

NHỮNG CĂN CỨ PHÁP LÝ VỀ DỢT CHÀO BÁN

1. Căn cứ Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 do Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam ban hành ngày 29/11/2005;
2. Căn cứ Luật chứng khoán số 70/2006/QH 11 được Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam, khoá XI, kỳ họp thứ 9 thông qua ngày 29 tháng 6 năm 2006;
3. Căn cứ Nghị định số 09/2009/NĐ-CP ngày 05 tháng 02 năm 2009 ban hành quy chế quản lý tài chính của Công ty Nhà nước và quản lý vốn Nhà nước đầu tư vào Doanh nghiệp khác;
4. Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ về chuyển doanh nghiệp 100% vốn nhà nước thành công ty cổ phần;
5. Thông tư số 146/2007/TT-BTC ngày 06/12/2007 của Bộ Tài chính hướng dẫn thực hiện một số vấn đề về tài chính khi thực hiện chuyển doanh nghiệp 100% vốn Nhà nước thành công ty cổ phần theo quy định tại Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ;
6. Căn cứ Nghị định 17/2010/ NĐ-CP ngày 4/3/2010 của Chính phủ về bán đấu giá tài sản;
7. Quyết định số 357/QĐ-UBND ngày 12/03/2007 của Ủy ban nhân dân thành phố Hải Phòng về việc Phê duyệt giá trị doanh nghiệp thực hiện cổ phần hóa của Nhà máy Sản xuất Nhựa và Cơ khí thuộc Công ty Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng;
8. Căn cứ Công văn số 6636/UBND-TC ngày 09/11/2009 của UBND thành phố Hải Phòng về việc xử lý lỗ giai đoạn cổ phần hóa doanh nghiệp của Nhà máy sản xuất Nhựa và Cơ khí thuộc Công ty Thương mại Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Hải Phòng;
9. Quyết định số 72/2011/QĐ-CT ngày 01/06/2011 về việc bán phần vốn Nhà nước của Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng (Tradimexco) tại Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO);
10. Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và Hoạt động của Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng (Tradimexco);
11. Căn cứ vào Điều lệ tổ chức và Hoạt động của Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO);
12. Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long (TLS);
13. Căn cứ Hợp đồng số 04/2011/TLS/HĐTV giữa Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long - CN Hải Phòng với Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng về việc tổ chức bán phần vốn Nhà nước của Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng tại Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO), và
14. Căn cứ các văn bản pháp luật, các tài liệu có liên quan khác.

MỤC LỤC

PHẦN I. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN.....	4
1. Tổ chức phát hành	4
2. Tổ chức chào bán.....	4
3. Tổ chức tư vấn.....	4
PHẦN II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN.....	5
1. Tổ chức phát hành	5
2. Tổ chức chào bán.....	5
3. Tổ chức tư vấn.....	5
PHẦN III: CÁC THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN.....	6
1. Tổ chức chào bán và thông tin về cổ phần chào bán:	6
2. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ MPCO hiện nay.....	6
3. Hình thức, số lượng cổ phần chào bán và giá khởi điểm	7
4. Đối tác chiến lược và khách hàng tiềm năng.....	8
5. Công bố thông tin và tổ chức đăng ký mua cổ phần	8
6. Tổ chức buổi đấu giá, thu tiền mua cổ phần và hoàn trả tiền cọc	10
7. Địa điểm tổ chức bán đấu giá cổ phần.....	10
8. Thời gian thanh toán tiền mua cổ phần và hoàn trả tiền đặt cọc đấu giá.....	10
9. Thời gian tổ chức, thu tiền bán thỏa thuận cho các đối tác chiến lược	10
PHẦN IV: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	11
<i>I. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP.....</i>	<i>11</i>
1. Sơ lược về quá trình hình thành và phát triển.....	11
2. Ngành nghề kinh doanh.....	11
3. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hóa.....	13
4. Tình hình tài sản cố định của Công ty.....	13

5. Lực lượng lao động và trình độ lao động	14
6. Cơ cấu tổ chức bộ máy	14
7. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát	15
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY.....	15
1. Tình hình chung về hoạt động sản xuất kinh doanh	15
2. Chính sách cổ tức	16
3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong hai năm 2009 và năm 2010.....	17
III. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY.....	22
1. Định hướng phát triển.....	22
2. Giải pháp thực hiện.....	23
3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 4 năm tới của Công ty CP Nhựa và Cơ khí HP ...	24
4. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	25
IV. CÁC NHÂN TỐ RỦI.....	25
1. Rủi ro biến động kinh tế	25
2. Rủi ro về pháp luật.....	28
3. Rủi ro đặc thù	28
4. Rủi ro của đợt chào bán	28
5. Rủi ro khác.....	29
V. THAY LỜI KẾT	29

PHẦN I CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức phát hành:

❖ **Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO)**

Địa chỉ : Km 104+200 Quốc lộ 5, quận Hải An, thành phố Hải Phòng

Điện thoại : 031 3 629.528

Fax: 031 3 629.529

2. Tổ chức chào bán:

❖ **Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ và XNK Hải Phòng (Tradimexco)**

Địa chỉ : Số 19 Ký con, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng

Điện thoại : 031 3 838.880

Fax: 031 3 838.154

3. Tổ chức tư vấn:

❖ **Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long (TLS) - CN Hải Phòng**

Địa chỉ : 28A Lý Tự Trọng, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng

Điện thoại : 031 4 509.666

Fax: 031 3 821.885

Website : www.tls.vn

PHẦN II NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÔNG BỐ THÔNG TIN

1. Tổ chức phát hành:

Đại diện: Ông Lê Phương Hoàng Chức vụ : Tổng giám đốc

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế, đầy đủ và cần thiết để người đầu tư có thể đánh giá về tài sản, hoạt động, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng của Công ty

2. Tổ chức chào bán:

Đại diện: Ông Trần Văn Đạo Chức vụ: Chủ tịch kiêm Tổng Giám đốc Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ & XNK Hải Phòng

Chúng tôi bảo đảm rằng các thông tin và số liệu trong Bản công bố thông tin này là phù hợp với thực tế để người đầu tư có thể đánh giá về tài sản, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng kinh doanh của Công ty cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng trước khi đăng ký tham dự mua cổ phần.

3. Tổ chức tư vấn:

Bà Phạm Thị Thủy Chức vụ: Giám đốc - Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long - CN Hải phòng.

Việc đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản công bố thông tin này đã được Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long - CN Hải Phòng thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên các thông tin và số liệu do Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng và Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng cung cấp. Đồng thời, chúng tôi cũng lưu ý các nhà đầu tư rằng: các số liệu dẫn nguồn từ Báo cáo tài chính của Công ty chưa được kiểm toán, do đó có thể phản ánh chưa chính xác tình hình tài chính thực tế của Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng.

PHẦN III CÁC THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ ĐỢT CHÀO BÁN

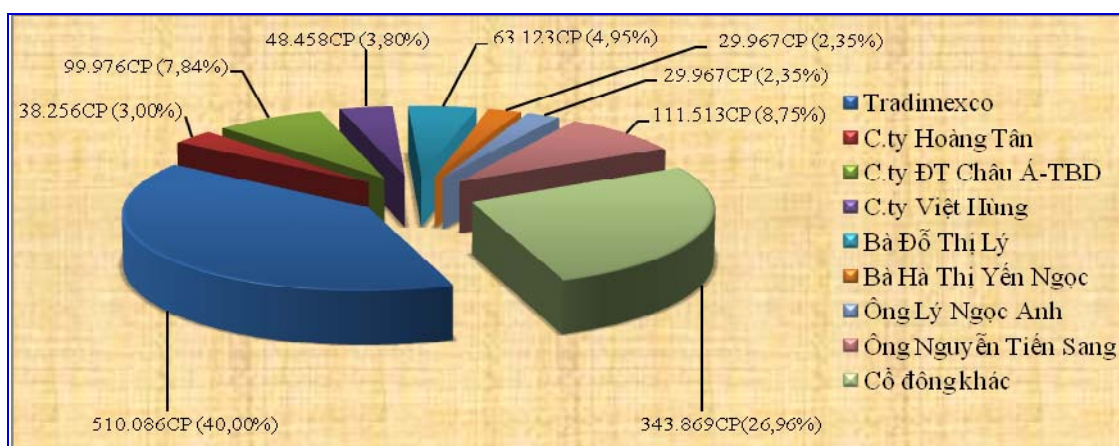
1. Tổ chức phát hành.

- Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO)

2. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn điều lệ MPCO hiện nay.

- Vốn điều lệ : **12.752.150.166** đồng (Mười hai tỷ bảy trăm năm hai triệu một trăm năm mươi ngàn một trăm sáu sáu đồng).
- Số lượng cổ phần : 1.275.215 cổ phần.
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần.
- Cơ cấu vốn điều lệ hiện nay (Tính đến thời điểm 30/06/2011):

Stt	Đối tượng sở hữu	Giá trị (VND)	Số cổ phần	Tỷ lệ/VĐL (%)
1	Đại diện phần vốn Nhà nước: Công ty TNHH MTV Thương mại dịch vụ và XNK Hải Phòng (Tradimexco)	5.100.860.000	510.086	40,00%
2	Công ty Cổ phần Hoàng Tân	382.560.000	38.256	3,00%
3	Công ty Cổ phần Đầu tư Châu Á - Thái Bình Dương	999.760.000	99.976	7,84%
4	Công ty CP Thương mại Việt Hùng	484.580.000	48.458	3,80%
5	Bà Đỗ Thị Lý	631.230.000	63.123	4,95%
6	Bà Hà Thị Yến Ngọc	299.670.000	29.967	2,35%
7	Ông Lý Ngọc Anh	299.670.000	29.967	2,35%
8	Ông Nguyễn Tiến Sang	1.115.130.000	111.513	8,75%
9	Cổ đông khác	3.438.690.000	343.869	26,96%
	Tổng cộng	12.752.150.166	1.275.215	100%



- Cơ cấu vốn điều lệ sau khi Tradimexco thoái vốn:

Stt	Đối tượng sở hữu	Giá trị (VND)	Số cổ phần	Tỷ lệ/VĐL (%)
1	Đại diện phần vốn Nhà nước: Công ty TNHH MTV Thương mại dịch vụ và XNK Hải Phòng (Tradimexco)	0	0	0%
2	Công ty Cổ phần Hoàng Tân	12.752.150.166	1.275.215	100%
3	Công ty Cổ phần Đầu tư Châu Á - Thái Bình Dương			
4	Công ty Cổ phần Thương mại Việt Hùng			
5	Bà Đỗ Thị Lý			
6	Bà Hà Thị Yến Ngọc			
7	Ông Lý Ngọc Anh			
8	Ông Nguyễn Tiên Sang			
9	Cổ đông khác			
10	Cổ đông trúng đấu giá mua cổ phần			
	Tổng cộng			

3. Hình thức, số lượng cổ phần chào bán và giá khởi điểm.

- Số lượng cổ phần chào bán : **510.086** cổ phần (tương đương 40% vốn điều lệ)

Trong đó:

➔ Chào bán cho Nhà đầu tư chiến lược và khách hàng tiềm năng: **382.564** cổ phần (tương ứng với 75% số lượng cổ phần chào bán)

➔ Chào bán thông qua đấu giá: **127.522** cổ phần (tương ứng với 25% số lượng cổ phần chào bán)

- Loại cổ phần : Cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá cổ phần : 10.000 đồng/cổ phần.
- Giá khởi điểm đấu giá : **12.000** đồng/cổ phần.
- Bước giá : 100 đồng.
- Bước khối lượng : 100 cổ phần và bội số của 100 cổ phần
- Hình thức chào bán : Chào bán phần vốn Nhà nước của Tradimexco tại Công ty cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng thông qua hình thức đấu giá hoặc thỏa thuận.

4. Đối tác chiến lược và khách hàng tiềm năng.

- Số lượng chào bán: **382.564** cổ phần (*tương ứng 75% số lượng cổ phần chào bán*).
- Tiêu chí lựa chọn Nhà đầu tư chiến lược và khách hàng tiềm năng là:
 - Là tổ chức, cá nhân trong nước và nước ngoài có tiềm năng về tài chính, ưu tiên cho các nhà đầu tư có liên quan tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng hoặc hoạt động trong lĩnh vực sản xuất Nhựa và gia công thiết bị Cơ khí tại thị trường Việt Nam hiện nay.
 - Hỗ trợ Công ty về mở rộng, phát triển và đa dạng các dòng sản phẩm mới cung ứng tốt nhất tới tay người tiêu dùng, đối tác.
 - Hỗ trợ Công ty về kinh nghiệm quản trị và điều hành. Giúp đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, nhân viên.
 - Hỗ trợ về công nghệ, quản trị rủi ro, phát triển thương hiệu và mở rộng mạng lưới, kênh phân phối đối với các mặt hàng mà Công ty đang kinh doanh.
 - Đồng thời phải gắn bó với lợi ích lâu dài của Công ty.
- Giá chào bán:
 - Giao Chủ tịch Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Hải Phòng thỏa thuận nhưng đảm bảo không thấp hơn mức giá đấu giá trung bình thành công thông qua đấu giá với tinh thần mang lại lợi ích tối đa cho Công ty.
- Phương án xử lý số cổ phần không bán hết:
 - Trong trường hợp các cổ đông chiến lược và cổ phần đấu giá không đăng ký mua hết số cổ phần mà Tradimexco chào bán thì Ủy quyền cho Chủ tịch Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ và XNK Hải Phòng chủ động phân phối số cổ phần này cho các đối tác, khách hàng tiềm năng khác phù hợp với các tiêu chí ở trên với mức giá chào bán không thấp hơn mức giá đấu giá trung bình thành công. Đảm bảo Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ và XNK Hải Phòng bán được toàn bộ số cổ phần trên tại Công ty cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng.

5. Công bố thông tin và tổ chức đăng ký mua cổ phần.

❖ Địa điểm cung cấp Bản công bố thông tin và đăng ký tham dự đấu giá:

➔ Công ty Cổ phần Chứng khoán Thăng Long - CN Hải Phòng

Địa chỉ: Số 28A Lý Tự Trọng, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng

Điện thoại: 031. 4 509 666

Fax: 031. 3 821.885

Website : www.tls.vn

➤ **Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ và XNK Hải Phòng**

Địa chỉ: Số 19 Ký con, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng

Điện thoại: 031. 3 838.880

Fax: 031. 3 838.154

➤ **Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO)**

Địa chỉ: Km 104+200 Quốc lộ 5, quận Hải An, thành phố Hải Phòng

Điện thoại: 031. 3 629.528

Fax: 031. 3 629.529

❖ **Thời gian phát, nộp đơn đăng ký tham dự đấu giá, nộp tiền cọc và nhận phiếu đấu giá:**

- Phát đơn đăng ký tham gia mua cổ phần bắt đầu từ 08h30 ngày 12/07/2011 đến 15h30 ngày 13/07/2011.
- Nộp đơn đăng ký tham gia mua cổ phần và thu tiền đặt cọc bắt đầu từ 08h30 ngày 13/07/2011 đến 15h30 ngày 15/07/2011.
- Nhà đầu tư đến nhận và nộp phiếu tham dự đấu giá bắt đầu từ 08h30 ngày 18/07/2011 đến 15h30 ngày 19/07/2011.

❖ **Điều kiện đăng ký tham dự đấu giá:**

(1) Có đơn đăng ký tham gia đấu giá theo mẫu và nộp đúng thời hạn theo quy định.

(2) Nộp đủ tiền đặt cọc là **10%** tổng giá trị cổ phần đăng ký tính theo giá khởi điểm trong thời hạn đăng ký như quy định.

(3) Có các giấy tờ liên quan khác:

a. *Đối với cá nhân trong nước:*

- Xuất trình CMTND hoặc giấy tờ tùy thân hợp lệ để tiến hành đối chiếu.
- Kê khai địa chỉ cụ thể, rõ ràng.

b. *Đối với tổ chức trong nước:*

- Nếu người Đại diện theo pháp luật không đăng ký trực tiếp thì phải có Giấy ủy quyền hợp lệ do người Đại diện theo pháp luật của tổ chức ủy quyền cho người đăng ký tham dự. Người được ủy quyền phải mang theo CMTND hoặc giấy tờ tùy thân hợp lệ khi đăng ký tham dự đấu giá.
- Bản sao được chứng thực, công chứng hợp lệ văn bản chứng minh tư cách pháp lý của tổ chức đó (*Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, Quyết định thành lập...*)

c. *Đối với cá nhân, tổ chức nước ngoài:*

- Bản sao Hộ chiếu/CMND (*trường hợp ủy quyền đấu giá cho người Việt Nam*).

- Giấy ủy quyền hợp lệ (nếu có).
- Và phải được một trong các tổ chức cung ứng dịch vụ thanh toán đang hoạt động trên lãnh thổ Việt Nam xác nhận có tài khoản "Góp vốn, mua cổ phần bằng đồng Việt Nam" tuân thủ Thông tư số 03/2004/TT-NHNN hướng dẫn về quản lý ngoại hối đối với việc góp vốn, mua cổ phần của nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp Việt Nam.
- Đối với tổ chức: Ngoài các hồ sơ trên, cần có thêm Bản sao được chứng thực, công chứng hợp lệ văn bản chứng minh tư cách pháp lý của tổ chức (Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, Giấy phép thành lập...), Công văn ủy quyền hợp lệ cho người đại diện tổ chức đó tham dự đấu giá (trong trường hợp đây không phải là người đại diện pháp lý của tổ chức đó).

❖ **Giới hạn về số lượng cổ phần đăng ký tham dự đấu giá:**

- Mỗi người đầu tư cá nhân và tổ chức trong nước được đăng ký mua trong giới hạn tối thiểu là **100** cổ phần, tối đa bằng tổng khối lượng cổ phần chào bán thông qua đấu giá là **127.522** cổ phần.

6. Tổ chức buổi đấu giá, thu tiền mua cổ phần và hoàn trả tiền cọc:

▪ **Thời gian tổ chức buổi đấu giá.**

➡ **Bắt đầu từ 15h00 ngày 20/07/2011.**

7. Địa điểm tổ chức bán đấu giá cổ phần:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG - CN HẢI PHÒNG

Địa chỉ: Số 28A Lý Tự Trọng, quận Hồng Bàng, thành phố Hải Phòng.

8. Thời gian thanh toán tiền mua cổ phần và hoàn trả tiền đặt cọc đấu giá.

- Thời gian thanh toán tiền mua cổ phần theo kết quả đấu giá: Từ 8h30 đến 15h30 các ngày làm việc trong tuần từ ngày 21/07/2011 đến hết ngày 28/07/2011.
- Thời gian hoàn trả tiền cọc cho các nhà đầu tư không trúng đấu giá: Từ 8h30 đến 15h30 các ngày làm việc trong tuần từ ngày 22/07/2011 đến hết ngày 28/07/2011.

9. Thời gian tổ chức, thu tiền bán thỏa thuận cho các đối tác chiến lược.

▪ **Thời gian tổ chức bán thỏa thuận cho đối tác chiến lược:**

➡ **Bắt đầu từ 15h00 ngày 21/07/2011.**

▪ **Thời gian thu tiền mua cổ phần theo giá thỏa thuận:**

- Thời gian thanh toán tiền mua cổ phần theo giá đã thỏa thuận: Từ 8h30 đến 15h30 các ngày làm việc trong tuần từ ngày 22/07/2011 đến ngày 29/07/2011.

PHẦN IV: TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH:

I. TỔNG QUAN VỀ DOANH NGHIỆP

- Tên gọi đầy đủ : Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng
- Tên tiếng Anh : Hai Phong Mechanics and Plastic Joint Stock Company
- Tên viết tắt : MPCO
- Trụ sở chính : Km 104+200 QL5, P. Đông Hải, Q. Hải An, TP Hải Phòng
- Điện thoại : 031.3 629.528 Fax: 031.3 629.529

1. Sơ lược về quá trình hình thành phát triển.

Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng tiền thân là Nhà máy sản xuất nhựa và cơ khí trực thuộc Công ty Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng (*nay là Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng*).

Trên cơ sở định hướng phát triển kinh tế của Thành phố, căn cứ vào thực trạng sản xuất kinh doanh của Công ty, ngày 28/12/2001 Công ty Thương mại Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Hải Phòng đã có tờ trình số 2321/HTPT-TĐDP đề nghị phê duyệt dự án xây dựng Nhà máy sản xuất linh kiện động cơ và phụ tùng hoàn chỉnh xe hai bánh gắn máy.

Ngày 31/12/2001 UBND thành phố Hải Phòng đã có quyết định số 3947/QĐ-UB về việc Quyết định Phê duyệt Dự án xây dựng Nhà máy sản xuất linh kiện động cơ và phụ tùng hoàn chỉnh xe hai bánh gắn máy cho Công ty Thương mại Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Hải Phòng.

Sau khi tích cực triển khai xây dựng, lắp đặt máy móc thiết bị cuối năm 2002 Nhà máy sản xuất Nhựa và Cơ khí chính thức đi vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Ngày 12/03/2007 Ủy ban Nhân dân thành phố Hải Phòng có Quyết định số 357/QĐ/UBND về việc xác định giá trị Doanh nghiệp cổ phần hoá của Nhà máy sản xuất Nhựa và Cơ khí thuộc Công ty Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng.

Cuối năm 2007, thực hiện chủ trương lớn của Nhà nước là đẩy mạnh cổ phần hoá các doanh nghiệp Nhà nước, Nhà máy sản xuất nhựa và cơ khí đã được chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (*quyết định số 1613/QĐ- UBND ngày 27/08/2007 của UBND thành phố Hải Phòng*).

Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng chính thức bắt đầu hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần kể từ ngày 01 tháng 01 năm 2008 với số vốn điều lệ là **12.752.150.166** đồng, trong đó phần vốn Nhà nước mà đại diện là Công ty Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng nắm giữ là **5.100.860.066** đồng chiếm **40%** vốn điều lệ.

2. Ngành nghề kinh doanh.

- Sản xuất và gia công các sản phẩm nhựa và cơ khí;

- Sản xuất kinh doanh linh kiện động cơ, sản phẩm đồ nhựa, phụ tùng xe hai bánh gắn máy và ô tô;
- Kinh doanh hàng công nghiệp tiêu dùng, thực phẩm công nghệ, gia công hàng may mặc và chế biến hàng nông sản xuất khẩu;
- Nhập khẩu vật tư, nguyên liệu phục vụ sản xuất và một số mặt hàng tiêu dùng được nhà nước cho phép;
- Kinh doanh vận tải thủy nội địa;
- Đại lý tàu biển, môi giới hàng hải và vận tải hàng hóa đường bộ bằng xe ô tô chuyên dùng;
- Kinh doanh phá dỡ tàu cũ, sắt thép phế liệu;
- Gia công, sửa chữa tân trang và lắp ráp xe ô tô, xe gắn máy hai bánh xuất khẩu;
- Kinh doanh và dịch vụ xăng dầu;
- Kinh doanh bất động sản, xây dựng dân dụng và công nghiệp, cho thuê nhà ở và thuê văn phòng làm việc;
- Xây dựng các công trình thủy lợi có quy mô vừa và nhỏ, xây dựng và nâng cấp các công trình cầu, hè, đường giao thông;
- Kinh doanh than mỏ, vật liệu xây dựng: cát, gạch, đá, sỏi, xi măng, sắt thép, clanhke;
- Kinh doanh khách sạn, dịch vụ du lịch, dịch vụ ăn uống;
- Khai thác, nuôi trồng, đánh bắt và kinh doanh thủy, hải sản, thực phẩm tươi sống, thu mua và chế biến lâm sản, thủy hải sản xuất khẩu và tiêu thụ nội địa;
- Kinh doanh rượu bia, nước giải khát và thuốc lá điếu;
- Kinh doanh máy móc, thiết bị vật tư, nguyên liệu, nhiên liệu;
- Đào tạo và giáo dục định hướng cho chuyên gia và người lao động Việt Nam, lao động ở nước ngoài;
- Sản xuất lắp ráp máy điều hòa nhiệt độ, tủ lạnh, máy giặt, ti vi, đầu máy CD, VCD, DVD, máy vi tính, phần mềm máy vi tính đã đóng gói và các linh kiện, phụ tùng máy tính;
- Đại lý môi giới thương mại, ủy thác mua hàng hóa, dịch vụ làm thủ tục hải quan, khai thuế hải quan, kho vận, giao nhận hàng hóa, hoa tiêu và cứu hộ trên biển (lai dắt tàu theo luồng, cứu hộ trên biển, trên sông);
- Mua bán gỗ các loại (gỗ tròn, gỗ xẻ, cửa gỗ, ván lát sàn, gỗ dán, gỗ ép, gỗ ốp), các loại hóa chất: cồn công nghiệp, chất tẩy rửa, chất dẻo tổng hợp hóa chất hữu cơ, chế phẩm xử lý gỗ.

3. Giá trị doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hóa.

Theo Quyết định số 357/QĐ-UBND ngày 12/03/2007 của UBND thành phố Hải Phòng về việc công nhận giá trị doanh nghiệp tại thời điểm cổ phần hóa ngày **31/12/2005** của Nhà máy sản xuất Nhựa và Cơ khí thuộc Công ty Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng là **57.414.116.965** đồng, trong đó, giá trị thực tế phần vốn Nhà nước tại doanh nghiệp là **12.752.150.166** đồng.

4. Tình hình tài sản cố định của Công ty.

- Giá trị tài sản cố định theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2010

Đơn vị: VND

Khoản mục	Nguyên giá	Giá trị còn lại	GTCL/NG
I. Tài sản cố định hữu hình	53.723.560.559	38.171.998.162	71,05%
▪ Nhà cửa, vật kiến trúc	8.965.639.248	6.976.160.680	77,80%
▪ Máy móc thiết bị	44.302.339.822	30.848.316.465	69,63%
▪ Phương tiện vận tải	250.000.000	250.000.000	100%
▪ Thiết bị dụng cụ quản lý	205.581.489	106.521.017	51,81%
II. Tài sản cố định vô hình	1.081.968.631	685.132.724	63,32%
▪ Giá trị lợi thế vị trí địa lý	-	-	-
▪ Chi phí chuyển giao công nghệ	1.081.968.631	685.132.724	63,32%
Cộng	54.805.529.190	38.857.130.886	70,90%

(Nguồn: BCTC 2010 đã kiểm toán Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng)

Năm 2010 có một số các tài sản Công ty không sử dụng do hỏng hoặc không dùng đến nên không tiến hành trích khấu hao. Ước tính số khấu hao của các tài sản này trong năm 2010 là 1.514.520.957 VND.

Tài sản cố định vô hình tại thời điểm 31/12/2010 là chi phí chuyển giao công nghệ của dây chuyền sơn nhựa và sắt đồng bộ được khấu hao theo phương pháp đường thẳng trong vòng 12 năm kể từ khi đưa vào sử dụng.

- Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng.

Tình hình thuê và sử dụng đất của Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng như sau:

Lô đất tại Km 104+200 Quốc lộ 5, phường Đông Hải, quận Hải An, thành phố Hải Phòng (trụ sở chính Công ty) có tổng diện tích là 11.030 m² theo Hợp đồng thuê đất số

63/HD/TĐ ngày 19/04/2004 giữa UBND thành phố Hải Phòng và Công ty Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng (Tradimexco) về việc cho Tradimexco thuê dài hạn 30 năm (2000 - 2030) hết hạn năm 2030. Giá tiền thuê đất hàng năm mà Công ty phải trả là 22.911.385 đồng. Hiện nay Hợp đồng thuê đất vẫn đứng tên Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ & Xuất nhập khẩu Hải Phòng (Tradimexco), dự kiến trong thời gian tới Hợp đồng thuê này sẽ chuyển tên đơn vị thuê là Công ty cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO).

Trong tổng diện tích đất theo trích đo tại bản đồ địa chính có diện tích ngõ ra vào đã được Công ty mua của tư nhân với diện tích là 154,40 m².

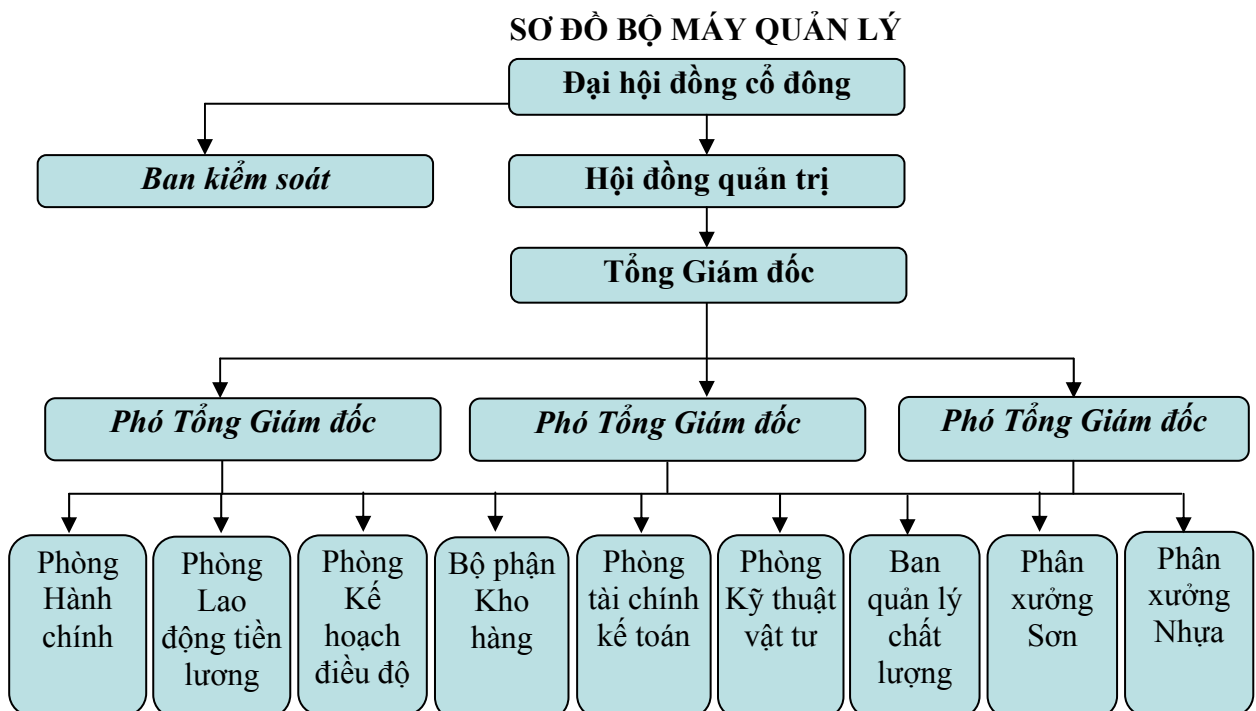
5. Lực lượng lao động và trình độ lao động.

Tổng số lao động tại thời điểm hiện nay của Công ty là 180 người, trong đó

- Phân theo trình độ lao động
 - Tốt nghiệp đại học và trên đại học : 25 người.
 - Tốt nghiệp cao đẳng và trung cấp : 60 người.
 - Công nhân kỹ thuật, Lao động phổ thông : 95 người.
- Phân theo hợp đồng lao động
 - Hợp đồng lao động không xác định thời hạn : 140 người
 - Hợp đồng lao động có xác định thời hạn : 40 người

6. Cơ cấu tổ chức bộ máy.

- Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo: Luật Doanh nghiệp 2005 và Điều lệ Công ty được Đại hội đồng cổ đông thông qua



7. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát:

▪ **Hội đồng quản trị**

Stt	Họ và tên	Chức vụ
1	Trần Văn Đạo	Chủ tịch HĐQT
2	Đỗ Thị Lương	Phó chủ tịch HĐQT
3	Nguyễn Duy Thái	Ủy viên
4	Nguyễn Tiến Sang	Ủy viên
5	Đỗ Thị Lý	Ủy viên

▪ **Ban Tổng Giám đốc**

Stt	Họ và tên	Chức vụ
1	Lê Phương Hoàng	Tổng Giám đốc
2	Phạm Văn Thê	Phó Tổng Giám đốc
3	Nguyễn Bình Tiệp	Phó Tổng Giám đốc
4	Nguyễn Duy Thái	Phó Tổng Giám đốc

▪ **Ban kiểm soát**

Stt	Họ và tên	Chức vụ
1	Nguyễn Thị Thanh Uyên	Trưởng ban
2	Nguyễn Thị Thanh Loan	Ủy viên
3	Nguyễn Quang Huy	Ủy viên

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY

1. Tình hình chung về hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng từ khi cổ phần hóa từ năm 2008 đến nay có khá nhiều biến động. Hoạt động sản xuất kinh doanh gặp nhiều khó khăn, nguồn vốn hạn hẹp, nguyên vật liệu, sản phẩm đầu vào và đầu ra chịu nhiều tác động có ảnh hưởng bất lợi tới HĐKD.

- Ngành nghề kinh doanh chính và chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu doanh thu của Công ty đó là sản xuất kinh doanh các sản phẩm Nhựa và Cơ khí. Khách hàng truyền thống và đối tác lâu năm của Công ty hiện nay vẫn là các hãng lớn như Honda Việt Nam, LG, Tifoplas, Thuận phát và mảng kinh doanh đầu nhòn.
 - Khoản lỗ phát sinh trong giai đoạn chuyển đổi:
 - Theo kết quả kiểm tra quyết toán thuế và quyết toán tài chính của Liên ngành trong giai đoạn chuyển đổi Nhà máy sản xuất Nhựa và Cơ khí phát sinh khoản lỗ là 6.964.480.971 đồng (*Sáu tỷ chín trăm sáu bốn triệu bốn trăm tám mươi ngàn chín trăm bảy một đồng*).
 - Nguyên nhân lỗ là do trước khi cổ phần hóa Nhà máy sản xuất Nhựa và Cơ khí là một bộ phận trực thuộc Công ty Thương mại Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Hải Phòng được triển khai xây dựng theo Quyết định số 3947/QĐ-UB ngày 31/12/2001 của UBND thành phố Hải Phòng về việc phê duyệt dự án đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất linh kiện động cơ và phụ tùng hoàn chỉnh xe hai bánh gắn máy bằng nguồn vốn vay tín dụng trung hạn.
 - Tháng 05/2002 Nhà máy chính thức đi vào hoạt động. Sản phẩm mới nên thị trường còn hạn chế, doanh thu thấp, chi phí khấu hao và chi phí lãi vay ngân hàng lớn, giá chi phí nguyên vật liệu chính đầu vào tăng liên tục mà giá bán lại không tăng. Bên cạnh đó Nhà nước hạn chế đăng ký xe máy, lượng tiêu thụ xe máy trong nước giảm mạnh nên doanh nghiệp không thể không tránh khỏi thua lỗ những năm đầu.
 - Trong giai đoạn chuyển đổi doanh nghiệp đã chủ động không trích 3.184.431.137 đồng khấu hao đối với tài sản không sử dụng đây chuyển đúc. Liên ngành chấp nhận chi phí khấu hao như doanh nghiệp báo cáo, không tính bổ sung khoản chi phí khấu hao theo quy định tài chính hiện hành đối với đây chuyển máy móc thiết bị đúc vào chi phí vì doanh nghiệp đã lỗ 6.964.480.971 đồng.
- Như vậy nguyên nhân chính gây nên khoản lỗ chủ yếu là do mới đầu tư máy móc thiết bị nên phải trích khấu hao lớn (7.933.727.545 đồng) và khoản lãi vay phải trả Ngân hàng lớn (6.778.535.564 đồng), đều là những nguyên nhân khách quan.

2. Chính sách cổ tức.

- Công ty đã chi trả cổ tức cho các cổ đông khi kinh doanh có lãi và đã hoàn thành các nghĩa vụ đối với Nhà nước theo qui định của pháp luật.
- Cổ đông sẽ được chia cổ tức tương ứng với phần vốn góp và tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh theo quyết định của ĐHĐCĐ.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được ĐHĐCĐ quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của HĐQT, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Tỷ lệ cổ tức năm 2010

Năm	Tỷ lệ chi trả cổ tức trên vốn điều lệ	Ghi chú
2010	5%/năm	Bằng tiền mặt

(Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng)

- Trên BCTC tại thời điểm 31/12/2010, lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của Công ty là âm 12.350.069.328 VND, lợi nhuận sau thuế TNDN là 39.103.577 đồng. Tuy nhiên, trong năm, Công ty quyết định chia cổ tức với tỷ lệ 5%/vốn chủ sở hữu theo Biên bản cuộc họp Hội đồng quản trị ngày 23/12/2010 với số tiền 637.607.500 đồng là chưa phù hợp với quy định của Luật doanh nghiệp năm 2005.

3. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong hai năm 2009 và năm 2010.

- **Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh trong hai năm 2009 và năm 2010**

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Đơn vị: VND

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh 2010/2009 (%)
1	Doanh thu thuần BH&CCDV	34.880.667.751	51.497.046.433	47,64%
2	Vốn chủ sở hữu	12.752.150.166	12.752.150.166	-
3	Lợi nhuận trước thuế	(2.415.572.818)	39.103.577	-
4	Lợi nhuận sau thuế	(2.415.572.818)	39.103.577	-
5	LNST chưa phân phối	(5.395.602.967)	(12.350.069.328)	128,91%
6	Tỷ suất LNST/Vốn CSH	-	0,30%	-
7	Thuế thu nhập nộp ngân sách	-	-	-
8	Nợ phải trả	55.220.444.648	58.637.168.702	6,18%
9	Nợ phải thu	12.848.678.269	6.022.000.684	(53,12%)

(Nguồn: BCTC năm 2010 đã kiểm toán Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng)

- **Các kết quả đạt được trong 2 năm 2009 và năm 2010.**

Hội đồng quản trị Công ty đã tập trung chỉ đạo vào những công việc thiết thực nhằm nâng cao năng lực kinh doanh, cụ thể như sau:

- Tiến hành tìm kiếm, huy động nguồn vốn từ người lao động trong Công ty và các cá nhân khác ngoài Công ty bằng tín chấp. Đáp ứng nguồn vốn trong hoạt động kinh doanh của Công ty.
 - Thanh lý, nhượng bán các máy móc thiết bị không còn hữu dụng.
 - Sửa chữa nâng cấp, cải tạo trụ sở phục vụ hoạt động kinh doanh.
 - Nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ, tăng cường đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên.
 - Về bộ máy quản lý và lao động các phòng ban: Hội đồng quản trị đã tập trung xây dựng các quy chế về quản lý lao động, tiền lương, tiền thưởng, quy định lại chức năng nhiệm vụ của các phòng ban và cá nhân, tổ chức ký kết lại toàn bộ hợp đồng lao động cho các đối tượng theo chức năng nhiệm vụ mới. Nâng cao trình độ quản lý của lãnh đạo, sắp xếp ổn định tổ chức các phòng ban chuyên môn cho phù hợp với sự phát triển của Công ty.
 - Tuy nhiên, theo Biên bản bàn giao ngày 16/11/2009 từ Nhà máy Sản xuất nhựa và Cơ khí sang Công ty cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng, Công ty phản ánh giảm lợi nhuận chưa phân phối tương ứng với số lỗ lũy kế bàn giao từ Nhà máy sang Công ty cổ phần là 6.993.569.938 đồng, trong đó, chi phí lãi vay ngân hàng phát sinh trong giai đoạn chuyển đổi chưa được xóa là 6.778.535.564 đồng. Theo ý kiến của đơn vị kiểm toán thì đây là khoản mục có ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty và trên BCTC của Công ty phản ánh và hạch toán khoản mục này là chưa phù hợp với các văn bản quy định hiện hành.
- **Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 02 năm 2009 và năm 2010.**

✚ Thuận lợi:

- Thuận lợi cơ bản là sau khi cổ phần hóa, Công ty tiếp tục nhận được sự quan tâm chỉ đạo, tạo điều kiện của thành phố, HĐND, các Sở, Ban, Ngành của Thành phố.
- Đội ngũ cán bộ quản lý và các phòng ban chuyên môn trong Công ty đã được kiện toàn cho phù hợp, năng lực trình độ CBCNV đã từng bước được nâng lên, mọi người đều nêu cao tinh thần trách nhiệm, nỗ lực quyết tâm phấn đấu để hoàn thành các chỉ tiêu giao khoán.
- Về công tác tài chính: Công ty đã chấp hành chế độ kê khai nộp Ngân sách cho Nhà nước, bảo đảm công tác sản xuất kinh doanh đúng pháp luật, hoạt động tài chính công khai, minh bạch... công tác quyết toán tài chính hàng năm được thực hiện.

- Khách hàng tuyền thống của Công ty trong những năm qua như Honda Việt Nam, LG Việt Nam, Tifoplas, Thuận phát luôn đánh giá cao các sản phẩm mà Công ty làm ra, đảm bảo tiến độ và kế hoạch cùng thời gian giao hàng.
- Khách hàng Honda Việt Nam (MPCO hiện đang lập Phương án nhận thêm các đầu sản phẩm mới từ Honda - dự kiến sẽ nhận thêm 5 bộ khuôn trong năm 2011 này).

Khó khăn:

- Thực hiện chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh sau cổ phần hóa gặp nhiều khó khăn do sự thay đổi cơ chế.
- Trong cơ chế cạnh tranh thị trường, hoạt động của Công ty tuy đã có nhiều cố gắng xong vẫn chưa đáp ứng đầy đủ các nhu cầu của khách hàng về đa dạng hóa sản phẩm, đặc biệt là các khách hàng lớn, do Công ty đã đầu tư dây chuyền sản xuất xe gắn máy hai bánh nhưng hiện hoạt động của mảng sản xuất này gần như không có hoặc rất ít trong khi khấu hao lại rất lớn đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động sản xuất kinh doanh dẫn đến việc thua lỗ trong nhiều năm kể từ sau cổ phần hóa.
- Trình độ năng lực của một số cán bộ quản lý và cán bộ nghiệp vụ tuy đã được nâng lên song vẫn còn nhiều mặt hạn chế, một số cá nhân còn thiếu trách nhiệm trong việc thực hiện nhiệm vụ được giao. Tính chuyên nghiệp trong hoạt động nghiệp vụ còn sự vụ, thiếu chủ động sáng tạo nên ảnh hưởng đến hiệu quả công việc.
- Công ty đã hoạt động được trên 3 năm nhưng hiện khoản lỗ phát sinh trong giai đoạn chuyển đổi là gần 7 tỷ đồng (đây là khoản lãi vay dài hạn do đầu tư máy móc thiết bị - được Tradimexco vay từ Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn chi nhánh Hải Phòng) vẫn chưa được xử lý. Ủy ban Nhân dân thành phố Hải Phòng và Liên ngành cũng đã đồng ý về mặt chủ trương là đề nghị Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn CN Hải Phòng xem xét và xóa nợ khoản lãi vay này cho Công ty. Tuy nhiên đến thời điểm hiện nay vẫn chưa có bất kỳ văn bản chính thức nào từ phía Ngân hàng là đồng ý xóa nợ đối với khoản mục này của Công ty. Trong khi đó khoản mục này đã ảnh hưởng rất lớn đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty trong những năm vừa qua.
- Máy móc thiết bị phục vụ sản xuất hiện nay chưa được đổi mới (toàn bộ dây chuyền sản xuất đã đầu tư cách đây trên 10 năm), một số máy móc thiết bị vì không tương thích với việc sản xuất các sản phẩm mới trên Thị trường nên đã không thể hoạt động. Đồng thời Công ty cũng rất khó khăn trong việc cải tiến và áp dụng các công nghệ tiên tiến vào sản xuất do thiếu nguồn vốn đầu tư phát triển.
- Nguồn vốn kinh doanh phải huy động từ người lao động trong Công ty và các cá nhân khác ngoài Công ty bằng tín chấp. Chính vì thế mà nguồn vốn trong hoạt động kinh doanh còn hạn chế, không chủ động.

- Trong khi lạm phát tăng cao, lãi suất vay vốn tăng và điều kiện vay vốn tại các ngân hàng ngày càng chặt chẽ hơn cũng đã ảnh hưởng đến việc huy động vốn phục vụ hoạt động kinh doanh và chi phí sử dụng vốn của Công ty trong thời gian vừa qua gặp nhiều khó khăn.
- **Tình hình tài chính của Công ty trong 02 năm 2009 và năm 2010.**

Đơn vị: VND

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh 2010/2009 (%)
1. Các khoản phải thu	12.848.678.269	6.022.000.684	(53,12%)
▪ Phải thu từ khách hàng	5.764.657.514	5.436.673.958	(5,6%)
▪ Trả trước cho người bán	-	-	-
▪ Phải thu nội bộ ngắn hạn	-	-	-
▪ Phải thu khác	7.102.020.755	585.326.726	(91,76%)
▪ Dự phòng phải thu khó đòi	-	-	-
2. Các khoản phải trả	55.220.444.648	58.637.168.702	6,18%
2.1. Nợ ngắn hạn	18.356.232.919	27.891.771.990	51,94%
▪ Vay và nợ ngắn hạn	-	5.791.988.191	-
▪ Phải trả cho người bán	4.140.502.628	5.791.298.084	39,87%
▪ Người mua trả tiền trước	-	-	-
▪ Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	175.594.473	215.513.324	22,85%
▪ Phải trả người lao động	472.326.352	490.485.227	3,81%
▪ Chi phí phải trả	6.054.761.816	8.635.914.065	42,63%
▪ Phải trả nội bộ	-	-	-
▪ Các khoản phải trả, phải nộp khác	7.153.047.650	7.009.873.099	(2,01%)
▪ Quỹ khen thưởng và phúc lợi	-	(43.300.000)	-
2.2 Nợ dài hạn	36.864.211.729	30.745.396.712	

Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	So sánh 2010/2009 (%)
▪ Vay và nợ dài hạn	36.836.915.807	30.718.100.790	
▪ Dự phòng trợ cấp mất việc làm	27.295.922	27.295.922	

(Nguồn: Báo cáo tài chính năm 2009, 2010 đã kiểm toán CTCP Nhựa và Cơ khí HP)

▪ **Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của MPCO**

Các chỉ tiêu	2009	2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán (lần)		
▪ Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSNH/Nợ ngắn hạn)	1,15	0,68
▪ Hệ số thanh toán nhanh ((TSNH - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn)	0,86	0,34
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
▪ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,88	0,99
▪ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	7,50	145,8
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
▪ Vòng quay hàng tồn kho	5,80	6,04
▪ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,55	0,87
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
▪ Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	-	0,07%
▪ Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu	-	9,72%
▪ Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	-	0,06%
▪ Tỷ suất Lợi nhuận HĐSXKD/Doanh thu thuần	-	0,08%

(Nguồn: Tính toán theo Báo cáo đã kiểm toán năm 2009, 2010 của Công ty)

▪ **Chỉ tiêu về khả năng thanh toán:**

Hệ số thanh toán ngắn hạn qua các năm đều ở mức thấp và có xu hướng giảm dần, tại thời điểm 31/12/2010 hệ số thanh toán ngắn hạn là 0,68 lần giảm so với thời điểm 31/12/2009 là 1,15 lần. Mặt khác hệ số thanh toán nhanh của Công ty cũng có mức giảm mạnh, 31/12/2009 là 0,86 lần, 31/12/2010 chỉ còn 0,34 lần. Điều đó chứng tỏ tình hình tài chính của Công ty hiện đang gặp khó khăn về thanh toán, khả năng đảm bảo thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn là thấp.

- **Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:**

Chỉ tiêu hệ số Nợ/Tổng tài sản của Công ty luôn ở mức cao và có xu hướng tăng qua từng thời kỳ: 31/12/2009 là chiếm đến 88% (0,88 lần) tổng tài sản, đến 31/12/2010 tăng lên 99% (0,99 lần); còn hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu lại có mức tăng rất mạnh: 31/12/2009 là 7,5 lần, 31/12/2010 là 145,8 lần. Tất cả các chỉ số trên đã chứng minh tình hình công nợ của Công ty ở mức kém an toàn, tài sản đang được tài trợ chủ yếu bằng nguồn vốn vay. Việc này sẽ ảnh hưởng lớn đến việc ổn định hoạt động và hoàn toàn phụ thuộc vào nguồn vốn vay từ bên ngoài. Nguyên nhân là do trong năm 2010 Công ty có phản ánh và ghi nhận khoản lãi vay phải trả Ngân hàng Nông nghiệp CN Hải Phòng vào khoản mục lỗ trong hoạt động kinh doanh dẫn đến Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối của MPCO gần bằng với mức Vốn điều lệ và vốn chủ sở hữu chỉ còn trên 402 triệu đồng. Tuy nhiên Công ty hiện cũng xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh, trả nợ các nguồn tín dụng hay sử dụng nguồn vốn vay từ người lao động trong Công ty để phục vụ sản xuất, tiết kiệm chi phí nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh đưa Công ty trở lại ổn định sản xuất.

- **Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:**

Đánh giá trong cùng 1 khoảng thời gian, thấy rằng năng lực hoạt động của năm 2010 kém hơn so với năm 2009: Năm 2009 vòng quay hàng tồn kho là 5,08 vòng, sang năm 2010 tăng lên 6,04 vòng; còn chỉ tiêu doanh thu thuần/tổng tài sản năm 2009 là 0,55 thì sang năm 2010 đã tăng lên 0,87 lần chứng tỏ rằng Công ty đã phần nào đạt hiệu quả cao hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- **Về chỉ tiêu khả năng sinh lời:**

Kể từ sau cổ phần hóa, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của MPCO đã tốt hơn, tuy nhiên chi phí khấu hao lớn, chi phí tài chính (chủ yếu là lãi vay) cao, đầu vào nguyên vật liệu biến động, đầu ra hạn chế do thiết bị, máy móc lạc hậu, sản phẩm thiếu sự đa dạng, v.v... đã làm kế quả kinh doanh lỗ, lũy kế đến 31/12/2010 lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là trên 12,3 tỷ đồng (đã bao gồm cả khoản lãi vay của Ngân hàng Nông nghiệp CN Hải Phòng trong giai đoạn chuyển đổi). Lợi nhuận sau thuế của năm 2010 chỉ đạt trên 39 triệu đồng với EPS là 31 VND/CP đây có thể coi là mức rất thấp nếu so sánh với các đơn vị hoạt động trong cùng ngành.

III. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY

1. Định hướng phát triển.

- Làm tốt việc tuyên truyền, giáo dục thường xuyên, giới thiệu năng lực hoạt động kinh doanh, vận động cán bộ CNV - LĐ phát huy hết khả năng chuyên môn của mình nhằm thỏa mãn khách hàng đồng thời hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao. Thi đua lao động, lao động có ý thức kỷ luật, lấy phong cách phục vụ văn minh, lịch sự làm hàng đầu, nhanh nhẹn vui vẻ trong giao tiếp với khách hàng. Thực hiện tốt công

tác hậu mãi, xử lý kịp thời các thông tin của khách hàng.

- Tiếp tục nghiên cứu cải tiến quy trình, năng lực sản xuất. Khai thác tối đa năng lực hiện có, có phương án đầu tư thêm phương tiện sản xuất nhằm đa dạng hóa các dòng sản phẩm cũng như tăng năng lực sản xuất, giảm chi phí khấu hao trong giá thành sản phẩm, cải thiện hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Đảm bảo sự ổn định trong kinh doanh nhằm tạo điều kiện phát triển, tận dụng tốt các cơ hội để từng bước chuyển đổi và phát triển doanh nghiệp, bảo đảm lợi ích cao nhất cho các cổ đông.
- Hoàn thiện bộ máy các phòng ban trong Công ty, nâng cao hơn nữa năng lực quản lý, tinh thần trách nhiệm, tinh thần làm chủ tập thể của người lao động, nâng cao trình độ năng lực công tác, thực hiện tốt nội quy lao động, thỏa ước lao động tập thể, an toàn vệ sinh lao động, quản lý hàng hóa, quản lý kinh tế tài chính của doanh nghiệp. Thực hiện nghiêm túc chế độ kiểm tra, kiểm toán nội bộ, ngăn ngừa các sai sót trong quản lý kinh tế, thực hành tiết kiệm chống lãng phí. Thực hiện tốt quy chế dân chủ trong doanh nghiệp, nỗ lực thực hiện đầy đủ kịp thời các chế độ chính sách cho người lao động theo quy định của Nhà nước và Công ty.
- Tăng hiệu quả sử dụng vốn, tăng tích lũy và tạo khả năng huy động vốn cho mục tiêu phát triển.
- Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động của các đoàn thể trong Công ty, tích cực hưởng ứng các đợt phát động thi đua do chính quyền và đoàn thể phát động.
- Giữ vững thị phần hiện tại đồng thời tìm kiếm và mở rộng thị trường mới, phát triển thêm các sản phẩm, đa dạng hóa mẫu mã, đưa thương hiệu MPCO ngày càng được các đối tác tin cậy, hợp tác lâu dài với tiêu chí “**Đôi bên cùng có lợi**”.

2. Giải pháp thực hiện.

- Tăng năng suất lao động, hiệu quả hoạt động kinh doanh, tiết kiệm chi phí. Duy trì và mở rộng thị trường, khai thác thị trường, đối tác, khách hàng mới. Không ngừng gia tăng năng lực kinh doanh nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế của Công ty, gia tăng giá trị cho cổ đông là mục tiêu mà Công ty hướng tới.
- Duy trì giữ vững và ngày càng đẩy mạnh hoạt động kinh doanh mở rộng thị trường: quảng bá các sản phẩm, nâng cao vị thế cạnh tranh về lợi thế vị trí so với các doanh nghiệp khác cùng ngành thông qua quảng cáo, giới thiệu đồng thời đưa ra chính sách ưu đãi, của Công ty đến tay khách hàng và người tiêu dùng. Mặt khác, Công ty không ngừng hiện đại hóa hệ thống sản xuất, bán hàng, mở rộng kênh phân phối, tăng cường đầu tư những lĩnh vực hoạt động mang tính chiến lược của Công ty.
- Các hợp đồng kinh tế đang thực hiện với Công ty Honda Việt Nam và Công ty LG Việt Nam đã triển khai được vài năm và sẽ được thực hiện trong các năm tiếp theo với sản lượng năm sau cao hơn năm trước.

- Đang trong quá trình triển khai khuôn mẫu các dòng sản phẩm với Công ty Nhựa Thuận Phát để hợp đồng có hiệu lực ngay trong tháng 8 năm 2011 này.
- Trở thành nhà phân phối độc quyền của hãng dầu Vavoline của Hoa Kỳ tại khu vực duyên hải. Hợp đồng ủy quyền phân phối sản phẩm đang được Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ phê duyệt và theo kế hoạch sẽ được thực hiện từ tháng 09 năm 2011.
- Có Phương án thanh lý các tài sản không sử dụng (dây chuyền đúc, gia công cơ khí đầu tư không phù hợp, đã không sử dụng nhiều năm) để thu hồi vốn trả ngân hàng, giảm lãi vay và khấu hao, tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Đại tu Phân xưởng Sơn đã được đầu tư từ năm 2001, giúp sản phẩm chất lượng tốt hơn, mẫu mã đẹp hơn, cơ sở để gia tăng doanh số và giảm thiểu lãng phí do thiết bị.
- Tận dụng cơ sở hạ tầng kỹ thuật sẵn có đầu tư thêm các máy ép nhựa khi thị trường đối với dòng sản phẩm này ngày một gia tăng.

3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong 4 năm tới của Công ty cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO) như sau.

KẾ HOẠCH KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2012 - 2015

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
		SL (chi tiết)	DT (tỷ VND)	SL (chi tiết)	DT (tỷ VND)	SL (chi tiết)	DT (tỷ VND)	SL (chi tiết)	DT (tỷ VND)
1	Sản phẩm phục vụ Hợp đồng Honda Việt Nam	260.000	54	260.000	60	280.000	63.5	280.000	65
2	Sản phẩm phục vụ Hợp đồng LG Vina	55.000	15	65.000	18	65.000	19	70.000	21
3	Sản phẩm phục vụ Hợp đồng Tifoplas	2.200.000	5						
4	Sản phẩm phục vụ Hợp đồng Thuận phát	2.000.000	7	2.800.000	12	2.800.000	12.5	3.500.000	16
5	Mảng kinh doanh dầu nhớt Vavoline (USA)	60.000	11	100.000	19	130.000	25	150.000	30
I	TỔNG DOANH THU		92		109		120		132
II	Tổng lợi nhuận trước thuế (ước tính)	8 tỷ VND		12 tỷ VND		15 tỷ VND		15 tỷ VND	
III	Kế hoạch trả nợ vốn vay dài hạn ngân hàng	6 tỷ VND		8 tỷ VND		8 tỷ VND		8 tỷ VND	
IV	Kế hoạch trả nợ lãi vay	4 tỷ VND		3.7 tỷ VND		3.2 tỷ VND		3 tỷ VND	

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
		SL (chi tiết)	DT (tỷ VND)	SL (chi tiết)	DT (tỷ VND)	SL (chi tiết)	DT (tỷ VND)	SL (chi tiết)	DT (tỷ VND)
V	Kế hoạch vốn lưu động	15 tỷ VND		25 tỷ VND		25 tỷ VND		30 tỷ VND	

(Nguồn: Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng)

Với những mục tiêu hết sức cụ thể Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ công nhân viên, người lao động trong Công ty phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu đã đề ra.

4. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.

- Là một tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty CP Chứng khoán Thăng Long (TLS) đã tiến hành khảo sát Doanh nghiệp, thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích một cách cẩn trọng và hợp lý cần thiết để đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO).
- Dựa trên kết quả kinh doanh của Công ty năm 2009 và 2010, căn cứ vào các hợp đồng đã ký kết cũng như sự tăng trưởng nhu cầu về các sản phẩm Nhựa và Cơ khí trong thời gian tới của các khách hàng truyền thống như Honda Việt Nam, LG Vina, Tifoplas, hay Thuận Phát, v.v.. thì trong giai đoạn 2012 - 2015. TLS đánh giá kế hoạch doanh thu của Công ty được xây dựng trong 04 năm 2012 - 2015 là tương đối khả thi.
- Ý kiến đánh giá trên đây được TLS đưa ra trên cơ sở nghiên cứu và lý thuyết về Chứng khoán và Thị trường Chứng khoán, triển vọng của nền kinh tế, của ngành và của Công ty. Những đánh giá trên đây của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của Công ty chỉ có ý nghĩa tham khảo cho các nhà đầu tư.

IV. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro biến động kinh tế.

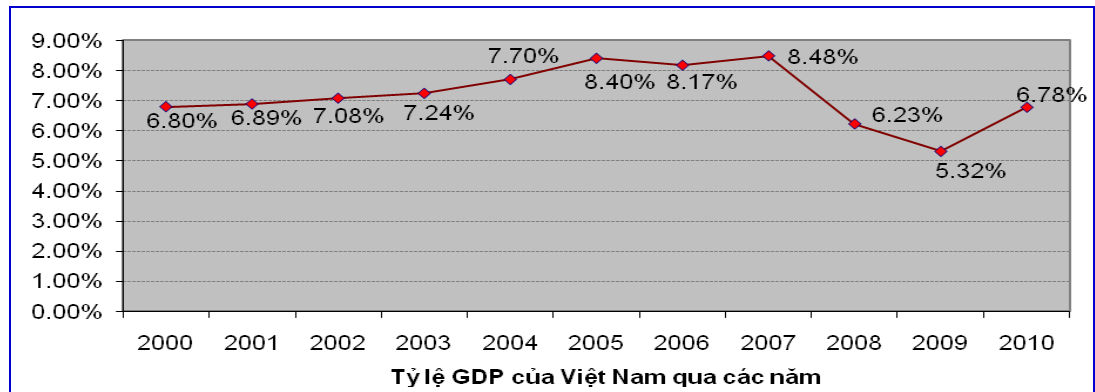
- Bất kỳ một nền kinh tế nào cũng luôn chứa đựng trong nó những rủi ro tiềm tàng nhất định. Những rủi ro đó hình thành từ chính sự biến động của các nhân tố cơ bản của nền kinh tế: tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... Doanh nghiệp - một trong những chủ thể tham gia vào nền kinh tế không nằm ngoài những ảnh hưởng và tác động từ thay đổi của các nhân tố ấy.

➔ **Tốc độ tăng trưởng kinh tế**

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế là một trong những nhân tố quan trọng ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng của hầu hết các ngành, lĩnh vực của nền kinh tế. Những năm trở lại đây, nền kinh tế Việt Nam luôn duy trì tốc độ tăng trưởng ở mức cao và ổn định so với các nước trong khu vực và trên thế giới, đạt trung bình 8,16% trong giai đoạn 2004-2007. Sau khi chính thức gia nhập Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) ngày 11/01/2007, nền kinh tế Việt Nam ngày càng hội nhập sâu với nền kinh tế thế giới.

Năm 2008 chứng kiến nền kinh tế toàn cầu bị suy thoái nặng nề, khiến cho nền kinh tế Việt Nam cũng phải chịu những ảnh hưởng đáng kể. Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2008 của Việt Nam chỉ đạt 6,23%, thấp hơn nhiều so với mục tiêu đặt ra. Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2009 tuy vẫn thấp hơn tốc độ tăng 6,23% của năm 2008, nhưng đã vượt mục tiêu kế hoạch 5%, và được đánh giá là một thành công trong bối cảnh kinh tế thế giới suy thoái.

Biểu 1: Tỷ lệ GDP của Việt Nam qua các năm



Nguồn: Tổng cục thống kê

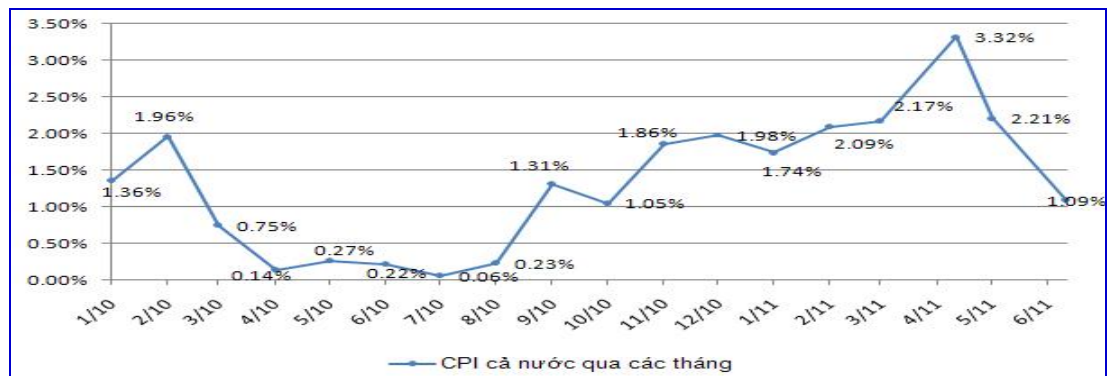
- Tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2010 tăng 6,78% so với năm 2009, vượt mục tiêu đề ra là tăng 6,5%. Tuy nhiên, tình hình kinh tế đến nay vẫn còn không ít khó khăn, thách thức, bao gồm những hạn chế về cân đối vĩ mô chứa đựng nhiều rủi ro tiềm ẩn; chỉ số giá tiêu dùng tăng ở mức cao; nhập siêu lớn cùng với sự suy giảm của dòng vốn đầu tư nước ngoài và những ảnh hưởng đến cán cân thanh toán, dự trữ ngoại hối.
- Năm 2011, ổn định kinh tế vĩ mô được xác định là cơ sở, là điều kiện để bảo đảm phát triển bền vững. Đây cũng là một nhiệm vụ chủ yếu trong chỉ đạo điều hành của Chính phủ với các trọng tâm là cải thiện cán cân thanh toán, kiểm soát lạm phát. Việc áp dụng các chính sách vĩ mô một cách hiệu quả của Chính phủ sẽ là một trong những nhân tố giúp giảm rủi ro về kinh tế đối với các doanh nghiệp. Theo số liệu từ Tổng cục Thống kê thì Kinh tế Việt Nam trong 6 tháng đầu năm 2011 có mức tăng trưởng khá. Tổng sản phẩm trong nước (GDP) ước tăng khoảng 5,57% so với cùng kỳ năm 2010.

➔ **Lạm phát**

- Trong quá trình phát triển kinh tế, lạm phát ở Việt Nam xảy ra với xu hướng tăng và biến động với biên độ khá lớn góp phần tạo ra những biến động bất thường của giá cả đầu vào, ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong nền kinh tế. Theo những số liệu được công bố, trong những năm gần đây Việt Nam đang đứng trước sức ép gia tăng lạm phát.

- Lạm phát tháng 6/2011 tăng 1,09% so với tháng trước, tuy vẫn khá cao nhưng đã giảm nhiều so với mức tăng 2,21% của tháng trước đó. Lạm phát tháng 6/2011 tăng 13,29% so với tháng 12/2010 và tăng 20,82% so với tháng 6/2010. Bình quân 6 tháng đầu năm 2011, CPI cũng tăng 16,03% so với cùng kỳ năm 2010
- Trong bối cảnh thuận lợi và khó khăn, thách thức đan xen, Chính phủ tán thành với Hội đồng tài chính tiền tệ quốc gia về mục tiêu phát triển KTXH của năm 2011, trong đó phần đầu đạt mức tăng trưởng 6%, kiềm chế tăng chỉ số CPI ở mức khoảng 17%, giảm bội chi NSNN dưới 5%, nhập siêu không quá 16% kim ngạch XK, tiết kiệm chi 10%.

Biểu 2: Tỷ lệ lạm phát Việt Nam qua các tháng đầu năm 2011.



Nguồn: Tổng cục Thống kê

➔ Lãi suất

- Biến động lãi suất vay sẽ khiến cho chi phí lãi vay của Doanh nghiệp có thể cao hơn khả năng tạo ra lợi nhuận của Doanh nghiệp, do đó ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh. Kết thúc tuần đầu tiên tháng 7/2011, lãi suất huy động có kỳ hạn phổ biến ở mức 13,5-14%/năm, Lãi suất cho vay nông nghiệp nông thôn, xuất khẩu 14,5-17%/năm; đối với các lĩnh vực sản xuất kinh doanh khác từ 17-20%/năm; đối với lĩnh vực phi sản xuất từ 20-23%/năm. Lãi suất cho vay bằng đồng USD phổ biến ở mức 6-7,5%/năm đối với ngắn hạn, 7 - 8,5%/năm đối với trung và dài hạn, lãi suất tiết kiệm không kỳ hạn là 0,1 - 1,0%/năm, lãi suất các kỳ hạn khác phổ biến ở mức 2,6 - 3,0%/năm. Thực tế lãi suất thị trường thời gian qua ở mức cao và biến động mạnh. Trong cơ cấu nguồn vốn của MPCO, vốn vay luôn chiếm tỷ trọng lớn, có ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tính đến thời điểm 31/12/2010, vốn vay và nợ của MPCO là hơn 58,6 tỷ chiếm hơn 99,3% tổng nguồn vốn. Các khoản vay của MPCO chủ yếu là các khoản vay dài hạn, các khoản phải trả, vay ngắn hạn nên chịu ảnh hưởng rất lớn của sự biến động lãi suất thị trường làm cho chi phí tài chính của MPCO luôn ở mức cao, năm 2009 là trên 4 tỷ đồng còn năm 2010 là gần 3,2 tỷ đồng trên mức vốn điều lệ là 12,7 tỷ đồng.

➔ Tỷ giá hối đoái

- Rủi ro tỷ giá hối đoái là rủi ro xảy ra khi các giao dịch kinh tế được thực hiện bằng

ngoại tệ và tỷ giá hối đoái biến động theo hướng bất lợi cho doanh nghiệp.

- Tỷ giá chính thức liên tục được điều chỉnh tăng trong thời gian gần đây. Đợt điều chỉnh gần nhất đã làm tăng tỷ giá thêm 9,3%. Từ ngày 15/03/2011, tỷ giá bình quân liên ngân hàng được điều chỉnh tăng từ 18.932 VND/USD lên 20.693 VND/USD, đồng thời thu hẹp biên độ ấn định tỷ giá giao dịch của các ngân hàng thương mại từ +/-3% xuống +/-1%.
- MPCO hiện nay cũng nhập khẩu khá nhiều nguyên vật liệu đầu vào của quá trình sản xuất từ Trung Quốc, Hàn Quốc, các Công ty trong khu chế xuất nên cũng chịu một phần tác động của biến động tỷ giá hối đoái. Việc tỷ giá hối đoái biến động bất thường sẽ tác động không tốt đến kết quả hoạt động kinh doanh của MPCO cũng như khả năng thanh toán quốc tế của MPCO. Để hạn chế sự ảnh hưởng của biến động tỷ giá, MPCO có thể sử dụng các công cụ phái sinh của các ngân hàng.



2. Rủi ro về pháp luật.

- Là doanh nghiệp cổ phần hóa từ Nhà máy sản xuất Nhựa và Cơ khí trực thuộc Doanh nghiệp nhà nước, hoạt động của Công ty cổ phần chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về Luật Doanh nghiệp, các văn bản pháp luật về chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi xảy ra thì sẽ ít nhiều ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp.

3. Rủi ro đặc thù.

- Do hiện nay Công ty chỉ kinh doanh một vài mặt hàng là Nhựa và Cơ khí nên đôi khi gặp nhiều khó khăn như thiếu sự đa dạng của sản phẩm để cạnh tranh với các đối thủ khi thị trường khi có biến động về giá, về mẫu mã. Việc sản phẩm đầu ra hiện vẫn còn phụ thuộc rất lớn vào các khách hàng truyền thống như Honda hay LG.

4. Rủi ro của đợt chào bán.

- Tâm lý nhà đầu tư và sự tác động của thị trường chứng khoán hiện nay là những yếu tố ảnh hưởng đáng kể đến sự thành công của đợt chào bán phần vốn Nhà nước của Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Hải Phòng tại Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng.

- Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO) trong những năm vừa qua không tốt, hoạt động sản xuất kinh doanh thường xuyên thua lỗ. Tính đến thời điểm 31/12/2010 số lỗ lũy kế theo BCTC được Công ty ghi nhận và phản ánh là 12.350.069.328 đồng tương đương 96,84 % vốn điều lệ hoạt động của Công ty. Vốn chủ sở hữu hiện cũng chỉ còn 402.080.838 đồng.

5. Rủi ro khác.

- Các rủi ro khác như động đất, hoả hoạn, chiến tranh, dịch bệnh... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động của doanh nghiệp.

V. THAY LỜI KẾT

Bản công bố thông tin này là một phần của hồ sơ bán phần vốn Nhà nước của Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Hải Phòng tại Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO) được cung cấp cho các nhà đầu tư nhằm mục đích giúp các nhà đầu tư có thể tự đánh giá về tài sản, hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính và triển vọng của Công ty trong tương lai. Các thông tin này không hàm ý bảo đảm giá trị của cổ phần và kết quả đầu tư vào cổ phần sau này.

Bản công bố thông tin được lập trên cơ sở các thông tin và số liệu của Công ty Cổ phần Nhựa và Cơ khí Hải Phòng (MPCO) và Công ty TNHH MTV Thương mại Dịch vụ và Xuất nhập khẩu Hải Phòng (Tradimexco) cung cấp nhằm đảm bảo tính công khai, minh bạch, công bằng và bảo vệ quyền cũng như lợi ích hợp pháp của các nhà đầu tư.

Các nhà đầu tư nên tham khảo Bản công bố thông tin này trước khi ra quyết định tham gia mua cổ phần của Công ty.

**CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA VÀ CƠ
KHÍ HẢI PHÒNG**

Tổng Giám đốc

(Đã ký)

**CÔNG TY TNHH MTV THƯƠNG MẠI
DỊCH VỤ & XNK HẢI PHÒNG**

Chủ tịch kiêm Tổng giám đốc

(Đã ký)

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN THĂNG LONG

Giám đốc CN Hải Phòng

(Đã ký)