



Công Ty CP Nhựa
Tân Đại Hưng

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2009 **& Định Hướng Sản Xuất Kinh Doanh Năm 2010**

Phần Thứ Nhất:

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2009

I. Đặc điểm môi trường kinh doanh năm 2009:

Trong bối cảnh một nền kinh tế hội nhập dần và khá mở sau khi gia nhập WTO, thị trường và các doanh nghiệp VN, trong đó có Cty Tân Đại Hưng, chịu tác động trực tiếp, toàn diện đối với những thay đổi của kinh tế khu vực và toàn cầu.

1. Khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu từ cuối năm 2008 làm mức cầu giảm, tiêu thụ sản phẩm khó khăn, giảm mạnh tiêu dùng và đầu tư, đặc biệt là tại thị trường Mỹ. Các doanh nghiệp (Thực ăn gia súc, thủy sản) tiêu thụ sản phẩm đầu ra của công ty đều gặp những khó khăn đặc biệt.
2. Chính sách ưu đãi cho vay lãi suất (kích cầu) của nhà nước VN đã thể hiện tác dụng tích cực ngăn chặn được đà suy thoái kinh tế chung và duy trì an sinh xã hội trong nước, hỗ trợ các doanh nghiệp về vốn và góp phần giảm giá thành sản phẩm. Tình trạng giảm phát và suy thoái của nền kinh tế VN đã được ngăn chặn, bắt đầu có những dấu hiệu ổn định từ cuối quý II nhưng chưa thực sự vững chắc.
3. Giá nguyên liệu tăng dần trong năm, chủ yếu do hoạt động đầu cơ chứ không phải do mức cầu tăng. Giá điện lưới tăng và áp dụng chế độ giờ cao điểm mới làm chi phí điện tăng. Giá xăng dầu tăng làm tăng chi phí vận chuyển. Giá cả những mặt hàng sinh hoạt thiết yếu đều tăng dần luôn tiềm tàng nguy cơ lạm phát cao.
4. Tỷ giá chính thức của USD được nhà nước điều chỉnh tăng nhẹ vào cuối năm (nhưng độ lệch vẫn với thị trường khoảng 800-900 VNĐ/USD). Lãi suất huy động chỉ được điều chỉnh tăng ở mức thấp vào cuối năm chưa thực sự kích thích việc huy động nguồn vốn xã hội.
5. Thị trường chứng khoán có những chuyển động mạnh từ quý II, các chỉ số VN index và thị giá chứng khoán TPC đã tăng dần lên gần 30% so với đầu năm, cao nhất trong tháng 10, (nhưng chưa thể nói là niềm tin của nhà đầu tư đã hồi phục và TTCK đã ổn định, ngược lại, dòng tiền và những dao động của chỉ số chứng khoán là bất định và thực tế là không kiểm soát được, ẩn chứa những nguy cơ “bong bóng”).
6. Tiếp tục dịch chuyển lao động từ các trung tâm kinh tế về các tỉnh.

II. Những khó khăn:

1. Xuất hiện thêm các “rào cản kỹ thuật” mới, thực chất là một cách để bảo hộ sản phẩm nội địa, (Châu Âu: tiêu chuẩn “REACH”, “RE 866/2008”, “Directive 2002/72/CE và 9462/CE”, bộ luật ứng xử “BSCI”, tiêu chuẩn “PAH”; tại Mỹ: bộ luật “ARRA/Buy American”).
2. Một số khách hàng lớn của công ty trong cả hai thị trường xuất khẩu và nội địa đã giảm khối lượng (do SX và thị phần thu nhỏ lại), thậm chí hủy bỏ một số đơn hàng đã ký kết và sản xuất xong, đề nghị đình hoãn nhận hàng vì tiêu thụ chậm và tồn kho quá lớn, các khách hàng (đặc biệt về xuất khẩu) ngày càng đưa ra thêm những đòi hỏi khắt khe về các kiểu dáng, tiêu chuẩn SP (từ đó rất dễ dàng khiếu nại đòi bồi hoàn, cũng xem như 1 biện pháp kỹ thuật để hạn chế đặt hàng trong khi họ vẫn có ý định duy trì quan hệ kinh doanh với công ty).
3. Giá thành và chi phí hoạt động tăng, tỷ suất lợi nhuận trên vốn và doanh thu đều giảm (đây là đặc điểm chung của ngành nhựa nhưng đột biến trong tình hình suy giảm kinh tế), vòng quay vốn chậm.
4. Tính cạnh tranh ngày càng quyết liệt, đặc biệt về giá cả (nhất là từ các doanh nghiệp từ Trung quốc và Ấn độ, có những đối thủ cạnh tranh bán dưới giá thành để duy trì hoạt động và dành khách hàng). Khách hàng chậm thanh toán và ẩn chứa những rủi ro trong thanh toán.
5. Thiếu Lao động sản xuất, công nhân mới tuyển chưa có tay nghề và thiếu ổn định, việc tuyển dụng bổ sung gặp nhiều khó khăn, không kịp thời đáp ứng cho nhu cầu sử dụng.
6. Một số hạng mục đầu tư chưa sinh lợi theo dự kiến (do dự án chậm triển khai hoặc gặp khó khăn đặc biệt trong năm 2009).

III. Những Thuận Lợi:

1. Uy tín của thương hiệu Tân Đại Hưng và sự tin cậy của những khách hàng then chốt vẫn đem đến những đơn hàng mặc dù tình hình SXKD của những khách hàng đã gặp những khó khăn trong tình hình suy thoái kinh tế chung.
2. Nhận thức về cạnh tranh của cán bộ nhân viên và công nhân được củng cố, thể hiện qua thực thi đồng bộ, nhất quán những chủ trương, kế hoạch và đạt được những kết quả hoạt động đáng khích lệ, góp phần trực tiếp củng cố và nâng cao tính cạnh tranh của công ty và các sản phẩm cơ hữu.
3. Giá tồn kho nguyên liệu đã hạch toán giảm trừ cuối 2008 trong khi giá nguyên liệu tăng dần, giảm chi phí vốn (hưởng lãi suất vay kích cầu) tạo nên lợi thế cạnh tranh nhất định trong đàm phán giá cả đơn hàng.
4. Được sự hợp tác nhiệt tình, mật thiết và hiệu quả của các đơn vị gia công .
5. Công ty vẫn duy trì được những nòng cốt trong CBNV và CN.

IV. Kết quả thực hiện các mục tiêu chủ yếu:

1. **Sản lượng bao bì:** 6.497 tấn , đạt 125% kế hoạch năm 2009,
2. **Doanh thu:** 409,7 tỷ đồng
Trong đó: doanh thu SXKD bao bì: 264,4 tỷ đạt 137,3% kế hoạch năm 2009.
3. **Lợi nhuận trước thuế:** 67,647 tỷ đồng
Trong đó: Lợi nhuận trước thuế từ SXKD bao bì: 15,28 tỷ đồng, đạt 118 % kế hoạch năm.
Lợi nhuận trước thuế từ đầu tư khác: 5,33 tỷ đồng, đạt 267 % kế hoạch năm.
Lợi nhuận từ hoàn nhập dự phòng năm trước : 47,025 tỷ đồng

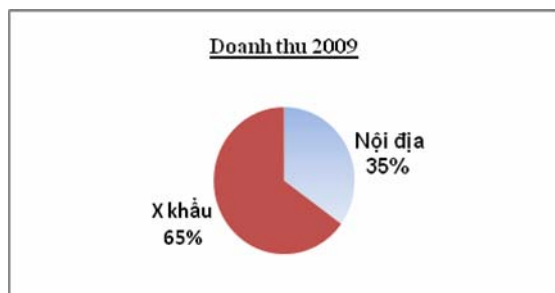
(đề nghị xem chi tiết trong báo cáo tài chính năm 2009 kiểm toán bởi công ty kiểm toán A&C)

4. **Năng suất:** tất cả MMTB và công nhân đều đạt và đạt vượt định mức năng suất (không tính những MMTBT không có công nhân và công nhân còn trong giai đoạn đào tạo & thử việc).
5. **Chất lượng:** không có khiếu nại lớn của khách hàng về sản phẩm SX/tiêu thụ trong năm 2009
6. **Phê liệu:** đã giảm 30% tỷ lệ phê trên sản lượng so với năm 2008, đạt chỉ tiêu đề ra.

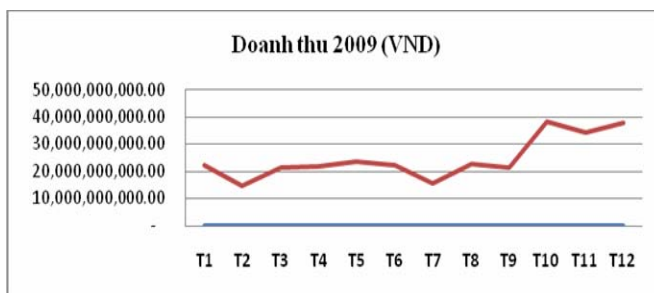
V. Hoạt động điều hành:

1. Hoạt động tiếp thị & bán hàng:

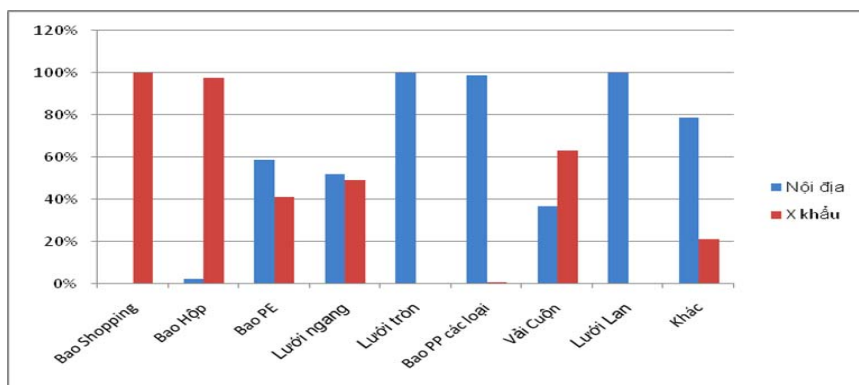
- 1.1. Thực hiện quảng bá một cách hệ thống trên website của VCCI, Thương hiệu mạnh; các cẩm nang danh bạ của VCCI, HEPZA, Bộ Công thương, danh bạ các Doanh nghiệp xuất khẩu của VN. (thực tế, các hình thức quảng bá này đều không mang đến hiệu quả trực tiếp và cụ thể).
- 1.2. Thực thi một chiến lược tiếp thị sản phẩm phù hợp để tối đa hóa lợi nhuận, tăng cường vào thị trường nội địa trong khi vẫn ưu tiên cho xuất khẩu. Công ty đã tiếp xúc đàm phán với nhiều khách hàng hiện có (VT, MB, hầu hết các khách hàng nội địa..), gặp gỡ và mời nhiều khách hàng tiềm năng đến làm việc và tham quan nhà máy, qua đó thu thập được nhiều thông tin về sản phẩm, khách hàng, thị trường và đối thủ cạnh tranh; Có thêm được 02 khách hàng nội địa lớn, tìm kiếm được đơn đặt hàng đáp ứng hơn 80% năng lực máy móc thiết bị mặc dù đơn hàng xuất khẩu vào Mỹ giảm 60% từ quý II/2009.
- 1.3. Trong thiết kế sản phẩm (bao shopping, bao túi thư, bao lưới tròn, lưới lan...), đã thực thi những biện pháp tiết kiệm chi phí màng in, trục in, quai, kiểu dáng, kỹ thuật may...mà vẫn đáp ứng các yêu cầu CLSP của khách hàng.
- 1.4. Hoạt động đàm phán, chào giá có hiệu quả đặc biệt trong bối cảnh chi phí sản xuất tăng, thuyết phục được khách hàng chấp nhận điều chỉnh giá bán theo hướng có lợi và khả thi cho cả 2 bên.
- 1.5. Việc kiểm soát và thu hồi nợ bán hàng đã được quan tâm thực hiện thường xuyên & liên tục, góp phần phòng tránh rủi ro trong thanh toán và đảm bảo dòng tiền/cân đối ngân sách công ty. Đảm bảo thủ tục và qui trình hoạt động giao nhận, xuất nhập khẩu; tiết kiệm được chi phí.
- 1.6. Cơ cấu doanh thu năm 2009: **Xuất khẩu 65%, Nội địa 35%**



Biểu đồ tỷ trọng doanh thu Xuất khẩu/Nội địa

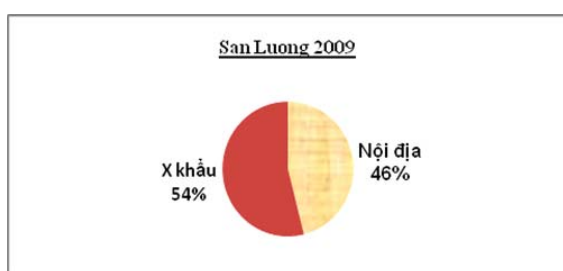


Biểu đồ doanh thu theo tháng trong năm 2009

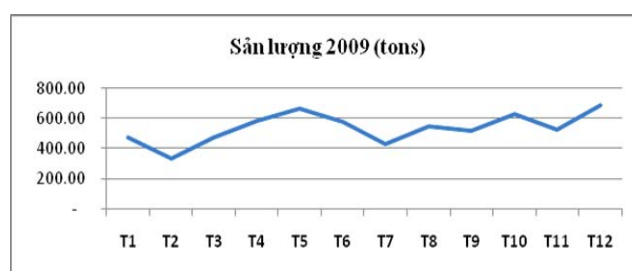


Tỷ trọng doanh thu xuất khẩu/nội địa của các loại sản phẩm trong năm 2009

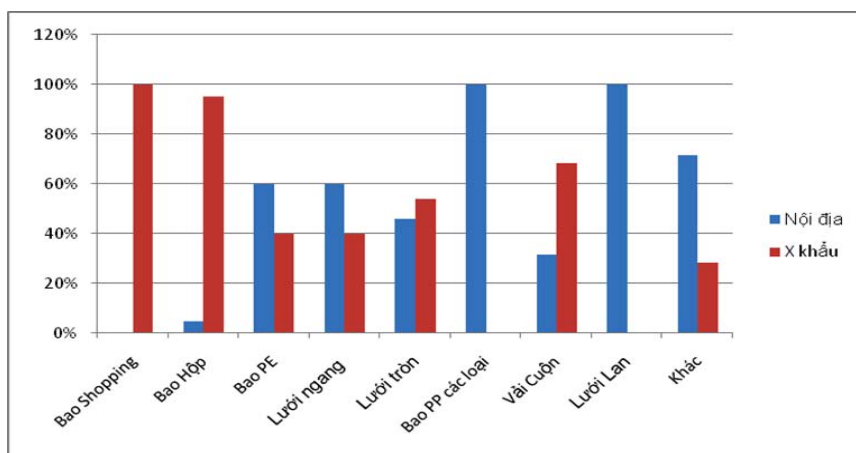
1.7. Cơ cấu sản lượng năm 2009: **Xuất khẩu 54%, Nội địa 46%**



Tỷ trọng sản lượng Xuất khẩu/Nội địa



Biểu đồ sản lượng theo tháng trong năm 2009



Tỷ trọng sản lượng xuất khẩu/nội địa của các loại sản phẩm trong năm 2009

Ghi chú:

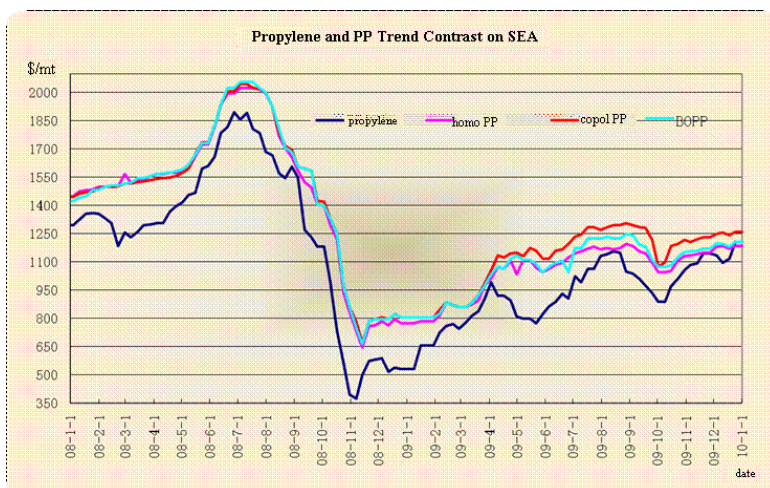
- Sản lượng vải địa kỹ thuật: xuất khẩu vào Mỹ giảm 36%, đặc biệt là trong 6 tháng cuối năm, trong khi tiêu thụ nội địa tăng 31% so với 2008.
- Số lượng bao shopping xuất khẩu: tăng 118% so với 2008.
- Sản lượng bao hộp: giảm 25% so với 2008.
- Sản lượng bao lưới: giảm 25% so với 2008 vì Cty chủ trương giảm sản lượng bao lưới dành năng lực cho sản phẩm khác, nhưng đạt 140% kế hoạch 2009.
- Sản lượng bao PP: đạt 123% kế hoạch 2009, giảm 25% so với 2008.

Tình hình thị trường tiêu thụ năm 2009 cho thấy cần có sự điều chỉnh về cơ cấu sản phẩm và thị trường mục tiêu trong giai đoạn tới.

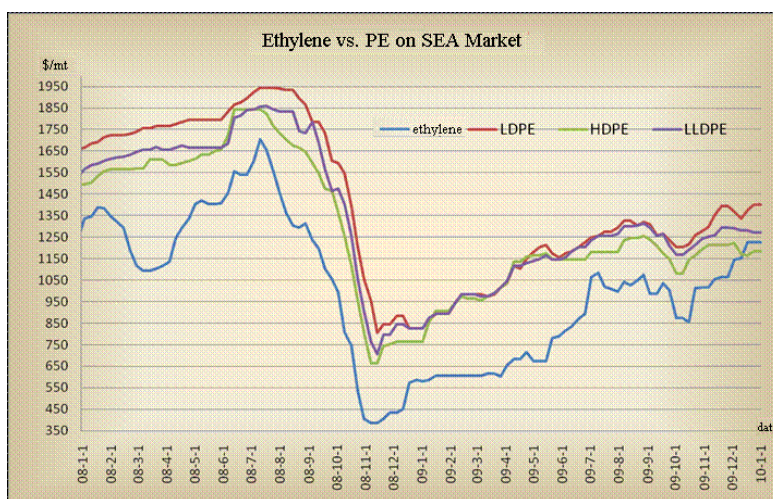
Công ty đã được Bộ Công Thương xét tặng danh hiệu “Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín năm 2008” (đạt liên tục từ năm 2003 đến nay).

2. Hoạt động cung ứng và gia công:

- 2.1. Công ty đã tiếp xúc trực tiếp với 1 số nhà sản xuất & cung cấp thiết bị và nguyên liệu (tại VN và quốc tế), qua đó đã xác lập được những nguyên tắc quan hệ, các thông số kỹ thuật, đặt mua một số thiết bị phụ tùng và nguyên liệu đạt các yêu cầu, mở rộng thêm hệ thống nhà cung cấp phụ liệu đầu vào, tăng cơ hội chọn lựa đàm phán.
- 2.2. Thường xuyên theo dõi cập nhật giá mua nguyên & phụ liệu, quyết định mua và tồn kho hợp lý theo từng đơn hàng và định mức. Hoạt động mua, gia công vật tư KT bên ngoài cũng đã cung cấp tương đối kịp thời yêu cầu, có nhiều chuyển biến trong tìm kiếm nhà cung cấp, cập nhật tình hình, so sánh, đàm phán giá.
- 2.3. Biểu đồ thị giá PP và PE dưới đây phản ánh một góc độ tác động nghiêm trọng của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu đối với ngành nhựa trong giai đoạn cuối năm 2008 và đầu năm 2009.



Biểu đồ thị giá PP trong các năm 2008 và 2009



Biểu đồ thị giá PE trong các năm 2008 và 2009

- 2.4. Hoạt động gia công được phát triển mạnh (cả qui mô và cấp độ, tăng 20% sản lượng so với 2008), góp phần rất quan trọng đối với tăng sản lượng tiêu thụ và hiệu quả hoạt động, đáp ứng được những lịch giao hàng nhanh trong điều kiện tuyển dụng lao động khó khăn.

Gia công	Đvt	So sánh với 2008	Ghi chú
May bao shopping	bộ	117,4%	
In màng OPP	m2	145,3%	
In bao PP	cái	4,161,491	Mới bắt đầu triển khai từ 20/4/2009
May bao lưới	cái	501,020	Mới bắt đầu triển khai từ T9/2009
May bao PP	cái	59,068	Mới bắt đầu triển khai từ T11/2009
Dây đai bao shopping	kg	115,8%	
Dây bao lưới	kg	199,7%	
Gút lưới/luồn lưới	cái	117,3%	
Lông bao PP	bộ	-46%	Do đơn hàng XK giảm
Lộn bao PP	cái	111%	
Đóng nút, xô móc	bộ	-92%	Do đơn hàng XK giảm

Thống kê tóm tắt tăng giảm khối lượng gia công năm 2009 so với 2008

3. Hoạt động Công nghệ, Nghiên cứu phát triển (R&D) và bảo đảm chất lượng (QA):

- 3.1. Sản xuất thành công sản phẩm mới: Ống dựng cát chống xâm thực (*Geo-Tubes*), đã cung cấp cho 2 khách hàng nội địa (*nhưng việc tiếp thị chưa hiệu quả do nhiều nguyên nhân khác nhau*). Đã khảo sát, nghiên cứu, trải nghiệm “công nghệ sản xuất xếp dán hông” thành công từ những thiết bị hiện có, sẵn sàng cho áp dụng khi có đơn hàng của loại sản phẩm này. Sử dụng công nghệ SX bao Raschel (*lưới gang*) để SX “Lưới lan”, đã có đơn hàng nội địa đầu tiên.
- 3.2. Hoạt động tạo mẫu được chú trọng để đáp ứng thị hiếu khách hàng, chào hàng và duyệt đơn hàng.
- 3.3. Triển khai đồng bộ hệ thống quản lý an toàn vật liệu (*Materials safety data sheets/MSDS*) tại các bộ phận và phân xưởng, được tổ chức do khách hàng chỉ định đánh giá kiểm tra thừa nhận. Bảo đảm kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào.
- 3.4. Việc nghiên cứu sử dụng các loại nguyên liệu tái sinh (*tự tái chế và mua từ các nguồn bên ngoài*) và thử nghiệm thành công các công thức phối trộn trước khi triển khai sản xuất chính thức đã tiết kiệm rất hiệu quả chi phí nguyên liệu trong năm 2008 mà vẫn bảo đảm chất lượng của từng loại phẩm/đơn hàng.
- 3.5. Duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO, cập nhật các qui trình thủ tục và nâng cấp theo tiêu chuẩn **ISO9001:2008**, đã được công ty DNV đánh giá đạt.
- 3.6. Nâng cao nhận thức của CBNV và công nhân xem chất lượng SP là một yếu tố và lợi thế cạnh tranh, có ý nghĩa đặc biệt trong giai đoạn hiện nay và sắp tới. Trách nhiệm về CLSP của từng cán bộ, công nhân trong mỗi công đoạn đã chuyển biến rõ nét cùng với việc thay đổi một số qui trình qui định kiểm soát CLSP trong quan hệ “khách hàng nội bộ” giữa các bộ phận và vị trí công việc trong quá trình sản xuất, từ đó tạo ra kết quả giảm các biên bản sự cố chất lượng tiến trình so với năm 2008, cho phép giảm bớt số nhân viên KCS tiến trình, không để xảy ra những trường hợp khách hàng phàn nàn khiếu nại về CLSP, góp phần làm giảm phế liệu phế phẩm và giảm giá thành.
- 3.7. Mở rộng phạm vi hoạt động để kiểm soát gia công, không để xảy ra những rủi ro về chất lượng khi triển khai hoạt động gia công với mức độ và phạm vi ngày càng lớn.
- 3.8. Các thông số kỹ thuật và yêu cầu chất lượng sản phẩm được thông tin rộng rãi trước khi triển khai sản xuất để định hướng và cảnh báo. Đã cải tiến công cụ và phương pháp thống kê sản phẩm không phù hợp để cung cấp đầy đủ chính xác các thông tin về sự cố, nguyên nhân, các biện pháp khắc phục phòng ngừa và yêu cầu cải tiến đến từng công nhân, phân xưởng và vệ tinh gia công.

4. Hoạt động quản lý MMTB, vật tư kỹ thuật, năng lượng:

- 4.1. Việc phân cấp quản lý, bảo trì sửa chữa MMTB giữa phòng cơ điện với các phân xưởng, kế hoạch BTSC và hiệu chỉnh định kỳ đã được triển khai đồng bộ cho tất cả MMTB tại các phân xưởng, Hoạt động bảo trì sửa chữa đã có chuyển biến nhiều mặt, góp phần bảo đảm các định mức lao động và sản lượng theo kế hoạch.
- 4.2. Sắp xếp lại MMTB theo công đoạn/qui trình SX tại 4 phân xưởng, thu gọn 1 PX do không hiệu quả. Đã hoàn tất đại tu toàn bộ máy dệt đạt các thông số kỹ thuật chuẩn, cải tiến một số chi tiết máy kéo sợi và máy tráng làm tăng năng suất, ổn định chất lượng; cải tiến đưa máy tráng 3 vào ghép màng bao trái tim, làm mới 1 giàn thâu, máy lộn bao, chế tạo thiết bị cơ giới hóa hầu hết công đoạn cắt; thay thế toàn bộ vòng máy dệt mới, mang đến hiệu quả giảm 90% sự cố giao động khổ vải và giảm 30% phế dệt/tráng do dao động khổ vải.
- 4.3. Kiểm soát sử dụng điện (bố trí thời gian sản xuất, kiểm tra chế độ sử dụng, thiết kế lại hệ thống đèn chiếu sáng, áp dụng các định mức sử dụng tại khu lưu trữ ..), cải tiến hệ thống chiếu sáng và các sử dụng các moteurs, biên tần phù hợp để tiết kiệm điện, lắp đặt điện kế từng khu vực, từng máy (KS, tráng, taical) để theo dõi thống kê công suất tiêu thụ và làm cơ sở xây dựng định mức tiêu thụ điện cho từng công đoạn góp phần làm giảm chi phí điện; triển khai việc thống kê thời gian ngừng máy, quản lý duy tu tốt những hệ thống phục vụ SX (điện, nước,..).
- 4.4. Thanh lý 41 máy (đều đã cũ, khấu hao gần hết, năng suất thấp, tiêu thụ điện nhiều, không có nhu cầu sử dụng), đầu tư mua mới 2 máy in và q máy cắt có công suất lớn hơn.
- 4.5. Chế tạo, gia công được hầu hết các chi tiết máy dệt, đáp ứng được yêu cầu thay thế sửa chữa, kiểm soát được hoạt động cung ứng, sử dụng và tồn kho vật tư kỹ thuật đúng các định mức, giảm 10% chi phí này so với năm 2008.

5. Hoạt động điều độ sản xuất:

- 5.1. Đã khảo sát và thiết lập lại toàn bộ hệ thống định mức sản lượng của từng loại máy móc thiết bị sản xuất và các công đoạn trong qui trình công nghệ/sản xuất, làm cơ sở xây dựng kế hoạch sản xuất. kiểm soát được việc tiếp nhận và sử dụng nguyên liệu đầu vào của SX.
- 5.2. Đã tạo được sự liên hệ mật thiết giữa bộ phận kinh doanh với kế hoạch sản xuất trong xác định năng lực sản xuất, bảo đảm tiến độ giao hàng trước khi ký kết đơn hàng.
- 5.3. Điều độ sản xuất hợp lý theo thứ tự ưu tiên của đơn hàng, cân đối được năng lực sản xuất nội tại với gia công để bảo đảm thời hạn giao hàng, hạn chế được hiện tượng “thất cô chai” và lãng phí thời gian chuyển đổi đơn hàng và tiết kiệm chi phí điện (giảm tối đa thời gian tăng ca, sản xuất cao điểm và sử dụng máy phát

điện dự phòng.) Duy trì nghiêm túc việc triển khai KHSX tháng và Lệnh sản xuất hàng ngày, có sự cam kết của các bộ phận

- 5.4. Năng suất lao động đạt 95% định mức, phản ánh trình độ tay nghề và phong cách làm việc của công nhân đáp ứng được yêu cầu (dù có 28% công nhân mới vào làm việc chưa tròn năm).
- 5.5. Cải tiến bộ mã (code) của các công đoạn, phục vụ thống kê sản lượng, quản lý kho bán thành phẩm, theo dõi tiến độ sản xuất của từng đơn hàng và mỗi công đoạn, cung cấp kết quả sản lượng và phế hàng ngày đến các bộ phận để điều hành và hàng tháng để đánh giá kết quả hoạt động của từng phân xưởng.
- 5.6. Đặc biệt, trong năm 2009, công ty đã thực hiện liên tục những giải pháp đồng bộ, triệt để nhằm giảm dần phế liệu tại các phân xưởng, đạt kết quả đã giảm gần 30% phế so với năm 2008.

6. Hoạt động quản lý nhân viên

- 6.1. Hoàn tất việc sáp nhập 02 phòng Công nghệ và KCS thành Phòng công nghệ RD và QA, sáp nhập nhóm kho vào tổ thống kê sản xuất, hoàn tất kế hoạch tái cấu trúc bộ máy quản lý sản xuất và tinh gọn biên chế theo kế hoạch đề ra, giảm bớt trung gian và chi phí quản lý, tăng cường điều hành trực tiếp tại mỗi phân xưởng.
- 6.2. Đào tạo phát triển thay thế thành công một số cán bộ quản lý và kỹ thuật. Triển khai lớp đào tạo quản lý sản xuất cho tất cả các cấp quản lý và 1 số nhân viên chủ chốt theo nội dung đã được chọn lựa và bổ sung (theo chương trình và giảng viên do Hiệp hội Nhựa VN giới thiệu).
- 6.3. Phối hợp linh hoạt trong tuyển dụng và điều chuyển kết hợp với tái đào tạo tay nghề (*đa năng hóa*) giữa các công đoạn sản xuất; duy trì và khai thác được năng lực của một khối lượng công nhân phù hợp với tình hình đơn hàng trong từng giai đoạn.
- 6.4. Đã tổ chức đánh giá theo bộ “*tiêu chuẩn ứng xử BSCI (SA.8000)*” theo yêu cầu của khách hàng Châu Âu, kết quả đạt, từ đó tăng vị thế cạnh tranh và có thêm một số đơn hàng xuất khẩu.
- 6.5. Chính sách đãi ngộ:
 - Công ty vẫn bảo đảm duy trì đầy đủ các chính sách đãi ngộ (*Lương tháng 13, thưởng thành tích ABC, chế độ phúc lợi, phụ cấp, đãi thọ ăn ở và trích đóng thay bảo hiểm, khu lưu trú miễn phí, xe đưa đón, khám sức khỏe định kỳ...*).
 - Trong năm 2009, đã nâng quỹ lương lên hơn 20% so với năm 2008 để duy trì và thu hút lao động, tạo sự an tâm và động lực cho CBNV và công nhân trong tình hình chi phí sinh hoạt ngày càng tăng. Áp dụng hệ thống cơ cấu thu nhập mới cho tất cả hệ thống vị trí công việc, trong đó điều chỉnh lại đơn giá lương sản phẩm mới, ban hành các phụ cấp (*thưởng*) gắn liền với đánh giá kết quả theo mục tiêu quản lý của mỗi loại công việc. Kết quả cho thấy tâm lý người lao động phấn khởi, số lượng nghỉ việc và vi phạm nội qui qui trình giảm hẳn, CBCN quan tâm thực sự đến các kết quả công việc thuộc trách nhiệm của mình (*vì gắn liền với lợi ích/thu nhập*).
 - Cơ cấu nguồn nhân lực công ty tại thời điểm 31/12/2009 như sau:

Vị trí công việc	Tổng số CBNV và CN	Trình độ					Thời gian làm việc tại công ty			
		Cấp 1	Cấp 2	Cấp 3	TC CD	ĐH	Dưới 1 năm	Từ 1 đến 5 năm	Từ 6 đến 10 năm	Trên 10 năm
Cán bộ quản lý	61	-	27	13	3	18	2	12	19	28
NV nghiệp vụ kỹ thuật	100	4	23	33	31	9	6	56	21	17
Công nhân	496	33	335	126	2	-	137	224	92	43
Cộng	657	37	385	172	36	27	145	292	132	88
Tỷ trọng	100%	6%	59%	26%	5%	4%	22%	44%	20%	13%

Ghi chú: Tổng số lao động cuối năm 2009 của công ty là 657, chỉ bằng 94% so với cuối năm 2008, nguyên nhân giảm thiểu chủ yếu do di dời lao động (*bỏ việc, bỏ nghề, nữ lập gia đình, tự ý thôi việc về quê...*), một số rất ít do vi phạm nội qui bị sa thải, cơ cấu lao động cuối năm 2009 như sau:

- BGĐ và Trưởng PB, Giám đốc PX: = 2,44%
- CBQL cơ sở: = 6,85%
- Nhân viên nghiệp vụ kỹ thuật: = 15,22%
- CN trực tiếp sản xuất: = 75,49%

Cơ cấu này là hợp lý với qui mô của công ty và của ngành

7. Hoạt động quản lý hành chính:

- 7.1. Duy trì tốt các quan hệ với các cơ quan thẩm quyền chức năng; đảm bảo thông tin liên lạc, quan hệ lao động ANTT, PCCC, vệ sinh ATLĐ trong nội bộ công ty, đáp ứng được yêu cầu, tiết giảm chi phí.
- 7.2. Trong xử lý những vi phạm nội qui lao động: thể hiện quan điểm nghiêm túc, có lý và có tình.
- 7.3. Đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm của nhà ăn tập thể trong suốt năm, không xảy ra sự cố nào.
- 7.4. Hệ thống kiểm soát tài sản, bảo vệ là khá hiệu quả, trong năm 2009 chỉ xảy ra 1 vụ trộm nhỏ đã phát hiện.

- 7.5. Cty đã xây dựng một cơ chế kiểm soát sử dụng nhiên liệu xăng dầu, điện, điện thoại, văn phòng phẩm, trong các hoạt động, áp dụng các định mức điện nước tại khu lưu trú ...nhằm loại bỏ các lãng phí và tránh lạm dụng.
- 7.6. Kết quả kiểm tra của các cơ quan chức năng về hệ thống PCCC và vệ sinh môi trường tại nhà máy đều cho ra kết quả đánh giá tốt (trừ tiếng ồn chưa đạt do đặc thù máy móc thiết bị của ngành dệt, chỉ hạn chế được bằng sử dụng nút chống ồn).

8. **Quản lý tài chính tài sản và kế toán:**

- 8.1. Quản lý điều phối tốt dòng tiền bảo đảm cân đối tài chính cho các hoạt động theo kế hoạch tài chính/chi phí đã duyệt, chưa để xảy ra bất cập nào về ngân sách và thanh toán.
- 8.2. Kiểm soát chặt chẽ thu chi, thanh toán; theo dõi công nợ và thường xuyên thu thập thông tin, đánh giá tình hình tài chính của khách hàng. Kiểm soát chặt chẽ tồn kho nguyên phụ liệu, vật tư kỹ thuật, bán thành phẩm và thành phẩm, không để phát sinh ngoài định mức.
- 8.3. Hoàn tất việc khảo sát định mức mục in, xác định lại các định mức NLVT, kỹ thuật để tổ chức cung cấp/mua hàng và kiểm soát sử dụng, cập nhật thường xuyên giá thành kế hoạch theo chi phí thực tế (đặc biệt là về chi phí nguyên vật liệu, điện, nhân công) làm cơ sở xây dựng giá bán cạnh tranh và phân tích giá thành thực tế để đánh giá hiệu quả đơn hàng và khách hàng (nội địa và xuất khẩu).
- 8.4. Đã thực thi nhiều biện pháp để kiểm soát nội bộ nhằm tiết kiệm điện năng, xăng dầu, nhân lực, nguyên phụ liệu, chi phí hoạt động vận chuyển, giao hàng, vật tư văn phòng phẩm, giảm được phế liệu phế phẩm, loại bỏ các lãng phí đã nhận diện được, qua đó làm giảm giá thành và các chi phí hoạt động.
- 8.5. So sánh các chỉ số tài chính 2009 với 2008 cho thấy các kết quả:
 - Tỷ lệ giá vốn/doanh thu giảm 12,65%,
 - Chi phí tài chính giảm 16,09% (trong đó, chi phí lãi vay giảm 0,54%), chi phí bán hàng giảm 0,93%, chi phí quản lý giảm 0.13%, chỉ số thanh toán nhanh 5,5 và hiện hành 7,4 thể hiện thanh khoản tốt.
 - Lợi nhuận trong năm 2009 tăng bất thường do những nguyên nhân bất thường (hoàn nhập dự phòng, thị giá nguyên liệu tăng trong khi giá tồn kho đã giảm, giảm chi phí tài chính do hưởng lãi vay kích cầu...), nhưng cũng là kết quả trực tiếp của việc phát huy những giải pháp/biện pháp marketing đầu vào và đầu ra hiệu quả, kiểm soát nội bộ tốt, tiết kiệm chi phí và giảm giá thành.

(Đề nghị xem các báo cáo tài chính chi tiết năm 2009)

9. **Quản lý và điều hành:**

- 9.1. Đội ngũ chủ chốt được thông tin chính xác đầy đủ kịp thời về thị trường và khách hàng, về tổ chức và kết quả hoạt động của công ty, làm cơ sở để tạo ra sự đồng tâm hiệp lực, phát triển tầm nhìn, chiến lược chiến thuật SXKD, mục tiêu kế hoạch hoạt động, hội tụ được các nguồn lực.
- 9.2. Mục tiêu kế hoạch, nhiệm vụ trọng tâm và chương trình hành động của công ty, của từng bộ phận được xây dựng và triển khai theo tháng/tuần, tổ chức đánh giá đúc kết thường xuyên, kịp thời và nghiêm túc.
- 9.3. Quyết định theo tình huống trong tiến trình PDCA được thực hiện khách quan, kịp thời trên cơ sở tuân thủ những định hướng và chiến lược thị trường/sản phẩm, chiến lược quản lý điều hành, sử dụng tiết kiệm và phát huy hiệu quả các nguồn lực cơ hữu, tận dụng được những cơ hội thị trường trong bối cảnh rất khó khăn.
- 9.4. Có sự chuyển biến rõ nét về phong cách làm việc, sâu sát thực tiễn, kiên trì đeo bám, chủ động thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm của các cán bộ quản trị, nhất là cấp trưởng bộ phận và quản lý phân xưởng. Sự phối hợp giữa các bộ phận chức năng đã nhuần nhuyễn hơn.
- 9.5. Phân định phạm vi và cấp độ trách nhiệm, cải tiến các công cụ quản lý phục vụ điều hành tại các phân xưởng/công đoạn sản xuất
- 9.6. Các Giám đốc phân xưởng đã nắm vững kế hoạch sản xuất và những yêu cầu, nhiệm vụ trọng tâm; ngày càng quen dần với điều độ sản xuất của PX, bám sát tiến trình, chủ động xử lý các vấn đề thuộc trách nhiệm PX/công đoạn SX, kiểm soát tương đối chặt chẽ lao động, MMTB, nguyên phụ liệu, bán thành phẩm, tiến trình SX...tạo ra hiệu quả rõ nét về năng suất, sản lượng, chất lượng, phế, sử dụng điện, trật tự vệ sinh và an toàn lao động trong PX và phối hợp giải quyết những vấn đề chung trong qui trình sản xuất (*tiến độ, chất lượng, điều phối nhân lực*..).
- 9.7. Bước đầu triển khai đồng bộ Hệ thống kiểm soát nội bộ thông qua 3 hình thức:
 - Các số liệu và kết quả về tài chính tài sản: do Phòng kế toán TC làm trung tâm
 - Giám sát tiến trình và kết quả thực hiện các mục tiêu kế hoạch của từng phòng ban, bộ phận.
 - Giám sát tiến trình và kết quả thực hiện chức năng nhiệm vụ của các vị trí công việc (chức danh) trong tổ chức, đặc biệt là các vị trí quản trị.
- 9.8. Cơ chế đánh giá kết quả công việc đối với các cán bộ quản lý, NV nghiệp vụ kỹ thuật được BGD thực hiện ngày càng nghiêm túc hơn, góp phần thúc đẩy hiệu quả chung của công ty.

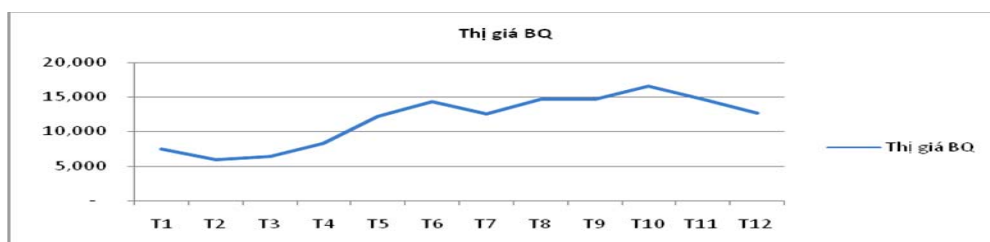
VI. Hoạt động Quản Trị:

- 1) Qui chế quản trị nội bộ được thực hiện HĐQT thực hiện chủ động và nghiêm túc.
- 2) Công ty đã tuân thủ các quy định và hướng dẫn của các cơ quan thẩm quyền đối với tổ chức và hoạt động của Công ty Đại chúng đã niêm yết, bảo đảm các chế độ báo cáo đến UBCKNN và Sở GDCK, và công bố thông tin rộng rãi đến các cổ đông (qua website, đăng báo ĐTCK). Kết quả kiểm tra của UBCKNN và Sở GDCK cho thấy công ty là một trong những đơn vị đã thực hiện tương đối tốt các yêu cầu này.
- 3) Chủ tịch HĐQT đã điều hành các hoạt động của HĐQT đúng theo thẩm quyền, các mục tiêu chương trình đã được ĐHĐCĐ và HĐQT quyết định.
- 4) Các thành viên HĐQT và BKS được chia sẻ đầy đủ kịp thời các thông tin nội bộ; sâu sát nắm vững tình hình; tư vấn, tham gia trong hoạch định, quyết định các chủ trương kế hoạch và giám sát các hoạt động của công ty.
- 5) HĐQT đã :
 - 5.1. Tổ chức ĐHĐCĐ thường niên 25/03/2009 đúng theo kế hoạch và những quy định chung. (tuy nhiên, việc tổ chức gặp khó khăn và hạn chế do nhiều cổ đông cư ngụ tại các địa phương khác nhau nên không đến dự nhất là cổ đông sở hữu ít cổ phiếu), chưa có biện pháp khắc phục hiệu quả vì phải tuân thủ quyền cổ đông đã được pháp luật và điều lệ xác lập).
 - 5.2. Triển khai toàn diện, nghiêm túc và hiệu quả nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2009.
 - 5.3. Hoàn chỉnh cơ cấu quản lý mới, bổ nhiệm các trưởng bộ phận chức năng kiêm nhiệm Giám đốc phân xưởng. Hiệu quả của cơ cấu mới thể hiện: các các bộ chủ chốt đều phát huy vai trò trách nhiệm cá nhân gắn liền với những mục tiêu chung, phát triển năng lực và phong cách làm việc. Sáp nhập Tổ kho bán thành phẩm vào tổ thống kê, qua đó kiểm soát chặt được sản lượng, tiến độ, tồn kho, phế của từng Phân xưởng, từng đơn hàng.
 - 5.4. Cân nhắc và ban hành chính sách đãi ngộ mới: điều chỉnh nâng lương, quyết định cơ cấu thu nhập mới gắn liền với kết quả thực hiện các mục tiêu quản trị SXKD của công ty và từng bộ phận, tạo được lực đẩy đối với CBCN.
 - 5.5. Có những quyết định đúng và kịp thời về chiến lược sản phẩm, chính sách kinh doanh đối với khách hàng, chính sách giá, chính sách mua hàng và chiến lược gia công.
 - 5.6. Giám sát toàn diện hoạt động của công ty, nắm vững tình hình tổ chức hoạt động của công ty, hỗ trợ tích cực cho hoạt động điều hành mà không can thiệp sâu vào hoạt động của Ban Giám Đốc.
 - 5.7. Tham gia vào hoạt động của HĐQT, hỗ trợ BGĐ các dự án mà công ty đã đầu tư vốn.

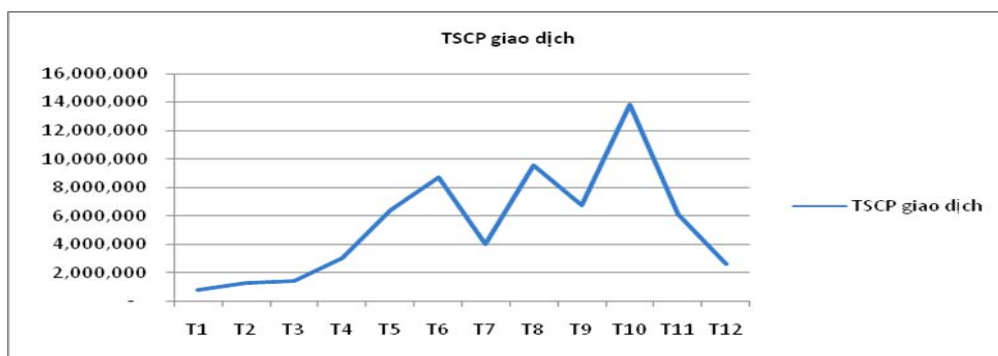
6. Quản lý cổ phiếu:

6.1. Cổ phiếu công ty Cổ phần Nhựa Tân Đại Hưng (TPC):

TT	Tiêu chí	Số liệu	Ghi chú
1	Giá trị sổ sách (GTSS)	14,330	
2	TS CP đang lưu hành	19,884,360	
3	TS CP Quy	661,640	
4	Thị giá mở cửa ngày 2/1/2009:	7,400.00	
5	TS CP giao dịch trong 2009:	64,865,800	
6	Khối lượng GD bình quân/phiên:	259,463	
7	Tổng giá trị giao dịch trong 2009:	897,306,209,000	
8	Tổng giá trị giao dịch BQ/phiên:	3,589,224,836	
9	Thị giá giao dịch thấp nhất:	5,100	ngày 20/02/2009
10	Thị giá giao dịch cao nhất:	18,500	ngày 26/10/2009
11	Thị giá giao dịch khớp lệnh bình quân:	13,833	chỉ bằng 97% GTSS
12	Biên độ giao động thị giá giao dịch:	363%	
13	Tỷ trọng phiên tăng giá trị	45%	
14	Tỷ trọng phiên giảm giá trị:	47%	
15	Tỷ trọng phiên không tăng/giảm giá trị:	9%	
16	TS phiên giao dịch thỏa thuận:	18	
17	TS CP giao dịch thỏa thuận:	1,502,600	
18	TS giá trị GD thỏa thuận:	22,222,980,000	
19	Thị giá giao dịch thỏa thuận BQ:	14,790	bằng 103,2% GTSS, bằng 106,9% giá trị GDBQ
20	Thị giá đóng cửa ngày 31/12/2009:	13,100	tăng 177% so với ngày 2/1/2009



**Biểu đồ
Thị giá
TPC
theo các
tháng
trong
năm
2009**



Biểu đồ khối lượng giao dịch TPC theo các tháng trong năm 2009

Nhận định:

- Cổ phiếu TPC là một trong những cổ phiếu có tính thanh khoản cao trên sàn HOSE trong năm 2009.
- Thị giá TPC tăng dần sau khi công bố nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2009.
- Tác động bên ngoài đối với thị giá và số lượng giao dịch TPC thể hiện rõ nét nhất trong tháng 10/2009.
- Thị giá đóng cửa tăng 177% so với ngày 2/1/2009, nhưng cũng chỉ bằng 91% giá trị sổ sách, vì vậy thị giá TPC sẽ tăng trong đầu năm 2010 khi công bố thông tin về kết quả hoạt động 2009.

6.2. Cổ phiếu Công ty CP Văn Hóa Tân Bình (ALT):

TT	Tiêu chí	Số liệu	Ghi chú
1	Giá trị sổ sách (GTSS)	38,980	
2	TSCP lưu hành:	5,114,618	
3	Thị giá mở cửa ngày 2/1/2009:	20,200	
4	TS CP giao dịch trong 2009:	1,597,860	
5	Khối lượng GD bình quân/phiên:	6,630	
6	Tổng giá trị giao dịch trong 2009:	39,852,039,000	
7	Thị giá giao dịch thấp nhất:	14,700	ngày 31/3/2009
8	Thị giá giao dịch cao nhất:	34,200	ngày 9/6/2009
9	Thị giá giao dịch khớp lệnh bình quân:	24,941	bằng 64% GTSS
10	Biên độ giao động thị giá giao dịch:	233%	
11	Tỷ trọng phiên tăng giá trị	54%	
12	Tỷ trọng phiên giảm giá trị:	38%	
13	Tỷ trọng phiên không tăng/giảm giá trị:	8%	
14	Thị giá đóng cửa ngày 31/12/2009:	24,100	tăng 119% so với ngày 2/1/2009

Nhận định:

- Cổ phiếu ALT có tính thanh khoản thấp.
- Thị giá trong năm 2009 tăng 117%. Thị giá đóng cửa mới chỉ bằng 61% giá trị sổ sách, vì vậy sẽ có xu hướng tăng trong năm 2010.
- Công ty CP Nhựa Tân Đại Hưng đang sở hữu **177,960** cp ALT, tương ứng giá trị 4,288,836,000 đồng.

6.3. Cổ phiếu Ngân hàng xuất nhập khẩu (EIB):

TT	Tiêu chí	Số liệu	Ghi chú
1	Giá trị sổ sách (GTSS)	15,830	
2	TSCP lưu hành:	876,226,900	
3	Thị giá mở cửa ngày 27/10/2009:	29,000	ngày giao dịch đầu tiên trên HOSE
4	TS CP giao dịch trong 2009:	163,149,110	
5	Khối lượng GD bình quân/phiên:	159,495	
6	Tổng giá trị giao dịch trong 2009:	4,119,202,994,000	
7	Thị giá giao dịch thấp nhất:	21,000	ngày 26/11/2009
8	Thị giá giao dịch cao nhất:	29,000	ngày 28/10/2009
9	Thị giá giao dịch khớp lệnh bình quân:	25,248	bằng 159% GTSS
10	Biên độ giao động thị giá giao dịch:	138%	
11	Tỷ trọng phiên tăng giá trị	35%	
12	Tỷ trọng phiên giảm giá trị:	52%	
13	Tỷ trọng phiên không tăng/giảm giá trị:	13%	
14	Thị giá đóng cửa ngày 31/12/2009:	24,000	bằng 83% so với ngày lên sàn 27/10/2009

Nhận định:

- Cổ phiếu EIB có tính thanh khoản khá cao. Thị giá đóng cửa năm 2009 giảm 17% tính từ ngày “lên sàn” và bằng 152% giá trị sổ sách. Xu hướng 2010 cũng sẽ tăng do EPS cao của ngành ngân hàng.
- Công ty CP Nhựa Tân Đại Hưng đang sở hữu **379.521** cp EIB, tương ứng giá trị 9.108.504.000 đồng.

7. **Hoạt động của các dự án đã đầu tư góp vốn:**

- Công ty Đại Hưng Thịnh (*kinh doanh nguyên phụ liệu nhựa*): đã góp đủ vốn 17,5 tỷ (đủ tỷ lệ 35% vốn), tuy gặp nhiều khó khăn do biến động giá nhưng vẫn có lãi, kế hoạch sẽ chia lãi năm 2009 cho công ty Tân Đại Hưng 525 triệu đồng.
- Công ty Đại Hưng Phát (*nhà máy nhựa tái sinh*): đã góp 2,1/3,5 tỷ (mới đạt 60% của tỷ lệ 35% vốn), đã nhập và lắp đặt xong MMTB, giai đoạn đầu năm gặp khó lớn trong tiêu thụ, chỉ mới đi vào hoạt động thực tế từ quý 3/2009, chưa mang đến hiệu quả sinh lời cụ thể.
- Công ty Đầu tư và xây dựng Tân Đô: vẫn còn trong giai đoạn đầu tư, chưa sinh lợi
- Công ty Đầu tư xây dựng và dịch vụ hạ tầng Á Châu (kinh doanh cảng ICD và kho bãi Tân Cảng Cái Mép và 2 KCN tại tỉnh BRVT): (đã góp đủ 10 tỷ=10% vốn) vẫn còn trong giai đoạn đầu tư, chưa sinh lợi.

VII. **Nguyên nhân thành tựu:**

- 1) HĐQT công ty đã nhận diện, dự báo đúng tình hình và xu thế thị trường, từ đó đã có những định hướng và chính sách đúng, có những quyết định đúng và trúng trong quản lý và điều hành.
- 2) Trong quá trình đương đầu với những thách thức khó khăn, công ty đã vận dụng các điều kiện để tái cấu trúc công ty, củng cố nội lực, phát triển gia công liên kết, thúc đẩy năng lực và hiệu quả quản lý điều hành SXKD chung và từng chức năng chuyên môn.
- 3) Thực thi một chiến lược thị trường, cơ cấu sản phẩm và chiến lược giá bán phù hợp, chọn lựa những sản phẩm/đơn hàng có hiệu quả nhất để tổ chức SXKD.
- 4) Đội ngũ cán bộ chủ chốt luôn bình tĩnh kiên định trước những biến động, đoàn kết, trách nhiệm; tuân thủ những định hướng và chủ trương của HĐQT, đeo bám thực hiện các mục tiêu, chương trình, kế hoạch; linh hoạt thực hiện những biện pháp trong điều hành và các nhiệm vụ trọng tâm để ổn định sản xuất và giữ gìn thị trường khách hàng.
- 5) BGD luôn tuân thủ những định hướng chiến lược, được sự quan tâm lãnh chỉ đạo và hỗ trợ trực tiếp của HĐQT, được sự đồng tình thực hiện của đông đảo CBNV và công nhân, có sự phối hợp mật thiết với các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát công ty

VIII. **Nhược điểm và tồn tại:**

1. Tổng công nợ bán hàng và nợ quá hạn tăng, đặc biệt là khách hàng xuất khẩu, ẩn chứa rủi ro thanh toán. Một số khách hàng xuất khẩu lớn có những biểu hiện áp lực chi phối công ty về giá, điều kiện thanh toán (lợi dụng tình hình khó khăn chung về thị trường XK và cạnh tranh giá của các đơn vị sản xuất, NCC).
2. Việc cập nhật giá thành thực tế còn chậm, việc phân bổ các chi phí SX còn phải cải tiến, tiến độ cung cấp các báo cáo tài chính và kế toán còn chậm so với yêu cầu, chưa phát huy đúng mức vai trò tham mưu của kế toán quản trị cho quản lý và điều hành.
3. Một số đơn hàng nội địa tuy lớn nhưng thường yêu cầu giao hàng nhanh, nhiều mẫu mã (*in*) làm năng suất giảm hơn so với định mức bình thường, và khó khăn trong điều độ sản xuất để tránh hiệu ứng “thắt cổ chai” (trong khi công ty không chủ trương SX trước để tăng tồn kho trong giai đoạn vừa qua).
4. Chất lượng gia công còn thường xuyên phát sinh khiếm khuyết trong khi khách hàng ngày càng đòi hỏi tuân thủ đúng chuẩn mực, chất lượng cung cấp phụ liệu phụ gia (đặc biệt là về mực in) không ổn định, từ đó phát sinh một số phàn nàn của khách hàng về chất lượng in ấn, đòi hỏi nhiều công sức và thời gian để chấn chỉnh, khắc phục và giúp đơn vị gia công nâng cao khả năng quản lý CLSP.
5. Hoạt động tuyển dụng chưa đáp ứng kịp nhu cầu bổ sung & khôi phục. Ý thức trật tự vệ sinh và an toàn lao động của một bộ phận quản lý và công nhân còn thấp, phát sinh những sự cố không đáng xảy ra.
6. Tổng hiệu suất sử dụng MMTB chỉ đạt 80% do 2 nguyên nhân chủ yếu: thiếu đơn hàng trong quý I và thiếu lao động từ quý II. Hoạt động bảo trì sửa chữa còn nhiều bất cập, cần phải cải tiến để bảo đảm các thông số vận hành chuẩn và giảm sự cố hư hỏng, làm giảm công suất và sản lượng định mức. Chưa thiết lập được định mức điện sản xuất theo các loại thiết bị/công đoạn/đơn hàng.
7. Trong điều hành, còn những hạn chế: một số Trưởng phòng ban và Giám đốc PX chưa chủ động triển khai được các chỉ tiêu cụ thể, chưa làm tốt thông tin truyền đạt và động viên đến từng nhân viên và công nhân từ mục tiêu chung của công ty và của Bộ phận/PX, phong cách chưa thực sự nhất quán theo kế hoạch và qui trình mà còn thiên về sự vụ, cấp tổ trưởng dù đã được đào tạo bài bản, có chuyên môn nhiều về năng lực và phong cách nhưng còn rất thụ động. một số quản trị viên cấp trung còn y lại vào tầm nhìn, chỉ đạo và bao biện của cấp trên và BGD, đặc biệt là về lãnh đạo và quản lý nhân viên, công nhân trực thuộc, từ đó, hạn chế những kết quả thực hiện các mục tiêu lẽ ra có thể cao hơn.
8. HĐQT không thể thực hiện được 2 hạng mục mà Nghị quyết ĐHĐCĐ đã đề ra: không được phép sử dụng vốn thặng dư để bù các khoản lỗ năm 2008, không được mua thêm CP quỹ. Nguyên nhân vì các cơ quan thẩm quyền (UBCKNN, Sở GDCK) đã xác định công ty bị lỗ năm 2008 nên không được phép thực hiện những hạng mục trên theo những qui định hiện hành

ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2010

I. Nhận định và dự báo ngắn hạn về môi trường kinh doanh trong năm 2010:

- 1) Khủng hoảng tài chính đã được ngăn chặn (*tuy vẫn có thể còn diễn ra những hệ lụy, các cường quốc chưa thống nhất cơ chế và thiết lập được nền công nghệ tài chính toàn cầu mới để phòng tránh nguy cơ khủng hoảng theo hệ thống cũ*); các nền kinh tế đã và đang dần phục hồi chậm hơn mong đợi (*dù mô hình U, V, L*), thị trường xuất khẩu phục hồi dần nhưng chậm, đặc biệt là tại Mỹ.
- 2) Cạnh tranh ngày càng khốc liệt (*đặc biệt là giá cả và chất lượng*) để khôi phục nhanh trong thời kỳ “hậu suy thoái”, giành thị phần trong cả phạm vi quốc gia và doanh nghiệp (*thương hiệu và sản phẩm*).
- 3) Các quốc gia tiếp tục kéo dài và có thêm những hình thức “rào cản” mới để bảo hộ sản xuất nội địa, đặc biệt là mở rộng phạm vi áp đặt thuế chống bán phá giá lên các sản phẩm nhựa xuất xứ từ VN.
- 4) Xu hướng sử dụng sản phẩm thân thiện hơn với môi trường và sử dụng được nhiều lần, đặc biệt tại các thị trường xuất khẩu lớn, từ đó thiết kế kiểu dáng và chất liệu sử dụng để sản xuất sẽ thay đổi theo.
- 5) Ngành sản xuất bao bì nhựa của VN sẽ tiếp tục gặp khó khăn (cả thị trường nội địa và xuất khẩu).
- 6) Các chi phí hoạt động đều tăng làm giá thành và giá vốn hàng hóa tăng (có thể trên 10%, do giá điện, nước, xăng dầu, vận chuyển, sinh hoạt ... đều tăng và công ty phải tăng lương để đãi ngộ, thu hút và duy trì lao động), từ đó tỷ số lợi nhuận trên doanh thu có xu hướng ngày càng giảm hơn so với những năm trước.
- 7) Nhà nước VN sẽ ban hành những chính sách vĩ mô ngắn hạn sao cho vừa kích thích tăng trưởng, vừa kiềm chế lạm phát và duy trì an sinh xã hội; trong đó có những khả năng: cơ chế điều hành và tỷ giá USD sẽ thay đổi theo hướng khuyến khích xuất khẩu, tăng dần lãi suất huy động, kiềm chế nhập siêu, tiếp tục kích cầu vào những lĩnh vực ngành nghề sử dụng nhiều lao động (*đặc biệt là xây dựng cơ sở hạ tầng*) và tiêu dùng tại nông thôn.
- 8) Giá nguyên liệu nhập khẩu sẽ tăng dần có thể đến mức 120%-130% so với cuối năm 2009 (và không loại trừ những đợt biến tăng vì đầu cơ), có khả năng nhà nước sẽ cho phép nhập khẩu sử dụng nhựa tái sinh để giảm chi phí và tăng cạnh tranh cho ngành nhựa (*quốc gia và doanh nghiệp*).
- 9) Thị trường lao động tiếp tục không ổn định, thiếu hụt lao động phổ thông (*do dịch chuyển về các vùng xa trung tâm*) và lao động kỹ thuật (*do đào tạo không đáp ứng được*).
- 10) Thị trường chứng khoán sẽ tăng trưởng, có thể khoảng 130% (*có thể có những điều chỉnh “W” vì dòng vốn luân chuyển đột biến giữa các kênh đầu tư, vì đầu cơ và vì tác động của tâm lý/dư luận không lành mạnh*).

II. Định hướng tổng thể:

- 1) Theo dõi cập nhật thường xuyên thông tin về chính sách tài chính kinh tế của các quốc gia và của nhà nước VN, về giá cả thị trường (*đầu vào và đầu ra*), về khách hàng của công ty, từ đó có những quyết định linh hoạt, kịp thời, cụ thể, phù hợp với điều kiện khách quan/chủ quan và hiệu quả nhất.
- 2) Tiếp tục mở rộng thị phần nội địa, nhưng ưu tiên dùng năng lực sản xuất để xuất khẩu (*nhằm giữ được thị phần doanh thu và nguồn thu ngoại tệ*). Thay đổi cơ cấu sản phẩm theo xu hướng mới của thị trường, tập trung vào những sản phẩm có giá trị gia tăng cao và đơn hàng lớn.
- 3) Thực thi chiến lược giá bán cạnh tranh linh hoạt theo thị trường và khách hàng, chủ động tiếp cận khách hàng mục tiêu, vượt qua các rào cản kỹ thuật với những cam kết chất lượng, tìm kiếm và ký kết đơn hàng, sao cho vừa đáp ứng được các mục tiêu/chỉ tiêu hoạt động và mức tăng trưởng, vừa giành lại thị phần, vừa làm nên tăng thúc đẩy tăng dần năng lực sản xuất, khai thác hiệu quả công suất MMTB hiện có.
- 4) Mở rộng hệ thống nhà cung cấp; thực hiện chế độ đấu thầu cung cấp và tối thiểu có 2 nhà cung cấp cho mỗi loại nguyên liệu, phụ liệu và vật tư kỹ thuật chủ yếu; đảm bảo giá và chi phí mua luôn thấp hơn thị giá tại thời điểm nhận hàng. Mở rộng thêm hệ thống vệ tinh, tăng thêm 30% khối lượng gia công so với năm 2009.
- 5) Tăng cường hoạt động nghiên cứu phát triển để tìm ra và sử dụng các loại nguyên liệu phù hợp nhằm giảm chi phí, thường xuyên phân tích sản phẩm cạnh tranh, tư vấn thiết kế sản phẩm cho khách hàng, tạo mẫu và cung cấp mẫu để chào giá.
- 6) Triệt để tiết kiệm chi phí sản xuất, tuân thủ định lượng nguyên phụ liệu sản xuất, loại bỏ lãng phí vật chất và thời gian trong các lĩnh vực hoạt động.
- 7) Kiểm soát đặc biệt dòng tiền, công nợ, thu chi thanh toán không để xảy ra các rủi ro tài chính.
- 8) Thực thi chế độ đãi ngộ phù hợp để đủ sức cạnh tranh thu hút, duy trì đội ngũ CBNV và công nhân, tạo sự an tâm và động lực làm việc.
- 9) Tiếp tục phát triển công ty theo hướng chuyên nghiệp, nâng cao kiến thức & năng lực quản lý điều hành, đặc biệt là cấp Tổ trưởng, lấy kết quả thực hiện mục tiêu kế hoạch để đánh giá hiệu quả quản lý.
- 10) Hỗ trợ, thúc đẩy các dự án đã đầu tư hoạt động và sinh lời theo kế hoạch. Tìm kiếm các cơ hội đầu tư mới để tăng hiệu quả sử dụng vốn.

III. Các mục tiêu/chỉ tiêu hoạt động chủ yếu năm 2010:

- 1) Sản lượng (bao bì): **6.600** tấn, trong đó xuất khẩu không thấp hơn 60%.
- 2) Doanh thu (bao bì): **260** tỷ
- 3) Lợi nhuận (bao bì): **17,2** tỷ (và lợi nhuận từ đầu tư khác = **5,8** tỷ)
- 4) Tổng số CBCN: **≥720** người tại thời điểm cuối năm 2010
- 5) Năng suất lao động: **≥ 98%** định mức.
- 6) Hiệu suất sử dụng MMTB bình quân: **≥ 80%** tổng công suất.
- 7) Tổng phí (của công ty và của từng công đoạn): **giảm 10%** so với năm 2009.
- 8) Không để xảy ra bất cứ khiếu nại nào của khách hàng về CLSP và thời hạn giao hàng.
- 9) Không để xảy ra bất cứ rủi ro nào (nợ không đòi được) trong công nợ khách hàng.

IV. Những nhóm giải pháp chiến lược:

1) Về tiếp thị và bán hàng:

- 1.1. Liên tục đẩy mạnh tiếp thị những sản phẩm có mức lợi nhuận cao (*Geotextiles, Bao shopping, Bao Hộp, Bao Leno.*) vào các thị trường mục tiêu để có được những khách hàng/đơn hàng ổn định.
- 1.2. Khảo sát một số khách hàng tiềm năng và mời tham quan công ty, qua đó chọn lựa khách hàng lớn (*tập đoàn phân phối*) nhằm tăng cường xuất khẩu vào châu Âu (*và tránh sự lệ thuộc quá đáng về thị phần và doanh thu vào một số ít khách hàng chủ yếu hiện tại*), khôi phục thị trường Mỹ (*trong đó phải vượt qua được rào cản chính sách "ARRA"/"Buy American"*). Xây dựng kênh tiếp thị và phân phối sản phẩm "Vải địa kỹ thuật" và "Ông chống lở" (*đê mêm*) tại thị trường nội địa.
- 1.3. Linh hoạt trong đàm phán về giá bán cạnh tranh và phương thức thanh toán có thể hạn chế thấp nhất được rủi ro, cung cấp được những đơn hàng phù hợp với công nghệ sản xuất, khai thác được năng lực sản xuất của các công đoạn trong từng tháng/quí.
- 1.4. Tăng cường hoạt động chăm sóc khách hàng, chú trọng thu thập và phân tích thông tin về xu hướng thị trường và đối thủ cạnh tranh để có các chính sách thị trường phù hợp và hiệu quả.
- 1.5. Cải tiến Website công ty (để tăng cường quảng bá và công bố thông tin)

2) Về Cung ứng/gia công:

- 2.1. Triển khai cơ chế đấu thầu cung ứng đối với tất cả nguyên liệu, phụ liệu, phụ gia đầu vào và vật tư kỹ thuật, đảm bảo tối thiểu có 2 NCC cho mỗi loại.
- 2.2. Thỏa thuận ký kết được các hợp đồng nguyên tắc để xác lập và ổn định nguồn cung cấp và chất lượng hàng hóa; đàm phán hiệu quả để có được giá mua và chi phí mua hàng thấp nhất trong từng thương vụ,
- 2.3. Theo dõi nắm bắt chính xác xu hướng giá, tận dụng khả năng vốn, mua thêm các loại nguyên liệu chủ yếu để tăng tồn kho và kinh doanh nguyên vật liệu để tăng hiệu quả sử dụng vốn.
- 2.4. Phát triển thêm các vệ tinh gia công (*kéo sợi, dệt, in, may, LDPT*) và thực hiện những hỗ trợ cần thiết để giúp các đơn vị quản lý điều hành hiệu quả, bảo đảm khối lượng, tiến độ, chất lượng sản phẩm gia công đúng theo thỏa thuận với công ty.

3) Về Công nghệ và R&D:

- 3.1. Nghiên cứu cải tiến liên tục công thức phối trộn, tăng tỷ lệ sử dụng các loại nguyên liệu và phụ gia có chi phí thấp hơn mà vẫn đảm bảo CLSP, xem đây là 1 biện pháp trọng tâm để hạ giá thành và tăng cạnh tranh giá bán trong khi giá NLVT tăng dần.
- 3.2. Đảm bảo cung cấp nhanh mẫu cho khách hàng; phát huy hoạt động tư vấn cho khách hàng về kiểu dáng, định lượng và chất liệu sử dụng sao cho hai bên cùng có lợi.
- 3.3. Thu thập và phân tích các sản phẩm cạnh tranh (nội địa và xuất khẩu), chủ động đưa ra các biện pháp để cải tiến qui trình công nghệ,
- 3.4. Triển khai sản xuất một số đơn hàng để tích tụ kinh nghiệm công nghệ sản xuất bao "xếp dán hông".
- 3.5. Tổ chức khảo sát xây dựng dự án "tiền khả thi" để đầu tư sản xuất kinh doanh các loại vải không dệt (*non woven*) và sản phẩm từ vải không dệt.
- 3.6. Khuyến khích và khen thưởng thỏa đáng đối với CBNV và công nhân đã đưa ra những ý tưởng sáng kiến cải tiến (*qui trình quản lý, qui trình sản xuất, máy móc thiết bị*) đã trải nghiệm đem đến hiệu quả cụ thể thực tế.

4) Về Chất lượng sản phẩm:

- 4.1. Trong mọi tình huống, luôn bảo đảm các tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm và những cam kết đối với khách hàng; đáp ứng và vượt qua các "rào cản kỹ thuật" tại thị trường xuất khẩu (*các tiêu chuẩn "REACH", "PAH, "RE 866/2008", "Directive 2002/72/CE và 9462/CE",...*), đảm bảo chỉ có thành phẩm đạt các thông số kỹ thuật và yêu cầu mới chuyển giao cho khách hàng
- 4.2. Duy trì cơ chế hoạt động tuân thủ đúng các hệ thống đã xây dựng, đã được đánh giá thừa nhận trong năm 2009 theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008, BSCI, MSDS.

4.3. Tăng cường hệ thống kiểm soát chất lượng nguyên phụ liệu đầu vào và gia công; cải tiến cơ chế bảo đảm chất lượng trên tiến trình sản xuất, giảm tối đa các hiện tượng “sốt lỗi” do chủ quan mà chuyển sang công đoạn kế tiếp vì đây là nguyên nhân chủ yếu phát sinh phế nhiều nhất đang tồn tại.

5) Về kỹ thuật cơ khí và quản lý MMTB:

- 5.1. Tiếp tục đầu tư đổi mới dần MMTB sản xuất (*máy kéo sợi, dệt*) có công suất lớn hơn, tiêu thụ điện ít hơn, phù hợp với qui trình công nghệ và chiến lược sản phẩm. Sửa chữa đưa vào sử dụng thêm 1 máy ghép màng OPP đảm bảo vận hành đạt các thông số kỹ thuật và chất lượng sản phẩm.
- 5.2. Khắc phục những bất cập đã được nhận diện trong bảo trì sửa chữa và hiệu chuẩn giữa phòng cơ điện với các phân xưởng để bảo đảm MMTB luôn sẵn sàng hoạt động với các thông số kỹ thuật và công suất chuẩn.
- 5.3. Xác lập định mức điện, thực hiện thống kê thời gian ngừng máy chính xác đầy đủ cho tất cả MMTB, làm cơ sở kiểm soát năng suất và tránh lãng phí điện. Xác lập định mức thời gian sửa chữa từng loại máy MMTB và điện để đánh giá trình độ kỹ thuật và kết quả công việc của các kỹ thuật viên liên quan.
- 5.4. Kiểm soát bảo đảm sử dụng vật tư kỹ thuật đúng tiêu chuẩn và định mức, không lãng phí.
- 5.5. Thực hiện gia công cơ khí nội bộ đáp ứng nhu cầu khối lượng, chất lượng và không lãng phí vật tư.
- 5.6. Ban hành qui chế tổ chức thường xuyên các cuộc họp chuyên đề (seminar) về kỹ thuật bảo trì.

6) Về sản xuất:

- 6.1. Điều phối hợp lý hoạt động giữa các phân xưởng, giữa năng lực nội tại và gia công bảo đảm phát huy được năng suất của từng công đoạn, đúng tiến độ sản xuất và lịch giao hàng.
- 6.2. Kiểm soát chặt chẽ định lượng/định mức sử dụng nguyên phụ liệu và trọng lượng BTP theo từng công đoạn, khối lượng BTP và thành phẩm của từng đơn hàng trong suốt tiến trình, không để phát sinh tồn kho ngoài kế hoạch, không để phế liệu phế phẩm vượt định mức.
- 6.3. Duy trì chế độ “triển khai kế hoạch sản xuất tháng”, hoàn thiện cơ chế lập “kế hoạch tuần” và triển khai “lệnh sản xuất” từng ngày/ca của các giám đốc phân xưởng.
- 6.4. Tổ chức sản xuất dự phòng, tăng mức tồn kho 1 số bán thành phẩm theo số lượng được duyệt trước, để đón lõng các đơn hàng (*có khả năng sẽ tăng nhanh dần từ cuối quý I/2010*).
- 6.5. Làm tốt công tác thống kê sản xuất, cung cấp thông tin đầy đủ chính xác hàng ngày cho từng phân xưởng, phát huy vai trò của Tổ thống kê sản trong giám sát và tham mưu cho điều hành của từng phân xưởng.
- 6.6. Thiết lập các mục tiêu, chỉ tiêu cụ thể để định hướng hoạt động của từng cán bộ quản lý và công nhân, làm cơ sở đánh giá kết quả sản xuất của từng phân xưởng và cá nhân gắn liền với thu nhập, trách nhiệm kỷ luật và vật chất và thực hiện chính sách khen thưởng (*tập trung vào các công đoạn kéo sợi, dệt, tráng, cắt và in để có chuyển biến thật rõ nét*).

7) Về Nguồn nhân lực:

- 7.1. Tuyển dụng hiệu quả để cung cấp đủ nhân lực (*kể cả lao động đã đào tạo trong ngành và phổ thông*), tuyển dụng và chọn lựa được một số cán bộ nhân viên có những phẩm chất tốt để bồi dưỡng phát triển đội ngũ kế cận trung cao cấp trong giai đoạn tới. Chọn/cử một số cán bộ tham dự các khóa đào tạo quản trị (*cao cấp*), nâng cao khả năng chuyên môn, trình độ sử dụng anh ngữ.
- 7.2. Giám sát chặt chẽ tiến trình và kết quả đào tạo CN mới & tái đào tạo đa dạng hóa tay nghề CN cũ, đánh giá phân loại trình độ tay nghề CN để tổ chức đào tạo nâng cấp liên tục, trong đó chú trọng nhiều hơn vào việc xây dựng ý thức an toàn vệ sinh lao động, phong cách làm việc kỷ cương, thái độ ứng xử có văn hóa.
- 7.3. Xác định qui mô và định biên từng phân xưởng/công đoạn theo tình hình đơn hàng tháng quý; điều phối linh hoạt lao động (*CBQL và công nhân*) giữa các PX theo yêu cầu kế hoạch và tiến độ sản xuất..
- 7.4. Tăng quỹ lương lên 130%so với năm 2009 để nâng cao tính cạnh tranh nguồn nhân lực; cải tiến cơ cấu thu nhập gắn liền với các mục tiêu và yêu cầu của vị trí công việc, ban hành chế độ thưởng quý đối với CN trực tiếp sản xuất, duy trì các chính sách đãi ngộ hiện hành, trích đóng bảo hiểm thất nghiệp theo qui định
- 7.5. Duy trì và phát huy tác dụng của chế độ đánh giá kết quả công việc hàng tháng, quý, tiếp tục điều chỉnh đơn giá lương sản phẩm 1 số công đoạn để tăng thu nhập công nhân; xây dựng chính sách khen thưởng thành tích theo các định hướng của công ty và chương trình mục tiêu cá nhân và bộ phận đã được phê duyệt.

8) Về cơ cấu tổ chức:

- 8.1. Tạo điều kiện để thúc đẩy vai trò, chức năng nhiệm vụ và và hoạt động thực tế của Phòng Công nghệ & QA. Bổ sung thêm nhân sự có đủ khả năng đảm nhiệm và phát triển.
- 8.2. Hoàn tất các việc chuẩn bị để sáp nhập phân xưởng kéo sợi với phân xưởng dệt (*đặt tên là PX1*), phân xưởng tráng ghép với phân xưởng cắt (*đặt tên là PX2*) tại thời điểm phù hợp.
- 8.3. Thành lập “Tổ cơ sở dữ liệu sản xuất”, sau khi đã hoàn tất việc nâng cấp phần mềm quản lý sản xuất.

9) Về tài chính kế toán:

- 9.1. Phát huy vai trò của phòng tài chính kế toán trong kiểm soát nội bộ, đánh giá các chi phí hoạt động và giá thành thực tế, nhận diện và đề xuất những biện pháp phòng chống rủi ro, loại bỏ lãng phí, tham mưu giá mua bán, tham mưu thường xuyên cho quản lý điều hành.

- 9.2. Kiểm soát chặt chẽ thu chi/công nợ/thanh toán, không để nợ vượt định mức, không để xảy ra bất cứ rủi ro nào trong công nợ khách hàng. Thực hiện bảng cân đối thu/chi/thanh toán hàng tuần để quản lý chặt chẽ dòng tiền và cân đối tài chính, không để xảy ra những bất cập về thanh toán.
- 9.3. Hoàn chỉnh bộ khung “Giá thành kế hoạch” cho từng loại sản phẩm làm cơ sở để xác định khung giá bán, phân cấp giao trách nhiệm cho các cán bộ quản lý SX của từng PX
- 9.4. Cải tiến qui trình, phân công hợp lý nhân viên để lập các báo cáo kịp thời hạn, đặc biệt là vào cuối mỗi quý và cuối năm.

10) Về quản lý điều hành:

- 10.1. Quyết định kịp thời trên cơ sở khách quan thực tiễn; đề cao tính tiên phong về trách nhiệm và phong cách sâu sát & chủ động của người đứng đầu các bộ phận; duy trì nghiêm kỷ cương điều hành trên cơ sở đảm bảo nhất quán về nhận thức và hành động đúng theo định hướng và mục tiêu kế hoạch;
- 10.2. Chú trọng thông tin thông đạt nội bộ từ cấp cao nhất đến mỗi nhân viên và công nhân, duy trì mối liên hệ mật thiết giữa các phòng ban chức năng với các phân xưởng sản xuất, phát huy trí thức và kinh nghiệm của đội ngũ chủ chốt trong ra quyết định và giải quyết các vấn đề đối nội và đối ngoại.
- 10.3. Tăng mức độ ủy thác, trách nhiệm và quyền hạn của các Giám đốc phân xưởng trong điều hành sản xuất, qua đó chọn lựa phát triển đội ngũ chủ chốt kế cận trong thời gian tới. Bằng nhiều hình thức, tiếp tục nâng cao trình độ và khả năng quản lý của cấp Tổ trưởng. Tổ chức đánh giá năng lực đội ngũ quản lý vào thời điểm cuối năm.
- 10.4. Thúc đẩy, hỗ trợ và giám sát hoạt động các dự án đã đầu tư vốn, tìm kiếm các cơ hội để đầu tư mới theo hướng dài hạn và có mức rủi ro thấp.
- 10.5. Thực hiện đúng điều lệ và qui chế quản trị công ty, tuân thủ đúng và đủ các qui định của nhà nước về công ty đại chúng đã niêm yết, tăng cường quan hệ cộng đồng qua tất cả kênh thông tin khả thi.

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2010

Chỉ Tiêu	Sản lượng	Doanh Thu	Doanh Thu	Lợi Nhuận
Tạm tính: USD=18.000 đ	đvt: tấn	đvt: (usd)	đvt: 1.000đ	đvt: 1.000đ
SL Bán ra Nội địa	2,860	4,733,300	85,199,400	4,941,000
Bao PP trắng + in	2,860	4,733,300	85,199,400	4,941,000
SL Bán ra Xuất khẩu	3,740	9,674,400	174,139,200	12,249,000
Vải Geotextile	620	1,264,800	22,766,400	1,319,400
Bao Shopping	2,208	5,961,600	107,308,800	6,523,200
Bao Hộp Y	480	1,000,800	18,014,400	1,801,440
Bao Leno	432	1,447,200	26,049,600	2,604,960
Tổng cộng LN từ HĐSX	6,600	14,407,700	259,338,600	17,190,000
Lợi nhuận HĐ Khác				5,810,000
Tổng lợi nhuận trước thuế				23,000,000
Tỷ suất lợi nhuận/ VCSH				11.2%

KẾ HOẠCH SỬ DỤNG VỐN NĂM 2010

* Sử dụng hoạt động SXKD		224,047,460
* Sử dụng đầu tư ngắn hạn		65,000,000
* Sử dụng đầu tư dài hạn		74,497,340
Trong đó		
Hạng mục đầu tư	Nội dung đầu tư	Tiền đầu tư
Ngân hàng EXIMBank	Cổ phiếu	9,108,504
Cty ALTA	Cổ phiếu	4,288,836
Cty CP Đầu tư Xây dựng Tân Đô	Kinh doanh khu CN & Nhà ở	1,500,000
Cty CP Đầu tư và DV Hạ tầng Á Châu	Kinh doanh dịch vụ Cảng	10,000,000
Cty CP kinh Doanh Đại Hưng Thịnh	Kinh doanh hạt nhựa	17,500,000
Cty TNHH Đại hưng Phát	Kinh doanh sản xuất nhựa TS	2,100,000
Kinh doanh chứng khoán	Các loại Chứng khoán	10,000,000
Đầu tư cải tiến dây chuyền MMTB mới		20,000,000

Nơi nhân:

- Chủ tịch HĐQT (để báo cáo)
- Các thành viên BKS
- Tất cả CBQL từ Tổ phó trở lên.
- Niêm yết tại các Phòng ban, PXSX.
- Lưu.

TM CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

Ngày 25/01/2009

CHỦ TỊCH HĐQT

PHẠM TRUNG CANG

TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN VĂN HÙNG