



Số: 01/BC.2012

CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

Địa chỉ:
Điện thoại:
Website:

414 Lầu 5, Lũy Bán Bích, P. Hòa Thạnh, Q. Tân Phú, TPHCM.
(08) 39737277 – 39737278
<http://www.tandaihungplastic.com>

Fax: (08) 39737276 - 39737279
Email: daihungplastic@hcm.vnn.vn

Ngày 27/02/2012

BÁO CÁO TỔNG KẾT NĂM 2011

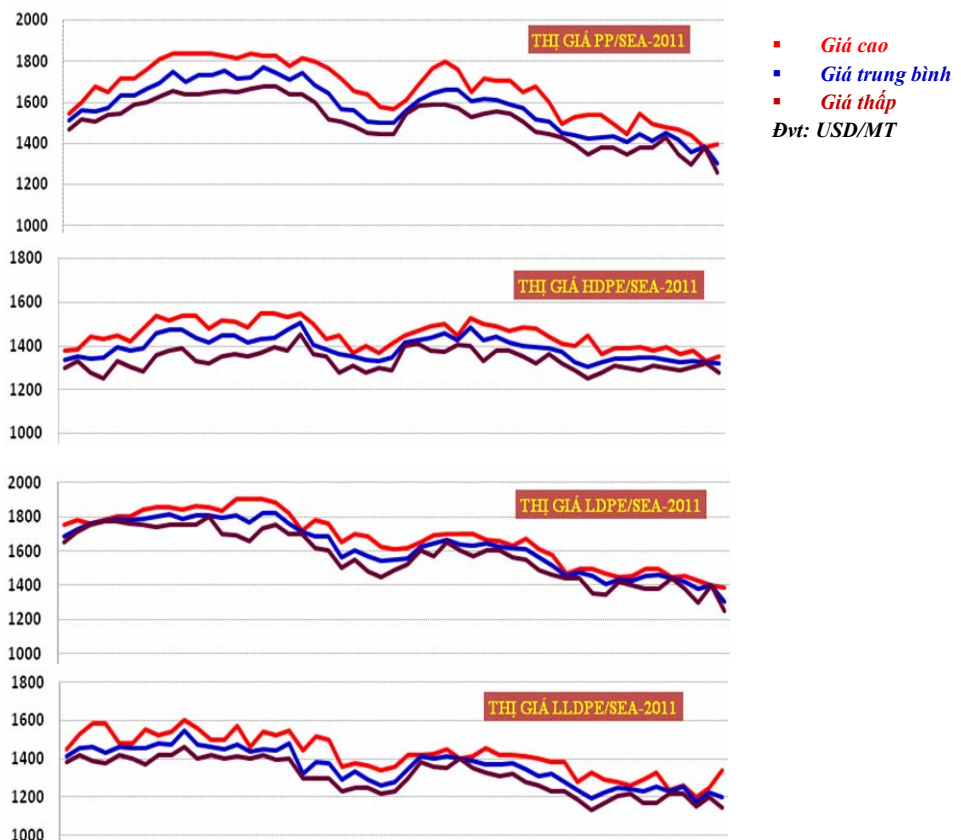
Phương Hướng & Mục Tiêu Hoạt Động Năm 2012

Phần thứ nhất: TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2011

I. ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2011

1. Thị trường và Kinh tế thế giới:

- 1.1. Khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế thế giới, đặc biệt là khủng hoảng nợ công tại khu vực Euro/Châu Âu đã và đang diễn biến phức tạp, mặt khác, hậu quả chính biến tại các nước Bắc Phi vẫn khó lường. Kinh tế Mỹ phục hồi chậm, kinh tế Châu Âu trên đà sút giảm.
- 1.2. Thị trường tiền tệ diễn biến xấu và có những thời điểm căng thẳng, quan hệ tỷ giá giữa các đồng tiền của các nền kinh tế lớn đã phản ánh xu hướng cực đoan của chính sách mỗi quốc gia, các nước chưa thể tìm ra được cơ chế kiểm soát tiền tệ quốc tế được sự đồng thuận và phòng tránh rủi ro chung; giá vàng tăng đột biến; tỷ giá Euro/USD giảm dần; đồng Nhân dân tệ được điều chỉnh nhưng mức tăng không đáng kể và ngày càng có tác động quan trọng hơn.
- 1.3. Bất chấp hiệu ứng đầu cơ, giá nguyên liệu tuy có tăng dần đến mức 11,5% cuối quý II, nhưng sau đó giảm dần đến cuối năm; giá dầu tăng nhẹ vào cuối năm nhưng không quá 100 Usd/barrel. Các biểu đồ thị giá PP và PE tại khu vực Đông Nam Á dưới đây phản ánh xu thế tăng giá các loại nguyên liệu chủ yếu của ngành nhựa trong năm 2011:



2. Tại Việt Nam:

- 2.1. Lạm phát cao (CPI tăng hơn 18%), kinh tế vĩ mô không ổn định, vẫn nhập siêu (dù đã từng xuất khẩu vàng khi đang giá thấp), thị trường nội địa hồi phục rất chậm và nhiều lĩnh vực không ổn định.
- 2.2. Tỷ giá USD/VND tăng 107,2%, tỷ giá EURO/VND chỉ tăng 103,1%, mức chênh lệch tỷ giá chính thức với thị trường tự do thu hẹp dần. Lãi suất huy động và cho vay VNĐ tăng cao từ cuối quý I -2011 đến cuối quý III-2011 mới giảm, chủ yếu do các biện pháp hành chính (đang được xem là 1 biện pháp chủ yếu để kiềm chế lạm phát ở mức cao) chứ không phải do kinh tế vĩ mô đã ổn định.

BIỂU ĐỒ TỶ GIÁ NGOẠI TỆ 2011
 — Usd/Vnd — Euro/Vnd



- 2.3. Thị trường chứng khoán Việt Nam suy giảm toàn diện vào cuối năm, mất dần vai trò và chức năng. VNIndex giảm hơn 133 điểm tại cuối kỳ (-27,5%), dòng tiền đầu tư giảm mạnh so với 2010.



- 2.4. Thị trường lao động không ổn định, lao động tiếp tục dịch chuyển về các vùng xa trung tâm, thiếu hụt lớn nguồn lao động kỹ thuật.
- 2.5. Nhà nước đã ban hành chính sách giảm thuế đối với một số loại doanh nghiệp, nhưng phần lớn doanh nghiệp Việt Nam đang chịu sức ép toàn diện, giảm nhanh hiệu quả SXKD và mất dần vị thế cạnh tranh.

II. KHÓ KHĂN VÀ THUẬN LỢI:

1. Khó khăn:

- 1.1. Do đặc thù của ngành nhựa phải nhập khẩu hầu hết nguyên phụ liệu, giá nguyên liệu chịu tác động lớn và trực tiếp của biến động cung cầu và đầu cơ.
- 1.2. Sau 05 năm gia nhập WTO, ngành nhựa Việt Nam phải đương đầu với những cạnh tranh khốc liệt, ngày càng nhiều chiêu thức bảo hộ dưới dạng các “rào cản kỹ thuật”.
- 1.3. Thị trường xuất khẩu của công ty vẫn gặp rất nhiều khó khăn, diễn ra sự cạnh tranh quyết liệt về kiểu dáng & chất lượng sản phẩm và dịch vụ và đặc biệt là về giá bán để chiếm lĩnh thị phần. Các khách hàng đều có những khó khăn nhất định, ẩn chứa rủi ro trong thanh toán.
- 1.4. Tất cả chi phí đầu vào của sản xuất đều tăng mạnh, giá vốn hàng bán bao bì đã tăng hơn +3% so với năm 2010 dù đã nỗ lực loại bỏ lãng phí và tiết kiệm các chi phí hoạt động.

2. Thuận lợi:

- 2.1. Công ty có Thương hiệu và hình ảnh mạnh, được khách hàng xuất khẩu (đặc biệt là châu Âu) nhận biết.
- 2.2. Các khách hàng chủ lực và truyền thống tuy gặp khó khăn nhưng phần lớn vẫn đặt hàng liên tục, công ty có hệ thống vệ tinh lớn và hợp tác hiệu quả.
- 2.3. Khả năng tài chính mạnh, cho phép tồn kho nguyên liệu khối lượng lớn, hạn chế được tác động của tăng giảm đột biến của giá nguyên liệu.
- 2.4. Duy trì được đội ngũ cán bộ và công nhân nòng cốt có tâm huyết, trách nhiệm, năng lực và trung thành.

III. KẾT QUẢ THỰC HIỆN MỤC TIÊU SXKD CHỦ YẾU NĂM 2011:

Tiêu chí	Chỉ tiêu 2011	Thực hiện	So sánh
Sản lượng bao bì (tấn)	8,000	9,342	đạt 116,8% so với chỉ tiêu năm 2011, tăng 118,6% so với 2010
Doanh thu bao bì (tỷ đồng):	354	500	đạt 141% so với chỉ tiêu năm 2011, tăng 143% so với năm 2010
Lợi nhuận ước tính (tỷ đồng)	35	37,5	đạt 107 % chỉ tiêu 2011

(Số liệu chính thức và chi tiết được thể hiện trong các báo cáo tài chính 2011 đã kiểm toán)

Công Ty Cổ Phần Nhựa Tân Đại Hưng đã được Bộ Công Thương xét tặng danh hiệu “Doanh Nghiệp Xuất Khẩu Uy Tín” năm 2010 (đạt liên tục từ năm 2003 đến nay).

CÁC KẾT QUẢ QUAN TRỌNG KHÁC :

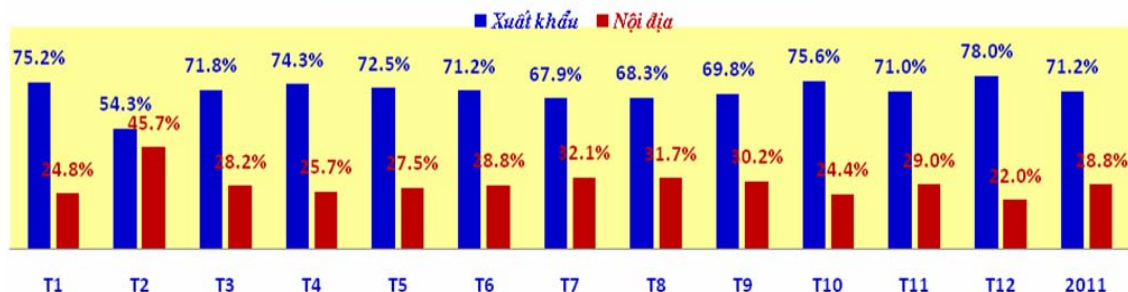
- Giảm hơn 10% phế liệu so với năm 2010, chỉ còn 4,50% tổng phế/tổng sản lượng (giảm 34,7% so với 2010).
- Giảm 14,5% chi phí vật tư kỹ thuật so với năm 2010.
- Tổng số Lao động cuối kỳ: 732 (tăng 7 so với cuối năm 2010).
- Thu nhập của CBVNCN tăng hơn 21,6% so với năm 2009.

IV. TÓM LƯỢC HOẠT ĐỘNG ĐIỀU HÀNH CÔNG TY TRONG NĂM 2011:

1. Hoạt động tiếp thị & bán hàng:

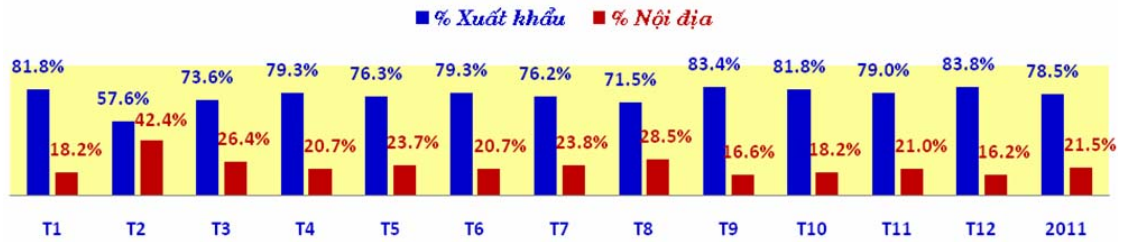
- 1.1. Thực hiện quảng bá trên website của VCCI, Thương hiệu mạnh; các cầm nang danh bạ của: VCCI, HEPZA, Bộ Công thương, các Doanh nghiệp xuất khẩu của VN; Báo Đầu Tư, Báo Đầu tư chứng khoán, các đặc san chuyên ngành của Hiệp hội Nhựa Việt Nam và Hiệp hội Nhựa Châu Á.
- 1.2. Tiếp đón nhiều khách hàng tiềm năng đến làm việc và tham quan nhà máy qua đó nắm bắt thông tin hữu ích về sản phẩm, khách hàng, thị trường và đối thủ cạnh tranh, làm cơ sở thực thi chiến lược tiếp thị sản phẩm phù hợp để tối đa hóa lợi nhuận.
- 1.3. Phát triển thêm 02 khách hàng xuất khẩu và 02 khách hàng nội địa mới, có 80% khách hàng xuất khẩu tăng sản lượng và doanh thu so với 2010; có 40% khách hàng tăng sản lượng và doanh thu nội địa so với 2010.
- 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 giá bán và phương thức thanh toán theo hướng có lợi và khả thi cho cả 2 bên. Đảm bảo thủ tục và qui trình hoạt động giao nhận xuất nhập khẩu, tiết kiệm được chi phí
- 1.5. Cơ cấu sản lượng tiêu thụ năm 2011: Xuất khẩu 71,2%, Nội địa 28,8%

BIỂU ĐỒ CƠ CẤU THỊ TRƯỜNG SẢN LƯỢNG 2011



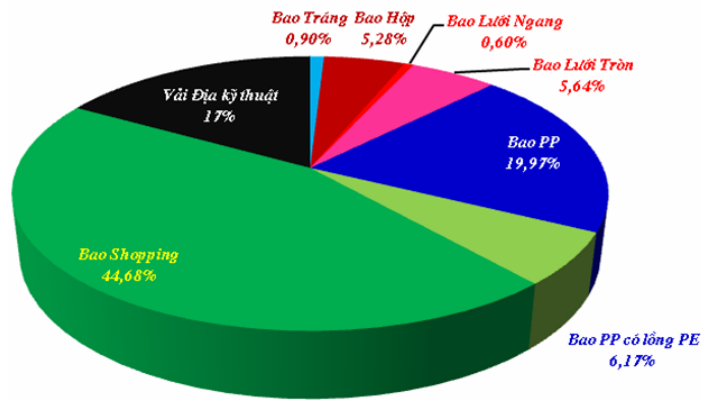
1.6. Cơ cấu doanh thu năm 2011: Xuất khẩu 78,5%, Nội địa 21,5%

CƠ CẤU DOANH THU THEO KHU VỰC THỊ TRƯỜNG NĂM 2011



1.7. Cơ cấu sản phẩm bao bì năm 2011:

CƠ CẤU SẢN PHẨM THEO SẢN LƯỢNG 2011



1.8. Kết quả xuất sắc của hoạt động tiếp thị mang đến nhiều đơn đặt hàng đáp ứng vượt yêu cầu khai thác năng lực sản xuất suất cơ hữu của nhà máy và làm cơ sở phát triển mạnh hệ thống gia công, vượt các chỉ tiêu sản lượng doanh thu và lợi nhuận năm 2011.

2. Hoạt động cung ứng và gia công:

- 2.1. Thị giá nguyên & phụ liệu được thường xuyên theo dõi cập nhật, quyết định mua và tồn kho hợp lý theo đơn hàng và định mức, góp phần kiểm soát chi phí sản xuất và giá thành.
- 2.2. Hoạt động mua, gia công vật tư KT bên ngoài cũng đã cung cấp kịp thời yêu cầu, tìm thêm nhà cung cấp cạnh tranh, cập nhật tình hình để so sánh và đàm phán giá hiệu quả.
- 2.3. Tập trung phát triển mạnh hệ thống vệ tinh gia công sản xuất (mở rộng nguồn gia công vải, khối lượng gia công may bao shopping tăng hơn 40% sản lượng so với 2010), 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.

3. Hoạt động Công nghệ, Nghiên cứu phát triển (R&D):

- 3.1. Hoạt động tạo mẫu được chú trọng để đáp ứng thị hiếu khách hàng, chào hàng và duyệt đơn hàng, định chuẩn cho sản xuất và gia công. Thử nghiệm thành công một số sản phẩm mới từ vải không dệt sẵn sàng tiếp nhận đơn hàng đối với loại sản phẩm này.
- 3.2. Hoàn thành tốt nhiệm vụ xác lập các thông số kỹ thuật sản phẩm, thông số vận hành các máy móc thiết bị làm cơ sở để kiểm soát định lượng, chất lượng và năng suất.
- 3.3. Nghiên cứu, sử dụng nguyên liệu phụ gia trong hỗn hợp nguyên liệu đạt hiệu quả cao, tận dụng các loại phế liệu nội bộ, tiết kiệm chi phí nguyên phụ liệu mà vẫn bảo đảm chất lượng của từng loại phẩm/đơn hàng.
- 3.4. Bảo đảm kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào, 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.



4. Hoạt động bảo đảm chất lượng (QA):

- 4.1. Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 vẫn được duy trì, tổ chức đánh giá nội bộ 2 lần/năm 2011.
- 4.2. Làm tốt thông tin định hướng và cảnh báo, các thông số kỹ thuật và yêu cầu chất lượng sản phẩm được truyền đạt rộng rãi trước khi triển khai sản xuất. Công cụ, phương pháp và qui trình thống kê sản phẩm đã được cải tiến 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.
- 4.3. Nhận thức và trách nhiệm đối với 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, quan hệ “khách hàng nội bộ” giữa các bộ phận và vị trí công việc trong quá trình sản xuất đã xác lập, tạo ra kết quả giảm các sự cố chất lượng, phòng tránh các khiếu nại về CLSP, góp phần quan trọng làm giảm phế liệu phế phẩm và giám giá thành.
- 4.4. Bộ máy kiểm soát gia công được tăng cường tại công ty và từng đơn vị, góp phần phòng tránh những rủi ro về chất lượng khi triển khai hoạt động gia công với mức độ và phạm vi ngày càng lớn.

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

- 5.1. Hoàn tất việc sắp xếp lại MMTB của các phân xưởng theo mô hình cấu trúc mới. Hoạt động bảo trì sửa chữa đã góp phần quan trọng để bảo đảm hiệu suất thiết bị, năng suất lao động và sản lượng theo kế hoạch. Việc phân cấp quản lý, bảo trì sửa chữa MMTB đã dần vào nề nếp.
- 5.2. Thực hiện nhiều cải tiến và sáng kiến hệ thống điện, kiểm soát tốt việc sử dụng điện sản xuất và thấp sáng góp phần làm giảm hơn 20.000kw/tháng. Bắt đầu tổ chức các seminar về kỹ thuật bảo trì sửa chữa.
- 5.3. Triển khai việc thống kê thời gian ngừng máy đến các phân xưởng làm công cụ đặc lực cho kiểm soát và điều hành sản xuất từng phân xưởng.
- 5.4. Kiểm soát tốt hoạt động cung ứng, sử dụng và tồn kho vật tư kỹ thuật đúng các định mức, tính năng kỹ thuật, phòng tránh lãng phí và lạm dụng. Chế tạo, gia công được hầu hết các chi tiết máy dẹt, các dụng cụ phương tiện, đáp ứng được yêu cầu thay thế sửa chữa nội bộ. Tổ chức sửa chữa tái chế một số vật tư, tiết kiệm chi phí.

6. Hoạt động điều độ sản xuất:

- 6.1. Duy trì 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.
- 6.2. Duy trì nghiêm túc việc triển khai KHSX tháng và Lệnh sản xuất hàng ngày, 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, không xảy ra hiện tượng “thất cô chai” và lãng phí thời gian chuyển đổi đơn hàng, tiết kiệm chi phí điện.
- 6.3. Năng suất lao động bình quân của các phân xưởng đều vượt định mức dù có hơn 20% công nhân mới.
- 6.4. Quản lý tốt các kho bán thành phẩm, theo dõi tiến độ sản xuất của từng đơn hàng và mỗi công đoạn, thông tin kết quả sản lượng và phế hàng ngày đến các bộ phận để điều hành và đánh giá kết quả hoạt động của từng phân xưởng.
- 6.5. Đã thực hiện liên tục những giải pháp đồng bộ, triệt để nhằm kiểm soát giảm phế liệu và chống sót lỗi tại các phân xưởng đạt kết quả giảm hơn 10% phế so với năm 2010.

7. Hoạt động quản lý nhân viên

- 6.1. Tuyển dụng bổ sung thêm và thay thế kịp thời lao động nghỉ việc, đưa tổng số lao động thành 732.
- 6.2. 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.
- 6.3. Tiếp tục triển khai khai giai đoạn 1 của “chiến lược nguồn nhân lực 2011-2015”, chú trọng việc hướng dẫn (coaching/kèm cặp) trực tiếp và liên tục đối tất cả cán bộ/nhân viên/công nhân thông qua chế độ “đánh giá kết quả công việc”.
- 6.4. Xây dựng cơ cấu tổ chức:
 - Chuyển chức năng cung ứng về phòng kinh doanh, chuyển chức năng gia công về phòng kế hoạch điều độ sản xuất, kết quả cho thấy sự phối hợp hoạt động nhịp nhàng và hiệu quả hơn.
 - Hoàn chỉnh mô hình Giám đốc phân xưởng, kết quả thực tế cho thấy đã phát huy được trách nhiệm và năng lực của các cán bộ chủ chốt, chuẩn bị sẵn sàng nguồn nhân lực cho năm 2012 của công ty.

6.5. Chính sách đãi ngộ:

- Duy trì đầy đủ các chính sách đãi ngộ đối với người lao động (*Lương tháng 13, thưởng thành tích ABC, tặng quà tất cả dịp lễ tết, đãi thọ suất ăn giữa ca, trích đóng thay các khoản bảo hiểm, bố trí ở tại khu lưu trú miễn phí, xe đưa đón, tham quan nghỉ mát hàng năm và khám sức khỏe định kỳ...*). Được các khách hàng tổ chức đánh giá đạt theo tiêu chuẩn “BSCP”.
- Điều chỉnh lại đơn giá lương sản phẩm mới, ban hành các khoản thưởng gắn liền với đánh giá kết quả theo mục tiêu quản lý của mỗi loại công việc, thu nhập trực tiếp của CBNV tăng hơn 21% so với 2010, tiền thưởng cuối năm tăng hơn 30% so với 2010.
- Triển khai thí điểm khoán một số chi phí sản xuất tại một phân xưởng.

6.6. Cơ cấu nguồn nhân lực công ty tại thời điểm 31/12/2011 như sau:

Vị trí	TS	TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN						THỜI GIAN LÀM VIỆC			
		Cấp 1	Cấp 2	Cấp 3	TC/CD	ĐH	>ĐH	< 01 năm	> 1 đến 3 năm	> 3 đến 5 năm	> 5 năm
<i>Cán bộ Quản lý</i>	50	-	14	9	10	14	3	-	5	8	37
<i>NV nghiệp vụ/kỹ thuật</i>	123	5	34	25	39	20	-	19	24	22	58
<i>Công nhân</i>	559	45	386	123	5	-	-	154	181	85	139
<i>Cộng</i>	732	50	434	157	54	34	3	173	210	115	234
<i>Tỷ trọng</i>	100%	6.8%	59.3%	21.4%	7.4%	4.6%	0.4%	23.6%	28.7%	15.7%	32.0%

Ghi chú:

- Cán bộ quản lý điều hành: = 6,8%
- Nhân viên nghiệp vụ kỹ thuật: = 16,8%
- CN trực tiếp sản xuất: = 76,4%

Cơ cấu và số lượng lao động này là hợp lý với qui mô của công ty và của ngành

8. Hoạt động quản lý hành chính:

- 8.1. 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 ATLD trong nội bộ công ty, đáp ứng được yêu cầu, tiết giảm chi phí.
- 8.2. Trong xử lý những vi phạm nội qui lao động: thể hiện quan điểm nghiêm túc, có lý và có tình.
- 8.3. Đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm của nhà ăn tập thể tại nhà máy trong suốt năm, không xảy ra sự cố nào, được Sở Y tế Long An kiểm tra định kỳ công nhận.
- 8.4. Kiểm soát bảo vệ tài sản hiệu quả, không xảy ra thất thoát.
- 8.5. Kiểm soát tốt việc sử dụng nhiên liệu xăng dầu, điện, điện thoại, văn phòng phẩm, điều phối tốt tiện vận chuyển tránh lãng phí, áp dụng các định mức điện nước tại khu lưu trú ... nhằm loại bỏ các lãng phí và tránh lạm dụng.
- 8.6. Kết quả thanh kiểm tra của các cơ quan chức năng năm 2011 về về an toàn về an toàn vệ sinh thực phẩm, về PCCC và vệ sinh môi trường tại nhà máy đều cho ra kết quả đánh giá tốt.

9. Quản lý tài chính tài sản và kế toán:

- 9.1. Việc kiểm soát và thu đòi 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. Kiểm soát chặt chẽ thu chi, thanh toán; thường xuyên thu thập thông tin, đánh giá tình hình tài chính của khách hàng.
- 9.2. 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.
- 9.3. 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.
- 9.4. Cập nhật và cung cấp thông tin giá thành thực tế 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.
- 9.5. 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.



CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

Địa chỉ:
Điện thoại:
Website:

414 Lầu 5, Lũy Bán Bích, P. Hòa Thạnh, Q. Tân Phú, TPHCM.
(08) 39737277 - 39737278
<http://www.tandaihungplastic.com>

Fax: (08) 39737276 - 39737279
Email: daihungplastic@hcm.vnn.vn

10. Quản lý và điều hành chung:

- 10.1. Đội ngũ chủ chốt được thông tin chính xác đầy đủ kịp thời và một cách hệ thống 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 của công ty.
- 10.2. Duy trì nghiêm túc việc xây dựng, triển khai và đánh giá kết quả thực hiện các mục tiêu, chương trình kế hoạch quý/tháng/tuần, các Trưởng bộ phận đã thể hiện tốt sự hợp tác mật thiết trong quan hệ/thông tin giữa các chức năng theo cơ cấu tổ chức và kế hoạch hoạt động
- 10.3. Các công cụ quản lý được tập trung cải tiến trong năm 2011 trong từng phòng ban phân xưởng và liên kết xuyên chuỗi lại để phục vụ điều hành chung cũng như tại các phòng ban, phân xưởng.
- 10.4. Phân định phạm vi và cấp độ trách nhiệm, các quyết định 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.
- 10.5. Phong cách và Năng lực điều hành của các Trưởng bộ phận chức năng và Giám đốc phân xưởng đã có mức phát triển mới: nắm vững yêu cầu, nhiệm vụ trọng tâm, chương trình hoạt động và kế hoạch sản xuất chung, đã lập được KHSX của PX và điều độ sát đúng, chủ động xử lý các vấn đề thuộc trách nhiệm PX/công đoạn SX, kiểm soát và điều chỉnh 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.
- 10.6. 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.

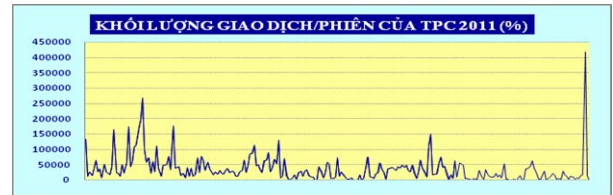
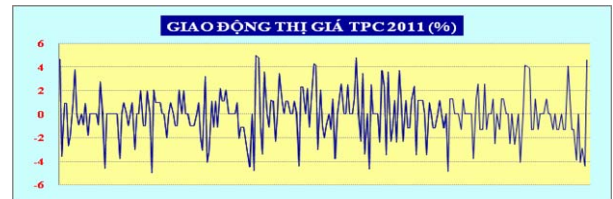
V. TÓM LƯỢC HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÔNG TY TRONG NĂM 2011:

1. Hội đồng quản trị đã tập trung lãnh đạo và giám sát toàn diện tổ chức hoạt động của công ty, động viên và hỗ trợ tối đa cho bộ máy điều hành, cùng với việc phát huy được tinh thần chủ động, đoàn kết trách nhiệm của đội ngũ cán bộ công nhân nòng cốt, chăm sóc đời sống vật chất và tinh thần, là những nhân tố quyết định làm cho tổ chức công ty vẫn ổn định, phát triển.. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh khá tốt và đáng mừng, sản lượng, doanh thu và lợi nhuận đều đạt vượt chỉ tiêu năm 2011, vị thế cạnh tranh của công ty của công ty được duy trì trong môi trường kinh doanh biến động và khó khăn suốt năm qua
2. Hội đồng quản trị đã tổ chức Đại Hội Đồng Cổ Đông Thường Niên Năm 2011 vào ngày 07/04/2011 đúng pháp luật và qui định, điều lệ công ty, đạt các mục đích yêu cầu.
3. Quy chế quản trị công ty, qui chế công bố thông tin được thực hiện nghiêm túc, tất cả ý kiến thắc mắc của cổ đông đều đã được HĐQT thông tin phản hồi nhanh chóng và thỏa đáng, đúng pháp luật và điều lệ.
4. Các thành viên HĐQT và BKS thể hiện đầy đủ chức trách nhiệm vụ đúng theo điều lệ và qui chế quản trị.
5. HĐQT đã có những quyết định trực tiếp về:
 - 5.1. Triển khai cải tiến cơ cấu mới của Phòng Kinh doanh & Cung Ứng và Phòng Kế hoạch SX & Gia công.
 - 5.2. Triển khai việc đầu tư mua lại nhà xưởng theo đúng theo phương án đã được ĐHDCĐ quyết nghị.
 - 5.3. Quyết định thanh lý một số máy móc thiết bị cũ và đầu tư mới 1 số máy móc thiết bị;
 - 5.4. Quyết định chế độ tiền lương mới năm 2011 nhằm tăng thu nhập người lao động lên 20%; quyết định thanh lý và đầu tư mới 1 số máy móc thiết bị.
 - 5.5. Quyết định một số chính sách tài chính đối với một số cơ sở gia công dựa trên khả năng tài chính của công ty nhằm hỗ trợ phát triển và thắt chặt hơn nữa mối quan hệ hợp tác giữa hai bên.
- 5.6. Quyết định triển khai thí điểm khoán một số chi phí tại 01 phân xưởng có mức tác động lớn trên qui trình sản xuất, bước đầu tuy còn nhiều khó khăn trở ngại nhưng đã thúc đẩy được việc cải tiến toàn diện quản lý và điều hành của phân xưởng.
6. Hoàn tất các công việc chuẩn bị chia cổ tức năm 2010 (*quá trình này đã kéo dài hơn dự kiến với rất nhiều thủ tục, công sức và phát sinh thêm chi phí cho công ty, do quyết định vội vàng ban đầu không có cơ sở thực tiễn và pháp lý của các cơ quan thẩm quyền, mặc dù HĐQT công ty đã tham vấn trước và tuyệt đối tuân thủ hướng dẫn của các cơ quan này*).
7. HĐQT đã giám sát, hỗ trợ, thúc đẩy tổ chức và hoạt động công ty Đại Hưng Thịnh và ĐHP (*có vốn đầu tư của công ty*), cả 2 công ty đều hoạt động tương đối ổn định nhưng hiệu quả không cao do môi trường kinh doanh biến động và khó khăn.

8. Quản lý cổ phiếu:

8.1. Cổ phiếu TPC của công ty:	TS cổ phiếu đã phát hành:	24,430,596
	TS cổ phiếu quỹ:	3,161,640
	TS cổ phiếu đang lưu hành:	21,268,956

TIÊU CHÍ	TPC	
Chỉ số mở cửa đầu kỳ	11.7	
Chỉ số điểm đóng cửa cao nhất	11.2	4/1/2011
Chỉ số điểm đóng cửa thấp nhất	6.5	29/12/2011
Chỉ số đóng cửa cuối kỳ	6.8	
Số sánh điểm đóng cửa/mở cửa	58.1%	
TS phiên tăng điểm	82	33.1%
TS phiên giảm điểm	89	35.9%
TS phiên không tăng giảm	77	31.0%
Biên độ tăng giảm	72%	
Tổng khối lượng Giao dịch	8,833,840	100%
Tổng khối lượng GD khớp lệnh	8,285,440	93.8%
Tổng khối lượng GD thỏa thuận	548,400	6.2%
Phiên có KLGD lớn nhất	418,000	29/12/2011
Phiên có KLGD nhỏ nhất	10	21/7/2011
KLGD trung bình/phiên	35,620	
Tổng giá trị Giao dịch	81,058,515,000	100%
Tổng giá trị GD khớp lệnh	76,654,435,000	94.6%
Tổng giá trị GD thỏa thuận	4,404,080,000	5.4%
Phiên có TGTGD lớn nhất	2,836,712,000	29/12/2011
Phiên có TGTGD nhỏ nhất	80,000	21/7/2011
GTGD trung bình/phiên	326,848,851	
Giá trị sổ sách	15.70	
Chỉ số đóng cửa cuối kỳ/GTSS	43.3%	



8.2. Cổ phiếu EIB (công ty đang sở hữu 532,847 cổ phiếu)

Chỉ số mở cửa đầu kỳ	15.5	
Chỉ số điểm đóng cửa cao nhất	16.3	22/9/2011
Chỉ số điểm đóng cửa thấp nhất	12.8	7/12/2011
Chỉ số đóng cửa cuối kỳ	14.3	
Số sánh điểm đóng cửa/mở cửa	92.3%	
Giá trị sổ sách	12.38	
Chỉ số đóng cửa cuối kỳ/GTSS	115.5%	

8.3. Cổ phiếu ALT (công ty đang sở hữu 193,976 cổ phiếu).

Chỉ số mở cửa đầu kỳ	17.1	
Chỉ số điểm đóng cửa cao nhất	18.6	25/01/2011
Chỉ số điểm đóng cửa thấp nhất	9.7	29/11/2011
Chỉ số đóng cửa cuối kỳ	11.7	
Số sánh điểm đóng cửa/mở cửa	68.4%	
Giá trị sổ sách	41.77	
Chỉ số đóng cửa cuối kỳ/GTSS	28.0%	

- Trong bối cảnh Thị trường chứng khoán Việt Nam suy giảm sâu, thị giá của TPC trong năm 2011 đã không phản ánh đúng giá trị nội tại và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
- Dù ĐHCĐ đã quyết nghị chuyển hạng mục đầu tư chứng khoán ALT và EIB của công ty từ dài hạn sang ngắn hạn, cho phép HĐQT được thanh lý các chứng khoán này, tuy nhiên, HĐQT đã quyết định không thực hiện vì nhận định không có lợi khi thanh lý trong bối cảnh chung của thị trường chứng khoán năm 2010 nêu trên, thị giá các loại chứng khoán này cũng chưa phản ánh đúng giá trị (Công ty CP Văn Hóa Tân Bình và Ngân hàng Exim Bank là những doanh nghiệp tốt và hiệu quả), trong năm 2012 thị trường chứng khoán sẽ lành mạnh và bền vững, thị giá các chứng khoán này có khả năng tăng trong năm 2012.



6. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUÁT TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2011:

Dù môi trường kinh doanh có nhiều khó khăn và thử thách, nhưng nhìn lại năm 2011, công ty đã đi đúng hướng và hiệu quả, thương hiệu và lợi thế cạnh tranh được nâng cao, kết quả sản xuất kinh doanh 2011 vượt trội so với những năm trước.

Nguyên nhân và bài học kinh nghiệm của năm 2010:

- 1) Tăng cường quan hệ chăm sóc khách hàng, tích hợp thông tin nhạy bén và dự báo sát đúng đặc điểm tình hình thị trường, xây dựng các phương án linh hoạt phù hợp với môi trường kinh doanh.*
- 2) Thực thi phương châm: “Chuyên nghiệp, Minh bạch, Kỷ cương, Trách nhiệm, Hiệu quả” đối với tất cả CBCNV trong tất cả quan hệ & hoạt động.*
- 3) Phát huy được trí tuệ và sức mạnh của đội ngũ chủ chốt, làm cơ sở để hội tụ và phát huy các nguồn lực; lấy hiệu quả hoạt động làm động lực cải tiến liên tục trong phương pháp quản lý điều hành; chăm lo đảm bảo lợi ích của người lao động để tạo ra động lực để đảm bảo lợi ích của công ty và cổ đông.*
- 4) Phát huy được kinh nghiệm thương trường và “năng lực cốt lõi” trong sản xuất kinh doanh, lợi thế về tài chính.*
- 5) Triển khai hiệu quả các chiến lược sản phẩm, chiến lược thị trường, chiến lược gia công.*
- 6) Chú trọng kiểm soát chi phí và quản trị rủi ro.*

Những tồn tại cần tập trung giải quyết trong thời gian tới:

- 1) Cần tăng tần suất tiếp xúc với khách hàng (nhất là khách hàng truyền thống, chủ yếu), để nắm bắt thông tin thị trường và xác định nhu cầu sản lượng, hạn chế những trường hợp thay đổi sản lượng và qui cách đóng kiện vào thời điểm chuẩn bị giao hàng.*
- 2) Hệ thống gia công phát triển mang tính tự phát, cần tinh lọc lại và thúc đẩy nâng cao tay nghề & trình độ quản lý của các đơn vị gia công; cần nâng cao năng lực và cải tiến hoạt động giám sát; thông tin phản hồi về chất lượng sản phẩm đến các cơ sở gia công nhanh nhạy và hiệu quả hơn.*
- 3) Hoạt động tuyển dụng đào tạo chưa đáp ứng kịp yêu cầu phát triển nhân lực các cấp, chỉ số “STO” còn cao cần thay đổi phương pháp quản lý của phòng HCNS với các phân xưởng để đạt kết quả tốt hơn; hoạt động kiểm tra tiến trình và đánh giá kết quả hướng dẫn/đào tạo/tái đào tạo còn nhiều điểm cần cải tiến.*
- 4) Tiếp tục cải tiến hoạt động bảo trì nhằm giảm những sự cố phải sửa chữa bất định. Phát huy hơn nữa vai trò của công cụ thống kê thời gian ngừng máy, đưa tổ chức seminar vào nề nếp để đúc kết và nhân rộng kinh nghiệm bảo trì sửa chữa trong đội ngũ kỹ thuật. Tăng cường kiểm soát việc sử dụng thay thế vật tư kỹ thuật để tránh lãng phí.*
- 5) Các biện pháp giảm phế và chống sót lỗi chưa được triển khai triệt để tại 1 số khâu/phân xưởng làm cho mức phế vẫn còn cao hơn chỉ tiêu qui định.*
- 6) Hoạt động thống kê (sản xuất, kế toán) đã chuyển biến nhưng còn chậm, số liệu phải điều chỉnh nhiều lần. Việc phân tích các yếu tố giá thành còn chậm (trong khi chi phí đầu vào thay đổi/tăng nhanh và giá bán không tăng theo kịp với giá thành) để kịp thời phục vụ cho tiếp thị chọn lựa những đơn hàng hiệu quả nhất*
- 7) Tiếp tục thúc đẩy nâng cao hơn nữa trách nhiệm & hiệu quả của các cán bộ quản lý chủ chốt, khuyến khích chủ động & năng động, không chờ đợi, ỷ lại vào cấp trên làm cơ sở khắc phục những hạn chế của từng bộ phận & phân xưởng.*
- 8) Các chứng khoán EIB và ALT (đầu tư dài hạn) mất giá, bắt buộc tiếp tục trích lập dự phòng giảm giá làm giảm lợi nhuận công ty năm 2011.*

Phần thứ hai: PHƯƠNG HƯỚNG VÀ MỤC TIÊU HOẠT ĐỘNG NĂM 2011

I. DỰ BÁO:

□ Quốc tế:

- 1) Kinh tế thế giới vẫn trì trệ, đặc biệt tại châu Âu; hệ lụy của khủng hoảng tài chính và nợ công có thể tác động xấu đến phục hồi của kinh tế Mỹ và tăng trưởng của Trung quốc, sức tiêu thụ giảm.
- 2) Các nước nhập khẩu sẽ tiếp tục áp dụng nhiều “rào cản kỹ thuật” để bảo hộ hàng nội địa, kể cả áp đặt các biện pháp “chống bán phá giá”.

□ Nội địa:

- 1) Kinh tế quốc gia còn gặp nhiều khó khăn; sức đề kháng yếu dưới tác động của kinh tế thế giới và khu vực; vẫn nhập siêu và lạm phát kỷ vọng; chính sách kinh tế, tiền tệ và tài khóa của quốc gia sẽ tiếp tục theo hướng ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát, giảm nhập siêu.
- 2) Giá dầu, giá nguyên liệu (USD) sẽ tăng nhẹ (*có thể đột biến nếu có chiến tranh vùng Vịnh*), giá điện sẽ tiếp tục tăng, chi phí sản xuất sẽ có thể tăng hơn 5% so với 2011.
- 3) Tỷ giá Usd/Vnd sẽ được điều chỉnh tăng đều trong biên độ, đồng Euro tiếp tục mất giá so với USD.
- 4) Thị trường chứng khoán được kiểm soát chặt chẽ, lành mạnh và ít biến động hơn 2011, có khả năng phục hồi và tăng trưởng nhẹ.
- 5) Phát sinh thêm nhiều nhà cung cấp có cùng thị trường mục tiêu với công ty. Cạnh tranh ngày càng tăng về giá bán, chất lượng sản phẩm, thời hạn giao hàng, quan hệ khách hàng.

II. CÁC MỤC TIÊU-CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

- 1) **Sản lượng bao bì:** $\geq 8,000$ tấn (*tỷ trọng xuất khẩu ít nhất là 70%*).
- 2) **Doanh thu bao bì:** ≥ 442 tỷ
- 3) **Tổng Lợi nhuận sau thuế:** ≥ 38 tỷ
- 4) **Cổ tức/cổ phiếu:** $\geq 18\%$
- 5) **Tỷ lệ phế/tổng sản lượng:** $\leq 4,5\%$
- 6) **Thu nhập của CBCNV:** Tăng $\geq 20\%$ so với 2011
- 7) **Giảm 5% mức tiêu thụ điện/tấn sản phẩm bao bì so với 2011.**
- 8) **Giảm 10% chi phí vật tư kỹ thuật/tấn sản phẩm bao bì so với năm 2011.**
- 9) **Giảm 30% tỷ lệ sót lỗi so với năm 2011.**
- 10) **Không có khiếu nại của khách hàng hoặc bị chế tài về chất lượng sản phẩm và thời hạn giao hàng.**

III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG & NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM NĂM 2012

- 1) Tiếp cận nhanh nhạy với tình hình thị trường, khách hàng và xu hướng sản phẩm; tiếp thị hiệu quả với giá bán cạnh tranh để có đầy đủ & liên tục các đơn hàng trên cơ sở ưu tiên xuất khẩu và chọn lựa các khách hàng/đơn hàng nội địa có hiệu quả nhất; chọn hãng tàu phù hợp để tiết kiệm chi phí vận chuyển; thực hiện chế độ ESD cho xuất khẩu hàng hóa vào châu Âu từ 01/01/2012.
- 2) Theo dõi chặt chẽ thị giá, quyết định hợp lý về giá cả và khối lượng mua nguyên phụ liệu vật tư không để xảy ra tình trạng giá bình quân tồn kho cao hơn thị trường quá 5% kể cả những khi thị giá có giảm đột biến.
- 3) Tổ chức lại hệ thống vệ tinh gia công và có những chính sách phù hợp để duy trì và khai thác năng lực bên ngoài, kết hợp với việc hỗ trợ quản lý của các cơ sở, tăng cường kiểm tra kiểm soát chất lượng gia công.
- 4) Tăng cường quản trị rủi ro tài chính, đặc biệt về công nợ khách hàng châu Âu; kiểm soát tốt dòng tiền và chuẩn bị sẵn nguồn để chi trả cổ tức 2011; theo dõi xu hướng tỷ giá để khai thác lợi thế của nguồn thu USD từ bán hàng và khả năng huy động khác; thường xuyên rà soát phân tích giá thành thực tế để có những chọn lựa và điều chỉnh phù hợp về chi phí sản xuất và giá bán.
- 5) Tiếp tục triển khai chiến lược nhân lực 2011-2015 đã được thông qua; cung cấp đủ nguồn nhân lực cho bộ máy điều hành là lực lượng sản xuất; cải tiến qui trình tuyển chọn và đào tạo để hiệu quả hơn.
- 6) Sử dụng các loại nguyên liệu (chính phẩm và tái sinh) một cách hiệu quả; nghiên cứu sử dụng phụ gia để sản xuất một số bao bì “tự hủy”, triển khai một số sản phẩm mới từ vải không dệt, cải tiến công nghệ khâu tráng ghép để tiết kiệm chi phí nguyên liệu;



CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

Địa chỉ: 414 Lầu 5, Lũy Bán Bích, P. Hòa Thạnh, Q. Tân Phú, TPHCM.
 Điện thoại: (08) 39737277 – 39737278 Fax: (08) 39737276 - 39737279
 Website: http://www.tandaihungplastic.com Email: daihungplastic@hcm.vnn.vn

- 7) Duy trì và phát huy vai trò của hệ thống ISO trong kiểm soát chất lượng sản phẩm nội bộ và gia công; kiểm soát chặt chẽ chất lượng cung cấp nguyên phụ liệu và vật tư kỹ thuật đầu vào, các định mức sử dụng vật tư sản xuất. Đảm bảo các yêu cầu của khách hàng đối với CLSX và trách nhiệm của nhà cung cấp.
- 8) Đưa hoạt động bảo trì vào nề nếp, tiếp tục đầu tư thay thế dần một số máy móc thiết bị cũ nhằm tăng năng suất và giảm tiêu thụ điện; tổ chức seminar về kỹ thuật bảo trì sửa chữa đúng theo qui chế; kiểm soát tốt và phát huy đầy đủ ý nghĩa vai trò của thông kê thời gian ngừng máy.
- 9) Kiểm soát chặt chẽ các hoạt động để tiết kiệm vật tư nhiên liệu năng lượng, chống mọi biểu hiện lãng phí; thực hiện đồng bộ chương trình giảm phế liệu & chống sót lỗi hiệu quả - tập trung vào một số khâu then chốt.
- 10) Tìm kiếm cơ hội để đầu tư mới nhằm tăng thêm hiệu quả sử dụng vốn.
- 11) Xem xét chủ trương đầu tư vào hai công ty Đại Hưng Thịnh và ĐHP, trình ĐHĐCĐ quyết định.
- 12) Tăng cường quan hệ cổ đông nhằm cung cấp kịp thời thông tin về tình hình và kết quả hoạt động của công ty; thực hiện đầy đủ điều lệ công ty và các qui chế quản trị nội bộ & qui chế công bố thông tin.

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2012				
Chỉ Tiêu	Sản lượng	Doanh Thu	Doanh Thu	Lợi Nhuận
(Tỷ giá: 20.800đ/usd)	(tấn)	(Usd)	(1,000 VNĐ)	(1,000 VNĐ)
Tổng cộng trị giá Kế hoạch	8,000	21,282,000	442,665,600	26,169,728
SL Bán ra Nội địa	2,170	3,689,000	76,731,200	3,836,560
SL Bán ra Xuất khẩu	5,830	17,593,000	365,934,400	22,333,168
Vải Geotextile	1,320	3,036,000	63,148,800	3,157,440
Bao Shopping	3,900	11,700,000	243,360,000	13,384,800
Bao Hộp Y	60	162,000	3,369,600	185,328
Bao Leno	550	2,695,000	56,056,000	5,605,600
Tổng cộng Lợi nhuận từ HĐSX				26,169,728
Tổng cộng Lợi nhuận từ HĐ khác				11,830,272
Tổng lợi nhuận trước thuế				38,000,000
Tỷ suất lợi nhuận/ VCSH				18 %

KẾ HOẠCH SỬ DỤNG VỐN NĂM 2012 (VNĐ)	
* Sử dụng hoạt động SXKD	169,480,000,000
* Sử dụng đầu tư ngắn hạn	90,800,000,000
* Sử dụng đầu tư dài hạn	43,300,000,000
* Sử dụng đầu tư BĐS dài hạn	150,000,000,000
* Trả cổ tức cổ đông	42,500,000,000
Tổng cộng	496,080,000,000

Trong đó

Đơn vị Đầu tư	Nội dung đầu tư	Tiền đầu tư
Ngân hàng EXIMBank	Cổ phiếu	11,300,000,000
Cty ALTA	Cổ phiếu	10,500,000,000
Cty CP Đầu tư Xây dựng Tân Đô	Kinh doanh khu CN & Nhà ở	1,000,000,000
Cty CP Đầu tư và DV Hạ tầng Á Châu	Kinh doanh dịch vụ Cảng	10,000,000,000
Đầu tư cải tiến dây chuyền sản xuất kd		10,000,000,000

Nơi nhận:

- Các thành viên HĐQT, BKS, BGD.
- Công bố thông tin.
- Niêm yết và lưu.

CHỦ TỊCH HĐQT

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

(Đã ký)

PHẠM TRUNG CANG

NGUYỄN VĂN HÙNG