diện tích Area	Số lượng trang thiết bị máy móc Equipment	Số lượng CBCNV Number of Employees
1. Hà Nội	Dương Xá, Gia Lâm, Hà Nội Tel: (84-4) 3827 6490 Fax: (84-4) 3827 6492	15,000m ²	- 02 dây chuyền sản xuất bông tằm - 02 Padding Production lines - 01 dây chuyền sản xuất đệm - 01 PE mattress production line - 01 dây chuyền sản xuất ruột chân - 01 Insert production line - 33 máy chần - 33 Quilting machines - 05 máy chần chân - 05 One-head quilting machines - 189 máy may - 189 Sewing machines	618 CBCNV 618 employees: - 114 lao động gián tiếp - 114 indirect - 504 lao động trực tiếp - 504 direct
2. Đồng Nai	Lò 4, KCN Biên Hòa 1, Tp. Biên Hòa, tỉnh Đồng Nai Tel: (84-61) 8869 161 Fax: (84-61) 8869 151	37,762m ²	- 02 dây chuyền sản xuất bông - 02 Padding Production lines - 01 dây chuyền sản xuất đệm - 01 PE mattress production line - 01 dây chuyền sản xuất đệm lò xo - 01 Spring mattress production line - 06 máy thêu - 06 Embroidery machines - 11 máy chần chân - 11 One-head quilting machines - 17 máy chần - 17 Quilting machines - 144 máy may - 144 Sewing machines	455 CBCNV 455 employees: - 82 lao động gián tiếp - 82 indirect - 373 lao động trực tiếp - 373 direct
3. Hưng Yên	Văn Lâm, Hưng Yên	17,670m ²	- 10 máy thêu - 10 Embroidery machines	30 CBCNV 30 employees: - 5 lao động gián tiếp - 5 indirect - 25 lao động trực tiếp - 25 direct

CƠ CẤU LAO ĐỘNG



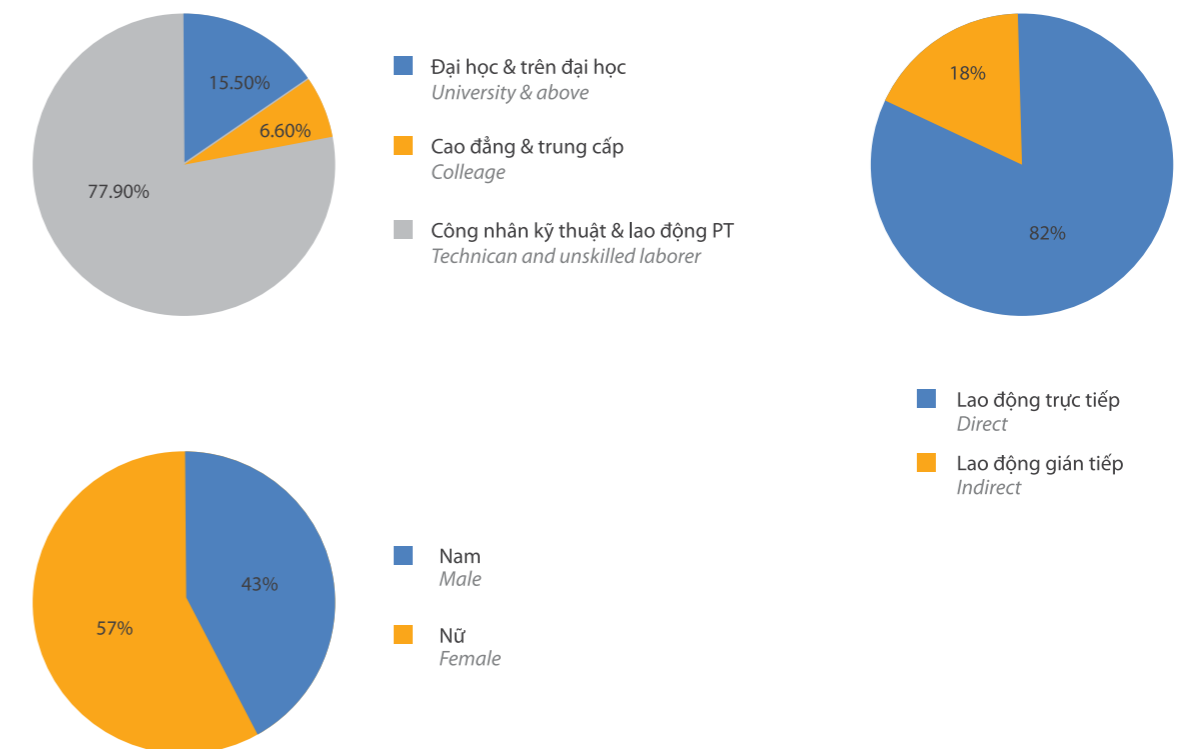
Tính đến cuối năm 2011, tổng số lao động tại công ty là 1,103 người, tăng 8.0% so với cuối năm 2010 và chia làm ở hai bộ phận chính là Bộ phận Kinh doanh – gồm các phòng kinh doanh và sản xuất và Bộ phận Kế hoạch – gồm các phòng quản lý chung như Nhân sự, Kế toán, IT,...

Phân loại lao động <i>Norms</i>	Số lượng (người) <i>No. Of people</i>
Phân loại theo trình độ học vấn / Education background	
Đại học và trên đại học / <i>University and above</i>	170
Cao đẳng và Trung cấp / <i>Colleague</i>	74
Công nhân kỹ thuật và lao động phổ thông / <i>Technican and unskilled laborer</i>	859
Phân loại theo đối tượng lao động / Production related	
Trực tiếp / <i>Direct</i>	857
Gián tiếp / <i>Indirect</i>	246
Phân loại theo giới tính / Gender	
Nam / <i>Male</i>	496
Nữ / <i>Female</i>	607

LABOR STRUCTURE



By the end of 2011, the total number of employees was 1,103 people, an increase of 8.0% in comparison with the end of 2010. They are divided into the Business Division, which includes sales and production teams, and the Plan Division, which includes HR, IT, Accounting etc.





Tổng số cổ phiếu	23,401,986 cổ phiếu
P/E	3.94
Giá trị sổ sách /cổ phiếu	30.140 đồng
Vốn hóa thị trường	597.8 tỷ đồng

Các chỉ tiêu được tính tại ngày giao dịch cuối cùng của năm 2011
 The above figures are calculated at closing of trading session on Dec 30th 2011

Chia cổ tức và cổ phiếu thưởng

Trong năm 2011, Everpia Việt Nam đã thực hiện chi trả cổ tức, chia cổ phiếu thưởng cho các cổ đông hiện hữu, và phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho các cán bộ công nhân viên trong công ty.

Dividend and bonus shares

In 2011 Everpia Vietnam paid dividends, distributed bonus stock and issued new shares to employees as Employee Stock Option Program.



Cổ tức năm 2010 <i>Cash Dividend from NPAT 2010</i>	
Tỷ lệ <i>Rate</i>	20% 20%
Ngày giao dịch không hưởng quyền <i>Ex-right date</i>	25/5/2011 May 25th 2011
Ngày thanh toán cổ tức <i>Payment date</i>	5/6/2011 Jun, 15th 2011

Cổ phiếu thưởng <i>Bonus shares</i>	
Tỷ lệ <i>Rate</i>	50% 50%
Mệnh giá <i>Par value</i>	10.000 VND 10,000 VND
Số lượng <i>Volume</i>	7.663.990 cổ phiếu 7,663,990 Stocks
Ngày giao dịch không hưởng quyền <i>Ex-right date</i>	25/05/2011 May 25th 2011
Ngày niêm yết <i>Listing date</i>	24/08/2011 Aug 24th 2011
Ngày chính thức giao dịch <i>Official transaction date</i>	29/08/2011 Aug 29th 2011

Phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn cho CBCNV <i>Employee Stock Option Program</i>	
Số lượng cổ phiếu thưởng phát hành <i>Number of bonus shares issued</i>	410.000 cổ phiếu 410,000 stocks
Mệnh giá <i>Par value</i>	10.000VND 10,000VND
Giá phát hành <i>Issue price</i>	10.000VND 10,000VND
Ngày niêm yết <i>Listing date</i>	09/11/2011 Nov 09th 2011
Ngày chính thức giao dịch <i>Official transaction date</i>	14/11/2011 Nov 14th 2011

Mua cổ phiếu quỹ <i>Re-purchase stock</i>	
Đợt 1 <i>Session 1</i>	15/06 - 15/09/2011 Jun 15th – Sep 15th 2011
Số lượng đăng ký mua <i>Registration number</i>	1.000.000 cổ phiếu 1,000,000 shares
Số lượng đã thực hiện <i>Transaction number</i>	0 cổ phiếu 0 shares
Đợt 2 <i>Session 2</i>	07/12/2011 - 07/03/2012 Dec 7th 2011 – Mar 7th 2012
Số lượng đăng ký mua <i>Registration number</i>	1.000.000 cổ phiếu 1,000,000 shares
Số lượng đã thực hiện <i>Transaction number</i>	436,850 cổ phiếu 436,850 shares





Năm 2011, lạm phát tăng phi mã, lãi suất vay duy trì ở mức cao, tỷ giá giữa đồng USD và đồng VND có sự điều chỉnh mạnh, kéo theo đó là sức mua của người tiêu dùng giảm mạnh. Trong điều kiện đó, nhiều công ty gặp khó khăn trong việc huy động vốn, ổn định kinh doanh.

Everpia Việt Nam đã sớm nhận thức được phần nào những khó khăn để có sự chuẩn bị trước. Năm 2011, Everpia Việt Nam đã đạt được kết quả kinh doanh khả quan.



CƠ BẢN HOÀN THÀNH CHỈ TIÊU VỀ DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN NĂM 2011

Dự tính rằng trong năm 2011, giá nguyên vật liệu và chi phí sản xuất sẽ tăng cao, Everpia Việt Nam đã chủ động nhập nguyên vật liệu, chủ yếu là xơ ngay từ cuối năm 2010. Linh hoạt hóa trong công tác quản lý, phát triển mạnh hoạt động bán hàng, tích cực hỗ trợ triển khai các hoạt động truyền thông & tiếp thị... đã mang lại kết quả hoạt động kinh doanh tốt cho toàn công ty. 6 tháng đầu năm doanh thu của Everpia Vietnam đạt 336.0 tỷ, tăng 91,4%, lợi nhuận sau thuế đạt 72.9 tỷ VND, tăng 162.1% so với 6 tháng đầu năm 2010. So với kế hoạch ban đầu của năm 2011, doanh thu và lợi nhuận của công ty lần lượt hoàn thành 46,7% và 56,0% kế hoạch.

Từ những kết quả khả quan, lần đầu tiên trong lịch sử, tháng 7 năm 2011, Hội đồng quản trị đã ra quyết định điều chỉnh kế hoạch doanh thu lợi nhuận của công ty cho toàn năm 2011. Theo đó, kế hoạch doanh thu tăng từ 719 tỷ lên 800 tỷ, còn lợi nhuận tăng từ 130 lên 160 tỷ.

Tuy nhiên, do ảnh hưởng bất lợi từ kinh tế vĩ mô, doanh thu của công ty trong 6 tháng cuối năm đã không đạt được như kỳ vọng. Tính đến hết năm 2011, tổng doanh thu Everpia Việt Nam đạt được là 798.7 tỷ đồng, vượt 11,1% so với kế hoạch ban đầu, và đạt 99,8% so với kế hoạch điều chỉnh. Lợi nhuận hợp nhất đạt 150.8 tỷ đồng, vượt 16,1% kế hoạch ban đầu và đạt 94,3% kế hoạch điều chỉnh.



In 2011, inflation skyrocketed, interest rates remained high, and the exchange rate between USD and VND was sharply adjusted at the beginning of the year. Following that, the purchasing power of consumers declined. In such economic circumstances, many companies faced difficulty in raising capital and conducting stable business activities.

Having foreseen these difficulties, Everpia Vietnam was well-prepared to achieve positive business results.

FUNDAMENTALLY ACHIEVED SALES & PROFIT PLAN IN 2011

Accurately forecast that material prices and production costs would increase considerably in 2011, Everpia Vietnam had been actively importing materials (mainly fiber) in advance since the end of 2010. Flexibility in sales management, fostering sales activities, promoting marketing, etc. brought positive results for Everpia Vietnam. In the first half 2011, Everpia Vietnam achieved excellent performance, in which revenue reached VND336.0bil., increasing 91.4%, whereby profit reached VND72.9bil., increasing 162.1% compared to the same period. Comparing to 2011 plan, revenues and profits of the Company reached 46.7% and 56.0% of the annual plan respectively.

From these results, for the first time in the history, in July 2011 the Board of Management decided to increase the sales & profit target in 2011. According to the revised plan, total revenue for the Company increased from VND719bil) to VND800bil, and profit increased from VND130bil. to VND160bil.

However, due to the negative impact of the macroeconomic situation, in the sales of the Company in the last 6 months did not achieve the expected target. By the end of 2011, total revenue of Everpia Vietnam was VND798.7bil., exceeding the original plan by 11.1%, and completing 99.8% of the adjusted plan. The consolidated profit reached VND150.8bil., exceeding the original plan by 16.1%, and fulfilling 94.3% of the adjusted plan.

DẪN ĐẦU THỊ PHẦN CHĂN GA GỐI ĐỆM VÀ THỊ PHẦN BÔNG TẮM TẠI VIỆT NAM

Ngành hàng Chăn ga gối đệm

Mở rộng thị trường

Năm 2011, Everpia Việt Nam tiếp tục giữ vững vị trí dẫn đầu tại thị trường Chăn ga gối đệm, với 28% thị phần thị trường bán lẻ trung cấp cho sản phẩm Everon và 15% thị phần thị trường cao cấp cho sản phẩm Artemis

Năm 2011, hệ thống phân phối sản phẩm chăn ga gối đệm của công ty tiếp tục được mở rộng. Tính đến cuối năm, công ty có 594 đại lý trên toàn quốc (tăng 52.3% so với năm 2010). Song song với việc mở rộng, công ty đã rất chú trọng tới việc nâng cấp chất lượng và quy mô đại lý: 22% đại lý tại miền Bắc đã lắp đặt hệ thống bán hàng trực tuyến POS, 27% đại lý trên toàn quốc được hỗ trợ nâng cấp và làm mới hệ thống biển bảng và nội thất.

Hệ thống bán hàng trực tuyến POS là một hệ thống phần mềm được phát triển bởi chính đội ngũ kỹ sư công nghệ thông tin của Everpia Việt Nam. Phần mềm này sẽ được cài đặt tại trụ sở chính và tại tất cả các đại lý, nhằm mục đích quản lý quá trình bán hàng, cũng như hỗ trợ việc cập nhật thông tin giữa đại lý với công ty. Việc cập nhật thông tin thường xuyên sẽ hỗ trợ công ty trong công tác dự báo thị trường, lên kế hoạch sản xuất phù hợp, cũng như hỗ trợ đại lý chủ động theo dõi đơn hàng và đặt hàng.

Đối với thị trường xuất khẩu chăn ga, ngoài thị trường Hàn Quốc và Nhật Bản, công ty đã bước đầu có một số đơn hàng, tuy nhỏ, tới thị trường khó tính là Hoa Kỳ.

Giới thiệu thêm sản phẩm mới

Sớm hơn so với kế hoạch ban đầu, các sản phẩm Edelin đầu tiên đã được giới thiệu tới người tiêu dùng vào tháng 7 năm 2011 tại thị trường thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh phía Nam. Khác với dòng sản phẩm Everon và Artemis, vì đối tượng khách hàng là bình dân, nên các đại lý Edelin có thể là đại lý độc quyền – chỉ bán sản phẩm Edelin, có thể là cửa hàng bán chung với các sản phẩm của công ty khác.

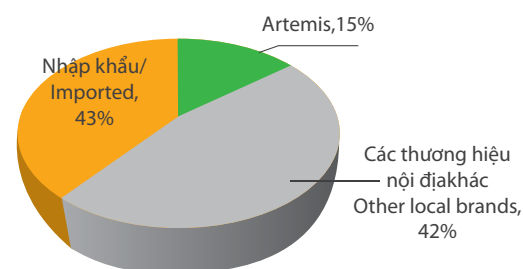
Ngành hàng Bông tắm

Năm 2011 đánh dấu một năm thành công với ngành hàng Bông tắm khi mà Everpia Việt Nam đã dành lại vị trí dẫn đầu sau 3 năm với 33% thị phần. Lý do có thể kể đến: i) Công ty đã chủ động nguồn nguyên liệu ngay từ cuối năm 2010, nên đáp ứng được đầy đủ kịp thời hầu hết các đơn đặt hàng của khách trong năm 2011 và ii) đối thủ cạnh tranh gặp khó khăn do thiếu nguyên liệu thời điểm đầu năm, hay bị giảm công suất sản xuất do cháy hỏng dây chuyền, nên tỷ trọng các đơn hàng chuyển cho Everpia Việt Nam là cao hơn so với các năm trước.

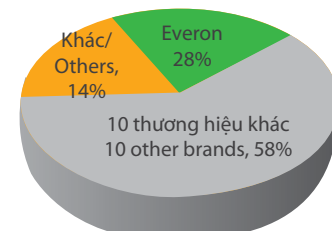
Trong cơ cấu khách hàng của ngành Bông tắm, đối tượng khách hàng đến từ Hàn Quốc vẫn chiếm đa số (63%), tuy nhiên công ty đã ngày một chú trọng hơn tới việc mở rộng mạng lưới khách hàng, thêm các đơn hàng từ các công ty nước ngoài khác và cả tại Việt Nam.

	Miền Bắc		Miền Nam		Tổng
	AG	DB	AG	DB	
2010	79	141	66	104	390
Mở mới	16	43	61	84	204
2011	95	184	127	188	594

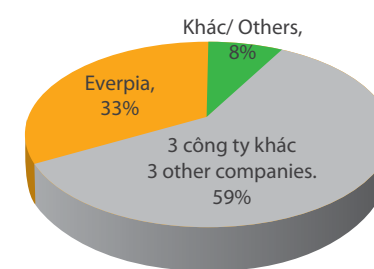
Thị phần chăn ga phân khúc cao cấp
BD market share - High end market



Thị phần chăn ga phân khúc trung cấp
BD market share - Middle end market



Thị phần bông tắm
PD Market share



LEADING BEDDING AND PADDING MARKET IN VIETNAM

Bedding Lines

Market development:

In 2011, Everpia Viet Nam kept its leadership position in the bedding market: Everon continued to lead the middle-end market with 28% market share for the retail channel. Artemis accounted for 15% market share in the high-end market

In 2011, the distribution system for bedding products continued to expand. By the end of the year, there were 594 agents nationwide (an increase of 52.3% compared with 2010). Along with expansion, the Company has worked to upgrade quality and scale for agents: 22% of agents in the North were installed POS, and 27% of agents nationwide were supported in upgrading and changing to new signboards and interior decorations.

POS (Point of Sales system) is a software system developed by Everpia Vietnam's IT engineers. This system shall be installed in the head office and at all agents nationwide for the purpose of sales management and information connection between agents and the Company. Using POS will facilitate the Company's forecast and production planning, and improve the ability of agents to keep track of orders & product deliveries.

For the bedding exportation market, besides export to South Korea and Japan, the Company started having some orders from the US market.

Launching new brand

Prior to the initial plan, the first Edelin designs had been launched to consumers in Jul, 2011 in Hochiminh city and Southern provinces market. As opposed to Everon and Artemis, because it was aimed at the low-end market, Edelin agents could be exclusive – selling only Edelin – or they could operate mixed stores with other brands from other companies.

Padding lines

2011 was the most successful year because Everpia Vietnam regained its number one position in the market (market share - 33%) after 3 years. Considerable reasons are: i) the Company had begun importing materials from the end of 2010, so able to execute most of orders from customers in 2011; ii) most competitors suffered production insufficiency by material shortage or machine trouble at the beginning of the year, caused redirecting higher portion of orders from customers

In the padding customer structure, Korean companies were still the majority with 63%. However, the Company put more effort to expand customer category, getting more orders from customers of other nationalities as well as from Vietnam.

	The North		The South		Total
	AG	DB	AG	DB	
2010	79	141	66	104	390
Newly Opened	16	43	61	84	204
2011	95	184	127	188	594

ĐẦU TƯ TÀI SẢN CỐ ĐỊNH



Đầu tư xây dựng nhà máy mới tại Hưng Yên: Sau khi phát hành cổ phiếu riêng lẻ năm 2010, Everpia Việt Nam đã tập trung ngay vào việc đầu tư xây dựng nhà máy mới tại Hưng Yên. Hiện tại, nhà máy đã hoàn thành xong phần móng, và đang trong quá trình xây dựng các tầng lầu trên. Theo dự kiến sẽ kịp tiến độ để chính thức đi vào hoạt động vào tháng 8 năm 2012. Số tiền công ty đã đầu tư cho nhà máy tại Hưng Yên trong năm 2011 là 58.3 tỷ đồng (đã bao gồm chi phí mua đất) trên Tổng số vốn đầu tư dự kiến là 145 tỷ đồng.

Ngoài ra, Everpia Việt Nam tiếp tục đầu tư nâng cấp, cải tiến dây chuyền và mua mới một số trang thiết bị máy móc tại hai nhà máy hiện tại. Tổng số tiền đã đầu tư cho tài sản cố định này năm 2011 là 34.8 tỷ đồng.

ĐVT: triệu đồng

	Nhà xưởng	Máy móc thiết bị	Thiết bị văn phòng	Phương tiện vận tải	Tài sản khác	Tổng cộng
Tại ngày 01/01/2011	42,871	151,344	5,552	13,017	2,029	214,814
Tăng trong năm	-	30,728	1,735	2,194	150	34,807
Giảm trong năm	-	(22)	(670)	-	(27)	(719)
Giá trị hao mòn lũy kế	18,648	85,146	5,690	2,646	1,267	113,397
Tại ngày 31/12/2011	24,223	96,904	927	12,565	885	135,504

CÁC QUYẾT ĐỊNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Được sự ủy quyền của Đại hội đồng cổ đông, trong năm qua Hội đồng quản trị công ty đã đưa ra một số quyết định:

Phương án trả cổ tức từ lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2010 theo đúng Nghị quyết đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 14/6/2011.

Phương án phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ thực hiện quyền 50%. Tổng số cổ phiếu thưởng đã phát hành: 7.663.990 cổ phiếu.

Phương án phát hành 410.000 cổ phiếu theo chương trình lựa chọn dành cho các CBCNV (ESOP)

Quyết định thành lập chi nhánh Công ty CP Everpia Việt Nam tại Đồng Nai với tổng vốn đầu tư 4.650.000 USD tương đương 97 tỷ đồng.

Mua lại cổ phiếu làm cổ phiếu quỹ với nguồn vốn sử dụng từ lợi nhuận sau thuế để lại. Tính đến hết ngày 31/12/2011, công ty đã mua lại được 148.900 cổ phiếu và tính đến hết đợt đăng ký mua, tổng số cổ phiếu quỹ đã mua về là 436.850 cổ phiếu.

INVESTMENT TO FIXED ASSETS



Investment in the Hung Yen factory: after the Private Placement in 2010, Everpia Vietnam immediately concentrated on looking for a new factory in Hung Yen. Currently, the construction foundation has been finished, and it will meet the requirement for starting operation in August, 2012. The amount paid for the Hung Yen Factory in 2011 was VND58.3bil (including the land value) out of the total investment amount of VND145bil.

In addition, Everpia Vietnam bought new equipment and upgraded production lines in Duong Xa and Dong Nai factories in 2011. The total investment was VND34.8bil

Unit : mil.VND

	Workshop	Machinery	Office tools	Transportation	Other assets	Total
On 1st Jan, 2011	42,871	151,344	5,552	13,017	2,029	214,814
Increase	-	30,728	1,735	2,194	150	34,807
Decrease	-	(22)	(670)	-	(27)	(719)
Accumulated Depreciation	18,648	85,146	5,690	2,646	1,267	113,397
On 31st Dec, 2011	24,223	96,904	927	12,565	885	135,504

BOARD OF MANAGEMENT DECISION

By authorization of General Shareholders meeting, the Board of Management decided issues as follows:

The plan to pay dividends from profit after tax in 2010 in accordance with the Resolution approved by the General Shareholders Meeting dated Jun 14th, 2011.

Issued bonus shares to existing shareholders at the rate of 50%. Total number of bonus shares issued: 7,663,990 shares.

Issued 410,000 stocks as Employee Stock Option Program (ESOP).

Established a branch of Everpia Vietnam in Dong Nai with total investment of USD 4,650,000 equal to VND97bil.

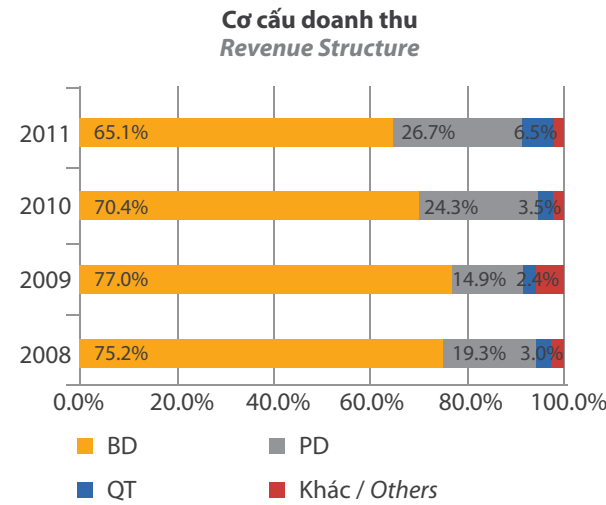
Repurchased shares for treasury shares by using retained earnings. As on Dec 31th 2011, the Company had bought back 148,900 shares and at the end of the registration time, total treasury stock was 436,850.



KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Dưới áp lực của nền kinh tế khó khăn năm 2011 và tuy chưa thể đạt được mục tiêu doanh thu lợi nhuận điều chỉnh của Hội đồng quản trị, Công ty cổ phần Everpia Việt Nam vẫn tự hào báo cáo kết quả kinh doanh khả quan của mình. Doanh thu ròng hợp nhất tăng 41.7%, đạt 798.7 tỷ VND, và lợi nhuận sau thuế đạt 150.8 tỷ VND, tăng 47.5% so với cùng kỳ năm ngoái.

Về tổng quan, doanh thu cả hai ngành đều có tăng trưởng. Tuy nhiên, với mức tăng trưởng cao hơn, nên tỷ trọng doanh thu Bông tấm (bao gồm cả bông chần) trong bảng cơ cấu doanh thu đã tăng từ 27.8% năm 2010 lên 33.2% trong năm 2011.



NGÀNH KINH DOANH CHĂN GA GỐI ĐỆM

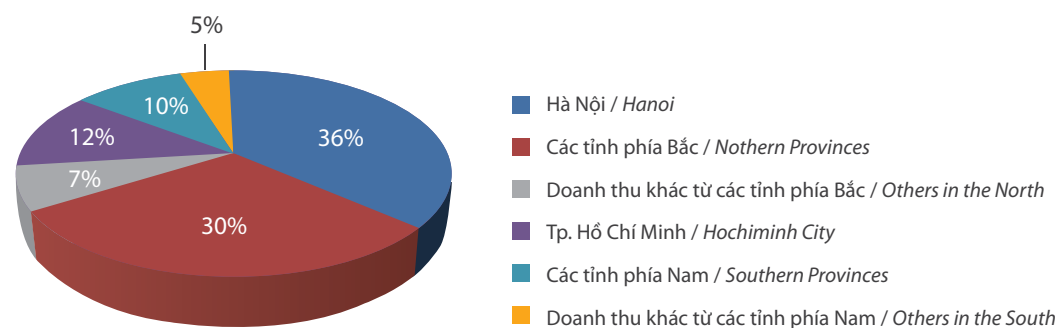
Tiếp tục đà tăng trưởng trong các năm qua, doanh thu từ sản phẩm Chăn-Ga-Gối-Đệm năm 2011 đạt mức 534.1 tỷ đồng, tăng 31.2% so với năm 2010 (407.6 tỷ đồng).

Doanh thu tăng trưởng cao là vì: i) tăng trưởng số lượng hàng bán, do đơn hàng từ bản thân các đại lý cũ tăng cũng như do số lượng các đại lý mới tăng (tổng số lượng đại lý tăng từ 390 lên 594 trong năm 2011). ii) chính sách điều chỉnh giá trong tháng Ba (đối với các mặt hàng Chăn-Ga) và trong tháng Chín (đối với các mặt hàng đệm). Việc điều chỉnh này là bắt buộc khi giá nhập của hai nguyên vật liệu chính là xơ và vải tăng mạnh, đặc biệt là trong 6 tháng đầu năm.

Cùng với Everon, Artemis tại thị trường cao cấp và Edelin tại thị trường bình dân tuy đều mới ra đời chưa lâu, cũng đã có những đóng góp cho doanh thu của toàn công ty lần lượt là 16.2 tỷ và 7.4 tỷ đồng.

Năm 2011 được xem là một năm thành công của phòng Bán hàng Chăn ga đặc biệt. Một vài tên tuổi lớn như Ngân Hàng Thương Mại Cổ Phần Quân Đội, siêu thị Metro, khách sạn New Star, Kim Liên, Trường Thọ đã chọn Everpia Việt Nam là nhà cung cấp các sản phẩm khuyến mại và sản phẩm chăn ga. Trong năm qua, Công ty đã ký được một số các hợp đồng và nhận được tín hiệu tốt từ kênh bán hàng mới này với kết quả doanh thu đạt 21.9 tỷ VND.

Cơ cấu doanh thu chăn ga gối đệm theo địa lý - 2011
Sales by geographical area in 2011



BUSINESS PERFORMANCE

Under the pressure from the hard economic condition in 2011, Everpia Vietnam is pleased to report good results for year 2011. Net revenue was VND798.7bil. and net profit after tax was VND150.8bil., a growth of 41.7% and 47.5% year-over-year respectively.

In general, both businesses had good growth rates. The percentage of Padding (including Quilting) in the Company's revenue structure increased from 27.8% in 2010 to 33.2% in 2011.



BEDDING BUSINESS

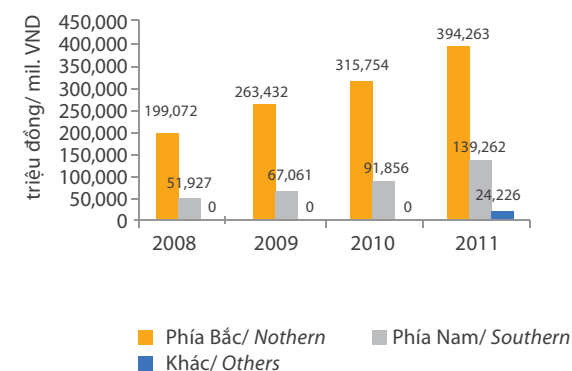
Maintaining the growth momentum, Bedding sales increased by 31.2% to VND534.1bil. (2010 – VND407.6bil.).

This significant growth was due to: i) Volume growth, thanks to higher orders from current agents and the increasing number of new agents (the total number of agents increased from 390 to 594 in 2011). ii) The adjustment in pricing policies in March (for bedding items) and September (for mattresses) following price increase of main materials (fibers and fabrics), especially in the 1st half of 2011.

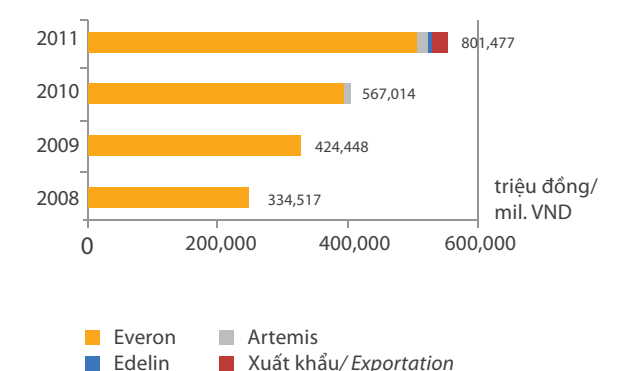
Together with Everon, Artemis (for the high-end market) and Edelin (for the low-end market) also contributed to the total sales of the Company by VND16.2bil. and VND7.4bil. respectively.

The year 2011 is recorded as a successful year for Special Marketing Department. Some prestigious customers such as Military Bank, Metro Supermarket, New Star hotel, Kim Liên hotel, Trường Thọ... have chosen Everpia Vietnam as a supplier of gift products or bedding items for their sales promotion. During the year, the Company completed a number of contracts and showed good performance on this new sales channel with amount of VND21.9bil.

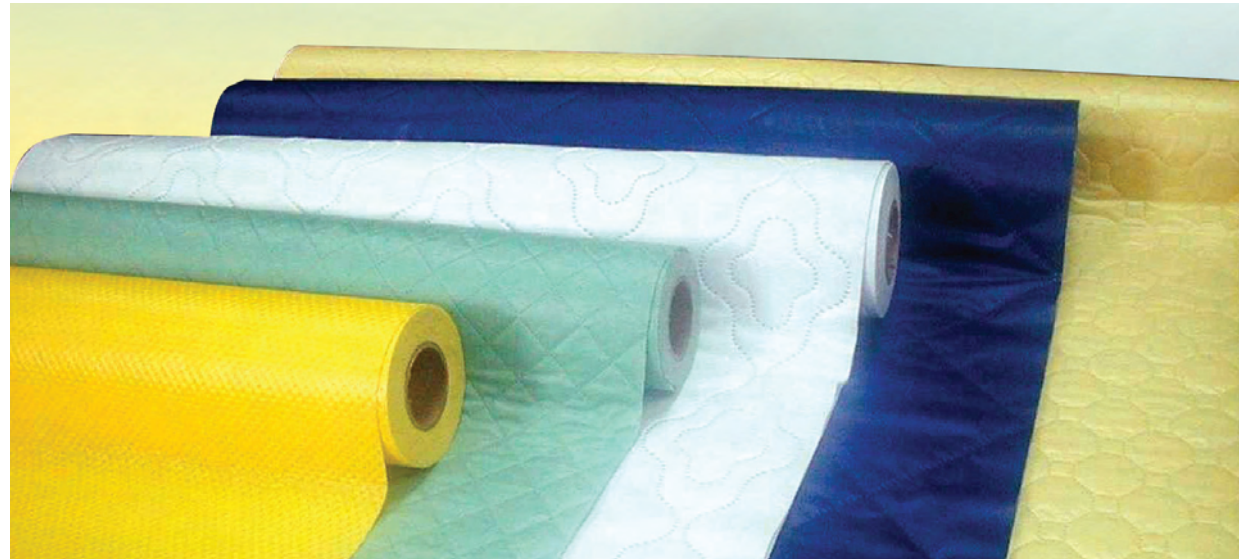
Doanh thu chăn ga
Bedding Sales



Doanh thu chăn ga theo thương hiệu
Bedding Sales by brands



NGÀNH KINH DOANH BÔNG TẮM

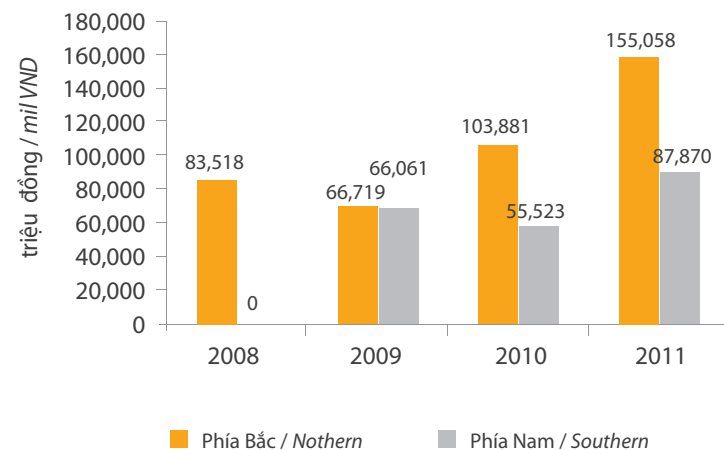


Thông thường, mùa vụ kinh doanh Bông tằm bắt đầu từ khoảng tháng 3, đạt đỉnh điểm vào tháng 6 và kết thúc dần vào tháng 8. Tuy nhiên năm 2011 diễn biến kinh doanh có phần khác biệt. Ngay từ cuối tháng 1, Everpia Việt Nam đã nhận được nhiều đơn hàng, và mùa vụ đã kéo dài tới tận cuối tháng 10. Do số lượng đơn đặt hàng tăng mạnh, Công ty một mặt có sự linh hoạt trong quản lý sản xuất, tăng cường hỗ trợ nhau giữa các nhà máy, mặt khác chủ động lựa chọn các đơn hàng có điều khoản thanh toán tốt, tỷ suất lợi nhuận cao. Kết hợp với tăng giá hàng bán (trung bình khoảng 13% so với giá năm 2010), điều chỉnh của tỷ giá giữa USD và VND, doanh thu từ kinh doanh Bông tằm của Everpia Việt Nam trong năm 2011 là 265.3 tỷ VND, tăng 69.3% so với cùng kỳ năm trước

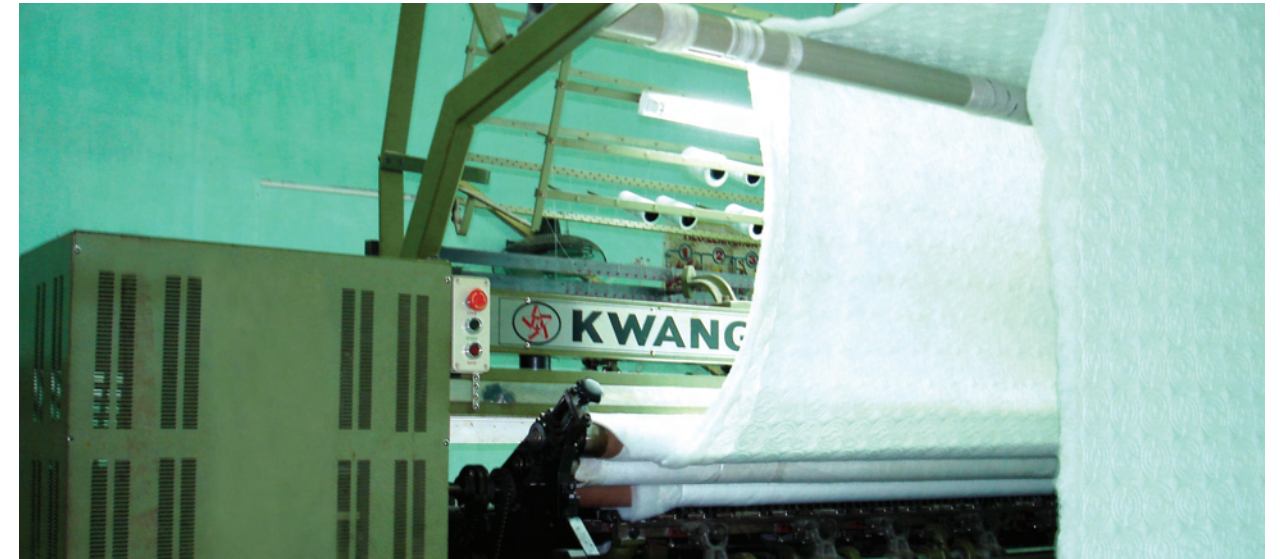
Tuy rằng trong cơ cấu doanh thu, khách hàng Hàn Quốc vẫn chiếm đa số, nhưng xét theo tốc độ tăng trưởng cho từng nhóm khách hàng, thì doanh thu đến từ các khách hàng Hàn Quốc và Việt Nam tăng khoảng 34%, còn doanh thu từ khách hàng nước ngoài tăng 69%.

Về cơ cấu sản phẩm cung cấp, các loại bông Dexfil (loại Low Denier) và Thermolite (Invista) tuy vẫn tiếp tục được khách hàng quan tâm và có tăng trưởng tốt, nhưng các loại bông thường có giá thành sản xuất thấp đã được tiêu thụ nhiều hơn trong năm 2011.

Doanh thu Bông tằm
Padding Sales



PADDING BUSINESS

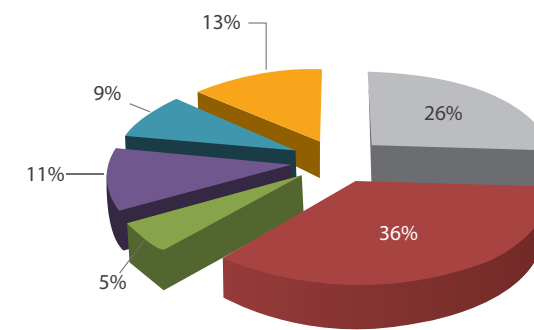


Normally, the Padding business starts in March, reaches its peak in June, and ends at the end of August. However it was different in 2011. There were many orders coming to Everpia Vietnam from the end of January till October. To meet high customer demand, in addition to the Company managed production line more flexibly and strengthened support between both factories, the Company also selected and chose orders with better payment terms and higher profitability. Combination with selling price increase (in average 13% higher compared to price in 2010) and effect of USD/VND exchange rate, revenue from Padding Business of Everpia Vietnam in 2011 was VND265.3bil., an increase of 69.3% year over year.

Although Korean customers still accounted for the majority of sales, the growth rate of sales to other foreign customers reached 69% compared to 34% for Korean and Vietnamese customers.

In terms of product structure, Dexfil (Low Denier) and Thermolite (Invista) were kept steady demand by customers, but Normal padding at lower production cost was increased steeply in 2011.

Cơ cấu doanh thu Bông tằm
Padding Sales structure



- **Normal Padding** = Bông trắng thường
- **Low Denier (includes Dexfil)** = Bông dùng xơ sợi ngắn, chất lượng cao, bao gồm cả thương hiệu Dexfil của Everpia Việt Nam
- **Invista (ex: Thermolite)** = Bông được sản xuất theo giấy phép độc quyền của Invista, Hoa Kỳ (vd: Thermolite)
- **Ball (for downlike jacket)** = Bông dạng hạt, thường để sản xuất áo giả lông vũ
- **Quilting charge** = Phí gia công chần
- **Others** = Các loại khác

TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

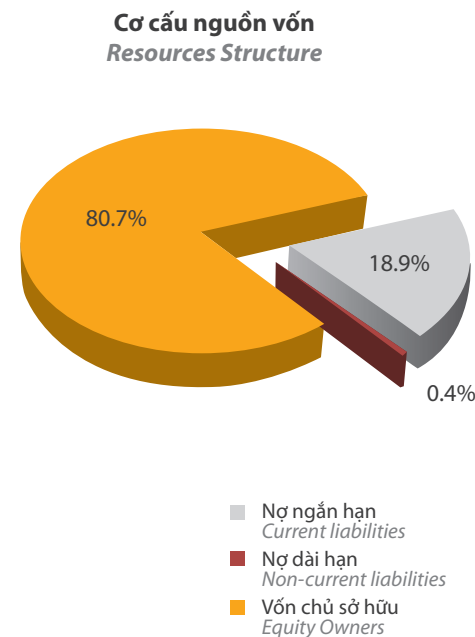
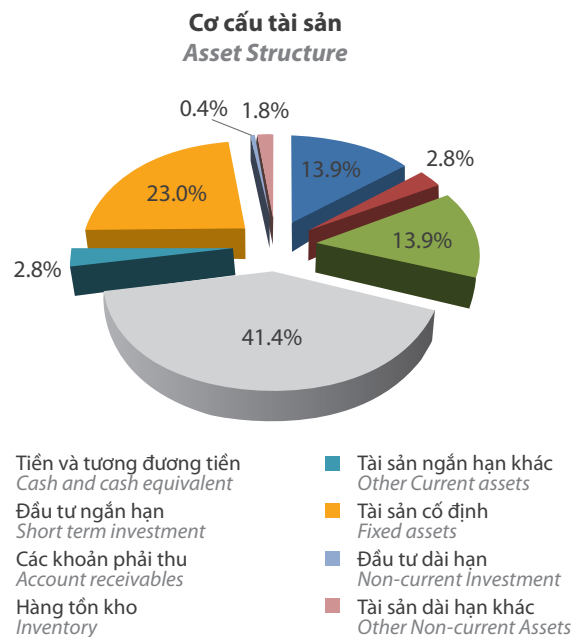
Tại thời điểm cuối năm 2011, tiền mặt và các khoản tương đương tiền của công ty là 119.4 tỷ đồng, chưa kể tới khoảng 23.7 tỷ tiền gửi tiết kiệm trên 3 tháng tại các ngân hàng trong nước, giảm 38.7% so với thời điểm đầu năm. Dòng tiền thuần từ các hoạt động kinh doanh vẫn đạt mức âm (-9.6 tỷ) chủ yếu do sự tăng mạnh về giá trị hàng tồn kho (từ 224.7 tỷ năm 2010, tăng 60.4% đạt 336.6 tỷ năm 2011). Nguyên do hàng tồn kho tăng vì: i) giá nguyên vật liệu tăng mạnh trong năm 2011, khiến cho giá trị mỗi đơn vị hàng tồn kho cuối năm tăng (xơ và vải cuối năm 2011 tăng lần lượt 30% và 60% so với năm 2010); ii) sau 6 tháng đầu năm kinh doanh tốt với số lượng hàng bán tăng đáng kể, nên công ty vẫn duy trì việc sản xuất mạnh các sản phẩm chăn ga vào 6 tháng cuối năm, cũng như tiếp tục đặt thêm nguyên vật liệu để chuẩn bị cho đầu năm 2012 (việc đặt hàng nguyên vật liệu phải được thực hiện trước từ 2 – 3 tháng để kịp sản xuất trong mùa vụ), nhưng trên thực tế tốc độ doanh thu 6 tháng cuối năm lại giảm dần, dẫn đến tồn kho thành phẩm và tồn kho nguyên vật liệu tăng cao.

Là công ty có hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu, Everpia Việt Nam được phép thực hiện các khoản vay bằng tiền USD. Trong năm 2011 Công ty đã sử dụng nguồn vay này (một khoản tương ứng 115.7 tỷ đồng) để nhập khẩu nguyên vật liệu. Đến cuối năm, công ty đã trả hơn 78.0 tỷ, còn lại trên bảng cân đối kế toán là một khoản nợ ngắn hạn 38.7 tỷ. Tổng Vốn chủ sở hữu của Everpia Việt Nam vào cuối năm 2011 là 690.5 tỷ, tăng 20.4% so với cuối năm 2010. Tỷ lệ nợ tài chính trên vốn chủ sở hữu là rất thấp, 0,05x thể hiện rõ nét tình hình tài chính ổn định của công ty.

BALANCE SHEET

At the end of 2011, cash and cash equivalent was VND119.4bil., excluding VND23.7bil. deposits over 3 months in local banks, a decrease of 38.7% in comparison with the beginning of the year. Net cash used in operating activities was negative (-VND9.6bil.) mainly due to a high increase of Inventories (from VND224.7bil. in 2010, increased 60.4% to VND336.6bil. in 2011). Reasons for increase inventories were: i) steep increase prices of raw materials (fiber and fabric prices at the end of 2011 increased by 30% and 60% respectively compared to 2010); ii) after good sales performance in both amount and quantity in the 1st half of 2011, the Company kept Bedding production at a high rate in the last 6 months, and also continued ordering main materials to prepare for 2012 (materials should be ordered 2-3 months prior to production for both Bedding and Padding businesses), while sales in the 2nd half actually decreased gradually, causing high inventory of finished goods and materials.

As the Company conducts import – export activities, Everpia Vietnam had easy access to USD bank loans, which the Company used for material importation in the short-term (loan amount was equivalent to VND115.7bil.). By the end of the year, the Company had paid VND78.0bil., and a short-term loan of VND38.7bil. remained as of Dec 31st 2011. Total Equity was VND690.5bil., an increase of 20.4% compared to the 2010 year-end. The leverage (financial debt to equity) was very low, 0.05x showing a sound financial status for the Company.



FINANCIAL STATUS

ĐVT: triệu đồng / Unit: mil. VND

		2011	2010
TÀI SẢN	ASSETS		
Tài sản ngắn hạn	Current Assets	633.917	519.012
Tiền và các khoản tương đương tiền	Cash and cash equivalents	119.403	194.655
Đầu tư ngắn hạn	Short-term investments	23.694	0
Phải thu khách hàng	Trade account receivable	66.521	59.749
Trả trước cho người bán	Advance to suppliers	39.783	23.061
Các khoản phải thu khác	Other receivables	3.916	5.444
Dự phòng phải thu khó đòi	Provision of doubtful debts	(4.069)	(3.256)
Hàng tồn kho	Inventories	360.634	224.725
Chi phí trả trước ngắn hạn	Short-term prepayments	4.562	4.065
Thuế GTGT được khấu trừ	VAT deductibles	16.787	7.126
Thuế và các khoản phải thu nhà nước	Other receivables from the State budget	150	150
Tài sản ngắn hạn khác	Other short-term assets	2.536	3.106
Tài sản dài hạn	Non-current assets	215.767	150.466
Tài sản cố định hữu hình	Tangible fixed assets	135.504	116.336
Tài sản cố định vô hình	Intangible fixed assets	21.327	23.334
Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	Construction in progress	42.417	0
Đầu tư dài hạn khác	Other long-term investments	1.023	4.023
Chi phí trả trước dài hạn	Long-term prepayments	14.540	5.629
Tài sản dài hạn khác	Other non-current assets	956	1.143
Tổng tài sản	Total assets	849.684	669.478

		2011	2010
NGUỒN VỐN	RESOURCE		
Nợ ngắn hạn	Current liabilities	139.404	77.798
Vay và nợ ngắn hạn	Short-term loans and liabilities	38.709	900
Phải trả người bán	Trade accounts payable	35.244	26.266
Người mua trả tiền trước	Advance from customers	3.416	3.057
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	Obligation to the State budget	49.065	35.133
Phải trả người lao động	Payable to employees	8.130	9.587
Chi phí phải trả	Accrued expenses	1.630	341
Các khoản phải trả ngắn hạn khác	Other current payables	3.210	2.515
Nợ dài hạn	Non-current liabilities	17.543	16.982
Phải trả dài hạn khác	Other long-term payable	322	0
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	Provision for severance allowance		
Quỹ phát triển khoa học & công nghệ	Research & development fund	14.400	14.400
Nợ phải trả	Total liabilities	156.948	94.780
Vốn chủ sở hữu	Shareholders' equity	690.488	573.578
Vốn điều lệ	Chartered capital	234.020	153.280
Thặng dư vốn cổ phần	Share premium	191.000	191.000
Cổ phiếu quỹ	Foreign exchange reserve	(2.462)	0
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	Other owner's capital	4.294	3.502
Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	Retained earnings	263.636	225.796
Tổng cộng nguồn vốn	Total equity and liabilities	849.684	669.478

KẾT QUẢ KINH DOANH

ĐVT: triệu đồng / Unit: mil. VND

Khoản mục	Items	2011	2010	%
Doanh thu bán hàng	Gross sales	799.466	563.991	41.8%
Các khoản giảm trừ doanh thu	Less deductions	798	466	71.1%
Doanh thu về bán hàng	Net Sales	798.668	563.524	41.7%
Giá vốn hàng bán	Cost of goods sold	481.093	326.617	47.3%
Lợi nhuận gộp về bán hàng	Gross profit	317.575	236.907	34.1%
Doanh thu hoạt động tài chính	Financial incomes	21.106	23.221	-9.1%
Chi phí tài chính	Financial expenses	13.812	15.439	-10.5%
Chi phí bán hàng	Selling expenses	73.075	49.600	47.3%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	General & Administration expenses	60.844	67.405	-9.7%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	Profit from operation	190.950	127.685	49.5%
Thu nhập khác	Other incomes	1.645	3.025	-45.6%
Chi phí khác	Other expenses	1.468	907	61.8%
Lợi nhuận khác	Other profits	177	2.118	-91.7%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	Profit before tax	191.126	129.803	47.2%
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	Current income tax expense	40.260	27.320	47.4%
Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	Consolidated net profit after tax	150.773	102.219	47.5%

Tổng doanh thu hợp nhất của Everpia Việt Nam đạt 798.7 tỷ, tăng 41.7%. Khi mà Giá vốn hàng bán tăng 47.3%, cao hơn mức tăng của doanh thu, khiến biên lợi nhuận gộp của Công ty giảm 2.3% từ 42.1% xuống 39.8%. Lý do chính của sự sụt giảm này là do áp lực gia tăng từ giá nguyên vật liệu.

Lợi nhuận tài chính

Năm 2011, Everpia Việt Nam có doanh thu tài chính hơn 21.1 tỷ, trong đó hơn 15.8 tỷ là nguồn thu từ lãi tiền gửi ngân hàng. Trong khi đó, lãi vay phải trả thực chỉ có hơn 2.8 tỷ đồng do công ty chỉ vay bằng đồng USD với lãi suất thấp và trong thời gian ngắn. Chi phí tài chính còn lại (11.0 tỷ) là do chênh lệch tỷ giá.

Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp

So sánh số liệu tuyệt đối giữa hai năm, chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp của Công ty trong năm 2011 đã tăng 14.5% so với năm 2010, nguyên nhân là do chi phí bán hàng cao do chi phí lương và chi phí dịch vụ thuê ngoài tăng (lần lượt là 37.3% và 20.0%) do tình hình chung về lạm phát và bất ổn kinh tế. Tuy nhiên, xét trên tổng thể, tỷ lệ chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp trên tổng doanh thu giảm dần cho thấy việc kiểm soát hiệu quả, chặt chẽ hơn loại chi phí này. Nếu loại trừ 14.4 tỷ chi phí trích quỹ Nghiên cứu và phát triển sản phẩm từ năm 2010, tổng chi phí BH&QLDN năm 2010 và 2011 lần lượt là 102.6 tỷ và 119.5 tỷ, tỷ lệ trên doanh thu lần lượt là 18.2% và 14.9%.

Kết quả cuối cùng, Everpia Việt Nam đạt 150.8 tỷ đồng lợi nhuận sau thuế hợp nhất, tăng 47.5% so với năm 2010. Do trong năm công ty có phát hành cổ phiếu thưởng cho mọi cổ đông, nên khi tính Thu nhập trên mỗi cổ phiếu (EPS), số lượng cổ phiếu thưởng coi như được tăng từ đầu năm, và số lượng cổ phiếu của năm 2010 cũng được điều chỉnh theo cách tương tự. Như vậy, Thu nhập trên mỗi cổ phiếu tính theo phương pháp bình quân trọng số sau điều chỉnh của năm 2011 đạt 6,519 đồng tăng 36.1% so với mức 4,790 đồng của năm 2010.

Hệ số tài chính

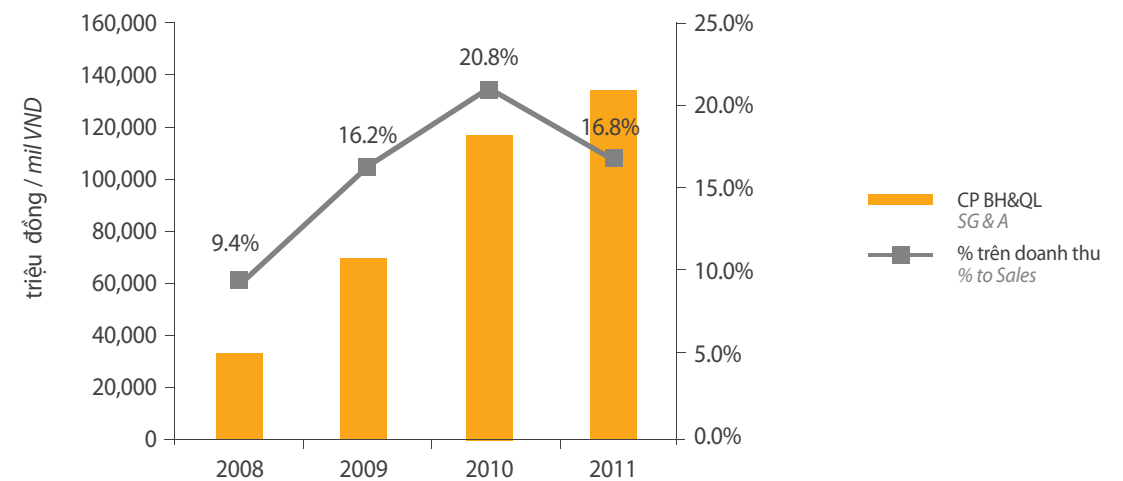
Dễ nhận thấy, hệ số thanh toán hiện hành và thanh toán nhanh cho thấy Everpia Vietnam có đủ khả năng để đáp ứng các nghĩa vụ nợ ngắn hạn. Tuy giảm nhẹ nhưng hệ số thanh toán hiện hành vẫn ở mức cao 4.5 lần vào thời điểm cuối năm 2011. Vì vậy có thể nói, cổ phiếu EVE vẫn được xem là một lựa chọn tốt cho các nhà đầu tư. Hệ số thanh toán nhanh giảm từ 3.8 cuối năm 2010 xuống 1.9 cuối năm 2011.

Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu của công ty tăng 18.9% trong năm 2011 so với 18.2% năm 2010 chủ yếu là nhờ kết quả doanh thu tốt của cả hai ngành Chăn ga gối đệm và Bông tằm.

Hệ số thu nhập trên vốn cổ phần (ROE) tiếp tục duy trì ở mức cao, 21.9%, tăng 3.0% so với năm 2011 (17.9%), nhờ vào chính sách phân tích chi phí hợp lý để đảm bảo tỷ suất lợi nhuận cho mỗi một đơn vị sản phẩm.

INCOME STATEMENT

Chi phí bán hàng và quản lý doanh nghiệp
Selling, General and Administration expenses



The total consolidated sales of Everpia Vietnam was VND798.7, an increase of 41.7%. As the Cost of goods sold increased 47.3%, higher than the rate of increase for sales, the Company's gross profit margin on continuing operation slightly decreased by 2.3% from 42.1% to 39.8%. The main reason for the decline came from the sharp increases in the cost of raw materials.

Financial profit

In 2011, Everpia Vietnam earned VND21.1bil. as financial income, in which over VND15.8bil. came from sizable bank deposits. The interest expenses charged was only VND2.8bil. from small short-term loans in USD at a low rate. Other financial expenses were VND11.0bil. due to negative foreign exchange variation

Selling, General & Administrative Expenses

In absolute amount, Selling, General, and Administrative expenses for 2011 increased 14.5% compared to 2010, due primarily to higher salary expenses (which increased 37.3%) and more expensive out-source services (which increased 20.0%) caused by inflation and unstable economic condition. However, these expenses as % of sales showed a significant decreasing rate, revealing more efficiently tight management. In case of deducting VND14.4bil. allocated for Rearch & Development fund from 2010, total SG&A in 2010 and 2011 was VND102.6bil. and VND119.5bil., as % of sales was 18.2% and 14.9%.

Final result: Everpia Vietnam had VND150.8bil. as consolidated net profit after tax, an increase of 47.5% over 2010. Because 50% of bonus stocks were distributed to all shareholders in 2011, to calculate Earning per share, this amount of stock should be treated as an increase from the beginning of the year, and so was applied to the amount of stock in 2010. Thus, weighted average EPS after adjustment of 2011 was VND6,519, an increase of 36.1% from VND4,790 of 2010.

Financial ratio

The current and quick ratios showed Everpia Vietnam's good capability to meet its short-term obligation. Although in slight decline compared to 2010, current ratio was still high, at 4.5 times as of the end of year 2011. Therefore, EVE appears still to be a good choice. The quick ratio, decreased from 3.8 in 2010 to 1.9 in 2011.

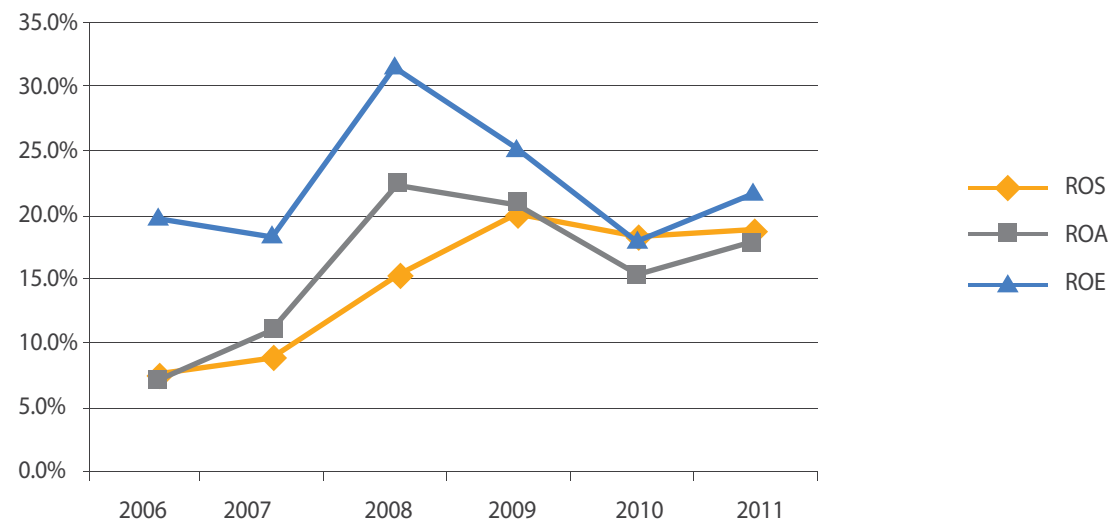
The Company return on sales (ROS: operating result/total revenues) increased to 18.9% in 2011 compared to 18.2% in 2010, boosted by the strong performance of the both bedding and padding activities..

The annual rate of after-tax profits on stockholder's equity (ROE) remains very high, at 21.9%, improving from 17.9%. This is possible thank to an efficient cost breakdown policy to ensure the profit rate from each item.

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Hệ số tài chính	Financial ratios	2008	2009	2010	2011
Khả năng thanh toán	Liquidity ratios				
Khả năng thanh toán hiện hành	Current ratio	2.0	4.0	6.7	4.5
Khả năng thanh toán nhanh	Quick ratio	0.9	2.3	3.8	1.9
Tỷ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu	Debt equity ratio	0.4	0.2	0.2	0.2
Hệ số lợi nhuận	Profitability ratios				
Hệ số biên lợi nhuận gộp	Gross profit margin	31.1%	41.9%	42.0%	39.8%
Vòng quay tài sản	Net assets turnover	145.3%	101.7%	84.2%	94.0%
Hệ số thu nhập trên doanh thu	Return on sales (ROS)	15.2%	20.1%	18.2%	18.9%
Hệ số thu nhập trên tài sản	Return on assets (ROA)	22.1%	20.4%	15.3%	17.8%
Hệ số thu nhập trên vốn cổ phần	Return on equity (ROE)	31.7%	25.4%	17.9%	21.9%
Assets ratios	Assets ratios				
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	Non-current assets/total assets	39.1%	23.0%	22.5%	25.4%
Tài sản ngắn hạn/tổng tài sản	Current assets/ total assets	60.9%	77.0%	77.5%	74.6%

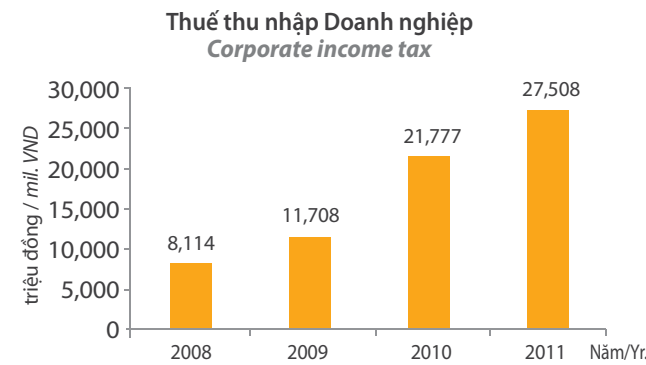
Tỷ suất lợi nhuận/ Profitability ratios



CÁC HOẠT ĐỘNG PHI TÀI CHÍNH

ĐÓNG GÓP CHO NGÂN SÁCH NHÀ NƯỚC

Trong năm 2011, Everpia Việt Nam đã nộp 27.5 tỷ đồng thuế thu nhập doanh nghiệp cho Ngân sách nhà nước quốc gia, tăng 26.3% so với năm 2010.



CHẾ ĐỘ LAO ĐỘNG

Các hoạt động tập thể

Trong năm qua, các hoạt động tập thể truyền thống của Everpia Việt Nam vẫn được duy trì tổ chức và đã trở thành các sự kiện vui vẻ được mong đợi của tất cả các thành viên trong công ty. Các hoạt động bao gồm: Đại hội Thể dục Thể thao vào tháng 3, chuyến du lịch đặc biệt tới Hàn Quốc hoặc các điểm nghỉ dưỡng trong nước như Nha Trang, Đà Lạt cho những cá nhân có thành tích xuất sắc vào tháng 5, kỳ nghỉ mát mùa hè cho toàn thể CBCNV và gia đình tại Hạ Long (cho khu vực phía Bắc), và Mũi Né (cho khu vực phía Nam), và Hội thi tay nghề vào tháng 10.



Chính sách lương, thưởng

Mức lương cơ bản trung bình của các cán bộ công nhân viên công ty năm 2011 tăng 41% so với năm 2010, đạt 2.710.000 đồng. Ngoài lương cơ bản, mỗi năm, mọi nhân viên công ty đều được hưởng thêm 4 tháng lương cơ bản trả vào các đợt Tết Âm lịch, Quốc tế lao động và Quốc khánh, và Ngày thành lập công ty. Bên cạnh đó, nếu kết quả hoạt động kinh doanh có hiệu quả, cuối năm công ty còn trích khoảng 10% lợi nhuận sau thuế chia lại cho cán bộ công nhân viên. Việc phân chia phần thưởng đặc biệt này phụ thuộc vào mức độ hiệu quả trong công tác hoạt động của từng cá nhân, từng phòng ban. Tính cho năm 2011, mức thu nhập chung của cán bộ công nhân viên thực là 5.600.000 đồng/người, tăng 56% so với 2010.

Kể từ năm 2011, mỗi chu kỳ 6 tháng, 15 đến 20 cán bộ công nhân viên xuất sắc nhất công ty sẽ được chọn và tặng thưởng những phần thưởng đặc biệt có giá trị. Đây là hoạt động mang tính chất khích lệ tinh thần làm việc của nhân viên, từ khối văn phòng tới bộ phận sản xuất. Và ngoài các chính sách phúc lợi thông thường dành cho người lao động theo quy định, Everpia Việt Nam còn có một số chính sách tăng thêm thu nhập cho công nhân như: phụ cấp hỗ trợ tay nghề, hỗ trợ thâm niên, hỗ trợ chuyên cần, hỗ trợ chi phí xăng xe đi làm.

Điều kiện làm việc

Tại Everpia Việt Nam, 2 ngành nghề kinh doanh có mùa vụ hoàn toàn trái ngược nhau. Việc sản xuất bông tấm trong điều kiện thời tiết nóng nực với hệ thống dây chuyền sản xuất lớn, còn sản xuất chăn ga, với số lượng lớn công nhân cùng làm việc trong không gian nhà xưởng đóng kín để tránh gió lạnh mùa đông đều gây vất vả cho các công nhân. Hiểu rõ điều này, mọi hệ thống nhà xưởng của Everpia Việt Nam đều được lắp đặt hệ thống thông hơi, hạ nhiệt để tạo môi trường làm việc ôn hòa. Hàng ngày, ngoại trừ suất ăn hàng ngày tại canteen, mỗi công nhân đều có thêm các phần bánh ngọt, sữa và hoa quả ăn thêm để đảm bảo sức khỏe, tập trung sản xuất.

Ngay từ khâu thiết kế nhà xưởng, xây dựng nhà máy mới tại Hưng Yên, các kỹ sư thiết kế và xây dựng đều được yêu cầu phải để tâm tới việc tạo điều kiện, môi trường làm việc tốt nhất cho công nhân và nhân viên công ty. Everpia Việt Nam đang hướng tới một nhà máy tốt nhất Việt Nam cho các nhân công của mình.

NON-FINANCIAL PERFORMANCE INDICATOR

GOVERNMENT TAX CONTRIBUTION

In 2011, Everpia Vietnam paid over VND27.5bil. Corporate income tax to Government, an increase of 26.3% in comparison with 2010.



PERSONNEL

Collective activities

In the past years, Everpia Vietnam's traditional collective activities were continuously organized. These have become expected, enjoyable events for everybody in the Company. Activities included the Sport Festival in March, special trips to Korea and to Nha Trang, Da Lat for excellent employees and agents in May, summer vacation trips to Halong Bay (Northern Area) & Mui Ne (Southern Area) in August for all employees and their families, and the Production skill competition in October.



regular welfare policies, Everpia Vietnam has further support allowances for workers as skill allowances, seniority allowances, gasoline, and diligence allowances.

Working environment

In Everpia Vietnam, the 2 businesses have opposite working seasons. Padding production takes place under high temperature caused by the summer season and heat from the big production lines; bedding production takes place with many people working within a closed workshop to avoid the coldness of winter. These factors make a hard working environment for the Company's workers. To mitigate this hardship, Everpia Vietnam has installed air conditioning systems in all workshops to make the working environment mild. Everyday, besides serving lunch (and/or dinner) in the Company canteen, each worker is given a ration of milk, fruit and cake.

Beginning with the design stage for the new factory in Hưng Yên, all architects are required to prioritize designing a high-quality workplace for all employees. Everpia Vietnam is looking forward to providing the best workshop in Vietnam for our workers

Policies of salary and bonus

Employees' average basic salary in 2011 increased 41% relative to 2010, and achieved VND2,710,000 per person. In addition, each person had an extra 4 months which were paid in Lunar New Year, Labor day, Independence day, and The Company Establishment date. In addition, in case of good business performance, 10% of net profit should be shared with all companies' employees upon working efficiency of individuals and teams. Totally in 2011, average income of Everpia Vietnam's employee was VND5,600,000 per person, increased 56%.

As from 2011, at the end of each half-year, from 15 to 20 excellent employees were chosen for valuable prizes. This is a technique to encourage a positive working attitude by all production workers as well as office staffs. In addition to



TRÁCH NHIỆM CỘNG ĐỒNG

Everpia Vietnam không chỉ được ghi nhận ở kết quả kinh doanh tăng trưởng vượt bậc mà còn là một trong những doanh nghiệp tiên phong trong các hoạt động xã hội (CSR) tại Việt Nam trong các năm qua.

Trong năm 2011 vừa qua, công ty đã trích gần 3 tỷ đồng (tương đương 2% lợi nhuận sau thuế) để hỗ trợ, giúp đỡ những hoàn cảnh khó khăn, những em nhỏ sống tại các trung tâm Phục hồi chức năng, những học sinh nghèo nỗ lực vượt khó vươn lên trong học tập.



Tặng quà cho Trung tâm Nghị lực sống: 50.000.000 VND (tháng 4/2011)

Kết hợp cùng quỹ từ thiện Mỹ Tâm Foundation, trao học bổng cho 644 em học sinh tại 20 tỉnh thành trong cả nước với số tiền là: 1.288.000.000 VND (mỗi suất học bổng tương đương: 2.000.000 VND) (tháng 8 & 9/2011)



Hỗ trợ chăn, đệm và ga chủ cho Trung tâm Y tế huyện Văn Lâm, Hưng Yên với số tiền là: 150.000.000 VND (tháng 10/2011)

Tặng chăn và vỏ chăn cho Trung tâm y tế Việt- Hàn: 149,000,000 VND (Ngày 23/12/2011)



Có thể nói, CSR là một trong những hoạt động mang tính chiến lược không những giúp EVE duy trì tồn tại mà còn là lợi thế cạnh tranh nổi bật. Các hoạt động này không chỉ thể hiện tầm nhìn và định hướng mục tiêu của Everpia Vietnam mà còn thể hiện cái tâm và tinh thần của một doanh nghiệp chân chính.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

Everpia Vietnam has not only recorded outstanding business results, but has also been one of the pioneers of Corporate Social Responsibilities in Vietnam over the years.

In 2011, Everpia Vietnam extracted nearly VND3bil. (approximately 2% of profit after tax) to support and assist the disadvantaged children who live at rehabilitation centers, and to assist students who are financially impoverished yet excellent pupils.



Gift to "The Will To Live" center: 50,000,000 VND (April 2011)

Joined with Mỹ Tâm Foundation to award scholarships to 644 pupils in 20 provinces and cities nationwide with the amount of: VND 1,280,000,000 (each scholarship equaled to VND2mil.) (Aug & Sep 2011)



Supported blankets, mattress, and bedding sheets for Van Lam Medical Center: VND 150,000,000 (Oct, 2011)

Offered blankets and blanket covers to Vietnam-Korean Medical Center: VND 149,000,000 (Dec 23rd, 2011)



It can be said that CSR is one of the strategic activities which helps Everpia Vietnam exists and contributes to increasing its competitive advantage. These activities present not only the vision of Everpia Vietnam but also the mind and spirit of a true enterprise.

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG BAN KIỂM SOÁT

Trong năm vừa qua, Ban Kiểm soát đã thực hiện kiểm tra, giám sát các quy trình hoạt động của công ty, xem xét phạm vi công việc và kết quả của kiểm toán nội bộ, kiểm toán độc lập, hiệu quả chi phí những vấn đề báo cáo tài chính trọng yếu và tính đầy đủ của Kiểm soát nội bộ để kịp thời phát hiện và đưa ra các kiến nghị, giải pháp xử lý phù hợp.

Hội đồng quản trị đảm bảo rằng Ban điều hành duy trì một hệ thống kiểm soát nội bộ đầy đủ và hoàn chỉnh nhằm bảo vệ tài sản của công ty và vốn đầu tư của cổ đông. Đến hết năm 2011, Ban Kiểm soát không phát hiện trường hợp bất thường nào trong hoạt động tài chính của công ty. Các quy trình hoạt động tuân thủ các yêu cầu của hệ thống quản trị nội bộ. Hệ thống kiểm soát tài chính nội bộ vận hành tốt.

THÙ LAO CHO TV HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT

Theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông diễn ra ngày 16/4/2011, tổng mức thù lao và chi phí hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát không vượt quá 3 tỷ đồng

Họ tên	Thù lao HĐQT, BKS	Lương quản lý	Thưởng	Tổng
HĐQT/B.O.M				
LEE JAE EUN	3%	88%	9%	100%
PARK SOON O	5%	87%	8%	100%
CHO YONG HWAN	5%	85%	10%	100%
NGUYỄN VĂN ĐÀO	9%	82%	9%	100%
LEE JEWON	9%	82%	9%	100%
NGÔ PHƯƠNG CHÍ	100%	0%	0%	100%
LÊ THỊ THU HIỂN	100%	0%	0%	100%
JEAN ERIC JACQUEMIN	100%	0%	0%	100%
JEAN CHARLES BELLIOI	100%	0%	0%	100%
Ban kiểm soát	100%	0%	0%	100%
Tổng	10%	78%	12%	100%

- Tổng thu nhập thực tế mà các thành viên đã nhận được năm 2011 là gần 8 tỷ đồng, do Ban Tổng Giám Đốc nằm trong Hội đồng quản trị, nên tổng số thu nhập này bao gồm lương quản lý và thưởng của Ban Giám Đốc. Thù lao thực tế trả cho các thành viên Hội đồng Quản trị và Ban Kiểm soát là 5 triệu/tháng từ tháng 1 đến tháng 4, và 6 triệu đồng/tháng từ tháng 5 đến hết tháng 12. Cộng với chi phí hoạt động, tổng tiền chi cho Hội Đồng quản trị và Ban Kiểm soát là 1.037.745.760 đồng.
- Từ tháng 4 năm 2011, ông Ngô Phương Chí và ông Jean Charles Belliol bắt đầu vị trí thành viên Hội đồng quản trị, ông Jean-Eric Jacquemin rời vị trí thành viên và ông Trương Tuấn Nghĩa thay thế ông Kwon Jong Myong trong Ban Kiểm soát tại thời điểm trên.

REPORT FOR AUDIT COMMITTEE ACTIVITIES

In 2011, the Audit Committee inspected all the working processes of the Company, supervising the scope of work, the results of internal audits, independent auditors, and the effectiveness of major financial reports of the Internal Audit Team to discover problems in a timely manner, and to bring forth proposals and suitable solutions.

The Board of Management is required to maintain an adequate and complete internal audit system to protect the Company's assets and the shareholders' investment fund. By the end of 2011, the Audit Committee did not detect any unusual circumstances in the financial activities of the Company. The operating procedures comply with the requirements of the internal governance system. The internal financial control system was well-operated.

REMUNERATION REPORT

As the Resolution of Shareholder's Meeting on April 16th, 2011, the total budget for remuneration and expenses of Board of Management and Audit Committee could not exceed VND3bil.

Full name	BOM, AC remuneration	Management salary	Bonus	Total
HĐQT/B.O.M				
LEE JAE EUN	3%	88%	9%	100%
PARK SOON O	5%	87%	8%	100%
CHO YONG HWAN	5%	85%	10%	100%
NGUYEN VAN ĐÀO	9%	82%	9%	100%
LEE JEWON	9%	82%	9%	100%
NGO PHUONG CHI	100%	0%	0%	100%
LE THI THU HIEN	100%	0%	0%	100%
JEAN ERIC JACQUEMIN	100%	0%	0%	100%
JEAN CHARLES BELLIOI	100%	0%	0%	100%
Audit Committee	100%	0%	0%	100%
Total	10%	78%	12%	100%

- Total actual income which these members received in 2011 was nearly VND8.0bil. because the Board of Directors was included in the BOM, this amount included salaries and bonuses for Directors. Actual remuneration for each BOM and Audit Committee member was VND5mil./month from Jan-Apr and VND6mil./month from May to Dec, 2011. Including activities fees, Everpia Vietnam paid totally VND1.037.745.760 for BOM & Audit committee.
- Mr. Ngo Phuong Chi & Mr. Jean Charles Belliol started working as a B.O.M member in April, 2011, Mr. Jean-Eric Jacquemin resigned and Mr. Trương Tuấn Nghĩa replaced Mr. Kwon Jong Myong in Audit Committee from then.



STT No.	Tên công ty Subsidiary	Ngành nghề KD chính Business scope	Vốn điều lệ Charter Capital	Tỷ lệ sở hữu của Everpia Việt Nam Rate of ownings
1	Công ty cổ phần Mattpia Việt Nam Mattpia Vietnam Joint stock company	Sản xuất đệm lò xo Spring mattress	9.600.000	58%

Công ty cổ phần Mattpia Việt Nam chuyên sản xuất các loại đệm lò xo chất lượng cao. Đa số các sản phẩm của Mattpia sẽ mang thương hiệu Everon và được phân phối tại các đại lý Everon trên toàn quốc.

Mattpia Vietnam specializes in production of high quality spring mattress. Most products of Mattpia carry the brand name Everon and are distributed to all Everon agents nationwide.

Năm 2011, Mattpia Việt Nam đạt được doanh thu là 9.8 tỷ đồng, tăng nhẹ so với năm 2010 (9.7%). Do trong năm chi phí nguyên vật liệu tăng cao, kết quả kinh doanh của công ty giảm, chỉ đạt 222 triệu đồng, đóng góp vào lợi nhuận hợp nhất chung toàn Everpia Việt Nam là 129 triệu đồng.

In 2011, Mattpia Vietnam achieved VND9.8bil. of revenue, a slight increase from 2010 (9.7%). Due to the high increase in the cost of raw materials, Net profit after tax decreased, just achieving VND222mil. and contributing to consolidate profit in the amount of VND129mil.



ĐÁNH GIÁ RỦI RO

Bên cạnh việc đánh giá cơ hội thị trường, các thế mạnh của công ty, Everpia Việt Nam cũng đánh giá các rủi ro có thể xảy ra trong quá trình kinh doanh. Các yếu tố rủi ro để cập dưới đây không phải là những rủi ro duy nhất mà Everpia Việt Nam đang phải đối mặt. Có thể có những rủi ro chưa được biết đến hoặc vô hình mà có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.



CÁC RỦI RO MANG TÍNH VĨ MÔ

Rủi ro kinh tế

Chỉ số giá tiêu dùng tăng cao có thể gây cản trở sự tăng trưởng nhu cầu của khu vực hàng tiêu dùng. Thêm vào đó, như phản ánh vào cuối năm 2011, chỉ số giá tiêu dùng của Việt Nam tăng 18.6% so với năm 2010. Điều này đặt áp lực lên vấn đề tiền lương ngày càng tăng tại Việt Nam.

Rủi ro tài chính

Do chưa tìm được nhà cung cấp trong nước có thể đáp ứng được cả yêu cầu về chất lượng và số lượng nên Công ty vẫn tiếp tục nhập các nguyên vật liệu chính chủ yếu từ Hàn Quốc, và Trung Quốc. Tuy công ty có nguồn thu bằng USD, nhưng số thu thường không đủ chi phí nhập khẩu, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty có thể bị ảnh hưởng do sự biến động của tỷ giá hối đoái và lãi suất cho vay.

Để đối phó với các rủi ro này, Everpia Việt Nam xác định việc quản lý chặt chẽ chi phí, tính toán mức lợi nhuận cần thiết cho từng dòng sản phẩm trước khi chào bán là quan trọng. Ngoài ra, việc duy trì tình hình tài chính ít phụ thuộc vào vốn vay và duy trì mối quan hệ tốt với các ngân hàng cũng là một chiến lược của Everpia Việt Nam. Trong các trường hợp cần bổ sung vốn kinh doanh hoặc cần nhu cầu về ngoại tệ để nhập nguyên vật liệu, ngân hàng sẽ đóng vai trò như một đối tác chiến lược hỗ trợ trong kinh doanh. Thực tế đã chứng minh trong vài năm gần đây, bằng chính sách này, Everpia Việt Nam đã được hỗ trợ các nguồn vốn giá rẻ và được đáp ứng nhu cầu về ngoại tệ theo đúng tỷ giá niêm yết ngân hàng.

RỦI RO TRONG NGÀNH

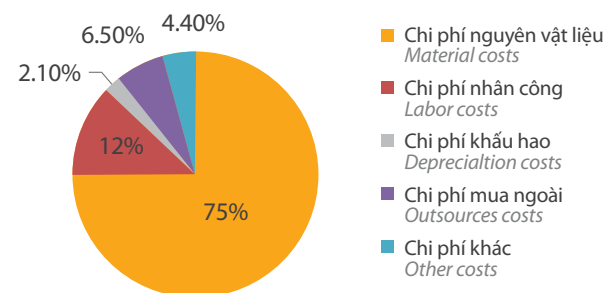
Rủi ro giá cả nguyên vật liệu đầu vào

Rủi ro đối với sự thay đổi giá cả đầu vào liên quan đến sự biến động giá của các nguyên nhiên liệu cho các hoạt động sản xuất như các loại xơ, vải, nhiên liệu gas, điện, xăng, v.v... Biến động giá đầu vào rất khó dự báo và có thể gây tổn hại cho kết quả tài chính của Công ty. Giá cả đầu vào biến động do ảnh hưởng các tác động của nền kinh tế hoặc các lý do khác có thể ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động bán hàng và do đó dẫn đến kết quả doanh thu và lợi nhuận sụt giảm.

Đối phó với các rủi ro này, một mặt Everpia Việt Nam luôn giữ quan hệ tốt với các nhà cung cấp chính, để kịp thời nắm bắt diễn biến giá cả thị trường đầu vào, từ đó đưa ra quyết định phù hợp về thời điểm mua với số lượng mua nhằm đảm bảo lợi ích kinh tế tốt nhất cho công ty. Mặt khác, công ty có các biện pháp tạo sự khác biệt cho sản phẩm của công ty, phối hợp với các cơ quan nhà nước cũng như giới truyền thông để nâng cao sự nhận biết của khách hàng đối với sản phẩm do chính công ty sản xuất, loại bỏ bớt nạn hàng giả hàng nhái.

Rủi ro Thị trường và Rủi ro Cạnh tranh

Everpia Việt Nam phải đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt từ các đối thủ mạnh. Bên cạnh đó, Công ty cũng phải đối mặt với các vấn đề và hàng giả, hàng nhái thiết kế, kiểu dáng nhưng chấp lượng và giá thành thấp.



RISK FACTORS

Besides estimating market opportunities and Company strengths, Everpia Vietnam also tries to estimate the risks that may happen during operation. The risk factors detailed below are not the only ones Everpia Vietnam faces. There may be additional risks presently unknown to the Company, or that the Company currently believes to be immaterial, that could affect Everpia Vietnam's business.



RISKS ON MACRO-ECONOMY

Economic risk

Increasing Consumer Price Index (CPI) may hamper the growth in demand by the consumer discretionary sector. Additionally, as reflected at the end of year 2011, the Vietnam CPI rose 18.6% compared with 2010. This puts pressure on increasing salaries in Vietnam.

Financial risk

As it cannot find domestic suppliers capable of meeting both requirements of quality and quantity, the Company still imports its main materials from South Korea, and China. Although the Company has income in USD, it could not afford the imported needs, and therefore the Company's performance may be influenced by the exchange rate of VND/USD & bank rates.

To manage these risks, Everpia Vietnam defined strong expense management and cost-breakdown before sales as important. Furthermore, maintaining a healthy financial status with low liabilities and good relationship with banks is a strategic decision. Banks shall act as important strategic partners in business in cases of capital and/or USD needs. This fact was proven in recent years, when by this policy Everpia was supported by cheap lending capital and USD sources at listed price.

RISKS ON BUSINESS

Risk on material price

The exposure to the risk of changing input prices is associated with the purchase of fibers and fabrics for production and the purchase of gas, electricity, and gasoline at variable prices. Fluctuation in input prices may harm the Company's financial results and are difficult to forecast. If input prices fluctuate as a result of economic conditions or for other reasons, our ability to service customers could be adversely affected and result in lower sales and earnings.

To face these risks, Everpia Vietnam keeps good relationships with its main suppliers for timely awareness of the market-price situation of input materials. This allows for finding suitable solutions for purchasing time and quantity in order to get the highest benefit. Additionally, the Company has ways to diversify its products, cooperate with state authorities and public media to increase consumer awareness of the Company's products, thereby decreasing imitated items.

Risk on Market and Competitiveness

Everpia Vietnam must face tough competition from numbers of competitors. In addition, the Company also faces problems of low-quality and low-price imitation designs and models.



ĐÁNH GIÁ TRIỂN VỌNG NĂM 2012



Trong năm 2012, nền kinh tế chưa kịp phục hồi, người dân còn hạn chế tiêu dùng và tăng tiết kiệm, lãi suất ngân hàng chưa thể ổn định lại ngay, các công ty sản xuất mặt hàng tiêu dùng như Everpia Việt Nam sẽ còn gặp nhiều khó khăn. Ngay từ thời điểm đầu năm, doanh thu bán hàng các sản phẩm chăn ga gối đệm cũng như bông tắm đã giảm so với cùng kỳ năm 2011. Chính vì lẽ đó, phía công ty có những thay đổi cơ bản trong chính sách bán hàng và quản lý, nhằm ổn định vượt qua được khó khăn, tạo đà phát triển theo kế hoạch đã đề ra cho 5 năm tới.

- Chú trọng việc giảm số lượng hàng tồn kho – đây là biện pháp cần thiết cần thực hiện khi mà khối lượng hàng tồn kho hiện tại là cao. Vì vậy ngay từ cuối năm 2011, Ban giám đốc đã cho dừng bớt các đơn hàng nhập nguyên vật liệu, huy động các phòng bán hàng tìm các chính sách hợp lý như giảm giá, khuyến mại nhằm giảm bớt số thành phẩm còn tồn đọng từ năm 2011.
- Hạn chế tối đa việc phải tăng giá sản phẩm trong năm 2012: Năm 2012, việc kinh doanh bông tắm sẽ không còn nhiều thuận lợi như năm 2011: (i) các đối thủ cạnh tranh đã tìm lại đủ năng lực sản xuất, (ii) một số khách hàng Việt Nam đã nhập khẩu máy móc để tự chủ động nguyên liệu đầu vào, (iii) số lượng các

đơn hàng may gia công từ thị trường Mỹ và Châu Âu chuyển về Việt Nam cũng giảm bớt; điều này tất yếu dẫn tới việc cạnh tranh giá. Tại thị trường Chăn ga gối đệm, vì không phải là sản phẩm tiêu dùng thiết yếu, giá cả tăng nhanh sẽ ảnh hưởng nhiều đến quyết định mua hàng của người dân, trong khi việc duy trì thị phần số lượng hàng bán là cần thiết. Một phần vì lẽ đó, dòng sản phẩm Edelin sẽ được công ty ưu tiên nhiều trong năm 2012.

- Thêm kênh bán hàng mới phù hợp với các thói quen mua hàng mới của người dân như kênh bán hàng trực tuyến. Một số dòng sản phẩm sẽ được thiết kế riêng cho kênh bán hàng này để tạo điều kiện cho người dân dễ lựa chọn nhưng cũng không ảnh hưởng tới doanh thu bán hàng của các đại lý. Các sản phẩm thiết kế riêng bao gồm sản phẩm chăn ga cho trẻ sơ sinh và trẻ nhỏ, và cả những sản phẩm chăn ga phụ trợ đặc biệt khác.

Với các khó khăn trước mắt trong năm 2012, việc duy trì tốc độ tăng trưởng cao về doanh thu và lợi nhuận, tính ổn định trong tỷ suất lợi nhuận gộp là không dễ thực hiện. Tuy nhiên, cố gắng khai thác tối đa các thế mạnh của mình, thực hiện chính sách tiết kiệm, quản lý chi phí chặt chẽ, Everpia Việt Nam đã đưa ra một kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận có tăng trưởng cho năm 2012.

DVT: triệu đồng

	2011	% trên DT	2012	% trên DT	Tăng (%)
Doanh thu thuần	798,668		900,000		12.7%
Lợi nhuận gộp	317,575	39.8%	356,751	39.6%	12.3%
Lợi nhuận trước thuế	191,126	23.9%	200,290	22.3%	4.8%
Lợi nhuận sau thuế	150,773	18.9%	160,000	17.8%	6.0%

PROSPECT IN 2012



In 2012, the economy has not recovered yet, consumers reduce consuming and increase saving, bank interest is unstable, all of which leaves consumer goods production companies such Everpia Viet Nam facing many difficulties. Since the beginning of the year, revenues from beddings and paddings have decreased in comparison with the same period of 2011. Thus, the Company has instituted principle changes in sales and management policy in order to get over the hard year, and to prepare for high development in the coming years.

- Concentrating on reducing inventories – this is necessary while the rate of inventories is too high. Therefore, as of the end of 2011, the Board of Directors stopped ordering imported materials, and ordered sales teams working for new sales policy as promotion and/or discounting program to reduce inventories which remained from 2011.
- Limit price increasing in 2012: In 2012, the Padding business shall not be as easy as in 2011; (i) competitors have recovered their production capacity, (ii) some Vietnamese customers have equipped new machinery for their input material self-production services, (iii) orders from the US and EU to Vietnam have decreased. All these disadvantages are

expected to cause price competition. In Bedding, the increasing rate in price shall effect customers' purchasing decisions, while it is necessary for us to maintain the number of goods sold. Partly for this reason, Edelin shall be more prioritized in 2012.

- Offer a new sales channel which is suitable with new purchasing habit as online business. There are patterns designed particularly for this channel to satisfy buyer's demands, yet it has not have an effect on sales of agents system. New designs include bedding for infants and juniors and some special bedding items.

With difficulties in 2012, maintaining the growth rate of sales and profit, maintaining a stable gross profit margin is not easy work. However, by combining the exploitation of all existing strengths with tight management policy, Everpia Vietnam plans for higher sales and profits.

Unit: mil. VND

	2011	% of sales	2012	% of sales	Inc (%)
Net Sales	798,668		900,000		12.7%
Gross profit	317,575	39.8%	356,751	39.6%	12.3%
Profit before tax	191,126	23.9%	200,290	22.3%	4.8%
Net profit after tax	150,773	18.9%	160,000	17.8%	6.0%

ĐÁNH GIÁ TRIỂN VỌNG CHO 5 NĂM

Định hướng phát triển chung của toàn công ty đã đề ra cho giai đoạn 2011 đến 2015 là mở rộng sản xuất, mở rộng thị trường và mở rộng danh mục sản phẩm. Tính đến hết năm 2012, sau khi hoàn thành xong việc xây dựng nhà máy tại Hưng Yên, mục tiêu đầu tiên của công ty về cơ bản đã hoàn thành. Đối với hai mục tiêu còn lại, việc dự phóng tình hình thị trường để nắm bắt nhu cầu và sở thích của khách hàng là quan trọng.



Đối với thị trường sản phẩm chăn ga gối đệm

Nhìn chung, tốc độ đô thị hóa nhanh đã thúc đẩy sức mua của người Việt Nam tăng lên. Chu kỳ cho dòng sản phẩm Chăn-Ga-Gối-Đệm ngày càng ngắn khi mà nhu cầu sử dụng sản phẩm không chỉ là tối thiểu, mà hơn nữa thể hiện phong cách và chất lượng sống. Đây là cơ hội nhưng cũng là thách thức cho các công ty sản xuất Chăn ga gối đệm. Hiện nay, các yếu tố cạnh tranh không chỉ là về giá, mà cả về thiết kế, chất lượng, dịch vụ khuyến mãi và hậu mãi, và cả đặc tính có lợi cho sức khỏe người tiêu dùng. Để nắm bắt cơ hội và nâng cao tính cạnh tranh, Everpia Việt Nam đã xây dựng được hệ thống bán hàng trải khắp toàn quốc, tập trung nhiều tại các thành phố lớn và có tốc độ phát triển nhanh; đồng thời gây dựng được một đội ngũ thiết kế mạnh, nhiều năm kinh nghiệm và hiểu rõ về ước muốn của khách hàng. Everpia Việt Nam tin tưởng rằng việc chuẩn bị đầy đủ các yếu tố về sản phẩm, kênh bán hàng cùng với quan hệ gắn kết lâu dài giữa công ty với khách hàng và nhà cung cấp sẽ là những lợi thế cạnh tranh không dễ vượt qua của công ty.

Đối với thị trường sản phẩm Bông tằm

Với mục tiêu duy trì lĩnh vực kinh doanh bông tằm như là một ngành hàng cơ sở, việc giữ vững thị trường cùng các mối quan hệ bạn hàng lâu dài là rất quan trọng. Trong những năm gần đây, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt do sự xuất hiện của các đối thủ mới và sự liên tục mở rộng sản xuất của các đối thủ hiện thời đang đặt ra cho công ty những thách thức mới. Cạnh tranh về giá đang là chiến lược mà các đối thủ của Everpia Việt Nam đang sử dụng để thu hút khách hàng, tuy nhiên việc liên tục hạ thấp giá thành cũng sẽ ảnh hưởng đến lợi nhuận mà các công ty thu được. Vì thế, Công ty một mặt đưa ra mức giá hợp lý để vẫn đảm bảo về lợi nhuận, mặt khác tận dụng những lợi thế của doanh nghiệp đi đầu trên thị trường như: hệ thống sản phẩm đa dạng với chất lượng ổn định, năng lực sản xuất lớn, đội ngũ công nhân và bộ phận kinh doanh giàu kinh nghiệm cùng các mối quan hệ làm ăn lâu dài với các khách hàng lớn và truyền thống. Đặc biệt, Công ty tiếp tục duy trì hoạt động sản xuất, kinh doanh các loại bông cao cấp có lợi nhuận cao theo Giấy phép độc quyền của Invista (Hoa Kỳ), Advansa (Đức), cũng như thương hiệu bông loại mỏng chất lượng cao “Dexfil” của chính Everpia Việt Nam.

PROSPECT FOR NEXT 5 YEARS

The common strategic directions of Everpia Vietnam in 5 years (2011 – 2015) are expanding production, market and product categories. Until the end of 2012, when the Hung Yen factory begins operation, the 1st target will be basically completed, and the others will depend mostly on marketing forecasts of consumers’ tastes and needs.



For Bedding Business:

In general, fast urbanization has improved the purchasing power of Vietnamese consumers. The product life cycle of bedding continues shorten as consumers demand innovative new designs, colors, styles, and fabrics. These factors provide further growth opportunities and threats also to all Bedding companies. Competitive factors are not only price, but also design, quality, promotion, after-sales service, and health-related issues. To exploit business opportunities and to improve competitive advantages, Everpia Vietnam has set up nationwide sales channels, concentrating in big & developing cities. Furthermore, the Company has a strong design team of professionals, with many years working experience and strong understanding of consumers’ needs. Everpia Vietnam is confident in these preparations

For Padding Business:

With the aim to keep the Padding Business as an industry base, maintaining market share via long-term customer relationships is very important. In recent years, tougher competition due to the emergence of new competitors and the ongoing expansion of existing rivals raising a new set of challenges for the Company. Price competition is a strategy which rivals are using to attract customers; however, continuously lowering their prices also reduces the profits that those companies earn. Thus, given a reasonable price to ensure profitability and take advantages of the Company such as diversified product system, stable quality, experienced employees as well as long-term relationships with major and traditional customers. In particular, Everpia Vietnam continues to maintain proprietary and high-profit trading activities under the padding business license of Invista (United States), and the low denier padding “Dexfil”.



Dự báo tình hình tài chính 2012 - 2016 / Anticipated performance from 2012 - 2016

ĐVT: triệu đồng / Unit: mil. VND

Khoản mục	Item	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Doanh thu thuần	Net SALES	567,014	800,678	900,000	1,140,967	1,457,297	1,813,909	2,257,823
Thu nhập từ HĐKD	EBIT	119,753	183,367	196,965	231,033	304,173	383,772	484,072
Lợi nhuận trước thuế	EBT	129,692	190,904	200,141	244,605	320,379	401,017	506,475
Lợi nhuận thuần	Net Profit	102,372	150,644	160,000	183,454	240,284	300,763	379,856
Tăng trưởng (n/n)	Growth Rates (Yr/Yr)							
Doanh thu	Revenue	33.6%	41.2%	12.4%	26.8%	27.7%	24.5%	24.5%
Lợi nhuận từ HĐKD	Operating income	9.2%	53.1%	7.4%	17.3%	31.7%	26.2%	26.1%
Lợi nhuận thuần	Net Income	18.8%	47.2%	6.2%	14.7%	31.0%	25.2%	26.3%

BẢNG CHỮ VIẾT TẮT / ABBREVIATION

B/D	Chăn ga gối đệm	Bedding
P/D	Bông tắm	Padding
Q/T	Bông chăn	Quilting
EPS	Thu nhập trên mỗi cổ phiếu	Earnings Per Share
ROA	Hệ số thu nhập trên tài sản	Return on Assets
ROE	Hệ số thu nhập trên Vốn chủ sở hữu	Return on Equity
ROS	Hệ số thu nhập trên doanh thu	Return on Sales
Everpia Việt Nam Everpia Vietnam	Công ty Cổ phần Everpia Việt Nam	Everpia Vietnam Joint stock company
HĐQT / BOM	Hội đồng quản trị	Board of Management
TGD / BOD	Ban Tổng giám đốc	Board of Directors
HOSE	Sở giao dịch chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh	Hochiminh Stock Exchange
NC&PT / R&D	Nghiên Cứu và Phát triển	Research and Development
CM	Hoạt động gia công	Cut & Making
CPI	Chỉ số giá tiêu dùng	Consumer Price Index
GDP	Tổng sản phẩm quốc nội	Gross Domestic Product
AG	Đại lý độc quyền tại Hà Nội hoặc TP. Hồ Chí Minh	Exclusive agent in Hanoi and Hochiminh city
DB	Đại lý tỉnh	Distributor in provinces
GDB	Tổng đại lý tỉnh	General Distributor in provinces

LƯU Ý NGƯỜI ĐỌC / NOTE TO READERS

- Mọi thông tin tài chính liên quan trong báo cáo này đều lấy nguồn từ Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2011 của công ty CP Everpia Việt Nam.

All herein financial information originated from the Audited Consolidated Financial Statement in 2011 of Everpia Vietnam JSC.

- Các thông tin về thị trường, về năng lực sản xuất đều lấy nguồn nội bộ công ty cổ phần Everpia Việt Nam. Các nhận định trong Báo cáo này được đưa ra dựa trên cơ sở phân tích chi tiết và cẩn thận, theo đánh giá chủ quan của chúng tôi, là hợp lý trong thời điểm đưa ra Báo cáo.

Herein marketing & production capacity information is from Everpia Vietnam's internal report. All cautiously analysed statements are appropriate as of the publication date according to our subjective assessments.



Everpia Vietnam JSC.

Mọi câu hỏi liên quan đến Công ty cổ phần Everpia Việt Nam, Quý cổ đông và các nhà đầu tư có thể liên hệ theo địa chỉ sau:

Phòng Kế hoạch

CTCP Everpia Việt Nam

Địa chỉ: Dương Xá, Gia Lâm, Hà Nội

ĐT: (04) 3827 6490 (Máy lẻ: 347)

Fax: (04) 3678 2030

Website: www.everpia.vn

Email: info@everpia.vn

Investors who have any questions about their investment in Everpia Vietnam or about Everpia Vietnam in general, may write to Planning Team as follows:

Planning Team

Everpia Vietnam JSC.

Add: Duong Xa, Gia Lam, Hanoi

Tel: (+84-4) 3827 6490 (ext: 347)

Fax: (+84-4) 3678 2030

Website: www.everpia.vn

Email: info@everpia.vn

