

CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA ĐỒNG NAI

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

NĂM 2008

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 – 5/2009

Thông điệp của Chủ tịch Hội đồng Quản trị

THƯA QUÝ CỔ ĐÔNG!

Tình hình kinh tế trong năm 2008 có nhiều biến động lớn, trong đó giá các giá nguyên liệu ngành nhựa tăng cao rồi nhanh chóng giảm xuống với tốc độ kỷ lục đã tác động tiêu cực đến nền kinh tế và thị trường nguyên liệu ngành nhựa.

Là doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành nhựa, Công ty cũng bị ảnh hưởng. Tuy nhiên với những lợi thế nhất định, sự chuẩn bị chu đáo và sự nỗ lực vượt bậc, Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai đã tiếp tục duy trì sự tăng trưởng cao và hoàn thành tốt kế hoạch đề ra và tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức quản lý, mở rộng sản xuất kinh doanh. Trong đó tổng doanh thu trong năm 2008 đạt 192,82 tỷ đồng đạt 103,8% so với kế hoạch năm 2008 và đạt 128,1% so với năm 2007, lợi nhuận sau thuế 7,46 tỷ đạt 93% so với kế hoạch và đạt 142,8% so với năm 2007.

Đạt được kết quả như vậy là nhờ Công ty có một tập thể Hội đồng Quản trị, Ban điều hành và cán bộ nhân viên đoàn kết, một lòng phấn đấu và cống hiến vì sự phát triển của Công ty, sự ủng hộ và tin yêu của đông đảo cổ đông ở khắp ba miền đất nước, của các Quỹ đầu tư trong và ngoài nước và đặc biệt là của khách hàng thuộc mọi thành phần kinh tế, mọi tầng lớp dân cư.

Thay mặt Hội đồng Quản trị, tôi xin trân trọng cảm ơn sự tin tưởng, tín nhiệm và ủng hộ của các Quý Cổ đông, các nhà đầu tư trong và ngoài nước để DNP có sự phát triển bền vững và mạnh mẽ như những năm qua và những năm sắp tới. Xin gửi lời tri ân tới sự lao động sáng tạo của cán bộ nhân viên DNP, những người đã có đóng góp quan trọng nhất cho thành công của DNP hôm nay.

Năm 2009 chắc chắn là một năm nhiều khó khăn và thử thách nhưng cũng được xem là cơ hội đối với những công ty có chiến lược rõ ràng. Và đặc biệt, tôi tin tưởng rằng quý cổ đông sẽ tiếp tục ủng hộ HĐQT và Ban Giám Đốc thực hiện tốt chính sách mà chúng ta đã đề ra. Cá nhân tôi và HĐQT tin rằng trong năm 2009, với chiến lược dài hạn cũng như các chính sách, trọng tâm kinh doanh, quản trị như trên sẽ giúp DNP hoàn thành thắng lợi mục tiêu kinh doanh 2009 và nâng thương hiệu DNP lên một tầm cao mới, đảm bảo và gia tăng lợi ích lâu dài của quý cổ đông và đóng góp nhiều hơn nữa cho xã hội.

Trân trọng.

Chủ tịch HĐQT

Nguyễn Phú Túc

I. Lịch sử hoạt động của Công ty

1. Những sự kiện quan trọng

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

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

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

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

Ngày 9/7/2008 Công Ty Cổ Phần Nhựa Xây Dựng Đồng Nai đổi tên thành Công ty Cổ Phần Nhựa Đồng Nai để củng cố thương hiệu của mình.

Ngày 18/10/2008 triển khai hệ thống mạng văn phòng điện tử kế nối toàn bộ hệ thống văn phòng, xí nghiệp và chi nhánh.

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 dùm cho công nghiệp, xây dựng và cấp thoát nước. Nhóm sản phẩm túi xốp và bao bì nhựa-màng nhựa các loại từ HDPE, LDPE, PP...dùng cho siêu thị, xuất khẩu, nông nghiệp, địa chất, xây dựng và giao thông, công nghiệp thực phẩm...Trong đó, một số sản phẩm cũng đã được xuất khẩu sang các nước châu Âu, Mỹ và châu Á. Bắt đầu hợp tác SX-KD với nước ngoài như hãng SUNWAY (Hong Kông)

Trong những năm gần đây, sản phẩm chủ yếu của Công ty là ống nhựa uPVC và ống nhựa HDPE được khách hàng và các nhà thầu xây lắp Cấp thoát nước, xây dựng điện và Bru 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 2008:

Giá các loại vật tư nguyên liệu, giá vận chuyển tăng nhanh, tăng liên tục suốt từ đầu năm cho đến tháng 9. So với đầu năm, tại thời điểm cao nhất, giá PVC tăng 35%, HDPE tăng 60%. Sau tháng 9, sau đó giá nguyên liệu giảm đột ngột cho đến hết tháng 11. Giá cả biến động như vậy gây thiệt hại lớn cho nhiều doanh nghiệp

Tỷ giá giữa VND và USD cũng thay đổi liên tục. Từ đầu năm cho tới tháng 4, giá USD giảm. Sang tháng 5, 6 giá USD tăng nhanh chóng, cao điểm lên tới hơn 19.000 đ / USD. Sau đó giá USD bình ổn ở mức 16800 đ, cuối năm giá USD tăng lên tới 17.400 đ.

Lãi suất cho vay của ngân hàng cũng tăng nhanh chóng theo chủ trương thắt chặt tín dụng, kiềm chế lạm phát của chính phủ. Những tháng cuối năm, lãi suất cho vay lại giảm mạnh để phục vụ mục tiêu chống giảm phát, kích cầu.

Tất cả các yếu tố trên tác động mạnh đến thị trường của công ty. Các dự án ngưng triển khai, các công trình chạy theo việc điều chỉnh dự toán. Các nhà thầu ngưng thi công do lỗ nặng. Mọi việc chỉ khởi động lại vào cuối năm. Kinh tế thế giới suy giảm mạnh ảnh hưởng đến việc xuất khẩu của công ty. Giá xuất khẩu bao bì cuối năm giảm khoảng 700-800 USD / tấn so với lúc cao điểm giữa năm.

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 2009

a. Chiến lược về sản phẩm:

- Đa dạng hóa sản phẩm ống và bao bì, nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Duy trì và phát triển hệ thống quản trị chất lượng ISO 9001:2000.
- 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 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 2009, tiếp tục đầu tư các máy móc thiết bị để đưa ra sản phẩm mới, đặc biệt với máy sản xuất ống với đường kính lớn (khoảng 1000mm).
- 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.

- Cố gắng tận dụng chính sách kích cầu của chính phủ trong cho vay trung hạn với lãi suất khoảng 4% / năm.

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

1. Những điểm nổi bật của kết quả hoạt động trong năm 2008

Tình hình kinh tế trong năm 2008 có nhiều biến động lớn. Đặc biệt ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu bắt nguồn từ nền kinh tế lớn nhất thế giới là Mỹ đã tác động lên nền kinh tế nhiều quốc gia trên toàn thế giới. Trong đó Việt Nam cũng chịu ảnh hưởng không nhỏ.

Trong ngành nhựa, giá các loại vật tư nguyên liệu, giá vận chuyển...tăng nhanh, tăng liên tục suốt từ đầu năm cho đến tháng 9. So với đầu năm,tại thời điểm cao nhất, giá PVC tăng 35%, HDPE tăng 60%.Sau tháng 9, giá giảm đột ngột cho đến hết tháng 11. Giá cả biến động như vậy gây thiệt hại lớn cho nhiều doanh nghiệp.

Biến động tỷ giá giữa VNĐ và USD cũng thay đổi liên tục. Từ đầu năm cho tới tháng 4, giá USD giảm, ngân hàng không muốn mua vào thì sang tháng 5, 6 giá USD tăng nhanh chóng, cao điểm lên tới hơn 19.000 VNĐ/USD. Sau đó giá USD bình ổn ở mức 16.800 VNĐ, cuối năm giá USD tăng lên tới 17.400 VNĐ.

Lãi suất cho vay của ngân hàng cũng tăng nhanh chóng theo chủ trương thắt chặt tín dụng, kiềm chế lạm phát của chính phủ. Những tháng cuối năm, lãi suất cho vay lại giảm mạnh để phục vụ mục tiêu chống giảm phát, kích cầu.

Tất cả các yếu tố trên tác động mạnh đến thị trường của công ty. Các dự án ngưng triển khai, các công trình chạy theo việc điều chỉnh dự toán. Các nhà thầu ngưng thi công do lỗ nặng. Kinh tế thế giới suy giảm mạnh ảnh hưởng đến việc xuất khẩu của công ty.

Mức độ cạnh tranh trong ngành sản xuất ống nhựa ngày càng khốc liệt vì trong năm qua nhiều Công ty đã triển khai xây dựng nhà máy sản xuất ống ở khắp các vùng Bắc Trung Nam dẫn đến cạnh tranh nhau về giá sản phẩm.

Nhu cầu sử dụng ống nhựa không ngừng tăng. Nước sạch lại là một trong bảy mục tiêu của Chương trình Mục tiêu Quốc gia “Nước sạch & Vệ sinh môi trường nông thôn “ từ năm 2006 đến 2020 là điều kiện tốt để ngành hàng sản xuất ống nhựa nâng cao sản lượng.

Chất lượng hàng hoá và dịch vụ của CTY đã đáp ứng tốt những đòi hỏi khắt khe của khách hàng làm cho uy tín của Donaplast ngày càng nâng cao trên thị trường và trong ngành sản xuất ống nhựa. Kết quả đã thu hút lượng khách hàng lớn tìm đến công ty.

Công tác chỉ đạo và điều hành của Hội Đồng Quản Trị luôn sâu sát đến từng vấn đề cụ thể, luôn uyển chuyển trong các thời đoạn khó khăn nhưng vẫn bám sát và kiên quyết thực hiện đúng Nghị quyết của Đại hội cổ đông về kế hoạch sản xuất, kinh doanh, đầu tư ngay từ

đầu năm. Các bộ phận chức năng, nghiệp vụ, các xí nghiệp và toàn thể công nhân trong công ty hoạt động hiệu quả, đồng bộ và nhiệt tình.

Với nỗ lực vượt bậc của tập thể cán bộ và nhân viên, Công ty đã tiếp tục duy trì sự tăng trưởng cao và hoàn thành tốt kế hoạch đề ra. Cũng cố hoàn thiện mô hình tổ chức quản lý, mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Trong đó tổng doanh thu trong năm 2008 đạt 192,82 tỷ đồng đạt 103,8% so với kế hoạch năm 2008 và đạt 128,1% so với năm 2007, lợi nhuận sau thuế 7,46 tỷ đạt 93% so với kế hoạch và đạt 143,4% so với năm 2007.

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2007	%
Doanh thu	Tỷ đồng	192,82	150,57	128,06
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	8,23	6,09	145,02
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	7,46	5,24	142,79
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Đồng	2.796	2.618	106,81

2. Những thay đổi chủ yếu trong năm

2.1. Thay đổi về nhân sự

Trong năm 2008, không có sự thay đổi về nhân sự. Thành phần HĐQT hiện nay gồm:

- Ông Nguyễn Phú Túc: Chủ tịch HĐQT
- Ông Trần Hữu Chuyên: Thành viên HĐQT – Tổng Giám Đốc
- Ông Nguyễn Văn Chinh: Thành viên HĐQT
- Ông Phạm Đình Lâm: Thành viên HĐQT
- Ông Nguyễn Xuân Nam: Thành viên HĐQT

2.2. Thay đổi về vốn cổ đông

Tổng số vốn điều lệ tính đến năm 2008 là 34.427.637.000 đồng.

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

Chỉ tiêu	VNĐ	Tỷ lệ (%)	Số lượng Cổ Đông	Cơ cấu Cổ Đông	
				Tổ chức	Cá nhân
Tổng vốn điều lệ	34.427.637.000	100,00	1.379	21	1.358
Cổ đông nắm giữ trên 5% có quyền biểu quyết	5.955.360.000	17,38	1	0	1
Cổ đông nắm giữ từ 1% đến 5% có quyền biểu quyết	4.440.110.000	12,95	8	0	8
Cổ đông nắm giữ dưới 1% có quyền biểu quyết	23.880.900.000	69,67	1.370	21	1.349

III. Báo cáo của Ban Giám đốc

1. Báo cáo tình hình tài chính

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Ngày 31 tháng 12 năm 2008

TÀI SẢN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2008	01/01/2008
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		93.429.315.571	86.223.146.812
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		1.297.950.042	2.060.370.675
1- Tiền	111	V.1	1.297.950.042	2.060.370.675
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	120			
III. Các khoản phải thu	130		62.332.088.440	49.925.223.326
1- Phải thu của khách hàng	131	V.2	58.029.417.183	45.943.496.507
2- Trả trước cho người bán	132	V.2	4.065.925.035	3.972.460.161
5- Các khoản phải thu khác	135	V.3	236.746.222	9.266.658
IV. Hàng tồn kho	140		26.247.625.334	32.279.545.575
1- Hàng tồn kho	141	V.4	26.247.625.334	32.279.545.575
2- Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149			
V. Tài sản ngắn hạn khác	150		3.551.651.755	1.958.007.236
2- Thuế GTGT được khấu trừ	152		390.240.381	599.523.753
3- Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	154	V.5		
4- Tài sản ngắn hạn khác	158		3.161.411.374	1.358.483.483
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		45.475.559.413	29.488.627.425
II. Tài sản cố định	220		35.072.856.137	19.884.058.187
1- Tài sản cố định hữu hình	221	V.8	31.413.690.553	19.668.658.062
- Nguyên giá	222		54.024.854.527	38.711.512.019
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(22.611.163.974)	(19.042.853.957)
2- Tài sản cố định thuê tài chính	224		-	-
4- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	230	V.11	3.659.165.584	215.400.125
III. Bất động sản đầu tư	240	V.12	2.441.030.000	2.441.030.000
- Nguyên giá			2.441.030.000	2.441.030.000
IV. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	250		7.000.000.000	6.612.114.405

2- Đầu tư vào công ty liên kết, liên doanh	252		7.000.000.000	7.000.000.000
4- Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	259		-	(387.885.595)
V. Tài sản dài hạn khác	260		961.673.276	551.424.833
1. Chi phí trả trước dài hạn	261		44.740.544	551.424.833
3. Tài sản dài hạn khác	268		916.932.732	
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	270		138.904.874.984	115.711.774.237
NGUỒN VỐN	Mã số	Thuyết minh	31/12/2008	01/01/2008
A. NỢ PHẢI TRẢ	300		73.281.692.672	81.495.161.555
I. Nợ ngắn hạn	310		62.188.326.574	77.588.730.555
1- Vay và nợ ngắn hạn	311	V.15	46.043.592.714	38.963.442.258
2- Phải trả cho người bán	312		9.229.636.444	24.766.547.435
3- Người mua trả tiền trước	313		4.362.899.409	5.053.947.594
4- Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	314	V.16	1.341.805.683	(10.612.023)
5- Phải trả công nhân viên	315		658.168.910	1.759.974.916
6- Chi phí phải trả	316	V.17	117.397.472	
9- Các khoản phải trả, phải nộp khác	319	V.18	434.825.942	7.055.430.375
II. Nợ dài hạn	330		11.093.366.098	3.906.431.000
3. Phải trả dài hạn khác	323		89.792.000	89.792.000
4- Vay và nợ dài hạn	334	V.20	11.003.574.098	3.816.639.000
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		65.623.182.311	34.216.612.682
I. Nguồn vốn quỹ	410		65.967.874.747	33.417.663.207
1- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411	V.22	34.276.370.000	20.000.000.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	14.1	26.720.892.735	9.742.977.840
4- Cổ phiếu quỹ	414		(427.842.000)	
6- Quỹ đầu tư phát triển	417	V.22	2.201.330.760	2.201.330.760
7- Quỹ dự phòng tài chính	418	V.22	717.578.266	717.578.266
9- Lợi nhuận chưa phân phối	419		2.479.544.986	755.776.341
II. Nguồn kinh phí, quỹ khác	430		(344.692.436)	798.949.475
1- Quỹ khen thưởng và phúc lợi	431		(344.692.436)	798.949.475

TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	440		138.904.874.984	115.711.774.237
CÁC CHỈ TIÊU NGOÀI BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN				
CHỈ TIÊU		Thuyết minh	31/12/2008	01/01/2008
1. Tài sản thuê ngoài				
5. Ngoại tệ các loại (USD)			3,421.40	39,632.83

BẢNG PHÂN TÍCH TÀI CHÍNH NĂM 2008:

Chỉ tiêu	2008	2007	Tỷ lệ
Doanh thu thuần	192.270.776.887	149.368.242.330	29%
Lợi nhuận sau thuế	7.475.063.036	5.235.041.066	43%
Tỷ suất lợi nhuận	4,59%	4,08%	13%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế	3,98%	3,50%	13%
Hệ số thanh toán hiện hành	1,50	1,11	35%
Hệ số thanh toán nhanh	1,081	0,695	55%
Vòng quay các khoản phải thu	3,08	2,99	3%
Vòng quay hàng tồn kho	6,37	4,14	54%
Vòng quay vốn lưu động	6,15	17,30	-64%
Vòng quay các khoản phải thu	3,08	2,99	3%
Vòng quay tổng tài sản	1,44	1,29	12%
Nợ trên tổng tài sản	55%	70%	-22%
Nợ trn vốn chủ sở hữu	112%	238%	-53%
Thu nhập trên mỗi CP	2.796	2.618	7%
Giá trị sổ sách trên mỗi CP	17.796	14.871	

Qua bảng phân tích các chỉ số cơ bản về tình hình tài chính của công ty chúng ta thấy hầu hết các chỉ số của năm 2008 đều tăng so với năm 2007. Trong đó:

Lợi nhuận sau thuế tăng ấn tượng 49% so mặc dù doanh thu chỉ tăng 29% so với năm 2007

Các hệ số thanh toán cũng tăng đáng kể đặc biệt là hệ số thanh toán nhanh là 1,081 tăng 55% so với năm 2007 là 0,695, điều đó có nghĩa là năm 2008 tài sản có tính thanh khoản của công ty đã tăng lên và có thể tài trợ tốt cho các khoản nợ đến hạn.

Về các chỉ số hoạt động của năm 2008 cũng tăng đáng kể so với năm 2007 tuy chỉ có vòng quay vốn lưu động giảm so với năm 2007 là do phần doanh thu tháng 12/2008 chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu của quý IV/2008 do đó làm gia tăng các khoản phải thu nên làm giảm vòng quay vốn lưu động. Qua đó cho thấy trong năm 2009 Công ty cần tích cực thu hồi các khoản phải thu để làm tăng chỉ số này.

Về các chỉ số đòn bẩy tài chính năm 2008 cũng rất khả quan cụ thể hệ số nợ trên tài sản từ 70% năm 2007 giảm xuống còn 55% tức là tài sản được tài trợ bằng vốn vay của năm 2008 đã giảm 15% thay vào đó là những tài sản được tài trợ bằng vốn chủ sở hữu. Đặc biệt, chỉ số nợ trên vốn chủ sở hữu đã giảm xuống hơn phân nửa so với năm 2007 cho thấy tỷ lệ đảm bảo cho các khoản vay của vốn chủ sở hữu đã tăng lên đáng kể so với năm 2007.

Chỉ số EPS của công ty năm 2008 cũng tăng 7% so với năm 2007, mặc dù năm 2008 công ty có phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn làm số cổ phiếu tăng từ 2.000.000cp lên 3.427.637cp nhưng EPS vẫn tăng 7%. Điều này chứng tỏ công ty đã sử dụng khá hiệu quả đồng vốn tăng lên để tạo ra lợi nhuận cho cổ đông mặc dù năm 2008 là năm khủng hoảng về kinh tế tài chính trên toàn cầu.

Nhìn chung qua phân tích các chỉ số tài chính năm 2008 cho thấy tình hình tài chính công ty có những chuyển biến rất tích cực. Do đó, công ty cần phải duy trì đà tăng trưởng này vì theo dự đoán thì năm 2009 sẽ là năm kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng sẽ suy thoái.

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 nhiễm bẩn, 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 9002. 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 630 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 - 40⁰C đến 60⁰C).

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 nhựa 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 ở TP. HCM.

Phần lớn các hợp đồng sản xuất Công ty ký với khách hàng là các hợp đồng từ 6 tháng đến 1 năm. Do vậy, hàng năm Công ty xây dựng kế hoạch mua nguyên liệu đặc biệt là nguyên liệu nhập khẩu. Trong năm 2008 giá các loại vật tư nguyên liệu, giá vận chuyển...tăng nhanh, tăng liên tục suốt từ đầu năm cho đến tháng 9. So với đầu năm 2008, tại thời điểm cao nhất, giá PVC tăng 35%, HDPE tăng 60%. Sau tháng 9, giá giảm đột ngột cho đến hết tháng 11. Tình hình giá cả biến động như vậy gây ảnh hưởng cho nhiều doanh nghiệp trong đó có Donaplast.

Trong tình hình đó Công ty đã có những điều chỉnh phù hợp để đảm bảo dự trữ vừa đủ sản xuất các đơn hàng đã ký và đảm bảo kinh doanh có hiệu quả.

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 là khách hàng chiến lược 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 hơn 200 khách hàng.

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...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

Tháng 3/2008 Công ty đã phát hành cổ phiếu tăng vốn theo kế hoạch đã được thông qua tại đại hội cổ đông thường niên năm 2007. Nguồn vốn tăng thêm đã góp phần rất lớn vào việc đầu tư cơ sở hạ tầng của công ty.

Hoàn thành việc xây dựng 2 nhà xưởng với diện tích 2232 m², xây dựng đường nội bộ và sân bãi để ống với tổng diện tích 3410 m². Cải tạo và xây dựng mới xưởng sản xuất ống, phụ kiện HDPE có diện tích 696 m². Xây dựng 2 nhà xưởng này đã tăng diện tích kho bãi dự trữ nguyên vật liệu và bảo quản thành phẩm đồng thời tạo mặt bằng nhà xưởng hợp tác sản xuất kinh doanh với nước ngoài nhằm tranh thủ đầu tư công nghệ và mở rộng thị trường xuất khẩu

Đầu tư và đưa vào vận hành trạm biến áp 2000 KVA. Chạy thử, nghiệm thu, đưa vào hoạt động dây chuyền sản xuất ống HDPE 630mm.

Ngoài ra CTY cũng mua sắm thêm phương tiện bốc dỡ hàng hóa nhằm tăng nhanh việc giải tỏa hàng giảm chi phí nhân công bốc vác đang ngày một cao và có thể chủ động bốc dỡ những sản phẩm ống cỡ lớn trọng lượng cao. Công ty cũng đã cải tạo một số công trình điện, nước, máy móc thiết bị khác nhằm nâng cao công suất, chất lượng sản phẩm.

2.6. Công tác nghiên cứu, quản lý kỹ thuật

- Hợp lý hóa qui trình sản xuất ống nhựa các loại, đặc biệt nghiên cứu quy trình SX ống nhựa HDPE và chế tạo máy SX ống HDPE đường kính nhỏ (từ phi 20 đến phi 50).

- Nâng cao chất lượng sản phẩm bằng các phụ gia tiên tiến, thực hiện tốt quy trình kiểm tra chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001-2000.

- 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 giảm rõ rệt. từ 9,23% (2007) xuống 5,9% (2008).

- 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: Bước đầu đã có những hợp đồng lớn 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 CTY 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 2008	Năm 2007
1- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	192.817.409.327	150.572.119.486
2- Các khoản giảm trừ doanh thu	03	VI.26	546.632.440	1.203.877.156
3- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.27	192.270.776.887	149.368.242.330
4- Giá vốn hàng bán	11	VI.28	167.138.444.611	133.717.987.402
5- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		25.132.332.275	15.650.254.928
6- Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.29	519.165.757	94.101.521
7- Chi phí tài chính	22	VI.30	8.576.827.354	3.961.273.223

<i>Trong đó: Chi phí lãi vay</i>	23		6.488.985.538	3.555.238.573
8- Chi phí bán hàng	24		3.906.304.155	1.811.395.453
9- Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		4.739.196.336	3.903.720.698
10- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		8.429.170.187	6.067.967.075
11- Thu nhập khác	31		589.885.595	471.466.091
12- Chi phí khác	32		191.575.040	452.176.113
13- Lợi nhuận khác	40		398.310.555	19.289.978
14- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		8.827.480.742	6.087.257.053
<i>Tổng lợi nhuận kế toán chịu thuế TNDN</i>			8.827.480.742	6.087.257.053
15- Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.31	2.924.146.391	1.704.431.974
<i>Chi phí thuế TNDN được miễn giảm</i>			1.571.728.685	852.215.987
<i>Chi phí thuế TNDN phải nộp</i>			1.352.417.706	
16- Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17- Lợi nhuận sau thuế TNDN	60		7.475.063.036	5.235.041.066
18- Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.32	2.796	2.618
CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2008	Năm 2007
1- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	VI.25	192.817.409.327	150.572.119.486
2- Các khoản giảm trừ doanh thu	03	VI.26	546.632.440	1.203.877.156
3- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	VI.27	192.270.776.887	149.368.242.330
4- Giá vốn hàng bán	11	VI.28	167.138.444.611	133.717.987.402
5- Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		25.132.332.275	15.650.254.928
6- Doanh thu hoạt động tài chính	21	VI.29	519.165.757	94.101.521
7- Chi phí tài chính	22	VI.30	8.576.827.354	3.961.273.223
Trong nội Chi phí lãi vay	23		6.488.985.538	3.555.238.573
8- Chi phí bán hàng	24		3.906.304.155	1.811.395.453
9- Chi phí quản lý doanh nghiệp	25		4.739.196.336	3.903.720.698
10- Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		8.429.170.187	6.067.967.075
11- Thu nhập khác	31		589.885.595	471.466.091
12- Chi phí khác	32		191.575.040	452.176.113
13- Lợi nhuận khác	40		398.310.555	19.289.978
14- Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		8.827.480.742	6.087.257.053

Tổng lợi nhuận kế toán chịu thuế TNDN			8.827.480.742	6.087.257.053
15- Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	VI.31	2.924.146.391	1.704.431.974
Chi phí thuế TNDN nước ngoài giảm			1.571.728.685	852.215.987
Chi phí thuế TNDN phải nộp			1.352.417.706	
16- Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17- Lợi nhuận sau thuế TNDN	60		7.475.063.036	5.235.041.066
18- Lợi cơ bản trên cổ phiếu	70	VI.32	2.796	2.618

4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

4.1. Triển vọng phát triển của ngành

Theo mục tiêu tổng quát của chiến lược phát triển kinh tế xã hội 10 năm (2001-2010), một số chỉ tiêu cụ thể được thể hiện như sau:

Chỉ tiêu	2001 - 2005	2006 - 2010
Tăng trưởng bình quân GDP cả nước (%)	7,6 - 8,0	6,6 - 7,0
Tăng trưởng bình quân GDP vùng Đông Nam Bộ (%)	8,0	
Tăng trưởng bình quân Công nghiệp vùng Đông Nam Bộ (%)	9,4	

Nguồn: Bộ kế hoạch đầu tư

Nền kinh tế Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển, dự kiến năm nay tăng trưởng 7,5%. Do vậy nhu cầu về ống nhựa các loại còn tiếp tục tăng trưởng để phục vụ cho nhu cầu xây dựng cơ sở hạ tầng, công trình công cộng, đô thị, khu dân cư là rất lớn. Riêng tại khu vực Đồng Nai, tốc độ đô thị hoá và mở rộng phát triển khu công nghiệp, nhu cầu về xây dựng cơ sở hạ tầng cao là rất cao. Trong bối cảnh đó, Donaplast, doanh nghiệp duy nhất trong tỉnh sản xuất sản phẩm ống nhựa chất lượng cao, cũng đang đứng trước những cơ hội lớn để phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

Theo quy hoạch phát triển ngành nhựa ban hành kèm theo Quyết định số 11/2004/QĐ-BCN ngày 17 tháng 02 năm 2004 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp, tốc độ tăng trưởng của ngành nhựa trong giai đoạn 2005 đến 2010 là rất cao (bình quân 20%/năm) trong đó ngành nhựa sản xuất vật liệu xây dựng có mức tăng trưởng sản lượng bình quân khoảng 25%/năm trong giai đoạn 2005 - 2010 và tiềm năng phát triển còn rất lớn.

Bảng sau cho thấy số liệu về tăng trưởng sản lượng của một số sản phẩm ngành nhựa đến năm 2010:

Đơn vị tính: Tấn

STT	Chỉ tiêu	Năm 2000	Năm 2005	Năm 2010	Tốc độ tăng bình quân
1	Sản xuất bao bì	360.000	800.000	1.600.000	50%
2	Sản xuất vật liệu xây dựng	170.000	400.000	900.000	25%
3	Sản xuất sản phẩm nhựa gia dụng	300.000	550.000	900.000	13%
4	Sản xuất sản phẩm nhựa kỹ thuật cao	120.000	350.000	800.000	26%
	Tổng cộng	950.000	2.100.000	4.200.000	20%

Nguồn: Quy hoạch phát triển ngành nhựa đến năm 2010 của Bộ Công nghiệp

Nguồn nguyên liệu sản xuất trong nước theo quy hoạch sẽ tự cung cấp cho các doanh nghiệp trong nước tới năm 2010 đạt 50% nhu cầu tiêu thụ trong nước (khoảng 1.560.000) tấn sẽ hạn chế sự ảnh hưởng về giá nguyên liệu của thế giới do các yếu tố khách quan (đầu cơ, thao túng giá).

4.2. Kế hoạch sản xuất - kinh doanh năm 2009

Tổng doanh thu: 180 tỷ đồng, giảm 6,3% so với năm 2008.

Lợi nhuận sau thuế: 7 tỷ đồng, giảm 6.4% so với năm 2008.

Những chỉ tiêu cơ bản

STT	Tên chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch		Thực hiện	Tỉ lệ
			2009	2008		
A	B	C	1	2	3=1/2	%
I	Doanh thu	Tỷ đồng	180	192,82		93,35
II	Sản phẩm chủ yếu					
	1. Ống nhựa các loại	Tấn	4.500	4.736		95,01
	2. Quần áo thể thao	Bộ	200.000	243.342		82,19
	3. Diêm xuất khẩu	Tấn	70	69		101,45
	4. Xây lắp cấp thoát nước.	Tỷ đồng	35	13,24		264,35
	5. Bao bì	Tấn	1.500	1.155		129,87
III	Thu nhập b/q	Tr. Đồng	2,6	2,4		108,33
IV	Lợi nhuận sau thuế	Tr. Đồng	7.000	7.475		93,65
	Trong đó:					
	Quỹ phát triển sản xuất	Tr. đồng	479	933		51,34
	Quỹ dự trữ tài chính	Tr. đồng	350	374		93,58
	Quỹ khen thưởng	Tr. đồng	700	748		93,58
	Thù lao HDQT	Tr. đồng	350	299		117,06

	Cổ tức	Tr. đồng	5.121	5.121	100,00
V	Nộp ngân sách	Tr. đồng	1.140	1.352	84,32

(*) 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.

Đối với xí nghiệp bao bì nâng công suất, tăng khả năng tiêu thụ hàng xuất khẩu và đẩy mạnh tiêu thụ hàng nội địa, đồng thời mở rộng sản xuất bằng cách hợp tác sản xuất kinh doanh cùng với đối tác nước ngoài để đảm bảo kế hoạch năm là 1.500 tấn

Đẩy mạnh việc khai thác có hiệu quả dây chuyền sản xuất ống HD 630, AMUT.

4.3. Kế hoạch đầu tư

a. Hạng mục đầu tư:

Đầu tư chiều sâu, nâng cao năng lực sản xuất với tổng vốn đầu tư là 20 tỷ đồng, bao gồm các hạng mục sau:

- Máy sản xuất ống HDPE có đường kính lớn.
- Đầu tư thêm máy đùn, máy tạo hạt, máy hàn ống, máy cắt dán.
- Nâng cấp, sửa chữa xưởng cơ khí.

b. Nguồn vốn cho đầu tư :

- Sử dụng nguồn khấu hao hàng năm để tái tạo tài sản
- Sử dụng quỹ phát triển sản xuất kinh doanh.
- Quay vòng vốn nhanh, sử dụng nguồn vốn tự có.
- Vay ngân hàng.
- Tiếp tục huy động vốn thông qua phát hành cổ phiếu còn dư.
- Huy động vốn của CBCNV trong công ty.

4.4. Các biện pháp của công ty trong năm 2009:

- 1) Hoàn thành kế hoạch SX-KD năm 2009. (theo các chỉ tiêu đã nêu trong báo cáo)
- 2) Tăng cường khai thác tối đa 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.
- 3) 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.
- 4) Nghiên cứu chế tạo các loại phụ kiện HDPE để đáp ứng yêu cầu của khách hàng mua ống của công ty, giảm thiểu nguy cơ cạnh tranh từ các công ty đối thủ.
- 5) Phòng tài chính, kinh doanh áp dụng phần mềm quản lý mới (ERP), để theo dõi chi tiết hợp đồng, đơn hàng, công nợ.

6) Đầu tư máy cắt dán tự động để tăng năng suất máy cắt dán, giảm phế phẩm, giảm chi phí lao động nhưng vẫn đạt sản lượng yêu cầu. Nâng cao được chất lượng sản phẩm để từ đó nâng được giá thành sản phẩm bao bì.

7) Tiếp tục củng cố những khách hàng truyền thống, tích cực phát triển khách hàng mới bằng chính sách tiếp thị phù hợp nhưng phải kiểm soát không để phát sinh nợ xấu. Bám sát các mục tiêu của chương trình nước sạch quốc gia đến năm 2020.

8) Năm 2009 tiếp tục đầu tư chiến lược đổi mới thiết bị sản xuất ống HDPE có đường kính lớn.

9) Xí nghiệp xây dựng tăng cường công tác đấu thầu, mở rộng thầu các công trình cấp thoát nước tại TP.HCM và các tỉnh thành phố khác.

10) Quản lý hiệu quả nguồn vốn, tích cực thu hồi công nợ, giảm vay ngân hàng, quay vòng vốn nhanh.

11) Nghiên cứu công nghệ sản xuất ống nhựa, túi siêu thị và bao bì nhựa cho thực phẩm như màng Metalizer nhằm nâng cao chất lượng, hạ giá thành sản phẩm. Hỗ trợ kỹ thuật tích cực và kịp thời cho các xí nghiệp sản xuất để giải quyết nhanh các sự cố phát sinh.

12) Tích cực hỗ trợ kỹ thuật, nghiệp vụ quản lý sản xuất kinh doanh cho CTY CP Nhựa Đồng Nai Miền Trung.

13) Làm tốt công tác tuyển dụng và đào tạo nâng cao tay nghề cho công nhân sản xuất.

14) Làm tốt công tác chế độ đối với CBCNV, không ngừng nâng cao mức sống của người lao động để họ gắn bó hơn với CTY. Từ đó nâng cao được năng suất và chất lượng sản phẩm.

15) Thực hành tiết kiệm trong mọi chi phí, đặc biệt triệt để tiết kiệm nguồn năng lượng, điện nước.

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

1. Kiểm toán độc lập

Theo biên bản của cuộc họp ĐHCĐ thường niên năm 2008 tổ chức ngày 23/05/2008, 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 01/01/2008 đến 31/12/2008.

2. Ý kiến của Kiểm toán độc lập

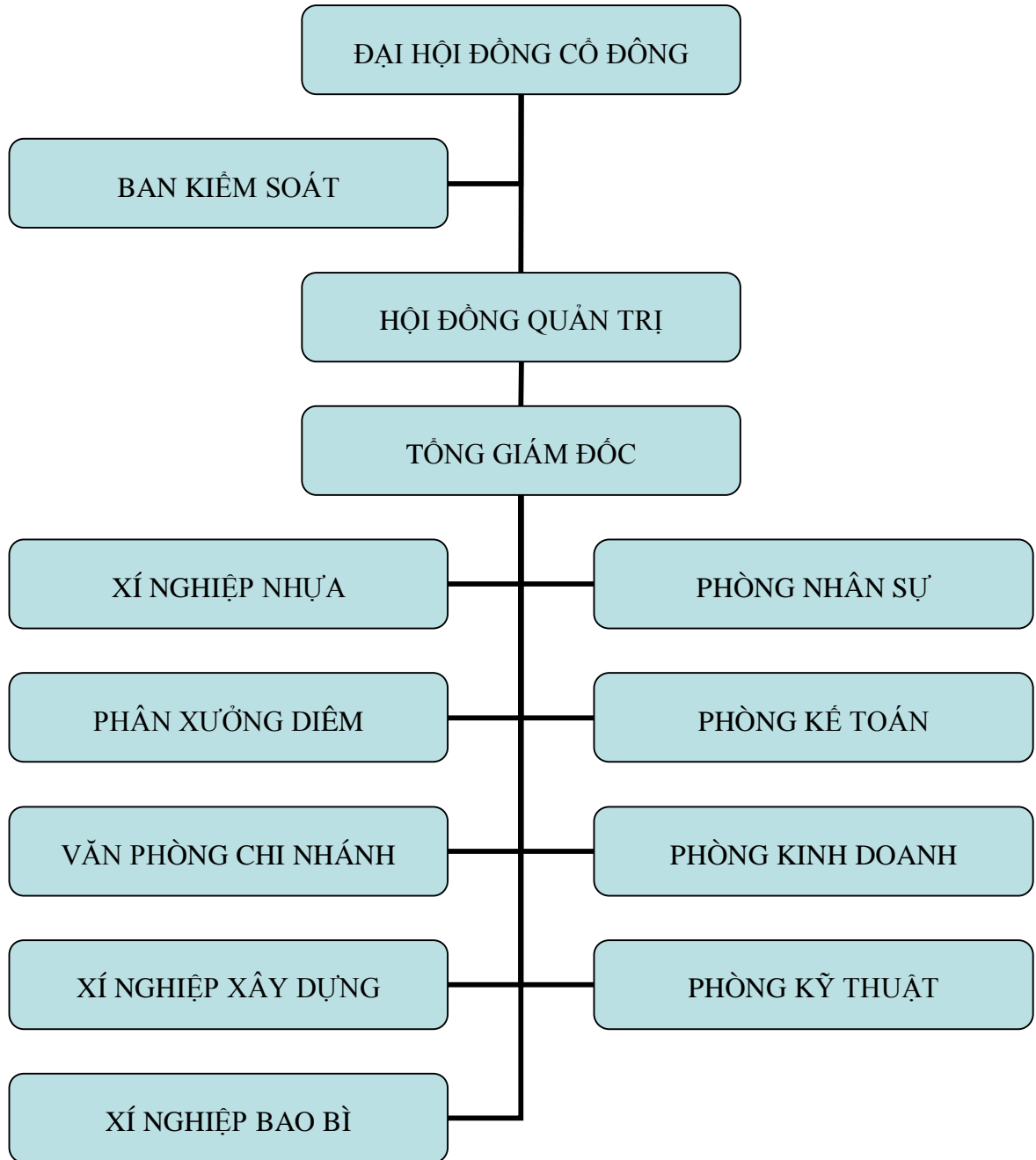
Ý kiến của Công ty Kiểm Toán và Dịch vụ Tin học (AISC):

“Theo ý kiến chúng tôi, các Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công Ty Cổ Phần Nhựa Đồng Nai cho niên độ tài chính từ ngày 01/01/2008 đến ngày 31/12/2008, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ của niên độ tài chính kết thúc vào ngày 31/12/2008, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán hiện hành và tuân thủ 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

Họ và tên: **Nguyễn Phú Túc**

Giới tính: Nam

Ngày sinh: 05/10/1947

Nơi sinh: Hoài Hảo, Hoài Nhơn, Bình Định

CMND: 020496475, Ngày cấp 2/8/2001, Nơi cấp: CA.TPHCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 425 An Dương Vương, P.14, Q.5, TP.HCM

Số ĐT liên lạc: (84-61) 3836269

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư cơ khí

môn:

Quá trình công tác:

+ 1978 – 1983: Phó Quản đốc Phân xưởng cơ điện Diêm Thống Nhất

+ 1983 – 1987: Phó Tổng Giám đốc Xí nghiệp Công nghiệp gỗ diêm Hòa Bình

+ 1987 – 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

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Chủ tịch Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: **Không có**

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009): 595.536 cổ phần, chiếm 17,47 % vốn điều lệ

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 595.536 cổ phần, chiếm 17,47 % 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**

1- Mối quan hệ: ... , Tên cá nhân/tổ chức: ... nắm giữ: ... CP, chiếm ...% vốn điều lệ

2- Mối quan hệ: ..., Tên cá nhân/tổ chức: nắm giữ: ... CP, chiếm ...% vốn điều lệ

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**

2.2. Thành viên HĐQT

<i>Họ và tên:</i>	Trần Hữu Chuyên
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày sinh:</i>	11/1/1959
<i>Nơi sinh:</i>	Hồng An, Hưng Hà, Thái Bình
<i>CMND:</i>	271946802, Ngày cấp 21/4/2005, Nơi cấp: CA. Đồng Nai
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	176 tổ 2 KP1, Trảng Dài, Biên Hòa, Đồng Nai
<i>Số ĐT liên lạc:</i>	(84-61) 3836269
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư Hóa
<i>Quá trình công tác:</i>	
+ 1981 – 1984:	Tham gia Quân đội
+ 1985 – 1998:	Trưởng phòng Kỹ thuật, Phó Giám đốc Công ty Diêm Đồng Nai
+ 1998 – 2003:	Trưởng phòng Kỹ thuật, Phó Giám đốc Công ty Nhựa Đồng Nai
+ 2003 – nay:	Thành viên Hội đồng Quản trị, Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Tổng giám đốc
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không có
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):</i>	67.860 cổ phần, chiếm 1,99% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	67.860 cổ phần, chiếm 1,99 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có</i>	3- Mỗi quan hệ: ... , Tên cá nhân/tổ chức: ... nắm giữ: CP, chiếm% vốn điều lệ
	4- Mỗi quan hệ: ..., Tên cá nhân/tổ chức: nắm giữ: CP, chiếm% vốn điều lệ
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Lợi ích liên quan đối với Công ty:</i>	Không có
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không có

2.3. Thành viên HĐQT

Họ và tên: **Nguyễn Văn Chinh**
 Giới tính: Nam
 Ngày sinh: 29/06/1965
 Nơi sinh: Nghệ An
 CMND: 024313353, Ngày cấp 15/1/2009, Nơi cấp: CA.TPHCM
 Quốc tịch: Việt Nam
 Dân tộc: Kinh
 Địa chỉ thường trú: 180A, KP4, P.Phước Long B, Q9, TP.HCM
 Số ĐT liên lạc: 0903.693.317
 Trình độ chuyên môn: Quản lý kinh doanh

Quá trình công tác:

- + 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

*Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức
niêm yết:* Trưởng phòng kinh doanh

*Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức
khác:*

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009): 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

Các cam kết nắm giữ (nếu có)

*Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu
của tổ chức niêm yết: **Không có*** 5- Mọi quan hệ: ... , Tên cá nhân/tổ chức:
... nắm giữ: CP, chiếm% vốn
điều lệ

6- Mọi quan hệ: ..., Tên cá nhân/tổ chức:
..... nắm giữ: CP, chiếm% vốn
điều lệ

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**

2.4. 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 Gỗ Diêm Hòa Bình – Bộ CN nhẹ.
	+ 1988 – 1992: Thực tập nghề tại Slovakia (Công hòa Tiệp Khắc cũ)
	+ 1992 – 1996: Nhân viên Phòng Kỹ thuật Công ty Diêm Đồng Nai.
	+ 1996 – 2003: Lần lượt là Phó phòng, Trưởng phòng Kỹ thuật, Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Diêm Đồng Nai (đổi tên thành Công ty Nhựa Đồng Nai năm 1997)
	+ 2003 – 2004: Thành viên HĐQT, Trưởng phòng kinh doanh Công ty Cổ phần Nhựa Xây dựng Đồng Nai kiêm Giám đốc chi nhánh Công ty tại TP.HCM.
	+ 2004 – 2007: Thành viên HĐQT, Giám đốc thương mại Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai kiêm Giám đốc Chi nhánh Công ty tại TP.HCM.
	+ 2007 – nay: Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:</i>	Thành viên HĐQT Công ty CP Nhựa Đồng Nai.
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không có
<i>Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):</i>	9105 cổ phần, chiếm 0,27% Vốn điều lệ
<i>+ Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
<i>+ Cá nhân sở hữu:</i>	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
	7- Mỗi quan hệ: ... , Tên cá nhân/tổ chức: ... nắm giữ: ... CP, chiếm% vốn điều lệ
	8- Mỗi quan hệ: ..., Tên cá nhân/tổ chức:nắm giữ: ... CP, chiếm% vốn điều lệ
<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

Họ và tên:	Nguyễn Xuân Nam
Giới tính:	Nam
Ngày sinh:	29/09/1976
Nơi sinh:	Hà Nội
CMND:	023094852, Ngày cấp 15/1/2009, Nơi cấp: CA TP.HCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	425 An Dương Vương, P.14 , Q.5, TP.HCM
Số ĐT liên lạc:	0613.836269
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân kinh tế (tài chính – tính dụn)
Quá trình công tác:	
	+ Từ 1998 đến 2000 : Cán sự phòng TCKT, Trưởng phòng văn phòng du lịch chi nhánh Chợ Lớn (Công ty du lịch VietTravel)
	+ Từ 2000 đến 2002 : nhân viên kinh doanh thông tin di động khu vực 2 (MobiFone)
	+ Từ 2002 đến 2005 : Chủ cơ sở nhựa Phú Nguyên.
	+ Từ 2005 đến 2008 : Phó Giám Đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai.
	+ Từ 2008 đến nay : Giám đốc Chi nhánh Công ty Cổ phần Nhựa Đồng Nai
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Giám đốc Chi nhánh Công ty CP Nhựa Đồng Nai
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 9/4/2009):	2.000 cổ phần, chiếm 0,07% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	2.500 cổ phần, chiếm 0,07 % vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có)	
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có	9- Mỗi quan hệ: ... , Tên cá nhân/tổ chức: ... nắm giữ: ... CP, chiếm% vốn điều lệ
	10- Mỗi quan hệ: ..., Tên cá nhân/tổ chức: nắm giữ: CP, chiếm% vốn điều lệ
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

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 uỷ quyền một số quyền hạn nhất định cho các thành viên trong Ban Giám đốc về những công việc điều hành chuyên môn.

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

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

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

5. Chính sách người lao động

Số lượng nhân viên công ty là 238 người, trong đó có 22 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 uỷ 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 và được hưởng chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các chế độ

khác của người lao động theo quy định của nhà nước. Đối 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: 793.162 CP, chiếm 21,14 % tổng số cổ phần của CTY (tính đến ngày 09/04/2008).

2. Ban Kiểm soát

Ban kiểm soát Công ty gồm 2 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 9/4/2009. Tổng số cổ phiếu của công ty là: 3.427.637 CP. Tổng số cổ đông là: 1379 cổ đông.

3.1. Cổ đông trong nước

Cổ đông	Số lượng Cổ đông	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ cổ phần
Pháp nhân	20	75.715	2,21 %
Thể nhân	1.322	3.224.999	94,09 %

3.2. Cổ đông nước ngoài

Cổ đông	Số lượng Cổ đông	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ cổ phần
Pháp nhân	1	1.500	0,04 %
Thể nhân	36	125.423	3,66 %

Đồng Nai, ngày 21 tháng 4 năm 2009

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

Nơi nhận:

- UBCKNN

- SGDCK TP. HCM

- Lưu HĐQT - Công ty

NGUYỄN PHÚ TỨC