

CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2010

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

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

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

Đồng Nai – 05/2011

Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị

Kính thưa Quý Cổ Đông,

Hội Đồng Quản Trị báo cáo những công việc đã thực hiện căn cứ theo Nghị Quyết ĐHCĐ năm 2010 đã thực hiện hoàn thành tốt, vượt mức kế hoạch:

Điều 1,2,3: Thông qua mang tính thông lệ bao gồm: Báo cáo của HĐQT, Ban TGD và BKS năm 2009.

Điều 4: Thông qua kết quả hoạt động Sản xuất Kinh doanh, phân phối lợi nhuận và trích lập các Quỹ năm 2009. Công ty đã thực hiện đầy đủ việc phân phối lợi nhuận và trích lập Quỹ năm 2009.

Điều 5: Thông qua phương án sản xuất kinh doanh năm 2010. Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận và chi trả cổ tức.

Điều 6: Thông qua mức thù lao HĐQT & BKS năm 2010 là 5% và mức thưởng 20% cho phần lợi nhuận tăng thêm so với kế hoạch.

Điều 7: Công ty đã tiếp tục chọn Công ty Kiểm toán và Dịch vụ Tin học AISC kiểm toán cho báo cáo tài chính năm 2010.

Điều 9: Thực hiện xong thủ tục cho phép các cổ đông chiến lược được phép chuyển nhượng sau 2 năm đầu tư vào công ty.

Những công việc chưa hoàn thành:

Điều 8: Phát hành cổ phiếu bổ sung vốn. Do tình hình nền kinh tế lạm phát cao nên việc phát hành cổ phiếu để bổ sung vốn không gặp thuận lợi.

Trong năm 2010 nền kinh tế thế giới đã từng bước phục hồi sau khi thoát ra khỏi khủng hoảng kinh tế năm 2008-2009. Việc phục hồi đã tăng trưởng này đã làm cho giá các mặt hàng nguyên vật liệu thiết yếu tăng lên. Nhu cầu về tiêu dùng hàng hóa của người dân trên toàn thế giới tăng lên tạo thuận lợi cho hàng hóa xuất khẩu.

Nền kinh tế ở Việt Nam năm 2010 được thực hiện trong bối cảnh đất nước phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức do tác động bất lợi từ cuộc khủng hoảng tài chính, suy thoái kinh tế toàn cầu, thiên tai và dịch bệnh. Chính phủ thực hiện việc chấm dứt gói kích cầu hỗ trợ lãi suất cho các doanh nghiệp. Trong khi đó Thị trường chứng khoán mất điểm, thị trường tài chính chưa phục hồi, thị trường sắt thép, dầu thô, hóa chất biến động liên tục tạo chiều hướng tăng cũng là yếu tố không thuận lợi của nền kinh tế. Trong những tháng cuối năm 2010 dòng tiền trong nền kinh tế Việt Nam đã giảm đi đáng kể, lãi suất huy động vốn và cho vay ở các Ngân hàng thương mại tăng lên. Điều này góp phần kiềm chế lạm phát nhưng đồng thời cũng kìm hãm đà phục hồi của nền kinh tế.

Công ty cổ phần Nhựa Đồng Nai là doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh các sản phẩm ngành nhựa cũng bị tác động bởi cuộc suy giảm kinh tế. Tuy nhiên, bằng những kinh nghiệm trong quản lý điều hành, kịp thời điều chỉnh các chính sách và sự nỗ lực vượt bậc, Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc Công ty đã tận dụng tốt những cơ hội của thị trường mang lại, hoàn thành kế hoạch đề ra đồng thời tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức quản lý, mở rộng sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh các hoạt động an sinh xã hội và cộng đồng. Năm 2010, Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai đã hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch mà Đại hội đồng cổ đông đã giao. Trong đó tổng doanh thu trong năm 2010 đạt 237,38 tỷ đồng đạt 113,03% so với kế hoạch năm 2010 và đạt 123,84% so với năm 2009, lợi nhuận sau thuế 8,81 tỷ đồng đạt 110,13% so với kế hoạch và đạt 86,37% so với năm 2009. Đời sống thu nhập của cán bộ công nhân viên được cải thiện đáng kể với thu nhập trung bình là 4,2 triệu đồng / người / tháng.

Năm 2011, trong bối cảnh bất ổn về chính trị và thiên tai liên tục luôn diễn ra, thế giới tiếp tục nỗ lực ngăn chặn đà suy giảm kinh tế và khôi phục nền kinh tế bằng các biện pháp kích cầu và hỗ trợ thương mại. Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh với tốc độ tăng trưởng từ 20%-30% so với năm 2010, xác định mục tiêu phát triển bền vững, khẳng định vị thế, đáp ứng nhu cầu của thị trường, đảm bảo lợi ích cổ đông.

Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai luôn chú trọng đến đa dạng hóa sản phẩm trong lĩnh vực sản xuất ống nhựa, bao bì, nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng nhu cầu phân khúc thị trường chất lượng cao và hướng đến xuất khẩu dựa trên nền tảng các dự án đã đầu tư trong năm 2010.

Chúng tôi tin rằng việc định hướng và thực hiện chiến lược của Hội đồng Quản trị, năng lực quản lý, điều hành sáng tạo của Ban Giám đốc, phát huy sáng kiến của người lao động, các mục tiêu kế hoạch năm 2011 sẽ được hoàn thành tốt đẹp.

Cuối cùng, tôi thay mặt Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc xin chân thành cảm ơn sự tín nhiệm của quý cổ đông; xin cảm ơn sự hợp tác quý báu của các khách hàng, đối tác lâu năm và toàn thể Cán bộ, Công nhân viên đã cùng sát cánh gắn bó và nỗ lực không mệt mỏi cho thành công của công ty.

Kính chúc quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thành công.

Chủ tịch HĐQT

(Đã ký)

Nguyễn Phú Túc

I. Lịch sử hoạt động của Công ty

1. Những sự kiện quan trọng

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



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

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

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

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

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

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

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

2. Quá trình phát triển

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

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

Trong những năm gần đây, sản phẩm chủ yếu của Công ty là ống nhựa uPVC và ống nhựa HDPE được khách hàng và các nhà thầu xây lắp Cấp thoát nước, xây dựng điện và Bưu chính viễn thông đánh giá cao về chất lượng cũng như dịch vụ. Hiện tại, sản phẩm ống nhựa của chúng tôi đang được sử dụng cho hầu hết các công trình của Tổng Cty cấp nước TP. HCM, khẳng định được tầm mức chất lượng cao và nhờ đó uy tín của thương hiệu Donaplast ngày càng nâng cao.

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

3. Đặc điểm, tình hình năm 2010:

Một số điểm nổi bật ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty như sau:

- Năm 2010, nền kinh tế thế giới cũng như nền kinh tế Việt Nam từng bước thoát ra khỏi suy thoái. Nhu cầu tiêu dùng của thế giới tăng lên, tạo thuận lợi cho sự phục hồi và phát triển của mặt hàng bao bì nhựa. Đây là điểm thuận lợi có tác động đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.

- Trong nước, yếu tố vệ sinh môi trường ngày càng có được sự quan tâm, chú ý của cộng đồng. Nhu cầu nước sạch ở thành thị và nông thôn đều tăng mạnh. Nguồn vốn phục vụ nhu cầu cấp nước không suy giảm, do đó nhu cầu về sản phẩm ống không giảm.

- Nền kinh tế thế giới phục hồi nên giá dầu từng bước tăng trở lại làm cho giá nguyên vật liệu cũng tăng theo. Trong đó giá nguyên liệu PVC trong năm 2010 tăng khoảng 15%. Để bảo đảm sản xuất trong năm 2010, các doanh nghiệp sản xuất ống nhựa đã phải hai lần điều chỉnh giá bán vào tháng 3 và tháng 11. Do giá nguyên vật liệu tăng, giá bán ống nhựa liên tục phải bám theo theo giá thành sản phẩm, dẫn đến hiệu quả sản xuất không cao.

- Năm 2010, Chính phủ chấm dứt việc hỗ trợ lãi suất cho các doanh nghiệp, lãi suất ngân hàng tăng trở lại làm ảnh hưởng tới lợi nhuận của doanh nghiệp.

- Nguyên liệu đầu vào của công ty chủ yếu là nhập khẩu (uPVC mua trong nước cũng được báo giá bằng USD). Trong khi đó tỷ giá VNĐ / USD liên tục tăng, ngân hàng nhà nước hai lần điều chỉnh tỷ giá và trên thị trường hình thành hai loại tỷ giá khác xa nhau (tỷ giá chính thức theo quy định của ngân hàng và tỷ giá ngoài chợ đen) gây khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp. Cụ thể tháng 1/2010 giá ngân hàng là 17.950 Đồng / USD, giá thị trường là 19.000 Đ/USD. Tháng 12/2010 giá ngân hàng là 19.000 Đồng / USD, giá thị trường là 21.000 Đồng / USD)

- Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp sản xuất ống nhựa ngày càng gay gắt. Nhiều doanh nghiệp thâm nhập vào thị trường ống dự án làm cho giá bán tăng chậm dẫn đến giá bán tăng chậm, hiệu quả kinh doanh giảm.

4. Định hướng phát triển

4.1. Mục tiêu phát triển dài hạn:

Phấn đấu trở thành nhà sản xuất ống, bao bì hàng đầu tại Việt Nam theo các tiêu chí sau:

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

4.2. Mục tiêu phát triển trong năm 2011

a. Chiến lược về sản phẩm:

- Đa dạng hóa sản phẩm ống và bao bì, nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Duy trì và nâng cấp hệ thống quản trị chất lượng ISO 9001:2008.
- Tập trung quản lý toàn diện trong các lĩnh vực, tối đa hóa lợi nhuận trong kinh doanh, trong đó tập trung vào chủng loại sản phẩm có tỷ suất lợi nhuận cao.

- Có chiến lược dự trữ nguyên liệu, thành phẩm hợp lý, khoa học nhằm tiết giảm chi phí hàng tồn kho. Căn cứ vào nhu cầu đặt hàng, lập kế hoạch nhập hàng phù hợp.

b. Chiến lược đầu tư công nghệ

- Trong năm 2011, tiếp tục cải tiến các máy móc thiết bị hỗ trợ cho công tác sản xuất cũng như thi công tại công trường nhằm nâng cao chất lượng phục vụ bán hàng trong các dự án.

- Nâng cao năng suất lao động, ổn định chất lượng sản phẩm, giảm tỷ lệ phế phẩm.

c. Chiến lược tài chính

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

d. Chiến lược nhân sự

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

II. Báo cáo của Hội đồng Quản trị và Ban Tổng Giám Đốc

1. Những điểm nổi bật của kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2010

-Xây dựng mở rộng xưởng HDPE với diện tích 360 m2, hồ chứa nước, bố trí lại mặt bằng xưởng HDPE để phục vụ việc lắp đặt máy HDPE 1000 trong tháng 1/2010)

- Lắp đặt, chạy thử, nghiệm thu tháp Chiller giải nhiệt, hệ thống sấy trung tâm, dây chuyền máy sản xuất ống HDPE 1000mm an toàn, nhanh chóng, gọn gàng vào tháng 6/2010. Tổng mức đầu tư trong năm 2010 là 39.713.436.698 đồng.

- Ứng dụng phần mềm quản lý vào hoạt động kế toán, bán hàng, kho, công nợ đã góp phần cho công tác quản lý của doanh nghiệp ngày càng chính xác, nhanh chóng, góp phần cho Ban giám đốc ra quyết định nhanh trong tình hình thị trường ngày càng biến động nhanh.

- Xí nghiệp bao bì đã thực hiện nhiều biện pháp như tuyển dụng nhân sự quản lý, điều hành, kinh doanh mới. Cải tiến máy cắt cuộn từ 1 tầng lên 2 tầng để nâng cao năng suất máy, khoán sản lượng cho các bộ phận. Kết quả sản lượng bao bì đã đạt 245 tấn vào tháng 7/2010 và đã vượt 300 tấn vào tháng 11/2010 (308 tấn). Tỷ lệ hao hụt nguyên liệu đã giảm nhiều. Tháng 1/2010 có tỷ lệ hao hụt là 0,84%, tỷ lệ hao hụt vào tháng 12/2010 là 0,24%. Sản lượng và doanh thu cao của xí nghiệp bao bì đã đóng góp tích cực vào việc hoàn thành vượt mức doanh thu của công ty.

- Thực hiện điều chỉnh nâng bậc lương cho công nhân đã thi nâng cao tay nghề, cán bộ nhân viên quá niên hạn nâng bậc. Thu nhập bình quân của CBCNV trong năm 2010 là 4,2 triệu đồng, tăng 25 % so với năm 2009 (Tổng quỹ lương 10.568.221.220 đồng cho 210 lao động.)

- Thực hiện công tác cứu trợ, khắc phục hậu quả lũ lụt đối với đồng bào hai tỉnh: Nghệ An và Hà Tĩnh với số tiền là 150 triệu.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2010	Năm 2009	%
Doanh thu	Tỷ đồng	237,38	191,69	123,84
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	10,06	11,64	86,43
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	8,81	10,20	86,37
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Đồng	2.580	2.976	86,69

2. Những điểm cần khắc phục trong điều hành SXKD năm 2010

- Công tác kinh doanh chưa tạo được đột phá trong tổ chức hoặc phương thức bán hàng vì vậy chưa đẩy được sản lượng tiêu thụ trong khi mức đầu tư cho sản xuất ống tăng lên nhiều trong hai năm qua.

- Việc tổ chức xây dựng hệ thống bán lẻ được tiến hành tương đối nghiêm túc từ việc tổ chức tuyển chọn đề án, thảo luận phương pháp thực hiện... cho tới khi tiến hành thực hiện xây dựng cửa hàng bán lẻ đầu tiên của công ty. Tuy nhiên, vì lý do không hiệu quả nên việc xây dựng hệ thống bán lẻ ống nhựa phải dừng, không thực hiện.

- Xí nghiệp xây dựng đã nhận thầu nhiều công trình xa TP HCM, tuy nhiên do nhiều lý do nên việc tổ chức thi công không đạt tiến độ như mong muốn, các công trình đều kéo dài

thời gian dẫn đến tăng chi phí. Chất lượng xây dựng không bảo đảm dẫn đến khó khăn khi bàn giao Số lượng và chất lượng nhân sự chưa đáp ứng được yêu cầu công việc.

3. Những thay đổi chủ yếu trong năm

3.1. Thay đổi về nhân sự

Trong năm 2010, không có sự thay đổi về nhân sự. Thành phần HĐQT hiện nay gồm:

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

3.2. Thay đổi về vốn cổ đông

Tổng số vốn điều lệ tính đến năm 2010 là 34.276.370.000 đồng.

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

Chi tiêu	VNĐ	Tỷ lệ (%)	Số lượng Cổ Đông	Cơ cấu Cổ Đông	
				Tổ chức	Cá nhân
Tổng vốn điều lệ	34.276.370.000	100,00	1.297	30	1267
Cổ đông nắm giữ trên 5% có quyền biểu quyết	5.955.360.000	17,37	1	0	1
Cổ đông nắm giữ từ 1% đến 5% có quyền biểu quyết	6.638.180.000	19,37	14	2	12
Cổ đông nắm giữ dưới 1% có quyền biểu quyết	21.682.830.000	63,26	1282	28	1254

III. Báo cáo của Ban Giám đốc

1. Báo cáo tình hình tài chính

	TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2010	01/01/2010
A.	TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		136,597,549,550	122,050,428,731
	(100 = 110+120+130+140+150)				
I.	Tiền và các khoản tương đương tiền	110	V.01	10,361,064,826	2,115,216,647
	1. Tiền	111		10,361,064,826	2,115,216,647
	2. Các khoản tương đương tiền	112		-	-
II.	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120		-	-
	1. Đầu tư ngắn hạn	121			

	2.	Dự phòng đầu tư ngắn hạn khác	122		-	-
III.		Các khoản phải thu ngắn hạn	130		81,868,861,447	74,193,288,560
	1.	Phải thu của khách hàng	131		77,339,411,407	66,726,613,318
	2.	Trả trước cho người bán	132		7,272,893,340	9,819,942,870
	3.	Phải thu nội bộ ngắn hạn	133			
	4.	Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng	134			
	5.	Các khoản phải thu khác	135	V.03	233,390,277	231,193,479
	6.	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	139		(2,976,833,577)	(2,584,461,107)
IV.		Hàng tồn kho	140	V.04	40,336,393,998	31,724,560,150
	1.	Hàng tồn kho	141		40,336,393,998	31,724,560,150
	2.	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		-	-
V.		Tài sản ngắn hạn khác	150		4,031,229,279	14,017,363,374
	1.	Chi phí trả trước ngắn hạn	151			
	2.	Thuế GTGT được khấu trừ	152		1,538,850,663	
	3.	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	V.05	9,091,805	
	4.	Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	157			
	5.	Tài sản ngắn hạn khác	158	V.06	2,483,286,811	14,017,363,374
B.		TÀI SẢN DÀI HẠN	200		84,110,994,093	53,168,310,650
		(200 = 210+220+240+250+260)				
I.		Các khoản phải thu dài hạn	210		-	-
	1.	Phải thu dài hạn của khách hàng	211		-	-
	2.	Vốn kinh doanh đơn vị trực thuộc	212		-	-
	3.	Phải thu dài hạn nội bộ	213		-	-
	4.	Phải thu dài hạn khác	218		-	-
	5.	Dự phòng phải thu dài hạn khó đòi	219		-	-
II.		Tài sản cố định	220		67,956,180,547	37,013,497,104
	1.	Tài sản cố định hữu hình	221	V.08	65,072,904,565	32,678,418,368
		- Nguyên giá	222		99,932,856,960	61,339,746,274
		- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(34,859,952,395)	28,661,327,906
	2.	Tài sản cố định thuê tài chính	224	V.09	2,792,737,382	4,189,105,736
		- Nguyên giá	225		5,585,474,315	5,585,474,315
		- Giá trị hao mòn lũy kế	226		(2,792,736,933)	(1,396,368,579)
	3.	Tài sản cố định vô hình	227			
		- Nguyên giá	228			

		- Giá trị hao mòn lũy kế	229			
	4.	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11	90,538,600	145,973,000
III.		Bất động sản đầu tư	240	V.12	2,441,030,000	2,441,030,000
		- Nguyên giá	241		2,441,030,000	2,441,030,000
		- Giá trị hao mòn lũy kế	242		-	-
IV.		Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250	V.13	12,829,708,354	12,829,708,354
	1.	Đầu tư vào công ty con	251		12,829,708,354	12,829,708,354
	2.	Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252			
	3.	Đầu tư dài hạn khác	258			
	4.	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259			
V.		Tài sản dài hạn khác	260		884,075,192	884,075,192
	1.	Chi phí trả trước dài hạn	261	V.14	96,175,898	96,175,898
	2.	Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		-	-
	3.	Tài sản dài hạn khác	263	V.14	787,899,294	787,899,294
		TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		220,708,543,643	175,218,739,381
		NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2010	01/01/2010
A.		NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300		143,976,964,157	101,800,260,623
I.		Nợ ngắn hạn	310		132,755,805,146	98,298,109,254
	1.	Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	99,675,188,503	77,825,469,341
	2.	Phải trả cho người bán	312		19,631,906,994	9,863,921,138
	3.	Người mua trả tiền trước	313		8,886,028,661	5,669,666,415
	4.	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.16	2,841,207,314	3,274,466,432
	5.	Phải trả người lao động	315		917,444,862	1,072,850,103
	6.	Chi phí phải trả	316	V.17	37,076,200	54,163,400
	7.	Phải trả nội bộ	317			
	8.	Phải trả theo tiến độ hợp đồng xây dựng	318			
	9.	Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	319	V.18	431,458,309	460,495,005
	10.	Dự phòng phải trả ngắn hạn	320			
	11.	Quỹ khen thưởng, phúc lợi	323		335,494,303	77,077,420
	12.	Giao dịch mua bán lại trái phiếu chính phủ	327			
II.		Nợ dài hạn	330		11,221,159,011	3,502,151,369
	1.	Phải trả dài hạn người bán	331			
	2.	Phải trả dài hạn nội bộ	332			
	3.	Phải trả dài hạn khác	333		89,792,000	89,792,000

	4.	Vay và nợ dài hạn	334	V.20	11,131,367,011	3,412,359,369
	5.	Thuế thu nhập hoãn lại phải trả	335			
	6.	Dự phòng trợ cấp mất việc làm	336			
	7.	Dự phòng phải trả dài hạn	337			
	8.	Doanh thu chưa thực hiện	338			
	9.	Quỹ phát triển khoa học và công nghệ	339			
B.		VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+430)	400		76,731,579,486	73,418,478,758
I.		Vốn chủ sở hữu	410	V.22	76,731,579,486	73,418,478,758
	1.	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		34,276,370,000	34,276,370,000
	2.	Thặng dư vốn cổ phần	412		26,720,892,735	26,720,892,735
	3.	Vốn khác của chủ sở hữu	413			
	4.	Cổ phiếu quỹ	414		(427,842,000)	(427,842,000)
	5.	Chênh lệch đánh giá lại tài sản	415			
	6.	Chênh lệch tỷ giá hối đoái	416			
	7.	Quỹ đầu tư phát triển	417		5,613,272,337	3,134,330,760
	8.	Quỹ dự phòng tài chính	418		1,601,656,707	1,091,578,266
	9.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	419			
	10.	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	420		8,947,229,707	8,623,148,997
	11.	Nguồn vốn đầu tư XDCB	421		-	
	12.	Quỹ hỗ trợ sắp xếp doanh nghiệp	422		-	-
II.		Nguồn kinh phí, quỹ khác	430		-	-
	1.	Nguồn kinh phí	432		-	-
	2.	Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ	433		-	-
		TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		220,708,543,643	175,218,739,381

BẢNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH NĂM 2010

Chỉ tiêu	2010	2009	Tỷ lệ
Doanh thu thuần	237.333.257.705	191.687.708.084	123,63
Lợi nhuận sau thuế	8.811.286.528	10.201.568.819	86,37
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế	4,24%	6,08%	69,74
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế	3,71%	5,32%	69,73
Hệ số thanh toán hiện hành	1,03	1,24	83,06
Hệ số thanh toán nhanh	0,69	0,77	89,61
Vòng quay các khoản phải thu	3,04	2,81	108,19
Vòng quay hàng tồn kho	5,45	5,53	98,55
Vòng quay vốn lưu động	1,84	1,77	103,95
Vòng quay tổng tài sản	1,2	1,22	98,36

Nợ trên tổng tài sản	65%	58%	112,07
Nợ trên vốn chủ sở hữu	187%	138%	135,51
Thu nhập trên mỗi CP	2.580	2.976	86,69
Giá trị sổ sách trên mỗi CP	22.468	21.498	105,51

a. Sơ bộ cấu trúc tài chính Công ty:

Theo Bảng cân đối kế toán lập ngày 31.12.2010 của Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai ta thấy rằng: Tổng tài sản năm 2010 là 220,7 tỷ đồng tăng so với năm 2009 là 175,2 tỷ tăng 126%, trong đó tăng mạnh nhất là tiền và khoản tương đương tiền tăng: 489%, sau đó là tài sản cố định tăng 184% (do công ty nhập mua máy HDPE 1000m đầu tiên tại Việt Nam), hàng tồn kho tăng 127% và khoản phải thu tăng 110%.

Đối với nguồn vốn, tỷ lệ vốn chủ sở hữu tăng 105% là do lợi nhuận giữ lại và các quỹ đầu tư tăng trong khi đó vốn đầu tư chủ sở hữu không đổi. Mặt khác Nợ vay ngắn hạn tăng 135% (một phần vay mua máy móc, phần dự trữ nguyên vật liệu), và nợ dài hạn tăng 320% (vay mua máy móc).

Theo báo cáo Kết quả kinh doanh doanh thu năm 2010 so với năm 2009 thì doanh thu tăng 124%, lợi nhuận trước thuế giảm 14% chủ yếu do chi phí trả lãi vay và biến động tỷ giá lớn tăng 215% mặc dù Công ty tiết kiệm chi phí quản lý cũng như chi phí khác.

b. Phân tích chỉ số tài chính:

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

- Doanh thu tăng vượt kế hoạch đề ra (237,3 tỷ - 210 tỷ = 27,3 tỷ) và lợi nhuận sau thuế tăng vượt kế hoạch đề ra (8,8 tỷ - 8 tỷ = 0,8 tỷ). Tuy nhiên lợi nhuận sau thuế 2010 giảm 14% tương đương 1,4 tỷ đồng. Điều này làm cho tỷ suất lợi nhuận trước và sau thuế năm 2010 đều giảm so với 2009.

- Hệ số thanh toán nhanh năm 2010 (0,69) giảm 11% so với 2009 (0,77), điều này được lý giải là do các khoản nợ ngắn hạn và dài hạn tăng vượt trội so với năm 2009 (nợ ngắn hạn: từ 77,8 tỷ lên 99,6 tỷ, nợ dài hạn từ: 3,5 tỷ lên 11,2 tỷ). Tuy vậy hệ số thanh toán nhanh Công ty vẫn nằm trong ngưỡng an toàn.

- Các chỉ số hoạt động năm 2010 tăng so với 2009. Trong đó, vòng quay các khoản phải thu 24%, mặc dù doanh thu tăng cao nhưng do trong năm đặc biệt quý 3 và quý 4 đã nỗ lực thu hồi công nợ. Điều này được phát huy tối đa trong năm 2011 và những năm tiếp theo.

- Chỉ số vòng quay hàng tồn kho giảm nhẹ 1,2% (năm 2010: 5,45 – 2009: 5,53).

- Vòng quay vốn lưu động tăng 4%, chỉ số vòng quay tổng tài sản tăng 12% của 2010 so với 2009. Điều này khích lệ Công ty sẽ duy trì và phấn đấu tăng hơn nữa sản lượng tiêu thụ qua đó làm tăng thêm doanh thu.

- Về các chỉ số đòn bẩy tài chính năm 2010 đều tăng cao so với 2009 (nợ trên tổng tài sản tăng 12%, nợ trên vốn chủ sở hữu tăng 35%) là do năm 2010 với chiến lược kinh doanh mạnh Công ty đã mạnh dạn đầu tư mua sắm máy móc thiết bị cho Xí nghiệp Bao Bì xuất khẩu và ống HDPE 1000m đầu tiên xuất hiện ở Việt Nam. Điều này đã làm tăng thêm nợ vay. Trong năm 2011, Công ty đã nỗ lực giảm các khoản vay xuống đồng thời tăng các khoản vốn hình thành từ vốn tự có.

- Chỉ số EPS năm 2010 tăng 4,5% so với 2009. Điều này chứng tỏ Công ty đã tận dụng và sử dụng khá hiệu quả vốn để mang lại lợi nhuận cho cổ đông.

- Nhìn chung, qua phân tích sơ bộ về cấu trúc tài chính Công ty và các chỉ số tài chính cơ bản năm 2010 so với 2009 thì Công ty đã gặp nhiều khó khăn tuy nhiên Công ty vẫn nỗ lực và đem lại hiệu quả cho sản xuất kinh doanh. Để khắc phục và phát triển trong năm 2011, Công ty cần phải đạt được mục tiêu đề ra cũng như nâng cao khả năng bán hàng thu nợ hiệu quả, xoay vòng vốn tốt, giảm các khoản vay, mở rộng quy mô sản xuất xuất khẩu bao bì, đặc biệt chú trọng hơn nữa đến lợi nhuận sau thuế năm 2011 và bổ sung nguồn vốn tự có của doanh nghiệp.

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

2.1. Sản phẩm

2.1.1. Nhóm các SP ống nhựa, phụ kiện và dịch vụ liên quan

Nhóm sản phẩm ống nhựa, phụ tùng ống nhựa PVC phục vụ cho các công trình xây dựng, cấp thoát nước, điện lực... là sản phẩm chủ lực và cũng là thế mạnh của Công ty. Các chủng loại của nhóm sản phẩm này cũng khá đa dạng, bao gồm:

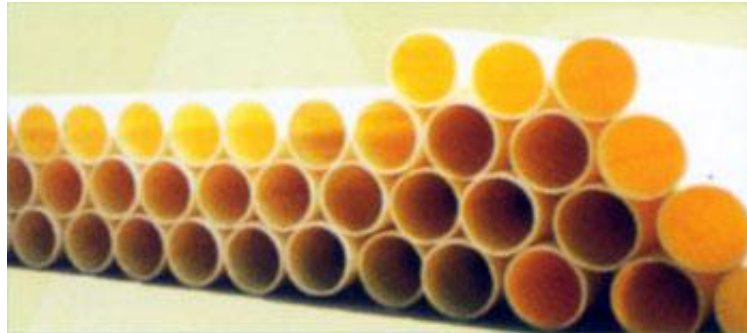
- Các loại ống nhựa uPVC: là sản phẩm chủ lực của Công ty với sự đa dạng, phong phú về chủng loại. Các loại ống nhựa uPVC Công ty hiện đang sản xuất bao gồm: ống có khớp nối gioăng cao su, ống có khớp nối dán keo với đủ mọi kích cỡ có đường kính từ 21mm đến 500mm và đạt áp lực từ 6 đến 15 bar, nhiều màu ống khác nhau phù hợp với nhu cầu tiêu dùng và tùy theo đơn đặt hàng của khách hàng.



- Các loại ống uPVC được sản xuất với nguyên vật liệu chính là bột nhựa PVC và các loại nguyên phụ liệu khác như chất ổn định, bột màu,... theo các tiêu chuẩn trong nước và quốc tế như: TCVN 6036-6144-6145, ISO 4422-161-1167, BS 3505:1968, ASTM D2241 có những ưu điểm như không ảnh hưởng đến chất lượng nước, chống ăn mòn từ môi trường

niêm bền, độ bền hoá chất cơ lý cao, hệ số ma sát nhỏ giúp lưu lượng nước chảy nhanh, cách điện - nhiệt tốt, khó bắt lửa, không bị rỉ sét, tăng khả năng chịu va đập và áp lực lớn, nhẹ, dễ vận chuyển và lắp đặt dễ dàng. Với những đặc tính ưu việt đó, sản phẩm ống nhựa uPVC đã nhanh chóng thay thế cho các loại ống làm từ các vật liệu truyền thống như kim loại, bê tông.

- Hiện nay, ống nhựa uPVC được ứng dụng trong rất nhiều lĩnh vực như: hệ thống cấp nước và thoát nước trong các công trình xây dựng, công nghiệp nhẹ; ống dây điện, cáp điện trong công nghiệp năng lượng; ống phục vụ cho ngành bưu điện cáp quang.



Các loại ống HDPE: ống HDPE được kiểm soát theo hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008. Thiết kế và sản xuất theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 4427, DIN 8074. ống HDPE hiện đang được Công ty sản xuất với các kích cỡ từ 20mm đến 1000 mm và được ứng dụng nhiều trong cấp và thoát nước công nghiệp, các công trình xây dựng dân dụng và xây dựng điện, bưu chính viễn thông, vận chuyển dung dịch có tính ăn mòn, dẫn nước và tưới tiêu.

- Tính ưu việt của ống HDPE là ống nhẹ, dễ lắp đặt, chi phí lắp đặt thấp; ống chịu được áp lực cao lên đến 16 bar, ống có đường kính nhỏ hơn 100 mm có thể cuộn được, tiết kiệm chi phí vận chuyển, có hệ số truyền nhiệt thấp nên giảm nguy cơ nước bị đông lạnh ở những nước xứ lạnh (có thể chịu nhiệt từ -40°C đến 60°C).

a. Sản xuất và kinh doanh phụ tùng, phụ kiện để lắp đặt ống nhựa

Công ty cũng tổ chức sản xuất phụ tùng bằng gang phục vụ trong việc thi công lắp đặt các đường ống cấp thoát nước.

Ngoài ra, để đảm bảo cung cấp các sản phẩm trọn gói cho khách hàng, Công ty cũng tiến hành kinh doanh các các loại phụ tùng đồng bộ đi kèm với các loại sản phẩm ống nhựa uPVC là như: khớp nối, co, gioăng thúc, khuỷu, kiềng, te... do hãng UHM, DURAPIPE của Thái Lan dùng cho các kiểu nối bằng gioăng thúc; hãng CHAOWEI ENGINEERING PLASTICS của Trung Quốc dùng cho các kiểu hàn nhiệt, hàn điện... các loại phụ tùng này cũng đầy đủ mọi kích thước phù hợp với các loại sản phẩm ống nhựa.

b. Xây dựng, thi công xây lắp công trình điện, cấp thoát nước

Bên cạnh các hợp đồng sản xuất, cung ứng sản phẩm ống nhựa cho các công trình, DONAPLAST còn cung cấp thêm dịch vụ xây dựng, thi công cho các công trình này. Khách hàng của Công ty hiện nay gồm các Công ty cấp nước lớn như Công ty cấp nước TP.HCM, Công ty cấp nước Đồng Nai.

2.1.2. Nhóm sản phẩm truyền thống

a. Diêm quẹt dân dụng và xuất khẩu

Sản phẩm diêm quẹt là một mặt hàng truyền thống của Công ty từ rất lâu, được người tiêu dùng biết đến với nhãn hiệu Diêm Đồng Nai. Đến nay, Công ty đã và đang nâng cao về chất lượng cùng mẫu mã để mở rộng thị trường tiêu thụ qua hình thức xuất khẩu sang thị trường Đài Loan, Singapore, Hàn Quốc.



b. Quần áo thể thao

Ngoài ra, Donaplast hiện có một phân xưởng may chuyên sản xuất và gia công các loại quần áo thể thao, trang phục võ thuật xuất khẩu. Sản phẩm may gia công của Công ty chủ yếu xuất khẩu theo các đơn đặt hàng từ phía đối tác là Đài Loan.

2.1.3. Nhóm sản phẩm bao bì nhựa, màng mỏng nhựa các loại



Các sản phẩm nhóm này được sản xuất từ nguyên liệu nhựa HDPE, LDPE, PP...nhằm phục vụ cho lĩnh vực tiêu dùng, xây dựng, nông nghiệp... như là: túi xốp, túi siêu thị, màng phủ dùng trong nông nghiệp, màng địa kỹ thuật, các loại bao bì mỏng dùng cho công nghiệp thực phẩm. Năm 2008 CTY cũng đã sản xuất được khối lượng lớn các mặt hàng túi siêu thị xuất khẩu sang các nước châu Âu, Mỹ, Nhật Bản và các nước ASIAN với chất lượng tốt. Đồng thời CTY đã mở rộng sản xuất thêm một phân xưởng để có thể thực hiện được những hợp đồng lớn theo yêu cầu của khách hàng

2.2. Nguyên vật liệu

Nguyên liệu chiếm tỷ lệ cao nhất trong cơ cấu giá thành sản phẩm chủ yếu là nguyên liệu bột nhựa PVC và hạt nhựa HDPE, LDPE, PP...Hầu hết nguyên liệu của Công ty được nhập khẩu từ các hãng sản xuất nổi tiếng trên thế giới như Samsung general chemicals (PP yarn); Exxonmobil Saudi Arabia (PP yarn); Sumitomo Chemical Co.LTD (HDPE); Thaiplastic Chemical Co.LTD (PVC resin); Mitsubihsi Chemical Corp. (PVC resin) hoặc mua qua các đơn vị kinh doanh bột nhựa, hạt nhựa trong nước như: Công ty Nhựa và Hoá Chất Phú Mỹ (PVC bột); TPCVina - Công ty TNHH Nhựa và hóa chất TPCVina (PVC bột); Các công ty thương mại về hạt nhựa và phụ gia tại TP. HCM.

2.3. Thị trường tiêu thụ sản phẩm

Hiện nay, Công ty đã ổn định và mở rộng hệ thống khách hàng tiêu thụ sản phẩm với thị trường là các chủ đầu tư, các công ty cấp thoát nước, các nhà thầu xây dựng trong và ngoài nước cho các công trình dùng sản phẩm ống nhựa. Trong đó Tổng công ty cấp nước Sài Gòn và các đơn vị trực thuộc, các trung tâm cấp nước các tỉnh thành là khách hàng của công ty.

Với chất lượng sản phẩm luôn ổn định và luôn giữ uy tín trong kinh doanh, công ty đã mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm, đến nay công ty đã có hàng trăm khách hàng.

Công ty đã thực hiện tốt công tác phân tích thị trường, nâng cao nghiệp vụ kinh doanh bằng việc nhân viên hiểu rõ đặc tính sản phẩm để tư vấn cho khách hàng sản phẩm có tính năng phù hợp với từng công trình với phương châm thành công của khách hàng là thành công của công ty. Từ đó quảng bá hình ảnh công ty qua việc tham gia các sự kiện thường kỳ của ngành cấp thoát nước...thương hiệu Donaplast tiếp tục đứng vững đối với khách hàng.

Công ty giữ vững vị trí là nhà cung cấp chủ yếu cho thị trường xây dựng cấp thoát nước TP. Hồ Chí Minh. Thị trường các dự án, các công trình trọng điểm từ Miền Trung, Tây Nguyên, Miền Đông và Miền Tây Nam Bộ.

2.5. Công tác đầu tư

Năm 2010 công ty đã hoàn thành việc dự án đầu tư và lắp đặt dây chuyền sản xuất ống HDPE cỡ lớn với đường kính ống từ 630mm - 1.000mm. Trong đầu năm 2011 công ty đã cung cấp sản phẩm ống cỡ lớn này cho một số công trình trọng điểm của miền Trung và một số dự án sắp triển khai ở TP.HCM với giá cả cạnh tranh thấp hơn so với việc nhập ống cỡ lớn này từ nước ngoài góp phần tăng doanh thu cũng như sản lượng nhà máy.

2.6. Công tác nghiên cứu, quản lý kỹ thuật

Hợp lý hóa quy trình sản xuất ống nhựa các loại, đặc biệt nghiên cứu quy trình sản xuất ống nhựa HDPE và chế tạo máy sản xuất ống HDPE đường kính nhỏ (từ phi 20 đến phi 50). Song song đó phòng nghiên cứu và phát triển công ty nghiên cứu thử nghiệm các nguyên vật liệu mới nhằm nâng cao chất lượng và giảm giá thành sản phẩm.

Công ty đã nâng cấp phiên bản quản lý chất lượng lên phiên bản ISO 9001:2008, áp dụng 5S giúp chất lượng sản phẩm ngày càng tốt hơn. Về mặt nghiên cứu và phát triển, Công ty đã nghiên cứu cải tiến quy trình công nghệ, đưa vào các nguyên liệu cũng như các phụ gia tiên tiến giúp cho chất lượng sản phẩm được nâng và hạ giá thành.

Công tác quản lý sản xuất, quản lý chất lượng sản phẩm đã có cải thiện đáng kể. Không có khiếu nại lớn về chất lượng sản phẩm. Tỷ lệ phế phẩm và mức tiêu thụ điện năng ngày càng giảm. Chế tạo máy hàn ống HDPE, chế tạo phụ kiện cho ống HDPE để chủ động vật tư cung cấp cho khách hàng.

2.7. Công tác thị trường

Với chất lượng sản phẩm luôn ổn định và luôn giữ uy tín trong kinh doanh, công ty đã ổn định và mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm trong và ngoài nước.

Công ty đã thực hiện tốt công tác phân tích thị trường, kỹ năng kinh doanh và chăm sóc khách hàng, quảng bá hình ảnh công ty qua việc tham gia các sự kiện thường kỳ của ngành cấp thoát nước và trên các tạp chí của Hiệp Hội Nhựa Việt Nam, Bộ Công Thương... thương hiệu DONAPLAST tiếp tục đứng vững đối với khách hàng trong và ngoài nước.

Thị trường nội địa: công ty giữ vững vị trí là nhà cung cấp chủ yếu cho thị trường xây dựng cấp thoát nước TP Hồ Chí Minh. Thị trường các dự án, các công trình trọng điểm từ Miền Trung, Tây nguyên, Miền Đông và miền Tây Nam Bộ.

Thị trường xuất khẩu: Đã có những hợp đồng lớn dài hạn và ổn định đối với sản phẩm bao bì nhựa.

2.8. Công tác quản lý tài chính

-Tuân thủ các chế độ của nhà nước về chế độ hạch toán kế toán và các chuẩn mực kế toán.

-Thực hiện báo cáo tài chính định kỳ hàng quý, năm theo quy định của Bộ tài chính đối với công ty niêm yết.

-Quản lý và sử dụng đồng vốn an toàn, hiệu quả.

-Điều phối đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời cho hoạt động sản xuất - kinh doanh – đầu tư.

-Tìm được nguồn tín dụng lãi suất tốt, có những giải pháp huy động vốn hợp lý nên đảm bảo cung ứng đủ vốn cho hoạt động.

-Phản ánh chính xác, kịp thời các hoạt động sản xuất kinh doanh phục vụ hữu hiệu công tác điều hành.

3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

CHỈ TIÊU		Mã số	Thuyết minh	Năm 2010	Năm 2009
1.	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI. 25	237,383,428,625	191,687,708,084
2.	Các khoản giảm trừ doanh thu	02	VI. 26	50,170,920	-
3.	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI. 27	237,333,257,705	191,687,708,084
4.	Giá vốn hàng bán	11	VI. 28	196,543,953,292	160,309,786,701
5.	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		40,789,304,413	31,377,921,383
	(20 = 10-11)				
6.	Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.29	1,538,004,107	139,693,151
7.	Chi phí tài chính	22	VI. 30	16,263,657,622	7,549,387,105
	<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23			4,924,551,338
8.	Chi phí bán hàng	24		4,751,597,221	3,305,722,523

9.	Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		10,735,188,430	10,273,465,419
10.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	30		10,576,865,247	10,389,039,487
	(30 = 20 + 21 - 22 - 24 - 25)				
11.	Thu nhập khác	31		77,611,615	4,516,476,141
12.	Chi phí khác	32		591,023,446	3,260,907,100
13.	Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		(513,411,831)	1,255,569,041
14.	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		10,063,453,416	11,644,608,528
	(50 = 30 + 40)				
15.	Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	V.33	1,252,166,888	1,443,039,708
16.	Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17.	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		8,811,286,528	10,201,568,820
	(60 = 50 - 51 - 52)				
18.	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	V.36	2,580	2,976

4. Kế hoạch phát triển năm 2011

4.1. Kế hoạch sản xuất - kinh doanh năm 2011

Tổng doanh thu: 320 tỷ đồng, tăng 34,85% so với năm 2010.

Lợi nhuận sau thuế: 10 tỷ đồng, tăng 13,64% so với năm 2010.

Những chỉ tiêu cơ bản

STT	Tên chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	Tỉ lệ
			2011	2010	%
A	B	C	1	2	3=1/2
I	Doanh thu	Tỷ đồng	320	237,3	134,85
II	Sản phẩm chủ yếu				
	1. Ống nhựa các loại	Tấn	3600	3.702,4	97,23
	2. Quần áo thể thao	Bộ	100.000	78.000	128,21
	3. Diêm xuất khẩu	Tấn	70	60,34	116,01
	4. Xây dựng	Tỷ đồng	10	8,50	117,65
	5. Bao bì	Tấn	3.600	2.237,4	151,64
	Thu nhập bình quân	Tr. Đồng	4,5	4,2	107,14
IV	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	10	8,8	113,64
	Trong đó:				
	Quỹ phát triển sản xuất	Tr. đồng	2.858	1,898	150,58
	Quỹ dự trữ tài chính	Tr. đồng	500	440	113,64
	Quỹ khen thưởng	Tr. đồng	1.000	880	113,64
	Thù lao HĐQT	Tr. đồng	500	440	113,84
	Cổ tức	Tr. đồng	5.142	5.142	100,00
V	Nộp ngân sách	Tr. đồng	2.000	1.252	159,74

(* Trích quỹ:

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

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

Quỹ khen thưởng : 10% lợi nhuận sau thuế.

Trong tình hình lãi suất vay vốn cao hiện nay, công ty đẩy mạnh xuất khẩu bao bì, tăng sản lượng của xí nghiệp bao bì gấp rưỡi so với năm 2010, đảm bảo nguồn ngoại tệ cân đối, lợi nhuận và tăng thanh khoản giúp công ty ổn định sản xuất.

4.3. Kế hoạch đầu tư

a. Hạng mục đầu tư:

Năm 2010 chúng ta đã hoàn thành việc đầu tư máy ống sản xuất ống HDPE 1.000mm để thực hiện các dự án lớn. Trong năm 2011 thực hiện việc đầu tư thêm các máy phụ kiện hỗ trợ khách hàng như máy hàn ống nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng.

Năm 2010 chúng ta đã phát huy hiệu quả của đầu tư vào sản phẩm bao bì từ những năm trước đây. Kết quả doanh thu sản phẩm bao bì xuất khẩu đã đóng góp đáng kể vào doanh thu của toàn công ty, góp phần cân đối nguồn ngoại tệ.

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

b. Nguồn vốn cho đầu tư:

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

- Sử dụng nguồn khấu hao hàng năm để tái tạo tài sản.
- Sử dụng quỹ phát triển sản xuất kinh doanh.
- Thu hồi công nợ quay vòng vốn nhanh, sử dụng nguồn vốn tự có.
- Huy động vốn của CBCNV trong công ty.
- Vay vốn ngân hàng trong tình hình lãi suất vay rất cao do đó công ty cố gắng giảm tối đa việc vay vốn ngân hàng.
- Tiếp tục huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu còn dư nếu tình hình thị trường chứng khoán có tín hiệu khả quan hơn.

4.4. Các biện pháp thực hiện của công ty trong năm 2011:

Để hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm 2011 đề ra. Chúng ta cần thực hiện những biện pháp quan trọng sau:

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

2) Phòng kinh doanh tăng cường công tác mở rộng tìm kiếm thị trường, đào tạo nhân viên về kỹ năng bán hàng như đàm phán thương mại trong nước cũng như quốc tế. Thực hiện việc phân cấp, phân vùng chi tiết hơn. Qua đó thực hiện việc chăm sóc, duy trì khách hàng truyền thống.

3) Các dự án trọng điểm sử dụng đường kính ống lớn HDPE 1000mm, Phòng kinh doanh tập trung nguồn lực tiếp cận, đàm phán với các nhà thầu, khai thác hiệu quả của dây chuyền sản xuất ống lớn vừa đầu tư trong năm 2010 bằng cách bám sát mục tiêu của chương trình nước sạch quốc gia đến năm 2020.

4) Xây dựng bộ tiêu chuẩn đánh giá năng lực của từng nhân viên trong các bộ phận phòng ban cụ thể nhằm chuẩn hóa về đánh giá năng lực của từng nhân viên một cách cụ thể. Từ đó nâng cao được năng suất, hiệu quả làm việc của từng bộ phận góp phần thực hiện tốt kế hoạch của Ban giám đốc đề ra.

5) Trong tình hình lãi suất vay ngân hàng tăng cao như hiện nay do lạm phát. Vì vậy đối tượng bán hàng cần được chọn lọc, đánh giá về quy mô dự án, tài chính, độ rủi ro. Ưu tiên bán hàng cho đơn vị có thời gian thực hiện dự án nhanh, có tốc độ thanh toán nhanh, công nợ giảm nhằm giảm áp lực vay vốn ngân hàng.

6) Tăng cường nâng cao thương hiệu của Công ty thông qua việc xây dựng hệ thống các cửa hàng, đại lý và quản cáo, tiếp thị trên các phương tiện thông tin truyền thông đại chúng.

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

8) Tăng cường công tác nghiên cứu, cải tiến và ứng dụng kỹ thuật, công nghệ để làm giảm chi phí sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm giá thành sản phẩm tạo lợi thế cạnh tranh dựa trên chất lượng, giá thành sản phẩm.

9) Trong tình hình lãi suất cao, nhà nước thiếu vốn triển khai các dự án lớn như hiện nay. Do đó xí nghiệp xây dựng nhanh chóng thực hiện nhanh các dự án đang triển khai, hoàn thành nghiệm thu, thanh toán, quyết toán công trình.

10) Trong tình hình các chi phí điện, nước, nguyên liệu tăng cao như hiện nay. Việc tiết kiệm chi phí giúp cho mục tiêu doanh thu và lợi nhuận công ty đạt kế hoạch. Qua đó nâng cao được đời sống của người lao động, tạo môi trường làm việc thân thiện là cơ sở để nhân viên gắn bó lâu dài với công ty.

Trên đây là một số biện pháp nhằm thực hiện kế hoạch của năm 2011.

IV. Bản giải trình báo cáo tài chính và báo cáo kiểm toán

1. Kiểm toán độc lập

Theo biên bản của cuộc họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 tổ chức ngày 22/05/2010, Đại hội đồng Cổ đông chọn Công ty kiểm toán và Dịch vụ Tin học (AISC) để kiểm toán tình hình tài chính của Công ty CP Nhựa cho kỳ kế toán từ 01/01/2010 đến 31/12/2010.

2. Ý kiến của Kiểm toán độc lập

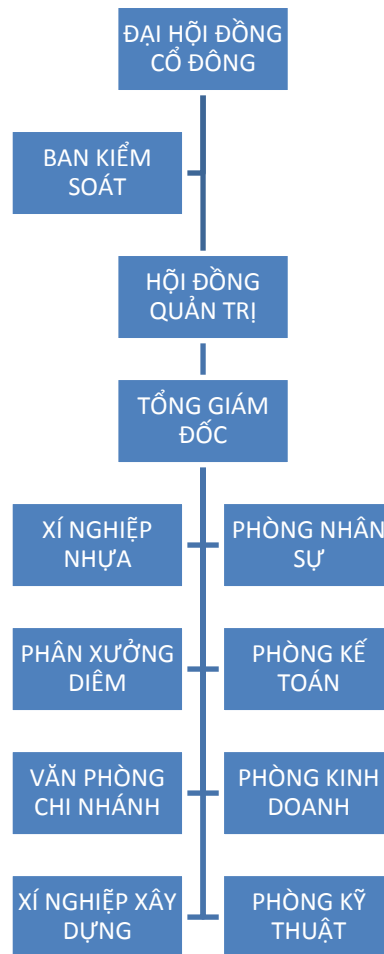
Ý kiến của Công ty Kiểm Toán và Dịch vụ Tin học (AISC):

“Theo quan điểm của chúng tôi, xét trên các khía cạnh trọng yếu, các báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI tại ngày 31 tháng 12 năm 2010, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của Công ty cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực, chế độ kế toán Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan..”.

V. Tổ chức và nhân sự

1. Cơ cấu tổ chức

SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY



2. Tóm tắt lý lịch của HĐQT

2.1. Chủ tịch HĐQT

<i>Họ và tên:</i>	Nguyễn Phú Túc
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày sinh:</i>	05/10/1947
<i>Nơi sinh:</i>	Hoài Hảo, Hoài Nhơn, Bình Định
<i>CMND:</i>	020496475, Ngày cấp 2/8/2001, Nơi cấp: CA.TPHCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	425 An Dương Vương, P.14, Q.5, TP.HCM
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(84-61) 3836269
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư cơ khí
<i>Quá trình công tác:</i>	
	+ 1978 – 1983: Phó Quản đốc Phân xưởng cơ điện Diêm Thông Nhất
	+ 1983 – 1987: Phó Tổng Giám đốc Xí nghiệp Công nghiệp gỗ diêm Hòa Bình
	+ 1987 – 1988: Giám đốc công ty Diêm Đồng Nai
	+ 1988 – 1997: Giám đốc công ty Diêm Đồng Nai
	+ 1997 – 2003: Giám đốc công ty Nhựa Đồng Nai
	+ 2003 – nay : Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không có
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):</i>	595.536 cổ phần, chiếm 17,47 % vốn điều lệ
+ <i>Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ <i>Cá nhân sở hữu:</i>	595.536 cổ phần, chiếm 17,47 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:</i>	Không có
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không có

2.2. Thành viên HĐQT

Họ và tên: Trần Hữu Chuyên
Giới tính: Nam
Ngày sinh: 11/1/1959
Nơi sinh: Hồng An, Hưng Hà, Thái Bình
CMND: 271946802, Ngày cấp 21/4/2005, Nơi cấp: CA. Đồng Nai
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: 176 tổ 2 KP1, Trảng Dài, Biên Hòa, Đồng Nai
Số ĐT liên lạc: (84-61) 3836269
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Hóa
Quá trình công tác:

+ 1981 – 1984: Tham gia Quân đội
 + 1985 – 1998: Trưởng phòng Kỹ thuật, Phó Giám đốc Công ty Diêm Đồng Nai
 + 1998 – 2003: Trưởng phòng Kỹ thuật, Phó Giám đốc Công ty Nhựa Đồng Nai
 + 2003 – nay: Thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Tổng giám đốc
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không có
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):	67.860 cổ phần, chiếm 1,99% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	67.860 cổ phần, chiếm 1,99 % vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có)	
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

2.3. Thành viên HĐQT

<i>Họ và tên:</i>	Nguyễn Văn Chinh
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày sinh:</i>	29/06/1965
<i>Nơi sinh:</i>	Nghệ An
<i>CMND:</i>	024313353, Ngày cấp 15/1/2009, Nơi cấp: CA.TPHCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	180A, KP4, P.Phước Long B, Q9, TP.HCM
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	0903.693.317
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Quản lý kinh doanh
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ Từ 1984 đến 1987 :	Bộ đội AH 186
+ Từ 1987 đến 1989 :	Công nhân dầu khí Việt Xô – Vũng Tàu
+ Từ 1989 đến 2003 :	Nhân viên Công ty Diêm Đồng Nai
+ Từ 2003 đến nay :	Trưởng phòng kinh doanh Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Trưởng phòng kinh doanh
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):</i>	120.661 cổ phần, chiếm 3,54% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	120.661 cổ phần, chiếm 3,54 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:</i>	Không có
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không có

2.4. Thành viên HĐQT

<i>Họ và tên:</i>	Phạm Đình Lâm
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày sinh:</i>	1/1/1960
<i>Nơi sinh:</i>	Phổ Hòa, Đức Phổ, Quảng Ngãi
<i>CMND:</i>	023659781, Ngày cấp 4/5/2000, Nơi cấp: CA.TPHCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	264 đường 12, P.Phước Bình, Q.9, TP.HCM
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(84-61) 3836269
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư thực hành
<i>Quá trình công tác:</i>	
	+ 1986 – 1988: Công tác tại XN liên hiệp Gõ Diêm Hòa Bình – Bộ CN nhẹ.
	+ 1988 – 1992: Thực tập nghề tại Slovakia (Công hòa Tiệp Khắc cũ)
	+ 1992 – 1996: Nhân viên Phòng Kỹ thuật Công ty Diêm Đồng Nai.
	+ 1996 – 2003: Lần lượt là Phó phòng, Trưởng phòng Kỹ thuật, Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Diêm Đồng Nai (đổi tên thành Công ty Nhựa Đồng Nai năm 1997)
	+ 2003 – 2004: Thành viên HĐQT, Trưởng phòng kinh doanh Công ty Cổ phần Nhựa Xây dựng Đồng Nai kiêm Giám đốc chi nhánh Công ty tại TP.HCM.
	+ 2004 – 2007: Thành viên HĐQT, Giám đốc thương mại Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty tại TP.HCM.
	+ 2007 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Thành viên HĐQT Công ty CP Nhựa Đồng Nai.
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không có
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):</i>	9105 cổ phần, chiếm 0,27% Vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	9105 cổ phần, chiếm 0,27 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:</i>	Không có
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không có

2.5. Thành viên HĐQT

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

3. Hội đồng Quản trị

Được Đại hội đồng Cổ đông bầu ra gồm 5 thành viên với nhiệm kỳ là 5 năm. Hội đồng Quản trị bầu ra Chủ tịch HĐQT. Hội đồng Quản trị chịu trách nhiệm xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh mang tính chiến lược tổng quát và đảm bảo các kế hoạch được thực hiện thông qua Ban Giám đốc. Bên cạnh đó Ban Kiểm Soát cũng là một cơ quan quản trị với nhiệm vụ thay mặt Đại hội đồng Cổ đông kiểm tra, giám sát, theo dõi mọi hoạt động của HĐQT và Ban Điều Hành cũng như báo cáo và chịu trách nhiệm trước ĐHCĐ và pháp luật.

4. Tổng Giám đốc

Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm là người tổ chức điều hành, quản lý mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty theo mục tiêu định hướng, kế hoạch mà HĐQT, ĐHCĐ đã thông qua. Tổng Giám đốc là người chịu trách nhiệm hoàn toàn các hoạt động điều hành sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty, giúp việc cho Tổng Giám đốc là các Giám đốc Điều hành, Giám đốc thương mại. Tổng Giám đốc Công ty sẽ căn cứ vào khả năng và nhu cầu quản lý để thực hiện việc ủy quyền một số quyền hạn nhất định cho các thành viên trong Ban Giám đốc về những công việc điều hành chuyên môn.

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

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

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

5. Chính sách người lao động

Số lượng nhân viên công ty là 210 người, trong đó có 30 nhân viên quản lý.

a. Chế độ tuyển dụng:

Việc tuyển dụng lao động và trả lương thực hiện theo chế độ hợp đồng lao động giữa Tổng Giám đốc (hoặc người được Tổng Giám đốc ủy quyền) và người lao động phù hợp với quy định của pháp luật và Điều lệ của Công ty.

b. Chế độ và quyền lợi của người lao động:

Cán bộ, công nhân viên đang làm việc cho Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai theo chế độ hợp đồng lao động chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các chế độ khác của người

lao động theo quy Định với số người lao động tự nguyện chấm dứt hợp đồng lao động thì giải quyết theo chế độ hiện hành.

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

1. Hội đồng Quản trị

Tại cuộc họp Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2008, tổ chức vào ngày 16/04/2007, Hội đồng Quản trị Công ty Cổ Phần Nhựa Đồng Nai gồm 05 thành viên là cổ đông trong Công ty. Các thông tin chi tiết đã nêu ở mục V báo cáo này. Tổng số cổ phần sở hữu hiện nay của hội đồng quản trị là chiếm 21,14 % tổng số cổ phần của Công ty (tính đến ngày 22/04/2011).

2. Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát Công ty gồm 3 thành viên, trong đó có 1 người trong Ban Kiểm soát công ty có chuyên môn về tài chính - kế toán.

3. Các dữ liệu thống kê về cổ đông

Theo danh sách chốt ngày 22/4/2011. Tổng số cổ phiếu của công ty là: 3.427.637 CP. Tổng số cổ đông là: 1297 cổ đông.

3.1. Cổ đông trong nước

Cổ đông	Số lượng Cổ đông	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ cổ phần
Pháp nhân	28	120.079	3,5%
Thể nhân	1.233	3.204.335	93,49%

3.2. Cổ đông nước ngoài

Cổ đông	Số lượng Cổ đông	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ cổ phần
Pháp nhân	34	95.223	2,78%
Thể nhân	2	8.000	0,23%

Đồng Nai, ngày 24 tháng 5 năm 2011

CÔNG TY CP NHỰA ĐỒNG NAI
T/M. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

(Đã ký)

NGUYỄN PHÚ TỨC

Nơi nhân:

- UBCKNN
- SGDCK Hà Nội
- Lưu HDQT