

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NHỰA ĐÔNG Á

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103014564 do Sở kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 14/11/2006, đăng ký thay đổi lần 2 ngày 12 tháng 2 năm 2007)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Quyết định số về việc niêm yết cổ phiếu)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

1. Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á

Tầng 6 - DMC Tower Số 535 - Kim Mã - Ba Đình - Hà Nội

Tel : 04.3734 2888

Fax : 04.3771 0789

2. CN Nguyễn Công Trứ - Công ty Chứng khoán Sài Gòn

180-182 Nguyễn Công Trứ - phường Nguyễn Thái Bình - quận 1. HCM

ĐT: 08.3821 8567 Fax: 08.3291 0590

3. CN Trần Bình Trọng – Công ty Chứng khoán Sài Gòn

25 Trần Bình Trọng - Hoàn Kiếm - Hà Nội

ĐT: 04.3942 6718 Fax: 04.3942 6719

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Nguyễn Văn Quang

Số điện thoại: 04.3734 2888 /138

Q.Trưởng Ban KSNB

Fax: 04.3771 0789

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NHỰA ĐÔNG Á

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103014564 do Sở kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 14/11/2006, đăng ký thay đổi lần 2 ngày 12 tháng 2 năm 2007)



NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tên cổ phiếu	Cổ phiếu Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á
Loại cổ phiếu	Phổ thông
Mệnh giá	10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng niêm yết	10.000.000 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết	100.000.000.000 đồng (theo mệnh giá)

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

- Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Việt Nam**
Địa chỉ: Tầng 11 Tòa nhà Sông Đà - Số 165 Đường Cầu Giấy - Hà Nội
Điện thoại: 04.3267 0491 Fax: 04.3267 0494

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

- Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội**
Địa chỉ: 1C ngõ Quyền - Hoàn Kiếm - Hà Nội
Điện thoại: 04.3936 6321 Fax: 04.3936 6318
Email: ssi_hn@ssi.com.vn Website: <http://www.ssi.com.vn>

MỤC LỤC

CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	6
1. Rủi ro kinh tế	6
2. Rủi ro về pháp luật.....	6
3. Rủi ro xuất phát từ ngành nghề kinh doanh	6
4. Rủi ro giá nguyên liệu đầu vào	7
5. Rủi ro biến động giá cổ phiếu	7
6. Rủi ro khác	7
I. NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	8
1. Tổ chức niêm yết – Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á.....	8
2. Tổ chức tư vấn - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI).....	8
II. CÁC KHÁI NIỆM	9
III. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	9
1. Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết	9
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
3. Cơ cấu tổ chức Công ty	12
4. Cơ cấu Bộ máy quản lý Công ty	15
5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông.....	17
6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết	19
7. Hoạt động kinh doanh	19
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong hai năm gần nhất.....	39
9. Vị thế của Công ty so với những doanh nghiệp khác trong ngành	42
10. Chính sách đối với người lao động	44
11. Chính sách cổ tức.....	47
12. Tình hình hoạt động tài chính	47
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	51
14. Tài sản	61
15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức 2009-2012	62
15.1 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức Công ty 2010 – 2012.....	62
15.2 Nêu căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên.	63
16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	65

17.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết.....	66
18.	Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết.....	66
IV.	CỔ PHIẾU NIÊM YẾT	66
V.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	70
1.	Tổ chức tư vấn.....	70
2.	Tổ chức kiểm toán.....	70

DANH MỤC BẢNG BIỂU

- Bảng 1: Danh sách Cổ đông nắm 5% vốn Cổ phần (thời điểm 25/01/2010)*
- Bảng 2: Danh sách Cổ đông sáng lập (thời điểm 25/01/2010)*
- Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 25/01/2010*
- Bảng 4: Công ty mà tổ chức niêm yết nắm quyền kiểm soát, cổ phần chi phối*
- Bảng 5: Công suất các sản phẩm truyền thống*
- Bảng 6: Công suất sản phẩm Gioăng*
- Bảng 7: Cơ cấu doanh thu qua các năm*
- Bảng 8: Danh sách nhà cung cấp nguyên vật liệu chính của Nhựa Đông Á*
- Bảng 9: Cơ cấu chi phí qua các năm*
- Bảng 10: Danh sách một số hợp đồng cung cấp sản phẩm đang thực hiện*
- Bảng 11: Kết quả kinh doanh giai đoạn 2007 – 2009*
- Bảng 12: Cơ cấu lao động đến 31/12/2009*
- Bảng 13: Trích lập các quỹ*
- Bảng 14: Dư nợ vay ngân hàng tại thời điểm 31/12/2009*
- Bảng 15: Các khoản phải thu của Công ty qua các năm*
- Bảng 16: Các khoản phải trả của Công ty qua các năm*
- Bảng 17: Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu*
- Bảng 18: Bảng kê giá trị tài sản chủ yếu thời điểm 31/12/2009*
- Bảng 19: Diện tích đất Công ty hiện đang sử dụng*
- Bảng 20: Dự kiến kế hoạch lợi nhuận và cổ tức Công ty 2010 – 2012*
- Bảng 21: Kế hoạch doanh thu giai đoạn 2010 – 2012*

DANH MỤC HÌNH VẼ

- Hình 1: Mô hình tổ chức hiện tại của Công ty*
- Hình 2: Mô hình Bộ máy quản lý Công ty*
- Hình 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 25/01/2010*
- Hình 4: Doanh thu Công ty qua các năm*
- Hình 5: Biểu đồ giá nhập khẩu bột nhựa PVC*
- Hình 6: Quy trình đùn thanh profile*
- Hình 7: Quy trình sản xuất cửa nhựa*
- Hình 8: Mô hình hệ thống phân phối*
- Hình 9: Biểu đồ lợi nhuận trước thuế*
- Hình 10: Thị phần SmartWindows trên thị trường*

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Sản phẩm ngành nhựa được ứng dụng trong nhiều lĩnh vực kinh tế khác nhau như nông nghiệp, công nghiệp, bưu chính, viễn thông, xây dựng,... Do đó, sự tăng trưởng của nền kinh tế ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu tiêu thụ các sản phẩm này.

Trong những năm qua, nền kinh tế Việt Nam đã đạt những tiến bộ vượt bậc, tốc độ tăng trưởng GDP trung bình trong các năm từ 2002 - 2007 là 7,8%. Đặc biệt trong năm 2007, tăng trưởng GDP của Việt Nam lên tới 8,48%, mức tăng trưởng cao nhất trong vòng 1 thập kỷ qua. Hơn thế nữa, năm 2007 cũng là năm đánh dấu mốc son Việt Nam trở thành thành viên thứ 150 của Tổ chức Thương mại thế giới (WTO), điều này chứng tỏ nền kinh tế Việt Nam đã từng bước hội nhập sâu rộng với nền kinh tế thế giới.

Cùng với những lợi ích từ việc hội nhập với nền kinh tế thế giới, Việt Nam cũng đang phải đối mặt với những thách thức và khó khăn do việc hội nhập mang lại, điển hình là cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới bùng phát từ Mỹ. Tỷ lệ lạm phát ở Việt Nam năm 2008 lên đến 19,89%¹, trong khi tốc độ tăng trưởng GDP 2008 đã có dấu hiệu suy giảm chỉ đạt mức 6,23% so với mức 8,48% năm 2007. Bước sang năm 2009, tỷ lệ tăng trưởng GDP của Việt Nam chỉ đạt 5,32%, tốc độ lạm phát cũng chỉ còn 6,88%. Hậu quả cuộc khủng hoảng năm 2008 đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế, làm giảm mạnh sức cầu đối với nhiều ngành nghề. Những biến động thất thường của nền kinh tế sẽ là thách thức lớn đối các doanh nghiệp nói chung và Công ty nói riêng.

2. Rủi ro về pháp luật

Là công ty trách nhiệm hữu hạn chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, hoạt động của Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á chịu sự chi phối của các văn bản pháp luật về hoạt động của công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Hiện nay, các luật này cũng như các văn bản dưới luật đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Rủi ro xuất phát từ ngành nghề kinh doanh

Nhu cầu cho các sản phẩm ngành nhựa ở Việt Nam ngày càng tăng. Hiện nay số lượng các công ty tham gia vào lĩnh vực này đã lên tới hơn 2000 doanh nghiệp, tạo ra sự cạnh tranh ngày càng cao giữa các công ty.

Đối với các sản phẩm nhựa truyền thống như tấm ốp trần, cửa pano, cửa xếp..., nhu cầu về các sản phẩm truyền thống tại các khu vực thành thị đang trở nên bão hòa. Công ty đang chuyển hướng đưa các sản phẩm này về các vùng nông thôn, ngoại thành, nơi tập trung dân cư có thu nhập và mức sống thấp hơn.

¹ Nguồn: Tổng cục Thống kê Việt Nam <http://www.gso.gov.vn/default.aspx?tabid=413&thangtk=12/2008>

Đối với các sản phẩm mới như bột Hiflex, tấm PP, và đặc biệt cửa nhựa uPVC có lõi thép gia cường, đây là sản phẩm thay thế các sản phẩm cửa truyền thống như cửa gỗ, cửa nhôm,... vốn chiếm lĩnh thị trường từ trước tới nay. Do vậy việc tiêu thụ sản phẩm này của Nhựa Đông Á gặp rủi ro do thói quen tiêu dùng của khách hàng, với tâm lý e ngại sản phẩm mới, tâm lý ưa chuộng sản phẩm nhập khẩu hơn sản phẩm sản xuất trong nước, và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt giữa các doanh nghiệp trong ngành. Việc sản xuất thanh profile, thành phần chính cấu tạo nên cửa nhựa uPVC có lõi thép gia cường, nằm trong chiến lược đón đầu thị trường của Công ty, sẽ chịu ảnh hưởng của quy mô và tốc độ tăng trưởng của thị trường cửa nhựa cao cấp.

4. Rủi ro giá nguyên liệu đầu vào

Theo quy hoạch phát triển ngành đến năm 2010 của Bộ Công thương, ngành nhựa Việt Nam sẽ tăng tỷ lệ nội địa hóa nguyên vật liệu nhựa lên trên 50% và dần thay thế nguyên vật liệu nhập khẩu.

Với Nhựa Đông Á, chi phí nguyên vật liệu chiếm khoảng 60% tổng chi phí, do đó giá nguyên liệu đầu vào là yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Trong những năm vừa qua, do biến động giá dầu nên giá bột nhựa và các nguyên liệu từ nhựa nhập khẩu có nhiều biến động. Tuy nhiên, do phần lớn nguyên vật liệu cho sản xuất của Nhựa Đông Á chủ yếu là những nguyên liệu thô được chuẩn hóa, được cung cấp bởi các nhà cung cấp trong nước, cùng với chính sách dự trữ nguyên vật liệu nên Công ty phần nào hạn chế ảnh hưởng tiêu cực của biến động giá.

5. Rủi ro biến động giá cổ phiếu

Giá của một loại cổ phiếu tại từng thời điểm được xác định bởi cung cầu trên thị trường, mối quan hệ cung cầu này lại phụ thuộc vào nhiều yếu tố mang tính kinh tế lẫn tâm lý của nhà đầu tư. Thực hiện việc niêm yết cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh đồng nghĩa với việc giá cổ phiếu của Công ty sẽ chịu sự tác động của nhiều yếu tố như: kết quả hoạt động kinh doanh, tâm lý nhà đầu tư, tình hình kinh tế, điều kiện thị trường sự hiểu biết của nhà đầu tư đối với Công ty và thị trường chứng khoán, ...

6. Rủi ro khác

Một số rủi ro mang tính bất khả kháng, ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra thì sẽ tác động đến tình hình kinh doanh của Công ty, đó là những hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt, động đất, ...), chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo xảy ra trên quy mô lớn.

II. NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức niêm yết – Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á

Ông Nguyễn Bá Hùng	Chủ tịch Hội đồng quản trị
Bà Trần Thị Lê Hải	Tổng Giám đốc
Bà Đinh Thị Thu Hiền	Kế toán trưởng
Ông Trịnh Văn Toàn	Trưởng Ban Kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn - Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Bà **Nguyễn Thanh Hương** Giám đốc Khối Dịch vụ Ngân hàng đầu tư

(Theo Giấy uỷ quyền số 29/2008/UQ ký ngày 01/10/2008 của Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Chứng khoán Sài Gòn)

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn tại Hà Nội tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

• Công ty	Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á
• Tổ chức niêm yết	Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á
• Nhựa Đông Á	Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á
• SSI	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn
• SGDCK	Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh
• HĐQT	Hội đồng Quản trị
• TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
• KCN	Khu Công nghiệp
• CBCNV	Cán bộ công nhân viên
• SMW	SmartWindows
• DAS	Công ty TNHH MTV Nhựa Đông Á

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết

• Tên gọi Công ty:	CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NHỰA ĐÔNG Á
• Tên giao dịch đối ngoại:	Donga Plastic Group Joint Stock Company
• Tên viết tắt:	Tập đoàn Đông Á



• Logo	
• Địa chỉ trụ sở chính:	Lô 1 CN5 Cụm Công nghiệp Ngọc Hồi - Xã Ngọc Hồi - Huyện Thanh Trì - Hà Nội (Theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103014564)
• Văn phòng giao dịch:	Tầng 6 toà nhà DMC - 535 Kim Mã - Hà Nội
• Điện thoại :	04.3734 2888
• Fax:	04.3771 0789
• Email :	info@nhuadonga.com.vn
• Website:	http://www.nhuadonga.com.vn
• Vốn điều lệ hiện tại:	100.000.000.000 đồng
• Phạm vi lĩnh vực hoạt động của Công ty bao gồm:	
-	Sản xuất các sản phẩm, vật liệu phục vụ trong xây dựng và trang trí nội ngoại thất;

- Kinh doanh các vật tư, thiết bị ngành nhựa và ngành điện công nghiệp, điện dân dụng;
- Xây dựng các công trình dân dụng, công nghiệp, giao thông, thủy lợi;
- Buôn bán máy móc, thiết bị phục vụ ngành xây dựng, công nghiệp, giao thông;
- Đại lý mua, bán, ký gửi hàng hoá;
- Kinh doanh vật liệu xây dựng, trang thiết bị nội ngoại thất;
- Kinh doanh bất động sản, nhà ở (chỉ hoạt động khi có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật);
- Dịch vụ vận tải hàng hoá, vận chuyển hành khách;
- Kinh doanh phương tiện vận tải, thiết bị máy móc, phương tiện vận tải;
- Gia công cơ khí;
- Đầu tư, xây dựng nhà ở;
- Kinh doanh nhà hàng, nhà nghỉ, khách sạn, dịch vụ du lịch sinh thái (không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát Karaoke, vũ trường).

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á tiền thân là công ty TNHH Thương mại Sản xuất Nhựa Đông Á được thành lập theo giấy phép số 0102002000 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp ngày 16/02/2001, với mức vốn điều lệ 2,5 tỷ đồng được góp giữa Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Hùng Phát và Công ty Cổ phần Nhựa Đông Á có trụ sở và nhà máy tại T.p Hồ Chí Minh. Sau một thời gian hoạt động, toàn bộ phần vốn góp của Công ty CP Nhựa Đông Á được ông Nguyễn Bá Hùng mua lại.

Cuối năm 2001, Công ty tăng vốn điều lệ lên 5 tỷ đồng. Với 3 nhà xưởng đi thuê tại số 2 Chương Dương Độ, Cống Hà Nội và Km16 Ngọc Hồi – Thanh Trì – Hà Nội, sản phẩm chính của Công ty giai đoạn này là tấm ốp trần, cửa nhựa, nẹp trang trí ... với thị trường chủ yếu tập trung ở các tỉnh miền Bắc và miền Trung.

Tháng 6/2004, Công ty tăng vốn điều lệ lên 30 tỷ đồng để tạo vốn đầu tư cho sản xuất, tăng sản lượng, đa dạng hóa cơ cấu sản phẩm và nâng cao thị phần đối với các mặt hàng vật liệu xây dựng trong ngành nhựa.

Tháng 11 năm 2006 Công ty tăng vốn điều lệ lên 58 tỷ đồng với phần vốn tăng thêm được góp bằng tiền mặt và thực hiện chuyển đổi hình thức từ công ty TNHH sang công ty cổ phần theo Giấy phép kinh doanh số 0103014564 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. Hà Nội cấp ngày 14/11/2006, tập trung đầu tư xây dựng 2 nhà máy tại hai KCN Châu Sơn (chuyên sản xuất cửa nhựa, cửa pano, cửa xếp nhựa, tấm trần ốp, tấm trần thả, thanh Profile, tấm PP Công nghiệp...) và KCN Ngọc Hồi (sản xuất, kinh doanh, lắp đặt, bảo hành, bảo trì và phát triển sản phẩm cửa uPVC có lõi thép gia cường nhãn hiệu SmartWindows). Nhà máy cũ tại Liên Ninh (Ngọc Hồi, Thanh Trì, Hà Nội) được dời về Khu công nghiệp Châu Sơn còn nhà máy tại Chương Dương Độ và Cống Hà Nội chuyển về Khu Công nghiệp Ngọc Hồi.

Tháng 2/2007, Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ đồng thông qua hình thức phát hành riêng lẻ cho 03 cổ đông có tiềm lực về tài chính, phần vốn tăng thêm được góp bằng tiền mặt và chuyển đổi thành mô hình Công ty mẹ - con với việc tách phần sản xuất ra khỏi công ty mẹ và thành lập 2 Công ty con chuyên về sản xuất là:

- Công ty TNHH Nhựa Đông Á, có trụ sở tại Khu công nghiệp Châu Sơn - Hà Nam (tiền thân là Nhà máy nhựa Đông Á đặt tại Thanh Trì - Hà Nội) với vốn điều lệ là 58 tỷ đồng, sản xuất các sản phẩm truyền thống (tấm ốp trần, cửa nhựa và nẹp trang trí...) và sản phẩm cửa uPVC, profile, bạt hiflex, tấm PP.
- Công ty TNHH một thành viên S.M.W địa chỉ tại Khu Công nghiệp Ngọc Hồi, Thanh Trì, Hà Nội (tiền thân là Nhà máy lắp ráp cửa nhựa SmartWindows) với vốn điều lệ 20 tỷ đồng, sản phẩm chính là cửa sổ Smartwindows với công suất 150.000m² cửa/năm.

Ngày 21/06/2007 Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á thành lập Công ty con thứ 3 là Công ty TNHH Một thành viên Nhựa Đông Á (DAS) với vốn điều lệ là 20 tỷ đồng. Ngày 25/4/2009, nhà máy đặt tại Khu Công nghiệp Tân Tạo, Tp. Hồ Chí Minh chính thức hoạt động chuyên lắp ráp cửa uPVC có lõi thép gia cường Smartwindow với công suất thiết kế đạt 100.000m²/năm

Các thành tựu nổi bật

Trong quá trình phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á đã nhận được nhiều bằng khen cũng như giải thưởng có uy tín của Việt Nam.



Các giải thưởng quan trọng Công ty đã đạt được:

Năm	Các thành tựu đã đạt được
2002	- Giải thưởng Hàng Việt Nam chất lượng cao - Các Bằng khen của Sở Công nghiệp, Thành phố Hà Nội, Hiệp hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam, Hiệp hội Nhựa Việt Nam
2003	- Giải thưởng Hàng Việt Nam chất lượng cao; - Danh hiệu Doanh nghiệp trẻ Xuất sắc
2004	- Giải thưởng Hàng Việt Nam Chất lượng cao; - Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt; - Doanh nhân Doanh nghiệp tiêu biểu; - Thương hiệu mạnh Việt Nam; - Cúp vàng Quốc tế hàng Công nghiệp Việt Nam - Các Bằng khen của Sở Công nghiệp, Thành phố Hà Nội, Hiệp hội doanh nghiệp trẻ

Việt Nam, Hiệp hội Nhựa Việt Nam, Ủy ban quốc gia về hợp tác kinh tế quốc tế

- 2005**
- Cúp vàng thương hiệu ngành xây dựng Việt Nam;
 - Giải thưởng Quốc tế hàng Công nghiệp Việt Nam;
 - Hàng Việt Nam Chất lượng cao;
 - Thương hiệu mạnh Việt Nam
 - Các Bằng khen của Sở Công nghiệp, Thành phố Hà Nội, Hiệp hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam, Hiệp hội Nhựa Việt Nam
- 2006**
- Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt;
 - Hàng Việt Nam Chất lượng cao;
 - Thương hiệu mạnh Việt Nam;
 - Cúp vàng thương hiệu sản phẩm uy tín hàng đầu Việt Nam;
 - Doanh nghiệp trẻ Thăng Long;
 - Cúp vàng Vietbuilt Quốc tế hàng Công nghiệp Việt Nam
 - Cúp vàng của Bộ Khoa học và Công nghệ;
 - Bằng khen của Sở Công nghiệp, Thành phố Hà Nội, Hiệp hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam, Hiệp hội Nhựa Việt Nam, UBND Thành phố Hà Nội, giải thưởng liên hiệp thanh niên VN
- 2007**
- Cúp vàng thương hiệu ngành xây dựng;
 - Huy chương vàng hội chợ Quốc tế ngành xây dựng;
 - Cúp vàng Vietbuilt Quốc tế hàng Công nghiệp Việt Nam
 - Các Bằng khen của Sở Công nghiệp, Thành phố Hà Nội, Hiệp hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam.
- 2008**
- Hàng Việt Nam chất lượng cao do người tiêu dùng bình chọn năm 2008
 - Thương hiệu mạnh Việt Nam năm 2008 do Thời báo kinh tế Việt Nam và bạn đọc internet bình chọn, (đây là năm thứ 5 liên tiếp Công ty đạt danh hiệu này)
 - Sao vàng Đất Việt thủ đô Hà Nội 2008
 - Giải sao vàng Đất Việt top 200 khu vực đồng bằng Bắc bộ
 - Giải thưởng doanh nghiệp tiêu biểu về an toàn lao động vệ sinh phòng chống cháy nổ

3. Cơ cấu tổ chức Công ty

Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 đã được Quốc hội nước Cộng hòa Xã hội Chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005.

Hiện tại, Công ty hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - con, Công ty mẹ quản lý vốn góp tại các công ty con, công ty liên kết. Cơ cấu tổ chức của Công ty được tổ chức như sau:

Địa chỉ đăng ký : Lô 1 CN5 Cụm Công nghiệp Ngọc Hồi - Xã Ngọc Hồi - Huyện Thanh Trì - Hà Nội (Theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103014564)

Địa chỉ hiện tại : Tầng 6 tòa nhà DMC - 535 Kim Mã - Hà Nội

Điện thoại : 04.3734 2888 Fax: 04.3771 0789

Chức năng chính: xây dựng, duy trì và kiểm soát các hoạt động chung của cả tập đoàn; nhập khẩu và phân phối các sản phẩm vật liệu trong xây dựng và trang trí nội thất, quảng cáo.

● **Công ty Công ty TNHH Nhựa Đông Á**

Địa chỉ: Khu Công nghiệp Châu Sơn - Phú Lý - Hà Nam

Chức năng chính: Sản xuất các sản phẩm nhựa truyền thống phục vụ trong xây dựng, trang trí nội ngoại thất như: hạt nhựa, tấm ốp trần, nẹp trang trí và các loại cửa nhựa, thanh profile, tấm PP, bạt Hiflex,...

● **Công ty TNHH Một thành viên S.M.V (Công ty S.M.W)**

Lô 1 – CN5 – Cụm Công nghiệp Ngọc Hồi – Thanh Trì – Hà Nội

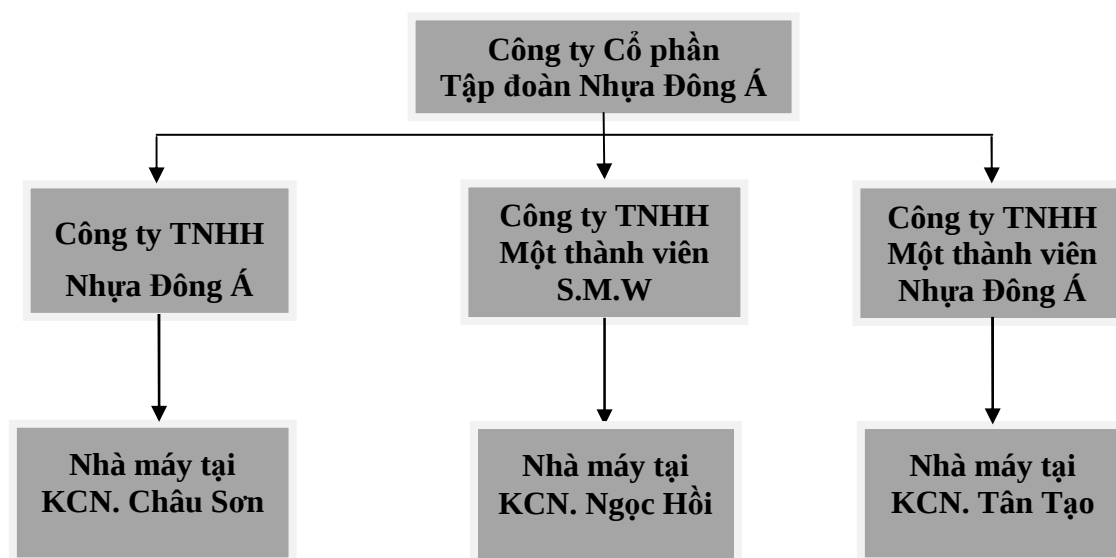
Chức năng chính: Sản xuất các sản phẩm cửa nhựa như: cửa xếp, Pano, cửa tấm; cửa uPVC có lõi thép gia cường mang nhãn hiệu Smartwindows; và là nhà kho liên hoàn để kinh doanh (hàng do công ty sản xuất và hàng nhập khẩu), tiêu thụ ở thị trường miền Bắc và miền Trung

● **Công ty TNHH Một thành viên Nhựa Đông Á**

Khu Công nghiệp Tân Tạo – Thành phố Hồ Chí Minh

Chức năng chính: Sản xuất các sản phẩm cửa nhựa như: cửa xếp, Pa no, cửa tấm; cửa uPVC có lõi thép gia cường mang nhãn hiệu Smartwindows, cung cấp cho thị trường miền Nam; và là nhà kho liên hoàn để kinh doanh (hàng do công ty sản xuất và hàng nhập khẩu).

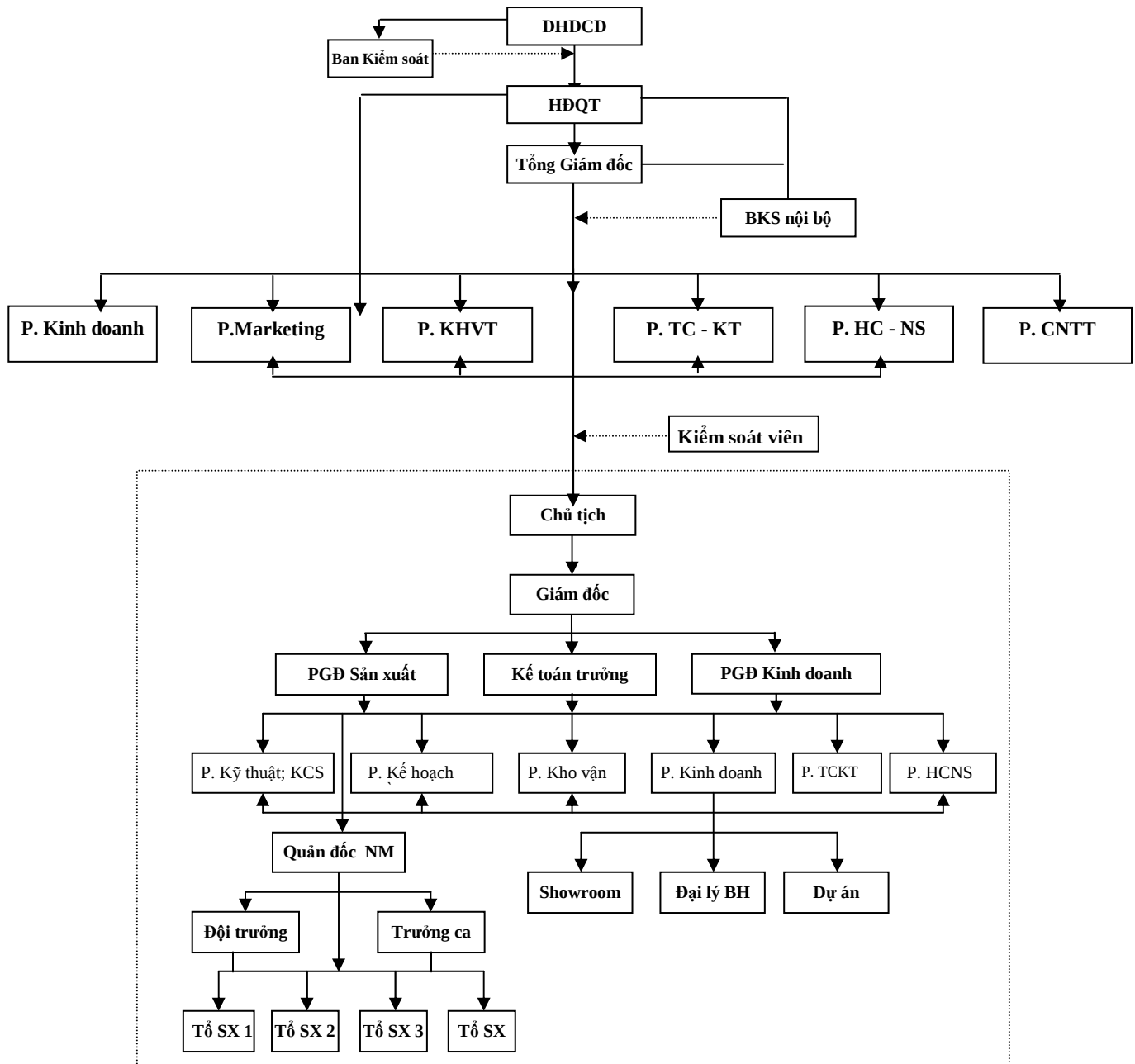
Hình 1: Mô hình tổ chức hiện tại của Công ty



(Nguồn: Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á)

4. Cơ cấu Bộ máy quản lý Công ty

Hình 2: Mô hình Bộ máy quản lý Công ty



(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

*** Chú thích:**

- Quan hệ chức năng, nhiệm vụ: —————>

- Quan hệ kiểm soát:>

- Quan hệ phối hợp: <----->

- Đối với P. Bảo hành, P. Thí nghiệm thành lập theo hoạt động đặc thù của các Công ty, có quyền biểu quyết và người được cổ đông ủy quyền. Đại hội đồng cổ đông có quyền quyết định tổ chức

lại và giải thể Công ty, quyết định định hướng phát triển của Công ty, bổ nhiệm, miễn nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát.

Hội đồng quản trị: Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị cao nhất của Công ty, có đầy đủ quyền hạn để thay mặt Công ty quyết định các vấn đề liên quan đến mục tiêu và lợi ích của Công ty, ngoại trừ các vấn đề thuộc quyền hạn của Đại hội đồng Cổ đông. Hội đồng Quản trị do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra. Hiện tại HĐQT của công ty có 5 thành viên, danh sách cụ thể như sau:

- | | |
|-------------------------|----------------------------|
| 1. Ông Nguyễn Bá Hùng | Chủ tịch Hội đồng quản trị |
| 2. Bà Trần Thị Lê Hải | Phó Chủ tịch HĐQT/kiêm TGĐ |
| 3. Bà Nguyễn Thị Tính | Thành viên HĐQT |
| 4. Ông Marume Mitsuo | Thành viên HĐQT độc lập |
| 5. Ông Nguyễn Văn Quang | Thành viên HĐQT |

Ban Tổng Giám đốc: Do HĐQT bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược và kế hoạch đã được HĐQT và Đại HĐCĐ thông qua. Ban Tổng giám đốc hiện tại có 01 Tổng Giám đốc. Chi tiết như sau:

- | | |
|-----------------------|---------------|
| 1. Bà Trần Thị Lê Hải | Tổng giám đốc |
|-----------------------|---------------|

Ban kiểm soát: Do Đại hội cổ đông bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính pháp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh và báo cáo tài chính của Công ty. Hiện tại BKS công ty gồm 3 thành viên, mỗi thành viên có nhiệm kỳ 3 năm và 1/3 số thành viên được bầu lại mỗi năm. Danh sách cụ thể như sau:

- | | |
|------------------------|--------------------------|
| 1. Ông Trịnh Văn Toàn | Trưởng Ban Kiểm soát |
| 2. Ông Phan Việt Hùng | Thành viên Ban Kiểm soát |
| 3. Bà Phạm Thị Thúy Hà | Thành viên Ban Kiểm soát |

Ban Kiểm soát nội bộ: là cơ quan tham mưu, giúp việc cho Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc về các vấn đề pháp lý, kiểm soát nội bộ; đề xuất các biện pháp đổi mới doanh nghiệp và các vấn đề pháp lý khác liên quan đến hoạt động của Công ty. Hiện tại BKS nội bộ công ty gồm:

- | | |
|--------------------------|---------------------------------|
| 1. Ông Nguyễn Văn Quang | Trưởng Ban kiểm soát nội bộ |
| 2. Ông Nguyễn Minh Hoàng | Thành viên Ban kiểm soát nội bộ |
| 3. Ông Vũ Đức Nam | Thành viên Ban kiểm soát nội bộ |

Phòng Tài chính Kế toán: Có nhiệm vụ tổ chức công tác hạch toán – kế toán và lập kế hoạch tài chính cho Công ty, chịu trách nhiệm quản lý hồ sơ, chứng từ tài chính, thống kê, lưu giữ tài liệu liên quan đến kế toán, đảm bảo việc tuân thủ các nguyên tắc kế toán và hệ thống quy tắc của Công ty; Thực hiện các giao dịch ngân hàng.

Phòng Hành chính – Nhân sự: là cơ quan tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc về các vấn đề tổ chức, lao động, tiền lương; Công tác nhân sự; Công tác văn thư lưu trữ; Công tác hành chính và các công tác khác theo sự phân công của Tổng Giám đốc

Phòng Marketing: Nghiên cứu, phát triển thị trường, quảng bá thương hiệu cho tập đoàn; Căn cứ vào chiến lược kinh doanh của Công ty, xây dựng mô hình quản lý và thực hiện các công tác quảng cáo, xúc tiến bán hàng và phát triển thương hiệu trong từng giai đoạn. Tổ chức thực hiện, đánh giá các chiến dịch quảng cáo và xúc tiến bán hàng đã được phê duyệt.

Phòng Kinh doanh: Kinh doanh sản phẩm sản xuất của Tập đoàn; Thực hiện công tác phát triển thị trường, bán hàng, quan hệ khách hàng, thu hồi công nợ. Nhập khẩu và phân phối các sản phẩm vật liệu trang trí nội thất;

Phòng Kế hoạch – Vật tư: Thực hiện công tác kế hoạch vật tư, NVL; Xuất nhập khẩu chung cho cả tập đoàn; Xây dựng kế hoạch năm, quý về kế hoạch vật tư, kế hoạch sản xuất và tham mưu chiến lược kinh doanh, phối kết hợp với các đơn vị khác. Xây dựng kế hoạch sản xuất tuần, lập kế hoạch mua vật tư để đảm bảo nhu cầu sản xuất.

Phòng CNTT: Thực hiện công tác Công nghệ thông tin cho cả tập đoàn, bao gồm cả các đơn vị thành viên; Quản lý các trang thiết bị phần cứng hệ thống mạng, máy tính, điện thoại.... của văn phòng Công ty. Đảm bảo hệ thống mạng, hệ thống ERP, điện thoại,... vận hành ổn định, an toàn và hiệu quả. Hỗ trợ cán bộ IT chi nhánh, nhà máy công việc quản trị hệ thống mạng, sử dụng hệ thống ERP. Hướng dẫn, đào tạo nhân viên trong văn phòng công ty sử dụng phần mềm phục vụ cho công việc và tuân thủ quy định quản lý về công nghệ thông tin của công ty. Quản lý các phần mềm ứng dụng khác.

5. **Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông**

Bảng 1: Danh sách Cổ đông nắm 5% vốn Cổ phần (thời điểm 25/01/2010)

TT	Cổ đông	Số cổ phần	Giá trị (đồng)	Tỷ trọng trong vốn điều lệ (%)
1	Nguyễn Bá Hùng	3.642.500	36.425.000.000	36,425
2	Công ty TNHH Thương mại Hùng Phát Đại diện: Bà Trần Thị Lê Hải – Chủ tịch Hội đồng thành viên	2.892.500	28.925.000.000	28,925
3	Japan Vietnam Growth Fund LP	500.000	5.000.000.000	5,000

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Bảng 2: Danh sách Cổ đông sáng lập (thời điểm 25/01/2010)

TT	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số vốn góp (VNĐ)	Tỷ lệ % vốn điều lệ
1	Nguyễn Bá Hùng	Số 41, Hàng Nón, phường Hàng Gai, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	36.425.000.000	36,425
2	Công ty TNHH Thương mại Hùng Phát Đại diện: Bà Trần Thị Lê Hải – Chủ tịch Hội đồng thành viên	Số 41, Hàng Nón, phường Hàng Gai, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	28.925.000.000	28,925
3	Nguyễn Thị Tính	175 Bạch Đằng, quận Hoàn Kiếm, Hà Nội	150.000.000	0,150
	Tổng cộng		65.500.000.000	65,5

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

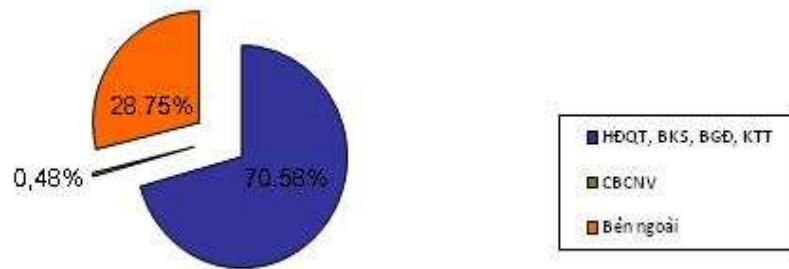
Quy định về hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập: Trong thời hạn ba năm, kể từ ngày Công ty được cấp giấy phép thành lập và hoạt động (14/11/2006), cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Kể từ ngày ngày 14/11/2009, cổ đông sáng lập của Công ty không bị ràng buộc bởi quy định này.

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 25/01/2010

TT	Cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị (VNĐ)	Tỷ lệ (%)
1	Cổ đông sáng lập	6.550.000	6.550.000.000	65,5
2	Cổ đông phổ thông	3.450.000	3.450.000.000	34,5
	Tổng	10.000.000	100.000.000.000	100
1	Cổ đông Nhà nước	0	0	0
2	Hội đồng quản trị, BKS, BGĐ, KTT	7.058.000	70.580.000.000	70,58
3	Cán bộ công nhân viên	47.500	475.000.000	0,48
4	Cổ đông bên ngoài	2.849.500	28.495.000.000	28,50
	Tổng	10.000.000	100.000.000.000	100
1	Cổ đông trong nước	9.980.000	9.980.000.000	99,8
2	Cổ đông nước ngoài	20.000	200.000.000	2
	Tổng	10.000.000	100.000.000.000	100
1	Cổ đông tổ chức	3.487.500	3.487.500.000	34,875
2	Cổ đông cá nhân	6.512.500	6.512.500.000	65,125
	Tổng	10.000.000	100.000.000.000	100

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Hình 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 25/01/2010



(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

6. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết

Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á không chịu sự kiểm soát hoặc chi phối bởi Công ty nào.

Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á đang nắm quyền kiểm soát, chi phối 03 Công ty dưới đây:

Bảng 4: Công ty mà tổ chức niêm yết nắm quyền kiểm soát, cổ phần chi phối

TT	Tên Công ty	Địa chỉ	Vốn điều lệ (đồng)	Tỷ trọng góp vốn (%)
1	Công ty TNHH Nhựa Đông Á	Khu CN Châu Sơn, thị xã Phú Lý, tỉnh Hà Nam	58.000.000.000	100
2	Công ty TNHH Một thành viên S.M.W	Lô 1 – CN5 – Cụm Công nghiệp Ngọc Hồi, xã Ngọc Hồi, huyện Thanh Trì, TP Hà Nội	20.000.000.000	100
3	Công ty TNHH Một thành viên Nhựa Đông Á	Lô số 36, Đường Tân Tạo, Khu Công nghiệp Tân Tạo, phường Tân Tạo A, Quận Bình Tân	20.000.000.000	100

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

7. Hoạt động kinh doanh

Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á tiến hành các hoạt động sản xuất kinh doanh với tôn chỉ “Uy tín khởi nguồn từ chất lượng”. Công ty áp dụng hệ thống quản lý chất lượng TQM và tuân thủ chặt chẽ hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2000 trên toàn hệ thống.

Hiện nay, hoạt động kinh doanh của Công ty bao gồm sản xuất và kinh doanh thương mại:

Hoạt động sản xuất:

- ≡ Sản phẩm truyền thống (tấm ốp trần, cửa nhựa, nẹp trang trí,...)
- ≡ Nhóm sản phẩm cửa uPVC (bao gồm cả thanh profile)

≈ Nhóm sản phẩm bạt hi flex, tấm xốp PP, gioăng

■ Kinh doanh thương mại

7.1. Sản phẩm chính của Công ty

Các sản phẩm của Công ty chủ yếu là các sản phẩm nhựa dùng trong công nghiệp xây dựng, nội thất và quảng cáo, gồm một số mặt hàng được chia thành các nhóm chính sau:

Hoạt động sản xuất

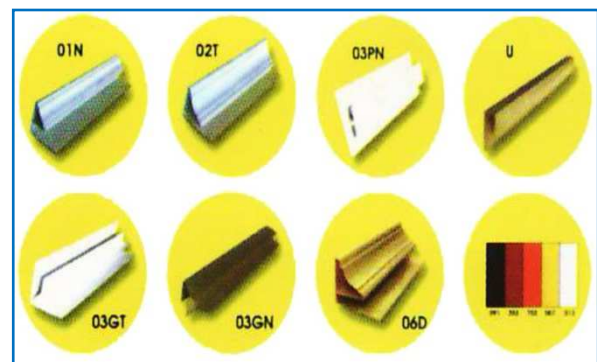
Sản phẩm truyền thống: Tấm ốp trần, cửa nhựa và nẹp trang trí

Nhóm sản phẩm tấm ốp trần, cửa nhựa, nẹp trang trí phục vụ trong các công trình xây dựng dân dụng, công nghiệp hiện nay là sản phẩm chủ lực của công ty. Các loại sản phẩm trên đa dạng và phong phú về chủng loại, bao gồm: tấm ốp trần sản xuất theo công nghệ của Đài Loan với kích thước tiêu chuẩn 6000mm*20mm*8mm, đặc biệt sản xuất chiều dài theo yêu cầu của dự án; sản phẩm tấm trần thả với kích thước 600m*600m*8mm và 1200m*600m*8mm; cửa nhựa với kích thước tiêu chuẩn 750mm*1900mm và có thể sản xuất theo yêu cầu của khách hàng. Sản phẩm tấm ốp trần, cửa nhựa và nẹp trang trí ngày càng được sử dụng nhiều trong cuộc sống nhờ những tính năng nổi trội như: dễ thi công, dễ vận chuyển, nhẹ và đàn hồi, dễ bảo trì, giá thành rẻ, chi phí lắp đặt thấp, màu sắc đa dạng và phong phú, ...

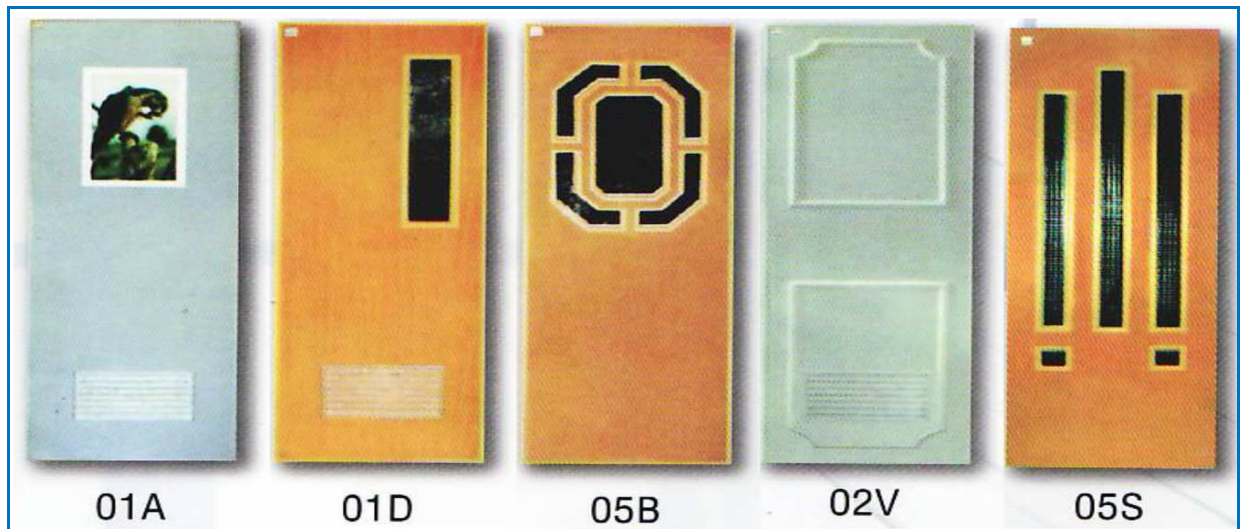
Tấm ốp trần



Nẹp trang trí



Cửa nhựa



Bảng 5: Công suất các sản phẩm truyền thống

TT	Tên sản phẩm	Quy cách	ĐVT	Sản lượng năm
1.	Tấm trần 6 ly*180	6 x 180 x 6000	Mét	5.592.000
2.	Tấm trần 8 ly*180	8 x 180 x 6000	Mét	4.600.000
3.	Tấm trần 5 ly*250	5 x 250 x 6000	Mét	1.620.000
4.	Nẹp trang trí	Đa dạng	Mét	3.000.000
5.	Tấm trần thả 15 ly	15 x 605x6000	Mét	720.000
6.	Cửa pa no	800 x 1900	M2	30.000
7.	Cửa tấm	750 x 1900	M2	50.000

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Nhóm sản phẩm cửa uPVC và thanh profile (nhãn hiệu Sea profile)

Do Công ty TNHH Một thành viên S.M.W và Công ty TNHH Một thành viên Nhựa Đông Á lắp ráp.

Từ năm 2003 Công ty đã tiến hành nghiên cứu về sản phẩm cửa uPVC có lõi thép gia cường - sản phẩm được sử dụng rộng rãi tại các nước Châu Âu. Năm 2005, sản phẩm cửa uPVC có lõi thép gia cường của Nhựa Đông Á mang nhãn hiệu SmartWindows chính thức xâm nhập thị trường, và tới cuối năm 2008, sản phẩm đã chiếm 25 % doanh thu của Công ty. Cấu tạo của Cửa nhựa SmartWindows gồm các cấu kiện chính sau: thanh Profile, kim khí phụ kiện, và vật tư phụ. Trong đó, thanh profile (vật liệu tổng hợp uPVC kết hợp với các chất phụ gia - chống lão hóa, chịu va đập, chống cháy...) là thành phần chủ yếu của cửa SMARTWINDOWS. Sau gần 2 năm nhập khẩu thanh profile và nghiên cứu, nắm bắt nhu cầu thị trường,



Công ty đã đầu tư sản xuất và là đơn vị tiên phong trong lĩnh vực sản xuất thanh Profile uPVC tại Việt Nam.

Các tính năng nổi bật của sản phẩm cửa uPVC là cách âm, cách nhiệt, không bị mối mọt, không cong vênh co ngót, chống lão hóa, chống cháy và có tính chịu va đập cao, không bị ôxi hóa, không bạc màu, thiết kế khoa học và thuận tiện trong quá trình thi công, dễ lau chùi và bảo quản, không phải tu dưỡng định kỳ, có độ bền cao, duy trì chất lượng sử dụng cao trong thời gian dài, đặc biệt góp phần thiết thực bảo vệ môi trường, bảo vệ sức khỏe cho bản thân và cộng đồng.

Sản phẩm Sea profile là sản phẩm được sử dụng trong lĩnh vực chế tạo các loại cửa uPVC thay thế các loại gỗ với đặc tính cách âm, cách nhiệt, không bị mối mọt, không cong vênh co ngót biến dạng do tác động của môi trường, chống cháy, chống lão hoá, có tính chịu va đập cao, không bị ô xy hoá, không bạc màu, có độ bóng và độ bền cao dễ lau chùi bảo quản.



Trong những năm xây dựng cơ bản, Công ty chưa thể trực tiếp sản xuất thanh profile, do đó vẫn phải nhập khẩu ở một số nước như Đức và Trung Quốc. Công ty bắt đầu sản xuất được thanh profile từ Quý IV/2007, với hệ thống dây chuyền sản xuất nhập khẩu và được hỗ trợ của các chuyên gia kỹ thuật Trung Quốc không những có thể cung cấp cho nhà máy lắp ráp cửa nhựa uPVC có lõi thép gia cường của chính Công ty mà còn có thể cung cấp cho các nhà lắp ráp khác (như Công ty TNHH Tư vấn và đầu tư Trung Tín (Nha Trang), Công ty TNHH TM và SX AT (Quảng Bình), Công ty TNHH dịch vụ TM Trường Giang (Hải Phòng), Công ty cổ phần đầu tư XD Nhiệt đới (Hà Nội), Công ty cổ phần thiết bị tự động hóa AMC (Quảng Ninh)). Do thanh profile là sản phẩm mới nên đóng góp vào doanh thu, lợi nhuận Công ty chưa nhiều. Công suất thanh profile khoảng 2.520 tấn sản phẩm/năm.

Nguồn nguyên liệu để sản xuất thanh profile được cung cấp từ Nhà máy tại Hà Nam với công suất hoạt động hiện tại đạt 2.160 tấn/năm. Sản phẩm thanh profile được bán ra bên ngoài khoảng 70%, còn lại phục vụ nội bộ (phục vụ cho việc sản xuất cửa sổ nhựa uPVC). Giá bán của sản phẩm này thấp hơn thị trường khoảng 15 - 20% do Công ty có lợi thế về công nghệ, chi phí nhân công hợp lý, sản xuất nội địa

nên thuận tiện cho việc vận chuyển và đặc biệt Công ty đáp ứng được đầy đủ các yêu cầu của khách hàng cho từng chi tiết thành phẩm profile.

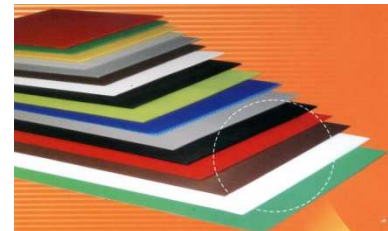
Nhóm sản phẩm bạt hi flex, tấm xốp PP, giăng

Đầu quý IV/2008, Công ty bắt đầu triển khai dự án sản xuất Bạt Hiflex với công suất thiết kế khoảng 10 triệu m2 bạt/năm. Sản phẩm này phục vụ cho ngành quảng cáo, ngành công nghiệp và dân dụng như mái hiên mái che không gian lớn cho các nhà ga hàng không, nhà xe, sân vận động, máy phao, thuyền, ... với đặc tính dẻo, dai có độ bền cao và có thể in trực tiếp lên bề mặt. Trước khi sản xuất, Công ty cũng tham gia kinh doanh thương mại bằng cách nhập khẩu từ Trung Quốc và là nhà phân phối lớn nhất phía Bắc.



Công ty sản xuất tấm nhựa PP công nghiệp từ quý IV/2008. Tấm PP công nghiệp phục vụ trong ngành bao bì, ngành quảng cáo...có kích thước tiêu chuẩn 1220mm* 2440 mm*độ dày từ 2mm đến 6mm;

Sản phẩm tấm nhựa PP công nghiệp, vách ngăn v.v... hiện tại trên thị trường đang được cung cấp độc quyền tương đối bởi một số nhà sản xuất nhỏ lẻ. Công ty đã tự sản xuất và đưa vào thị trường trong đầu năm 2008 để phá thế độc quyền của đối thủ cạnh tranh. Tốc độ tăng trưởng dự kiến là 25% - 30% mỗi năm, công suất đạt 1.500.000 m2 tấm PP/năm.





Quý I năm 2009, nhà máy tại Hà Nam đã lắp đặt 2 dây chuyền sản xuất gioăng thiết bị của Trung Quốc với công suất 216 tấn sản phẩm/năm và đưa ra thị trường các loại gioăng cho các loại cửa uPVC và cửa nhôm.

Bảng 6: Công suất sản phẩm Gioăng

TT	Tên sản phẩm	Quy cách	ĐVT	Sản lượng năm
1	Gioăng K	11 x 11-Có chiều dài theo trọng lượng 10kg & 20kg	Kg	150.000
2	Gioăng O	10 x 11-Có chiều dài theo trọng lượng 10kg & 20kg	Kg	66.000

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn nhựa Đông Á)

Nhóm sản phẩm thương mại

Chủ yếu do Công ty mẹ - Công ty Cổ phần tập đoàn Nhựa Đông Á thực hiện

Với chiến lược phát triển kinh doanh lâu dài, đa dạng hóa chủng loại sản phẩm, đáp ứng nhu cầu trong nước ngày càng tăng và phục vụ cho xuất khẩu, ngoài các sản phẩm chủ lực, Công ty cũng chú trọng tới các sản phẩm thương mại; các sản phẩm vật liệu trang trí nội thất và xây dựng như tấm polycarbonate, tấm nhôm composit, tấm PS- mica, tấm PMMA, tấm fomex, đờ can, giấy dán kính, thanh profile....

7.2. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm

Bảng 7: Cơ cấu doanh thu qua các năm

ĐVT: Triệu đồng

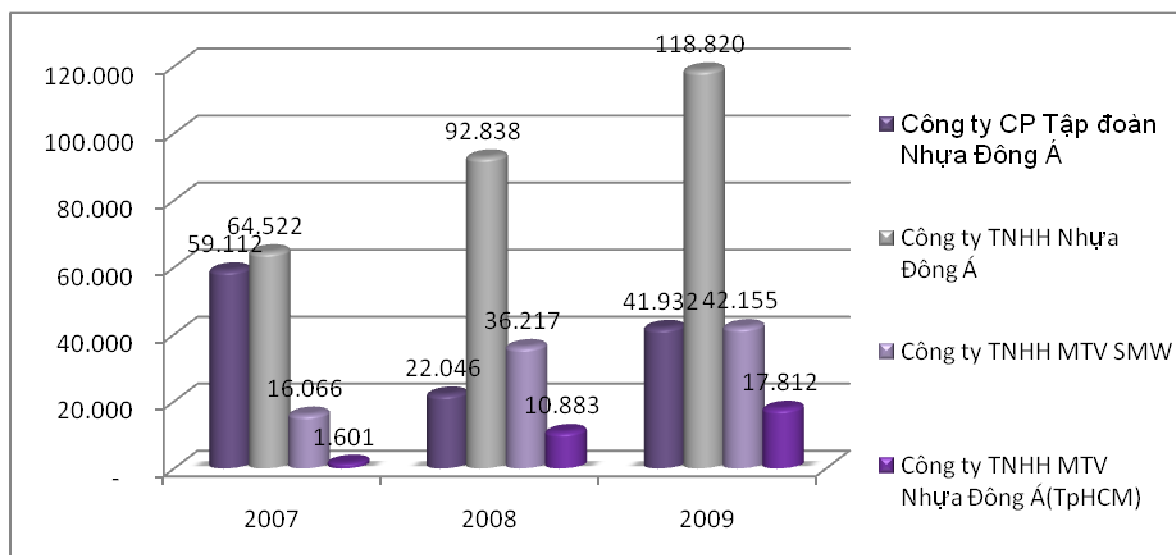
TT	Đơn vị	2007		2008		2009	
		Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
1	Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á (kinh doanh)	59.112	41,8	22.046	13,6	41.931	19,0
2	Công ty TNHH Nhựa Đông Á (sản phẩm truyền thống và profile, bạt hiflex, tấm PP, gioăng)	64.522	45,6	92.838	57,3	118.820	53,8
3	Công ty TNHH MTV SMW (sản phẩm cửa uPVC)	16.066	11,4	36.217	22,4	42.155	19,1

TT	Đơn vị	2007		2008		2009	
		Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
4	Công ty TNHH MTV Nhựa Đông Á (sản phẩm cửa uPVC và thương mại)	1.601	1,2	10.883	6,7	17.812	8,1
	Tổng số	141.301	100	161.984	100	220.718	100

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn nhựa Đông Á)

Trong năm 2009, tổng doanh thu của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á tăng 36% so với năm 2008, đạt trên 220 tỷ đồng. Công ty TNHH Nhựa Đông Á vẫn đứng đầu trong đóng góp tỷ trọng doanh thu chiếm trên 53% với nhóm sản phẩm truyền thống bao gồm tấm ốp trần, cửa nhựa và nẹp trang trí... Mặc dù tỷ trọng trong tổng doanh thu của Công ty TNHH MTV SMW giảm 3% so với năm trước, nhưng giá trị doanh thu của Công ty vẫn tăng 16% so với năm 2008. Đồng thời công ty TNHH một thành viên Nhựa Đông Á (TpHCM) có doanh thu tăng 63% và tỷ trọng trong cơ cấu doanh thu tăng từ 6.7% năm 2007 lên 8.1% năm 2008. Đóng góp phần lớn vào giá trị tăng trưởng doanh thu của 2 công ty này là do sản phẩm chủ lực cửa nhựa uPVC có lõi thép gia cường nhãn hiệu Smartwindows nên có thể thấy vai trò sản phẩm chiến lược của sản phẩm cửa nhựa uPVC. Năm 2009, tổng doanh thu của Tập đoàn tăng trên 36%, trong đó doanh thu từ hoạt động kinh doanh thương mại của Tập đoàn là mạnh nhất (tăng 90%), đứng thứ hai là Công ty TNHH MTV Nhựa Đông Á (tăng 63%), các đơn vị khác cũng tăng trưởng khá. Sản phẩm truyền thống vẫn giữ vai trò quan trọng nhất trong cơ cấu doanh thu chiếm 53,8%.

Hình 4: Doanh thu Công ty qua các năm



(Nguồn: Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Bảng 8: Cơ cấu lợi nhuận gộp qua các năm

ĐVT: Triệu đồng

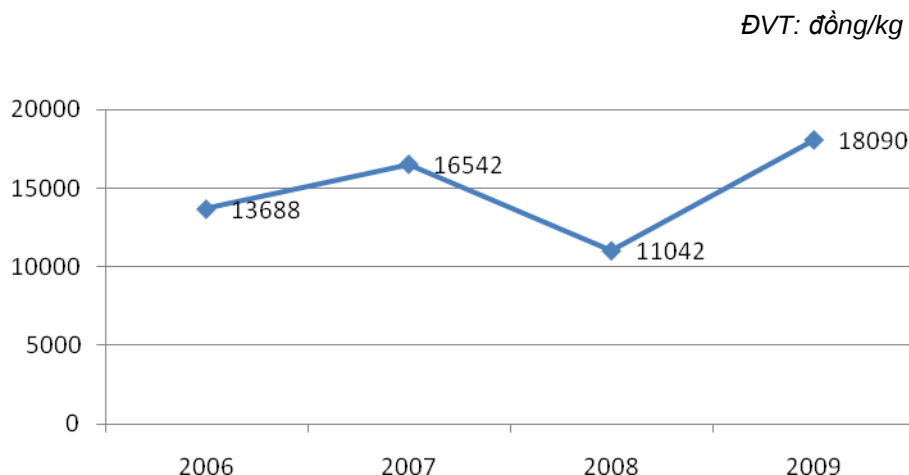
TT	Đơn vị	2007		2008		2009	
		Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
1	Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á (kinh doanh)	12.444	47	4.549	12	7.444	13
2	Công ty TNHH Nhựa Đông Á (sản phẩm truyền thống và profile, bạt hiflex, tấm PP, gioăng)	7.774	29	16.020	42	31.394	57
3	Công ty TNHH MTV SMW (sản phẩm cửa uPVC)	6.293	24	15.641	41	11.223	20
4	Công ty TNHH MTV Nhựa Đông Á (sản phẩm cửa uPVC và thương mại)	232	1	1.902	5	5.547	10
	Tổng số	26.743	100	38.112	100	55.608	100
	Tổng Lợi nhuận gộp hợp nhất	26.617		37.789		55.601	

(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

7.3. Nguyên vật liệu chính**Đối với sản phẩm truyền thống, sản phẩm bạt hiflex và tấm xốp PP:**

Nguyên liệu chủ yếu là bột nhựa PVC và một số chất phụ gia khác như CaCO_3 , axit stearic, chất ổn định, dioxit titan, bột màu,... Trong quy trình sản xuất, bột nhựa sẽ được phối trộn với các loại chất phụ gia như chất ổn định, CaCO_3 ... tạo thành hỗn hợp trước khi đưa vào máy tạo hạt hay máy tạo sản phẩm. Đa số các chất phụ gia được nhập khẩu từ nước ngoài. Để nâng cao tính ổn định của nguồn nguyên liệu đầu vào, Nhựa Đông Á đã tìm và đặt quan hệ đối tác cung ứng hàng với một số Công ty cung cấp lớn (như Tập đoàn Nhựa và Hóa chất TPC Vina, Công ty CP Nhựa Phú Mỹ). Hợp đồng mua bột nhựa PVC thường được ký 1 tháng – 2 tháng/lần.

Giá nhập khẩu (chưa bao gồm VAT) cuối năm 2006 khoảng 13.668 đồng/kg, cuối năm 2007 là 16.542 đồng/kg, cuối năm 2008 giảm xuống còn 11.042 đồng/kg. Trong năm 2009, giá nhập khẩu bột nhựa có xu hướng tăng. Tính đến thời điểm cuối năm 2009, giá bột nhựa nhập khẩu đã tăng lên trên mức 18.090 đồng/kg tăng trên 60% so với thời điểm đầu năm. Biến động thất thường của giá nguyên vật liệu đầu vào đã ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Giá bột nhựa tăng làm chi phí đầu vào của Công ty tăng phần nào ảnh hưởng đến khả năng cạnh tranh về giá của Công ty.

Hình 5 : Biểu đồ giá nhập khẩu bột nhựa PVC

(Nguồn: Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Sản phẩm cửa SmartWindows

Đối với Cửa SmartWindows, thanh Profile được coi là thành phần nguyên vật liệu chủ yếu, chiếm 40% - 50% giá thành sản phẩm. Hiện nay Công ty trực tiếp sản xuất thanh profile để lắp ráp cho sản phẩm cửa Smartwindows. Việc tự sản xuất thanh profile có lõi thép gia cường giúp cho việc giảm giá thành của sản phẩm so với sản phẩm nhập khẩu (có thể giảm đến 15% giá thành so với sản phẩm nhập khẩu). Do đó, giá bán của sản phẩm sản xuất mang nhãn hiệu Smartwindow có ưu thế về giá so với các sản phẩm sử dụng profile nhập, phù hợp hơn với tầng lớp người tiêu dùng có mức thu nhập trung bình. Việc đầu tư đồng bộ từ sản xuất đến lắp ráp cửa SmartWindows đã tạo điều kiện thuận lợi cho Tập đoàn Nhựa Đông Á kiểm soát vấn đề giá thành và sự ổn định trong khâu cung cấp nguyên liệu của sản phẩm này.

Ngoài thanh Profile, Nhựa Đông Á còn quyết định bao tiêu sản phẩm thanh lõi thép gia cường của các đơn vị sản xuất lớn cung cấp trong nước, đảm bảo nguồn cung ổn định và giá thành thấp. Một số phụ kiện khác cấu thành nên cửa sổ SmartWindows (chiếm 25% - 30% giá thành sản phẩm) được Đông Á nhập khẩu trực tiếp từ các nước có ngành cửa uPVC có lõi thép tương đối phát triển như Trung Quốc và Đức.

Một số nguyên vật liệu phụ khác của cửa uPVC có lõi thép gia cường bao gồm: Kính (chiếm 10% - 15% giá thành sản phẩm), gương, keo SA3200, vít Inox chất lượng cao ... Các đơn vị cung ứng những mặt hàng này tương đối nhiều tại thị trường nội địa, do vậy Nhựa Đông Á có nhiều cơ hội trong việc lựa chọn các nhà cung cấp.

Bảng 8: Danh sách nhà cung cấp nguyên vật liệu chính của Nhựa Đông Á

TT	Nhà cung cấp	NVL cung cấp	Quốc gia
	Sản xuất TP Nhựa, profile		
	Sản xuất Nhựa, profile		
1	Tập đoàn Itochu ITOCHU CORPORATION	Bột nhựa	Japan
2	Công ty TNHH Nhựa và Hóa chất TPC Vina	Bột nhựa	Việt Nam
3	Công ty Xi măng Yên Bái	Bột đá	Việt Nam
4	Công ty CP Hóa chất Hà Việt	DOP	Việt Nam
5	Công ty EAC (EAC INDUSTRIAL INGREDIENT)	Chất ổn định	Singapore
6	Công ty Gredman Việt Nam	Titan, Axit	Việt Nam
	Sản xuất TP Bạt Hiflex		
7	Công ty Nanwei JIANGYIN NANWEI INTERNATIONAL TRADE CO.,LTD	NVL Bạt	Trung Quốc
8	Công ty Yilong FOSHAN GAOMING YILONG IMPORT & EXPORT TRADING C	NVL Bạt	Trung Quốc
	Sản xuất TP tấm xốp PP		
9	Tập đoàn Jampoo (Jampoo corporation)	NVL PP	Đài Loan
10	Tập đoàn Basell (Basell Asia Pacific LTD)	NVL PP	Hàn Quốc
	Sản xuất TP Cửa Upvc		
11	Công ty GU (Gretsch-Unitas Group)	KKPK	CHLB Đức
12	Công ty Lianxin (Fenghua Lianxin Construction Hardware Co., Ltd)	KKPK	Trung Quốc
13	Công ty TNHH SX Kính Hải Long	Kính an toàn	Việt nam
14	Công ty TNHH Kính Vinh Oanh	Kính VFG	Việt Nam

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Do nguyên vật liệu chiếm tỉ trọng lớn trong giá vốn của Công ty khoảng 60% nên sự biến động giá nguyên vật liệu sẽ ảnh hưởng lớn tới kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

7.4. Chi phí sản xuất

Bảng 9: Cơ cấu chi phí qua các năm

Chi phí	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Giá vốn hàng bán	114.462.856.501	122.369.913.187	161.805.447.195
Chi phí tài chính	2.753.336.614	8.103.568.419	12.320.505.347

Chi phí	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Chi phí bán hàng	3.708.468.879	13.038.384.678	13.126.366.133
Chi phí quản lý doanh nghiệp	8.189.129.259	12.082.999.321	12.149.597.848
Chi phí khác	275.337.364	1.531.837.344	170.397.255
Tổng cộng	129.389.128.617	157.126.702.949	199.572.313.778

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007, 2008, Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2009 Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Trong năm 2008, tổng chi phí của Công ty tăng 21%. Trong các khoản chi phí, tăng đáng kể có chi phí tài chính tăng 194%. Nguyên nhân chủ yếu là do trong năm 2008, giá trị các khoản vay của Công ty tăng mạnh, vay ngắn hạn tăng 72%, vay dài hạn tăng 26%. Trong khi đó, lãi suất năm 2008 cũng gia tăng ở mức kỷ lục, có thời điểm lãi suất cơ bản tăng tới 70% (tương đương 14%) so với mức lãi suất cơ bản bình quân năm 2007 (tương đương 8,25%). Các khoản chi phí bán hàng, chi phí quản lý và chi phí khác đều tăng. Một phần nguyên nhân là năm 2008 do lạm phát trong nước tăng vọt lên 19,89%. Các yếu tố cấu thành nên giá vốn hàng bán như chi phí điện, chi phí nhân công, chi phí nguyên vật liệu (ngoại trừ bột nhựa PVC) đều tăng so với năm 2007, chi phí giá vốn chiếm khoảng 80% tổng chi phí của Công ty, tăng 7%. Sang năm 2009, tất cả các chi phí đều tăng so với năm 2008, trong đó giá vốn hàng bán tăng khoảng 32% và chi phí tài chính tăng trên 52%. Sự gia tăng mạnh trong chi phí tài chính được giải thích từ sự tăng lên của dư nợ vay mà theo đó là chi phí lãi vay cần thanh toán. Năm 2009, giá nguyên vật liệu cũng có chiều hướng gia tăng, so với thời điểm đầu năm, giá nguyên vật liệu cuối năm tăng khoảng trên 60%. Mặc dù vậy, với hiệu quả trong quản lý kinh doanh, công ty không những duy trì được mức chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp tương đối ổn định mà còn giảm được đáng kể các khoản chi phí khác. Tháng 08 năm 2009, Công ty đã tranh thủ mua được khối lượng nguyên vật liệu lớn tại thời kỳ thấp điểm và có khả năng đủ để sử dụng đến tháng 5/2010.

Do Công ty hoạt động trong thời gian dài trong ngành nhựa, có mối quan hệ chặt chẽ với các nhà cung cấp và nhập khẩu bột trực tiếp từ các nhà sản xuất mà không qua khâu phân phối trung gian nên giá nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào rẻ hơn. Hơn nữa, đối với việc sản xuất cửa sổ nhựa, do Công ty tự sản xuất được thanh profile có lõi thép gia cường nên chi phí giá vốn cho sản phẩm này cũng thấp hơn so với các đơn vị khác. Đây là yếu tố quan trọng tăng tính cạnh tranh cho các sản phẩm cửa sổ nhựa của Nhựa Đông Á. Bên cạnh đó, các yếu tố khác làm tăng tính cạnh tranh về chi phí của Đông Á như Công ty được miễn giảm tiền thuê đất theo Nghị định 142/2005/NĐ-CP; Công ty thực hiện việc cơ cấu nhân công và phát động các chương trình tiết kiệm, cắt giảm tối đa chi phí không cần thiết....

7.5. Năng lực sản xuất và trình độ công nghệ

Nhà máy sản xuất tại Châu Sơn – Hà Nam (thuộc Công ty TNHH Nhựa Đông Á)

Nhà máy đặt tại KCN Châu Sơn, với tổng diện tích hơn 7 hecta, hiện đang sử dụng 2/3 diện tích, tổng giá trị đầu tư đạt 80 tỷ đồng, chủ yếu sản xuất các sản phẩm cửa nhựa các loại, tấm trần, thanh Profile, bạt Hiflex, tấm PP công nghiệp,... với hệ thống máy móc được nhập khẩu từ Trung Quốc và công nghệ được chuyển giao từ Đức, Taiwan đặc biệt là hệ máy ép đùn điều khiển bằng hệ thống CNC, hệ máy ép đùn 2 trục và dây truyền đùn Profile được tự động hóa hoàn toàn với công nghệ điều khiển bằng PLC.

Hệ thống máy móc của Công ty có khả năng sản xuất ra nhiều chủng loại sản phẩm khác nhau bằng cách thay đổi phần khuôn với chi phí đầu tư thấp, tạo điều kiện thuận lợi cho Công ty trong việc đa dạng hóa sản phẩm. Hiện tại Công ty đã nhập 53 bộ khuôn từ Trung Quốc công nghệ Châu Âu để phục vụ cho việc sản xuất. Tổng công suất giai đoạn 1 cho sản phẩm Profile khoảng 2.520 tấn sản phẩm/năm với ba dây chuyền.

Đầu Quý IV/2008, dự án nhà máy sản xuất Bạt Hi-Flex và tấm nhựa Công nghiệp PP tại Khu Công nghiệp Châu Sơn – Phú Lý – Hà Nam với tổng vốn đầu tư là 21 tỷ đồng đã đi vào hoạt động, với công suất 10.000.000 m²bạt / năm và 1.500.000 m² tấm PP/năm.

Quý I năm 2009, nhà máy đã lắp đặt 2 dây chuyền sản xuất gioăng thiết bị của Trung Quốc với công suất 216 tấn sản phẩm/năm và đưa ra thị trường các loại gioăng cho các loại cửa uPVC, cửa nhôm .

Nhà máy tại Ngọc Hồi – Hà Nội (thuộc công ty TNHH MTV SMW)

Được xây dựng trên diện tích 10.081 m² đất tại KCN Ngọc Hồi, nhà máy bao gồm khu nhà xưởng liên hoàn, khu văn phòng và các công trình phụ trợ tập trung cho việc sản xuất, với tổng mức vốn đầu tư trên 26 tỷ đồng. Nhà máy chủ yếu sản xuất và lắp ráp sản phẩm cửa uPVC có lõi thép gia cường (SmartWindows- sản phẩm chủ lực của Đông Á trong thời gian tới), với hệ thống dây chuyền lắp ráp nhập khẩu từ Trung Quốc và Đài Loan, công suất đạt 150.000m²/năm.

Nhà máy tại KCN Tân Tạo - Tp. Hồ Chí Minh (thuộc công ty TNHH MTV Nhựa Đông Á)

Ngày 25/04/2009, Tập đoàn Nhựa Đông Á chính thức khai trương nhà máy thứ 3 tại KCN Tân Tạo – Tp HCM trực thuộc Công ty TNHH MTV Nhựa Đông Á (DAS).

Nhà máy Smarwindows – KCN Tân Tạo với diện tích trên 7.000 m², tổng kinh phí đầu tư gần 30 tỷ đồng, gồm 02 dây chuyền chuyên sản xuất cửa uPVC có lõi thép gia cường nhãn hiệu Smartwindows nhập khẩu đồng bộ từ các nước tiên tiến, công suất tổng dây chuyền theo thiết kế đạt 100.000 m²/năm.

7.6. Quy trình sản xuất các sản phẩm chính

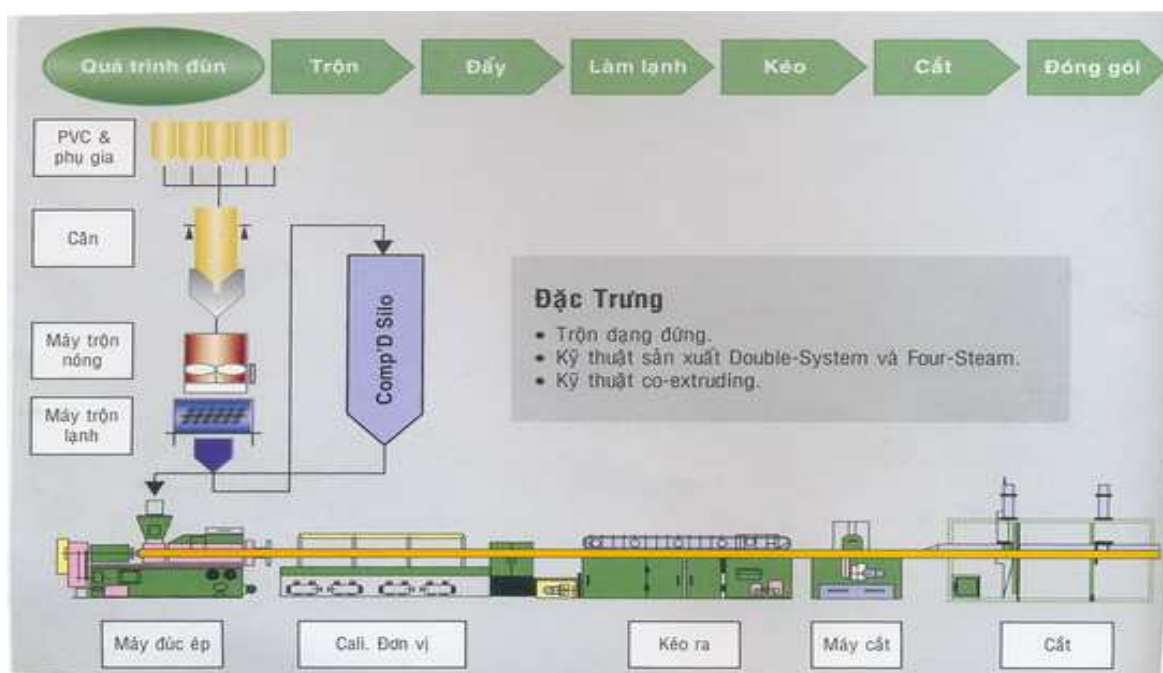
Quy trình đùn thanh Profile

Thanh Profile được sản xuất từ vật liệu tổng hợp uPVC, sự kết hợp giữa bột PVC với các chất phụ gia (chịu va đập, chống lão hóa, chống cháy, không bị phân hủy thành các thành phần dễ cháy ngay cả ở điều kiện nhiệt độ cao), thanh Profile được chế tạo định hình có cấu trúc dạng hộp, chia thành nhiều khoang trống có thành ngoài dày từ 2-3mm, thực hiện chức năng cách âm cách nhiệt và được lắp thép gia cường để tăng khả năng chịu lực cho bộ cửa.

Hiện nay phân xưởng sản xuất thanh Profile uPVC có 5 dây chuyền sản xuất với công nghệ của CHLB Đức. Các dây chuyền hoàn toàn sử dụng CNC, kết hợp với hệ thống khuôn hàng đầu được nhập từ Trung Quốc. Dây chuyền thiết bị đồng bộ, với hệ thống làm nguội đa buồng dùng vòng nước tuần hoàn kết hợp chân không kín đảm bảo độ đồng nhất, độ cứng và chịu lực của thanh Profile.

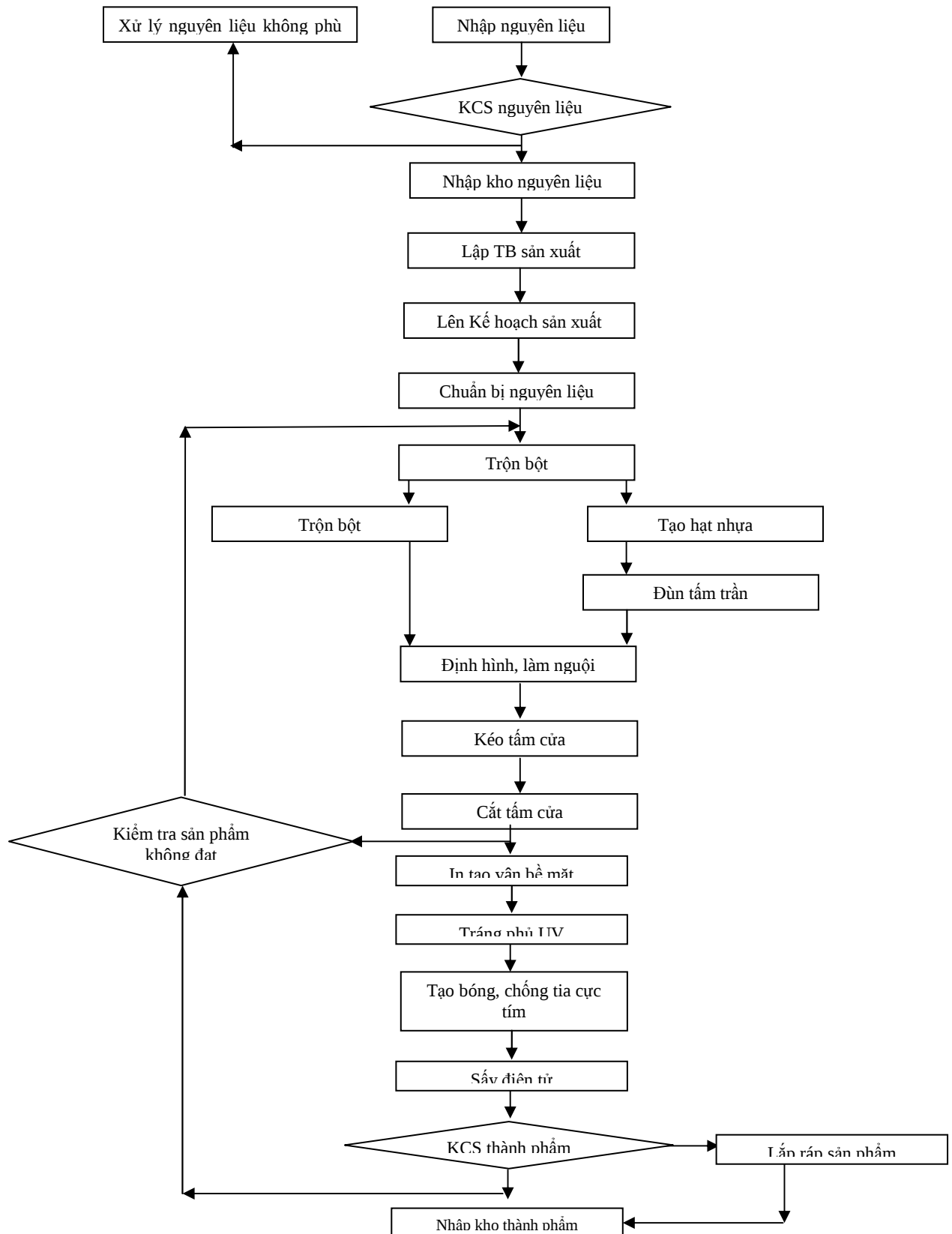
Tỷ lệ sản phẩm đạt yêu cầu khoảng 95%, do chất lượng sản phẩm thanh profile chịu ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố như tỷ lệ bột và các hóa chất, nhiệt độ, tốc độ hợp lý giữa phần đùn và phần kéo, và đặc biệt là khuôn tạo hình dễ bị dẫn nở và mài mòn.

Hình 6: Quy trình đùn thanh profile



(Nguồn: Công ty cổ phần tập đoàn Nhựa Đông Á)

Hình 7: Quy trình sản xuất cửa nhựa



Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á

7.7. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Các hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới của Công ty được tiến hành tương đối đa dạng, bao gồm nghiên cứu cải tiến quy trình hoạt động, từ khâu sơ chế nguyên vật liệu, định hình đến lắp đặt, tiêu thụ sản phẩm; nghiên cứu cải tiến kiểu dáng và chất lượng sản phẩm; tìm tòi, học hỏi và ứng dụng những kỹ thuật công nghệ hiện đại vào quy trình sản xuất.

Trong năm 2008 đến 6 tháng đầu năm 2009, Công ty phát triển sản xuất 4 dòng sản phẩm mới đó là Bạt Hi-Flex, Xốp PP phục vụ cho ngành quảng cáo và thanh Profile, Gioăng, phục vụ cho ngành nội thất xây dựng. Hai sản phẩm Bạt Hi-Flex và Xốp PP là các sản phẩm kinh doanh thương mại nhiều năm của Công ty. Sản phẩm Profile là sản phẩm gia công và nghiên cứu của Công ty hai năm nay và cũng là sản phẩm có sự tăng trưởng rất lớn trong thời gian qua với tốc độ bình quân 130%/năm.

7.8. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm, dịch vụ

Doanh nghiệp đã tiến hành áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn TCVN ISO 9001:2000 tại tất cả các bộ phận trực thuộc, đã được tổ chức Quacert chứng nhận. Toàn bộ quy trình sản xuất kinh doanh được quản lý chặt chẽ từ lúc đưa nguyên vật liệu vào đến lúc sản xuất ra sản phẩm và cung ứng cho khách hàng. Hàng năm Công ty đều tiến hành kiểm tra đánh giá nội bộ và đưa ra giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh và quản lý cho cả hệ thống. Kết quả kiểm tra chất lượng trong 3 năm gần đây đều đạt yêu cầu Công ty đã đề ra.

7.9. Hoạt động Marketing

Hoạt động marketing của Nhựa Đông Á trước đây được phụ trách bởi bộ phận kinh doanh của Công ty. Kể từ khi chuyển đổi sang hình thức Công ty cổ phần, bộ phận marketing đã được tách ra, hoạt động độc lập như các phòng ban khác trong Công ty.

Hoạt động marketing của Công ty tập trung vào hai mảng chính là nghiên cứu thị trường và phát triển thương hiệu.

a. Hoạt động nghiên cứu thị trường

Bộ phận phụ trách Marketing của Công ty đã tiến hành triển khai hoạt động nghiên cứu thị trường dưới nhiều hình thức khác nhau, cụ thể:

- Tiến hành thu thập ý kiến người tiêu dùng thông qua đội ngũ nhân viên tiếp thị của Công ty và cửa hàng phân phối, tiếp nhận những thông tin phản hồi để cải tiến, hoàn thiện sản phẩm và nghiên cứu những sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu người tiêu dùng. Bên cạnh đó, việc thu thập thông tin từ các đại lý tiêu thụ và khách hàng giúp Công ty có những biện pháp quản lý hiệu quả hơn để đối phó với nạn hàng gian, hàng giả.
- Tìm hiểu nhu cầu thị trường, khảo sát mức độ tin cậy của người tiêu dùng đối với sản phẩm của Công ty, nhằm xây dựng thương hiệu Nhựa Đông Á ngày càng vững mạnh.
- Thống kê và phân tích sự biến động giá nguyên liệu hàng tháng, quý, năm cũng như các yếu tố có thể ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu đầu vào như nhu cầu nguyên vật liệu trên thế giới, giá xăng dầu, các vấn đề chính trị, ... để đưa ra những dự báo về tình hình biến động của giá nguyên liệu trong tương lai gần; kết hợp với thu thập thông tin hoạt động ngành ở phạm vi trong nước, khu vực và thế giới để có những kế hoạch sản xuất phù hợp kịp thời đảm bảo hiệu quả hoạt động của Công ty.

b. Hoạt động phát triển thương hiệu

Công ty đã áp dụng các hoạt động để quảng bá thương hiệu, tăng cường uy tín của Nhựa Đông Á trên thị trường. Bên cạnh việc tham gia quảng cáo sản phẩm trực tiếp trên các phương tiện thông tin đại chúng như báo, đài, kênh truyền hình, tổ chức gắn các bảng hiệu quảng cáo ngoài trời, Nhựa Đông Á cũng đẩy mạnh phát triển thương hiệu thông qua các hoạt động xã hội, văn hóa, tham gia giới thiệu sản phẩm tại các chương trình truyền hình như Chương trình bản tin tài chính, hãy chọn giá đúng, đuổi hình bắt chữ, thể thao ...

Công ty cũng thực hiện giới thiệu sản phẩm và thương hiệu thông qua việc tham gia nhiều chương trình hội chợ thương mại trong nước và quốc tế, đặc biệt chú trọng đến các hội chợ hàng tiêu dùng như: Hội chợ Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao, Sao Vàng Đất Việt, Hội chợ VietBuildings, Hội chợ quốc tế hàng công nghiệp.

Ngoài ra, Công ty sử dụng trang web chính thức <http://www.nhuadonga.com.vn>, cùng các bảng hiệu, tấm áp phích như những công cụ quảng cáo thương hiệu **Nhựa Đông Á “Uy tín khởi nguồn từ chất lượng”**.

c. Chính sách giá

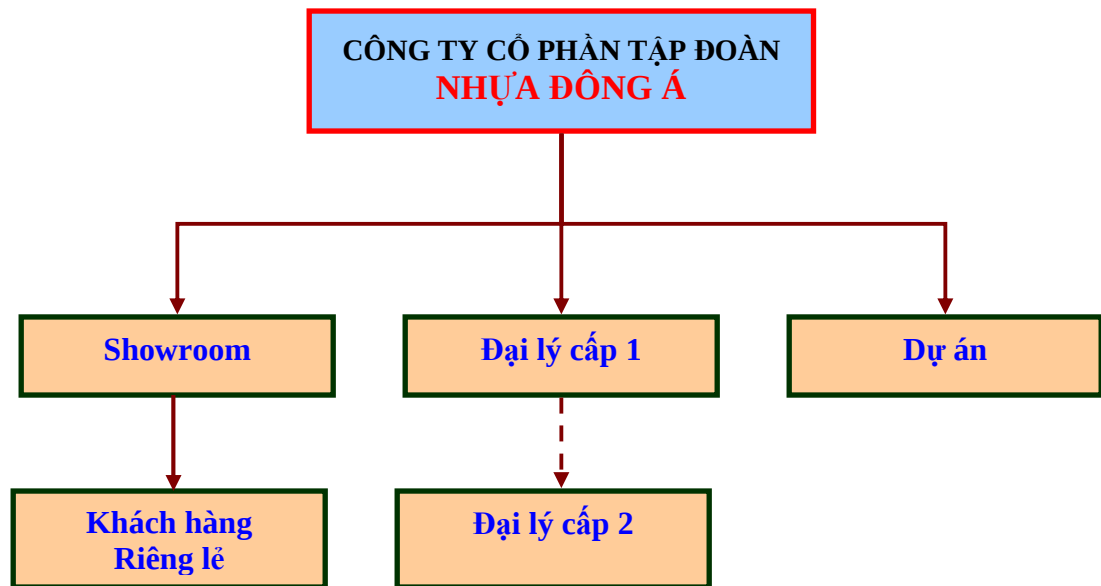
Nhìn chung, giá sản phẩm của Công ty cạnh tranh so với các doanh nghiệp khác, tập trung vào mảng thị trường có thu nhập trung bình. Công ty tự đánh giá chất lượng sản phẩm của Công ty đảm bảo và giá thành rẻ hơn từ 5%-15% so với các sản phẩm sử dụng nguyên liệu nhập. Do đó, sản phẩm của Công ty có tính cạnh tranh tốt trên thị trường. Mặc dù vậy, Công ty không đưa ra kế hoạch giảm giá bán để cạnh tranh với các đối thủ mà thông qua việc tăng cường nâng cao chất lượng sản phẩm từ đó tăng cường được năng lực cạnh tranh của mình.

Với máy móc thiết bị được đầu tư, sản phẩm do Công ty sản xuất luôn đạt được các tiêu chuẩn về chất lượng và được người tiêu dùng đánh giá cao. Đồng thời với việc chủ động được nguồn nguyên vật liệu thông qua việc dự trữ nguyên liệu, sản xuất bán thành phẩm, tiết kiệm tối đa những tiêu hao trong quy trình sản xuất, sản phẩm của Công ty luôn ổn định được giá bán trong điều kiện thị trường đang tăng giá.

7.10. Hệ thống phân phối

Đến nay Công ty đã xây dựng được hệ thống mạng lưới tiêu thụ rộng khắp cả nước, với hơn 300 đại lý phân phối tập trung chủ yếu tại miền Bắc và miền Trung. Tại thị trường miền Nam, Công ty đang tiến hành mở rộng thị trường với việc đầu tư xây dựng nhà máy lắp ráp cửa uPVC tại KCN Tân Tạo.

Hình 8: Mô hình hệ thống phân phối



(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Sản phẩm của Công ty được tiêu thụ chủ yếu qua 3 kênh phân phối:

- Cửa hàng đại lý bán sản phẩm: Kênh phân phối chính của Công ty (Đại lý, các công ty tư vấn thiết kế, các nhà thầu xây dựng). Với sản phẩm truyền thống, Công ty có 250 đại lý cấp 1 và 50 đại lý cấp 2. Với sản phẩm mới SmartWindows, Công ty có 10 đại lý phân phối cấp 1.
- Trung tâm bán hàng và các khách hàng riêng lẻ: Là các cá nhân đến mua hàng trực tiếp tại Showroom.
- Dự án: Thông qua việc đấu thầu các công trình xây dựng, Đông Á đã cung cấp tới các Công ty, tổ chức với quy mô lớn.

Để khuyến khích các đại lý tiêu thụ sản phẩm, Công ty luôn có chế độ ưu đãi đặc biệt theo doanh số bán hàng: Các đại lý được hưởng hoa hồng môi giới khi giới thiệu cho Công ty ký hợp đồng với các khách hàng lớn; khi tiêu thụ với khối lượng lớn, đại lý được hưởng chiết khấu; các đại lý đạt chỉ tiêu kế hoạch được tổ chức đi nghỉ mát, thưởng bằng tiền, hàng hóa, hiện vật ... Tỷ lệ chiết khấu được xây dựng phù hợp theo từng đối tượng và từng thời kỳ khác nhau.

7.11. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Nhãn hiệu:	Đông Á	
Thời gian đăng ký	16/1/2002	
Giấy chứng nhận số:	46006	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Cửa khuôn có ván lùa kín, cửa xếp, tấm trần, khung bao cửa, nẹp cửa, ván cửa và thanh cửa tất cả bằng nhựa.	

Nhãn hiệu:	SmartWindows;	 SMARTWINDOWS
Thời gian đăng ký	8/3/2005	
Giấy chứng nhận số:	75347	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Cửa khuôn có ván lùa kín, cửa xếp, tấm trần, khung bao cửa, nẹp cửa, ván cửa và thanh cửa tất cả bằng nhựa.	
Nhãn hiệu:	D-A Windows	 D-AWINDOWS
Thời gian đăng ký	8/3/2005	
Giấy chứng nhận số:	77502	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Cửa khuôn có ván lùa kín, cửa xếp, tấm trần, khung bao cửa, nẹp cửa, ván cửa và thanh cửa tất cả bằng nhựa.	
Nhãn hiệu:	SmartDoor	 SMARTDOOR
Thời gian đăng ký	25/3/2005	
Giấy chứng nhận số:	82311	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Cửa khuôn có ván lùa kín, cửa xếp, tấm trần, khung bao cửa, nẹp cửa, ván cửa và thanh cửa tất cả bằng nhựa.	
Nhãn hiệu:	Hi - Flex	Hi - Flex
Thời gian đăng ký	22/3/2007	
Giấy chứng nhận số:	109614	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Tấm bạt nhựa PVC dùng để in ấn quảng cáo.	
Nhãn hiệu:	SEA	SEA
Thời gian đăng ký	6/2007	
Giấy chứng nhận số:	117993	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Thanh nhựa dùng trong xây dựng.	
Nhãn hiệu:	OCTKI	 Octki
Thời gian đăng ký	18/9/2007	
Giấy chứng nhận số:	123873	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Màng nhựa mỏng PVC có tráng keo 1 mặt dùng quảng cáo và trang trí nội ngoại thất không dùng để bao gói.	
Nhãn hiệu:	Weihaio	
Thời gian đăng ký	18/9/2007	
Giấy chứng nhận số:	122797	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Tấm nhựa polixeiren không dùng để bao gói	

Nhãn hiệu:	Khoankhao	KHOAN KHAO
Thời gian đăng ký	9/2007	
Giấy chứng nhận số:	122796	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Màng nhựa mỏng PVC có tráng keo 1 mặt dùng trong quảng cáo và trang trí	
Nhãn hiệu:	Fomex	fomex
Thời gian đăng ký	6/2007	
Giấy chứng nhận số:	118153	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Thanh xếp nhựa PVC dùng trong xây dựng	
Nhãn hiệu:	Noveli	
Thời gian đăng ký	18/9/2007	
Giấy chứng nhận số:	123463	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Bạt in dùng trong quảng cáo, trang trí nội ngoại thất	
Nhãn hiệu:	DA PROFILE	DA PROFILE
Thời gian đăng ký	18/9/2007	
Giấy chứng nhận số:	116026	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Thanh nhựa PVC dùng trong xây dựng và trang trí nội ngoại thất.	
Nhãn hiệu:	SHIDE PROFILE	 SHIDE PROFILE
Thời gian đăng ký	18/9/2007	
Giấy chứng nhận số:	122798	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Thanh nhựa dùng trong xây dựng..	
Nhãn hiệu:	S Window	 SWINDOWS
Thời gian đăng ký	8/3/2005	
Giấy chứng nhận số:	75334	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Cửa khuôn có ván lùa kín, cửa xếp, tấm trần, khung bao cửa, nẹp cửa, ván cửa và thanh cửa tất cả bằng nhựa.	
Nhãn hiệu:	SDOOR	 SDOOR
Thời gian đăng ký	25/3/2005	
Giấy chứng nhận số:	82312	
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Cửa khuôn có ván lùa kín, cửa xếp, tấm trần, khung bao cửa, nẹp cửa, ván cửa và thanh cửa tất cả bằng nhựa.	
Nhãn hiệu:	ELLEGENT WINDOW	ELLEGENT WINDOW
Thời gian đăng ký	19/10/2007	

Giấy chứng nhận số:	123750
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Cửa nhựa uPVC có lõi thép gia cường trong xây dựng.
Nhãn hiệu:	DA PIPE
Thời gian đăng ký	19/10/2007
Giấy chứng nhận số:	123749
Các sản phẩm dùng nhãn hiệu đăng ký:	Ống PP, PR nhựa dùng trong xây dựng.

DA PIPE

7.12. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã được ký kết**Bảng 10: Danh sách một số hợp đồng cung cấp sản phẩm đang thực hiện**

STT	Đối tác	Số Hợp đồng	Sản phẩm	Giá trị (VNĐ)	Thời gian ký kết
1	Công ty CP ĐT TMC	M186/SMW	Cửa uPVC có lõi thép gia cường, Smarwindow	2.019.364.290	09/06/2008
2	Công ty CP công nghệ phần mềm Thái nguyên	M138/SMW		2.350.000.000	13/08/2008
3	Công ty CP TĐ ĐT Ba Đình	B566/SMW		3.444.681.000	06/11/2008
4	Công ty CP ĐT v à XD Phương Bắc	B296/SMW		1.977.622.395	06/06/2008
5	Công ty CP KD nhà Thừa Thiên Huế	17/2009/SMW		1.512.294.120	14/4/2009
6	Công ty CPXD số 3 Thanh Hóa	M044/SMW		1.004.774.999	06/03/2009
7	Công ty TNHH Tư Vấn và Đầu Tư Trung Tín	08/2009/HĐ NDA	Thiết bị làm cửa nhựa:	332.679.083 VNĐ	01/02/2009
8	Công ty TNHH Tư Vấn và Đầu tư Trung Tín	Thỏa thuận đại lý	Thanh Sea Profile, Lõi thép, Kim khí phụ kiện, Gioăng cao su, Vật tư phụ	537.000.000 VNĐ (6tháng đầu năm2009)	01/02/2009
9	Công ty Thiết bị Tự động Hoá AMC	02/2009/HĐ ĐL NDA		1.351.000.000 VNĐ (6 tháng đầu năm 2009)	20/10/2008
10	Công ty CP Cửa Nhựa Việt Á	06/2009/HĐ NDA		297.089.100 VNĐ	06/04/2009

(Nguồn: Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á)

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong các năm gần nhất**8.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong các năm gần nhất**

Sau hơn 6 năm hoạt động, Nhựa Đông Á đã có những bước phát triển mạnh mẽ từ chỗ kinh doanh thương mại là chủ yếu đến khi sản xuất các sản phẩm nhựa truyền thống như tấm ốp trần cửa nhựa, nẹp trang trí, Đông Á đã chủ động sản xuất các sản phẩm mới như bạt hiflex, thanh profile và đặc biệt là cửa sổ nhựa mang nhãn hiệu Đông Á - Smartwindows. Với chiến lược xâm nhập thị trường từ các sản phẩm thương mại để tạo ra nền tảng cho các sản phẩm do chính Công ty sản xuất, sản phẩm của Công ty đã có uy tín trong thị trường nội địa phục vụ cho các ngành xây dựng nội thất, quảng cáo, bao bì....

Bảng 11: Kết quả kinh doanh giai đoạn 2007 - 2009*ĐVT: Triệu đồng*

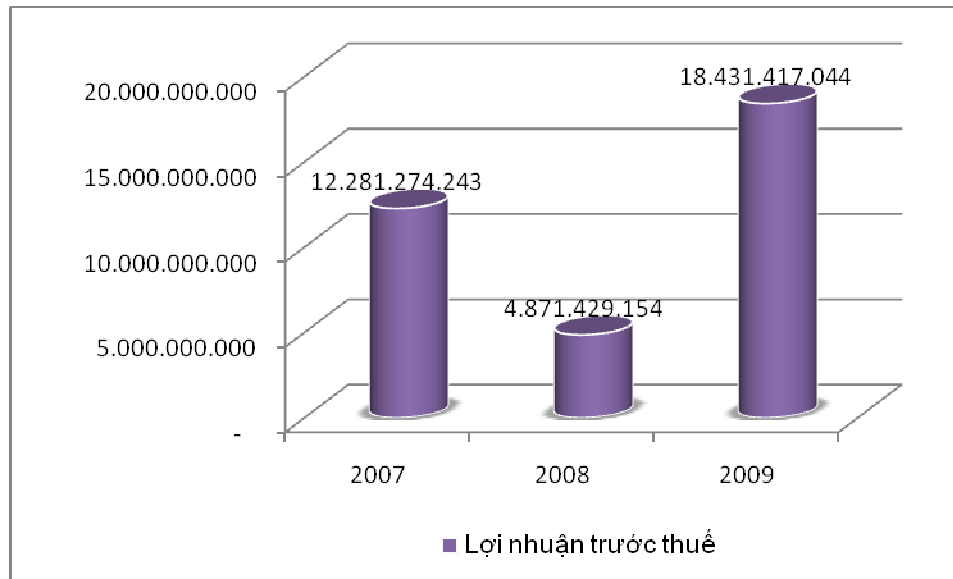
Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Doanh thu thuần	141.080	160.159	217.413
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	12.092	4.777	18.200
Lợi nhuận khác	189	95	213
Lợi nhuận trước thuế	12.281	4.871	18.431
Lợi nhuận sau thuế	12.281	4.871	17.951
Tỷ lệ cổ tức	10%	4%	n/a
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	47,5%	83,3%	n/a

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2007-2008 và Báo cáo kết quả kinh doanh hợp nhất 2009 Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Năm 2008, doanh thu tăng 14% (tương đương tăng 19.079 triệu đồng) so với 2007. Tuy nhiên xét về hiệu quả kinh doanh, lợi nhuận Công ty giảm 60% so với năm 2007, tương đương mức giảm 7.410 triệu đồng. Nguyên nhân khiến lợi nhuận giảm sút là do các loại chi phí trong năm của Công ty đều tăng, trong đó tăng nhiều nhất là chi phí bán hàng, tăng 251,58% (tương đương 9.330 triệu đồng), giá vốn hàng bán tăng 6,91% (tương đương 7.907 triệu đồng) và chi phí tài chính tăng 194,32% (tương đương 5.350 triệu đồng). Sự gia tăng của chi phí bán hàng trong năm 2008 là do công ty đã thực hiện các chương trình quảng bá hình ảnh doanh nghiệp, quảng cáo trên nhiều phương tiện truyền thông, mở thêm các showroom... để thúc đẩy việc bán hàng và tiêu thụ sản phẩm. Bước sang năm 2009, tình hình kinh tế trong nước và thế giới có nhiều khởi sắc, sức cầu nói chung và tiêu thụ sản phẩm của Công ty nói riêng đã tăng trở lại. Doanh thu thuần trong năm 2009 tăng 35,7 % so với năm 2008, lợi nhuận trước và sau thuế đều tăng trên 278,3%.

Hình 9: Lợi nhuận trước thuế giai đoạn 2007 - 2009

ĐVT : đồng



(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

8.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo**Thuận lợi**

- Công ty có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh thương mại các sản phẩm nhựa là điều kiện thuận lợi để đẩy mạnh việc sản xuất các sản phẩm cung cấp cho thị trường thay thế dần các sản phẩm nhập.
- Công ty đã tạo thế chủ động trong quá trình sản xuất nên giá thành rẻ hơn các sản phẩm nhập trên thị trường: Thay vì nhập khẩu hạt nhựa PVC, Công ty đã tự sản xuất được hạt nhựa PVC là nguyên liệu cơ bản để sản xuất ra tấm ốp trần, nẹp cửa... Bên cạnh đó, Công ty cũng tự sản xuất được thanh profile là nguyên liệu đầu vào cho việc sản xuất cửa sổ nhựa Smartwindows.
- Công ty đã dựng tạo được uy tín và thị phần vững chắc sau nhiều năm hoạt động. Đối với sản phẩm truyền thống, hiện Công ty chiếm thị phần khoảng 20% toàn quốc. Đối với sản phẩm cửa Smartwindow, công ty chiếm thị phần khoảng 10%. Nhựa Đông Á là thương hiệu quen thuộc của các khách hàng trung lưu. Cửa Smartwindows đã và đang có mặt tại những công trình lớn tại các thành phố Hà Nội, Hải Phòng, TPHCM, nơi đòi hỏi yêu cầu khắt khe về Kỹ-Mỹ thuật của công trình.

Khó khăn

- Cùng với sự phát triển của nền kinh tế, nhu cầu về các sản phẩm nhựa phục vụ xây dựng và trang trí nội thất cũng tăng theo. Số lượng doanh nghiệp tham gia thị trường ngày càng nhiều, trong đó có các doanh nghiệp lớn như Eurowindow, Đồng Tâm, EBM ... làm cho tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt.
- Cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu diễn ra năm 2008 đã dẫn tới đợt suy thoái kinh tế có quy mô lớn, ảnh hưởng đến nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam. Hệ quả của nó là nhu cầu tiêu thụ sản phẩm của Công ty bị suy giảm. Đồng thời giá cả các yếu tố đầu vào tăng mạnh khiến Công ty cũng như nhiều doanh nghiệp khác gặp nhiều khó khăn trong công tác quản lý chi phí (chi phí nguyên vật liệu, chi phí lãi vay,...) ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Năm 2009, giá nguyên vật liệu (giá nhập khẩu bột nhựa) có xu hướng tăng, so với thời điểm đầu năm giá nguyên vật liệu cuối năm 2009 tăng khoảng trên 60% làm chi phí giá vốn tăng, gây khó khăn và làm giảm lợi thế cạnh tranh về giá của Công ty.

9. Vị thế của Công ty so với những doanh nghiệp khác trong ngành

9.1. Triển vọng phát triển ngành

Ngành nhựa là một trong những ngành thiết thực gắn liền với đời sống. Sản phẩm ngành nhựa với đặc tính nhẹ, chịu lực tốt, phù hợp với nhiều điều kiện môi trường và khí hậu khác nhau, với giá thành hợp lý nên được sử dụng trong rất nhiều lĩnh vực khác nhau như: nông nghiệp, công nghiệp, bưu chính, viễn thông. Do đó, sự phát triển của ngành gắn liền với sự phát triển của nền kinh tế.

Ngành Nhựa Việt Nam trong những năm gần đây đã có phát triển mạnh mẽ, với tốc độ tăng trưởng luôn ổn định ở mức 20% - 25%, và dự kiến sẽ giữ vững tốc độ tăng trưởng này cho đến năm 2010. Đặc biệt, từ nay đến 2010 ngành nhựa sẽ tăng tỷ lệ nội địa hóa nguyên vật liệu lên trên 50% và dần thay thế nguyên vật liệu nhập khẩu. Ngoài ra, Chính phủ cũng đã thông qua kế hoạch đầu tư khoảng 1 tỷ đô la để hỗ trợ việc xây dựng và cải tạo nhà máy sản xuất nguyên liệu thô như PVC và PP để có thể đáp ứng 50% - 60% nhu cầu nguyên liệu thô của ngành nhựa (Nguồn: Bộ Công Thương).

Một thuận lợi nữa của ngành nhựa Việt Nam là nhu cầu tiêu dùng trong nước còn nhiều tiềm năng phát triển. Cụ thể, mức tiêu thụ nhựa bình quân đầu người của Việt Nam mới đạt 20kg/năm, thấp hơn nhiều so với mức trung bình của thế giới (30kg/năm). Hiện nước ta đang phấn đấu đạt mức tiêu thụ 40kg/người/năm vào năm 2010. Đây là mức rất khiêm tốn nếu so với Nhật Bản (80kg/người/năm) và Tây Âu (100kg/người/năm) (Nguồn: Sài gòn tiếp thị ngày 9/12/2007).

Đặc biệt, hiện nay, quá trình đô thị hoá tại các tỉnh thành trong cả nước đang diễn ra rất nhanh nên nhu cầu sử dụng các sản phẩm vật liệu xây dựng nói chung tăng cao. Với mục tiêu thay thế dần các vật liệu từ gỗ nhằm bảo vệ môi trường, nhu cầu các sản phẩm thay thế bằng nhựa ngày càng gia tăng. Thị trường các loại cửa không dùng gỗ và không phải cửa uPVC (như nhôm kính, nhựa PVC, composit...) tuy được sử dụng rộng rãi nhưng có tính thẩm mỹ và chất lượng không cao.

Chính vì vậy nhu cầu sản phẩm cửa uPVC có lõi thép gia cường (trong đó có sản phẩm Smartwindows) là rất lớn. Do được chế tạo bằng vật liệu cao cấp nên sản phẩm này có trọng lượng nhẹ, độ bền cơ học cao, tính chịu nhiệt, cách nhiệt và cách ẩm, chống ồn tốt và chịu nước tốt, không bị cong vênh khi nhiệt độ và độ ẩm thay đổi và có tính thẩm mỹ cao. Do vậy, xu hướng sử dụng sản phẩm cửa nhựa có lõi thép gia cường để thay thế cho các sản phẩm truyền thống đang được người tiêu dùng lựa chọn như là một giải pháp tối ưu về chất lượng, mẫu mã và giá thành.

9.2. Vị thế của Công ty so với những doanh nghiệp khác trong ngành

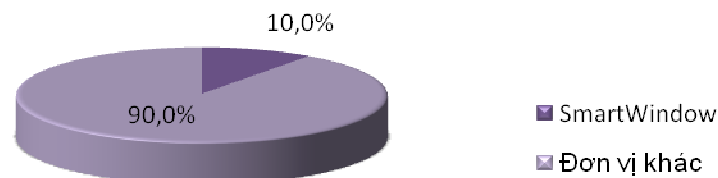
Hiện nay, trên cả nước có khoảng 2000 doanh nghiệp² hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh các sản phẩm nhựa ở Việt Nam.

Sản phẩm mới

Sau một thời gian dài phải nhập khẩu thanh Profile để sản xuất cửa SmartWindows, đến nay Đông Á đã tự mình làm chủ được công nghệ sản xuất thanh Profile. Với thành công này, Đông Á không chỉ cung cấp nguyên liệu cho chính mình mà còn có thể cung cấp cho các nhà máy lắp ráp khác. Về mặt sản phẩm thanh Profile, hiện không có nhiều doanh nghiệp sản xuất sản phẩm này trong nước, các công ty khác thường nhập khẩu từ Trung Quốc.

Đối với sản phẩm cửa nhựa uPVC có lõi thép gia cường hiệu SmartWindows, đối thủ cạnh tranh trực tiếp và lớn nhất của Đông Á là EuroWindows, Vinaconex, Sông Đà, Tân Đô, EBM...

Hình 10: Thị phần SmartWindows trên thị trường



(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Mặc dù vậy, Nhựa Đông Á tập trung vào phân đoạn thị trường có thu nhập trung bình, còn Eurowindow tập trung chủ yếu vào phân đoạn thị trường có thu nhập cao.

Sản phẩm truyền thống

Là công ty tiên phong trong lĩnh vực sản xuất các sản phẩm nhựa phục vụ trong xây dựng và trang trí nội thất, các sản phẩm nhựa được Công ty sản xuất và cung cấp trên thị trường mang nhãn hiệu Đông Á như: Tấm ốp trần, tấm trần thả các loại, cửa nhựa tấm và cửa Pano, cửa xếp, phôi các loại, thanh

² Nguồn: <http://ven.vn/?TabId=77&newsid=3451&seo=Nganh-nhua-voi-muc-tieu-xuat-khau-tren-1-ty-USD&language=vi-VN>

Profile, tấm PP công nghiệp, Bạt Hi-Flex được phân phối và tiêu thụ rộng khắp với thị phần chiếm lĩnh 20% toàn quốc (*số liệu thị phần doanh nghiệp cung cấp*).

Bên cạnh đó Công ty cũng nhập khẩu các sản phẩm vật liệu phục vụ cho ngành quảng cáo như SIMILI, Đề can, Giấy in Mica, có xuất xứ từ Trung Quốc, Đài Loan với số lượng lớn và chiếm giữ thị phần lớn về ngành vật liệu quảng cáo tại miền Bắc.

9.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới.

Theo quy hoạch phát triển ngành Nhựa Việt Nam đến năm 2010 của Bộ Công nghiệp, ngành Nhựa Việt Nam sẽ phát triển thành một ngành kinh tế mạnh, sử dụng tối đa nguyên liệu sản xuất trong nước, sử dụng công nghệ vật liệu mới, phát triển sản xuất các sản phẩm chất lượng cao, đa dạng hóa về chủng loại, mẫu mã, nâng cao khả năng cạnh tranh, đáp ứng nhu cầu trong nước và tăng sản lượng xuất khẩu, tăng nguồn thu cho ngân sách, hội nhập vững chắc vào kinh tế khu vực và thế giới. Khuyến khích các thành phần kinh tế tham gia sản xuất các sản phẩm nhựa chất lượng cao, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

Các chỉ tiêu chủ yếu trong quy hoạch ngành nhựa Việt Nam đến 2010 như sau:

- Tốc độ tăng trưởng của ngành Nhựa giai đoạn 2006-2010 đạt 15%/năm
- Tiêu thụ bình quân đầu người năm 2010 đạt 40kg/người
- Nguồn nguyên liệu sản xuất trong nước năm 2010 đáp ứng 50% nhu cầu, khoảng 1.560.000 tấn

Với uy tín và thương hiệu đã xây dựng trong thời gian qua, Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á sẽ tiếp tục đẩy mạnh đa dạng hóa chủng loại và mẫu mã sản phẩm, không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm. Bên cạnh đó, Công ty sẽ tăng cường khai thác thị trường tại địa bàn vùng nông thôn, nơi trong những năm gần đây nhu cầu xây dựng ngày càng tăng trong khi người dân chưa tiếp cận rộng rãi đối với các loại sản phẩm của Công ty. Việc đầu tư đẩy mạnh công tác tiếp thị và mở rộng kênh phân phối trên địa bàn cả nước cũng là một chiến lược của Công ty.

Mặc dù chịu ảnh hưởng từ sự suy thoái kinh tế toàn cầu nhưng với chiến lược phát triển đã đề ra và với năng lực cạnh tranh đã được khẳng định, Công ty có nhiều điều kiện thuận lợi để phát triển trong thời gian tới. Vì vậy, định hướng phát triển của Công ty là hoàn toàn phù hợp với định hướng phát triển của ngành, chính sách của Nhà nước và xu thế chung của thế giới.

10. Chính sách đối với người lao động

10.1. Số lượng lao động và cơ cấu lao động

Tính đến ngày 31/12/2009, Nhựa Đông Á có tổng cộng 460 CB-CNV.

Bảng 12: Cơ cấu lao động đến 31/12/2009

TT	Chỉ tiêu	Số người	Tỷ trọng %
	Phân theo trình độ học vấn		
1	Lao động có trình độ trên đại học, đại học và cao đẳng	110	24
2	Lao động có trình độ trung cấp	50	10,9
3	Công nhân kỹ thuật	100	21,7
4	Lao động phổ thông khác	200	43,4
	Tổng số	460	100
	Phân theo tính chất hợp đồng lao động		
1	Hợp đồng không xác định thời hạn	120	26
2	Hợp đồng có thời hạn từ 1-3 năm	240	52
3	Hợp đồng có thời hạn dưới 1 năm	100	22
	Tổng số	460	100

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

10.2. Các chính sách với người lao động**Chế độ làm việc**

Thời gian làm việc: Với cán bộ văn phòng và các bộ phận không trực tiếp sản xuất, công ty tổ chức làm việc 8h/ngày, 5.5 ngày/tuần, nghỉ trưa 1h. Thời gian làm việc của các xưởng sản xuất trực tiếp là cả 7 ngày trong tuần, 24 giờ mỗi ngày, được chia thành 2 ca (ca 1 từ 7h sáng – 7h tối, ca 2 từ 7h tối đến 7h sáng). Khi có yêu cầu về tiến độ sản xuất, kinh doanh thì nhân viên Công ty có trách nhiệm làm thêm giờ và Công ty có những quy định đảm bảo quyền lợi cho người lao động theo quy định của Nhà nước và có những đãi ngộ thỏa đáng: tiền công làm việc ngày thứ 7 tính theo hệ số 1.5, ngày chủ nhật tính theo hệ số 2, các ngày lễ, tết tính theo hệ số 3.

Nghỉ phép, nghỉ tết, nghỉ lễ: Nhân viên được nghỉ lễ và tết theo quy định của Bộ Luật lao động. Những nhân viên có thời gian làm việc tại công ty từ 12 tháng trở lên, được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm, nếu làm dưới 12 tháng thì số ngày nghỉ phép được tính theo tỷ lệ thời gian làm việc. Ngoài ra cứ 5 năm làm việc, nhân viên được cộng thêm một ngày nghỉ phép.

Nghỉ ốm, thai sản: Nhân viên được nghỉ ốm 3 ngày trong năm và được hưởng nguyên lương. Trong thời gian nghỉ thai sản, ngoài thời gian nghỉ 04 - 05 tháng với chế độ bảo hiểm đúng theo quy định do Bảo hiểm xã hội chi trả, còn được hưởng thêm 50% lương theo hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Điều kiện làm việc: Văn phòng làm việc, nhà xưởng khang trang thoáng mát. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt..

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Tuyển dụng: Công ty có hệ thống quy chế về tuyển dụng rõ ràng, tuyển dụng thông qua các nguồn lao động từ các trường Đại học, Cao đẳng, Trung cấp và lao động phổ thông trên địa bàn. Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút người lao động có năng lực vào làm việc, đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh, đặc biệt ngành nhựa hiện nay rất cần đội ngũ lao động có trình độ kỹ thuật cao.

Chính sách thu hút nhân tài: Công ty có chính sách lương, thưởng xứng đáng với cống hiến chất xám, đặc biệt là đối với các nhân viên giỏi, nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan. Điều này, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, vừa thu hút được lao động có năng lực từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.

Đào tạo: Công ty chú trọng việc đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, bồi dưỡng trình độ chuyên môn nghiệp vụ và ISO 9001: 2000. Công ty thường xuyên tổ chức đào tạo nghề nghiệp và các kỹ năng cho người lao động thông qua các hình thức đào tạo tập trung, đào tạo kèm cặp, gửi đào tạo bên ngoài. Công ty sẽ hỗ trợ từ 50 - 100% kinh phí cho các trường hợp lao động tự đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và các kỹ năng liên quan ... phù hợp với nghề nghiệp và được Công ty phê duyệt. Đối với nhân viên mới tuyển dụng, Công ty sẽ tiến hành đào tạo nghiệp vụ và tạo mọi điều kiện thuận lợi để người lao động sớm thích nghi và nắm bắt được công việc mới. Ngoài ra căn cứ vào nhu cầu phát triển của công ty, Công ty định ra kế hoạch đào tạo dưới nhiều hình thức như: cử đi đào tạo trong và ngoài nước (Trung Quốc), đào tạo tại chỗ bằng các khóa huấn luyện, mời chuyên gia nước ngoài về hướng dẫn cho đội ngũ kỹ thuật nắm bắt công nghệ mới ...

Các chính sách và chỉ tiêu tuyển dụng và đào tạo nguồn nhân lực được Công ty lên kế hoạch đầu mỗi năm hoặc theo nhu cầu đột xuất của công việc.

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Chính sách lương: Công ty xây dựng chính sách lương riêng phù hợp với ngành nghề hoạt động và bảo đảm cho người lao động hưởng đầy đủ các chế độ theo Quy định của Nhà nước. Hệ số lương được xác định dựa trên trình độ, cấp bậc và tay nghề của người lao động, đảm bảo phù hợp với năng lực và công việc của từng người.

Chính sách thưởng: Nhằm khuyến khích cán bộ công nhân viên trong Công ty gia tăng hiệu quả làm việc, đóng góp cho công ty, Công ty có chính sách thưởng hàng kỳ, thưởng đột xuất cho cá nhân và tập thể. Việc xét thưởng căn cứ trên thành tích của từng cá nhân và tập thể trong việc thực hiện công việc đạt hiệu quả cao, có sáng kiến cải tiến công việc ... Ngoài ra Công ty còn có chế độ thưởng lương vào cuối năm, tùy thuộc vào kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm mà số lương thưởng sẽ tăng giảm tương ứng.

Bảo hiểm và phúc lợi: Việc trích nộp bảo hiểm, xã hội, bảo hiểm y tế được công ty trích nộp đúng theo quy định hiện hành. Công ty thực hiện các chế độ bảo hiểm xã hội cho người lao động theo Luật Lao động và tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên. Ngoài ra, Công ty còn mua bảo hiểm tai nạn lao động 24/24 cho toàn thể CBCNV.

Phụ cấp trách nhiệm

Công ty có chính sách phụ cấp theo trách nhiệm công việc, phụ cấp điện thoại cho các cán bộ cao cấp, phụ cấp độc hại cho những người phải làm việc trong môi trường thường xuyên tiếp xúc hóa chất độc hại,...

11. Chính sách cổ tức

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. Ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả. Đại hội Cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ trả cổ tức cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh những năm tiếp theo. Chính sách cổ tức của Công ty đảm bảo quyền lợi cho cổ đông và khả năng mở rộng sản xuất và tăng trưởng trong tương lai.

Năm 2007, Công ty trả cổ tức 10% trên vốn 58 tỷ đồng, năm 2008, công ty trả cổ tức 4% trên vốn 100 tỷ đồng.

12. Tình hình hoạt động tài chính

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 dương lịch hàng năm. Công ty hạch toán kế toán theo đúng Luật kế toán hiện hành; Công ty sử dụng hệ thống kế toán Việt Nam.

Trích khấu hao tài sản cố định

Công ty áp dụng trích khấu hao tài sản cố định theo phương pháp đường thẳng, xác định trên cơ sở thời gian hữu dụng ước tính của tài sản và phù hợp với hướng dẫn theo Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ.

Thời gian khấu hao được ước tính như sau:

- Nhà cửa - Vật kiến trúc : 05-50 năm
- Máy móc - thiết bị : 03-15 năm
- Phương tiện vận tải : 06- 30 năm
- Thiết bị văn phòng : 04-10 năm

Mức thu nhập bình quân

Mức thu nhập bình quân của Công ty năm 2009 là 3.800.000 đồng/người/tháng.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay của Công ty.

Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn nộp các loại thuế, các khoản bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, kinh phí công đoàn, các khoản phải nộp khác đúng luật định, đúng thời gian, quy định của pháp luật.

Trích lập các Quỹ và dự phòng nghiệp vụ

Bảng 13: Trích lập các quỹ

Nội dung	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Quỹ đầu tư phát triển	0	914.988.003	1.479.619.103
Quỹ dự phòng tài chính	0	457.494.002	1.022.125.102

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất năm 2007, 2008 Công ty Cổ phần Tập đoàn nhựa Đông Á, Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2009 Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Dư nợ vay ngân hàng tính đến thời điểm 31/12/2009

Bảng 14: Dư nợ vay ngân hàng tại thời điểm 31/12/2009

STT	Nội dung	31/12/2009	31/12/2008	31/12/2007
I	Vay ngắn hạn			
		79.008.631.699	44.132.959.717	23.194.152.335
1	Sở giao dịch ngân hàng ĐT&PT Việt Nam	17.179.994.163	44.132.959.717	23.194.152.335
	VND	6.037.073.821	35.264.427.535	15.832.418.098
	USD	11.142.920.342	8.868.532.182	7.361.734.237
2	Ngân hàng quân đội (VND)	41.863.200.578	-	-
	VND	39.596.897.212		
	USD	2.266.303.366		
3	Ngân hàng Tiên Phong	13.634.598.931	-	-
	VND	7.403.867.635		
	USD	6.230.731.296		
4	Ngân hàng Á Châu (VND)	6.330.838.027	-	-
II	Nợ dài hạn đến hạn trả	75.283.632	13.648.137.160	10.349.660.459
1	Sở giao dịch Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	-	13.496.239.157	10.349.660.459
	VND	-	11.246.239.157	5.920.000.000
	USD	-	2.250.000.000	4.429.660.459

2	Công ty TNHH Cho thuê tài chính Quốc tế Chailease	75,283,632	151.898.003	-
III	Vay dài hạn	17.627.671.966	17.627.130.917	14.001.657.678
1	Sở giao dịch Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	4.458.671.966	4.177.130.917	14.001.657.678
	VND	2.746.826.478	4.177.130.917	8.162.929.461
	USD	1.711.845.488	-	5.838.728.217
2	Ngân hàng Á Châu (VND)	12.700.000.000	13.450.000.000	-
3	Ngân hàng quân đội (VND)	469.000.000	-	-

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007, 2008 Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á, Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2009) 17 627 671 966

Ghi chú:

Lãi suất vay bình quân:

	2009	2008	2007
Ngắn hạn			
VND	6,8%	17,18 %	9,10%
USD	2,3%	4,5%	3,4%
Dài hạn			
VND	10,11%	20,21%	11,13%
USD	4,5%	6,7%	5,6%

Tình hình công nợ

Bảng 15: Các khoản phải thu của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Phải thu khách hàng	39.507.843.450	38.434.272.480	77.553.709.503
Trả trước cho người bán	18.818.366.185	8.724.724.135	5.725.141.584
Các khoản phải thu khác	577.500.640	22.050.984.692	18.009.347.877
Tổng cộng	58.903.710.275	69.209.981.307	101.288.198.964

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007, 2008 Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á, Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2009)

Bảng 16: Các khoản phải trả của Công ty

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Nợ ngắn hạn	67.069.801.053	92.201.208.200	170.039.036.187
Vay và nợ ngắn hạn	33.543.812.794	57.781.096.877	79.083.915.331
Phải trả người bán	23.377.944.947	16.252.495.468	64.650.077.657
Người mua trả tiền trước	8.037.246.493	10.523.502.740	16.150.303.776
Thuế và các khoản phải nộp NN	708.188.494	1.690.771.852	552.067.152
Phải trả người lao động	1.092.021.310	1.912.507.417	1.591.078.413
Chi phí phải trả	71.636.117	251.503.522	320.008.180
Các khoản phải trả, phải nộp khác	238.950.898	3.789.330.324	7.691.585.678
Nợ dài hạn	14.061.657.678	17.687.130.917	17.627.671.966
Phải trả dài hạn khác	60.000.000	60.000.000	0
Vay và nợ dài hạn	14.001.657.678	17.627.130.917	17.627.671.966
Tổng cộng	81.131.458.731	109.888.339.117	187.666.708.153

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007, 2008 Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á, Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2009)

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 17: Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,47	1,12	1,10
Hệ số thanh toán nhanh:			
(TSLĐ- Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	1,07	0,83	0,61
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,42	0,51	0,61
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,72	1,04	1,56
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho:			
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	4,52	4,54	2,88
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,06	0,78	0,71

4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	8,71%	3,04%	8,25%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	17,26%	4,46%	14,9%
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	9,26%	2,38%	5,83%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	8,57%	2,98%	8,37%

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán hợp nhất năm 2007-2009, Báo cáo tài chính hợp nhất Công ty Cổ phần Tập đoàn nhựa Đông Á)

Nhìn chung, năm 2008 các chỉ tiêu về năng lực tài chính của Công ty đều giảm sút so với 2007. Nguyên nhân là do năm 2008, nền kinh tế Việt Nam và thế giới trải qua cuộc suy thoái khiến cho nhu cầu thị trường giảm sút trong khi giá cả các yếu tố đầu vào đều tăng. Đây là tác động do hoàn cảnh khách quan tác động đến Công ty cũng như nhiều doanh nghiệp khác trong nền kinh tế. Sang năm 2009, mặc dù tổng doanh thu có xu hướng tăng trưởng tốt, nhưng chỉ số thanh toán của Công ty vẫn giảm hơn so với năm trước trong khi cơ cấu vốn nợ tại Công ty lại biến động theo hướng ngược chiều. Điều này cũng dễ giải thích khi Công ty thực hiện các dự án cho các sản phẩm mới trong năm 2009. Mặc dù chi phí có tăng cao hơn so với năm trước, nhưng quản trị của Công ty khá hiệu quả, nên các chỉ số lợi nhuận và sinh lời của Công ty đều rất khả quan.

13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

Họ và tên	Nguyễn Bá Hùng
Giới tính	Nam
Ngày tháng năm sinh	08/04/1971
Nơi sinh	Hà Nội
CMND	011660284
Nơi cấp	CA Hà Nội
Ngày cấp	13/09/2006
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Từ Liêm - Hà Nội
Địa chỉ thường trú	Số 41 - Hàng Nón - Hoàn Kiếm - Hà Nội
Điện thoại liên lạc	04.7870788 - 0913326666
Trình độ văn hoá	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kinh tế - ĐH Thương mại Hà Nội

Quá trình công tác:

Từ 1990-1992	Kinh doanh; Thành lập Tổ hợp sản xuất, trang trí nội thất.
Từ 1993-2000	Vừa sản xuất và kinh doanh thêm các mặt hàng xây dựng và trang trí nội thất; Chủ tổ hợp sản xuất.
Đầu năm 2001	Giám đốc Cty TNHH Hùng Phát, Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Thương Mại - Sản xuất Nhựa Đông Á.
Cuối năm 2001	Giám đốc Công ty TNHH Thương Mại - Sản xuất Nhựa Đông Á
Từ năm 2004	Được BẦU là đại biểu Hội đồng nhân dân huyện Thanh Trì-Hà Nội nhiệm kỳ 17.
Từ 2006 đến nay	Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á Theo học Chương trình nâng cao quản lý doanh nghiệp tại Nhật

Bản

Chức vụ hiện tại: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á

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

Số cổ phần sở hữu cá nhân: 3.642.500 cổ phần, chiếm 36,425% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan:

➤ Vợ: Trần Thị Lê Hải

Số cổ phần nắm giữ đại diện cho Công ty TNHH Hùng Phát: 2.892.500 cổ phần, chiếm 28,925% vốn điều lệ

Số cổ phần cá nhân nắm giữ: 0 cổ phần

➤ Chị: Nguyễn Thị Tính

Số cổ phần nắm giữ: 15.000 cổ phần, chiếm 0,15% vốn điều lệ

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của ĐHĐCĐ

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

Họ tên	Trần Thị Lê Hải
Giới	Nữ
Ngày tháng năm sinh	02/01/1972
Nơi sinh	Hà Nội
CMND	011629609

Nơi cấp	CA Hà Nội
Ngày cấp	30/10/2000
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Ứng Hoà - Hà Tây
Địa chỉ thường trú	Số 41 - Hàng Nón - Hoàn Kiếm - Hà Nội
Điện thoại liên lạc	04.7870788 - 0913329999
Trình độ văn hoá	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kinh tế - ĐH Ngoại Thương Hà Nội

Quá trình công tác:

Từ 1990-1993	Kinh doanh
Từ 1993-1999	Tham gia quản lý doanh nghiệp tư nhân tại Số 5-Hàng Nón- Hà Nội
Từ 2000-2002	Giám đốc Công ty TNHH Hùng Phát, Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Thương mại và Sản xuất Nhựa Đông Á
Từ 2002-2006	Giám đốc Công ty TNHH Hùng Phát, Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Thương Mại - Sản xuất Nhựa Đông Á.
Từ 2004	Theo học chương trình Cử nhân Kinh tế Trường Đại học Ngoại Thương.
Từ 2006 đến nay	Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á Theo học Chương trình nâng cao quản lý doanh nghiệp tại Nhật Bản

Chức vụ hiện tại: Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á kiêm Phó chủ tịch HĐQT Công ty

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng thành viên, đại diện theo pháp luật Công ty TNHH Thương mại Hùng Phát

Số cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

Số cổ phần đại diện sở hữu của Công ty TNHH Thương mại Hùng Phát: 2.892.500 cổ phần, chiếm 28,925% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan:

➤ Ông: Nguyễn Bá Hùng

Số cổ phần nắm giữ: 3.642.500 chiếm 36,425% vốn điều lệ

➤ Anh/ Chị/ Em:

Chị Trần Thị Lê Hà

Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần, chiếm 0,05% vốn điều lệ

Anh Trần Lê Quân

Số cổ phần nắm giữ: 20.000 cổ phần, chiếm 0,2% vốn điều lệ

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của ĐHĐCĐ

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành :

- ≈ Với cá nhân bà Trần Thị Lê Hải: không có;
- ≈ Với Công ty do Bà Trần Thị Lê Hải làm đại diện pháp nhân, đến 30/06/2009:

Các khoản phải thu	31/12/2009
Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Hùng Phát	112.368.951.263 đồng
Các khoản phải trả	31/12/2009
Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Hùng Phát	4.532.425.700 đồng
Doanh thu	31/12/2009
Công ty TNHH Thương mại và Dịch vụ Hùng Phát <i>Công ty TNHH Thương mại và dịch vụ Hùng Phát là đại lý lớn phân phối các sản phẩm của Công ty cp Tập đoàn Nhựa Đông Á và Công ty TNHH một thành viên Nhựa Đông Á (Theo hợp đồng đại lý số 01/2009/HĐĐL-DAG và hợp đồng số 01/2009/HĐĐL-NĐA)</i>	102.153.592.057 đồng


Họ tên Marume Mitsuo
Giới tính Nam
Ngày tháng năm sinh 03/04/1948
Nơi sinh Tokyo
Hộ chiếu TG7778044

Nơi cấp	Tokyo
Ngày cấp	20/09/2005
Quốc tịch	Nhật Bản
Dân tộc	Nhật Bản
Quê quán	Etchujima 1-3-1-1101, Koto-ku, Tokyo, Japan
Điện thoại liên lạc	+81-3-5275-2271
Trình độ văn hoá	Cao Đẳng, Thương Mại
Trình độ chuyên môn	Không

Quá trình công tác:

Từ 1979 – 2003	Chủ tịch Công ty Marume Exim
Từ 1989 – 2002	Giám đốc Tập đoàn phát triển Jakata
Từ 2003 – nay	Giám đốc World Link Japan, INC.

Chức vụ hiện tại: Ủy viên HĐQT

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Giám đốc World Link Japan, INC

Số cổ phần sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Số cổ phần đại diện cho Japan Vietnam Growth Fund LP: 500.000 cổ phần, chiếm 5% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của ĐHĐCĐ.

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

● Họ và tên	Nguyễn Thị Tính
Giới tính	Nữ
Ngày tháng năm sinh	12/04/1958
Nơi sinh	Hà Nội
CMND	010418699
Nơi cấp	CA Hà Nội
Ngày cấp	18/09/2006
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh

Quê quán Từ Liêm - Hà Nội

Địa chỉ thường trú Số 175 - Bạch Đằng - Hoàn Kiếm - Hà Nội

Điện thoại liên lạc

Trình độ văn hoá 10/10

Trình độ chuyên môn Trung cấp Kế toán

Quá trình công tác

- Từ 1964 Học tập tại các Trường PTCS và PTTH tại Hà Nội
 - Từ 1990-2000 Cùng góp vốn kinh doanh. Thành lập Tổ hợp sản xuất, trang trí nội thất tại Số 5 - Hàng Nón - Hà Nội
 - Đầu năm 2001-2006 : Công tác tại Phòng TCKT - Công ty TNHH Thương Mại - Sản xuất Nhựa Đông Á.
 - Từ 2006 -2008 Kế toán tổng hợp - Công ty TMDV Hùng Phát
 - Từ 2009 – nay Phó GD Công ty phụ trách tài chính – Công ty TNHH V&H Việt Nam
- ✓ Chức vụ hiện tại : Thành viên HĐQT
- ✓ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Phó GD Công ty phụ trách tài chính – Công ty TNHH V&H Việt Nam

Số cổ phần sở hữu cá nhân: 15.000 cổ phần, chiếm 0.15% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan:

- Con: Ngô Mạnh Quân
Số cổ phần nắm giữ: 5.000 cổ phần, chiếm 0,05% vốn điều lệ
- Con: Ngô Mạnh Tùng
Số cổ phần nắm giữ: 2.000 cổ phần, chiếm 0,02% vốn điều lệ
- Bố/ Mẹ/ Bố nuôi/ Mẹ nuôi/ Anh/ Chị/ Em:
Em trai: Nguyễn Bá Hùng
Số cổ phần nắm giữ 3.642.500 cổ phần, chiếm 36,425% vốn điều lệ

Các khoản nợ đối với Công ty: không có

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của ĐHĐCĐ.

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành: Không

• Họ và tên: Nguyễn Văn Quang

Giới tính	Nam
Ngày tháng năm sinh	19/12/1982
Nơi sinh	Hà Nội
CMND	012079641
Nơi cấp	CA Hà Nội
Ngày cấp	20/11/1997
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Hà Nội
Địa chỉ thường trú	P1701, 17T10 Trung Hòa – Nhân Chính – Hà Nội
Điện thoại liên lạc	0904685368
Trình độ văn hoá	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Tài chính – Kế toán
Quá trình công tác	
Từ 4/2003 – 10/2003	Kế toán viên Công ty TNHH TMSX Nhựa Đông Á
Từ 10/2003 – 10/2004	Trợ lý nhân sự Ban giám đốc
Từ 11/2004 – 12/2006	Trợ lý tài chính Ban Giám đốc Công ty
Từ 1/2007 – 5/2007	Thư ký Chủ tịch HĐQT, Trợ lý tài chính Tổng giám đốc Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á
Từ 6/2007 – 6/2008	Thành viên Ban kiểm soát nội bộ, Thư ký Chủ tịch HĐQT
Từ tháng 07/2008 đến 12/2008	Q. Trưởng Ban KSNB, Thư ký Chủ tịch HĐQT Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á
Từ tháng 01/2009–nay	Q. Trưởng Ban KSNB, Thành viên HĐQT Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á
Chức vụ hiện tại : Ủy viên HĐQT, Q. Trưởng Ban KSNB, Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á	
Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Không	
Số cổ phần sở hữu cá nhân: 5.000 cổ phần, chiếm 0,05% vốn điều lệ	
Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không	
Các khoản nợ đối với Công ty: Không có	

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của ĐHĐCĐ.

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

Họ và tên Đinh Thị Thu Hiền

Giới tính Nữ

Ngày tháng năm sinh 18/02/1977

Nơi sinh : Số nhà 14 Ngõ 166 Đường Nguyễn Trãi – Thanh Xuân – HN

CMND 012009294

Nơi cấp CA Hà Nội

Ngày cấp 21/05/2009

Quốc tịch Việt Nam

Dân tộc	Kinh
---------	------

Quê quán Thái Thụy – Thái Bình

Địa chỉ thường trú SN 14, Ngõ 166 Đường Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà nội

Điện thoại liên lạc 0912177148

Trình độ văn hoá 12/12

Trình độ chuyên môn Kế toán

Quá trình công tác

Từ 1999 – 2001 Công ty Xuất nhập khẩu và xây dựng Nông Lâm nghiệp

Từ 2002 – nay Công ty CP tập đoàn Nhựa Đông Á

Chức vụ hiện tại: Kế toán trưởng Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á

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

Số cổ phần sở hữu cá nhân: 3.000 cổ phần, chiếm 0,03% vốn điều lệ

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

Ho và tên Trinh Văn Toàn

Giới tính Nam

Ngày tháng năm sinh 31/12/1969

Nơi sinh	Hà Nội
CMND	011369213
Nơi cấp	CA Hà Nội
Ngày cấp	05/8/1999
Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Hà Nam
Địa chỉ thường trú	Số 5, ngõ 20, phố Ngọc Hà, Ba Đình, Hà Nội
Điện thoại liên lạc	04.38436254 / 0913503342
Trình độ văn hoá	12/12
Trình độ chuyên môn	Kiểm toán viên

Quá trình công tác

Từ 1996 – 1998	Kiểm toán viên - Công ty kiểm toán VACO
Từ 1998 – 2001	Kiểm toán viên chính - Công ty kiểm toán VACO
Từ 2001 – nay	Chủ nhiệm kiểm toán - Công ty kiểm toán VACO

Chức vụ hiện tại: Trưởng BKS Công ty CP Tập đoàn Nhựa Đông Á

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Chủ nhiệm kiểm toán - Công ty kiểm toán VACO

Số cổ phần sở hữu cá nhân: Không

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của ĐHĐCĐ

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

Họ và tên	Phan Việt Hùng
Giới tính	Nam
Ngày tháng năm sinh	19/08/1981
Nơi sinh	Xã Thịnh Lộc, Huyện Can Lộc, Tỉnh Hà Tĩnh
CMND	183275883
Nơi cấp	CA Hà Tĩnh
Ngày cấp	07/07/2003

Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Xã Thịnh Lộc, Huyện Can Lộc, Tỉnh Hà Tĩnh
Địa chỉ thường trú	36 Quốc Tử Giám – Quận Đống Đa – Hà Nội.
Điện thoại liên lạc	0989091432
Trình độ văn hoá	12/12
Trình độ chuyên môn	Thạc sỹ kinh tế chuyên ngành Tài chính – Tín dụng

Quá trình công tác

Từ 10/2003 – 02/2004	Chuyên viên tín dụng – NH TMCP Quốc tế Việt Nam
Từ 03/2004 – 09/2004	Chuyên viên tín dụng – NH ĐTPVTN – CN Hà Thành
Từ 09/2004 – 08/2007	Chuyên viên tín dụng – Sở giao dịch BIDV
Từ 09/2007 – 11/2007	Trưởng Bộ phận Phân tích - Phòng Phân tích đầu tư Công ty CK Trảng An
Từ 11/2007 – nay	Trưởng bộ phận phân tích cổ phiếu Công ty Asianvantage Global Ltd.

Chức vụ hiện tại: Ủy viên BKS

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Trưởng bộ phận phân tích cổ phiếu Công ty Asianvantage Global Ltd.

Số cổ phần sở hữu cá nhân: Không

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của ĐHĐCĐ

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

Họ và tên	Phạm Thị Thúy Hà
Giới tính	Nữ
Ngày tháng năm sinh	05/03/1977
Nơi sinh	Thành phố Vinh – Nghệ An
CMND	182125879
Nơi cấp	CA tỉnh Nghệ An
Ngày cấp	13/05/2005

Quốc tịch	Việt Nam
Dân tộc	Kinh
Quê quán	Nghệ An
Địa chỉ thường trú	15 Ngõ 422 Trương Định – Hà Nội
Điện thoại liên lạc	0989122393
Trình độ văn hoá	12/12
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Kinh tế
Quá trình công tác	
Từ 2000 – 2004	Kế toán thuế, Kế toán tổng hợp Cty TNHH sản xuất và tiêu dùng Bình Tiên (Biti's)
Từ 2004 – 2005	Kế toán trưởng Cty TNHH TM & XNK Vinhmex thuộc Tổng công ty Ô tô Việt Nam - Bộ GTVT.
Từ 2005 – 2006	Kế toán trưởng Cty CP XNK nông lâm sản thực phẩm Đông Nam Á
Năm 2007	Kế toán trưởng Công ty CP Truyền thông Sara
	Kế toán trưởng Công ty CP Đầu tư Vietnamnet

Chức vụ hiện tại: Ủy viên BKS

Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Kế toán trưởng Công ty CP Đầu tư Vietnamnet

Số cổ phần sở hữu cá nhân: Không

Tỷ lệ sở hữu chứng khoán của những người liên quan: Không

Các khoản nợ đối với Công ty: Không

Thù lao và các khoản lợi ích khác: Theo quyết định của ĐHĐCĐ

Lợi ích liên quan đối với tổ chức phát hành : Không

14. Tài sản

Bảng 18: Bảng kê giá trị tài sản chủ yếu thời điểm 31/12/2009

TT	Khoản mục tài sản	2009		
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại (%)
I	TSCĐ hữu hình	97.465.875.732	78.135.890.022	80%
1	Nhà xưởng, vật kiến trúc	44.278.569.183	38.617.377.590	87%
2	Máy móc, thiết bị	52.663.234.725	34.668.374.184	66%
3	Phương tiện vận tải	6.477.184.101	4.457.326.937	69%

4	TSCĐ hữu hình khác	686.856.595	475.694.947	69%
II	TSCĐ thuê tài chính	228.656.869	171.595.190	75%
III	TSCĐ vô hình	407.819.466	198.462.776	49%
	TỔNG CỘNG	98.102.352.067	78.505.947.988	80%

(Nguồn: Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2009 Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Bảng 19: Diện tích đất Công ty hiện đang sử dụng

TT	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Thời hạn (năm)
1	Tầng 6 tòa nhà DMC, 535 Kim Mã, Hà Nội	274	5 (kể từ 04/2007)
2	Nhà máy Khu CN Châu Sơn	70.150	50 (kể từ 12/10/2005)
3	Nhà máy Khu CN Ngọc Hồi	10.081	50 (kể từ 16/12/2005)
4	Nhà máy Khu CN Tân Tạo	6.546	50 (kể từ 07/2007)
5	Km14 Thanh Trì – Hà Nội	960	Đất do Công ty sở hữu theo giấy xác nhận trúng đấu giá quyền sử dụng đất ngày 12/06/2007

(Nguồn: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức 2010 - 2012

15.1 . Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức Công ty 2010 - 2012

Bảng 20: Dự kiến kế hoạch lợi nhuận và cổ tức Công ty 2010 – 2012

Chỉ tiêu	Đơn vị	2010		2011		2012	
		Giá trị	Tỷ lệ tăng/giảm	Giá trị	Tỷ lệ tăng/giảm	Giá trị	Tỷ lệ tăng/giảm
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	256	21,9%	307	20,01%	381	23,9%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	18,64	3,8%	18,75	0,6%	28,12	50,0%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	(%)	7,3	-0,95%	6,1	1,2%	7,4	1,3%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	135,9	25,2%	138,7	2,07%	168,0	21,1%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	(%)	13,7	-1,2%	13,5	-0,2%	16,7	6,8%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	125	25,0%	125	0,00%	150	20,0%
Cổ tức (đ/cp)	Đồng	1.000	17,9%	1.200	20,0%	1.500	25,0%
Tỷ lệ cổ tức/vốn điều lệ (%)	(%)	10	n/a	12	2%	15	3%

(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

15.2 Nêu căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên.**a. Kế hoạch doanh thu****Bảng 21: Kế hoạch doanh thu giai đoạn 2010 – 2012**

Đơn vị	2010			2011			2012		
	Giá trị	Tỷ lệ tăng/giảm (%)	Cơ cấu doanh thu (%)	Giá trị	Tỷ lệ tăng/giảm (%)	Cơ cấu doanh thu (%)	Giá trị	Tỷ lệ tăng/giảm (%)	Cơ cấu doanh thu (%)
Vp Tập đoàn	31	25.0	12.2	39	26.00	12.8	50	28	13.2
NĐA	143	25.0	55.9	172	20.00	55.9	215	25	56.4
SMW	56	10.0	21.7	62	12.00	20.3	72	15	18.8
DAS	26	30.0	10.2	34	30.00	11.0	44	30	11.5
Tổng cộng	256	21.9	100	307	20.0	100	381	24	100

(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức nói trên được xây dựng căn cứ một phần vào kế hoạch doanh thu. Trong giai đoạn từ năm 2010-2012, về cơ bản cơ cấu doanh thu Công ty không có biến động nhiều. Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của các công ty thành viên có sự khác biệt trong đó công ty TNHH Một thành viên Nhựa Đông Á có tốc độ tăng trưởng cao nhất (30% trong giai đoạn 2010-2012). Công ty rất kỳ vọng vào việc đưa nhà máy sản xuất tại KCN Tân Tạo thuộc công ty TNHH Một thành viên Nhựa Đông Á vào hoạt động sẽ góp phần gia tăng sản lượng tiêu thụ của Công ty, đặc biệt là tại thị trường lớn nhất cả nước là miền Nam. Bên cạnh đó, việc đưa nhà máy sản xuất bột Hiflex của tại Nam Hà đi vào hoạt động cũng góp phần đáng kể trong việc tăng doanh thu và lợi nhuận của Công ty, đưa nhóm sản phẩm này thành một trong bốn mặt hàng sản xuất chủ lực của Công ty, đưa vào thị trường với giá thấp hơn giá bán hiện tại để tạo sự ổn định cho sản phẩm sản xuất trên thị trường.

b. Kế hoạch phát triển thị trường

Để đáp ứng nhu cầu thị trường ngày càng cao về chất lượng, đa dạng về chủng loại và mẫu mã, trong những năm tới Công ty luôn chú trọng thay đổi mẫu mã, triển khai nghiên cứu, sản xuất và đưa vào thị trường các sản phẩm mới, nâng cao số lượng và chất lượng sản phẩm.

Đối với các sản phẩm truyền thống như cửa nhựa, tấm ốp trần, ... Công ty sẽ chuyển hướng tiêu thụ tại các vùng nông thôn và miền núi do tại các khu vực đô thị, các loại sản phẩm này đã đi vào giai đoạn bão hòa, cần có sản phẩm ưu việt hơn để thỏa mãn nhu cầu.

Đối với các sản phẩm mới như ; Profile uPVC, bột Hiflex, tấm PP công nghiệp, cửa uPVC có lõi thép gia cường nhãn hiệu SmartWindows sẽ đẩy nhanh tốc độ chiếm lĩnh thị phần đồng thời nâng cao năng lực sản xuất cũng như tiếp cận thị trường xuất khẩu mới như Lào, Campuchia và các nước trong khu vực Asean. Bên cạnh đó, Công ty cũng đang có kế hoạch đa dạng hóa sản phẩm bằng việc sản xuất các sản phẩm mới như tấm nhôm composit, formex trong tương lai phục vụ cho ngành quảng cáo và dân dụng. Dự kiến cuối quý 1/2010 nhà máy sản xuất nhôm composit sẽ chính thức hoạt động.

Hiện nay, Đông Á đã có 02 Nhà máy sản xuất SmartWindows tại khu công nghiệp Ngọc Hồi – Thanh Trì – Hà Nội và Khu Công nghiệp Tân Tạo – Tp Hồ Chí Minh, Công ty đặt mục tiêu chiếm lĩnh thị trường với sản phẩm cao cấp có tỷ lệ nội địa hóa cao, sử dụng các nguyên liệu đầu vào do chính Công ty tự sản xuất để tăng kiểm soát chi phí, đưa ra giá sản phẩm phù hợp với người tiêu dùng. Dự kiến giai đoạn đến năm 2010, sản phẩm cửa uPVC của Đông Á chiếm 16% đến 20%% thị trường tiêu thụ.

Kế hoạch phát triển thị trường chi tiết như sau:

- ~ Xây dựng và phát triển thương hiệu ở thị trường trọng điểm là Hà Nội và Tp. HCM;
- ~ Xây dựng đội ngũ nhân viên kinh doanh đi tiếp thị thị trường miền Nam;
- ~ Tiếp thị và đưa sản phẩm vào trong bảng giá liên sở Tp. HCM, Hà Nội và các tỉnh;
- ~ Tiếp cận và mở rộng tiếp thị đến các công ty tư vấn xây dựng, kiến trúc nhà, Tổng Công ty xây dựng, Ban Quản lý dự án công trình, các chủ đầu tư;
- ~ Giữ quan hệ với khách hàng lớn như các Sở Xây dựng, Sở tài chính, Bộ Thương mại, VCCI để tìm hiểu về các chiến lược phát triển;
- ~ Có chiến lược quảng cáo sản phẩm thông qua các kênh đại chúng như truyền hình, phát triển thương hiệu, treo biển quảng cáo tại một số trục đường chính, trọng điểm;
- ~ Tham gia các hội chợ triển lãm lớn và có uy tín;
- ~ Mở rộng mạng lưới đại lý tại các tỉnh miền Bắc, miền Trung và miền Nam như Hải Phòng, Quảng Ninh, Hòa Bình, Thái Nguyên, Thanh Hóa, Nghệ An, Quảng Trị, Đà Nẵng, Tp. Hồ Chí Minh;
- ~ Tiếp thị vào các khu đô thị mới.

c. Kế hoạch giá

Chủ động về sản xuất để kiểm soát chi phí là điểm mạnh của Nhựa Đông Á, theo đó tùy từng thời điểm, Công ty sẽ chủ động điều chỉnh giá bán nhằm đạt được kế hoạch kinh doanh đã đề ra. Tuy nhiên, giá bán các sản phẩm sản xuất của Công ty sẽ không thấp hơn nhiều so với giá bán các sản phẩm cùng loại của các đối thủ cạnh tranh, đồng thời đảm bảo:

- ~ Thiết lập chính sách giá cho các đối tượng khách hàng khác nhau như: đại lý, nhà phân phối, Công ty xây dựng, người tiêu dùng cuối cùng,...;
- ~ Phân bổ ngân sách khuyến mại cho từng thời kỳ;
- ~ Thường xuyên cập nhật giá của các đối thủ cạnh tranh để có điều chỉnh phù hợp nếu cần thiết.

d. Các dự án sắp triển khai:

Dự án sản xuất nhôm Composite

- ✓ Diện tích xây dựng: 3000 m²
- ✓ Địa điểm: Khu công nghiệp Châu Sơn
- ✓ Sản phẩm sản xuất: Tấm nhôm composite.
- ✓ Tổng vốn đầu tư dự kiến: 7,5 tỷ đồng

- ✓ Thời gian dự kiến hoàn thành: Quý 2/2010
- ✓ Công suất dự kiến 3.600 tấm/năm. Công ty dự định sẽ sử dụng khoảng 40% sản lượng sản xuất để sản xuất và lắp ráp cửa nhôm và 60% còn lại bán ra thị trường.

16. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn đã thu thập các thông tin, tiến hành các đánh giá cần thiết về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á cũng như xem xét lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Cuối năm 2006, Nhựa Đông Á chính thức hoạt động là Công ty cổ phần theo mô hình Công ty mẹ - con, đây cũng là thời điểm Công ty gia tăng mạnh mẽ về hoạt động kinh doanh. Từ chỗ sản xuất nhỏ lẻ và kinh doanh thương mại là chủ yếu, Công ty đã tích lũy được nhiều kinh nghiệm, nắm bắt được nhu cầu và xu hướng của thị trường để chuyển sang trực tiếp sản xuất phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Công ty đã tự sản xuất được hạt nhựa PVC cung cấp đầu vào cho việc sản xuất các sản phẩm tấm ốp trần, nẹp cửa, tấm cửa, trần thả....Ngoài ra, đối với việc sản xuất sản phẩm cửa nhựa Smartwindows, Công ty có lợi thế hơn so với các Doanh nghiệp khác đó là tự sản xuất được thanh profile (thay thế hoàn toàn việc nhập khẩu), tạo nên thế cạnh tranh về giá so với các sản phẩm cùng loại khác trên thị trường.

Các sản phẩm hiện tại của Công ty bao gồm sản phẩm truyền thống: Tấm ốp trần, cửa nhựa và nẹp trang trí và các sản phẩm mới như cửa sổ uPVC mang nhãn hiệu Smartwindows, thanh profile, bạt hi flex, tấm xốp PP, gioăng.

Trong giai đoạn 2006-2008, tốc độ tăng trưởng doanh thu thuần của Công ty đạt 10,2% vào năm 2006, 115,1% năm 2007 và 14,6% năm 2008. Tốc độ tăng trưởng lợi nhuận trước thuế của Công ty năm 2006 là 435%; năm 2007 là 1170% và năm 2008 là (-60,3%). Kết quả này phản ánh thực tế hoạt động kinh doanh của Công ty và tình hình của thị trường đó là Công ty đạt tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ vào năm 2007 sau thời gian chuẩn bị và đầu tư mạnh về sản xuất và chịu ảnh hưởng lớn của cuộc khủng hoảng kinh tế diễn ra trên quy mô rộng trên toàn cầu, tác động không nhỏ đến Việt Nam trong năm 2008. Năm 2009, tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam đang trên đà phục hồi, sức tiêu thụ đã được cải thiện, hoạt động kinh doanh của Công ty cũng đã tiến triển đáng kể. Doanh thu thuần năm 2009 của Công ty đạt 217.413 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế đạt 17.951 tỷ đồng, tăng gấp 3.7 lần so với năm 2008.

Hiện nay, Công ty đang có kế hoạch sản xuất các sản phẩm mới ứng dụng cho ngành quảng cáo, công nghiệp xây dựng dân dụng như tấm nhôm composit, formex. Dự kiến cuối quý 1 năm 2010, nhà máy sản xuất nhôm composit sẽ chính thức hoạt động. Để tài trợ vốn đầu tư sản xuất các sản phẩm mới, Công ty dự định phát hành tăng vốn điều lệ từ 100 tỷ lên 125 tỷ đồng trong năm 2010; tăng từ 125 tỷ đồng lên 150 tỷ đồng trong năm 2012.

Trong giai đoạn 2010 - 2012, công ty đặt kế hoạch mức tăng trưởng doanh thu bình quân khoảng 22%, tăng trưởng lợi nhuận sau thuế năm 2010 là 47,4%; năm 2011 là 20% và là 50% năm 2012. Kế hoạch kinh doanh của Công ty đề ra dựa trên những kỳ vọng về sự tăng trưởng tốt của thị trường và sự đóng góp từ các sản phẩm mới như tấm nhôm composit, formex. Chiến lược phát triển của Công ty là tập trung vào các sản phẩm mang tính thiết yếu phục vụ cho các ngành quảng cáo, xây dựng, dân dụng... Tuy nhiên, nhu cầu của thị trường có thể bị biến động do những thay đổi của nền kinh tế. Có thể nói đây là một thách thức đòi hỏi sự quyết tâm cao của toàn thể lãnh đạo và cán bộ công nhân viên của Công ty. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty có thể đạt được nếu các dự tính của Công ty về năng lực sản xuất, năng lực quản lý, khả năng kiểm soát các chi phí đầu vào, chi phí tài chính và sự tăng trưởng về thị trường là chính xác và không có những biến động bất thường ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Những nhận xét trên chỉ mang tính tham khảo mà không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán.

17. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết

Không có

18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết

Không có

V. CỔ PHIẾU NIÊM YẾT

1. Loại cổ phiếu

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá cổ phiếu

Mệnh giá: 10.000 (mười nghìn) đồng/ cổ phiếu

3. Tổng số chứng khoán niêm yết

Số lượng: 10.000.000 cổ phiếu

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật

 Hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập

Căn cứ luật Doanh nghiệp 60/2005/QH11, trong thời hạn ba năm, kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác, nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Như vậy, quy định về hạn chế chuyển nhượng đối với số cổ phần của cổ đông sáng lập của Công ty sẽ hết hiệu lực từ ngày 14/11/2009.

Hạn chế chuyển nhượng đối với các thành viên HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

- ✓ Điểm 3, Điều 11, Nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19 tháng 01 năm 2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật chứng khoán quy định: “Trong thời gian Sở Giao

dịch chứng khoán, Trung tâm Giao dịch chứng khoán xem xét hồ sơ đăng ký niêm yết, thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, Phó Giám đốc hoặc Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng và cổ đông lớn của tổ chức đăng ký niêm yết không được chuyển nhượng cổ phần do mình nắm giữ”.

- ✓ Tiết d, Điểm 1, Điều 9, Nghị định 14/2007/NĐ-CP ngày 19 tháng 01 năm 2007 của Chính phủ quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật chứng khoán và Công văn số 584/UBCK-QLPH ngày 16 tháng 5 năm 2007 quy định: “Cổ đông là thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Giám đốc hoặc Tổng giám đốc, Phó Giám đốc hoặc Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng của công ty phải cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu (bao gồm cả số cổ phần đại diện cho tổ chức khác không kể Nhà nước) trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo, không tính số cổ phiếu thuộc sở hữu Nhà nước do các cá nhân trên đại diện nắm giữ”.

Như vậy, số cổ phần mà các thành viên nêu trên sở hữu hoặc đại diện sở hữu sẽ bị hạn chế chuyển nhượng. Số lượng cổ phần sở hữu cụ thể và thời gian hạn chế chuyển nhượng như sau:

Bảng 19: Danh sách cổ đông hạn chế chuyển nhượng

TT	Họ và tên	Chức vụ	Số CP HCCN theo quy định của NĐ 14		Tổng cộng
			Trong vòng 6 tháng kể từ ngày niêm yết	Trong vòng 06 tháng tiếp theo	
1	Nguyễn Bá Hùng	Chủ tịch HĐQT	3.642.500	1.821.250	3.642.500
2	Trần Thị Lê Hải Đại diện sở hữu cho Công ty TNHH Thương mại Hùng Phát	Ủy viên HĐQT kiêm TGD	2.892.500	1.446.250	2.892.500
3	Nguyễn Thị Tính	Ủy viên HĐQT	15.000	7.500	15.000
4	Công ty TNHH Thương mại Hùng Phát Đại diện: Bà Trần Thị Lê Hải – Chủ tịch Hội đồng thành viên	Cổ đông sáng lập	0	0	2.892.500
5	Ông Marume Đại diện Sở hữu cho Japan Vietnam Growth Fund LP	Ủy viên HĐQT	500.000	250.000	500.000
6	Nguyễn Văn Quang	Ủy viên HĐQT	5.000	2.500	2.500
7	Đinh Thị Thu Hiền	KTT	3.000	1.500	1.500
8	Trịnh Văn Toàn	Trưởng Ban Kiểm soát	0	0	0
9	Phan Việt Hùng	Thành viên BKS	0	0	0
10	Phạm Thị Thúy Hà	Thành viên BKS	0	0	0
Tổng số cp hạn chế chuyển			7.058.000	3.529.000	7.058.000

nhượng				
---------------	--	--	--	--

(Nguồn: Công ty cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á)

Như vậy, tổng số cổ phần hạn chế chuyển nhượng là 7.058.000 cổ phần.

5. Phương pháp tính giá

Giá tham chiếu của cổ phiếu Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á được xác định là giá trung bình các kết quả được tính bởi 3 phương pháp: giá giao dịch trên thị trường không chính thức (OTC), giá so sánh theo phương pháp P/B tại 31/12/2009 và giá so sánh P/E năm 2009 với các Công ty cùng ngành và có quy mô vốn điều lệ tương đồng đang niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội và Sở giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh.

Đây chỉ là một trong những phương pháp tính giá mà nhà đầu tư có thể tham khảo, ngoài ra giá của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á còn phụ thuộc vào cung cầu thị trường.

a. Phương pháp so sánh P/E 2009

Mã CK	Vốn điều lệ (VND)	SLCP lưu hành bình quân 2009	LNST năm 2009	EPS 2009	Giá CP (22/02/2010)	PE 2009
RDP	115.000.000.000	11.500.000	16.978.391.989	1.476	18.500	12,53
TTP	149.999.980.000	14.999.998	84.040.806.072	5.603	44.000	7,85
NTP	216.689.980.000	21.668.998	310.724.385.517	14.340	108.200	7,55
					P/E bình quân	9,31

* Lợi nhuận sau thuế 2009 của các công ty được tập hợp từ báo cáo tài chính các quý và năm 2009 của công ty được so sánh

- Chỉ số P/E của doanh nghiệp tương đương cùng ngành: 9,31x
- Lợi nhuận năm 2009 của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á : 17.950.758.174 đồng.
- Số lượng cổ phiếu lưu hành bình quân trong 12 tháng từ 1/1/2009 đến 31/12/2009 của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á : 10.000.000 cổ phiếu
- Lợi nhuận trên mỗi cổ phiếu trong năm 2009 của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á là: $17.950.758.174 / 10.000.000 = 1.795$ đồng/cổ phiếu
- Giá dự kiến cổ phiếu của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á là: $1.795 \times 9,31 = \underline{16.711}$ đồng/cổ phiếu

b. phương pháp so sánh P/B tại 31/12/2009

Mã CK	Vốn điều lệ (VND)	SLCP lưu hành tại 31/12/2009	Vốn chủ sở hữu tại 31/12/2009	Giá trị sổ sách tại 31/12/2009	Giá CP (22/02/2010)	P/B tại 31/12/2009
RDP	115.000.000.000	11.500.000	169.985.125.754	14.781	18.500	1,25
TTP	149.999.980.000	14.999.998	450.489.594.681	30.033	44.000	1,47
NTP	216.689.980.000	21.668.998	547.465.474.345	25.265	108.200	4,28
					P/B bình quân	2,33

- Chỉ số P/E của doanh nghiệp tương đương cùng ngành: 2,33x
- Vốn chủ sở hữu của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á tại 31/12/2009 là: 122.128.336.021 đồng
- Số lượng cổ phiếu lưu hành của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á tại 31/12/2009 là: 10.000.000 cổ phiếu
- Giá trị sổ sách của một cổ phiếu của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á tại 31/12/2009 là: $122.128.336.021 / 10.000.000 = 12.213$ đồng/CP
- Giá dự kiến cổ phiếu của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á là: $12.213 \times 2,33 = 28.456$ đồng/CP

c. Giá OTC:

Tham khảo giá giao dịch của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á trên thị trường không chính thức tại thời điểm gần nhất với thời điểm niêm yết. Giá cổ phiếu của Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á trên thị trường OTC trong khoảng thời gian gần nhất với thời điểm niêm yết bình quân vào khoảng 20.000 đồng/cổ phiếu (*Nguồn Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á, SSI và các nguồn khác*).

Tổng kết giá tham chiếu của cổ phiếu Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á

Phương pháp	Giá tham chiếu (đồng)	Tỷ trọng	Giá theo trọng số
P/E 2009	16.711	1/3	5.570
P/B tại 31/12/2009	28.456	1/3	9.485
Giá OTC	20.000	1/3	6.667
Giá trung bình theo 3 phương pháp		100%	21.722

Theo phương pháp tính giá trên, giá tham chiếu của cổ phiếu Công ty Cổ phần Tập đoàn Nhựa Đông Á vào ngày giao dịch đầu tiên khi niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh được làm tròn là **22.000 đồng/cổ phiếu**.

6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Căn cứ theo Quyết định 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam, nhà đầu tư nước ngoài mua bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được phép nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của công ty cổ phần đại chúng. Đến thời điểm 25/1/2010, nhà đầu tư nước ngoài nắm 520.000 cổ phiếu của Nhựa Đông Á (tương đương với 5,2%)

7. Các loại thuế có liên quan**Thuế giá trị gia tăng (GTGT)**

Công ty áp dụng việc kê khai, tính thuế GTGT theo hướng dẫn của luật thuế hiện hành với mức thuế suất thuế GTGT 10% đối với các sản phẩm hàng hoá từ nhựa.

Thuế thu nhập doanh nghiệp

Theo Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư bổ sung số 55/GP - UB ngày 13/06/2006 của UBND Thành phố Hà Nội và chứng nhận ưu đãi đầu tư số 39/GCNUĐ ngày 30/03/2006 của chủ tịch UBND Tỉnh Hà Nam thì Công ty thực hiện đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất nhựa Đông Á tại Cụm công nghiệp Ngọc Hồi -

Thanh Trì - Hà Nội và tại Hà Nam nên phần thu nhập từ hoạt động kinh doanh của hai dự án được hưởng ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp. Đến thời điểm 01/04/2007, các dự án đều đã hoàn thành và hình thành nên Công ty TNHH Nhựa Đông Á và Công ty TNHH Một thành viên SMW.

Hiện nay, các ưu đãi về thuế TNDN của Công ty bao gồm:

- Công ty TNHH một thành viên SMW: Được miễn thuế 02 năm và được giảm 50% cho 05 năm tiếp theo kể từ khi có thu nhập chịu thuế. Cụ thể Công ty TNHH một thành viên SMW được miễn thuế trong 02 năm 2007-2008 và được giảm 50% từ năm 2009-2013.
- Công ty TNHH Nhựa Đông Á: Được hưởng thuế suất 15% trong thời hạn 12 năm kể từ khi bắt đầu hoạt động kinh doanh; miễn 03 năm và giảm 50% cho 07 năm tiếp theo kể từ khi có thu nhập chịu thuế. Cụ thể, Công ty TNHH Nhựa Đông Á chỉ phải nộp thuế thu nhập 15% trong thời hạn 12 năm kể từ năm 2007 đồng thời được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 3 năm từ 2007-2009 và được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp ưu đãi như trên trong vòng 7 năm từ năm 2010-2016 (chỉ phải đóng thuế thu nhập doanh nghiệp là 7,5%).

Việc xác định thuế Thu nhập doanh nghiệp của Công ty căn cứ vào các quy định hiện hành về thuế. Tuy nhiên, những quy định này thay đổi theo từng thời kỳ và việc xác định sau cùng về thuế Thu nhập doanh nghiệp tùy thuộc vào kết quả kiểm tra của cơ quan thuế có thẩm quyền.

Các lĩnh vực kinh doanh khác không được ưu đãi, thuế TNDN từ năm 2008 trở về trước là 28% thu nhập chịu thuế. Bắt đầu từ năm 2009, thuế suất thuế TNDN là 25%.

Thuế khác

Các loại thuế, phí khác doanh nghiệp thực hiện kê khai và nộp cho cơ quan thuế địa phương theo đúng quy định hiện hành của Nhà nước.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

■ Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Trụ sở chính

Địa chỉ: 180 - 182 Nguyễn Công Trứ. Quận 1. Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08.3821 8567 Fax: 08.3821 3867

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền. Quận Hoàn Kiếm. Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 39366 321 Fax: (84.4) 39366 311

2. Tổ chức kiểm toán

■ Công ty Kiểm toán và Định giá Việt Nam

Địa chỉ: Tầng 11 Tòa nhà Sông Đà – Số 165 Đường Cầu Giấy – Hà Nội

Điện thoại: 04.3267 0491 Fax: 04.3267 0494

Hà Nội, ngày tháng..... năm 2010

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NHỰA ĐÔNG Á**

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN BÁ HÙNG

TRẦN THỊ LÊ HẢI

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRỊNH VĂN TOÀN

ĐINH THỊ THU HIỀN

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN TẠI HÀ NỘI
GIÁM ĐỐC KHÓI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ**

NGUYỄN THANH HƯƠNG