

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**  
**Công ty Cổ Phần thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower**  
**Năm 2015**

**I. Thông tin chung**

*1. Thông tin khái quát*

- Tên giao dịch : Công ty Cổ Phần thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số : 3600248569
- Vốn điều lệ : 128.679.180.000 đồng.
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 128.679.180.000 đồng.
- Địa chỉ: đường số 8, khu công nghiệp 1, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
- Số điện thoại : 061 8877166
- Số fax :061 8877164
- Website: <http://www.donanewtower.com.vn/>
- Mã cổ phiếu (nếu có) : DNF

*Quá trình hình thành và phát triển:*

- Quá trình hình thành và phát triển :

Tháng 4/1994 công ty thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower ra đời với hình thức liên doanh giữa 2 công ty :

- + Phía Việt nam : Nhà máy thực phẩm xuất khẩu đồng nai.
- + Phía nước ngoài : Newtower Development LDT. (Hồng Kông) (là công ty chuyên kinh doanh bất động sản tại Hồng Kông và vươn đến lĩnh vực thực phẩm và có một số nhà máy sản xuất thực phẩm tại Phúc Châu – Trung Quốc).

Đến tháng 9/1998 do Công ty Newtower Development LDT. mở rộng phạm vi kinh doanh và chuyển hướng hoạt động sang các lĩnh vực khác nên chuyển nhượng cổ phần cho 02 công ty sau :

1. Công ty Honsan Internation Limited (Hồng Kông)  
Địa chỉ : Room 1401, 14/F Kwan Chat Tower, 6 Tonnochy Road, Wan Chai, Hongkong.  
Tập đoàn công nghiệp quốc tế chuyên kinh doanh bất động sản, ô tô, thực phẩm.
2. Công ty Golden Sino (Holdings) Limited.  
Địa chỉ : 28F, Block 2, Lippo Center, 89 Queensway, Hongkong  
Tập đoàn chuyên kinh doanh về tài chính, hoạt động trong tất cả các lĩnh vực.

Song song đó phía Việt nam có sự chuyển đổi đối tác từ Nhà máy thực phẩm xuất khẩu Đồng nai sang Tổng Công Ty rau quả Việt nam.

Hình thành nên Công ty Cổ Phần thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower và hoạt động cho đến nay.

*2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:*

- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất các loại nước giải khát như nước yến, nước sâm cao ly, nước trái cây các loại, nước tinh khiết.
- Địa bàn kinh doanh: Công ty có nhà máy sản xuất tại Đồng Nai và 5 chi nhánh trực thuộc tại Đồng Nai, TP HCM, Cần Thơ, Đà Nẵng, Hà nội.

*3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:*

(bảng đính kèm: bảng 1)

*4. Định hướng phát triển*

- Sứ mạng của Công ty : Công ty Thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower mong muốn trở thành một trong những công ty sản xuất nước giải khát không gaz hàng đầu tại Việt nam, và nhận thức rằng chất lượng liên quan đến sự tồn vong của Công ty.
- Tạo ra những sản phẩm và dịch vụ có chất lượng để thoả mãn mọi nhu cầu của khách hàng, quan trọng hơn là cải tiến mọi hoạt động để nâng cao liên tục vị thế cạnh tranh trên thương trường, thích ứng với mọi biến động của yêu cầu tiêu dùng.
- Thương hiệu của công ty là một vấn đề quan trọng, để người tiêu dùng phân biệt được sản phẩm, do đó việc đầu tư và khuyến trương thương hiệu là việc làm liên tục và thường xuyên.

## II. Tình hình hoạt động trong năm

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm 2015, kinh tế trong nước vẫn tiếp tục gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên HĐQT, Ban TGDĐ đã bám sát kế hoạch sản xuất đã được Đại hội cổ đông thông qua, điều hành linh hoạt, từng bước tháo gỡ khó khăn cộng với sự nỗ lực của đội ngũ quản lý và toàn thể công nhân viên đã giúp Công ty duy trì sản xuất và tiêu thụ ổn định.

Mặc dầu chỉ tiêu sản lượng không đạt kế hoạch, do sự cạnh tranh khốc liệt của ngành nước giải khát cộng với sức mua trên thị trường giảm. Nhưng nhờ tăng cường quản lý nội bộ và cải tiến kỹ thuật thiết bị của nhà máy làm tăng năng suất lao động cho nên chi phí được giảm đáng kể. Vì vậy chỉ tiêu lợi nhuận tăng khá cao so với kế hoạch đề ra cũng như so với thực tế năm trước.

### 2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành

Họ tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phần (%)
Wu Yai Ning	Tổng giám đốc	2,7731
Vũ Minh Chiêu	Phó tổng giám đốc	0,0047
Trần Thị Phú	Kế toán trưởng	0
Huỳnh Hỷ	Trưởng P. Hành Chánh Nhân Sự	0,5418
Lê Ngọc Thúy	Quản đốc PX. Nước giải khát	0,0251
Trần Ngọc Kiệt	Quản đốc PX. Hộp Lon	0

- Số lượng cán bộ, nhân viên là 270 người. Hàng năm Công ty có chính sách đào tạo, tập huấn về an toàn vệ sinh thực phẩm, an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy; Khám sức khỏe định kỳ; Tổ chức nghỉ mát hàng năm; Khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc.

### 3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Trong năm Công ty không có khoản đầu tư lớn nào

### 4. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu/ <i>Financial Figure</i>	Năm 2014	Năm 2015	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản/ <i>Total asset</i>	260.585.927.825	245.348.432.794	‘-5,85
Doanh thu thuần/ <i>Net revenue</i>	368.044.737.891	379.240.259.607	+ 3,04
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ <i>Profit from operating activities</i>	20.523.306.381	34.487.394.579	+68,04

Lợi nhuận khác/ <i>Other profits</i>	(1.064.790.042)	(776.562.422)	
Lợi nhuận trước thuế/ <i>Profit before tax</i>	19.458.516.339	33.710.832.157	+ 73,24
Lợi nhuận sau thuế/ <i>Profit after tax</i>	15.093.267.823	25.045.480.060	+ 65,94
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức/ <i>Payout ratio</i>	1.084	1.825	+68,36

*b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:*

<b>Chỉ tiêu/ <i>Benchmarks</i></b>	<b>Năm 2014</b>	<b>Năm 2015</b>	<b>Ghi chú</b>
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán/ <i>Solvency ratio</i></b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn/ <i>Current ratio</i> :			
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	1,22	1,73	
+ Hệ số thanh toán nhanh/ <i>Quick ratio</i> :			
<u>Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho</u>			
Nợ ngắn hạn	0,29	0,27	
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn/ <i>capital structure Ratio</i></b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,34	0,26	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,52	0,34	
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động/ <i>Operation capability Ratio</i></b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho/ <i>Inventory turnover</i> :			
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	2,80	3,05	
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,41	1,55	
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời/ <i>Target on Profitability</i></b>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,04	0,07	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,09	0,14	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,06	0,10	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,06	0,09	

**5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu**

a) Cổ phần: Công ty có 12.867.918 cổ phần phổ thông.

b) Cơ cấu cổ đông:

- Cổ đông tổ chức: 93,06%

Cổ đông cá nhân: 6,94%

- Cổ đông trong nước : 39,16%

Cổ đông nước ngoài : 60,84%

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: trong năm công ty không có thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu.

*6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty/ Report related impact of the Company on the environment and society*

*6.1. Quản lý nguồn nguyên vật liệu:*

a) Tổng lượng nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất và đóng gói các sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức trong năm là 4.136 tấn.

b) Báo cáo tỉ lệ phần trăm nguyên vật liệu được tái chế được sử dụng để sản xuất sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức : không.

*6.2. Tiêu thụ nước:* (mức tiêu thụ nước của các hoạt động kinh doanh trong năm)

a) Nguồn cung cấp nước và lượng nước sử dụng:

Công ty sử dụng 79.489 m<sup>3</sup> trong 1 năm do Công ty Cổ Phần Amata (Việt Nam) cung cấp.

b) Tỷ lệ phần trăm và tổng lượng nước tái chế và tái sử dụng: không.

*6.3. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường:*

a) Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường : không

b) Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường : không

*6.4. Chính sách liên quan đến người lao động:*

a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động:

Năm 2015 Công ty có trung bình 270 nhân viên, mức lương trung bình là 70.191.384 đồng/người/năm.

b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động: Hàng năm Công ty có chính sách đào tạo, tập huấn về an toàn vệ sinh thực phẩm, an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy; Khám sức khỏe định kỳ; Tổ chức nghỉ mát hàng năm; Khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc.

### **III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc (Ban Giám đốc báo cáo và đánh giá về tình hình mọi mặt của công ty)**

#### *1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh*

Trong một năm qua, kinh tế thế giới lên xuống thất thường đã làm cho người ta cảm thấy bối rối và không biết hướng đi. Kinh tế toàn cầu vẫn trong tình trạng dư thừa sản lượng, sức mua yếu kém. Việt Nam cũng không ngoại lệ. Trong tình cảnh vừa nêu trên, Công ty Dona Newtowner đã có những bước đi trình tự và vững chắc. Căn cứ theo các quyết sách, mục tiêu của cuộc họp Hội đồng quản trị năm 2015, Công ty đã từng bước triển khai các công việc như sau :

- Trước hết, trên cơ sở quản lý sẵn có của Công ty tiếp tục tăng cường việc quản lý nội bộ. Đồng thời cải tiến kỹ thuật thiết bị của nhà máy. Yêu cầu nhân viên kỹ thuật học tập thêm kiến thức tiên tiến. Tiến hành thêm các loại hình thí nghiệm. Trải qua một thời gian thí nghiệm và điều chỉnh, năm qua chúng ta đã hoàn thành thiết bị bán tự động thêm thực phẩm dạng hạt trong qua trình sản xuất. Lắp đặt dây chuyền sản xuất lon hộp đơn và đôi. Từ đó nâng cao được năng suất lao động sản xuất. Giảm thiểu được mức tiêu hao của nguyên liệu. Dưới sự điều hành nghiêm khắc và khoa học của cán bộ đầu ngành cùng với sự công nghệ hóa về kỹ thuật làm cho tỷ lệ đạt chuẩn cũng như chất lượng sản phẩm được nâng cao. Tránh được sự lãng phí không cần thiết, giá thành sản xuất của Công ty cũng trở nên hợp lý hơn. Từ đó thể hiện được trình độ cao của ngành nước giải khát của chúng ta. Hoàn toàn có thể ứng phó được sự cạnh tranh trong quá trình kinh doanh của Công ty trong tương lai.

- Công ty tiếp tục tăng cường giữ vững mạng lưới tiêu thụ. Yêu cầu các Chi nhánh tích cực tham gia các loại hình hội chợ triển lãm. Đi sâu vào các Đại lý bán hàng, tìm hiểu và hỗ trợ giúp đỡ họ. Phòng thị trường phối hợp với các Chi nhánh để làm tốt công tác tuyên truyền quảng cáo sản phẩm của Công ty. Làm tốt các công việc liên quan đến khuyến mãi và ưu đãi. Kịp thời nắm bắt tình hình thị trường, kịp thời điều chỉnh sách lược kinh doanh. Dùng sự chân thành để khai thác thị trường, dùng mô hình để đổi lấy thành quả. Cần cù siêng năng, không bỏ sót một cơ hội nào, tích thiếu thành đại để dành lấy ưu thế thị trường để từ đó có thể hoàn thành chỉ tiêu bán hàng của Công ty đề ra. Về mặt triển khai sản phẩm mới, chúng tôi lựa chọn những Khách hàng có thực lực kinh tế và có kinh nghiệm thương trường lâu năm để thông qua họ đưa sản phẩm mới vào thị trường. Công ty hỗ trợ về mặt tuyên truyền quảng cáo và hình thức khuyến mãi. Cùng nhau phối hợp, cùng nhau hỗ trợ. Cách làm này sẽ đạt được mục đích từng bước mở rộng thị trường, tăng tầm ảnh hưởng của sản phẩm. Trải qua một năm thử nghiệm, hiện tại hình thức vừa nêu trên là khả thi và hiệu quả của nó cũng đã từng bước được thể hiện.

- Năm 2015, về mặt quản lý tài chính, quản lý vốn, quản lý vật tư thu mua, Công ty đã đạt được những tiến bộ rõ rệt, gặt hái được những thành tích đáng mừng. Tìm hiểu, nghiên cứu kỹ, đi sâu vào từng chi tiết của quá trình sản xuất kinh doanh. Ngăn chặn sự lãng phí không cần thiết, điều phối vốn hợp lý, nghiêm khắc không chế tồn kho, hạn chế tối đa tỷ lệ cấp vốn sử dụng. Sắp xếp sản xuất một cách khoa học. Hợp lý điều phối nhân công để nâng cao năng suất lao động sản xuất. Hạn chế tối đa việc tăng ca. Hình thức thanh toán sắp xếp khoa học, kịp thời thu hồi tiền hàng. Đồng thời, thông qua các kênh, các hình thức, sử dụng giá thành thấp nhất để tạo vốn nhằm đảm bảo đủ vốn để thỏa mãn sản xuất, hoạt động kinh doanh một cách bình thường. Vững bước đi qua một năm đầy sóng gió của năm 2015 và có thể nói Công ty vẫn đứng trong hàng ngũ thành công.

- Năm 2015 mặc dù tồn tại nhiều yếu tố bất lợi, mặc dù không ít những doanh nghiệp đã ra đi, mặc dù thị trường ảm đạm, sức mua không cao. Nhưng Công ty chúng ta đã kiên quyết thực hiện các kế hoạch, mục tiêu do Hội đồng quản trị đề ra. Kiên quyết triển khai công việc để nâng cao sức cạnh tranh của Công ty. Dựa vào nền tảng được đặt vững chắc của Công ty trong những năm qua. Phát huy được tính chủ động, tính tích cực, tính khoa học của toàn thể cán bộ công nhân viên để quản lý Công ty một cách hữu hiệu. Từng bước vững chắc tiến về phía trước. Đây cũng là những gì đã làm được bằng chính sự nỗ lực của chúng ta.

## 2. Tình hình tài chính

### a) Tình hình tài sản

Tổng tài sản giảm 5,85% so với năm trước nhưng doanh thu tăng chứng tỏ sử dụng tài sản hiệu quả. Các khoản phải thu ngắn hạn giảm 54,69% do nợ phải thu khó đòi tăng 4.779.452.624 đồng.

### b) Tình hình nợ phải trả

Trong năm công ty thanh toán các khoản nợ đúng hạn không có nợ phải trả xấu nào. Nợ phải trả người bán giảm 35,12% so với năm trước.

## 3. Kế hoạch phát triển trong tương lai:

Trong một năm mới, xoay quanh các vấn đề quản lý sản xuất, quản lý kinh doanh, quản lý tài chính cũng như về các mặt quản lý doanh nghiệp. Cái chính vẫn là Củng cố nền tảng, Ổn định phát triển. Trên cơ sở ổn định để triển khai các mặt công việc. Cũng chính vì chúng ta kiên trì tôn chỉ chất lượng trên hết, khách hàng trên hết. Không ngừng nâng cao năng suất lao động để giảm thiểu giá thành lao động sản xuất. Chúng ta sẽ tiếp tục tăng cường cải cách đối với quản lý sản xuất của nhà máy. Tiếp tục tăng cường nâng cao mức độ tự động hóa công nghệ. Đồng thời, năm nay chúng ta cũng cần tốn một khoảng thời gian để đánh giá tính khả thi và tình hình đầu tư về việc tự sản xuất nắp và đáy lon. Tranh thủ trong thời gian thích hợp chúng ta sẽ đầu tư sản xuất nắp và đáy lon của loại lon 202. Như vậy, kết cấu sản xuất của Công ty sẽ càng hợp lý hơn và lượng tồn kho sẽ giảm được đáng kể. Đồng thời còn có thể giảm được giá thành và nâng cao được hiệu quả kinh doanh của Công ty. Đây cũng là chiến lược ổn định phát triển từng bước của Công ty.

Tiếp tục nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như quảng bá sản phẩm trên thị trường. Công ty cũng đã tích lũy được một số kinh nghiệm nhất định. Đồng thời cũng tổng kết được một số bài học. Trong một năm mới, chúng ta sẽ tăng cường mức độ quảng bá sản phẩm mới. Tăng thêm chi phí cho việc tuyên truyền sản phẩm mới. Thành lập một đội ngũ tiếp thị sản phẩm có sức trẻ, có kinh nghiệm bán hàng trên thị trường. Chạy đi sâu vào mọi ngõ ngách của thị trường.

Chúng ta sẽ kế tục cách quản lý tài chính, quản lý vật tư thu mua từ các chính sách và biện pháp đã có của năm 2015 và sẽ làm cho nó hoàn thiện hơn. Trong việc huy động vốn, sử dụng vốn và thu hồi vốn phải linh hoạt, quy phạm và chính xác. Phải thường xuyên liên hệ với các Chi nhánh để kiểm tra tình hình sử dụng vốn. Giải quyết khó khăn cho các Chi nhánh để có thể tăng tốc xoay vòng vốn. Đồng thời phải thật sự chú trọng công tác quản lý vốn an toàn để phòng ngừa bị thất thoát. Đồng thời cũng yêu cầu Bộ phận cung ứng phải đặt ra các kế hoạch sản xuất cụ thể để hợp lý hóa việc thu mua vật tư sản xuất. Không chế tồn kho một cách khoa học. Cố gắng kéo dài thời gian thanh toán thông qua sự nỗ lực của các bộ phận để nâng cao tỷ lệ sử dụng vốn. Từ đó đạt được mục đích giảm giá thành sản xuất kinh doanh. Tin rằng thông qua sự tiếp tục nỗ lực, không ngừng điều chỉnh, nâng cao của năm nay. Việc quản lý tài chính, quản lý vật tư thu mua, sắp xếp kế hoạch sản xuất của Công ty sẽ có một sự chuyển biến rõ rệt và nâng cao hơn nữa. Một doanh nghiệp hiện đại hóa đối xứng với hệ thống tài chính, hệ thống vật tư thu mua sẽ được hình thành nhanh chóng.

#### **IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty (đối với công ty cổ phần)**

Hội đồng quản trị nhất trí thông qua báo cáo phương hướng hoạt động năm 2016 của Tổng giám đốc

#### **V. Báo cáo tài chính**

##### *1. Ý kiến kiểm toán*

Báo cáo tài chính tổng hợp đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty cổ phần thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower tại ngày 31 tháng 12 năm 2015, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính tổng hợp

##### *2. Báo cáo tài chính được kiểm toán*

### **XÁC NHẬN CỦA ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY**