

CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2011

Tên công ty niêm yết: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

Địa chỉ: Đường 9, KCN Biên Hòa 1, Đồng Nai

ĐT: (061) 38 36 269, Fax: (061) 38 36 174

Đồng Nai – 05/2012

Thông điệp của Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị**Kính thưa Quý Cổ Đông,**

Năm 2011 đã qua với bao khó khăn, thử thách. Đó là nền kinh tế vĩ mô trong nước phải đương đầu với những bất ổn lạm phát, tỷ giá, lãi suất, giá tiêu dùng tăng gây khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như đời sống cán bộ công nhân viên đặc biệt là các công nhân – bộ phận trực tiếp tạo ra sản phẩm. Công ty CP Nhựa Đồng Nai đã nỗ lực cố gắng, hoàn thành các nhiệm vụ mà Đại hội cổ đông đã thông qua.

Bước sang năm 2012, khó khăn dự báo sẽ càng nhiều. Đó là trên thế giới tình hình nợ công tại Hi Lạp và các nước sử dụng đồng tiền chung Châu Âu vẫn chưa có giải pháp, giá xăng dầu, nguyên liệu biến động liên tục. Trong khi đó, tình hình kinh tế trong nước các chỉ số như lạm phát, tỷ giá, lãi suất chưa có dấu hiệu hạ nhiệt. Chính Phủ tiếp tục áp dụng các giải pháp chính sách tài chính và chính sách tài khóa thắt chặt, cắt giảm mạnh mẽ đầu tư công làm cho thị trường bất động sản, xây dựng hạ tầng đứng yên tại chỗ.

Bên cạnh những khó khăn chung, Công ty CP Nhựa Đồng Nai còn có các khó khăn riêng của mình. Đó là nguồn lực còn nhiều mặt hạn chế, nhu cầu sắp xếp, cấu trúc lại bộ máy quản lý vẫn còn nhiều việc phải làm...

Song thông điệp Hội đồng Quản trị mạnh mẽ gửi đến Quý Cổ đông đó là “SỰ ĐOÀN KẾT, TỰ TIN” vượt qua mọi khó khăn nhằm tìm ra các giải pháp ứng phó kịp thời, phù hợp và toàn diện.

Chúng tôi hy vọng rằng với sự định hướng từ HĐQT, sự lãnh đạo của BGĐ và sự đồng lòng của toàn thể CBCNV công ty sẽ đưa Nhựa Đồng Nai phát triển ổn định, bền vững, ngày càng khẳng định vị thế của mình.

Xin cảm ơn và kính chúc những điều tốt đẹp nhất tới Quý vị cổ đông, khách hàng, toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty CP Nhựa Đồng Nai.

Trân trọng kính chào!

Chủ tịch HĐQT

Nguyễn Phú Túc

I. Lịch sử hoạt động của Công ty

1. Những sự kiện quan trọng

Công ty cổ phần Nhựa-Xây dựng Đồng Nai, tiền thân là Công ty Diêm Đồng Nai được thành lập theo Quyết định số 393/CNN-TCLĐ ngày 29/4/1993 của Bộ Công nghiệp Nhẹ. Ngày 10/01/1998, Công ty Diêm Đồng Nai được đổi tên thành Công ty Nhựa Đồng Nai theo Quyết định số 02/1998/BCN. Công ty đã tiến hành cổ phần hóa DNNN theo Quyết định số 971/QĐ-TCCB ngày 15/5/2003 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp và chính thức đăng ký kinh doanh hoạt động theo hình thức Công ty cổ phần từ ngày 02/01/2004 theo GPĐKKD số 4703000083 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Nai cấp, số vốn điều lệ tại thời điểm thành lập là 3 tỷ đồng.



Ngày 24/01/2005, Công ty tăng vốn điều lệ thêm 3 tỷ đồng, nâng tổng số vốn điều lệ lên 6 tỷ đồng theo phương thức chia cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 01 cổ phiếu cũ được thưởng 01 cổ phiếu mới. Nguồn chia cổ phiếu thưởng là lợi nhuận giữ lại của năm 2004 và một phần lợi nhuận của năm 2005.

Theo Nghị quyết Đại Hội đồng Cổ Đông ngày 26/6/2006, Công ty quyết định tăng vốn điều lệ từ 06 tỷ đồng lên 13 tỷ đồng thông qua hình thức chia cổ phiếu thưởng theo tỷ lệ 06 cổ phiếu cũ được thưởng 07 cổ phiếu. Nguồn chia lợi nhuận là lợi nhuận giữ lại của năm 2005 và một phần lợi nhuận của Quý I/06.

Ngày 05/10/2006, Công ty quyết định tăng vốn điều lệ từ 13 tỷ đồng lên 20 tỷ đồng thông qua việc phát hành thêm 7 tỷ đồng, trong đó bán cho CBCNV công ty 70.000 cổ phần và phát hành riêng lẻ cho các nhà đầu tư bên ngoài với số lượng 630.000 cổ phần. vốn điều lệ của Công ty Nhựa-Xây dựng Đồng Nai là 20 tỷ đồng.

Công ty đã thực hiện việc Niêm yết cổ phiếu trên sàn Giao dịch chứng khoán (Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP Hồ Chí Minh) theo Giấy phép Niêm yết số 85/UBCK-GPNY do Ủy Ban Chứng khoán nhà nước cấp ngày 28/11/2006. Cổ phiếu của Công ty CP Nhựa-Xây dựng Đồng Nai chính thức giao dịch trên Thị trường chứng khoán kể từ ngày 20/12/2006 với mã chứng khoán là DNP.

Theo nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên 2007, công ty đã phát hành bổ sung 2.000.000 cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ 20 tỷ lên 40 tỷ đồng. Ngày 02/04/2008 vừa qua đã chính thức niêm yết và giao dịch trên sàn của Sở giao dịch Chứng khoán TP.HCM với số vốn là 34 tỷ đồng.

Ngày 9/7/2008 Công Ty Cổ Phần Nhựa Xây Dựng Đồng Nai đổi tên thành Công ty Cổ Phần Nhựa Đồng Nai.

Ngày 17/6/2009 công ty chuyển sang niêm yết cổ phiếu trên sàn Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.

2. Quá trình phát triển

Hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty Nhựa Đồng Nai là sản xuất kinh doanh các sản phẩm từ chất dẻo, kinh doanh các sản phẩm, vật tư nguyên liệu và các chất phụ gia ngành nhựa. Ngoài ra còn sản xuất kinh doanh các sản phẩm khác như Diêm quẹt nội địa và xuất khẩu, gia công may mặc, phụ kiện bằng gang dùng cho ngành nước, xây lắp cấp thoát nước.

Trong quá trình hoạt động, vừa sản xuất vừa tích lũy cho tái đầu tư, đến nay công ty đã hoàn thiện toàn bộ cơ sở hạ tầng: Văn phòng, nhà xưởng, đường nội bộ trong diện tích gần 03 ha. Hiện nay, công ty đã sản xuất được nhiều loại sản phẩm khác nhau để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường như: Nhóm sản phẩm ống nhựa uPVC, HDPE dùng cho công nghiệp, xây dựng và cấp thoát nước. Nhóm sản phẩm túi xốp và bao bì nhựa-màng nhựa các loại từ HDPE, LDPE, PP...dùng cho siêu thị, xuất khẩu, nông nghiệp, địa chất, xây dựng và giao thông, công nghiệp thực phẩm...Trong đó, một số sản phẩm cũng đã được xuất khẩu sang các nước châu Âu, Mỹ và châu Á. Bắt đầu hợp tác SX-KD với nước ngoài như hãng SUNWAY (Hong Kông).

Trong những năm gần đây, sản phẩm chủ yếu của Công ty là ống nhựa uPVC và ống nhựa HDPE được khách hàng và các nhà thầu xây lắp Cấp thoát nước, xây dựng điện và Bưu chính viễn thông đánh giá cao về chất lượng cũng như dịch vụ. Hiện tại, sản phẩm ống nhựa của chúng tôi đang được sử dụng cho hầu hết các công trình của

Tổng Cty cấp nước TP. HCM, khẳng định được tầm mức chất lượng cao và nhờ đó uy tín của thương hiệu DNP ngày càng nâng cao.

Nhằm khai thác triệt để những lợi thế về tài sản thương hiệu cũng như dựa vào đặc điểm của sản phẩm ngành nhựa là công kênh, khó vận chuyển, Công ty đã chọn phương án tập trung đầu tư đa dạng hoá các loại sản phẩm nhằm tạo ra các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh về mặt địa lý, có nhu cầu lớn trong các ngành công, nông nghiệp, thuỷ sản... tại miền Trung, Tây nguyên và Đồng bằng sông Cửu Long. Riêng về sản phẩm ống nhựa, chúng tôi đã có hơn 200 khách hàng trên thị trường nói trên.

3. Định hướng phát triển

3.1. Các mục tiêu chủ yếu của công ty

Phấn đấu trở thành nhà sản xuất ống nhựa và túi bao bì tốp đầu tại Việt Nam theo các tiêu chí sau:

- Sản phẩm chất lượng cao và ổn định.
- Sản phẩm phong phú về chủng loại.
- Giá cả cạnh tranh.
- Thị phần lớn.

3.2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn

3.2.1 Chiến lược về sản phẩm:

- Đa dạng hóa sản phẩm ống và bao bì, nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Duy trì và nâng cấp hệ thống quản trị chất lượng ISO 9001:2008.
- Tập trung quản lý toàn diện trong các lĩnh vực, tối đa hóa lợi nhuận trong kinh doanh, trong đó tập trung vào những sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận cao.
- Có chiến lược dự trữ nguyên liệu, thành phẩm hợp lý, khoa học nhằm tiết giảm chi phí hàng tồn kho. Căn cứ vào nhu cầu đặt hàng, lập kế hoạch nhập hàng phù hợp.

3.2.2 Chiến lược đầu tư công nghệ

- Trong năm 2012, tiếp tục cải tiến các máy móc thiết bị hỗ trợ cho công tác sản xuất nhằm nâng cao chất lượng phục vụ nhu cầu của khách hàng.
- Đẩy mạnh năng suất lao động, ổn định chất lượng sản phẩm, giảm tỷ lệ phế phẩm.

3.2.3 Chiến lược tài chính

- Chủ động công bố minh bạch thông tin để cung cấp kịp thời cho các nhà đầu tư để nắm được hoạt động kinh doanh của công ty. Đặc biệt là thông tin về tình hình tài chính của công ty.

3.2.4 Chiến lược nhân sự

- Đào tạo nâng cao tay nghề cho công nhân.
- Nâng cao trình độ quản lý cho các cán bộ. Sử dụng lao động có chuyên môn nghiệp vụ trong các phòng ban xí nghiệp.

II. Báo cáo của Hội đồng Quản trị

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm 2011

Mặc dù năm 2011 nền kinh tế thế giới và trong nước gặp nhiều khó khăn, gây trở ngại cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty nhưng bằng sự định hướng đúng đắn, sát sao và kịp thời của HĐQT nên doanh thu và lợi nhuận năm 2011 không những đạt mà còn vượt kế hoạch đề ra. Cụ thể:

- Doanh thu thuần đạt 356,53 tỷ, tăng 50,2 % so với năm 2010 là 237 tỷ.
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh đạt 12,52 tỷ, tăng 42,1% so với năm 2010 là 8,81 tỷ.
- Thu nhập bình quân tăng 4,7% (4,4 / 4,2 triệu đồng / người / tháng).

2. Những thay đổi chủ yếu trong năm

2.1. Thay đổi về nhân sự

Trong năm 2011, không có sự thay đổi về nhân sự. Thành phần HĐQT hiện nay gồm:

1. Ông Nguyễn Phú Túc: Chủ tịch HĐQT
2. Ông Trần Hữu Chuyên: Thành viên HĐQT – Tổng Giám Đốc
3. Ông Nguyễn Văn Chinh: Thành viên HĐQT
4. Ông Phạm Đình Lâm: Thành viên HĐQT
5. Ông Nguyễn Xuân Nam: Thành viên HĐQT

2.2. Thay đổi về vốn cổ đông

Tổng số vốn điều lệ tính đến năm 2011 là 34.276.370.000 đồng.

Cơ cấu vốn của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai như sau:

Chỉ tiêu	VNĐ	Tỷ lệ	Số lượng	Cơ cấu Cổ Đông
----------	-----	-------	----------	----------------

		(%)	Cổ Đông	Tổ chức	Cá nhân
Tổng vốn điều lệ	34.276.370.000	100,00	801	30	771
Cổ đông nắm giữ trên 5% có quyền biểu quyết	7.832.360.000	22,85	2	0	2
Cổ đông nắm giữ từ 1% đến 5% có quyền biểu quyết	18.736.110.000	54,66	18	0	18
Cổ đông nắm giữ dưới 1% có quyền biểu quyết	7.707.900.000	22,49	781	30	751

2.3 Thay đổi về chiến lược kinh doanh

Đứng trước những tác động chung do nền kinh tế thế giới đem đến cũng như những khó khăn của nền kinh tế trong nước, DNP tiếp tục xác định chiến lược kinh doanh linh hoạt và chủ động hơn về giá cả, phương thức bán hàng, thanh toán cũng như đáp ứng sự phù hợp về chất lượng và mẫu mã sản phẩm theo yêu cầu của khách hàng.

2.4 Thay đổi về thị trường mới

Đối với sản phẩm ống nhựa, hiện tại thị trường mà công ty đang hoạt động là khu vực các tỉnh miền Đông, miền Tây và một số tỉnh ở Tây nguyên. Xác định mục tiêu là giữ vững và phát huy thị phần đã có, đồng thời không ngừng xây dựng, mở rộng thị trường ra các tỉnh phía bắc. Năm 2011, công ty đã tìm kiếm được một số khách hàng tin cậy các tỉnh Bắc miền trung.

4. Triển vọng trong tương lai

Năm 2012, nền kinh tế của Việt Nam được dự báo là sẽ gặp nhiều khó khăn trong nỗ lực tái cấu trúc nền kinh tế của Chính phủ. Với việc ưu tiên kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế xã hội và cải tổ sâu rộng nền kinh tế quốc gia, tăng trưởng kinh tế năm 2012 được dự báo sẽ khó có khả năng đạt được mức tăng trưởng cao (dự báo vào khoảng 6%). Bên cạnh đó, vấn đề lãi suất vẫn chưa cho thấy dấu hiệu hạ nhiệt sẽ là rào cản rất lớn để tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp đặc biệt là các doanh nghiệp bất động sản và xây dựng.

Nhìn nhận từ khó khăn trên của nền kinh tế, chúng ta có thể nhận định rằng viễn cảnh không mấy sáng sủa của ngành bất động sản và xây dựng cũng như chính sách thắt chặt tiền tệ, giảm đầu tư công của Chính phủ sẽ là rào cản lớn ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành nhựa đặc biệt là các doanh nghiệp nhựa vật liệu xây dựng. Sản lượng sản xuất và tiêu thụ của các doanh nghiệp trong ngành sẽ bị ảnh hưởng đáng kể từ chính sách thắt chặt tiền tệ, giảm chi tiêu đầu tư công cũng như tình hình ảm đạm của ngành xây dựng, bất động sản. Theo chiến lược phát triển ngành nhựa Việt Nam đến năm 2020 và tầm nhìn đến năm 2025 do Bộ Công Thương phê duyệt vào ngày 17/06/2011, tốc độ tăng trưởng giá trị sản xuất công nghiệp bình quân giai đoạn 2011-2015 sẽ vào khoảng 17,56%/năm, đồng thời theo đó giảm dần tỷ trọng các nhóm sản phẩm nhựa bao bì và nhựa gia dụng, tăng dần tỷ trọng nhóm sản phẩm nhựa vật liệu xây dựng và nhựa kỹ thuật. Tuy nhiên, trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, mức tăng trưởng của ngành nhựa trong năm 2012 sẽ chỉ ở mức 8%-12% thấp hơn so với trung bình các năm trước và thấp hơn mục tiêu tăng trưởng như trong quy hoạch ngành nhựa. Bên cạnh đó, nhu cầu tăng về các sản phẩm trong ngành nhựa từ các nước trong khu vực sẽ là động lực quan trọng giúp doanh nghiệp nhựa trong nước tìm kiếm thị trường xuất khẩu và giảm mức nhập siêu của ngành. Đây thực sự là cơ hội mở rộng thị trường cho ngành nhựa Việt nam nói chung và cho DNP nói riêng để từ đó khẳng định vị thế của mình.

III. Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc

1. Phân tích tình hình tài chính

1.1. Các chỉ số tài chính cơ bản

STT	Chỉ tiêu	2011	2010	Tăng giảm (%)
1.	Khả năng sinh lời			
	Doanh thu thuần	356.532.240.381	246.187.044.557	44,8%
	Lợi nhuận sau thuế	12.518.117.608	8.369.133.160	49,6%
	Tỷ suất lợi nhuận trước thuế	4,25%	3,89%	0,36%
	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế	3,51%	3,39%	0,12%
2.	Tính thanh khoản			
	Hệ số thanh toán hiện hành	1,16	1,07	8,41%
	Hệ số thanh toán nhanh	0,72	0,72	0%
	Kỳ thu tiền bình quân	79	125	-36,8%
	Nợ khó đòi	3.328.776.944	2.976.833.577	11,8%

	Vòng quay hàng tồn kho	5,78	4,67	23,76%
	Số ngày tồn kho bình quân	63,15	78,16	-44,79%
	Số ngày trả tiền	24,4	35,8	-31,84%
	Kỳ luân chuyển tiền mặt	117,75	167,36	-29,64%
3.	Cơ cấu tài sản, vốn, tăng trưởng			
	Tổng tài sản	241.081.860.662	229.599.820.888	5,0%
	Vòng quay tổng tài sản	1,48	1,07	37,92%
	Vòng quay Vốn lưu động	2,31	1,66	38,82%
	Nợ trên tổng tài sản	0,64	0,65	-1,64%
	Nợ trên vốn chủ sở hữu	1,84	1,93	-4,66%
	Số lần trả lãi	1,48	1,07	37,92%
	Đòn bẩy tài chính (DFL)	4,40	3,18	38,25%
	Tỷ lệ chi trả cổ tức	16%	15%	1%

1.2. Sơ bộ cấu trúc tài chính Công ty:

Theo Bảng cân đối kế toán lập ngày 31.12.2011 của Công ty CP Nhựa Đồng Nai ta thấy rằng:

- Tổng tài sản năm 2011 tăng so với 2010 là 11,5 tỷ tương ứng tăng thêm 5%: (trong đó: Tài sản ngắn hạn tăng 6,4 tỷ chủ yếu là do lượng hàng tồn kho tăng 11 tỷ khoản phải thu khách hàng giảm 6 tỷ; tài sản dài hạn tăng 5,1 tỷ do công ty đầu tư máy hàn ống 1000mm.

- Nguồn vốn: tỷ lệ vốn chủ sở hữu tăng 6,3 tỷ tương đương 8,2% là do lợi nhuận giữ lại và các quỹ đầu tư tăng. Nợ vay ngắn hạn giảm 5,4 tỷ nhưng nợ dài hạn tăng 10,2 tỷ (do chênh lệch tỷ giá 2,6 tỷ và đầu tư máy móc thiết bị 7,6 tỷ).

Theo báo cáo kết quả kinh doanh doanh thu năm 2011 so với 2010 thì doanh thu tăng thêm 44,8%, lợi nhuận sau thuế tăng 49,6%. Mặc dù lợi nhuận thu từ hoạt động kinh doanh giảm so với 2010 là 1,5 tỷ là do chi phí giá vốn rất cao (Điện tăng 15%-20%, Nguyên vật liệu đầu vào tăng giảm thất thường khó dự báo) nhưng bù đắp lại là phần thu nhập khác tăng khoảng 7 tỷ (do kế toán điều chỉnh các khoản được tính vào thu nhập khác).

1.3. Phân tích chỉ số tài chính

Theo bảng phân tích các chỉ số cơ bản về tình hình tài chính Công ty ta thấy rằng:

- Kết quả doanh thu và lợi nhuận: Doanh thu tăng vượt kế hoạch đề ra (356,5 tỷ - 320 tỷ = 36,5 tỷ) và lợi nhuận sau thuế tăng vượt kế hoạch đề ra (12,5 tỷ - 10 tỷ = 2,5

tỷ). Lợi nhuận sau thuế 2011 tăng 4,1 tỷ đồng so với năm 2010. Tỷ suất lợi nhuận trước và sau thuế năm 2011 đều tăng so với 2010.

- Tính thanh khoản: Hệ số thanh toán nhanh năm 2011 là 0,72. Hệ số thanh toán hiện hành năm 2011 là 1,16. Các hệ số về tính thanh khoản năm 2011 đã đảm bảo hơn nhiều so với năm 2010.

- Kỳ luân chuyển tiền mặt đã giảm 49,61 ngày cho thấy chu kỳ kinh doanh được thúc đẩy nhanh hơn, hiệu quả hơn trong quản lý chi phí, quản lý các khoản phải thu phải trả và hàng tồn kho. Cụ thể:

- Hàng tồn kho tăng cao nhưng tốc độ luân chuyển hàng tồn kho cũng cải thiện rất rõ. Từ 78 ngày năm 2010 nay còn 63 ngày giảm 15 ngày.

- Doanh thu tăng cao nhưng việc thu hồi công nợ năm 2011 đã có sự thay đổi đáng kể. Kỳ thu tiền bình quân trong năm 2010 là 125 ngày thì kỳ thu tiền bình quân trong năm 2011 là 75 ngày giảm 50 ngày cho một chu kỳ thu tiền bình quân.

- Số ngày trả tiền mua hàng năm 2011 nhanh hơn năm 2010 là 11,4 ngày. Điều này cho thấy áp lực trả nợ nhà cung cấp ngày càng lớn tăng 31,84%.

- Tuy nhiên các chỉ số về thanh toán nhanh thấp, số ngày tồn kho bình quân, số ngày thu tiền bình quân vẫn ở mức cao, do đó chúng ta cần thực hiện chính sách bán hàng cần phải đánh giá, chọn lựa khách hàng về độ an toàn về tài chính nhằm đảm bảo tính thanh khoản của công ty.

- Tốc độ tăng trưởng và tính linh hoạt tài chính: Trong năm 2011 đánh dấu một năm có tốc độ tăng trưởng “ nóng” . Thực tế công ty đã tăng trưởng doanh thu lên tới 44,8 % , tỷ lệ vốn chủ sở hữu chiếm 34,5% tổng nguồn vốn nên làm cho nhu cầu vốn lưu động luôn luôn đặt trong tình trạng căng thẳng. Vì vậy sử dụng công cụ đòn bẩy tổng hợp gồm đòn bẩy tài chính và đòn bẩy hoạt động được duy trì tính toán ở mức phù hợp với doanh thu.

Các chỉ số tài chính trên so với các chỉ số tài chính của các công ty cùng quy mô và một số chỉ số tài chính ngành Nhựa thì Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai được đánh giá là một trong những công ty có chỉ số tài chính ở mức khá. Tóm lại, thông qua kết quả sản xuất kinh doanh và các chỉ số tài chính năm 2011 chúng ta thấy rằng năm 2011 là năm Công ty đạt được nhiều kết quả tốt so với năm 2010. Bên cạnh những thành tích đạt được công ty còn nhiều mặt hạn chế cần phải khắc phục như điều chỉnh tăng trưởng doanh thu ở mức độ tăng trưởng bền vững, cải thiện các chỉ số thanh toán,

giảm nợ vay, sử dụng hiệu quả công suất máy đã đầu tư, mở rộng xuất khẩu, tích cực thu hồi công nợ và giảm nợ xấu trong năm 2012.

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

2.1 Kết quả hoạt động SXKD năm 2011

Mặc dù năm 2011 có rất nhiều khó khăn nhưng DNP cũng đã thực hiện vượt các chỉ tiêu năm 2011 như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2011	Năm 2010	%
Doanh thu	Tỷ đồng	356,53	237,38	150,2
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	15,16	10,06	150,7
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	12,52	8,81	142,1
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Đồng	3.60	2.58	139,5

2.2 Đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh năm 2011

2.2.1 Những kết quả đạt được

Nhìn lại một năm với đầy những tác động gây khó khăn cho các doanh nghiệp nói chung và công ty nói riêng, bằng sự chỉ đạo định hướng và thực hiện chiến lược của Hội đồng Quản trị, năng lực quản lý, điều hành sáng tạo của Ban Giám đốc, phát huy sáng kiến của người lao động, các mục tiêu kế hoạch năm 2011 thực hiện thành công.

Những tiến bộ cụ thể mà công ty đã đạt được trong năm qua đó là:

- Doanh thu đạt vượt chỉ tiêu tăng 50,2 % (356,5 tỷ / 237 tỷ).
- Lợi nhuận đạt vượt chỉ tiêu tăng 42,1% (12,52/8,81 tỷ).
- Thu nhập bình quân tăng 4,7% (4,4/4,2 triệu đồng / người / tháng).
- Kế hoạch sản lượng tiêu thụ sản phẩm vượt chỉ tiêu:

+ Sản phẩm Bao bì đạt: 129,5% (4.663 tấn/ 2.237 tấn)

+ Sản phẩm May gia công: 347,9%. (184,392 bộ/48,189 bộ)

- Sản lượng xuất khẩu túi xí nghiệp bao bì tăng chủ yếu dựa vào chiến lược giá bán cạnh tranh do công ty đã tự cải tiến được hệ thống máy móc giúp nâng cao được năng suất, chất lượng sản phẩm cũng như nâng cao tay nghề của người công nhân. Tuy nhiên trong điều kiện lạm phát tăng trong những năm qua làm cho áp lực về chi phí nhân công ngày càng tăng làm cho sức hấp dẫn người lao động làm việc trong ngành

bao bì tại công ty giảm do chi phí giá nhân công không thể tăng tương ứng với tốc độ tăng của lạm phát.

Để đạt được những kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh như trên, Ban Tổng giám đốc Công ty đã bám sát định hướng của Hội đồng quản trị, kịp thời nắm bắt thông tin thị trường đồng thời tập trung trí tuệ và năng lực tập thể của cán bộ quản lý trong Công ty để hoạch định những giải pháp tức thời góp phần quan trọng cho việc hoàn thành các chỉ tiêu Đại hội đồng cổ đông 2011 đã đề ra. Những nguyên nhân chủ yếu đảm bảo cho kết quả trên là:

- Chủ động được nguồn nguyên liệu kịp thời cho các đơn hàng sản xuất.
- Phòng kinh doanh đã có nhiều nỗ lực trong việc duy trì, tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường tiêu thụ.
- Tiết kiệm tối đa các loại chi phí thông qua các biện pháp về kỹ thuật, công nghệ để giảm giá thành, nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Tạo được sự đồng thuận trong nội bộ công ty trong nỗ lực thực hành tiết kiệm, nâng cao năng suất và chia sẻ khó khăn chung.

2.2.2 Những điểm cần khắc phục trong hoạt động điều hành Sản xuất Kinh doanh năm 2012

- Công tác kinh doanh chưa tạo được đột phá trong tổ chức hoặc phương thức bán hàng vì vậy chưa đẩy được sản lượng tiêu thụ trong khi mức đầu tư cho sản xuất ồng tăng lên nhiều trong hai năm qua.
- Lao động phổ thông biến động liên tục do tâm lý nhảy việc, nghỉ việc về quê, nghỉ việc do hết tuổi lao động dẫn đến ảnh hưởng tới sản lượng và năng suất do đó cần có chính sách thu hút và giữ chân người lao động gắn bó lâu dài với công ty.
- Nhân viên kinh doanh sản phẩm ống nhựa thiếu do đó cần phải bổ sung và đào tạo kịp thời, phải tạo điều kiện tốt nhất, các điều kiện có thể để ưu tiên phát triển mở rộng kinh doanh.
- Giá sản phẩm cao hơn các sản phẩm cùng loại khác vì công ty phải tính lãi suất cao, khấu hao máy móc lớn dẫn đến việc tiêu thụ sản phẩm giảm.
- Chất lượng sản phẩm thiếu ổn định, phải kiểm soát tốt từ nguyên liệu đầu vào tới sản phẩm đầu ra.

- Nguồn cung cấp nguyên liệu bị hạn chế và còn chủ quan trong khâu nhập nguyên liệu, cần phải chủ động tìm các nguồn cung cấp mới để duy trì sự ổn định xuyên suốt trong sản xuất.

3. Kế hoạch phát triển hoạt động Sản xuất Kinh doanh

3.1. Kế hoạch sản xuất - kinh doanh năm 2012

Tổng doanh thu dự kiến: 320 tỷ đồng.

Lợi nhuận sau thuế dự kiến: 6,8 tỷ đồng.

STT	Tên chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	Tỉ lệ
			2012	2011	%
A	B	C	1	2	3=1/2
I	Doanh thu	Tỷ đồng	320	356,5	89,76
II	Sản phẩm chủ yếu				
	1. Ống nhựa các loại	Tấn	2.700	3.222	83,80
	2. Bao bì	Tấn	4.300	4.663	92,22
	Thu nhập bình quân	Tr. đồng	4,5	4,4	102,27
IV	Lợi nhuận sau thuế	Tr. đồng	6.800	12.518	54,32
	Trong đó:				
	Quỹ phát triển sản xuất	Tr. đồng	2.812	3.889	72,23
	Quỹ dự trữ tài chính (5%)	Tr. đồng	340	625	54,40
	Quỹ khen thưởng (10%)	Tr. đồng	680	1.252	54,31
	Thù lao HĐQT (5%)	Tr. đồng	340	625	54,40
	Cổ tức (10%)	Tr. đồng	3.428	5.484	62,51
	Thưởng HĐQT 25% cho phần chênh lệch lợi nhuận theo kế hoạch	Tr. đồng		625	
V	Nộp ngân sách	Tr. đồng	2.227	2.648	84,10

(*) Trích quỹ:

Quỹ phát triển SXKD : 5% lợi nhuận sau thuế + phần ưu đãi miễn giảm thuế.

Quỹ dự trữ tài chính : 5% lợi nhuận sau thuế.

Quỹ khen thưởng : 10% lợi nhuận sau thuế.

3.2. Kế hoạch đầu tư

3.2.1. Hạng mục đầu tư

Năm 2011 chúng ta đã hoàn thành việc đầu tư máy cắt dán để tăng sản lượng sản phẩm túi xuất khẩu. Trong năm 2012 tiếp tục thực hiện việc đầu tư cải tiến kỹ thuật hệ thống máy cắt dán nhằm nâng cao năng suất chất lượng sản phẩm.

Năm 2011 chúng ta đã phát huy hiệu quả của đầu tư vào sản phẩm bao bì từ những năm trước đây. Kết quả doanh thu sản phẩm bao bì xuất khẩu đã đóng góp đáng kể vào doanh thu của toàn công ty, góp phần cân đối nguồn ngoại tệ.

Hiện nay sản phẩm ống nhựa ngày càng cạnh tranh trên thị trường. Lợi nhuận từ sản phẩm ống nhựa ngày càng giảm. Chương trình nước quốc gia sẽ chấm dứt vào năm 2020. Vì vậy công ty tiếp tục đầu tư sản phẩm mới Nhựa Gõ và sản phẩm này có đời sống lâu dài đảm bảo cho sự phát triển bền vững cho công ty trong tương lai.

3.2.2. Nguồn vốn cho đầu tư:

Nguồn vốn thực hiện theo thứ tự ưu tiên như sau:

- Sử dụng nguồn khấu hao hàng năm.
- Sử dụng quỹ phát triển sản xuất kinh doanh.
- Huy động vốn của CBCNV trong công ty.
- Vay vốn ngân hàng trong tình hình lãi suất vay hiện nay ưu đãi cho các doanh nghiệp hoạt động trong ngành sản xuất.
- Tiếp tục huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu còn dư nếu tình hình thị trường chứng khoán có tín hiệu khả quan hơn.

Để đạt được kế hoạch này mục tiêu đặt ra là:

- Mở rộng quy mô, đẩy mạnh khai thác thị trường trong nước, tìm kiếm cơ hội và mở rộng thị trường xuất khẩu ra nước ngoài.
- Xây dựng và phát triển hệ thống phân phối, cải tiến máy móc, nâng cao chất lượng sản phẩm, quảng bá thương hiệu.
- Đa dạng hóa mẫu mã sản phẩm ống nhựa và túi bao bì.
- Giảm các khoản nợ khó đòi, nợ xấu.

Cơ sở thực hiện kế hoạch:

- Với mục tiêu phấn đấu trở thành doanh nghiệp топ đầu của ngành Nhựa Việt Nam, Nhựa Đồng Nai luôn xác định trở thành nhà cung cấp các sản phẩm ống nhựa và túi bao bì trên khắp cả nước. Riêng đối với sản phẩm túi bao bì trong vài năm trở lại đây đã liên tục có nhiều đơn hàng xuất khẩu ra nước ngoài.

- Sự cạnh tranh mạnh mẽ trong ngành vừa là động lực vừa là thách thức trong việc lựa chọn và phân khúc sản phẩm thị trường sao cho đạt được yêu cầu phát triển, đáp ứng nhu cầu về chất lượng cũng như mẫu mã nhằm thỏa mãn yêu cầu khách hàng.

Các nguồn lực triển khai kế hoạch:

- Tài chính: Năm 2011 chúng ta đã phát huy hiệu quả của đầu tư vào sản phẩm bao bì từ những năm trước đây. Kết quả doanh thu sản phẩm bao bì xuất khẩu đã đóng góp đáng kể vào doanh thu của toàn công ty, góp phần cân đối nguồn ngoại tệ. Bên cạnh đó chúng ta sử dụng quỹ phát triển sản xuất, vay vốn ngân hàng và sử dụng các nguồn vốn hiện có để đảm bảo nguồn tài chính phục vụ cho sản xuất.

- Nhân sự: Ổn định tổ chức, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực ở các phòng ban. Hầu hết nhân sự ở các phòng ban chức năng có trình độ Cao đẳng và Đại học, bố trí công việc phù hợp. Tỷ lệ lao động phổ thông có trình độ, tay nghề ngày càng cao.

- Công nghệ: Sau 8 năm cổ phần hóa (2004 -2011), hệ thống máy móc của công ty đã được đầu tư và từng bước cải tiến nhằm nâng cao chất lượng cũng như đa dạng hóa sản phẩm.

Để đạt được mục tiêu kế hoạch năm 2012, HĐQT tiếp tục chỉ đạo Ban Tổng Giám đốc bám sát chiến lược dài hạn là xây dựng và khẳng định thương hiệu sản phẩm của Nhựa Đồng Nai theo chính sách nhất quán trong việc quản lý nâng cao chất lượng sản phẩm, phương thức bán hàng cũng như cách thức thanh toán linh hoạt.

4. Các biện pháp thực hiện trong năm 2012

Tình hình kinh tế trong năm 2012 vẫn còn rất khó khăn, nền kinh tế rơi vào tình trạng giảm phát do nhu cầu của nền kinh tế suy giảm, tình trạng Chính phủ thắt chặt chi tiêu công thông qua chính sách tài khóa trong đó các dự án cấp thoát nước sử dụng vốn ngân sách, ODA gặp nhiều khó khăn.

Vì vậy để hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm 2012 đề ra. Chúng ta cần thực hiện những biện pháp quan trọng sau:

1) Sản phẩm ống Nhựa cần tăng cường nhân sự quản lý, nhân viên kinh doanh nhằm mở rộng thị trường từ mảng dự án sử dụng vốn ngân sách sang mảng dự án sử dụng vốn tư nhân. Xây dựng việc quản lý cũng như các chính sách bán hàng theo từng khu vực, đối tượng khách hàng, nhóm sản phẩm, giá bán...

2) Sản phẩm Bao bì Xuất khẩu cần bổ sung thêm nguồn nhân lực quản lý cũng như nguồn nhân lực công nhân có kinh nghiệm trong điều kiện thu nhập ngày càng được cải thiện do việc tăng sản lượng phụ thuộc rất nhiều vào việc tăng thêm số lượng công nhân đứng máy.

3) Thực hiện việc đánh giá tín nhiệm khách hàng định kỳ nhằm thẩm định mức độ tín nhiệm của khách hàng qua việc kiểm soát hạn mức công nợ, mức tạm ứng, thời

gian thu tiền theo từng hợp đồng nhằm tăng thanh khoản, giảm áp lực tài chính cho công ty.

4) Xây dựng chính sách khen thưởng bán hàng cụ thể hơn giúp cho việc tạo động lực cho nhân viên kinh doanh hoàn thành mục tiêu kinh doanh ban lãnh đạo đề ra.

5) Nâng cao nghiệp vụ và trách nhiệm của bộ phận tài chính, kế toán nhằm đáp ứng được yêu cầu quản lý chi phí, quản lý giá thành, giá bán, công nợ. Thực hiện báo cáo quyết toán tháng, quý, năm nhanh chính xác, đúng thời gian quy định nhằm hỗ trợ cho việc ra quyết định của Ban Giám Đốc trước các biến động khó lường của thị trường hiện nay.

6) Thực hiện việc cải tiến và ứng dụng kỹ thuật, công nghệ để làm tăng năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm giá thành sản phẩm tạo lợi thế cạnh tranh dựa trên chất lượng, giá thành sản phẩm.

7) Thực hiện việc áp dụng phần mềm Quản trị Doanh nghiệp vào điều hành sản xuất (ERP) giúp cho việc tính toán tối ưu chi phí và giá thành nhanh chóng giúp nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm về giá cũng như chất lượng trên thị trường.

Thông qua 7 giải pháp trên giúp cho việc cải thiện thu nhập đời sống của cán bộ công nhân viên, tạo động lực cho nhân viên cống hiến, tạo môi trường thuận lợi cho nhân viên phát huy khả năng tự do tạo được niềm tin cho nhân viên gắn bó lâu dài với công ty.

5. Một số mục tiêu khác trong năm 2012

- Phòng hành chánh có trách nhiệm xây dựng bộ quy tắc ứng xử, giao tiếp văn hóa trong công ty, xây dựng quy chế khen thưởng - kỷ luật nhằm quy định rõ điều kiện, mức độ áp dụng, đảm bảo tính khách quan, công bằng trong công tác thưởng – phạt đối với CBCNV trong công ty.

- Thành lập hội đồng giải quyết các khoản nợ khó đòi, dự tính danh sách các đơn vị chây ì trong việc thanh toán nợ để có phương án đòi nợ hiệu quả.

- Giảm nguồn nguyên liệu nhập khẩu, thay thế tối đa nguồn nguyên liệu nhập khẩu bằng nguồn nguyên liệu trong nước để phục vụ sản xuất. Việc này có tác dụng làm giảm phần vốn vay ngân hàng, hạn chế rủi ro về tỷ giá.

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu, cải tiến và ứng dụng kỹ thuật, công nghệ nhằm làm giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm giá thành sản phẩm tạo lợi thế cạnh tranh dựa trên chất lượng, giá thành sản phẩm.

- Từ năm 2012, hàng năm toàn công ty xây dựng kế hoạch tiết kiệm chi phí và quyết tâm thực hiện mục tiêu tiết kiệm từ 10% -15% tổng chi phí sản xuất.

Chúng tôi hy vọng với kế hoạch và các giải pháp đề nghị như trên, Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai sẽ từng bước vượt qua được khó khăn trong năm 2012 và phát triển ổn định cho các năm sau.

IV. Báo cáo tài chính tóm tắt

1. Bảng cân đối kế toán

		TÀI SẢN	31/12/2011	01/01/2011
A.		TÀI SẢN NGẮN HẠN	154,557,829,979	148,148,431,623
		(100 = 110+120+130+140+150)		
I.		Tiền và các khoản tương đương tiền	13,204,470,739	11,501,647,966
	1.	Tiền	13,204,470,739	11,501,647,966
	2.	Các khoản tương đương tiền	-	-
II.		Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-
	1.	Đầu tư ngắn hạn	-	-
	2.	Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	-	-
III.		Các khoản phải thu ngắn hạn	77,057,186,892	84,305,830,453
	1.	Phải thu của khách hàng	73,699,661,409	79,696,301,041
	2.	Trả trước cho người bán	5,728,346,971	7,327,893,340
	3.	Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-
	4.	Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng	-	-
	5.	Các khoản phải thu khác	957,955,456	258,469,649
	6.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(3,328,776,944)	(2,976,833,577)
IV.		Hàng tồn kho	59,248,806,518	48,291,389,544
	1.	Hàng tồn kho	59,491,961,173	48,291,389,544
	2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(243,154,655)	-
V.		Tài sản ngắn hạn khác	5,047,365,831	4,049,563,660
	1.	Chi phí trả trước ngắn hạn	44,121,712	18,334,381
	2.	Thuế GTGT được khấu trừ	-	1,538,850,663
	3.	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	1,000,000	9,091,805
	4.	Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	-	-
	5.	Tài sản ngắn hạn khác	5,002,244,119	2,483,286,811
		TÀI SẢN	31/12/2011	01/01/2011

B.	TÀI SẢN DÀI HẠN	86,524,030,683	81,451,389,265
	(200 = 210+220+240+250+260)		
I.	Các khoản phải thu dài hạn	-	-
	1. Phải thu dài hạn của khách hàng	-	-
	2. Vốn kinh doanh đơn vị trực thuộc	-	-
	3. Phải thu dài hạn nội bộ	-	-
	4. Phải thu dài hạn khác	-	-
	5. Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	-	-
II.	Tài sản cố định	80,994,817,937	77,320,577,408
	1. Tài sản cố định hữu hình	70,130,106,208	74,437,301,426
	- Nguyên giá	116,893,641,214	112,127,823,091
	- Giá trị hao mòn lũy kế	(46,763,535,006)	(37,690,521,665)
	2. Tài sản cố định thuê tài chính	10,597,195,005	2,792,737,382
	- Nguyên giá	14,786,300,517	5,585,474,315
	- Giá trị hao mòn lũy kế	(4,189,105,512)	(2,792,736,933)
	3. Tài sản cố định vô hình	-	-
	- Nguyên giá	-	-
	- Giá trị hao mòn lũy kế	-	-
	4. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	267,516,724	90,538,600
III.	Bất động sản đầu tư	2,441,030,000	2,441,030,000
	- Nguyên giá	2,441,030,000	2,441,030,000
	- Giá trị hao mòn lũy kế	-	-
IV.	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-
	1. Đầu tư vào công ty con	-	-
	2. Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	-	-
	3. Đầu tư dài hạn khác	-	-
	4. Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	-	-
V.	Tài sản dài hạn khác	3,088,182,746	1,689,781,857
	1. Chi phí trả trước dài hạn	1,261,645,604	806,076,376
	2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	18,587,060	95,806,187
	3. Tài sản dài hạn khác	1,807,950,082	787,899,294
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	241,081,860,662	229,599,820,888
	NGUỒN VỐN	31/12/2011	01/01/2011
A.	NỢ PHẢI TRẢ (300 = 310 + 330)	154,330,564,920	149,426,900,538
I.	Nợ ngắn hạn	132,859,666,532	138,205,741,527

	1.	Vay và nợ ngắn hạn	99,203,103,878	104,218,118,887
	2.	Phải trả cho người bán	20,854,081,420	19,954,966,939
	3.	Người mua trả tiền trước	5,219,728,214	9,223,545,939
	4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	3,550,775,276	2,935,272,022
	5.	Phải trả người lao động	862,605,745	917,444,862
	6.	Chi phí phải trả	2,325,571,645	131,495,547
	7.	Phải trả nội bộ	-	-
	8.	Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	-	-
	9.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	844,448,151	432,972,199
	10.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	-	-
	11.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	(647,797)	391,925,132
	12.	Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	-	-
II.	Nợ dài hạn		21,470,898,388	11,221,159,011
	1.	Phải trả dài hạn người bán	-	-
	2.	Phải trả dài hạn nội bộ	-	-
	3.	Phải trả dài hạn khác	89,792,000	89,792,000
	4.	Vay và nợ dài hạn	21,381,106,388	11,131,367,011
	5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	-	-
	6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	-	-
	7.	Dự phòng phải trả dài hạn	-	-
	8.	Doanh thu chưa thực hiện	-	-
	9.	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	-	-
		NGUỒN VỐN	31/12/2011	01/01/2011
B.	VỐN CHỦ SỞ HỮU (400 = 410 + 430)		83,620,427,062	77,299,487,343
I.	Vốn chủ sở hữu		83,620,427,062	77,299,487,343
	1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	34,276,370,000	34,276,370,000
	2.	Thặng dư vốn cổ phần	26,720,892,735	26,720,892,735
	3.	Vốn khác của chủ sở hữu	1,239,475,588	1,238,551,168
	4.	Cổ phiếu quỹ	(427,842,000)	(427,842,000)
	5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	-	-
	6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	-	-
	7.	Quỹ đầu tư phát triển	7,498,861,723	5,613,272,337
	8.	Quỹ dự phòng tài chính	2,042,221,033	1,601,656,707
	9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-
	10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	12,270,447,983	8,276,586,396
	11.	Nguồn vốn đầu tư XDCB	-	-
	12.	Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	-	-
II.	Nguồn kinh phí, quỹ khác		-	-
	1.	Nguồn kinh phí	-	-

	2.	Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	-	-
C	LỢI ÍCH CỦA CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ		3,130,868,680	2,873,433,006
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN			241,081,860,662	229,599,820,888

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

CHỈ TIÊU		Năm 2011	Năm 2010
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	356,991,654,755	246,237,215,477
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	459,414,374	50,170,920
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	356,532,240,381	246,187,044,557
4.	Giá vốn hàng bán	311,663,705,976	203,185,442,912
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	44,868,534,405	43,001,601,645
	(20 = 10 - 11)		
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	1,043,971,234	1,217,671,173
7.	Chi phí tài chính	17,953,291,587	16,758,829,420
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	14,062,278,276	12,151,887,163
8.	Chi phí bán hàng	9,279,243,901	5,495,837,182
9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	9,750,138,429	11,461,305,923
10.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + 21 - 22 - 24 - 25)	8,929,831,721	10,503,300,292
11.	Thu nhập khác	9,629,702,667	257,611,615
12.	Chi phí khác	3,393,894,176	1,173,192,227
13.	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	6,235,808,491	(915,580,612)
14.	Lợi nhuận (lỗ) trong công ty liên kết, liên doanh	-	-
15.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	15,165,640,212	9,587,719,680
	(50 = 30 + 40)		
16.	Chi phí thuế TNDN hiện hành	2,570,303,477	1,314,392,707
17.	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	77,219,127	(95,806,187)
18.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	12,518,117,608	8,369,133,160
	(60 = 50 - 51 - 52)		
18.1	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông thiểu số	215,952,515	95,801,423
18.2	Lợi nhuận sau thuế của Công ty mẹ	12,302,165,093	8,273,331,737
19.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	3,602	2,423

3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất

CHỈ TIÊU		Năm 2011	Năm 2010
1.	Lợi nhuận trước thuế	15,314,336,691	10,690,522,141
2.	Điều chỉnh cho các khoản :		

	- Khấu hao tài sản cố định	10,469,381,920	8,903,147,653
	- Các khoản dự phòng	823,887,649	392,372,470
	- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái chưa thực hiện	3,201,169,854	490,446,189
	- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	(343,716,213)	(733,958,320)
	- Chi phí lãi vay	14,062,278,276	12,109,163,519
3.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	43,527,338,177	31,851,693,652
	- Tăng (-), giảm (+) các khoản phải thu	11,655,173,965	(13,463,006,460)
	- Tăng (-), giảm (+) hàng tồn kho	(10,582,818,610)	(11,678,121,323)
	- Tăng (+), giảm (-) các khoản phải trả	(377,388,748)	15,978,169,982
	- Tăng (-), giảm (+) chi phí trả trước	(181,965,274)	73,904,340
	- Tiền lãi vay đã trả	(14,105,079,623)	(12,109,163,519)
	- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	(59,147,940)	(1,509,163,661)
	- Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	3,328,867,275	39,970,406,722
	- Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	(13,443,920,155)	(28,736,312,253)
	Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	19,761,059,067	20,378,407,480
	Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TSDH khác	(12,514,292,340)	(39,050,234,558)
2.	Tiền thu từ thanh lý, bán TSCĐ và các TSDH khác	-	532,020,000
3.	Tiền chi cho vay, mua bán công cụ nợ của đơn vị khác		
4.	Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	-	-
5.	Tiền chi góp vốn đầu tư vào đơn vị khác	-	-
6.	Tiền thu hồi vốn đầu tư vào đơn vị khác	-	-
7.	Tiền thu từ lãi cho vay, cổ tức lợi nhuận được chia	10,411,564	403,421,386
	Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư	(12,503,880,776)	(38,114,793,172)
1.	Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của CSH	-	150,000,000
2.	Tiền chi trả vốn góp cho các chủ sở hữu, mua lại cổ phiếu của doanh nghiệp đã phát hành	-	-
3.	Tiền vay ngắn hạn, dài hạn nhận được	270,374,363,920	211,049,169,400
4.	Tiền chi trả nợ gốc vay	(268,129,057,923)	(177,167,572,585)
5.	Tiền chi trả nợ thuê tài chính	(2,328,877,082)	(5,092,531,662)
6.	Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	(5,295,190,500)	(3,492,420,547)

4. Báo cáo kiểm toán

Năm 2011, Công ty TNHH Kiểm toán và Dịch vụ Tin học TP.Hồ Chí Minh được chọn là công ty Kiểm toán của Công ty CP Nhựa Đồng nai.

Trên cơ sở bản Báo cáo tài chính hợp nhất tại ngày 31/12/2011 của công ty CP Nhựa Đồng Nai, Công ty kiểm toán đã chỉ định Kiểm toán viên Nguyễn Quang Tuyên (Số chứng chỉ KTV: 0113/KTV-Bộ Tài chính Việt nam cấp) tiến hành kiểm toán “ theo các chuẩn mực kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu công việc kiểm toán

lập kế hoạch và thực hiện để có sự đảm bảo hợp lý rằng báo cáo tài chính hợp nhất không còn chứa đựng các sai sót trọng yếu”. Kiểm toán viên đã thực hiện việc kiểm tra theo phương pháp “chọn mẫu và áp dụng các thử nghiệm cần thiết, các bằng chứng xác minh những thông tin trong báo cáo tài chính hợp nhất; đánh giá việc tuân thủ các chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành, các nguyên tắc và phương pháp kế toán được áp dụng”.

Ý kiến của Kiểm toán viên đã thống nhất với các nội dung trong các báo cáo tài chính hợp nhất. Các báo cáo tài chính hợp nhất đã “phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của công ty tại ngày 31/12/2011, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất của công ty cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan”.

V. Các công ty có liên quan

1. Thông tin về công ty liên quan

Công ty con: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai Miền Trung

Thành lập: Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai Miền Trung được thành lập theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu số 3303070169 ngày 27 /12/ 2005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Quảng Nam cấp và thay đổi lần thứ 2 vào ngày 26/12/2007.

Trụ sở: Lô 06, Khu Công nghiệp Điện Nam – Điện Ngọc – Huyện Điện Bàn – Tỉnh Quảng Nam.

Lĩnh vực kinh doanh: Sản xuất và kinh doanh.

- Sản xuất kinh doanh ống nhựa và các sản phẩm nhựa PVC và HDPE.
- Xây dựng các công trình cấp thoát nước và lắp đặt các tuyến đường ống thoát nước, công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông thủy lợi.
- Sản xuất kinh doanh nệm mousse xốp, nệm lò xo và moussee dân dụng, công nghiệp.
- Sản xuất bao bì nhựa, bạt PP và các sản phẩm nhựa dân dụng, công nghiệp.
- Vốn điều lệ: 10.000.000.000 đồng.
- Tỷ lệ vốn góp của công ty mẹ theo vốn góp thực tế là: 83,1%.

1. Tóm tắt tình hình hoạt động kinh doanh công ty CP Nhựa Đồng Nai Miền Trung năm 2011

Năm 2011 hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty CP Nhựa Đồng Nai Miền Trung đã hoàn thành nhiệm vụ chỉ tiêu đề ra. Đó là:

- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 26,592 tỷ, tăng 8% so với năm 2010 là 26,378 tỷ.

- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 4,34 tỷ, tăng 226% so với năm 2010 là 2,98 tỷ.

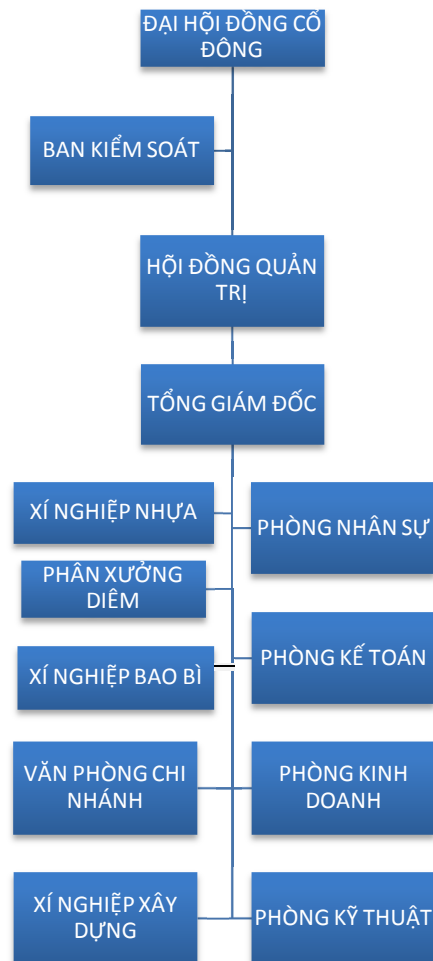
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh đạt 1,94 tỷ, tăng 88% so với năm 2010 là 1,03 tỷ.

- Lợi nhuận sau thuế đạt 1,84 tỷ, tăng 226% so với năm 2010 là 0,57 tỷ.

VI. Tổ chức nhân sự

1. Cơ cấu tổ chức

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY



2. Tóm tắt lý lịch của Ban điều hành

2.1. Chủ tịch HĐQT

<i>Họ và tên:</i>	Nguyễn Phú Túc
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày sinh:</i>	05/10/1947
<i>Nơi sinh:</i>	Hoài Hảo, Hoài Nhơn, Bình Định
<i>CMND:</i>	020496475, Ngày cấp 2/8/2001, Nơi cấp: CA.TPHCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	425 An Dương Vương, P.14, Q.5, TP.HCM
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(84-61) 3836269
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư cơ khí
<i>Quá trình công tác:</i>	
	+ 1978 – 1983: Phó Quản đốc Phân xưởng cơ điện Diêm Thống Nhất
	+ 1983 – 1987: Phó Tổng Giám đốc Xí nghiệp Công nghiệp gỗ diêm Hòa Bình
	+ 1987 – 1997: Giám đốc công ty Diêm Đồng Nai
	+ 1997 – 2003: Giám đốc công ty Nhựa Đồng Nai
	+ 2003 – nay : Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không có
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):</i>	595.536 cổ phần, chiếm 17,47 % vốn điều lệ
<i>+ Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
<i>+ Cá nhân sở hữu:</i>	595.536 cổ phần, chiếm 17,47 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:</i>	Không có
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không có

2.2. Thành viên HĐQT

<i>Họ và tên:</i>	Trần Hữu Chuyên
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày sinh:</i>	11/1/1959
<i>Nơi sinh:</i>	Hồng An, Hưng Hà, Thái Bình
<i>CMND:</i>	271946802, Ngày cấp 21/4/2005, Nơi cấp: CA. Đồng Nai
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	176 tổ 2 KP1, Trảng Dài, Biên Hòa, Đồng Nai
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(84-61) 3836269
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư Hóa
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ 1981 – 1984: Tham gia Quân đội	
+ 1985 – 1998: Trưởng phòng Kỹ thuật, Phó Giám đốc Công ty Diêm Đồng Nai	
+ 1998 – 2003: Trưởng phòng Kỹ thuật, Phó Giám đốc Công ty Nhựa Đồng Nai	
+ 2003 – nay: Thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.	
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Tổng giám đốc
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không có
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):</i>	67.860 cổ phần, chiếm 1,99% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	67.860 cổ phần, chiếm 1,99 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:</i>	Không có
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không có

2.3. Thành viên HĐQT

<i>Họ và tên:</i>	Nguyễn Văn Chinh
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày sinh:</i>	29/06/1965
<i>Nơi sinh:</i>	Nghệ An
<i>CMND:</i>	024313353, Ngày cấp 15/1/2009, Nơi cấp: CA.TPHCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	180A, KP4, P.Phước Long B, Q9, TP.HCM
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	0903.693.317
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Quản lý kinh doanh
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ Từ 1984 đến 1987 : Bộ đội AH 186	
+ Từ 1987 đến 1989 : Công nhân dầu khí Việt Xô – Vũng Tàu	

+ Từ 1989 đến 2003 : Nhân viên Công ty Diêm Đồng Nai	
+ Từ 2003 đến 2010 : Trưởng phòng kinh doanh Công ty CP Nhựa Đồng Nai.	
+ Từ 2011 đến nay : Phó Tổng Giám đốc kinh doanh kiêm Trưởng phòng kinh doanh Công ty CP Nhựa Đồng Nai.	
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Phó Tổng Giám đốc kinh doanh kiêm Trưởng phòng kinh doanh
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không có
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 20/4/2012):</i>	90.661 cổ phần, chiếm vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	90.661 cổ phần, chiếm 2,64% vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:</i>	Không có
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không có

2.4. Thành viên HĐQT

<i>Họ và tên:</i>	Phạm Đình Lâm
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày sinh:</i>	1/1/1960
<i>Nơi sinh:</i>	Phổ Hòa, Đức Phổ, Quảng Ngãi
<i>CMND:</i>	023659781, Ngày cấp 4/5/2000, Nơi cấp: CA.TPHCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	264 đường 12, P.Phước Bình, Q.9, TP.HCM
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(84-61) 3836269
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư thực hành

Quá trình công tác:

- + 1986 – 1988: Công tác tại XN liên hiệp Gỗ Diêm Hòa Bình – Bộ CN nhẹ.
- + 1988 – 1992: Thực tập nghề tại Slovakia (Công hòa Tiệp Khắc cũ)
- + 1992 – 1996: Nhân viên Phòng Kỹ thuật Công ty Diêm Đồng Nai.
- + 1996 – 2003: Lần lượt là Phó phòng, Trưởng phòng Kỹ thuật, Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Diêm Đồng Nai (đổi tên thành Công ty Nhựa Đồng Nai năm 1997)
- + 2003 – 2004: Thành viên HĐQT, Trưởng phòng kinh doanh Công ty Cổ phần Nhựa Xây dựng Đồng Nai kiêm Giám đốc chi nhánh Công ty tại TP.HCM.
- + 2004 – 2007: Thành viên HĐQT, Giám đốc thương mại Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty tại TP.HCM.
- + 2007 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.

<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Thành viên HĐQT Công ty CP Nhựa Đồng Nai.
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không có

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):	9.105 cổ phần, chiếm 0,27% Vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	9105 cổ phần, chiếm 0,27% vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có)	
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

2.5. Thành viên HĐQT

Họ và tên:	Nguyễn Xuân Nam
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	29/09/1976
Nơi sinh:	Hà Nội
CMND:	023094852, Ngày cấp 15/1/2009, Nơi cấp: CA TP.HCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	425 An Dương Vương, P.14, Q.5, TP.HCM
Số ĐT liên lạc:	0613.836269
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế (tài chính – tín dụng)
Quá trình công tác:	
+ Từ 1998 đến 2000 :	Cán sự phòng TCKT, Trưởng phòng văn phòng du lịch chi nhánh Chợ Lớn (Công ty du lịch VietTravel)
+ Từ 2000 đến 2002 :	Nhân viên kinh doanh thông tin di động khu vực 2 (MobiFone)
+ Từ 2002 đến 2005 :	Chủ cơ sở Nhựa Phú Nguyên.
+ Từ 2005 đến 2008 :	Phó Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.
+ Từ 2008 đến 2011 :	Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
+ Từ 2011 đến nay:	Phó Tổng Giám đốc Tài chính Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Phó Tổng Giám đốc Tài chính
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):	2.000 cổ phần, chiếm 0,07% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	2.000 cổ phần, chiếm 0,07% vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có)	
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

Trong năm 2011, Công ty không có sự thay đổi về thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban Kiểm sát.

3. Các chính sách cho người lao động

Năm 2011, tổng số lượng cán bộ nhân viên công tác, làm việc tại công ty là 318 người. Trong đó cán bộ công nhân viên nữ là 130 người, chiếm 40,88%.

Nguồn nhân lực là tài sản vô giá của doanh nghiệp. Ý thức được điều này Công ty luôn chú trọng đến các chế độ, chính sách chăm lo cho người lao động. Ngoài những chính sách chế độ theo quy định của Nhà Nước, Công ty còn áp dụng các chính sách riêng có lợi cho người lao động như chính sách lương khi nghỉ thai sản, ốm đau, hiếu hỉ, chính sách nghỉ dưỡng du lịch hàng năm... nhằm khuyến khích người lao động gắn bó và là động lực để họ cống hiến tốt hơn cho Công ty.

Mặc dù trong năm qua tình hình sản xuất kinh doanh của công ty gặp không ít khó khăn nhưng Ban Giám đốc công ty cũng đã có nhiều chính sách khuyến khích, động viên cán bộ công nhân viên công ty gắn bó, làm việc tại công ty. Vào các ngày lễ như 30/4, 2/9, Tết Dương lịch công ty trích quỹ thưởng cho CBCNV, riêng Tết Âm lịch thì được thưởng 2 tháng lương trở lên.

Hàng năm Công ty trang bị mới đồng phục và các phương tiện bảo hộ lao động cho các bộ phận phù hợp với công việc, đảm bảo sự an toàn trong sản xuất.

Bếp ăn tập thể tại Công ty đảm bảo cung cấp suất ăn đủ dinh dưỡng và năng lượng, được thường xuyên kiểm tra vệ sinh an toàn thực phẩm theo quy định của các cơ quan chức năng, không để xảy ra trường hợp ngộ độc thực phẩm nào.

Chính sách khác:

+ Tặng quà ngày Tết thiếu nhi, Trung thu cho toàn thể con em cán bộ công nhân viên Công ty.

+ Tặng quà ngày 8/3, ngày 20/10 cho các cán bộ công nhân viên nữ.

+ Ưu tiên tuyển dụng thân nhân người lao động tại Công ty đạt yêu cầu vị trí chuyên môn công việc.

4. Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm là người tổ chức điều hành, quản lý mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty theo mục tiêu định hướng, kế hoạch mà HĐQT, ĐHCĐ đã thông qua. Tổng Giám đốc là người chịu trách nhiệm hoàn toàn các hoạt động điều hành sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty, giúp việc cho Tổng

Giám đốc là các Phó Tổng Giám Đốc. Tổng Giám đốc Công ty sẽ căn cứ vào khả năng và nhu cầu quản lý để thực hiện việc uỷ quyền một số quyền hạn nhất định cho các thành viên trong Ban Giám đốc về những công việc điều hành chuyên môn.

Dựa trên qui mô và ngành nghề, cơ cấu tổ chức của Công ty hiện nay được phân chia theo chức năng, bao gồm:

- Ban Giám đốc
- Phòng Tài chính - Kế toán
- Phòng Kinh doanh
- Phòng Hành chính - Nhân sự
- Phòng Kỹ thuật

Đứng đầu các bộ phận này là các trưởng phòng và chịu sự chỉ đạo trực tiếp của Ban Giám đốc. Ngoài ra, trong Công ty còn có các tổ chức đoàn thể chính trị là Chi bộ, Công đoàn và Đoàn Thanh niên hoạt động trên cơ sở luật pháp của Nhà nước và Điều lệ của các tổ chức này.

VII. Thông tin về cổ đông và Quản trị Công ty

1. Hội đồng Quản trị

Tại cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2008, tổ chức vào ngày 16/04/2007, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ Phần Nhựa Đồng Nai gồm 05 thành viên là cổ đông trong Công ty. Các thông tin chi tiết đã nêu ở mục VII báo cáo này. Tổng số cổ phần sở hữu hiện nay của hội đồng quản trị là chiếm 22,44% tổng số cổ phần của Công ty (tính đến ngày 25/04/2012).

2. Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, trong đó có 1 người trong Ban Kiểm soát công ty có chuyên môn về Tài chính - Kế toán. Cụ thể:

- | | |
|------------------------|------------|
| 1- Ông Tống Đức Vinh | Trưởng ban |
| 2- Bà Vũ Thị Thục Hiền | Thành viên |
| 3- Bà Lê Thị Mơ | Thành viên |

3. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

Theo danh sách chốt ngày 25/4/2012. Tổng số cổ phiếu của công ty là: 3.422.737 CP. Tổng số cổ đông là: 800 cổ đông.