



SAMPHU

PLASTIC CORPORATION

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Biên Hòa, ngày 20 tháng 05 năm 2010

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH
NĂM 2009 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2010

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Căn cứ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2009.

Ban Điều hành Công ty báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009 và kế hoạch năm 2010 như sau:

PHẦN A

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2009

I. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1. Chỉ tiêu kết quả kinh doanh

ĐVT: Triệu đồng

Nội dung	Thực hiện năm 2008	Kế hoạch 2009	Thực hiện năm 2009	So sánh 2009/2008	So sánh KH 2009
1	2	3	4	5=4/2	6=4/3
1.1. Doanh thu thuần	11.694	19.215	11.020	97%	57%
<u>Trong đó:</u>					
- Ống nhựa chuyên dụng	9.663	10.804	6.805	70%	63%
- Ống nhựa dân dụng	230	8.411	1.924	836%	23%
1.2. Chi phí	21.679	17.712	12.229	57%	69%
1.3. Lợi nhuận trước thuế	(9.985)	1.503	(1.209)		
<u>Trong đó:</u>					
- Hoàn nhập dự phòng tài chính:			4.529		
- Hoàn nhập dự phòng hàng tồn kho:			394		

**2. Tình hình tài chính**

ĐVT: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2008	Tỷ lệ
1	2	3	4	5=3/4
	TÀI SẢN			
1	TÀI SẢN NGẮN HẠN	15.265	13.240	115,3%
-	Tiền và các khoản tương đương tiền	2.421	3.565	67,9%
-	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	1.300	1.270	102,4%
-	Các khoản phải thu ngắn hạn	6.296	3.095	203,4%
-	Hàng tồn kho	5.044	5.088	99,1%
-	Tài sản ngắn hạn khác	204	222	91,9%
2	TÀI SẢN DÀI HẠN	28.278	32.084	88,1%
-	Tài sản cố định	23.322	26.515	88,0%
-	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	4.731	5.149	91,9%
-	Tài sản dài hạn khác	225	420	53,6%
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	43.543	45.324	96,1%
	NGUỒN VỐN			
1	Nợ ngắn hạn	4.950	5.521	89,7%
2	Vốn chủ sở hữu	38.593	39.803	97,0%
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	43.543	45.324	96,1%

3. Chỉ tiêu tiền lương, tiền công**3.1. Tiền lương người lao động:**

ĐVT: Triệu đồng

Nội dung	Thực hiện năm 2008	Kế hoạch 2009	Thực hiện năm 2009	So sánh 2009/2008	So sánh KH 2009
1	2	3	4	5=4/2	6=4/3
2.1. Tổng quỹ tiền lương	1.240	1.434	1.248	100,6%	87%
2.2. Tiền lương bình quân	2,4	2,99	3,1	130%	103,6%

Thuyết minh: Trong năm, Công ty cơ cấu lại bộ máy nhân sự, rút bớt công nhân sản xuất, bố trí sản xuất ca dài 12h/ngày nên thu nhập tháng của công nhân tăng cao hơn bình thường, tạo sự phấn khởi cho người lao động.

3.2 Thù lao Hội đồng quản trị



- Tổng số thành viên được hưởng thù lao:

- + Hội đồng Quản trị : 03 thành viên;
- + Ban Kiểm soát : 03 thành viên;
- + Thư ký Hội đồng : 01 thành viên.

Cộng 07 thành viên.

- Thời gian hưởng: 06 tháng : từ tháng 06-12/2009

- Tổng mức thù lao năm 2009: 149 triệu đồng

- Thù lao bình quân: 3 triệu đồng/tháng

4. Chỉ tiêu đầu tư xây dựng cơ bản năm 2009

Dự án "Đầu tư máy ép phun và khuôn sản xuất phụ kiện ống nhựa dân dụng" với số vốn dự trù giải ngân năm 2009 là 3.545 triệu đồng: sau khi nghe Ban Điều hành báo cáo, phân tích về tính khả thi của dự án, nhằm hạn chế tối đa rủi ro dân đến thiệt hại cho công đồng, Hội đồng Quản trị đã nhất trí chỉ đạo tạm dừng thực hiện dự án đến khi xây dựng xong thị trường ống nhựa dân dụng cho công ty sẽ tiếp tục xem xét việc đầu tư.

5. Sản lượng sản xuất, kinh doanh

Nội dung	Sản lượng sản xuất		Sản lượng tiêu thụ		Tỷ lệ tiêu thụ/SX
	km	tấn	km	tấn	
1. Ống nhựa viễn thông	260	337	271	354	105%
2. Ống nhựa dân dụng	238	119	165	86	72%
Cộng	498	456	436	440	

6. Thị trường

6.1. Ống nhựa viễn thông:

Tiếp tục duy trì thị trường ống nhựa chuyên dụng luôn cấp trong ngành viễn thông với doanh số 6.805 triệu đồng, đạt 63% doanh số kế hoạch nhưng giảm 30% so với doanh số năm trước. Bên cạnh việc tiêu thụ trực tiếp tại kênh khách hàng truyền thống là Viễn thông các tỉnh, Công ty đã tìm kiếm, tiếp cận và bán cho các khách hàng là các đơn vị thi công, thương mại.

6.2. Ống nhựa dân dụng

Được sự chấp thuận của Hội đồng quản trị, Ban điều hành bắt đầu triển khai chiến lược phát triển thị trường ống nhựa dân dụng từ tháng 10/2009 với bộ máy bán hàng quy mô, tuy doanh số chỉ đạt 1.924 triệu đồng đạt 23% doanh số kế hoạch do khách hàng còn chưa quen với thương hiệu ống nước Sam Phú nhưng thị trường đã được mở ra tương đối rộng, hứa hẹn sẽ mang đến hiệu quả trong năm 2010. Đến nay,



Công ty đã có nhà phân phối tại khắp các tỉnh thuộc Đông Nam Bộ: (Đồng Nai, Bình Dương, Lâm Đồng, TpHCM, Vũng Tàu, Bình Thuận) và Tây Nam Bộ (Cần Thơ, Bến Tre, Kiên Giang, An Giang, Đồng Tháp, Tiền Giang, Cà Mau), 01 vài tỉnh thuộc khu vực Tây Nguyên (Đaklac, Daknong, Gia Lai).

6.3. Doanh thu khác

Ngoài các hoạt động chính như trên, công ty còn tận dụng máy móc thiết bị, tài sản sẵn có để thực hiện các dịch vụ khác như cho thuê kho, vận chuyển, nghiền bột gia công; mang lại doanh thu cho công ty đạt 606 triệu đồng tương đương 6% tổng doanh số năm.

7. Các hoạt động khác

Căn cứ diễn biến hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm, căn cứ điều lệ công ty, trong năm Ban Điều hành đã tiến hành xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị về một số vấn đề và kết quả thực hiện như sau:

7.1. Bán xe tải: Đã lập đầy đủ các thủ tục bán xe theo quy định nhằm bán bớt 03/04 xe tải hiện dư so với nhu cầu sử dụng, giá trị còn lại 1.332 triệu đồng/03 xe; giá bán đề xuất 1.350 triệu đồng/03 xe. Kết quả: Bán được 1.500 triệu đồng/03 xe.

7.2. Bán chứng khoán:

- Xét thấy thị trường chứng khoán không thể phục hồi như trước đây trong một khoảng thời gian ngắn, nhằm bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh, Ban Điều hành đã xin ý kiến Hội đồng Quản trị và được chấp thuận cho bán toàn bộ cổ phiếu đã đầu tư trước đây gồm 36.000 CP SAM với giá 32.000 đồng/CP và 100.000 CP CSG với giá 20.000 đồng/CP;

- Kết quả thực hiện:

+ CP SAM: bán 16.000 CP với giá 33.800đ/CP và 20.000 CP với giá 35.500 đ/CP.

+ CP CSG: Từ sau khi được HĐQT chấp thuận, đến nay, giá CSG không đạt mức 20.000 đ/CP nên Ban Điều hành chưa thực hiện được.

7.3. Xây dựng, trình Hội đồng Quản trị:

- Thông qua và ban hành "Quy chế đại lý phân phối sản phẩm ống nhựa dân dụng của Công ty cổ phần Nhựa Sam Phú".

- Điều chỉnh nội dung điều 16 của Quy chế tài chính-đầu tư-tín dụng ban hành kèm theo quyết định số 001/HĐQT ngày 17/08/2006

7.4. Kiểm toán hoạt động xây dựng cơ bản của Công ty

Ban điều hành đã mời công ty kiểm toán đến thực hiện kiểm toán công trình xây dựng cơ bản nhà xưởng 2 được xây dựng từ giữa năm 2007, kết thúc vào tháng 03/2009.

7.5. Giải quyết dự án liên doanh với Công ty TNHH Cáp Thăng Long



Thực hiện chỉ đạo của Hội đồng Quản trị, Ban Điều hành đã phối hợp với lãnh đạo công ty TNHH Cáp Thăng Long cùng nhau rà soát lại kết quả hoạt động của dự án liên doanh thực hiện phân xưởng sản xuất ống nhựa tại KCN Phố Nối, Hưng Yên. Hai bên cơ bản thống nhất về phương thức giải quyết kết quả dự án, hiện đang dừng hoạt động phân xưởng, chuẩn bị mời công ty kiểm toán đến hỗ trợ kiểm toán kết quả liên doanh và tư vấn phương thức xử lý phù hợp để kết thúc liên doanh.

7.6. Các hoạt động khác

- Ký hợp đồng thuê các công ty dịch vụ triển khai xây dựng thiết lập website riêng cho công ty, brochure mới nhằm giới thiệu mặt hàng ống nhựa dân dụng, đăng ký bảo hộ thương hiệu NHỰA SAM PHÚ.

- Thuê công ty chứng khoán FPT tư vấn các thủ tục để lưu ký tập trung chứng khoán theo quy định của Ủy ban chứng khoán nhà nước.

II. Đánh giá kết quả hoạt động năm 2009

1. Hoạt động kinh doanh

1.1. Củng cố lại thị trường truyền thông của mặt hàng ống nhựa viển thông, với kênh bán hàng được mở rộng hơn, ngoài đối tượng khách hàng là Viễn thông các tỉnh, thành trong khu vực Miền Nam, còn có các đối tượng khách hàng là các công ty thi công, thương mại chuyên phục vụ trong ngành thông tin.

1.2. Xây dựng được hệ thống kênh phân phối ống nhựa dân dụng rộng khắp các tỉnh Miền Nam.

1.3 Tuy nhiên kết quả tài chính năm không đạt được theo nghị quyết đại hội đồng cổ đông đề ra, chỉ tiêu doanh thu chỉ đạt 57% so với kế hoạch, giảm 3% so với năm 2008, và không có lợi nhuận.

Nguyên nhân:

- Trong năm, do có sự thay đổi lớn về nhân sự trong bộ máy Ban Điều hành nên Công ty bị trì trệ hoạt động trong 01 khoảng thời gian tương đối dài (gần 03 tháng), vừa phục vụ công tác bàn giao giữa Ban điều hành mới và cũ, vừa để Ban điều hành mới nắm bắt tình hình hoạt động của Công ty.

- Hoạt động bán hàng dân dụng được triển khai bắt đầu tháng 10, là sản phẩm có thương hiệu rất mới trên thị trường, nên công ty gặp nhiều khó khăn trong việc giới thiệu sản phẩm đến công chúng; sức cạnh tranh còn kém so với những sản phẩm đã tạo thương hiệu vững chắc trên thương trường nên doanh số đạt được không cao

2. Tổ chức, nhân sự:

2.1. Bộ máy tổ chức nhân sự của công ty gồm:

STT	Tên đơn vị	Số người
1	Ban Điều Hành	02
2	Phòng KHKDĐT	18
-	<i>Bộ phận kinh doanh</i>	<i>03</i>



-	<i>Bộ phận bán hàng</i>	<i>15</i>
3	Phòng hành chính Nhân sự	02
4	Phòng Kế toán Thống kê Tài chính	03
5	Phòng Kỹ thuật Công nghệ	04
6	Phân xưởng sản xuất	11
	Tổng cộng	40

2.2. Một số thay đổi nhân sự chủ chốt trong năm

a. Thay đổi nhân sự Ban Điều hành

- Trong năm, vì lý do sức khỏe nên Ông Nguyễn Văn Quang, nguyên Tổng Giám đốc đã đề nghị và được Hội đồng Quản trị chấp thuận cho thôi giữ chức Tổng Giám đốc từ ngày 15/01/2009.

- Ngày 01/05/2009, Ông Lê Song Thái Dương, nguyên Phó Tổng Giám đốc, được Hội Đồng Quản Trị bổ nhiệm làm Tổng Giám đốc; Ông Đỗ Nguyên Thanh, nguyên Kế toán trưởng, được bổ nhiệm giữ chức Phó Tổng Giám đốc.

- Trong suốt thời gian từ tháng 05 đến tháng 12/2009, Công ty đã tiếp nhận và thử việc 03 ứng viên cho vị trí kế toán trưởng nhưng đều không đạt nên hiện tại đang khuyết chức danh kế toán trưởng; hiện nay, đang giao cho Bà Nguyễn Thị Nga, nhân viên kế toán tổng hợp, giữ nhiệm vụ Phụ trách kế toán công ty cho đến khi tuyển được kế toán trưởng

b. Thay đổi nhân sự khác

- Ông Trần Thanh Trung, nguyên Giám đốc Kỹ thuật Công nghệ, nộp đơn xin nghỉ vì lý do cá nhân, Công ty đã giải quyết theo nguyện vọng và tuyển dụng ông Tổng Hoàng Thành thay thế.

- Điều chuyển công tác và bổ nhiệm Ông Lê Bá Hùng, nguyên Phó Giám đốc KHKDĐT, giữ chức vụ Giám đốc sản xuất; giao ông Đỗ Nguyên Thanh kiêm nhiệm chức danh Phụ trách Phòng KHKDĐT cho đến khi tuyển dụng được chức danh Giám đốc KHKDĐT

2.3. Tổ chức

a. Bổ sung thêm bộ phận bán hàng trực thuộc Phòng KHKDĐT, thực hiện nhiệm vụ tiếp thị, quảng bá sản phẩm, tiếp cận trực tiếp, thuyết phục các đại lý nhận phân phối sản phẩm công ty, hỗ trợ nhà phân phối tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

b. Tinh gọn nhân lực tại phân xưởng sản xuất, tổ chức thành 02 kíp, sản xuất 02 ca dài 12h/ca.



PHẦN B

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010

I. Một số chỉ tiêu cơ bản của kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2010

1. Kế hoạch Tài chính

STT	Nội dung	ĐVT	Ống nhựa viễn thông	Ống nhựa dân dụng	Tổng cộng
1	Sản lượng	Tấn	500	200	600
2	Doanh thu	triệu đồng	12.500	4.800	17.300
3	Chi phí	triệu đồng			17.109
4	Lợi nhuận trước thuế	triệu đồng			191

2. Kế hoạch chia cổ tức

Hiện công ty vẫn còn một số khoản lỗ lũy kế lên đến 11.450 triệu, nên khoản lợi nhuận trong năm sẽ được sử dụng bù đắp nguồn vốn thâm hụt từ các năm trước.

3. Đầu tư:

Tập trung khai thác tài sản sẵn có vào hoạt động sản xuất kinh doanh, chưa đầu tư mới.

4. Kế hoạch tiền lương

Tổng số cán bộ công nhân viên (dự kiến) : 50 người

Tiền lương:

Lương bình quân : 3,5 triệu đồng.

Quỹ lương : 2.100 triệu đồng

Thuyết minh về việc xây dựng mức lương bình quân 3,5 triệu đồng/tháng:

1. Trình độ cán bộ công nhân viên ở Công ty phần lớn là Đại học, một số là trung cấp chuyên nghiệp, có kinh nghiệm lâu năm.



2. Tốc độ lạm phát chung cao, giá cả các mặt hàng đều tăng gây ảnh hưởng đến đời sống người lao động.

3. Đối với bộ phận bán hàng: ngoài lương cơ bản, còn có lương hưởng theo doanh số tiêu thụ nên khi doanh thu tăng sẽ kéo theo thu nhập tăng

5. Thù lao Hội đồng quản trị

Đối tượng hưởng: Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Thư ký HĐQT.

Mức hưởng: Theo thu nhập bình quân của người lao động.

II. Biện pháp thực hiện

1. Hạ giá thành sản xuất

- Tổ chức sản xuất 03 line/ca nhằm nâng cao hiệu quả sử dụng máy móc thiết bị, giảm tỷ trọng chi phí khấu hao trong sản phẩm.

- Điều chỉnh công thức sản xuất phù hợp nhằm giảm tỷ trọng vật tư trong sản phẩm.

- Tìm kiếm nguồn nguyên liệu thay thế có giá rẻ hơn.

2. Phát triển thị trường

2.1. Thị trường ống nhựa viển thông

- Lập hồ sơ năng lực gửi đến tất cả Viễn thông, các đơn vị công trình viễn thông các tỉnh thành khu vực phía nam để giới thiệu về công ty.

- Xúc tiến các hoạt động tiếp cận khách hàng: gọi điện chào hàng, thăm hỏi; bố trí lịch luân phiên tiếp xúc Viễn thông các tỉnh thành.

- Năm bắt thường xuyên, tham gia đầy đủ các gói thầu do Viễn thông mời.

2.2. Thị trường ống nhựa dân dụng

- Tiếp tục chăm sóc các nhà phân phối, đại lý đang tiêu thụ sản phẩm của công ty nhằm giữ được một lượng khách hàng ổn định: cử nhân viên bán hàng trực tiếp hỗ trợ nhà phân phối tiêu thụ sản phẩm;

- Phát triển thêm nhà phân phối tại các tỉnh còn lại.

- Giới thiệu ra thị trường ống dân dụng có màu vàng nhằm tạo sự khác biệt khi cạnh tranh với sản phẩm dân dụng màu xanh, xám hiện tại trên thị trường.

- Tham gia quảng bá sản phẩm trên phương tiện truyền thông.

- Thiết lập kênh bán hàng công trình:

+ Công trình xây dựng: cử nhân viên tiếp cận, tiếp thị trực tiếp đến các công ty xây dựng lớn, thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm trong các công trình xây



dựng, chấp nhận mức giá bán cạnh tranh nhằm nâng được thương hiệu sản phẩm trên thương trường lên tầm cao mới.

+ Công trình cấp thoát nước: xây dựng mạng lưới công tác viên tại các đơn vị thi công ngành cấp thoát nước nhằm nắm bắt kịp thời các thông tin của các gói thầu cấp thoát nước, qua đó có kế hoạch tiếp cận, tiếp thị riêng biệt cho từng công trình.

- Đẩy nhanh tiến độ cung cấp phụ kiện mang thương hiệu SAM PHÚ nhằm tạo sự đồng bộ của sản phẩm trên thị trường, qua đó nâng cao sức cạnh tranh khi tham gia cung cấp sản phẩm cho các công trình xây dựng có quy mô lớn.

- Nghiên cứu, xây dựng đề án sản xuất ống nhựa chống cháy.

3. Tổ chức-Nhân sự

3.1. Cơ cấu lại bộ máy nhân sự của công ty nhằm tạo tính hợp lý, tiết kiệm và có hiệu quả nhất.

S TT	Tên đơn vị	Số người	Cơ cấu
1	Ban Giám đốc	02	01 TGD + 01 PTGD
2	Phòng KHKDĐT	24	
-	<i>Bộ phận kinh doanh</i>	04	<i>02 NV xử lý đơn hàng + 01 NV giao hàng + 01 tài xế xe tải</i>
-	<i>Bộ phận bán hàng</i>	20	<i>01 GD bán hàng + 04 GD bán hàng khu vực + 15 NV bán hàng</i>
3	Phòng hành chính Nhân sự	02	01 chuyên viên HC-NS + 01 nhân viên tạp vụ + 02 lái xe đưa đón CB-CNV
4	Phòng Kế toán Thống kê Tài chính	04	01 Kế toán trưởng + 02 NV kế toán + 01 NV thủ kho, thủ quỹ
5	Bộ phận sản xuất	20	
	Gồm		
-	<i>Giám đốc sản xuất</i>	01	
-	<i>Phòng Kỹ thuật Công nghệ</i>	04	<i>01 GD KTCN + 02 NV Kỹ thuật + 01 NV trộn bột</i>
-	<i>Phân xưởng sản xuất</i>	15	<i>01 Quản đốc PXSX + 01 Phó Quản đốc + 01 NV Thống kê + 12 Công nhân</i>
	Tổng cộng	50	

3.2. Cơ cấu lại bộ máy bán hàng



- Giám đốc bán hàng: 01 người, phụ trách toàn bộ khu vực các tỉnh Miền Nam, chịu trách nhiệm quản lý, đôn đốc, giám sát toàn bộ bộ máy bán hàng đang vận hành, chăm sóc khách hàng, giải quyết các sự cố liên quan đến bộ máy bán hàng. Chịu trách nhiệm trước Ban Điều hành về doanh số tiêu thụ hàng tháng.

- Giám đốc bán hàng khu vực: chịu trách nhiệm quản lý 01 khu vực gồm ít nhất 06 tỉnh, thành bao gồm việc xây dựng, duy trì mạng lưới các nhà phân phối trong khu vực, tuyển nhân viên bán hàng, đào tạo, tổ chức bán hàng, đôn đốc, giám sát việc thực thi, tổng hợp thông tin thị trường, báo cáo, đề xuất giải pháp phù hợp.

- Giám sát bán hàng: phụ trách địa bàn bán hàng trên mỗi tỉnh, thành có ít nhất 03 nhân viên bán hàng, doanh số tiêu thụ hàng tháng tối thiểu đạt 300 triệu đồng/tháng; chịu trách nhiệm hỗ trợ giám đốc bán hàng khu vực trong việc quản lý, giám sát nhân viên, chăm sóc nhà phân phối trong một tỉnh, thành được phân công.

- Nhân viên bán hàng: tiếp thị, quảng bá sản phẩm, tiếp cận thuyết phục khách hàng tiêu thụ sản phẩm của công ty.

3.3. Cử cố lại bộ máy nhân sự:

a. Bổ sung nhân sự tại các vị trí chủ chốt còn khuyết: Giám đốc Kế hoạch KDTT; Kế toán trưởng.

b. Bổ sung nhân sự còn thiếu cho các bộ phận chức năng để giúp họ hoàn thành tốt các nhiệm vụ được giao.

III. Các hoạt động khác

- Hoàn thành thủ tục giới thiệu cổ phiếu Sam Phú giao dịch tại sàn giao dịch UPCOM.

- Triển khai xây dựng hệ thống quản lý chất lượng, môi trường theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và 14001:2004.

- Chuẩn bị đầy đủ điều kiện để đưa Website www.samphu.com vào hoạt động chính thức.

IV. Kiến nghị

Vì kết quả hoạt động công ty chưa tốt, định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty không biến động khác biệt nhiều so với định hướng phát triển chung của Công ty từ trước đến nay. Xét thấy việc tổ chức Đại hội đồng cổ đông năm 2010 là chưa cần thiết, gây lãng phí về tiền của nhân lực của Công ty và cả Quý cổ đông, Ban Điều hành kính đề nghị Đại Hội Đồng Cổ Đông duyệt không tổ chức Đại hội đồng cổ đông năm 2010 theo hình thức hội nghị mà chuyển sang xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông bằng văn bản; theo đó, công ty sẽ gửi báo cáo kết quả 2009, kế hoạch 2010 cùng thông báo xin ý kiến Đại hội đồng cổ đông để biểu quyết thông qua



SAMPHU

PLASTIC CORPORATION

các chỉ tiêu trên bằng văn bản gửi đến Quý cổ đông bằng đường văn thư đến các địa chỉ đã được cổ đông đăng ký; đồng thời các báo cáo sẽ được đăng tải lên trang web của Sam Phú và Ủy Ban Chứng Khoán nhằm cung cấp thông tin cho các quý cổ đông.

Trên đây là báo cáo của Ban Điều hành về kết quả hoạt động SXKD năm 2009 và kế hoạch năm 2010, kính trình Đại Hội đồng Cổ đông thông qua.

Trân trọng báo cáo

TỔNG GIÁM ĐỐC

Lê Song Thái Dương



Phụ lục:

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2010

ĐVT: Triệu đồng

STT	DIỄN GIẢI	TỔNG CỘNG	Tỷ lệ	Ghi chú
A	DOANH THU			
1	Sản lượng	700 tấn		
	Ống nhựa Viễn thông	500 tấn		
	Ống nhựa dân dụng	200 tấn		
2	Doanh số	17.300	100%	
	Ống nhựa Viễn thông	12.500	72%	
	Ống nhựa dân dụng	4.800	28%	
B	CHI PHÍ	17.109	98,9%	
1	Vật tư sản xuất	11.101	64%	
	Ống nhựa Viễn thông	8.125		
	Ống nhựa dân dụng	2.976		
2	Nhân công	2.753	15,9%	
-	Tiền lương, tiền công	2.100	12,1%	
-	Ăn giữa ca	234	1,4%	
-	Phụ cấp đi lại	48	0,3%	
-	Thù lao Hội đồng Quản trị	221		
-	BHXH, YT, TN, KPCĐ	150	0,9%	
3	Khấu hao	1.260	7,3%	
4	Công cụ dụng cụ	240	1,4%	
5	Dịch vụ thuê ngoài	1.054	6,1%	
-	Điện	360	2,1%	
-	Nước	14	0,1%	
-	Điện thoại	84	0,5%	
-	Xăng dầu, cầu đường	240	1,4%	
-	Phí quản lý KCN	80	0,5%	
-	Tiền sử dụng đất	20	0,1%	
-	Bảo vệ	180	1,0%	
-	Cây xanh	36	0,2%	



SAMPHU

PLASTIC CORPORATION

-	<i>Kiểm toán BCTC</i>	40	0,2%	
6	Chi phí lãi vay	528	3,1%	
7	Khác	173	1,0%	
C	LỢI NHUẬN		1,0%	
1	Lợi nhuận trước thuế	191	1,1%	
2	Thuế TNDN		0,0%	
3	Lợi nhuận sau thuế	191	1,1%	