



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

NĂM 2012

**CÔNG TY CP CÔNG NGHIỆP - DỊCH
VỤ - THƯƠNG MẠI NGỌC NGHĨA**

Mục tiêu chiến lược

Đến năm 2015 sẽ đưa NNG trở thành một **tập đoàn công nghiệp mạnh tại Việt Nam** trên cơ sở đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp bao bì PET và công nghiệp thực phẩm

2012

2013

2014

2015

MỤC LỤC

TỔNG QUAN VỀ NNG	6
BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2011	9
2.1. TÌNH HÌNH KINH TẾ 2011	9
2.2. TỔNG QUAN KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA NNG TRONG NĂM 2011 ..	10
2.2.1. Ngành bao bì PET (NNC, VNP, IPC).....	11
2.2.2. Ngành thực phẩm (DAF & HPF).....	12
2.3. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC & HẠN CHẾ TỒN TẠI.....	13
2.3.1. Kết quả đạt được	13
2.3.2. Hạn chế còn tồn tại	14
2.4. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NGÂN SÁCH NĂM 2011.....	14
2.4.1. Kết quả thực hiện doanh thu thuần	14
2.4.2. Kết quả thực hiện lợi nhuận sau thuế.....	14
2.5. BÁO CÁO TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG TÀI SẢN	14
2.6. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2011	16
2.7. BÁO CÁO KẾT QUẢ ĐẦU TƯ	18
KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2011	19
3.1. PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY CP CN-DV-TM NGỌC NGHĨA.....	19
3.2. PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY CON	19
3.2.1. Công ty Cổ phần Nhựa PET Việt Nam (Vinapet).....	19
3.2.2. Công ty Cổ phần PET Quốc Tế (Interpet)	19
3.2.3. CTCP Thực phẩm Đông Á và CTCP Thực phẩm Hồng Phú.....	20
ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC 2012-2015	21
4.1. MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC	21
4.2. MỤC TIÊU TÀI CHÍNH GIAI ĐOẠN 2011 – 2015.....	21
4.3. MÔ HÌNH TỔ CHỨC	22
4.4. CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ - ĐIỀU HÀNH	22
4.5. KẾ HOẠCH NIÊM YẾT CỔ PHIẾU	22
4.6. CÁC MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC RIÊNG CHO NGÀNH PET.....	23
4.7.1. Mục tiêu lợi nhuận và tăng trưởng lợi nhuận.....	23
4.7.2. Mục tiêu thị trường và thị phần.....	23
4.7.3. Mục tiêu tài chính	23
4.7.4. Xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cao	24
4.7.5. Mục tiêu đầu tư cho ngành PET.....	24
4.7. CÁC MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC RIÊNG CHO NGÀNH FOOD	24
4.8.1. Hoàn chỉnh hệ thống phân phối	24

4.8.2. Nghiên cứu phát triển sản phẩm	25
4.8.3. Đầu tư mở rộng sản xuất.....	25
4.8.4. Xúc tiến hoạt động xuất khẩu	25
KẾ HOẠCH KINH DOANH 2012	26
5.1. ĐÁNH GIÁ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2012	26
5.1.1. Dự báo tình hình kinh tế năm 2012.....	26
5.1.2. Nhận diện những cơ hội và rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động SXKD năm 2012 của NNG.....	27
5.2. CƠ CẤU TỔ CHỨC BAN ĐIỀU HÀNH.....	28
5.3. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ.....	29
5.4. TRIỂN KHAI GIẢI PHÁP HỖ TRỢ QUẢN LÝ	29
5.5. KẾ HOẠCH KINH DOANH	30
5.5.1. Ngành PET.....	30
5.5.2. Ngành Food.....	31
5.6. KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ	32
5.7. KẾ HOẠCH NGÂN SÁCH – TÀI CHÍNH	33
BÁO CÁO BAN KIỂM SOÁT	34
6.1. CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT TRONG NĂM 2011	34
6.2. THẨM ĐỊNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH TRONG NĂM 2011	34
6.3. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN PHÁP LUẬT NHÀ NƯỚC VÀ NỘI QUY CÔNG TY .	34
6.4. TÌNH HÌNH KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT VÀ BAN ĐIỀU HÀNH	34
6.5. ĐÁNH GIÁ SỰ PHỐI HỢP GIỮA BAN KIỂM SOÁT VÀ HĐQT, BAN ĐIỀU HÀNH	35
6.6. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2012.....	35
6.7. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN	35
BÁO CÁO LƯƠNG TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ THỦ LAO HĐQT, BKS & BAN THƯ KÝ	36
7.1. THỦ LAO HĐQT, BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN THƯ KÝ NĂM 2011	36
7.2. ĐỀ XUẤT LƯƠNG TỔNG GIÁM ĐỐC NĂM 2012	36
7.3. ĐỀ XUẤT THỦ LAO HĐQT, BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN THƯ KÝ NĂM 2012	36
CƠ CẤU TỔ CHỨC HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ & BAN KIỂM SOÁT	37
8.1. THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	37
8.2. BAN KIỂM SOÁT.....	37
THÔNG TIN CỔ ĐÔNG, THÀNH VIÊN GÓP VỐN	38
9.1. CỔ PHẦN VÀ CỔ ĐÔNG	38
9.2. CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TRÊN 5% VỐN ĐIỀU LỆ	38
9.3. CỔ ĐÔNG NƯỚC NGOÀI	38
9.4. ĐÁNH GIÁ SỰ THAY ĐỔI CƠ CẤU CỔ ĐÔNG TRONG NĂM 2011	38
CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN.....	39
BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2011	40

11.1. BÁO CÁO TÀI CHÍNH NGỌC NGHĨA HỢP NHẤT	40
11.1.1. Bảng cân đối kế toán.....	40
11.1.2. Báo cáo Kết quả kinh doanh	42
11.1.3. Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ.....	44
11.1.4. Báo cáo của Kiểm toán	46
11.2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH NGỌC NGHĨA RIÊNG LẺ.....	47
11.2.1. Bảng Cân đối kế toán.....	47
11.2.2. Báo cáo Kết quả kinh doanh	49
11.2.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ.....	51
11.2.4. Báo cáo của Kiểm toán	54

TỔNG QUAN VỀ NNG

Thành lập tháng 06 năm 1993, Công ty TNHH SX - TM Ngọc Nghĩa hoạt động sản xuất, kinh doanh chính trong lĩnh vực bao bì nhựa cao cấp, chủ yếu là chai nhựa PET dùng làm bao bì trong công nghệ thực phẩm, nước giải khát, gia dụng, mỹ phẩm và hóa chất,... Các sản phẩm của công ty luôn đạt chất lượng cao, dịch vụ tốt tạo được uy tín đối với khách hàng, thương hiệu Ngọc Nghĩa ngày càng phát triển.

Năm 1999, Công ty hoàn tất xây dựng Nhà máy mới theo giấy phép đầu tư của UBND Tp.HCM tại KCN Tân Bình trên diện tích 13.798 m². Nhà máy được trang bị hệ thống sản xuất chai PET một giai đoạn hiện đại nhất khu vực của Nhật Bản.

Năm 2003, Công ty khởi công xây dựng Nhà máy thứ hai tại KCN Tây Bắc Củ Chi - Tp.HCM trên diện tích 22.572 m². Nhà máy 2 được trang bị các thiết bị tiên tiến nhất trong công nghệ sản xuất phôi, chai PET và nắp nhựa hai mảnh với những thương hiệu thiết bị nổi tiếng hàng thế giới như Husky, Sidel, Sacmi, SIG và Oberburg với hệ thống phòng thí nghiệm với các trang thiết bị hiện đại. Ngọc Nghĩa đã được chính thức chấp thuận và đủ điều kiện để cung cấp cho Pepsi và Coca Cola tại thị trường nội địa cũng như khu vực.

Năm 2005, Công ty hoàn tất lắp đặt hệ thống máy thổi chai Sidel tại nhà máy của Pepsi tại Hóc Môn - Tp.HCM và kết nối với dây chuyền chiết rót của Pepsi theo Hợp đồng dài hạn tới 31/12/2013. Đây là mô hình cùng kết nối sản xuất trực tiếp tiên tiến lần đầu tiên áp dụng tại Việt Nam đối với ngành công nghiệp sản xuất bao bì nhựa PET.

Tháng 5/2007, Công ty đã thực hiện cổ phần hóa thành công và chính thức mang tên Công ty Cổ phần Nhựa Ngọc Nghĩa (Ngoc Nghia Plastic Company - NNC), đánh dấu một bước phát triển mới vững mạnh, toàn diện trong xu thế hội nhập và không ngừng mở rộng thị trường.

Tiếp bước những thành công trong lĩnh vực PET cùng với định hướng phân đầu đưa NNG trở thành tập đoàn công nghiệp mạnh trên thị trường Việt Nam, ngày 20/05/2009, Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông Á (DAF) – đơn vị do NNC sáng lập và góp vốn chiếm ~95% vốn điều lệ công ty – đã chính thức khởi công xây dựng nhà máy tại Khu công nghiệp Trảng Bàng - Tây Ninh.

Lĩnh vực hoạt động của DAF là sản xuất và buôn bán các sản phẩm bánh kẹo, thực phẩm chế biến, dầu ăn, vật tư, nguyên liệu, hóa chất, phụ gia, máy móc thiết bị, phụ tùng khuôn mẫu ngành bánh kẹo, dầu ăn, thực phẩm chế biến,...

Năm 2011 tiếp tục là năm vừa sản xuất kinh doanh, vừa xây dựng và phát triển thị trường của DAF, đến cuối năm 2011 đã hoàn thành việc xây dựng hệ thống phân phối trải khắp 64 tỉnh thành trên toàn quốc. Hiện đơn vị tập trung sản xuất kinh doanh các nhãn hàng Deli, Pep, Wismo và sắp sửa tung dòng Biscuit Stick với sự đa dạng của nhiều dòng sản phẩm và nhiều mùi vị khác nhau, đáp ứng phần lớn nhu cầu của người tiêu dùng. Mặc dù là sản phẩm được sản xuất bởi nhà sản xuất trong nước nhưng được người tiêu dùng đánh giá cao về chất lượng sản phẩm, mẫu mã bao bì thiết kế,... không thua kém gì so với các sản phẩm bánh nhập khẩu. Trong năm, DAF cũng đã bước đầu có sản phẩm được xuất sang 1 số nước.

Phát huy thành công của mô hình hợp tác với khách hàng Pepsi, ngày 08/05/2009 NNC đã tiến hành ký kết hợp đồng gia công sản phẩm theo đơn đặt hàng của Công ty Cổ phần Sữa Việt Nam (Vinamilk) theo phương thức kết nối trực tiếp hệ thống thiết bị với dây chuyền chiết rót của Vinamilk thông qua một hệ thống băng tải khí nén tương tự mô hình mà Công ty đã hợp tác với

PepsiCo.

Bên cạnh đó, ngày 08/07/2009, chỉ sau 60 ngày kể từ ngày NNC ký kết hợp đồng với khách hàng Vinamilk, để đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của thị trường về sản phẩm bao bì PET, NNC đã tiến hành thành lập Công ty Cổ phần PET Quốc Tế (InterPET - IPC) với số vốn điều lệ tính đến thời điểm 31/12/2011 là 80 tỷ đồng và tổng giá trị tài sản là 639 tỷ đồng, trong đó NNC chiếm 98% vốn điều lệ. Nhà máy được đầu tư tại Khu chế xuất và công nghiệp Linh Trung III, huyện Trảng Bàng, tỉnh Tây Ninh. Chức năng hoạt động của IPC tương tự giống NNC nhưng với hệ thống máy móc thiết bị và công nghệ tự động hóa hoàn toàn và hiện đại nhất hiện nay trên thế giới, bao gồm 8 hệ thống máy ép phôi Husky và 3 hệ thống máy nắp Sacmi.

Với sự ra đời của InterPET đã góp phần nâng cao đáng kể năng lực sản xuất của NNC, giữ vững vị trí là doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực PET tại Việt Nam và khu vực. Bên cạnh đó, với những sản phẩm được sản xuất ra từ hệ thống máy móc thiết bị thuộc vào loại hiện đại nhất hiện nay sẽ đáp ứng được những tiêu chuẩn khắt khe về chất lượng của các khách hàng quốc tế, góp phần đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu sản phẩm của NNC ra thị trường thế giới, nhất là các nước trong khu vực Châu Á.

Chỉ sau 9 tháng kể từ ngày thành lập, tháng 3/2010 dòng sản phẩm đầu tiên của IPC đưa ra thị trường và được các khách hàng trong và ngoài nước chấp nhận như là một minh chứng cho sự thành công của định hướng đầu tư mang tính chiến lược đối với ngành PET của NNC.

Song song với việc đầu tư và mở rộng nhà máy sản xuất tại Tây Ninh, năm 2010 IPC cũng đã tiến hành đầu tư các dây chuyền thổi chai online kết nối trực tiếp với nhà máy của khách hàng Coke tại Đà Nẵng.

Nhằm gia tăng thị phần của dòng sản phẩm bao bì PET trên thị trường, tháng 6 năm 2010 NNC đã gia tăng tỷ lệ nắm giữ tại Công ty Cổ phần Nhựa Việt Nam (VNP) từ các cổ đông hiện hữu để trở thành cổ đông sở hữu 99% vốn sở hữu và toàn quyền quyết định hoạt động kinh doanh của VNP.

Tiếp nối việc thực hiện định hướng phát triển NNC thành Tập đoàn Công nghiệp mạnh ở Việt Nam trên cơ sở đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp bao bì PET và công nghiệp thực phẩm, ngày 20/08/2009 NNC đã tiến hành thành lập Công ty Cổ phần Thực phẩm Hồng Phú (HPF) với số vốn điều lệ đăng ký là 90 tỷ đồng. Nhà máy sản xuất của HPF được đặt tại Khu công nghiệp Hàm Kiệm I, xã Hàm Kiệm, huyện Hàm Thuận Nam, tỉnh Bình Thuận.

Chức năng chính của HPF là sản xuất và kinh doanh thực phẩm nước chấm,... với công nghệ sử dụng là công nghệ tuyệt trùng UHT lần đầu tiên được áp dụng cho ngành sản xuất nước chấm.

Sau 13 tháng thành lập và xây dựng nhà máy, ngày 28/09/2010, nhà máy sản xuất nước chấm của Hong Phu Food chính thức được khánh thành, và các dòng sản phẩm nước mắm đầu tiên sản xuất từ nhà máy Hong Phu Food đã đến tay người tiêu dùng kể từ tháng 10/2010. Trong năm 2011 HPF cũng đã đóng góp hơn 70 tỷ đồng doanh thu vào tổng doanh thu của tập đoàn.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, HPF luôn đặt tiêu chí chất lượng sản phẩm lên hàng đầu, mọi sản phẩm được sản xuất từ nhà máy của HPF đều được kiểm tra chất lượng chặt chẽ, không chỉ đáp ứng được yêu cầu về an toàn về vệ sinh an toàn thực phẩm, mà còn phải đạt được chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn của công ty trước khi phân phối đến người tiêu dùng. Vì vậy, mặc dù các dòng sản phẩm của HPF ra đời sau so với các nhãn hàng nổi tiếng trên thị trường hiện nay là Nam Ngư, Đệ Nhị, ChinSu (Masan), Đệ Nhất (Acecook), Long Đình,... nhưng được những người tiêu dùng có cơ hội tiếp cận đánh giá cao về chất lượng.

Hiện tại HPF tập trung sản xuất và kinh doanh 2 nhãn hàng Kabin và Thái Long với hệ thống phân phối trải rộng 64 tỉnh thành.

Khi nhu cầu đầu tư ngày một tăng đã đòi hỏi một nguồn lực tài chính lớn và vững mạnh để hỗ trợ cho các hoạt động đầu tư, vì vậy cuối năm NNC đã tiến hành xin phép phát hành thêm cổ phiếu phổ thông cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 8:3, giá phát hành bằng mệnh giá 10.000 đồng/cổ phiếu, để tăng vốn điều lệ của NNC từ 380 tỷ đồng lên 522,5 tỷ đồng, và đã được Ủy ban chứng khoán nhà nước chấp thuận để tháng 03/2012, NNC thực hiện việc phát hành hoàn tất

theo kế hoạch.

Để phù hợp với định hướng quá trình phát triển trở thành Tập đoàn Công nghiệp mạnh tại Việt Nam dựa trên nền tảng ngành bao bì cao cấp PET và ngành Công nghiệp thực phẩm, ngày 20/07/2011 Công ty đã được Sở kế hoạch đầu tư Tp.HCM chấp thuận việc đổi tên thành “CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHIỆP - DỊCH VỤ - THƯƠNG MẠI NGỌC NGHĨA” hay “NGOC NGHIA INDUSTRY - SERVICE - TRADING JOINT STOCK COMPANY”, và viết tắt là NNG IST JSC hay NNG. Tổng vốn điều lệ đăng ký theo tên mới là 522,5 tỷ đồng.

Tháng 12/2011, sau khi hoàn tất việc đầu tư và phát triển cho Công ty Cổ phần PET Quốc Tế (*InterPET* - *IPC*), NNG thông qua VNP tiếp tục mở rộng đầu tư cho ngành bao bì nhựa PET bằng việc thành lập mới Công ty Cổ phần Nắp Quốc Tế (*InterCAP*). Quy mô vốn điều lệ ban đầu của *InterCAP* là 30 tỷ đồng, trong đó VNP chiếm tỷ lệ 79,2%. Với sự ra đời của *InterCAP* sẽ giúp tăng cường năng lực sản xuất các sản phẩm bao bì PET của hệ thống Ngọc Nghĩa, đáp ứng nhu cầu ngày càng phát triển của khách hàng nội địa và mở rộng thị trường xuất khẩu.

Năm 2011 cũng là năm mà NNG đạt được sự thống nhất với khách hàng Unilever về giải pháp kỹ thuật của sản phẩm và phương thức tính giá sản phẩm mà NNG sẽ cung cấp cho Unilever trong thời gian tới, hiện tại hai bên đang thống nhất những phần cuối cùng của hợp đồng và bắt đầu giai đoạn sản xuất. Với việc đạt được sự thống nhất này giữa NNG và Unilever là một sự kết thúc tốt đẹp mối quan hệ hợp tác giữa hai doanh nghiệp trong quá trình nghiên cứu và ứng dụng công nghệ giữa đơn vị sản xuất và đơn vị sử dụng sản phẩm. Bằng việc đạt được hợp đồng với khách hàng Unilever không chỉ mang lại doanh thu cho NNG từ khách hàng này, mà còn mở ra cho NNG những lĩnh vực, ngành nghề mới mà các sản phẩm bao bì PET có thể đáp ứng và đáp ứng tốt hơn các loại bao bì hiện đang được sử dụng.

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2011

2.1. TÌNH HÌNH KINH TẾ 2011

Tình hình kinh tế thế giới năm 2011 còn nhiều khó khăn, khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế thế giới vẫn còn ảnh hưởng nặng nề đến sự hồi phục và phát triển của nền kinh tế thế giới, đặc biệt là khủng hoảng nợ công tại khu vực đồng Euro/Châu Âu đã và đang diễn biến phức tạp. Mặt khác, hậu quả của các cuộc chính biến tại các nước Bắc Phi vẫn khó lường trước. Sự bất ổn và mâu thuẫn của các chính quyền khu vực Nam Á với các nước phương Tây chưa thể giải quyết. Nền kinh tế lớn nhất thế giới (Mỹ) phục hồi chậm chạp sau khủng hoảng, kinh tế khu vực Châu Âu trên đà sa sút,... đã ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến sự phát triển của các doanh nghiệp trên phạm vi toàn cầu.

Ở khu vực Châu Á, tiếp tục là khu vực có sự phát triển tốt nhất trên thế giới, nhiều quốc gia đang trên đà phát triển để trở thành các cường quốc kinh tế thế giới trong tương lai. Trong đó nổi bật là hai nền kinh tế Trung Quốc và Ấn Độ. Tuy nhiên, với những khó khăn của kinh tế thế giới, tốc độ tăng trưởng của các nền kinh tế này có phần chững lại, cụ thể đối với nền kinh tế lớn thứ hai thế giới là Trung Quốc trong năm 2011 chỉ đạt mức tăng trưởng là 9,2% so với mức tăng trưởng 10,3% vào năm 2010.

Với những tác động có phần tiêu cực của kinh tế thế giới, kinh tế Việt Nam trong năm 2011 chỉ đạt mức độ tăng trưởng 5,89%, thấp hơn mức 6,78% của năm 2010. Như vậy, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam không hoàn thành kế hoạch tăng trưởng 7-7.5% mà Quốc Hội đã đặt ra trong phiên họp ngày 08/11/2010, cũng như chỉ tiêu tăng trưởng 6% mà Chính Phủ điều chỉnh tại Nghị quyết thường kỳ tháng 05/2011. Điều này có thể thấy mức độ ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính đến sự phát triển của các quốc gia giai đoạn hậu khủng hoảng to lớn như thế nào.

Mặc dù kinh tế tăng trưởng 5,89% trong năm 2011, nhưng tốc độ lạm phát của Việt Nam đã đạt đến mức 18,6% trong năm 2011, mức cao thứ nhì trong vòng 10 năm trở lại đây (*thấp hơn mức 23,11% vào năm 2008 – Nguồn IMF*), và điều này đã dẫn đến việc Ngân hàng nhà nước Việt Nam thực thi chính sách thắt chặt tiền tệ nhằm ổn định kinh tế vĩ mô, theo đó tăng trưởng tín dụng được điều chỉnh giảm từ mức 23%-25% xuống dưới 20%, và thực tế thực hiện chỉ 17%.

Do bị ảnh hưởng của chính sách thắt chặt tiền tệ, nguồn vốn các ngân hàng cho doanh nghiệp vay bị hạn chế và lãi suất vì thế đã tăng lên nhanh chóng trong năm 2011, ở giai đoạn đỉnh điểm mức lãi suất các ngân hàng cho doanh nghiệp vay vào khoảng 27-28%/năm, nhưng rất nhiều doanh nghiệp vẫn gặp khó khăn trong việc tiếp cận nguồn vốn vay. Và điều này tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam vốn có thói quen tài trợ cho hoạt động bằng nguồn vốn vay ngân hàng với tỷ trọng cao. Đến cuối năm 2011 mặc dù lãi suất có xu hướng giảm nhưng vẫn ở mức 16-18%, một mức rất cao so với các nước trong khu vực.

Thị trường chứng khoán và bất động sản trong năm 2011 gặp nhiều khó khăn và gần như bị đóng băng do ngân hàng nhà nước hạn chế nguồn cung tín dụng cho hai mảng đầu tư này. Nếu như thời gian trước đó doanh nghiệp có thể huy động vốn qua kênh thị trường chứng khoán (*dù cho quy mô số lượng không nhiều*), thì trong năm 2011 kênh huy động vốn này hầu như tê liệt hoàn toàn.

Về tỷ giá, nếu như trong nhiều năm trở lại đây, Ngân hàng Nhà nước (NHNN) kiên trì chính sách ổn định đồng tiền Việt Nam so với đồng đô la Mỹ và hầu như ít kiểm soát thị trường tự do,

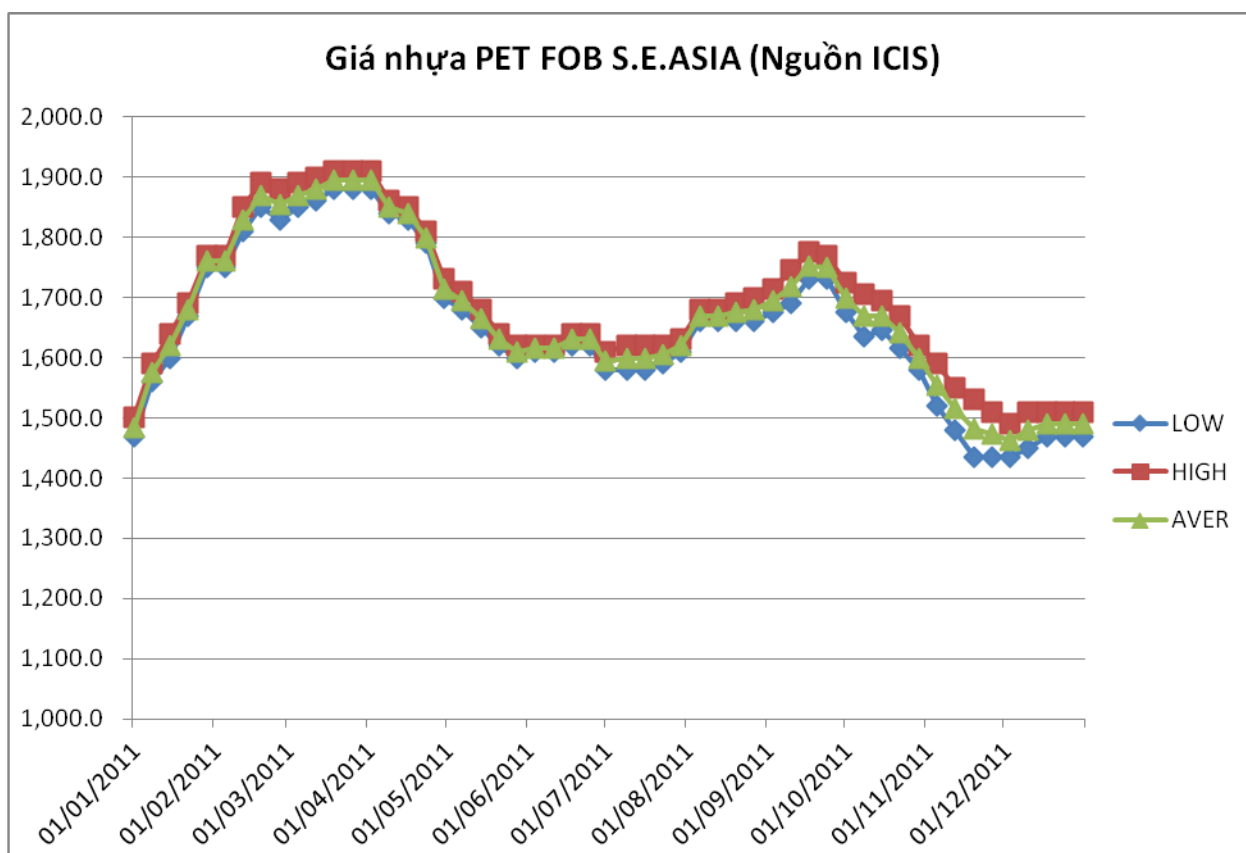
đề thị trường này hoạt động theo cung cầu thực tế, thì đầu năm 2011 NHNN đã tiến hành điều chỉnh tỷ giá chính thức tăng 9,3%, một mức tăng chưa từng có trong quá khứ, đã gây tác động mạnh đến tỷ lệ lạm phát của nền kinh tế nói chung, và tác động trực tiếp đến các doanh nghiệp nhập khẩu, trong đó có các doanh nghiệp ngành nhựa. Tổng cộng tỷ giá được điều chỉnh tăng khoảng 10% trong cả năm 2011.

Cũng trong năm 2011, nhiều mặt hàng cơ bản thực hiện lộ trình điều hành giá theo thị trường nên đã thực hiện điều chỉnh tăng giá, trong đó có điện được điều chỉnh tăng với mức tăng trung bình hơn 5% vào đầu tháng 3/2011, làm tăng chi phí sản xuất của doanh nghiệp, giảm tính cạnh tranh của sản phẩm Việt Nam trên thị trường quốc tế.

Về chi phí nhân công, tháng 7/2011 Chính phủ điều chỉnh mức lương cơ bản làm tăng chi phí nhân công sản xuất, trong khi thị trường lao động chưa được hỗ trợ và xây dựng một cách hoàn thiện, người lao động tự ý bỏ việc nhiều, gây thiếu hụt lao động và tổn thất chi phí cho công tác tuyển dụng và đào tạo người lao động.

Hàng hóa Việt do chịu ảnh hưởng của nhiều yếu tố bất lợi của nền kinh tế vĩ mô nên đã giảm tính cạnh tranh trên thị trường quốc tế, ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động xuất khẩu sản phẩm của doanh nghiệp ra thị trường quốc tế. Mặc dù nhà nước đã ban hành chính sách giãn thuế đối với một số doanh nghiệp để hỗ trợ, nhưng phần lớn doanh nghiệp Việt Nam đang chịu sức ép toàn diện làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh và mất dần vị thế cạnh tranh trên trường quốc tế.

Mặt khác, do đặc thù của ngành nhựa phải nhập khẩu hầu hết nguyên phụ liệu phục vụ cho sản xuất (*theo hình thức trực tiếp hoặc gián tiếp*). Giá nguyên liệu chịu tác động trực tiếp của cung cầu và hoạt động đầu cơ, trong khi đó năng lực dự báo của doanh nghiệp có hạn nên sẽ gặp nhiều khó khăn khi ứng phó với sự biến động của giá nguyên liệu đầu vào. Cụ thể trong Quý 1/2011 tình hình kinh tế thế giới gặp nhiều khó khăn, nhu cầu tiêu thụ nguyên liệu PET thấp, nhưng giá vẫn tăng mạnh do bị ảnh hưởng của yếu tố đầu cơ, đến Quý 2/2011 giá nguyên liệu PET mới bắt đầu giảm dần và ổn định về cuối năm.



2.2. TỔNG QUAN KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA NNG TRONG NĂM 2011

Mặc dù tình hình kinh tế vĩ mô có nhiều biến động bất lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung, và tập đoàn Ngọc Nghĩa nói riêng. Nhưng với định hướng chiến lược

phát triển vững chắc ngành bao bì PET và từng bước đầu tư phát triển ngành công nghiệp thực phẩm để phân đầu trở thành tập đoàn công nghiệp mạnh vào năm 2015, vì vậy trong năm 2011 từng công ty của hệ thống NNG đã linh hoạt cơ cấu lại sản phẩm và khách hàng để hạn chế ảnh hưởng từ sự biến động của kinh tế vĩ mô, phân đầu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch của năm 2011.

Kết quả doanh thu thuần hợp nhất toàn tập đoàn Ngọc Nghĩa đạt 1.838 tỷ đồng, hoàn thành 81,4% kế hoạch về doanh thu mà đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 đã thông qua.

STT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2011 (Tỷ đồng)	THỰC HIỆN (Tỷ đồng)	TỶ LỆ
1	Doanh thu thuần toàn tập đoàn Ngọc Nghĩa năm 2011	2.256	1.838	81,4%

2.2.1. Ngành bao bì PET (NNC, VNP, IPC)

Kể từ khi thành lập đến nay, Ngọc Nghĩa (và các đơn vị thành viên ngành PET của Ngọc Nghĩa) đã thể hiện và giữ vững thế mạnh của mình trong vai trò nhà cung cấp bao bì PET hàng đầu tại Việt Nam. Công ty có ưu thế vượt trội so với các nhà sản xuất chai PET khác về công nghệ, kinh nghiệm sản xuất, hệ thống thiết kế, phát triển, đảm bảo chất lượng sản phẩm, năng lực cung cấp.

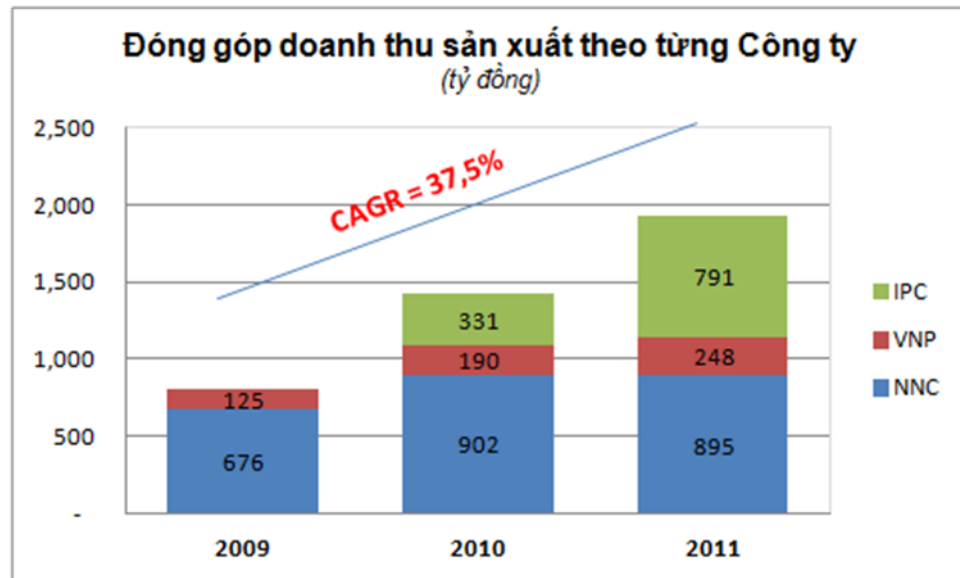
Nhiều năm liền, NNG duy trì vị trí đơn vị dẫn đầu về thị phần ngành nhựa PET Việt Nam tiêu thụ nội địa, và là nhà cung cấp các sản phẩm Phôi, Chai, Nắp PET hàng đầu cho các khách hàng có quy mô tiêu thụ lớn như: PepsiCo Việt Nam, Coca Cola Việt Nam, Unilever,... Ngoài ra, hơn 1.000 doanh nghiệp trong và ngoài nước đã chọn Ngọc Nghĩa là nhà cung cấp bao bì chính thức, trong đó có các công ty hàng đầu của nhiều ngành nghề khác nhau như: Big Cola, Bảo vệ thực vật An Giang, Dầu ăn Tường An, Dầu thực vật Tân Bình, Golden Hope Nhà Bè, Lavie, Masan,... cũng đã tin tưởng và lựa chọn NNG là nhà cung cấp bao bì PET dài hạn.

Năm 2011, NNG tiếp tục chú ý và đẩy mạnh việc phát triển thị trường xuất khẩu nhằm mục đích đưa các sản phẩm của NNG đến với các khách hàng quốc tế, mở rộng và đa dạng thị phần cho các sản phẩm ngành PET nhằm đảm bảo cho sự tăng trưởng ổn định và bền vững của ngành PET trong thời gian sắp tới. Mặc dù kết quả doanh số xuất khẩu của NNG trong năm 2011 chưa cao, chỉ chiếm tỷ lệ 8,1% tổng doanh thu đến từ khách hàng của ngành (*không bao gồm doanh thu nội bộ*), nhưng điều này là bước đệm tạo đà cho việc đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu trong tương lai của ngành PET. Danh sách các thị trường xuất khẩu của NNG ngày càng mở rộng, đặc biệt là một số thị trường có nền công nghiệp bao bì PET phát triển hơn Việt Nam cũng đã chấp nhận các sản phẩm của NNG, hiện nay các thị trường xuất khẩu chính của NNG gồm có: Thái Lan, Malaysia, Philippines, Lào, Campuchia, Ấn Độ, Mông Cổ, Pakistan, Indonesia...

Trong một năm với nhiều biến động khó khăn của nền kinh tế, doanh thu hợp nhất toàn ngành bao bì PET đạt 1772 tỷ đồng trong năm 2011, mặc dù chỉ hoàn thành 95,5% kế hoạch năm 2011, nhưng ngành bao bì PET đã đạt được mức tăng trưởng ấn tượng 44,5% so với doanh thu của ngành bao bì PET năm 2010.

Nếu xét riêng từng công ty thì doanh số tổng cộng (cộng kết hợp) của ngành PET đạt 2.381 tỷ đồng trong năm 2011, nguyên nhân có sự chênh lệch khá lớn giữa doanh thu hợp nhất và doanh thu cộng kết hợp của các công ty ngành PET là do IPC là đơn vị mới thành lập và đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh chưa đầy 02 năm (*kể từ tháng 3/2010 đến nay*) nên việc tiêu thụ sản phẩm của IPC phần lớn phải thực hiện thông qua thương hiệu của công ty mẹ là NNC, vì vậy làm phát sinh tỷ lệ doanh thu nội bộ khá lớn trong toàn ngành PET trong năm 2011.

Trong tổng doanh thu 2.381 tỷ mà ngành PET đạt được trong năm 2011, thì doanh thu từ hoạt động sản xuất đạt 2.040 tỷ đồng, chiếm tỷ trọng 85,7% tổng doanh thu của ngành, và là năm có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu sản xuất lớn thứ hai kể từ trước đến nay (*năm 2010 là năm có tỷ lệ tăng trưởng doanh thu tăng trưởng mạnh nhất so với năm liền kề trước đó*).



Với mục tiêu tối ưu hóa và chuyên biệt hóa hoạt động sản xuất nhằm gia tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của ngành PET, cơ cấu doanh thu và sản phẩm của các công ty thành viên ngành PET có sự dịch chuyển mạnh giữa các công ty với nhau. Theo đó, hoạt động sản xuất các sản phẩm ngành PET tiếp tục được ưu tiên và tăng cường tại công ty thành viên IPC để tận dụng được thế mạnh về công nghệ sản xuất và quy mô sản xuất, song song với việc duy trì và phát triển ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty thành viên khác.

2.2.2. Ngành thực phẩm (DAF & HPF)

Nếu như năm 2010 là năm đầu tiên các công ty ngành thực phẩm tung sản phẩm của mình ra thị trường, thì năm 2011 là năm xây dựng và củng cố hệ thống kênh phân phối bán hàng, nhằm đưa các sản phẩm của ngành thực phẩm đến tay người tiêu dùng. Với mục tiêu này, trong suốt năm 2011, DAF & HPF đã đầu tư tương đối lớn vào hệ thống phân phối. Kết quả đạt được năm 2011 không như mong đợi đã dẫn đến việc thay đổi phương án kinh doanh cho 2012.

Song song với việc phát triển thị trường nội địa, các công ty thực phẩm cũng đã chú trọng đến thị trường xuất khẩu, trong đó đặc biệt là xuất khẩu các sản phẩm bánh của DAF. Mặc dù là một ngành kinh doanh mới với thời gian hoạt động chỉ khoảng gần 2 năm, nhưng mảng xuất khẩu các sản phẩm bánh cũng đã mang về cho NNG một khoản doanh thu nhất định trong năm 2010, và tiếp tục được phát triển trong thời gian tới. Các thị trường xuất khẩu đang và sẽ được công ty quan tâm phát triển gồm có: Asean, Trung Quốc, Đài Loan, Nhật Bản,...

Về sản phẩm bánh, trong năm 2011 DAF hoàn tất việc đầu tư dây chuyền sản xuất bánh Stick nhằm mục đích đa dạng sản phẩm đáp ứng nhu cầu đa dạng của người tiêu dùng bên cạnh các dòng sản phẩm bánh mềm đã được công ty đưa ra thị trường từ năm 2010. Giữa năm 2011, DAF đã tung ra thị trường một số dòng bánh que, một dạng bánh mới mẻ và chỉ được nhập khẩu trong thời gian gần đây, và được thị trường đón nhận một cách tích cực, mặc dù quy mô doanh số chưa cao trong năm 2011, nhưng là tín hiệu tốt cho sự phát triển dài hạn của ngành thực phẩm bánh kẹo của NNG trong thời gian tới.

Riêng đối với ngành thực phẩm nước chấm, do các sản phẩm mới lần đầu tiên tung ra thị trường vào cuối năm 2010 nên cần phải có thời gian để thị trường tiếp nhận và phản hồi thông tin làm cơ sở cho việc xem xét điều chỉnh và phát triển các dòng sản phẩm mới phù hợp cho thị trường. Trong năm 2011, HPF đã tung ra thị trường một số dòng sản phẩm mang tính đặc trưng nổi bật về công nghệ sản xuất tiết trùng UHT của HPF, kết hợp với đặc trưng về địa danh sản xuất ra các loại nước mắm ngon nổi tiếng của Việt Nam như: Nước mắm Thái Long Phan Thiết, Nước mắm Kabin tiết trùng UHT,... và được thị trường đón nhận khá tích cực.

Doanh số ngành thực phẩm của NNG năm 2011 tuy chỉ đạt 34,25% kế hoạch, nhưng có mức tăng trưởng 31,73% so với năm 2010, một tín hiệu thuận lợi cho quá trình xây dựng và phát triển ngành thực phẩm của tập đoàn Ngọc Nghĩa trong tương lai.

STT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2011 (Tỷ đồng)	THỰC HIỆN (Tỷ đồng)	TỶ LỆ
1	Doanh thu thuần HPF	250	70	28%
2	Doanh thu thuần DAF	150	67	45%
TỔNG CỘNG NGÀNH FOOD		400	137	34,25%

2.3. KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC & HẠN CHẾ TỒN TẠI

2.3.1. Kết quả đạt được

Về mặt hoạt động sản xuất kinh doanh:

Mặc dù kinh tế thế giới nói chung và kinh tế Việt Nam nói riêng còn nhiều khó khăn thách thức, đặc biệt là việc thực thi chính sách thắt chặt tiền tệ của Chính phủ trong năm 2011 đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung, trong đó có NNG. Tuy nhiên, trong điều kiện môi trường kinh tế còn nhiều khó khăn đó, NNG đã tự phấn đấu hoàn thiện và từng bước khắc phục được những khó khăn và cải thiện dần khả năng cạnh tranh cho sản phẩm trên thị trường nội địa, và vươn ra thị trường quốc tế. Một số kết quả điển hình như sau:

- Đầu tư mở rộng cho InterPET để tận dụng thời cơ về nhu cầu tăng cao đối với các sản phẩm Phôi và Nắp chai, và điều này đã chứng minh bằng tốc độ tăng trưởng doanh số ấn tượng của InterPET trong năm 2011. Bên cạnh đó, các khoản đầu tư mới và các dự án đầu tư cũ của NNG đều được xem xét đánh giá lại hiệu quả hoạt động, góp phần nâng cao hiệu quả chung cho toàn tập đoàn.
- Thị trường tiêu thụ các sản phẩm bao bì PET của NNG không còn giới hạn ở thị trường nội địa, mà vươn xa ra nhiều nước trong khu vực ASEAN và Châu Á, qua đó khẳng định được vị trí của thương hiệu Ngọc Nghĩa với vai trò là nhà cung cấp các sản phẩm bao bì PET hàng đầu Việt Nam và khu vực. Điều này thể hiện qua việc Coke đã lựa chọn NNG là nhà cung cấp bao bì cho các dự án phát triển mới của Coke, và Unilever đã thống nhất với NNG các giải pháp kỹ thuật và phương pháp tính giá để hai bên chuẩn bị kết thúc quá trình đàm phán hợp đồng và NNG sẽ trở thành nhà cung cấp các sản phẩm PET đầu tiên cho Unilever ở Việt Nam cũng như một số nước khu vực Asia.
- Các sản phẩm của ngành thực phẩm từng bước được tung ra thị trường với hệ thống phân phối bao phủ toàn 64/64 tỉnh thành trong cả nước, và được người tiêu dùng đón nhận nồng nhiệt.
- Việc quản trị dòng tiền tập trung toàn tập đoàn tiếp tục được thực hiện ở mức độ hoàn thiện hơn, và đã đạt được nhiều kết quả tốt, giúp tiết giảm đáng kể chi phí tài chính cho toàn tập đoàn, đồng thời đảm bảo được khả năng thanh toán của toàn tập đoàn được đảm bảo dù thị trường tài chính tiền tệ năm 2011 có nhiều biến động phức tạp và bất lợi cho doanh nghiệp.
- Công tác quản trị tài chính từng bước được cải thiện đã giúp cho NNG dành được sự đánh giá tốt từ các ngân hàng và các định chế tài chính trên thị trường, vì vậy trong năm 2011 luôn được các ngân hàng và các định chế tài chính này sẵn sàng tài trợ vốn (*cả trung dài hạn và ngắn hạn*) đảm bảo cho NNG thực hiện các kế hoạch đầu tư và phát triển kinh doanh trong tương lai.

Về mặt tổ chức hệ thống:

Nhằm mục đích nâng cao hiệu quả vận hành của hệ thống, giúp công ty đối phó được các khó khăn phát sinh và tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển trong tương lai, năm 2011 và những năm sau này, NNG luôn xem trọng và đặt mục tiêu hàng đầu là cải tổ hệ thống quản lý, nâng cao chất lượng đội ngũ con người và tối ưu hiệu quả tương tác giữa các bộ phận trong quá trình làm việc. Vì vậy, trong năm 2011, NNG tiếp tục hoàn thiện bộ máy vận hành của mình theo hướng

chuyên môn hóa từng khối công việc, thực hiện việc sắp xếp lại công việc cho từng khối chức năng một cách phù hợp và chuyên nghiệp hơn.

Bên cạnh đó, NNG cũng đã tiến hành triển khai hệ thống quản trị doanh nghiệp toàn diện ERP với giải pháp Microsoft Dynamics AX nhằm xây dựng công cụ quản trị doanh nghiệp hiện đại và hiệu quả, góp phần hỗ trợ cho việc xây dựng và phát triển NNG trở thành tập đoàn công nghiệp hiện đại như định hướng phát triển đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

2.3.2. Hạn chế còn tồn tại

Bên cạnh những kết quả đạt được, NNG vẫn còn nhiều hạn chế tồn tại, việc nhận định đúng các hạn chế còn tồn tại sẽ giúp NNG có giải pháp khắc phục trong thời gian tới, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của NNG.

2.4. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NGÂN SÁCH NĂM 2011

2.4.1. Kết quả thực hiện doanh thu thuần

Kết quả thực hiện doanh thu thuần năm 2011 của các đơn vị thành viên NNG như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	ĐƠN VỊ	Thực hiện 2011	Chỉ tiêu 2011(*)	% đạt chỉ tiêu năm 2011
1	Cty Ngọc Nghĩa	1.722	1.476	116.7%
2	Cty PET Quốc Tế	871	500	174.2%
3	Cty Nhựa PET Việt Nam	283	240	117.9%
4	Cty Thực phẩm Đông Á	67	150	44.7%
5	Cty Thực phẩm Hồng Phú	70	250	28.0%

2.4.2. Kết quả thực hiện lợi nhuận sau thuế

Kết quả thực hiện lợi nhuận sau thuế năm 2011 của các đơn vị thành viên NNG như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	ĐƠN VỊ	Thực hiện 2011	Chỉ tiêu 2011 (*)	% đạt chỉ tiêu năm 2011	Ghi chú
1	NNC	66.5	95.2	69.85%	
2	VNP	15.9	29.8	53.36%	
3	IPC	75.9	43.8	173.29%	
4	DAF	(58.7)	(20.4)	287.75%	
5	HPF	(200.1)	(57.8)	346.19%	
TỔNG NNG hợp nhất		(100.5)	90.6	-110.93%	

2.5. BÁO CÁO TÌNH HÌNH BIẾN ĐỘNG TÀI SẢN

Tổng tài sản của NNG đến ngày 31/12/2011 đạt mức 2.056 tỷ đồng, giảm 8% so với cuối năm 2010, tương ứng với số giảm là 179 tỷ đồng. Nguyên nhân của sự biến động giảm tổng tài sản của NNG trong năm 2011 là do kết quả kinh doanh lỗ của ngành thực phẩm (*bao gồm DAF và HPF*) làm giảm tổng giá trị tài sản của NNG.

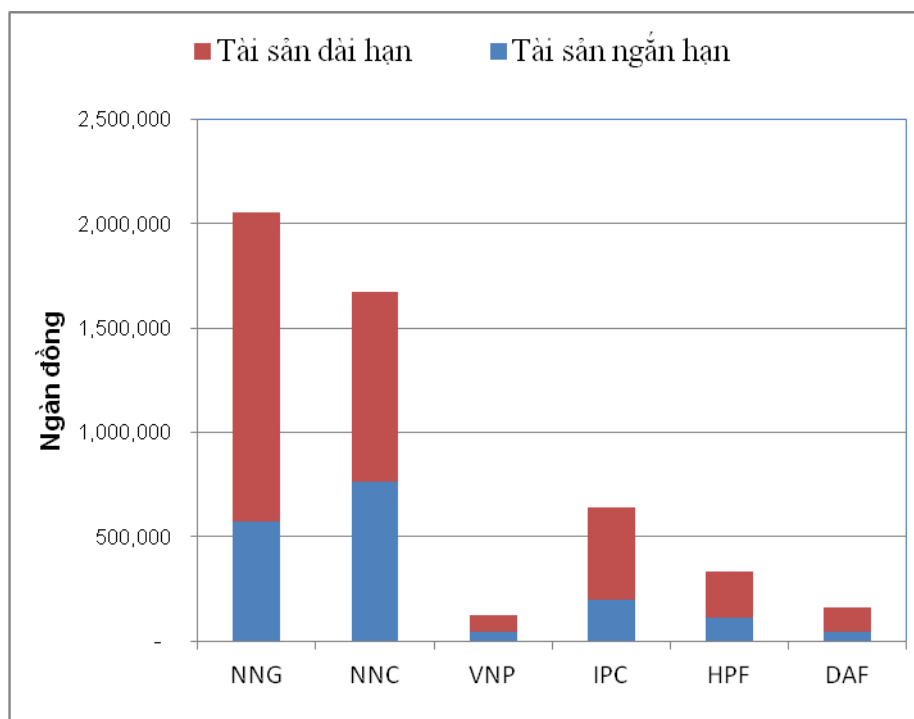
Trong cơ cấu tài sản cuối năm, tỷ lệ nợ dài hạn giảm 9.7% so với cuối năm, tương ứng với số tuyệt đối giảm là 256 tỷ đồng. Nguyên nhân là do các khoản vay dài hạn đã được thanh toán trong năm và khoản vay dài hạn của cá nhân trị giá 110 tỷ được công ty tất toán trước hạn vào đầu năm 2011.

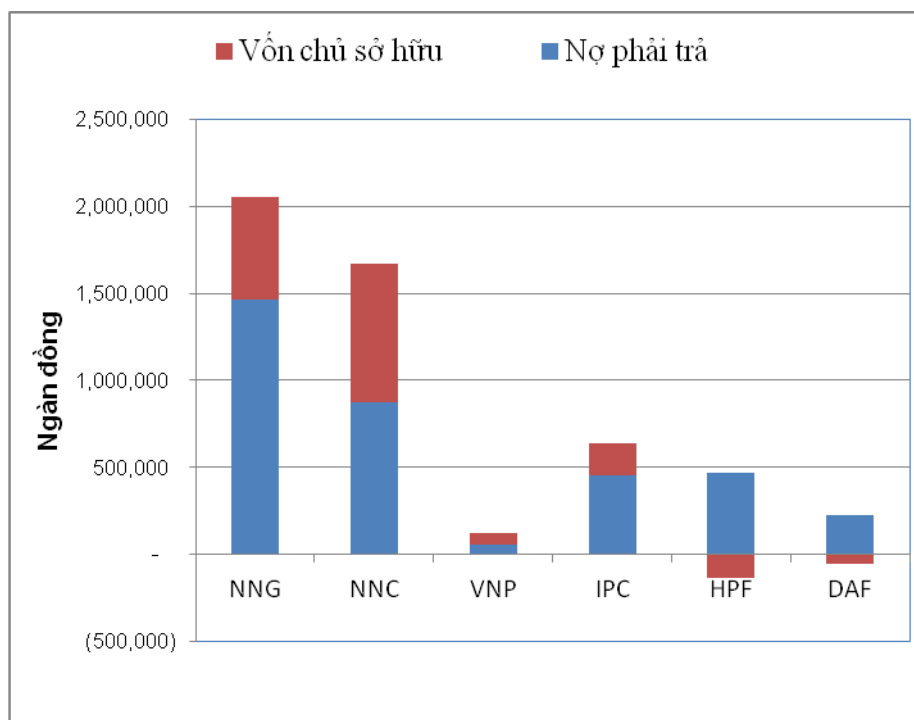
STT	CHỈ TIÊU	01/01/2011 (Tỷ đồng)	31/12/2011 (Tỷ đồng)	Biến động (%)
1	Tổng Tài sản – Nguồn vốn	2,237	2,056	(8.01) %
2	Cơ cấu tài sản			
3	Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	32.6%	27.8%	-4.7%
4	Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	67.4%	72.2%	4.7%
5	Cơ cấu nguồn vốn			
6	Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	74.1%	71.1%	-3.%
	Trong đó nợ dài hạn	21.3%	31.0%	-9.7%
7	Vốn chủ sở hữu / Tổng nguồn vốn	25.9%	28.9%	3.%

Tỷ lệ nợ của NNG hiện ở mức cao (*chiếm hơn 71% tổng tài sản*) mặc dù có giảm 3% so với cuối năm 2010 . Đây là một tỷ lệ tất yếu đối với các doanh nghiệp đang trong giai đoạn đầu tư mở rộng và sử dụng đòn cân nợ. Trong thời gian tới, NNG sẽ nhanh chóng khai thác hiệu quả các dự án đã triển khai nhằm cải tiến chỉ số này, giảm bớt rủi ro tài chính cho tập đoàn.

Chi tiết cơ cấu tài sản cuối năm của từng công ty thành viên NNG tại thời điểm 31/12/2011 như sau:

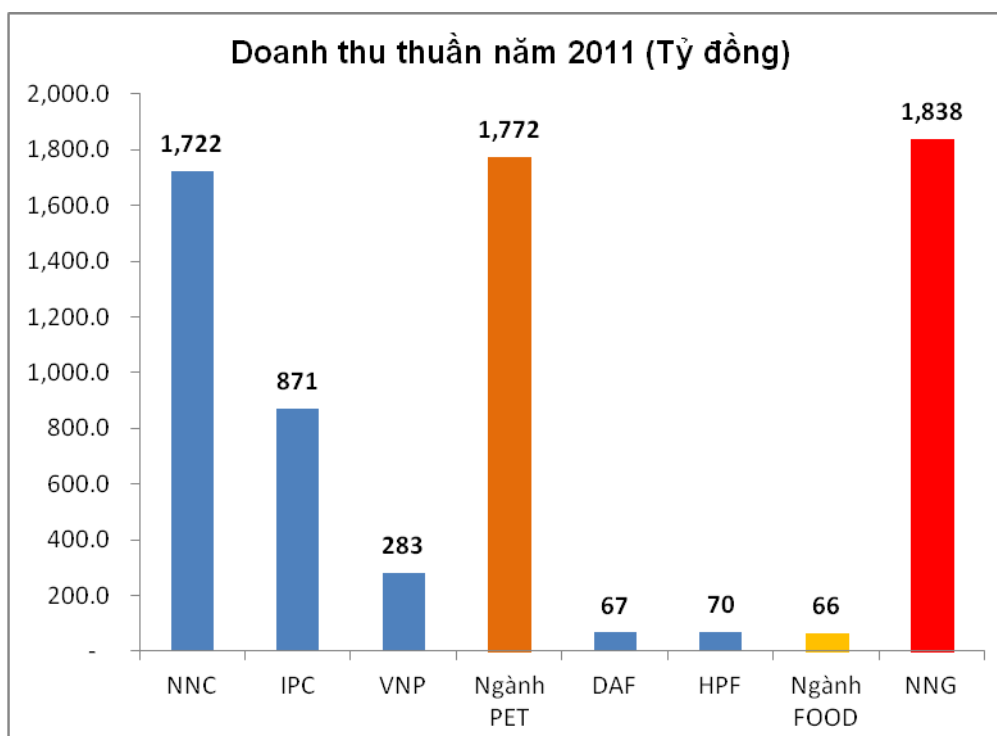
STT	CHỈ TIÊU	NNG	NNC	VNP	IPC	HPF	DAF
1	Tổng Tài sản – Nguồn vốn (triệu đồng)	2,056,826	1,671,882	120,957	638,873	331,387	163,552
2	Cơ cấu tài sản						
3	Tài sản ngắn hạn / Tổng tài sản	27.8%	45.8%	38.3%	31.3%	34.2%	27.9%
4	Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	72.2%	54.2%	61.7%	68.7%	65.8%	72.1%
5	Cơ cấu nguồn vốn						
6	Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	71.1%	52.3%	46.1%	70.7%	140.8%	134.9%
7	Vốn chủ sở hữu / Tổng NV	28.9%	47.7%	53.9%	29.3%	-40.8%	-34.9%



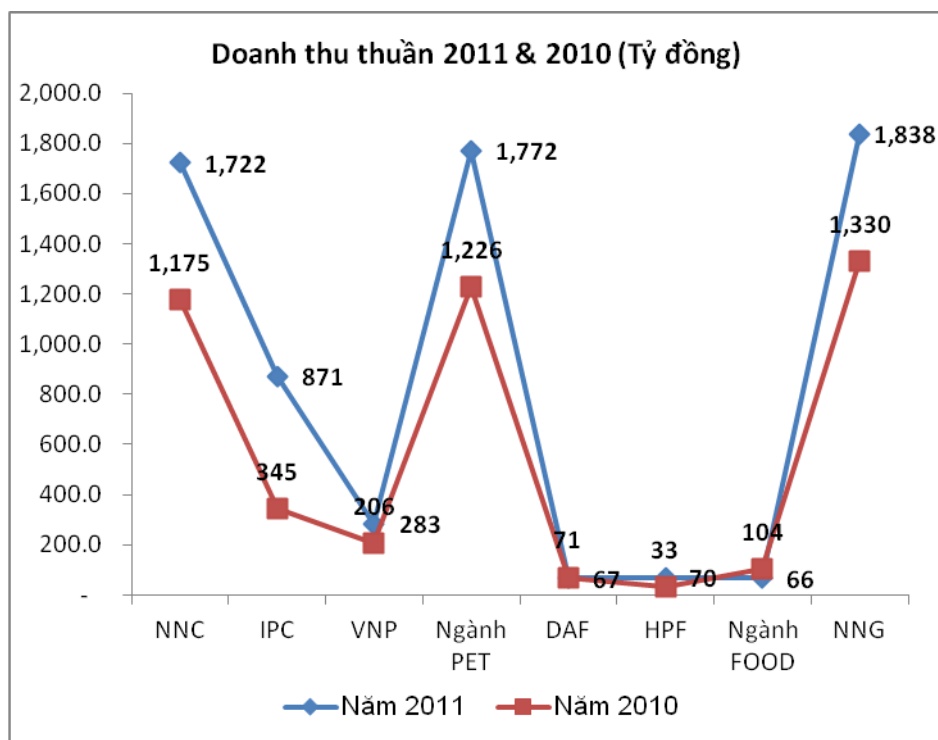


2.6. KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2011

Tổng doanh thu hợp nhất năm 2011 của toàn NNG đạt 1.838 tỷ đồng, phần lớn đến từ ngành truyền thống của NNG là PET (chiếm 92,5%). Ngành Food trong giai đoạn xây dựng ban đầu nên đóng góp doanh thu chưa đáng kể cho tập đoàn. Trong số các công ty ngành PET thì NNC chiếm phần lớn doanh số, tuy nhiên, trong năm 2011 có sự biến động đáng lưu ý là sự đóng góp doanh thu của công ty thành viên IPC, mặc dù mới đi vào hoạt động chưa được hai năm nhưng doanh thu của IPC đã bằng 70% doanh thu của công ty mẹ là NNC, gấp ba lần doanh thu của VNP – đơn vị có bề dày lịch sử trong ngành PET – nhờ vào hệ thống các dây chuyền sản xuất hiện đại được đầu tư với quy mô lớn.



So với năm 2010, doanh thu thuần năm 2011 của từng công ty thành viên và của toàn tập đoàn đều có sự tăng trưởng, trong đó ngành PET có sự tăng trưởng mạnh do là ngành truyền thống và có bề dày kinh nghiệm, ngành Food mặc dù mới bắt đầu hoạt động gần hai năm nhưng doanh thu cũng đã đạt được mức tăng trưởng gần 32%.



Lợi nhuận sau thuế hợp nhất của toàn tập đoàn NNG năm 2011 âm 110 tỷ đồng. Nguyên nhân là do ngành thực phẩm trong giai đoạn đầu xây dựng và phát triển thương hiệu nên chi phí hoạt động tăng cao, trong khi doanh thu chưa thể tăng nhanh vì thương hiệu của công ty chưa thể được thị trường đón nhận như các thương hiệu đã được xây dựng lâu đời. Vì vậy, mặc dù ngành PET đã mang lại cho tập đoàn khoản lợi nhuận 139 tỷ, nhưng vẫn không bù đắp nổi khoản chi phí của ngành thực phẩm, và làm cho kết quả kinh doanh của năm 2011 toàn tập đoàn lỗ.

CHỈ TIÊU	PET	FOOD	NNG
Doanh thu thuần	1,772	137	1,838
Giá vốn	1,297	157	1,393
Lợi nhuận gộp	475	(20)	445
Sales & Marketing	74	119	176
Chi phí quản lý	78	17	86
Lợi nhuận HĐKD	323	(156)	183
Chi phí tài chính	163	102	265
Lợi nhuận khác	11	(1)	3
Thuế TNDN	32		31
Lợi nhuận ròng	139	(259)	(110)

Nếu so với lợi nhuận của năm 2010, lợi nhuận của ngành PET tăng trưởng 6,9% (từ mức 130 tỷ của năm 2010 lên 139 tỷ vào năm 2011), trong khi đó khoản lỗ trong hoạt động kinh doanh của ngành thực phẩm lại tăng gần gấp 3 lần, dẫn đến lợi nhuận của toàn tập đoàn giảm mạnh từ mức có lời hơn 48 tỷ trong năm 2010 xuống mức lỗ 110 tỷ trong năm 2011.

Tỷ suất lợi nhuận ròng trên doanh thu của NNG năm 2011 giảm mạnh so với năm 2010, từ mức + 4,6% xuống - 6,0%, trong đó từng công ty thành viên đều có sự biến động giảm do sự gia tăng khoản lỗ từ Food và sự suy giảm chung của thị trường khi sức mua giảm và chính sách tiền tệ chưa hỗ trợ cho các DN.

Nguyên nhân làm cho tỷ lệ lợi nhuận ròng năm 2011 của ngành PET suy giảm là do chi phí giá vốn sản xuất năm 2011 tăng cao hơn chi tiêu do sự gia tăng chi phí nguyên vật liệu chính, trong khi đó chỉ tiêu về giá bán không tăng tương ứng do điều kiện kinh tế trong năm 2011 có nhiều khó khăn nên công ty phải duy trì mức giá bán thấp hơn để hỗ trợ khách hàng và giữ thị phần. Cụ thể tỷ suất giá vốn / doanh thu năm 2011 của ngành PET tăng cao hơn 4,2% so với năm 2010.

Riêng với ngành thực phẩm, nguyên nhân là do doanh thu tăng trưởng thấp dẫn đến chi phí sản xuất tăng, việc hoạch định nhu cầu đầu ra giai đoạn đầu chưa chuẩn xác nên dẫn đến chi phí tồn kho cao.

Như các phân tích đánh giá ở các phần trên, mặc dù lợi nhuận hợp nhất của toàn tập đoàn lỗ trong năm 2011, và khoản lỗ này đến từ ngành thực phẩm, riêng ngành nhựa PET vẫn đạt được kết quả kinh doanh với lợi nhuận tăng trưởng, và điều này được phản ánh qua các chỉ số hoạt động của NNG. Nếu xét riêng lẻ bản thân công ty mẹ (NNC) thì các chỉ số hoạt động đều thấp hơn so với ngành PET, cho thấy việc mở rộng đầu tư cho ngành PET đã mang lại hiệu quả tốt hơn cho tập đoàn, trong đó đặc biệt là đầu tư mở rộng cho công ty thành viên InterPET vì công ty này đạt tốc độ tăng trưởng doanh thu hơn 250% trong năm 2011 và tỷ suất lợi nhuận đạt 8,6% doanh thu, mức cao nhất của ngành PET trong tập đoàn.

2.7. BÁO CÁO KẾT QUẢ ĐẦU TƯ

Theo kế hoạch đầu tư năm 2011 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua tại kỳ họp thường niên ngày 30/03/2011 như sau:

- Ngành bao bì PET thực hiện đầu tư bổ sung với tổng mức đầu tư không vượt quá 10% tổng giá trị tài sản cố định của ngành PET vào cuối năm 2010, tương đương với ngân sách đầu tư tối đa cho giai đoạn này là 110 tỷ đồng.
- Ngành thực phẩm: Thực hiện đầu tư dây chuyền Biscuit Stick cho DAF với ngân sách đầu tư đã được ĐHĐCĐ phê duyệt trong năm 2010 là 28.923 triệu đồng, và các khoản đầu tư khác đã được ĐHĐCĐ phê duyệt nhưng chưa thực hiện.
- Đầu tư dự án ERP với ngân sách được phê duyệt trong năm 2010 là 9.483,4 triệu đồng.

Thực tế kết quả đầu tư trong năm 2011 của NNG như sau:

STT	KHOẢN MỤC ĐẦU TƯ	THỰC TẾ ĐẦU TƯ NĂM 2011	GHI CHÚ
	Ngành Bao bì PET	99.371.007.558	Theo ngân sách
	Ngành thực phẩm	64.614.479.235	Theo ngân sách
	Dự án ERP	7.088.679.000	Bao gồm dự án ERP và hạ tầng CNTT
	TỔNG CỘNG	171.074.165.793	

Tp.HCM. ngày 15 tháng 3 năm 2012
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CTY CP CN-DV-TM NGỌC NGHĨA
Chủ tịch
(ĐÃ KÝ)

LA VĂN HOÀNG

KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2011

3.1. PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY CP CN-DV-TM NGỌC NGHĨA

Lợi nhuận sau thuế năm 2011 của riêng Công ty Cổ phần CN DV TM Ngọc Nghĩa theo Báo cáo tài chính đã được công ty kiểm toán KPMG kiểm toán là 66.500.887.025 đồng (*Bằng chữ: Sáu mươi sáu tỷ, năm trăm triệu, tám trăm tám mươi bảy ngàn, không trăm hai mươi lăm đồng*). Tuy nhiên theo báo cáo tài chính hợp nhất của năm 2011, lợi nhuận sau thuế hợp nhất của Tập đoàn Ngọc Nghĩa là âm 110.188.653.395 đồng.

Theo chiến lược phân phối cổ tức cho cổ đông giai đoạn 2011-2013 đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt tại kỳ họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2010, theo đó cổ tức cho năm 2011 sẽ được chia bằng cổ phiếu với mức chia tương ứng bằng 15% tổng vốn điều lệ của công ty tại thời điểm chốt quyền thực hiện phân phối.

Tuy nhiên, với kết quả kinh doanh của năm 2011 nêu trên, công ty không đủ điều kiện để thực hiện việc phân phối lợi nhuận theo kế hoạch. Vì vậy, Hội đồng Quản trị Công ty đề nghị Đại hội đồng Cổ đông thông qua phương án điều chỉnh kế hoạch phân phối lợi nhuận sau thuế của năm tài chính 2011 như sau:

- ✚ Không thực hiện trích lập các quỹ dự phòng cho năm tài chính 2011.
- ✚ Không phân phối lợi nhuận của năm tài chính 2011.

3.2. PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN CỦA CÔNG TY CON

3.2.1. Công ty Cổ phần Nhựa PET Việt Nam (Vinapet)

Tại thời điểm 31/12/2011, Công ty CP CN DV TM Ngọc Nghĩa sở hữu 2.338.800 cổ phần của Công ty CP Nhựa Pet Việt Nam, tương ứng với tỷ lệ 99% vốn điều lệ.

Lợi nhuận sau thuế năm 2011 của Công ty Cổ phần Nhựa PET Việt Nam theo Báo cáo tài chính đã được công ty kiểm toán KPMG kiểm toán là 15.940.265.464 đồng, số liệu chi tiết như sau:

STT	CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	TỶ LỆ	SỐ TIỀN (VND)
1	Lợi nhuận trước thuế năm 2011			29.888.174.367
2	Thuế TNDN nộp năm 2011	Thuế suất		(13.947.908.903)
3	Lợi nhuận sau thuế năm 2011	(1) - (2)		15.940.265.464
4	Lợi nhuận sau thuế trước năm 2011			24.969.359.670
5	Tổng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(3) + (4)		40.909.625.134

Mặc dù vẫn giữ được mức ổn định về doanh thu và chi phí nhưng VinaPet cũng không đạt chỉ tiêu lợi nhuận. Vì vậy, VinaPET cũng không thực hiện chia cổ tức trong 2011.

3.2.2. Công ty Cổ phần PET Quốc Tế (Interpet)

Tại thời điểm 31/12/2011, Công ty CP CN DV TM Ngọc Nghĩa sở hữu 7.840.000 cổ phần của

Công ty CP Pet Quốc Tế, tương ứng với tỷ lệ 98% vốn điều lệ.

Lợi nhuận sau thuế năm 2011 của Công ty Cổ phần PET Quốc Tế theo Báo cáo tài chính đã được công ty kiểm toán KPMG kiểm toán là 75.965.553.383 đồng, lợi nhuận giữ lại trước năm 2011 là 31.496.779.135. Số liệu chi tiết như sau:

STT	CHỈ TIÊU	THUYẾT MINH	TỶ LỆ	SỐ TIỀN (VND)
1	Lợi nhuận trước thuế năm 2011			76.878.311.438
2	Thuế TNDN phải nộp năm 2011	Thuế suất	%	(912.758.055)
3	Lợi nhuận sau thuế năm 2011	(1) - (2)		75.965.553.383
4	Lợi nhuận sau thuế trước năm 2011			31.496.779.135
5	Tổng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	(3) + (4)		107.462.332.518

Tính tới thời điểm hiện tại, InterPET chưa tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 để thông qua kế hoạch chia cổ tức năm 2011. Hội đồng Quản trị NNC sẽ cập nhật đến Quý cổ đông chi tiết tình hình chia cổ tức của InterPET sau khi có kết quả chia cổ tức của InterPET.

3.2.3. CTCP Thực phẩm Đông Á và CTCP Thực phẩm Hồng Phú

Các công ty con: Công ty CP Thực phẩm Đông Á (DAF) và Công ty CP Thực phẩm Hồng Phú (HPF) trong năm 2011 hoạt động lỗ nên không có kế hoạch phân phối lợi nhuận của năm 2011.

Tp.HCM, ngày 15 tháng 3 năm 2012
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CTY CP CN-DV-TM NGỌC NGHĨA
Chủ tịch
(ĐÃ KÝ)

LA VĂN HOÀNG

ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC 2012-2015

4.1. MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC

Mục tiêu chiến lược của công ty trong vòng 5 năm tới kể từ năm 2011 của hệ thống Ngọc Nghĩa group (NNG) là phát triển mạnh ngành công nghiệp bao bì PET và công nghiệp thực phẩm để đưa NNG trở thành một tập đoàn công nghiệp mạnh tại Việt Nam.

Trong vòng 05 năm sẽ đưa NNG trở thành một **tập đoàn công nghiệp mạnh tại Việt Nam** trên cơ sở đẩy mạnh phát triển ngành công nghiệp bao bì PET và công nghiệp thực phẩm

2011 > 2012 > 2013 > 2014 > 2015

Mục tiêu này để thể hiện xuyên suốt trong kế hoạch kinh doanh và tất cả các chương trình hoạt động của NNC và các công ty thành viên NNG

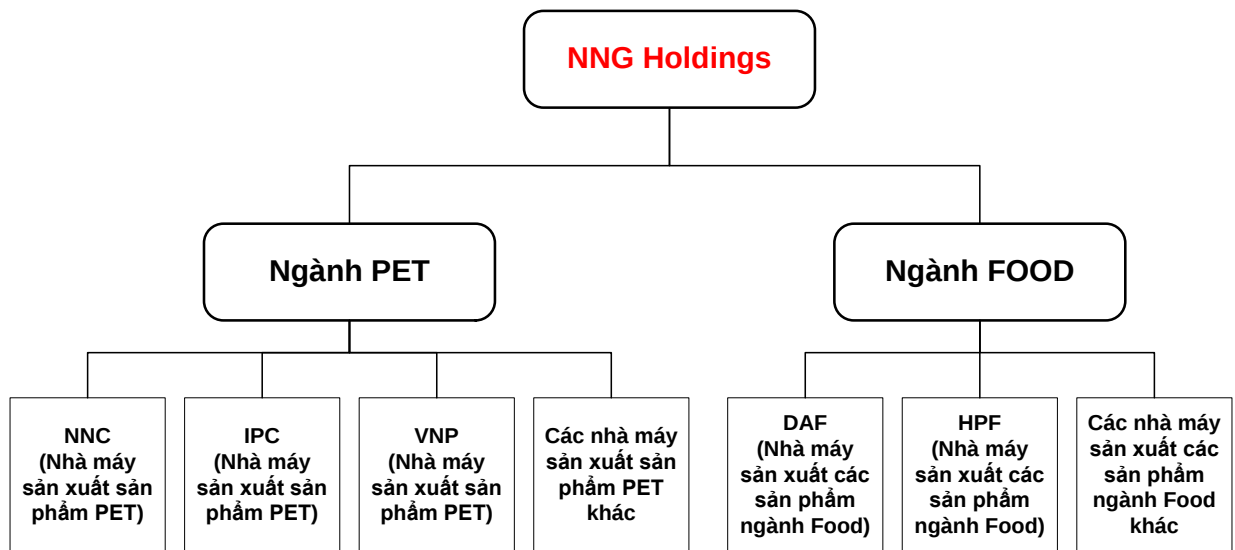
4.2. MỤC TIÊU TÀI CHÍNH GIAI ĐOẠN 2011 – 2015

Bên cạnh mục tiêu chiến lược trở thành một tập đoàn công nghiệp mạnh tại Việt Nam, kế hoạch sản xuất kinh doanh của NNG phải đảm bảo được mục tiêu kế hoạch tài chính trong giai đoạn 2012-2015 với các chỉ tiêu được hoạch định như sau:

CHỈ TIÊU	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh thu (tỷ đồng)	2.621	3.074	3.702	4.306
Lợi nhuận gộp (%)	22%	25%	26%	27%
Lợi nhuận ròng (tỷ đồng)	40	119	208	314
Tổng tài sản (tỷ đồng)	1.993	1.993	1.965	2.000
Tổng nợ / Tổng tài sản (lần)	0.67	0.60	0.48	0.38
EPS (Đồng / cổ phần)	773	2.278	3.972	6.005
ROCE (%)	8%	23%	40%	60%
ROE (%)	6%	15%	20%	26%

4.3. MÔ HÌNH TỔ CHỨC

Mô hình tổ chức dự kiến của NNG sẽ tiếp tục duy trì theo mô hình sau:



4.4. CHIẾN LƯỢC XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ - ĐIỀU HÀNH

Đội ngũ nhân sự của NNG không ngừng được rà soát đánh giá, đào tạo và tái cơ cấu nhằm mục tiêu xây dựng đội ngũ nhân sự theo chiều hướng chuyên nghiệp hóa, ít về số lượng nhưng hiệu quả về chất lượng.

Các chính sách về nhân sự của công ty vì thế cũng được xây dựng và hoàn thiện theo định hướng thu hút và trọng dụng nhân tài cho nhu cầu phát triển của NNG. Chính sách đãi ngộ của công ty luôn hướng đến sự công nhận và khen thưởng thật xứng đáng đối với các cá nhân, tập thể có những thành tích nổi bật cống hiến cho sự phát triển của công ty.

Công tác tuyển dụng nhân sự phải đạt được mục tiêu tìm được những nhân sự thực sự có trình độ chuyên môn cao, đáp ứng được nhu cầu công việc với nhiều áp lực, phong cách làm việc chuyên nghiệp, luôn luôn sẵn sàng đương đầu với thách thức để hoàn thành công việc với chất lượng tốt nhất trong thời gian ngắn nhất và một tinh thần cầu tiến.

Về mặt tổ chức điều hành: thực hiện xây dựng bộ máy quản lý và điều hành theo nhóm ngành (PET, FOOD) nhằm mục tiêu xây dựng bộ máy tinh gọn và linh hoạt trong quá trình vận hành, tiết giảm tối đa các khoản chi phí không cần thiết, khai thác tối đa hiệu quả của hệ thống các công ty cùng ngành cho sự phát triển chung của NNG.

4.5. KẾ HOẠCH NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

Việc niêm yết cổ phiếu của NNG trên sàn giao dịch chứng khoán phải được xem xét cân trọng nhằm đảm bảo các thể mạnh và lợi thế tổng thể của toàn tập đoàn được phản ánh đầy đủ vào giá trị của cổ phiếu, qua đó giúp mang lại giá trị lợi ích tối đa cho từng cổ đông của công ty. Vì vậy, NNG sẽ KHÔNG tiến hành niêm yết cổ phiếu của từng công ty riêng lẻ mà chỉ thực hiện niêm yết cổ phiếu của tập đoàn (cổ phiếu NNG).

Về thời điểm niêm yết: Đại hội đồng cổ đông trong Hội nghị thường niên 2011 đã thông qua việc chấp thuận cho Hội đồng quản trị của công ty toàn quyền trong việc lựa chọn thời điểm thích hợp để thực hiện việc niêm yết. Sau khi cân nhắc diễn biến thực tế nội tại doanh nghiệp và điều kiện thị trường chứng khoán, Hội đồng quản trị quyết định sẽ không thực hiện niêm yết cổ phiếu NNG vào năm 2012-2013. Việc niêm yết cổ phiếu sẽ được thực hiện vào 2014-2015 tại sàn HoSE.

4.6. CÁC MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC RIÊNG CHO NGÀNH PET

4.7.1. Mục tiêu lợi nhuận và tăng trưởng lợi nhuận

Mục tiêu hàng đầu đối với ngành PET của NNG trong giai đoạn 2012-2015 là lợi nhuận luôn tăng trưởng dương hàng năm. Chỉ tiêu chiến lược tài chính được điều chỉnh sát với thực tế thị trường ngành bao bì PET còn nhiều khó khăn, theo đó tỷ suất lợi nhuận ròng sẽ duy trì ở mức ~7%, lãi gộp ở mức 21%-25%.

Lợi nhuận ngành PET chỉ tiêu 2012 đạt 160 tỷ, 2013 đạt 178 tỷ đồng (tăng 10,6%), 2014 đạt ~200 tỷ (tăng 15,1%), và tăng thêm #40 tỷ (tương đương 19,3%) vào năm 2015 trong điều kiện nếu không có đầu tư bổ sung tài sản thêm trong giai đoạn này.

4.7.2. Mục tiêu thị trường và thị phần

Giai đoạn 2011-2015, ngành PET phải đảm bảo đạt được các chỉ tiêu về thị phần và thị trường như sau:

- Giữ vững vị trí là đơn vị dẫn đầu trong ngành bao bì PET tại Việt Nam với thị phần chiếm giữ ~ 30% tổng thị phần của các sản phẩm PET.
- Chăm sóc khách hàng hiện hữu với các dịch vụ chuyên nghiệp cùng với việc không ngừng cải tiến chất lượng sản phẩm và nâng cao tính cạnh tranh về giá của sản phẩm để giữ chân các khách hàng hiện tại, đồng thời gia tăng doanh số từ nhóm khách hàng này.
- Phát triển khách hàng mới theo xu hướng có chọn lọc những khách hàng phù hợp với đặc điểm sản xuất kinh doanh của NNG và có thể mang lại những giá trị lợi ích nhất định cho cả hai bên (NNG và khách hàng).
- Đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu đối với các sản phẩm ngành PET, mục tiêu doanh thu từ hoạt động xuất khẩu chiếm tỷ lệ tối thiểu bằng 10% doanh thu của ngành PET trong giai đoạn 2011-2013 và nâng lên tỷ trọng ~30% vào 2014, đồng thời mức tăng trưởng của doanh thu xuất khẩu hàng năm phải đạt từ mức 40%/năm trở lên.
- Tăng cường công tác tiếp thị các sản phẩm mới đến khách hàng để kích thích nhu cầu tiêu thụ của các dòng sản phẩm mới.
- Theo dõi sát sao sự biến động của thị trường nguyên liệu đầu vào để có thể lựa chọn những giải pháp đầu vào hiệu quả nhất.
- Thực hiện cắt giảm tối đa các khoản chi phí chưa mang lại hiệu quả tương xứng để vừa đảm bảo thực hiện mục tiêu hàng đầu của ngành PET là lợi nhuận và tăng trưởng lợi nhuận, vừa tạo được lợi thế cạnh tranh về giá bán cho các sản phẩm PET tạo điều kiện gia tăng thị phần ngành PET.
- Tận dụng lợi thế dẫn đầu ngành PET của NNG để cập nhật, đi trước dẫn dắt thị trường về công nghệ, về các tiêu chuẩn và các sản phẩm mới của ngành PET.
- Siết chặt hoạt động QA-QC, thực hiện việc kiểm tra kiểm soát chất lượng sản phẩm trong suốt quá trình sản xuất nhằm đảm bảo từng sản phẩm đến tay khách hàng đạt chất lượng ở mức cao nhất có thể được.
- Thực hiện cải tiến chất lượng dịch vụ chăm sóc khách hàng ngày một tốt hơn, mang lại cho khách hàng dịch vụ chăm sóc ngày càng chu đáo và tận tình hơn.

4.7.3. Mục tiêu tài chính

Xác lập chỉ tiêu tài chính cụ thể theo từng phòng ban. Kiểm soát chặt chẽ việc thực hiện kế hoạch ngân sách để đảm bảo hoàn thành các mục tiêu tài chính của ngành PET sau đây:

Chỉ tiêu (tỷ đ)	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Doanh thu	2.263	2.424	2.731	3.040
Ngoc Nghia	1.671	1.689	1.784	1.870
VinaPET	299	324	349	376
InterPET	602	567	612	662

<i>Chỉ tiêu (tỷ đ)</i>	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Công ty mới	455	686	805	925
Lãi gộp	462	516	586	642
Ngoc Nghia	208	214	229	236
VinaPET	62	70	84	94
InterPET	140	142	153	166
Công ty mới	68	107	137	162
Lãi ròng	160	178	204	244
Ngoc Nghia	70	87	150	157
VinaPET	26	32	42	49
InterPET	63	66	74	85
Công ty mới	24	46	60	77

4.7.4. Xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cao

Để đạt được các mục tiêu chiến lược cho ngành PET giai đoạn 2011-2013, việc xây dựng nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng nhu cầu của NNG là vô cùng cần thiết và cấp bách. Để làm được điều này, các chiến lược sau đây cần được triển khai và thực hiện ngay từ bây giờ để có thể mang lại thành công cho tương lai, cụ thể:

- Đặt trọng tâm trong việc tinh luyện và lựa chọn đội ngũ nhân sự cốt cán chất lượng cao là mục tiêu hàng đầu trong việc xây dựng đội ngũ nhân sự.
- Theo dõi hiệu quả để kịp thời điều chỉnh, thay thế dần các vị trí không còn phù hợp hoặc không đáp ứng được yêu cầu trong điều kiện mới mà ngành PET đòi hỏi.
- Thường xuyên tổ chức huấn luyện và đào tạo nội bộ đối với đội ngũ nhân sự, giúp nâng cao chất lượng nguồn nhân lực của ngành.
- Đảm bảo các chính sách về nhân tài của công ty được thực thi triệt để và hiệu quả.
- Trong quá trình tuyển dụng nhân sự, chú trọng chất lượng và hiệu suất công việc, hạn chế tối đa sự gia tăng về số lượng nhân sự của ngành PET.

4.7.5. Mục tiêu đầu tư cho ngành PET

Trong giai đoạn 2012-2015, ngành PET cũng sẽ lập ngân sách cho bảo trì, bảo dưỡng và mua sắm các thiết bị nhỏ thay thế ở mức tương đương các năm trước (~3%-5%) nguyên giá tài sản.

Hội đồng Quản trị sẽ cùng Ban điều hành Công ty theo dõi sát sao diễn biến của thị trường bao bì PET, trên cơ sở đó đề ra những kế hoạch đầu tư kịp thời và hiệu quả, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị phê duyệt các quyết định đầu tư (ngoài ngân sách nêu trong chiến lược tài chính) cho những dự án chứng thực được hiệu quả nhưng tổng giá trị đầu tư ròng không được vượt quá 10% nguyên giá tài sản vào cuối kỳ 2011, đồng thời phải báo cáo cho Đại hội đồng cổ đông về kết quả đầu tư. Giá trị của ủy quyền phê duyệt đầu tư có hiệu lực đến ngày tổ chức cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013.

4.7. CÁC MỤC TIÊU CHIẾN LƯỢC RIÊNG CHO NGÀNH FOOD

Food là ngành mới được NNG đầu tư vào cuối năm 2009, đến nay các dòng sản phẩm ngành Food đã xuất hiện trên thị trường hơn 2 năm đối với các sản phẩm bánh, và hơn 1 năm đối với sản phẩm nước mắm. Vì vậy, mục tiêu chiến lược chủ yếu của ngành food trong giai đoạn này HĐQT vẫn đề nghị giữ là “phát triển mở rộng thị trường để tìm chỗ đứng trên thị trường và thị phần cho từng nhãn hàng cụ thể”. Trong số những mục tiêu của ngành food, mục tiêu phấn đấu để đưa các sản phẩm nước chấm của NNG trở thành 1 trong 3 nhãn hàng lớn nhất trên thị trường nước chấm tại Việt Nam vào năm 2013 được điều chỉnh thời điểm là 2014-2015.

4.8.1. Hoàn chỉnh hệ thống phân phối

Tính đến thời điểm diễn ra Đại hội đồng cổ đông thường niên 2012, nhân sự cho hệ thống phân

phối ngành Food gần như đã hoàn chỉnh, sẵn sàng cho kế hoạch tung hàng sắp tới với quy mô lớn, rộng và có chiều sâu.

Dựa trên cơ sở hệ thống phân phối đã được xây dựng, đẩy mạnh hoạt động kinh doanh với sự hỗ trợ của hoạt động marketing, nhanh chóng phát triển thị trường, đưa sản phẩm đến tận tay từng đối tượng khách hàng tiềm năng.

Việc hoàn chỉnh hệ thống phân phối và phát triển nhanh thị phần vừa giúp gia tăng doanh số hoàn thành chỉ tiêu tài chính của ngành food nói riêng và toàn NNG nói chung, vừa giúp bộ phận sản xuất có thể khai thác được triệt để công suất sản xuất của máy móc thiết bị, góp phần giảm định phí sản xuất và gia tăng sự cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường, thông qua đó giúp bộ phận bán hàng có thể ngày càng mở rộng mạng lưới bán hàng và tăng trưởng về thị phần.

4.8.2. Nghiên cứu phát triển sản phẩm

Bộ phận nghiên cứu và phát triển sản phẩm có nhiệm vụ nghiên cứu cải tiến chất lượng sản phẩm để nâng cao chất lượng và gia tăng sales life của các dòng sản phẩm hiện tại.

Bên cạnh đó, tiếp tục nghiên cứu và cho ra đời các sản phẩm mới phù hợp với thị trường và thị hiếu của người sử dụng nhằm đa dạng sản phẩm đáp ứng cho nhiều đối tượng khách hàng tiềm năng khác nhau của công ty.

Trong hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm cần chú trọng đến yếu tố an toàn vệ sinh thực phẩm và bảo vệ môi trường vì mục tiêu bảo vệ sức khỏe cho người tiêu dùng và cộng đồng.

4.8.3. Đầu tư mở rộng sản xuất

Việc đầu tư cho ngành food giai đoạn 2012-2015 sẽ được thực hiện trên cơ sở tình hình sản xuất kinh doanh thực tế và tín hiệu phản ứng của thị trường đối với các dòng sản phẩm của NNG.

Các hoạt động đầu tư cho ngành food được thực hiện như một dự án đầu tư cho từng khoản mục đầu tư cụ thể, qua đó hiệu quả kinh tế mang lại của từng khoản mục đầu tư sẽ được xem xét cẩn trọng để đảm bảo được mục tiêu giá trị lợi ích mang lại cho NNG từ các khoản đầu tư này.

Nguồn vốn đầu tư được sử dụng từ khoản lợi nhuận giữ lại của chính ngành food để thực hiện. Theo đó, chiến lược tài chính cho giai đoạn 2012-2015 Food sẽ không có đầu tư lớn, các khoản chi tài sản sẽ chỉ bao gồm chi cho bảo trì, bảo dưỡng và các thay thế phụ kiện nhỏ (làm khuôn mới phục vụ thay đổi kiểu dáng chai,...).

4.8.4. Xúc tiến hoạt động xuất khẩu

Giữa 2011, Food đã có bộ phận Bán hàng Quốc tế riêng biệt và đã có những thành tích đáng khích lệ. Dự kiến hàng năm bộ phận này sẽ mang lại doanh thu 1.5 triệu – 2 triệu \$ cho Food trong năm 2012.

Hoạt động xuất khẩu sẽ đặc biệt được chú trọng đối với ngành Bánh để tối ưu hóa chi phí bán hàng và cắt giảm ngân sách marketing đáp ứng mục tiêu của ngành Bánh và ‘cắt lỗ, hòa vốn và nhanh chóng tạo lợi nhuận’.

KẾ HOẠCH KINH DOANH 2012

5.1. ĐÁNH GIÁ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2012

5.1.1. Dự báo tình hình kinh tế năm 2012

Hoạt động sản xuất kinh doanh của NNG được chia thành 2 mảng rõ rệt là mảng các sản phẩm ngành PET và mảng các sản phẩm ngành Food. Trong đó, mảng sản phẩm ngành PET do sử dụng phần lớn nguyên liệu nhập khẩu hoặc có nguồn gốc nhập khẩu nên chịu nhiều sự tác động và có liên hệ mật thiết với sự biến động của nền kinh tế thế giới, kết hợp đồng thời với sự tác động đặc thù riêng của nền kinh tế Việt Nam.

Xét thị trường chung thế giới, sự hồi phục sau khủng hoảng kinh tế toàn cầu vẫn còn diễn ra rất chậm chạp cho hầu hết các quốc gia, tuy nhiên thị trường PET vẫn có điều kiện phát triển bên cạnh 1 số khó khăn nhất định chung của toàn thị trường:

- Ngành PET vẫn còn khả năng tăng trưởng tốt (trung bình 9% trong suốt 20 năm qua). Bao bì nhựa toàn thị trường ước đạt 180 tỷ \$ năm 2011
- Năm 2011 mức độ bị ảnh hưởng tới khủng hoảng tài chính ít nên các DN trong ngành sẽ có đà phát triển tốt cho 2012
- Xu hướng bao bì PET thay thế bao bì khác vẫn đang phát triển
- Trong 2011, giá nhập khẩu nhựa nguyên liệu bình quân giảm nhưng nếu nhịp độ tăng giá như Quý 3/2011 được duy trì thì mức giá nhập khẩu bình quân nguyên liệu nhựa 2012 sẽ tăng ít nhất 30% so với cùng kỳ. Theo VPA, năm 2012 sẽ tiếp tục là năm có những diễn biến phức tạp đối với thị trường nguyên liệu thế giới.

Riêng ngành nhựa Việt Nam nói chung, ngành bao bì PET Việt Nam nói riêng cũng được đánh giá là có nhiều lợi thế, đặc biệt trong việc xuất khẩu năm 2012:

- Tổng kim ngạch xuất khẩu 2011 đạt 1.347 triệu \$ (tăng 28,4% so với 2010)
- Hàng Trung Quốc bị tẩy chay, các đơn hàng nhập khẩu của Nhật chuyển từ Trung Quốc sang Việt Nam đang tăng mạnh (2011 là 289 triệu \$ và trở thành quốc gia mà Việt Nam xuất khẩu nhựa nhiều nhất)
- Sản phẩm ngành nhựa Việt Nam có sức cạnh tranh cao (xuất được vào các thị trường khó tính như Nhật, Mỹ, Đức,...)
- Tại thị trường Châu Âu, nhựa Việt Nam không bị áp thuế chống phá giá từ 8%-30% như ở các nước Châu Á khác và Trung Quốc tạo lợi thế cạnh tranh về xuất khẩu
- Kim ngạch xuất khẩu sang Hàn Quốc tăng mạnh 2011 (~156%) tạo tiềm năng lớn cho xuất khẩu nhựa Việt Nam trong tương lai
- Ước tính từ Hiệp Hội ngành nhựa, thị trường Châu Âu sẽ tiêu thụ 275 triệu \$ sản phẩm nhựa Việt Nam trong năm nay, tăng 36,5% so với 2011
- Đơn hàng tính đến hết Q2/2012 đã tăng 10% so với cùng kỳ, dự kiến đạt 1,7 tỷ \$ kim ngạch xuất khẩu nhựa – tăng 25%-28% so với 2011

Tình hình tín dụng và lạm phát có dấu hiệu cải tiến đáng kể theo hướng có lợi cho doanh nghiệp. Tuy nhiên, theo nhìn nhận chung của thị trường, việc điều chỉnh này vẫn chưa đủ để cứu những doanh nghiệp đang ở thế “xuống quá thấp” do ảnh hưởng của nền kinh tế trong 3 năm qua.

- Tăng trưởng GDP 2012: theo dự báo của nhiều chuyên gia kinh tế thì tăng trưởng 2012 của Việt Nam sẽ có chậm lại 1 chút khi Chính phủ quyết tâm theo đuổi chính sách ổn định kinh tế vĩ mô. Theo World Bank, GDP Việt Nam 2012 sẽ có khả năng đạt 6,1%, chỉ số CPI tăng 10,5%. Nhiều dự báo khác cho rằng GDP Việt Nam sẽ ở mức dưới 6% và lạm phát vẫn sẽ còn ở mức 2 con số.
- Về lãi suất: lãi suất vẫn là vấn đề được quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp. Tín hiệu lạc quan khi lãi suất trong vòng chưa đầy 4 tháng đầu năm đã được điều chỉnh giảm 2% so với thời điểm cuối năm 2011, theo đó 1 số ngân hàng lớn mức điều chỉnh giảm lãi suất cho vay đối với khách hàng hạng A lên đến 3%-4%. Theo nhận định của Công ty, lãi suất cho vay lưu động vào thời điểm cuối năm 2012 sẽ ở mức ~14% đối với các ngân hàng lớn và ~17% đối với các ngân hàng TMCP nhỏ và vừa. Mức lãi suất trung bình 2012 mà NNC được nhận sẽ ~13%/năm, trung bình toàn hệ thống sẽ ~15%/năm.

Vấn đề vay USD trở nên nổi cộm trong 2011 và trở thành nội dung được theo dõi sát sao của các Công ty về diễn biến lãi suất VND và USD. Vay USD trở thành lợi thế cho các doanh nghiệp có nguồn thu xuất khẩu khi lãi suất USD được giữ ổn định và tỷ giá ổn định do được sự can thiệp của Chính phủ. Lãi suất lưu động cho vay USD trong 2012 sẽ ở mức 5%-6%, vay trung dài hạn ~6.5%-7.5%/năm.

- Tỷ giá: cùng với biện pháp kiểm soát chặt chẽ thị trường tự do, tỷ giá USD đã dần ổn định. Cho đến thời điểm hiện tại, gần như các ngân hàng đã áp dụng giá giao dịch đúng như giá niêm yết.

Việc điều tiết trực tiếp bằng công cụ tiền tệ để “hạ nhiệt” lãi suất và tỷ giá – sự “thắt” quá chặt này dẫn đến việc làm cho nền kinh tế tăng trưởng chậm lại. Sức mua các tháng đầu năm 2012 không còn sôi động như diễn biến tất yếu khi dân số gia tăng.

Lãi suất và tỷ giá hỗ trợ tốt cho doanh nghiệp phục hồi sau giai đoạn chịu hậu quả của khủng hoảng kinh tế, nhiều doanh nghiệp đã nhanh chóng tái cơ cấu và có dấu hiệu khởi sắc đáng kể. Tuy nhiên, sự tăng trưởng trở nên “ì ạch” của GDP lại trở thành rào cản cho sự phát triển của nhiều Doanh nghiệp. Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận sẽ vẫn còn là thách thức lớn đối với các doanh nghiệp trong 2012, đặc biệt là các doanh nghiệp không thuộc ngành hàng nhu yếu phẩm.

5.1.2. Nhận diện những cơ hội và rủi ro ảnh hưởng đến hoạt động SXKD năm 2012 của NNG

Với việc dự báo tình hình kinh tế năm 2012 có 2 diễn biến cùng chiều nhưng trái ngược lợi thế mang lại cho doanh nghiệp (1) GDP và CPI tăng trưởng chậm lại, (2) Lãi vay, tỷ giá được ổn định và điều chỉnh giảm, NNG vẫn bám sát chiến lược tài chính 2011-2015 đã đề ra, thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2012 theo mục tiêu sát với thực tế và hướng về mục tiêu chiến lược chung. Những thuận lợi và thách thức chính mà Công ty nhận diện NNG sẽ phải đối mặt trong 2012 như sau:

- Cơ hội và thuận lợi:
 - Cho tới thời điểm hiện tại, NNG vẫn duy trì là đơn vị dẫn đầu trong ngành nhựa PET Việt Nam
 - Thương hiệu NNG có uy tín cao trong thị trường nhựa PET Việt Nam và khu vực
 - Hệ thống máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại theo tiêu chuẩn quốc tế với công suất vượt trội.
 - Bộ máy quản lý có kiến thức sâu cao và kinh nghiệm nhiều năm trong ngành bao bì nói chung và bao bì PET nói riêng
 - Doanh thu được duy trì nhờ các hợp đồng dài hạn và số lượng đặt hàng lớn với các đối tác uy tín trong và ngoài nước.

- Khó khăn và thách thức:
 - o Dự báo thị trường nguyên liệu PET 2012 sẽ có nhiều diễn biến phức tạp, NNG PET sẽ gặp rủi ro đối với các hợp đồng chốt giá nguyên vật liệu dài hạn (theo quý) hoặc chốt giá dựa trên giá niêm yết của thị trường (do giá thực tế trong năm dự kiến sẽ có sự chênh lệch tương đối lớn)
 - o Tốc độ tăng trưởng GDP chậm lại ảnh hưởng trực tiếp đến ngành Food, đặc biệt là ngành bánh
 - o Các đối thủ cạnh tranh nước ngoài bắt đầu thâm nhập vào thị trường Việt Nam dưới nhiều hình thức: đầu tư trực tiếp, nhập khẩu, đầu tư thông qua Công ty Việt Nam hiện tại.

Phát huy nội lực, cùng với nhận thức đầy đủ về cơ hội, thách thức và trách nhiệm, NNG bên cạnh việc củng cố nội lực, cần phải có sự kiên định với những quyết định quyết liệt và linh hoạt theo sát diễn biến thị trường để giữ vững thương hiệu dẫn đầu ngành bao bì PET, trở thành thương hiệu có tên tuổi trong ngành Food và đạt được mục tiêu dài hạn trong 2015.

5.2. CƠ CẤU TỔ CHỨC BAN ĐIỀU HÀNH

Để đảm bảo hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2011 và các năm sau đó, việc tổ chức ban điều hành phù hợp với tình hình thực tế của công ty là một trong những vấn đề cốt lõi cần được xem xét đầu tiên. Với lý do đó, cơ cấu ban điều hành công ty năm 2011 sẽ được tổ chức như sau:



Trong đó, nhân sự đảm trách trong các khối chức năng trong NNG và Cty thành viên như sau:

Stt	Chức danh	Họ và tên
I	Các khối chức năng	
1	Giám đốc tài chính (CFO)	Nguyễn Thị Kim Chi
2	Giám đốc Thương mại và điều hành PET (CCO)	La Bùi Hồng Ngọc
3	Giám đốc Cung ứng	Đào Thị Thuận
4	Giám đốc Quản trị rủi ro và QLTS (CRO)	Nguyễn Thị Châu
5	Giám đốc Nhân sự	Lê Bá Cường
II	Giám đốc các Công ty thành viên	
1	Giám đốc Cty CP Nhựa PET Việt Nam (VinaPET)	Bùi Bích Hợp
2	Giám đốc Cty CP PET Quốc tế (InterPET)	La Bùi Hồng Ngọc
3	Giám đốc Cty CP mới (ngành PET)	Lã Sơn Hà
4	Giám đốc Cty CP Thực phẩm Đông Á (Dong A Food)	La Hoài Nam
5	Giám đốc Cty CP Thực phẩm Hồng Phú (Hong Phu Food)	Nguyễn Đức Huy

Tóm tắt lý lịch các thành viên chủ chốt bậc 1 và 2 trong Ban điều hành:

STT	HỌ TÊN	NSINH	CHỨC VỤ	TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN
1	Ông LA VĂN HOÀNG	1961	Chủ tịch HĐQT Tổng Giám đốc NNG (CEO)	Kỹ sư cơ khí chế tạo máy Cử nhân kinh doanh quốc tế
2	Cô NGUYỄN THỊ KIM CHI	1981	Giám đốc Tài chính NNG (CFO)	Thạc sỹ Tài chính doanh nghiệp
3	Cô LA BÙI HỒNG NGỌC	1985	Giám đốc Thương mại và Điều hành PET (CCO), Giám đốc InterPET	Thạc sỹ Kinh tế (MBA Switzerland)
4	Bà ĐÀO THỊ THUẬN	1978	Giám đốc Cung ứng NNG (CPO)	Cử nhân Quản trị Kinh doanh
5	Bà NGUYỄN THỊ CHÂU	1964	Giám đốc Quản lý tài sản và Quản trị Rủi ro (CRO)	Cử nhân Tài chính Kế toán
6	Ông LÊ BÁ CƯỜNG	1960	Giám đốc Nhân sự (CHO)	Cử nhân Ngoại ngữ
7	Ông LA HOÀI NAM	1979	Giám đốc Dong A Food	Thạc sĩ Quản trị kinh doanh (UK)
8	Ông NGUYỄN ĐỨC HUY	1978	Giám đốc Hong Phu Food	Thạc sĩ Quản trị chiến lược (Hà Lan)
9	Ông LÃ SƠN HÀ	1969	Giám đốc Cty mới ngành PET	Cử nhân Quản trị kinh doanh
10	Bà BÙI BÍCH HỢP	1950	Giám đốc VinaPET	Cử nhân kinh tế

5.3. KẾ HOẠCH NHÂN SỰ

Kế hoạch nhân sự năm 2012 sẽ tiếp tục thực hiện mục tiêu của 2011, chủ yếu kiện toàn đội ngũ nhân sự cho toàn hệ thống NNG, đảm bảo không tăng về số lượng, nhưng tăng về chất lượng, luôn luôn đáp ứng đầy đủ nguồn nhân lực cho nhu cầu hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch năm.

Về quỹ lương: Trừ các khoản tăng theo quy định bắt buộc của chính phủ, quỹ lương năm 2012 sẽ không được vượt quá năm 2011 (do kết quả hợp nhất ngành lỗ). Thực hiện tiết giảm tối đa các nhân sự mang lại hiệu quả chưa tương xứng với nhu cầu công việc, tập trung đầu tư cho nguồn nhân lực chất lượng cao.

Về hoạt động tác nghiệp, năm 2012 bộ phận nhân sự Công ty sẽ tiếp tục tập trung thực hiện các vấn đề sau:

- Xây dựng và hoàn thiện các quy trình, chính sách nhân sự, các quy trình, quy định liên quan đến nhân sự và đào tạo.
- Hoàn thiện chỉ tiêu đánh giá tập thể, cá nhân, triển khai chính sách này triệt để và hiệu quả cho NNG nhằm tạo động lực phấn đấu cho từng cá nhân, tập thể trong hệ thống NNG.
- Tăng cường công tác huấn luyện nội bộ và đào tạo đội ngũ nhân sự kế thừa.

5.4. TRIỂN KHAI GIẢI PHÁP HỖ TRỢ QUẢN LÝ

Hệ thống NNG phát triển ngày càng lớn mạnh cả chiều rộng lẫn chiều sâu, đòi hỏi phải có hệ thống quản lý hiện đại hỗ trợ cho công tác quản lý và điều hành. Vì vậy, mục tiêu triển khai và đưa vào vận hành có hiệu quả hệ thống ERP trong năm 2011 là một trong những mục tiêu kế hoạch quan trọng của công ty. Dự án này cũng đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2010 thông qua ngân sách đầu tư, và theo đề trình đại hội đồng cổ đông 2011 thì hệ thống này sẽ chính thức sử dụng vào đầu tháng 5/2011. Tuy nhiên, do giới hạn về nguồn lực triển khai dự án và 1 số nguyên nhân từ nhà cung cấp, dự án kéo dài đến dự kiến chính thức vận hành từ đầu tháng 5/2012 bắt đầu với phân hệ tài chính kế toán.

5.5. KẾ HOẠCH KINH DOANH

5.5.1. Ngành PET

Kế hoạch kinh doanh ngành PET của NNG trong năm 2012 tập trung thực hiện các vấn đề sau đây:

- Hợp lý hóa sản xuất, thống nhất chỉ đạo và tăng cường khả năng hợp tác, hỗ trợ lẫn nhau giữa các nhà máy NNC, VNP, IPC và Công ty mới ngành PET sắp thành lập tạo nên sức mạnh tập thể cho toàn ngành PET.
- Siết chặt hoạt động QA-QC, thực hiện kiểm soát chất lượng sản phẩm trong suốt quá trình sản xuất.
- Tham gia các hội thảo, hội chợ chuyên ngành nhựa để quảng bá sản phẩm và tìm kiếm khách hàng mới, đặc biệt là các hội thảo, hội chợ ở mức độ khu vực để phát triển hệ thống khách hàng khu vực.
- Đẩy nhanh tiến độ chế tạo khuôn mẫu cho các dự án mới, cơ cấu và hoàn thiện các khuôn mẫu phù hợp với máy móc thiết bị để dễ dàng cho nhà máy trong việc xác lập kế hoạch sản xuất, đáp ứng đủ và nhanh chóng các đơn hàng của khách hàng, tăng doanh thu cho ngành PET.
- Bộ phận Bán hàng – Tài chính – Cung ứng phối hợp chặt chẽ với nhau, thường xuyên thực hiện hệ thống phân tích, đánh giá số liệu đầu vào, số liệu khách hàng, ngành hàng theo định kỳ để có những phản ứng nhanh với các biến động của thị trường.
- Cải tiến chất lượng của bộ phận dịch vụ khách hàng, đáp ứng nhu cầu ngày càng khó tính của khách hàng trong thị trường gia tăng sự cạnh tranh.
- Cải tạo hệ thống kho bãi, quản lý kho một cách khoa học, kiểm soát việc nhập xuất tồn kho nghiêm ngặt và hiệu quả.
- Hoàn thành việc đánh giá ISO 22000 cho tất cả các nhà máy ngành PET, thông qua việc đánh giá này NNG gửi đến các khách hàng của mình thông điệp về chất lượng các sản phẩm được sản xuất từ các nhà máy của NNG luôn luôn được kiểm soát tốt để cho ra đời sản phẩm đạt yêu cầu về an toàn vệ sinh thực phẩm.
- Thực hiện triệt để chủ trương đa dạng hóa khách hàng. Duy trì tỷ trọng đóng góp của nhóm 30 khách hàng trọng điểm nhưng rút ngắn dần chênh lệch tỷ trọng giữa các khách hàng trong nhóm
- Doanh số đến từ nhóm 10 khách hàng lớn giảm 5% về tỷ trọng nhưng xét về giá trị thì tăng 2,6% <-> 33 tỷ đồng)
- Khách hàng mới trong năm dự kiến đóng góp 16,7% doanh số bán ra bên ngoài (324 tỷ đồng). Dự án UL dự kiến cũng sẽ phát sinh doanh số quý cuối 2012

Các ưu tiên chiến lược của NNG PET 2012 như sau:

- Khách hàng:
 - o Tái cấu trúc danh mục sản phẩm: cơ cấu hệ thống khuôn để đáp ứng nhu cầu SP của KH mới và cả khách hàng hiện tại. Mục tiêu sau cơ cấu sẽ khai thác được 85% công suất thiết kế.
 - o Nâng cao uy tín bằng chất lượng sản phẩm và dịch vụ khách hàng
 - o Mở rộng sang ngành nước tẩy rửa (UL)
- Hệ thống bán hàng:
 - o Mở rộng hệ thống khách hàng để giảm tỷ trọng doanh thu của nhóm 30 khách hàng trọng điểm (hiện chiếm ~80%)
 - o Nâng cao năng lực đội ngũ, đào tạo nhân lực có kiến thức ngành và sản phẩm cũng như kỹ năng bán hàng à tạo nền tảng vững chắc để phát triển quy mô

- Đẩy mạnh xuất khẩu. P.KTKD ngoài thị trường nội địa phải mở rộng thêm thị trường nước ngoài để hỗ trợ P.BHQT đẩy mạnh doanh thu xuất khẩu, khai thác tối đa những thuận lợi của thị trường xuất khẩu ngành nhựa trong 2012
- Thành lập thêm Phòng Phát triển kinh doanh số 2 để đẩy mạnh việc tìm kiếm và phát triển khách hàng mới
- Sản xuất – Cung ứng:
 - Rà soát chi phí, đặc biệt là chi phí NVL (tỷ lệ tăng giá bán thành phẩm luôn thấp hơn tỷ lệ tăng giá NVL, nhân công,...) để cải tiến biên lãi gộp
 - Tối ưu hóa hiệu quả Logistics (tồn kho 15 ngày NVL, 3 ngày thành phẩm, thời gian công nợ mua hàng và bán hàng phải tương đương nhau)
- Tổ chức-Con người:
 - Tái cấu trúc tổ chức đáp ứng yêu cầu phát triển chiến lược, nắm bắt tốt các cơ hội kinh doanh mới, và nâng cao năng lực cạnh tranh
 - Hoàn thiện hệ thống quản trị; phát huy tốt vai trò và chức năng nhân sự
 - Xây dựng năng lực tổ chức hùng mạnh
 - Tăng cường tính hiệu quả của chính sách lương, thưởng & phúc lợi

Để đạt được mục tiêu kinh doanh, nhiệm vụ trọng tâm đặt ra cho bộ phận bán hàng PET 2012 như sau:

- Nhanh chóng cơ cấu danh mục sản phẩm (kết hợp với nhà máy và xưởng cơ khí cơ cấu lại hệ thống khuôn phôi) đáp ứng nhu cầu sản phẩm của khách hàng mới và sự chuyển đổi của khách hàng hiện tại. Chọn lọc sản phẩm hiệu quả để thúc đẩy bán hàng. Hoàn tất việc tái cơ cấu trong quý 2/2012
- Xây dựng tổ chức bán hàng mạnh mẽ, có đủ kiến thức về sản phẩm để có thể tư vấn sản phẩm và bán hàng hiệu quả
- Tổ chức đội bán hàng chuyên biệt phân công phục vụ khách hàng VIP (top30 khách hàng chiếm 80% doanh thu, đặc biệt top10 khách hàng)
- Khai thác mạnh thị trường xuất khẩu tận dụng thời cơ thuận lợi về mặt thị trường trong nước và thế giới
- Siết chặt chính sách thu hồi công nợ, tối thiểu 80% khách hàng thanh toán đúng hạn, 10% trễ hạn không quá 30 ngày và 10% trễ hạn không quá 45 ngày.

5.5.2. Ngành Food

Các ưu tiên chiến lược đối với ngành Food năm 2012 như sau:

- a. Ngành nước chấm
 - Người tiêu dùng:
 - Tái cấu trúc danh mục sản phẩm: xây dựng nhãn hiệu chủ lực để đảm bảo chi phí cố định và giành thị phần
 - Xây dựng nhãn hiệu vững mạnh dựa trên thế mạnh của công nghệ UHT
 - Mở rộng sang ngành hàng nước tương
 - Hệ thống phân phối
 - Nhanh chóng mở rộng độ bao phủ thông qua đầu tư vào hệ thống AS&D
 - Nâng cao năng lực đội ngũ, tập trung vào năng lực quản trị NPP và NVBH của RSM, Sale Sup cũng như kỹ năng bán hàng của NVBH à tạo nền tảng vững chắc để phát triển quy mô

- Tập trung đầu tư mạnh vào thị trường miền Bắc để khai thác tiềm năng
 - Sản xuất – Cung ứng
 - Rà soát chi phí, đặc biệt là overhead cost, để chống lãng phí
 - Tối ưu hóa hiệu quả Logistics, ví dụ tồn kho bình quân từ 15 đến 20 ngày thành phẩm
 - Tổ chức – Con người
 - Tái cấu trúc tổ chức đáp ứng yêu cầu phát triển chiến lược, nắm bắt tốt các cơ hội kinh doanh mới, và nâng cao năng lực cạnh tranh
 - Hoàn thiện hệ thống quản trị; phát huy tốt vai trò và chức năng nhân sự
 - Xây dựng năng lực tổ chức hùng mạnh
 - Tăng cường tính hiệu quả của chính sách lương, thưởng & phúc lợi.
- b. Ngành bánh
- Người tiêu dùng:
 - Tận dụng tính đột phá về sản phẩm với Chocolate Trắng và Bánh Stick độc quyền
 - Cắt giảm cơ cấu sản phẩm / bao bì để nâng cao hiệu quả kinh doanh
 - Xây dựng nhãn hiệu chủ lực Deli Foods làm “Dù” cho các sản phẩm trung cấp khác
 - Mở rộng sang ngành Cookies.
 - Hệ thống phân phối
 - Nhanh chóng mở rộng độ bao phủ thông qua đầu tư vào hệ thống AS&D
 - Nâng cao năng lực đội ngũ, tập trung vào năng lực quản trị NPP và NVBH của RSM, Sale Sup cũng như kỹ năng bán hàng của NVBH tạo nền tảng vững chắc để phát triển quy mô
 - Tập trung đầu tư mạnh vào thị trường miền Bắc để khai thác tiềm năng
 - Sản xuất – Cung ứng
 - Rà soát chi phí, đặc biệt là hoạt động, để chống lãng phí
 - Tối ưu hóa hiệu quả Logistics, ví dụ tồn kho bình quân từ 15 đến 20 ngày thành phẩm
 - Tổ chức – Con người
 - Tái cấu trúc tổ chức đáp ứng yêu cầu phát triển chiến lược, nắm bắt tốt các cơ hội kinh doanh mới, và nâng cao năng lực cạnh tranh
 - Hoàn thiện hệ thống quản trị; phát huy tốt vai trò và chức năng nhân sự
 - Xây dựng năng lực tổ chức hùng mạnh
 - Tăng cường tính hiệu quả của chính sách lương, thưởng & phúc lợi.

5.6. KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ

Năm 2012, NNC đầu tư vào Công ty mới ngành PET với giá trị 29,4 tỷ đồng, chiếm 98% vốn điều lệ ban đầu của NNC.

Tổng đầu tư ròng NNG 2012 là ~101,7 tỷ đồng. Các tài sản chuyển giao chủ yếu là chuyển giao giữa các Công ty trong cùng hệ thống NNG. Từng Công ty có phát sinh chi phí đầu tư nhỏ phục vụ cho việc bảo trì, bảo dưỡng.

	Chuyển giao tài sản	Đầu tư (gồm bảo trì)	Đầu tư ròng
NNC	65,300,000,000	10,000,000,000	(55,300,000,000)
VNP		59,000,000,000	59,000,000,000
IPC	116,000,000,000	8,000,000,000	(108,000,000,000)
Công ty mới		204,000,000,000	204,000,000,000
HPF		1,500,000,000	1,500,000,000
DAF		500,000,000	500,000,000
Tổng cộng	181,300,000,000	283,000,000,000	101,700,000,000

Thực tế sẽ có thể phát sinh thêm chi phí đầu tư theo dự án đối với ngành PET, thường là chi phí làm khuôn, core. Các chi phí này sẽ được tính theo từng dự án khi đo lường hiệu quả bằng phần doanh thu và lợi nhuận tăng thêm. Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho Hội đồng quản trị giám sát việc đầu tư của Ban điều hành trong phạm vi tổng đầu tư cho dự án mới không được vượt quá 10% tổng giá trị tài sản hiện tại của NNG và phải báo cáo cho đại hội đồng cổ đông sau khi thực hiện việc đầu tư.

5.7. KẾ HOẠCH NGÂN SÁCH – TÀI CHÍNH

Trên cơ sở đánh giá tình hình kinh tế năm 2011 cùng với nội lực hiện tại của Ngọc Nghĩa, HĐQT kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông phê duyệt một số chỉ tiêu kế hoạch tài chính hợp nhất cho năm 2012 như sau:

CHỈ TIÊU	NNG	PET	NNC	FOOD
Doanh thu thuần	2,621	2,263	1,671	358
Giá vốn	2,034	1,801	1,463	233
Lãi gộp	587	462	208	125
Chi phí quản lý	118	52	13	67
Chi phí bán hàng	62	87	50	29
Chi phí Marketing	117			62
Lợi nhuận từ SXKD	290	323	145	(33)
Lãi vay	246	137	63	109
Thu nhập khác	35	12	11	22
LNTT	79	198	93	(120)
Thuế TNDN	39	38	23	
Lợi nhuận sau thuế	40	160	70	(120)

BÁO CÁO BAN KIỂM SOÁT

6.1. CÁC HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT TRONG NĂM 2011

Thực thi trách nhiệm và quyền hạn được quy định tại Điều lệ Công ty. Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa trong năm tài chính 2011 đã thực hiện các hoạt động giám sát như sau:

- Tham gia tất các cuộc họp của HĐQT để cập nhật, giám sát và đảm bảo mọi hoạt động của HĐQT, BTGD Công ty đều hợp lý và hợp pháp;
- Trong năm 2011, Ban kiểm soát đã tổ chức họp thành viên 02 lần định kỳ nội bộ ban kiểm soát;
- Rà soát, kiểm tra hồ sơ, chứng từ và quy trình liên quan thanh toán, tạm ứng, đầu tư của Công ty;
- Đánh giá và lựa chọn đơn vị kiểm toán 2012-2013 trình đại hội đồng cổ đông;
- Lắng nghe ý kiến CBCNV và cổ đông đóng góp về tình hình sản xuất kinh doanh công ty để phản ánh lại HĐQT và Ban Tổng giám đốc.

Nhìn chung, trong quá trình thực thi nhiệm vụ của mình, BKS được HĐQT và Ban Tổng giám đốc tạo mọi điều kiện thuận lợi để hoàn thành nhiệm vụ.

6.2. THẨM ĐỊNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH TRONG NĂM 2011

Trong năm tài chính 2011, Ban Kiểm soát đã tiến hành thẩm định báo cáo tài chính giữa niên độ (6 tháng đầu năm) và báo cáo tài chính toàn niên độ tài chính 2011, Ban Kiểm soát không phát hiện trường hợp bất thường nào trong hoạt động tài chính của công ty. Tất cả các hoạt động này đều tuân thủ Điều lệ và quy định nội bộ của Công ty.

Ban Kiểm soát đồng ý với ý kiến của kiểm toán độc lập (Công ty Kiểm toán KPMG) về báo cáo tài chính của công ty được lập cho năm tài chính 2011.

6.3. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN PHÁP LUẬT NHÀ NƯỚC VÀ NỘI QUY CÔNG TY

Trong năm 2011, Công ty đã tuân thủ các quy định của Pháp luật liên quan Luật doanh nghiệp và Luật chứng khoán. Các chủ trương, hoạt động của Công ty đều trong khuôn khổ tuân thủ pháp luật và nội quy Công ty.

6.4. TÌNH HÌNH KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT VÀ BAN ĐIỀU HÀNH

Trong năm 2011, Ban kiểm soát không phát hiện trường hợp bất thường nào gây hại cho Công ty bởi hoạt động của các thành viên hội đồng Quản trị, thành viên Ban giám đốc và cán bộ quản lý của Công ty. Ban kiểm soát cho rằng Ban điều hành NNC năm 2011 đã thể hiện trách nhiệm cao trong việc quản lý, điều hành.

Ban kiểm soát cũng đánh giá cao những nỗ lực của HĐQT và Ban Điều hành trong công tác phối hợp chặt chẽ với cán bộ công nhân viên công ty giúp NNC đạt được kết quả sản xuất kinh doanh năm 2011, mặc dù không hoàn thành kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông giao, nhưng là một kết quả đáng trân trọng trong điều kiện nền kinh tế có nhiều biến động bất lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

6.5. ĐÁNH GIÁ SỰ PHỐI HỢP GIỮA BAN KIỂM SOÁT VÀ HĐQT, BAN ĐIỀU HÀNH

Trong năm 2011, Ban kiểm soát đã thực hiện tốt trách nhiệm trong việc phối hợp với HĐQT và Ban giám đốc theo dõi, giám sát chặt chẽ và hiệu quả tình hình hoạt động của Công ty nhằm đảm bảo các hoạt động của Công ty là phù hợp với pháp luật, phù hợp với những cam kết của HĐQT với cổ đông trong Đại hội đồng cổ đông năm 2011 cũng như đáp ứng được quyền lợi của cổ đông.

Về công tác quan hệ cổ đông, Ban kiểm soát cũng đã có sự phối hợp với bộ phận quản trị cổ phiếu công ty trong công tác quan hệ cổ đông tiếp tục duy trì và chú ý nâng cao hơn nữa trách nhiệm trong việc bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp cho cổ đông.

6.6. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2012

Kiên toàn nhân sự về kiến thức chuyên môn; phân công, phân nhiệm rõ ràng và phối hợp chặt chẽ với nhau và với các đơn vị liên quan; thực hiện hiệu quả chức năng và nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông đã đề ra.

Thực hiện nghiêm chỉnh và hiệu quả công tác giám sát hoạt động của Công ty, của các thành viên HĐQT và Ban điều hành nhằm đảm bảo hoạt động của Công ty tuân thủ quy định của pháp luật cũng như tinh thần Nghị quyết Đại hội cổ đông năm 2012 đã thông qua.

Giám sát trong việc công bố thông tin kịp thời và chính xác cho cổ đông theo đúng quy định của pháp luật đối với công ty đại chúng, đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp cho cổ đông.

6.7. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN CÔNG TY KIỂM TOÁN

Qua 3 năm liên tiếp thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính giữa kỳ và báo cáo tài chính cuối kỳ cho Ngọc Nghĩa và các Công ty thành viên, Ban kiểm soát đánh giá cao đơn vị kiểm toán KPMG. Kiến nghị Đại hội đồng cổ đông chấp thuận việc lựa chọn KPMG làm đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính thường niên cho NNG năm 2012 và 2013. Ngân sách thực hiện đối với báo cáo của Công ty mẹ riêng lẻ và hợp nhất là 275 triệu đồng.

Tp.HCM. ngày 15 tháng 4 năm 2012

BAN KIỂM SOÁT CÔNG TY CP CN-DV-TM NGỌC NGHĨA

Trưởng Ban

(ĐÃ KÝ)

TRƯƠNG QUỐC THẮNG

BÁO CÁO LƯƠNG TỔNG GIÁM ĐỐC VÀ THÙ LAO HĐQT, BKS & BAN THƯ KÝ

7.1. THÙ LAO HĐQT, BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN THƯ KÝ NĂM 2011

Mức thù lao cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban thư ký năm 2011 được thực hiện trong phạm vi ngân sách đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt tại đại hội đồng cổ đông năm 2011 ngày 27/04/2011. Cụ thể ngân sách đã thực hiện như sau:

STT	THÙ LAO	NGÂN SÁCH DO ĐHĐCĐ PHÊ DUYỆT CHO NĂM 2011	NGÂN SÁCH THỰC HIỆN TRONG NĂM 2011
1	Hội đồng quản trị	1.050.000.000	465.650.000
2	Ban kiểm soát	210.000.000	195.000.000
3	Ban thư ký	70.000.000	65.000.000

7.2. ĐỀ XUẤT LƯƠNG TỔNG GIÁM ĐỐC NĂM 2012

Mức lương của Tổng giám đốc năm 2011 đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt là 150 triệu/tháng (lương gộp).

Căn cứ tình hình hoạt động của công ty trong năm 2011 và biên bản Tổng hợp ý kiến bằng văn bản của Hội đồng Quản trị 17/04/2012, HĐQT đề xuất trước ĐHĐCĐ về mức lương gộp của Tổng Giám đốc là 150 triệu đồng/tháng và Tổng Giám đốc sẽ được hưởng lương tháng 13 theo chính sách nhân sự chung của Công ty. Riêng mức thưởng cho Tổng Giám đốc căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 của Công ty.

7.3. ĐỀ XUẤT THÙ LAO HĐQT, BAN KIỂM SOÁT VÀ BAN THƯ KÝ NĂM 2012

Căn cứ tình hình hoạt động của công ty trong năm 2011 và biên bản Hợp Hội đồng Quản trị 17/04/2012, HĐQT Công ty đề xuất trước ĐHĐCĐ mức thù lao cho HĐQT, Ban kiểm soát và Thư ký HĐQT năm 2012 như sau:

- Tổng thù lao cho HĐQT hàng tháng:
 - o Chủ tịch HĐQT: 20 triệu gross
 - o Phó Chủ tịch: 15 triệu gross
 - o Thành viên: 5 triệu đồng
- Tổng thù lao cho Ban Kiểm soát tính hàng tháng:
 - o Trưởng BKS 5.000.000 đồng/tháng.
 - o Thành viên BKS 3.000.000 đ/tháng
- Tổng thù lao cho Ban Thư ký HĐQT: 5 triệu đồng/tháng

Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Thư ký HĐQT chỉ nhận thù lao khi công ty hoạt động có lợi nhuận trong năm 2012.

CƠ CẤU TỔ CHỨC HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ & BAN KIỂM SOÁT

8.1. THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng Quản trị của NNG nhiệm kỳ 05 năm, từ ngày 27/04/2011 đến hết ngày 29/03/2016 đã được Đại hội đồng cổ đông bầu chọn tại kỳ họp ngày 27/04/2011 gồm có 5 thành viên:

STT	HỌ TÊN	VỊ TRÍ
1	Ông LA VĂN HOÀNG	Chủ tịch
2	Bà LA BÙI HỒNG NGỌC	Phó Chủ tịch
3	Bà BÙI BÍCH HỒNG	Ủy viên
4	Ông LA HOÀI NAM	Ủy viên
5	Ông JEAN ERIC JACQUE	Ủy viên

8.2. BAN KIỂM SOÁT

Thành viên Ban Kiểm soát của NNG nhiệm kỳ từ ngày 01/05/2012 đến hết ngày 29/03/2016 sẽ gồm có 03 thành viên với cơ cấu như sau:

STT	HỌ TÊN	CHỨC VỤ
1	Ông TRƯƠNG QUỐC THẮNG	Trưởng ban
2	Ông NGUYỄN VĂN THÀNH	Thành viên
3	Bà NGUYỄN NGỌC ANH	Thành viên

THÔNG TIN CỔ ĐÔNG, THÀNH VIÊN GÓP VỐN

9.1. CỔ PHẦN VÀ CỔ ĐÔNG

Tổng số cổ phần của công ty tính đến ngày 24/03/2012 là 52.500.000 cổ phần. Trong đó:

- Số cổ phần đang lưu hành và có quyền biểu quyết là: 52.249.922 cổ phần.
- Số cổ phần quỹ: 78 cổ phần

Tổng số cổ đông của công ty tính đến ngày 24/03/2012 là 214 cổ đông. Trong đó gồm có:

- Cổ đông cá nhân: 211 cổ đông, nắm giữ 44.888.967 cổ phần, tương ứng với 85.91% vốn điều lệ của công ty.
- Cổ đông tổ chức: 03 cổ đông, nắm giữ 7.360.955 cổ phần, tương ứng với 14.09% vốn điều lệ của công ty.

9.2. CỔ ĐÔNG NẤM GIỮ TRÊN 5% VỐN ĐIỀU LỆ

Danh sách cổ đông nắm giữ số lượng cổ phần trên 5% vốn điều lệ của công ty tại thời điểm 24/03/2012.

STT	HỌ VÀ TÊN	SỐ CMND / GDKKD	CỔ PHẦN		TỶ LỆ (%)
			SỐ LƯỢNG	GIÁ TRỊ (VND)	
1	LA VĂN HOÀNG	022354685	15.822.496	158.224.960.000	30.28%
2	BÙI BÍCH HỒNG	020481045	9.746.823	97.468.230.000	18.65%
3	LA BÙI HỒNG NGỌC	023880724	9.538.463	95.384.630.000	18.26%
5	LA BÙI HOÀNG NGHĨA	024202179	4.600.058	46.000.580.000	8.80%
6	RED RIVER HOLDING	WK – 192053	5.637.874	56.378.740.000	10.79%

9.3. CỔ ĐÔNG NƯỚC NGOÀI

Danh sách cổ đông nước ngoài của công ty tại thời điểm 24/03/2012.

STT	HỌ VÀ TÊN	LOẠI HÌNH	SỐ CMND / GDKKD	SỐ LƯỢNG CỔ PHẦN	TỶ LỆ (%)
1	Red River Holding	Tổ chức	WK – 192053	5.637.874	10.79%
2	Maxence Charles Eric Vanderlynden	Cá nhân	09A174354	64.150	0.12%
3	Francois Jérôme Marcel LE GOFF	Cá nhân	07C185369	4.067	0.008%

9.4. ĐÁNH GIÁ SỰ THAY ĐỔI CƠ CẤU CỔ ĐÔNG TRONG NĂM 2011

So với cơ cấu cổ đông được chốt vào ngày 28/02/2011 (*chốt quyền tham dự đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011*), thì sự biến động về cơ cấu cổ đông trong năm 2011 là không đáng kể, chỉ có số cổ đông cá nhân có tỷ lệ sở hữu thấp (*dưới 1%*) biến động tăng thêm 12 cổ đông (*từ mức 202 cổ đông lên thành 214 cổ đông*).

Về số lượng cổ đông nước ngoài tăng thêm 01 cổ đông, nhưng tỷ lệ sở hữu và cơ cấu sở hữu của cổ đông nước ngoài không có sự biến động đáng kể nào trong năm 2011.

CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN

Tính đến 31/12/2011 Công ty Cổ phần Công nghiệp Dịch vụ Thương mại Ngọc Nghĩa đã đầu tư vào các Công ty như Công ty Cổ phần Nhựa PET Việt Nam, Công ty Cổ phần PET Quốc tế, Công ty mới ngành PET, Công ty Cổ phần Thực phẩm Đông Á và Công ty Cổ phần Thực phẩm Hồng Phú. Trong đó tổng số cổ phần sở hữu tính đến cuối năm 2011 như sau:

Công ty	Vốn điều lệ	Tỷ lệ sở hữu 31/12/2011	Tổng giá trị góp vốn theo tỷ lệ sở hữu và vốn điều lệ
Cty CP Nhựa PET Việt Nam	23.624.000.000	99,00%	23.388.000.000
Cty CP PET Quốc tế	80.000.000.000	98,00%	78.400.000.000
Cty CP Mới ngành PET*	30.000.000.000	98,00%	29.400.000.000
Cty CP Thực phẩm Đông Á	55.000.000.000	95,05%	52.280.000.000
Cty CP Thực phẩm Hồng Phú	90.000.000.000	90,00%	81.000.000.000
Tổng cộng			264.468.000.000

*: Công ty mới ngành PET thành lập trong 2012

Công ty Cổ phần Nhựa PET Việt Nam cũng đã thực hiện đầu tư vào các công ty thuộc tập đoàn Ngọc Nghĩa như sau:

Công ty	Vốn điều lệ	Tỷ lệ sở hữu 31/12/2011	Tổng giá trị góp vốn theo tỷ lệ sở hữu và vốn điều lệ
Cty CP Thực phẩm Hồng Phú	90.000.000.000	8,50%	7.650.000.000

BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2011

11.1. BÁO CÁO TÀI CHÍNH NGỌC NGHĨA HỢP NHẤT

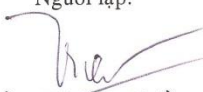
11.1.1. Bảng cân đối kế toán

Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa và các công ty con
Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

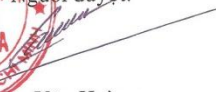
	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011 VND	31/12/2010 VND
TÀI SẢN				
Tài sản ngắn hạn	100		572.323.728.518	728.450.645.932
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	4	46.387.663.847	84.396.800.343
Phải thu ngắn hạn	130	5	220.003.208.812	249.212.678.415
Phải thu khách hàng	131		191.040.045.639	172.900.101.736
Trả trước cho người bán	132		18.721.827.370	67.546.079.651
Các khoản phải thu khác	135		10.241.335.803	8.766.497.028
Hàng tồn kho	140	6	276.197.958.319	326.253.223.365
Hàng tồn kho	141		306.142.319.513	326.304.540.483
Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(29.944.361.194)	(51.317.118)
Tài sản ngắn hạn khác	150		29.734.897.540	68.587.943.809
Chi phí trả trước ngắn hạn	151		8.831.248.661	8.930.527.869
Thuế giá trị gia tăng được khấu trừ	152		20.288.544.496	56.801.352.720
Thuế phải thu Ngân sách Nhà nước	154		30.485.697	-
Tài sản ngắn hạn khác	158		584.618.686	2.856.063.220
Tài sản dài hạn	200		1.484.503.068.243	1.509.381.297.473
Phải thu dài hạn	210		4.662.277.500	8.084.801.381
Tài sản cố định	220		1.405.638.058.550	1.412.737.177.616
Tài sản cố định hữu hình	221	7	860.587.705.515	712.874.755.959
Nguyên giá	222		1.224.267.450.915	970.924.296.165
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(363.679.745.400)	(258.049.540.206)
Tài sản cố định thuê tài chính	224	8	193.271.079.311	230.952.248.868
Nguyên giá	225		238.668.508.457	270.252.236.918
Giá trị hao mòn lũy kế	226		(45.397.429.146)	(39.299.988.050)
Tài sản cố định vô hình	227	9	291.628.329.308	264.123.025.967
Nguyên giá	228		299.616.184.220	269.465.483.430
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(7.987.854.912)	(5.342.457.463)
Xây dựng cơ bản dở dang	230	10	60.150.944.416	204.787.146.822
Tài sản dài hạn khác	260		74.202.732.193	88.559.318.476
Chi phí trả trước dài hạn	261	11	10.396.371.859	21.472.802.182
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	12	2.316.778.124	1.529.035.468
Tài sản dài hạn khác	268		5.545.013.727	3.019.861.352
Lợi thế thương mại	269	13	55.944.568.483	62.537.619.474
TỔNG TÀI SẢN	270		2.056.826.796.761	2.237.831.943.405

Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa và các công ty con
Bảng cân đối kế toán hợp nhất tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011 VND	31/12/2010 VND
NGUỒN VỐN				
NỢ PHẢI TRẢ	300		1.462.562.406.684	1.658.312.222.583
Nợ ngắn hạn	310		1.024.505.175.501	963.738.071.255
Vay ngắn hạn	311	14	855.084.665.308	806.716.007.182
Phải trả thương mại	312		67.637.834.169	109.094.468.733
Người mua trả tiền trước	313		44.776.452.200	6.565.740.024
Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	314	15	18.980.807.486	13.929.030.333
Phải trả nhân viên	315		1.663.411.160	984.715.600
Chi phí phải trả	316	16	19.076.074.826	14.556.351.998
Các khoản phải trả khác	319	17	13.883.805.964	7.262.021.149
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	323		3.402.124.388	4.629.736.236
Nợ dài hạn	330		438.057.231.183	694.574.151.328
Phải trả dài hạn khác	333		-	77.119.502
Vay và nợ dài hạn	334	18	438.049.637.859	692.860.122.791
Dự phòng trợ cấp thôi việc	336		7.593.324	1.636.909.035
VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		594.264.390.077	577.565.985.039
Vốn chủ sở hữu	410		594.264.390.077	577.565.985.039
Vốn cổ phần	411	19	522.500.000.000	396.606.520.000
Thặng dư vốn cổ phần	412		46.900.000.000	46.900.000.000
Cổ phiếu ngân quỹ	414		(780.000)	(780.000)
Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415		5.714.053.793	5.714.053.793
Quỹ dự phòng tài chính	418	20	10.973.114.162	10.973.114.162
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	20	192.503.849	192.503.849
Lợi nhuận chưa phân phối	420		7.985.498.273	117.180.573.235
LỢI ÍCH CỔ ĐÔNG THIỂU SỐ	439	21	-	1.953.735.783
TỔNG NGUỒN VỐN	440		2.056.826.796.761	2.237.831.943.405

Người lập:

 Đồng Thị Ngọc Triều
 Kế toán trưởng



Người duyệt:

 La Văn Hoàng
 Tổng Giám đốc

Ngày 5 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

11.1.2. Báo cáo Kết quả kinh doanh

Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa và các công ty con
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	2011 VND	2010 VND
Tổng doanh thu	01	22	1.860.760.889.026	1.209.020.155.915
Các khoản giảm trừ doanh thu	02		(23.024.380.276)	(5.744.054.148)
Doanh thu thuần	10		1.837.736.508.750	1.203.276.101.767
Giá vốn hàng bán	11		(1.393.035.546.741)	(817.167.019.276)
Lợi nhuận gộp	20		444.700.962.009	386.109.082.491
Doanh thu hoạt động tài chính	21	23	5.369.350.219	3.565.350.988
Chi phí tài chính	22	24	(270.744.056.835)	(126.115.080.731)
Chi phí bán hàng	24		(175.795.713.378)	(109.683.051.452)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		(86.373.345.584)	(84.155.041.576)
(Lỗ)/lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		(82.842.803.569)	69.721.259.720
Kết quả từ các hoạt động khác	40			
Thu nhập khác	31	25	36.028.446.519	32.830.269.881
Chi phí khác	32	26	(32.414.716.080)	(30.861.921.142)
Lợi nhuận từ công ty liên kết	40		-	2.587.659.115
Lợi nhuận trước thuế	50		(79.229.073.130)	74.277.267.574
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	51	27	(31.747.322.921)	(26.476.208.357)
Lợi ích thuế thu nhập hoãn lại	52	27	787.742.656	778.108.929
(Lỗ)/lợi nhuận thuần	60		(110.188.653.395)	48.579.168.146

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa và các công ty con
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12
năm 2011 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	2011 VND	2010 VND
Phân bổ cho:				
Lợi ích cổ đông thiểu số	61	21	(1.953.735.783)	(3.865.990.376)
Cổ đông của Công ty	62		(108.234.917.612)	52.445.158.522
Lãi trên cổ phiếu				
(Lỗ)/lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	28	(2.107)	1.380

Người lập: 
 Đồng Thị Ngọc Triều
 Kế toán trưởng

Người duyệt: 
 La Văn Hoàng
 Tổng Giám đốc



Ngày 5 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

7

11.1.3. Báo cáo Lưu chuyển tiền tệ

Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa và các công ty con
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	2011 VND	2010 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
(Lỗ)/lợi nhuận trước thuế	01		(79.229.073.130)	74.277.267.574
Điều chỉnh cho các khoản				
Khấu hao và phân bổ	02		151.859.288.140	73.173.059.543
Các khoản dự phòng	03		30.072.090.076	1.674.475.621
Lỗi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	04		2.690.497.356	3.173.857.215
Lãi từ thanh lý tài sản cố định	05		(7.009.663.405)	(55.574.971)
Lợi nhuận từ công ty liên kết			-	(2.587.659.115)
Thu nhập lãi tiền gửi			(1.665.983.443)	(828.491.513)
Chi phí lãi vay	06		252.699.597.645	109.054.194.257
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08		349.416.753.239	257.881.128.611
Biến động các khoản phải thu và tài sản ngắn hạn khác	09		76.288.820.013	(113.603.805.285)
Biến động hàng tồn kho	10		20.162.220.970	(253.917.796.703)
Biến động các khoản phải trả và nợ phải trả khác	11		5.977.873.387	32.725.814.226
			451.845.667.609	(76.914.659.151)
Tiền lãi vay đã trả	13		(248.215.640.512)	(107.945.166.484)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14		(28.740.264.202)	(21.812.555.597)
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	16		(3.996.130.909)	(309.725.950)
Tiền thuần thu từ/(chi cho) hoạt động kinh doanh	20		170.893.631.986	(206.982.107.182)
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
Tiền chi mua tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	21		(93.803.999.615)	(516.244.798.410)
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	22		33.762.384.636	28.273.609.068
Tiền thu lãi tiền gửi	27		1.665.983.443	828.491.513
Tiền thuần chi mua công ty con			-	(108.654.602.943)
Tiền thuần chi cho hoạt động đầu tư	30		(58.375.631.536)	(595.797.300.772)

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa và các công ty con
Thuyết minh báo cáo tài chính hợp nhất cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011
(tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	2011 VND	2010 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	31		125.893.480.000	16.606.520.000
Cổ đông thiểu số góp vốn			-	1.420.000.000
Mua lại cổ phiếu ngân quỹ	32		-	(780.000)
Tiền vay ngắn hạn và dài hạn nhận được	33		2.402.846.421.909	1.885.123.923.118
Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(2.599.514.036.571)	(1.086.634.815.421)
Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35		(79.753.002.284)	(70.592.237.610)
Tiền thuần (chi cho)/thu từ hoạt động tài chính	40		(150.527.136.946)	745.922.610.087
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		(38.009.136.496)	(56.856.797.867)
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	60		84.396.800.343	141.253.598.210
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	70	4	46.387.663.847	84.396.800.343

CÁC GIAO DỊCH TÀI CHÍNH VÀ ĐẦU TƯ PHI TIỀN TỆ

	2011 VND	2010 VND
Tài sản cố định hữu hình thuê tài chính	26.885.440.000	70.172.714.552
Xây dựng cơ bản dở dang thuê tài chính	40.529.877.556	-
Chuyển chi phí trả trước dài hạn sang chi phí trả trước ngắn hạn	4.803.780.260	-

Người lập:

Đồng Thị Ngọc Triều
 Kế toán trưởng



Người duyệt:

La Văn Hoàng
 Tổng Giám đốc

Ngày 5 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính hợp nhất này

11.1.4. Báo cáo của Kiểm toán



KPMG Limited
10th Floor, Sun Wah Tower
115 Nguyen Hue Street
District 1, Ho Chi Minh City
The Socialist Republic of Vietnam

Telephone +84 (8) 3821 9266
Fax +84 (8) 3821 9267
Internet www.kpmg.com.vn

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi các Cổ đông
Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán hợp nhất đính kèm của Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa (trước đây là Công ty Cổ phần Nhựa Ngọc Nghĩa) ("Công ty") và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo đã được Hội đồng Quản trị phê duyệt phát hành ngày 5 tháng 3 năm 2012. Các báo cáo tài chính hợp nhất này thuộc trách nhiệm của Hội đồng Quản trị Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là đưa ra ý kiến về báo cáo tài chính này căn cứ trên kết quả kiểm toán của chúng tôi.

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng báo cáo tài chính không chứa đựng các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và thuyết trình trong báo cáo tài chính. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và các ước tính trọng yếu của Hội đồng Quản trị, cũng như việc đánh giá cách trình bày tổng quát của báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính hợp nhất của Công ty Cổ phần Công nghiệp - Dịch vụ - Thương mại Ngọc Nghĩa và các công ty con tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan.

Công ty TNHH KPMG
Việt Nam

Giấy Chứng nhận Đầu tư số: 011043000345

Báo cáo kiểm toán số: 11-01-296



Nguyễn Thanh Nghị
Chứng chỉ kiểm toán viên số 0304/KTV
Phó Tổng Giám đốc

Nguyễn Anh Tuấn
Chứng chỉ kiểm toán viên số 0436/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 5 tháng 3 năm 2012

3

KPMG Limited, a Vietnamese limited liability company and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity.

11.2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH NGỌC NGHĨA RIÊNG LẺ

11.2.1. Bảng Cân đối kế toán

Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa
Bảng cân đối kế toán riêng tại ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011 VND	31/12/2010 VND
TÀI SẢN				
Tài sản ngắn hạn	100		766.196.268.445	497.441.069.056
Tiền và các khoản tương đương tiền	110	4	23.623.139.591	52.883.643.294
Đầu tư ngắn hạn	120	5	390.830.619.136	-
Phải thu ngắn hạn	130	6	269.557.141.064	339.823.433.268
Phải thu khách hàng	131		219.243.914.194	185.322.558.153
Trả trước cho người bán	132		1.008.432.020	27.933.938.491
Các khoản phải thu khác	135		49.304.794.850	126.566.936.624
Hàng tồn kho	140	7	79.388.592.734	97.781.318.936
Tài sản ngắn hạn khác	150		2.796.775.920	6.952.673.558
Chi phí trả trước ngắn hạn	151		2.504.882.340	6.437.695.208
Tài sản ngắn hạn khác	158		291.893.580	514.978.350
Tài sản dài hạn	200		905.686.203.395	954.867.825.855
Phải thu dài hạn	210		10.162.277.500	8.084.801.381
Tài sản cố định	220		565.427.533.267	622.964.930.947
Tài sản cố định hữu hình	221	8	225.958.089.776	203.006.458.910
Nguyên giá	222		488.769.295.152	422.700.880.331
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(262.811.205.376)	(219.694.421.421)
Tài sản cố định thuê tài chính	224	9	111.663.456.836	152.213.535.504
Nguyên giá	225		143.044.979.305	184.141.295.577
Giá trị hao mòn lũy kế	226		(31.381.522.469)	(31.927.760.073)
Tài sản cố định vô hình	227	10	220.525.317.168	220.694.653.840
Nguyên giá	228		225.221.754.638	224.642.716.916
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(4.696.437.470)	(3.948.063.076)
Xây dựng cơ bản dở dang	230	11	7.280.669.487	47.050.282.693
Đầu tư dài hạn	250		327.685.724.000	321.716.343.136
Đầu tư vào công ty con	251	12	327.685.724.000	321.716.343.136
Tài sản dài hạn khác	260		2.410.668.628	2.101.750.391
Chi phí trả trước dài hạn	261		525.000.000	750.000.000
Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262	13	1.885.668.628	1.351.750.391
TỔNG TÀI SẢN	270		1.671.882.471.840	1.452.308.894.911

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa
Bảng cân đối kế toán riêng tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	31/12/2011 VND	31/12/2010 VND
NGUỒN VỐN				
NỢ PHẢI TRẢ	300		874.976.461.648	847.797.251.744
Nợ ngắn hạn	310		711.801.882.046	494.466.995.856
Vay ngắn hạn	311	14	562.887.616.656	422.311.470.680
Phải trả người bán	312	15	92.754.565.746	41.021.570.610
Người mua trả tiền trước	313		2.958.215.568	1.185.001.107
Thuế phải nộp Ngân sách Nhà nước	314	16	11.657.356.661	11.359.386.161
Phải trả nhân viên	315		46.586.148	78.384.005
Chi phí phải trả	316	17	14.760.821.509	11.993.478.594
Các khoản phải trả khác	319	18	24.749.332.906	2.459.521.847
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	323		1.987.386.852	4.058.182.852
Nợ dài hạn	330		163.174.579.602	353.330.255.888
Phải trả dài hạn khác	333		-	30.077.119.502
Vay và nợ dài hạn	334	19	163.174.579.602	321.683.526.136
Dự phòng trợ cấp thôi việc	336		-	1.569.610.250
VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		796.906.010.192	604.511.643.167
Vốn chủ sở hữu	410		796.906.010.192	604.511.643.167
Vốn cổ phần	411	20	522.500.000.000	396.606.520.000
Thặng dư vốn cổ phần	412		46.900.000.000	46.900.000.000
Cổ phiếu ngân quỹ	414		(780.000)	(780.000)
Quỹ dự phòng tài chính	418	21	10.973.114.162	10.973.114.162
Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419	21	192.503.849	192.503.849
Lợi nhuận chưa phân phối	420		216.341.172.181	149.840.285.156
TỔNG NGUỒN VỐN	440		1.671.882.471.840	1.452.308.894.911

Người lập:

Đồng Thị Ngọc Triều
 Kế toán trưởng



Người duyệt:

La Văn Hoàng
 Tổng Giám đốc

ngày 5 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

11.2.2. Báo cáo Kết quả kinh doanh

Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa
Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh riêng cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	2011 VND	2010 VND
Tổng doanh thu	01	22	1.728.586.871.322	1.175.859.158.539
Các khoản giảm trừ doanh thu	02	22	(6.743.346.104)	(624.842.017)
Doanh thu thuần	10	22	1.721.843.525.218	1.175.234.316.522
Giá vốn hàng bán	11	23	(1.482.237.758.513)	(926.795.659.013)
Lợi nhuận gộp	20		239.605.766.705	248.438.657.509
Doanh thu hoạt động tài chính	21	24	46.158.074.874	5.556.752.764
Chi phí tài chính	22	25	(131.491.432.318)	(74.817.939.772)
Chi phí bán hàng	24		(35.258.240.121)	(36.497.195.653)
Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		(44.838.455.795)	(43.212.902.893)
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		74.175.713.345	99.467.371.955
Kết quả từ các hoạt động khác	40			
Thu nhập khác	31	26	46.689.365.140	30.567.984.621
Chi phí khác	32	27	(37.980.968.037)	(29.361.793.602)
Lợi nhuận trước thuế	50		82.884.110.448	100.673.562.974
Chi phí thuế thu nhập hiện hành	51	28	(16.917.141.660)	(23.676.914.748)
Lợi ích thuế thu nhập hoãn lại	52	28	533.918.237	600.823.852
Lợi nhuận thuần	60		66.500.887.025	77.597.472.078
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70		1.294	2.041

Người lập:



Đồng Thị Ngọc Triều
Kế toán trưởng



Người duyệt:



La Văn Hoàng
Tổng Giám đốc

ngày 5 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa
Báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu riêng cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Vốn cổ phần VND	Thặng dư vốn cổ phần VND	Cổ phiếu ngắn quỹ VND	Quỹ dự phòng tài chính VND	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu VND	Lợi nhuận chưa phân phối VND	Tổng VND
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2010	371.077.780.000	46.900.000.000	-	1.014.319.564	192.503.849	95.107.345.515	514.291.948.928
Vốn cổ phần đã phát hành	16.606.520.000	-	-	-	-	-	16.606.520.000
Cổ phiếu ngắn quỹ	-	-	(780.000)	-	-	-	(780.000)
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	77.597.472.078	77.597.472.078
Trích vào quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	-	-	-	-	(3.983.517.839)	(3.983.517.839)
Trích vào quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	-	-	-	9.958.794.598	-	(9.958.794.598)	-
Cổ tức bằng cổ phiếu	8.922.220.000	-	-	-	-	(8.922.220.000)	-
Số dư tại ngày 1 tháng 1 năm 2011	396.606.520.000	46.900.000.000	(780.000)	10.973.114.162	192.503.849	149.840.285.156	604.511.643.167
Vốn cổ phần đã phát hành	125.893.480.000	-	-	-	-	-	125.893.480.000
Lợi nhuận thuần trong năm	-	-	-	-	-	66.500.887.025	66.500.887.025
Số dư tại ngày 31 tháng 12 năm 2011	522.500.000.000	46.900.000.000	(780.000)	10.973.114.162	192.503.849	216.341.172.181	796.906.010.192

Người lập:



Đồng Thị Ngọc Triều
Kế toán trưởng



La Văn Hoàng
Tổng Giám đốc

ngày 5 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

11.2.3. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ

Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ riêng cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011

	Mã số	Thuyết minh	2011 VND	2010 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH				
Lợi nhuận trước thuế	01		82.884.110.448	100.673.562.974
Điều chỉnh cho các khoản				
Khấu hao và phân bổ	02		53.853.097.885	48.776.453.019
Các khoản dự phòng	03		179.046.000	1.555.859.718
Lỗi chênh lệch tỷ giá chưa thực hiện	04		1.536.954.924	3.018.891.366
Lãi từ hoạt động đầu tư	05		(51.635.491.347)	(3.385.037.489)
Chi phí lãi vay	06		122.759.466.011	65.995.068.889
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước những thay đổi vốn lưu động	08		209.577.183.921	216.634.798.477
Biến động các khoản phải thu và tài sản ngắn hạn khác	09		39.395.902.806	(155.910.446.555)
Biến động hàng tồn kho	10		18.392.726.202	(39.944.519.781)
Biến động các khoản phải trả và nợ phải trả khác	11		45.786.537.660	(14.485.523.599)
			313.152.350.589	6.294.308.542
Tiền lãi vay đã trả	13		(120.739.086.680)	(64.886.041.116)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	14		(17.387.132.189)	(20.067.598.844)
Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	15		-	30.077.119.502
Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	16		(2.403.962.000)	(309.725.950)
Tiền thuần thu từ/(chi cho) hoạt động kinh doanh	20		172.622.169.720	(48.891.937.866)

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ riêng cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 (tiếp theo)

	Mã số	Thuyết minh	2011 VND	2010 VND
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ				
Tiền chi mua tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	21		(32.784.061.635)	(65.105.222.778)
Tiền thu từ thanh lý tài sản cố định và tài sản dài hạn khác	22		44.170.408.963	27.902.633.747
Tiền hoàn trả từ đầu tư tiền gửi có kỳ hạn			-	2.000.000.000
Tiền cho các công ty con vay			(392.500.000.000)	-
Tiền thu hồi các khoản cho các công ty con vay			70.100.000.000	-
Tiền chi đầu tư vào các đơn vị khác	25		-	(204.145.356.247)
Tiền thu lãi cho vay và cổ tức	27		2.511.511.728	3.301.433.267
Tiền thuần chi cho hoạt động đầu tư	30		(308.502.140.944)	(236.046.512.011)
LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH				
Tiền thu từ phát hành cổ phiếu	31		125.893.480.000	16.606.520.000
Chi trả cổ phiếu ngân quỹ	32		-	(780.000)
Tiền vay ngắn hạn và dài hạn nhận được	33		1.431.786.302.388	1.097.300.705.427
Tiền chi trả nợ gốc vay	34		(1.416.922.898.577)	(794.204.447.791)
Tiền chi trả nợ thuê tài chính	35		(34.137.416.290)	(59.596.518.322)
Tiền thuần thu từ hoạt động tài chính	40		106.619.467.521	260.105.479.314
Lưu chuyển tiền thuần trong năm	50		(29.260.503.703)	(24.832.970.563)
Tiền và các khoản tương đương tiền đầu năm	60		52.883.643.294	77.716.613.857
Tiền và các khoản tương đương tiền cuối năm	70	4	23.623.139.591	52.883.643.294

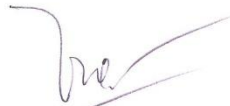
Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa
Báo cáo lưu chuyển tiền tệ riêng cho năm kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2011 (tiếp theo)

CÁC GIAO DỊCH TÀI CHÍNH VÀ ĐẦU TƯ PHI TIỀN TỆ

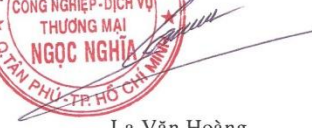
	2011 VND	2010 VND
Tài sản cố định hữu hình mua bằng cho thuê tài chính	-	30.665.648.053
Cổ tức bằng cổ phiếu	-	8.922.220.000
Góp vốn vào công ty con bằng tài sản cố định	-	39.550.986.889
Chuyển các khoản đầu tư khác vào đầu tư vào công ty con	5.969.380.864	-
Chuyển các khoản phải thu khác vào đầu tư ngắn hạn	68.430.619.136	-

Người lập:


 Đồng Thị Ngọc Triều
 Kế toán trưởng

Người duyệt:




 La Văn Hoàng
 Tổng Giám đốc

ngày 5 tháng 3 năm 2012

Các thuyết minh đính kèm là bộ phận hợp thành các báo cáo tài chính riêng này

11.2.4. Báo cáo của Kiểm toán



KPMG Limited
10th Floor, Sun Wah Tower
115 Nguyen Hue Street
District 1, Ho Chi Minh City
The Socialist Republic of Vietnam

Telephone +84 (8) 3821 9266
Fax +84 (8) 3821 9267
Internet www.kpmg.com.vn

BÁO CÁO KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP

Kính gửi các Cổ đông

Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa

Phạm vi kiểm toán

Chúng tôi đã kiểm toán bảng cân đối kế toán riêng đính kèm của Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa (trước đây là Công ty Cổ phần Nhựa Ngọc Nghĩa) (“Công ty”) tại ngày 31 tháng 12 năm 2011 và báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, báo cáo thay đổi vốn chủ sở hữu và báo cáo lưu chuyển tiền tệ riêng cho năm kết thúc cùng ngày và các thuyết minh kèm theo được Hội đồng Quản trị Công ty phê duyệt phát hành ngày 5 tháng 3 năm 2012. Các báo cáo tài chính riêng này thuộc trách nhiệm của Hội đồng Quản trị Công ty. Trách nhiệm của chúng tôi là phát hành báo cáo về các báo cáo tài chính này căn cứ trên kết quả soát xét của chúng tôi.

Chúng tôi đã thực hiện công việc kiểm toán theo các Chuẩn mực Kiểm toán Việt Nam. Các chuẩn mực này yêu cầu chúng tôi phải lập kế hoạch và thực hiện công việc kiểm toán để có được sự đảm bảo hợp lý rằng báo cáo tài chính không chứa đựng các sai sót trọng yếu. Công việc kiểm toán bao gồm việc kiểm tra, trên cơ sở chọn mẫu, các bằng chứng xác minh cho các số liệu và thuyết trình trong báo cáo tài chính. Công việc kiểm toán cũng bao gồm việc đánh giá các nguyên tắc kế toán được áp dụng và các ước tính quan trọng của Ban Giám đốc, cũng như việc đánh giá cách trình bày tổng quát của báo cáo tài chính. Chúng tôi cho rằng công việc kiểm toán đã đưa ra những cơ sở hợp lý để làm căn cứ cho ý kiến của chúng tôi.

Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính riêng đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính trước hợp nhất của Công ty Cổ phần Công nghiệp – Dịch vụ – Thương mại Ngọc Nghĩa tại ngày 31 tháng 12 năm 2011, kết quả hoạt động kinh doanh và lưu chuyển tiền tệ trước hợp nhất cho năm kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam, Hệ thống Kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan

Công ty TNHH KPMG
Việt Nam

Giấy chứng nhận Đầu tư số: 011043000345

Báo cáo Kiểm toán số: 11-01-296



Nguyễn Thanh Nghị

Chứng chỉ Kiểm toán viên số 0304/KTV

Phó Tổng Giám đốc

Nguyễn Anh Tuấn

Chứng chỉ Kiểm toán viên số 0436/KTV

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 5 tháng 3 năm 2012

3

KPMG Limited, a Vietnamese limited liability company and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative (“KPMG International”), a Swiss entity.