



CÔNG TY CP NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD

Giai đoạn 2012-2015

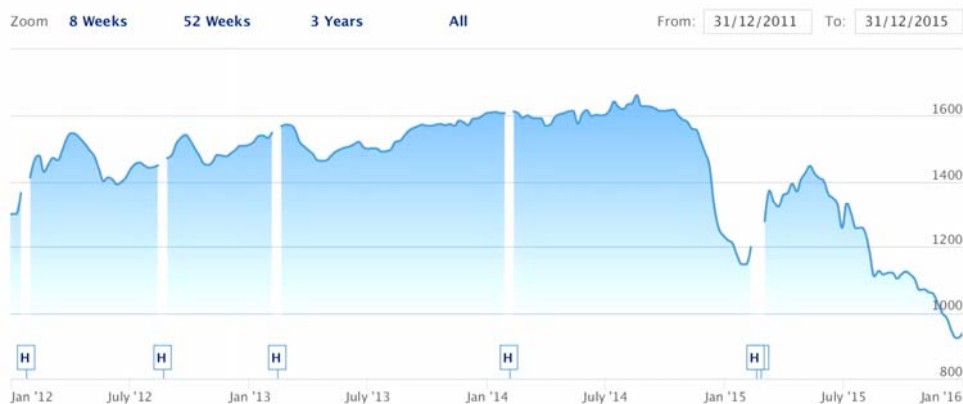
I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH GIAI ĐOẠN 2012-2015

Những năm 2012- 2015 vừa qua là một giai đoạn biến động và khó khăn của môi trường kinh doanh của công ty.

Kinh tế thế giới:

- Từ 2012-2013, nhìn chung vẫn chịu tác động của suy giảm kinh tế năm 2008, khủng hoảng tài chính từ Mỹ năm 2010, khủng hoảng nợ công tại châu Âu từ năm 2011.
- Từ cuối 2014-2015, khối Euro ảnh hưởng nặng nề của làn sóng di cư và nạn khủng bố, trong khi kinh tế Trung quốc suy giảm mạnh do thay đổi chiến lược và chính sách, kinh tế Nhật vẫn trì trệ.
- Kinh tế Mỹ phục hồi mạnh từ cuối 2013 làm đồng USD liên tục tăng giá, nhưng các đơn vị tiền tệ khác như (*Euro, Yuan, Yen*) đều mất giá mạnh.
- Đồng biến với giá dầu, giá các loại nguyên liệu nhựa tăng dần từ đầu 2012, nhưng có những khoảng “rớt” rất nhanh cuối năm 2014 và đặc biệt là từ quý II-2015 bất chấp hiệu ứng đầu cơ.

Biểu đồ thị giá PP 2012-2015



Kinh tế Việt Nam

- Vốn là một nền kinh tế nhỏ với sức đề kháng thấp, lệ thuộc lớn vào xuất khẩu nhưng khá mở sau khi gia nhập WTO, nền kinh tế Việt Nam luôn chịu tác động mạnh của tình hình kinh tế thế giới trong những năm 2012-2013. Tăng trưởng phụ thuộc phần lớn vào vốn đầu tư nước ngoài.
- Các chính sách tài chính tiền tệ của nhà nước thay đổi nhanh và ngày càng cứng rắn để ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát.
- Từ 2014: Lạm phát và lãi suất giảm nhanh và mạnh. Kinh tế vĩ mô dần ổn định. Tỷ giá USD/VNĐ được kiểm soát chặt, điều chỉnh tăng nhẹ (*riêng 2015 tăng 3%*). Tiến độ tái cấu trúc nền kinh tế, nợ công và nợ xấu chưa cải thiện rõ nét.
- Thị trường chứng khoán tuy lên xuống theo tình hình TTCK khu vực và thế giới nhưng khá ổn định, dù vẫn chưa thể hiện được chức năng và vai trò đối với nền kinh tế và từng doanh nghiệp.

Ảnh hưởng của môi trường kinh doanh đến tổ chức, hoạt động và kết quả hoạt động của công ty CP Nhựa Tân Đại Hưng (là một doanh nghiệp thiên về xuất khẩu bao bì nhựa):

- 1) Các thị trường xuất khẩu đều thụ hẹp, các khách hàng xuất khẩu tuy có quy mô lớn nhưng tiêu thụ khó khăn và tồn kho tăng. Những “rào cản kỹ thuật” ngày càng tăng và khắt khe hơn.
- 2) Thiếu hụt lao động, đặc biệt là lao động đã qua đào tạo (*cũng là khó khăn chung của ngành*).

- 3) Chi phí sản xuất và giá thành ngày càng tăng, cạnh tranh gay gắt về giá bán để giữ thị phần.
- 4) Công nợ bán hàng lớn, luôn ẩn chứa những rủi ro tiềm năng về thanh toán.
- 5) Giá nguyên liệu rất nhanh (*tương tự 2008*), cùng với tăng tỷ giá Usd/Vnd và Lợi nhuận tài chính (*chênh lệch tỷ giá/lãi suất Usd/Vnd giảm mạnh theo hướng dần triệt tiêu*) làm tỷ suất lợi nhuận/doanh số và lãi sau thuế ngày càng giảm, dù có 2 năm 2013 và 2015 vượt chỉ tiêu đề ra.
- 6) Những khoản đầu tư tài chính không hoặc chưa sinh lợi như dự định.
- 7) Thị giá bình quân của cổ phiếu TPC trong 4 năm qua chỉ trong khoảng 8.800-9.000 đồng/CP, số lượng giao dịch bình quân không cao (*bình quân hơn 29.000 cổ phiếu/phiên*).

II. TÓM LƯỢC NHỮNG KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2012-2015

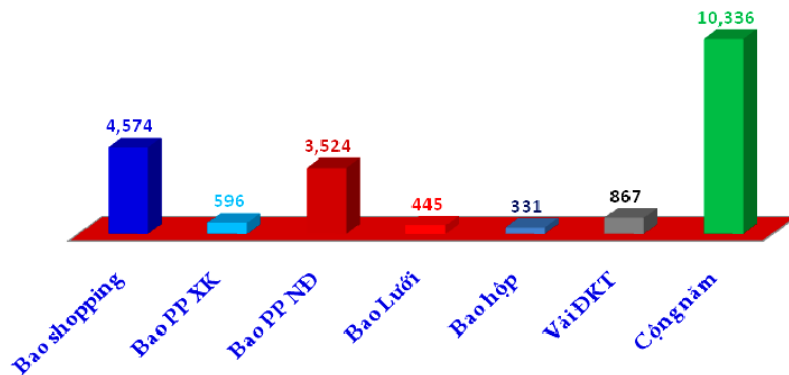
1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu:

CÁC CHỈ TIÊU CỐT LÕI	Năm 2012		Năm 2013		Năm 2014		Năm 2015	
	Kết quả	So với KH(%)	Kết quả	So với KH(%)	Kết quả	So với KH(%)	Kết quả	So với KH(%)
Tổng sản lượng bao bì (tấn)	8,900	111.25%	10,270	119.42%	10,926	112.4%	11,282	112.82%
Tổng doanh thu	617.74		698.25		741.82		707.02	
Trong đó DT bao bì	477.45	106%	519.92	119.52%	576.47	120.7%	578.17	120.59%
Lãi sau Thuế	29.96	81.00%	23.45	112.22%	11.73	69%	10.58	105.80%

2. Tiếp thị và bán hàng:

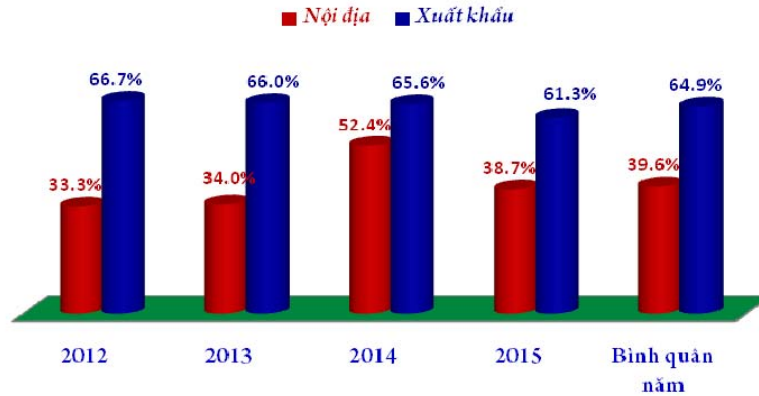
- Ngoài các phương thức gián tiếp qua media và đấu thầu, các quan hệ trực tiếp với khách hàng được tăng cường, qua đó thực thi chiến lược giá cạnh tranh và phương thức thanh toán linh hoạt, thường xuyên nắm bắt thông tin thị trường-khách hàng và xu hướng sản phẩm.
- Kết quả trong 4 năm qua, công ty vẫn duy trì được hệ thống khách hàng chủ lực/thân thiết, có thêm được một số khách hàng mới bù lại phần sút giảm do khó khăn của các khách hàng cũ. Sản lượng bao bì tiêu thụ bình quân hơn 10,300 tấn mỗi năm, cao hơn hẳn (130%) so với giai đoạn 2007-2011 (*bình quân chỉ hơn 7,900 tấn/năm*).

Sản lượng trung bình/năm từ 2012-2015 (tấn)

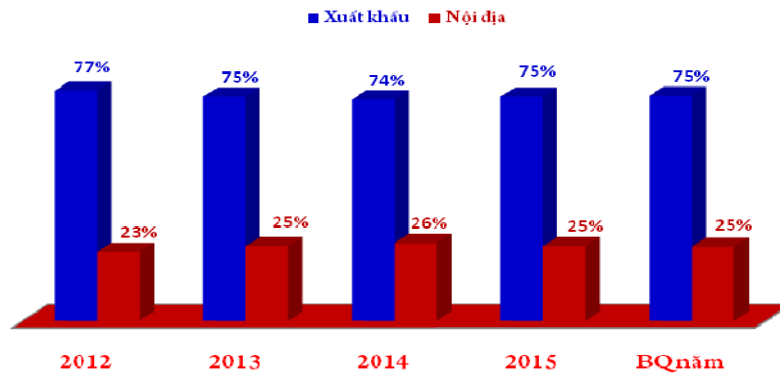


- Kết quả tiếp thị đảm bảo luôn có đủ đơn hàng để khai thác năng lực sản xuất và phát triển mạng lưới gia công, duy trì quy mô hoạt động, thương hiệu và thị phần của công ty, thực thi định hướng chiến lược xuất khẩu (*trung bình 65% tổng sản lượng*).

Cơ cấu Tổng sản lượng/Thị trường tiêu thụ 2012-2015



Tỷ trọng doanh thu theo thị trường 2012-2015

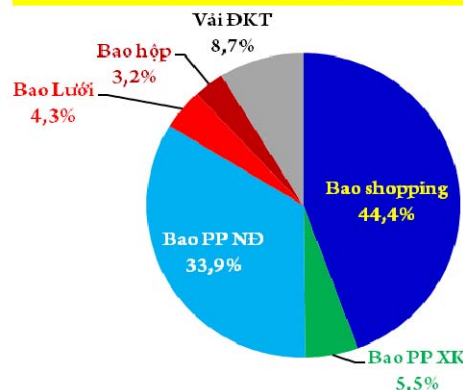


3. Sản phẩm:

- Trong suốt quá trình hoạt động, công ty đã tuân thủ và phát huy sở trường & kinh nghiệm trong sản xuất kinh doanh các loại sản phẩm chủ lực.

Nhóm SP	2012	2013	2014	2015	% BQ năm
Bao shopping	47.5%	42.8%	41.0%	46.2%	44.4%
Bao PP XK	1.2%	2.8%	8.4%	9.6%	5.5%
Bao PP ND	31.1%	32.9%	33.2%	38.5%	33.9%
Bao Lưới	4.8%	5.1%	4.2%	3.3%	4.3%
Bao hộp	2.4%	3.0%	6.0%	1.3%	3.2%
Vải ĐKT	13.1%	13.4%	7.3%	1.2%	8.7%

Cơ cấu sản lượng theo nhóm sản phẩm (BQ từ 2012-2015)



- Cùng với việc giữ đúng thời hạn giao hàng, công ty luôn kiểm soát chặt chẽ đầu vào và suốt quá trình sản xuất, đảm bảo các yêu cầu về TSKT, định lượng và chất lượng sản phẩm, được khách hàng thừa nhận sự khác biệt về năng lực này so với hầu hết các nhà sản xuất khác tại Việt Nam, đáp ứng được các

yêu cầu đối với nhà cung cấp và đối với các hệ thống kiểm soát chất lượng (ISO, BSCI, MSDS, REACH, ASTM...), được các tổ chức độc lập (do khách hàng chỉ định) đánh giá đạt yêu cầu nhiều lần.

4. Cung ứng và Gia công:

- Hệ thống các nhà cung cấp (nhập khẩu và nội địa) được củng cố và duy trì, chính sách giá thầu cạnh tranh được áp dụng.
- Mạng lưới gia công (dệt vải, dệt quai, In bao PP, In màng OPP, may bao shopping, các công đoạn lao động hỗ trợ gián tiếp) được phát triển mạnh trong từng bước đi với chính sách phù hợp, được hoạch định và điều phối chặt chẽ đồng bộ, góp phần quan trọng để tăng sản lượng tiêu thụ trong khi không phải đầu tư thêm máy móc thiết bị và duy trì tổng số lao động cơ hữu trong định biên đã chọn.

	Hạng mục	Đvt	2012	2013	2014	2015	BQ năm
1	Gia công vải	Kg	1,666,170	2,522,788	2,161,069	2,268,021	2,154,512
2	Gia công dây đai	Kg	624,610	839,550	607,014	713,333	696,127
3	Gia công in màng OPP	Mét	41,356,450	30,984,980	37,609,300	44,220,880	38,542,903
4	Gia công May bao	bộ	42,435,817	43,728,101	44,960,363	54,867,804	46,498,021
5	Gia công In bao PP	bộ	10,012,520	7,685,833	1,597,078	166,389	4,865,455
6	Gia công Lông, lộn bao	bộ	2,344,614	5,665,882	2,719,427	1,525,182	3,063,776
7	Số vệ tinh GC May bao	Đv	59	47	50	49	51
8	Số vệ tinh GC In bao	Đv	6	5	3	3	4
9	Số vệ tinh GC Lông lộn bao	Đv	4	5	2	2	3
10	Gia công khác (Vải không dệt)	Kg	70,582	114,885	178,036	89,007	113,128

5. Công nghệ và kỹ thuật sản xuất:

- Hoạt động nghiên cứu phân tích sản phẩm cạnh tranh được chú trọng, giúp cho việc cải tiến mẫu mã và qui trình sản xuất theo kịp xu hướng và nhu cầu khách hàng
- Việc nghiên cứu phát triển những sản phẩm mới, nguyên phụ liệu mới được thực hiện theo từng dự án, có sự điều hành trực tiếp từ BGD và thử nghiệm đạt trước khi áp dụng
- Công ty tận dụng hầu hết các loại nguyên liệu từ phế mã vẫn bảo đảm được các yêu cầu chất lượng, tiết kiệm khá lớn chi phí nguyên liệu hàng năm.

Hạng mục	Đvt	2012	2013	2014	2015	BQ năm
Số lần thay đổi, cải tiến CTPT	Lần	42	4	5	9	15
Số lần thay đổi, cải tiến qui trình	Lần	11	8	9	6	8.5
Số lần thay đổi, cải tiến MMTB	Lần	12	12	21	7	13
Số lần thay đổi, cải tiến định mức sản lượng	Lần	4	6	4	5	4.75
Tỷ lệ vi phạm CTPT	%	12	17	15	9	13.25
% không đạt TSKT/TS lần kiểm tra nguyên phụ liệu	%	3	5	5	2	3.75

- Đã lần lượt thay thế một số thiết bị cũ, hoàn tất cơ giới hóa các công đoạn sản xuất, công tác bảo trì sửa chữa và hiệu chuẩn được hoạch định và triển khai nề nếp,
- Kiểm soát chặt chẽ thời gian ngừng máy, thực hiện các hội thảo chuyên đề (seminar) về bảo trì sửa chữa để chuẩn hóa những kinh nghiệm kỹ thuật.
- Những hoạt động này góp phần quan trọng để bảo đảm các thông số kỹ thuật và công suất máy móc thiết bị, tăng dần năng suất (trong giai đoạn 2012-2015, năng suất tất cả các khâu/công đoạn đều đạt và vượt định mức), đáp ứng tiến độ sản xuất và thời hạn giao hàng.

	Hạng mục	Đvt	2012	2013	2014	2015	BQ năm
1	TS lần Bảo trì MMTB theo định kỳ	Lần	100	166	109	87	116
2	Sửa chữa MMTB (không tính bảo trì theo KH)	Lần	1396	821	670	550	859
3	TS lần cải tiến MMTB	Lần	12	12	21	7	13
4	TS MMTB được tự chế tạo mới	Số	1	1	1	2	1,3
6	Chỉ số Cos Φ hàng năm	Số	0.93	0.92	0.92	0.92	0.92
7	C/suất tiêu thụ điện/Kg thành phẩm (đã bù hao hụt)	Kw/kg	0.934	0.885	0.803	0.824	0.862
8	TS lần sự cố hệ thống điện tại MMTB	Lần	321	188	116	110	184
9	TS lần sự cố hệ thống điện trên đường truyền	Lần	32	30	10	10	21

10	T. gian ngừng máy S/chữa cơ khí (không tính B/tri)	Giờ	1,679	1,123	715	538	1,014
11	T. gian ngừng máy S/chữa điện(không tính B/tri)	Giờ	553	248	167	168	284

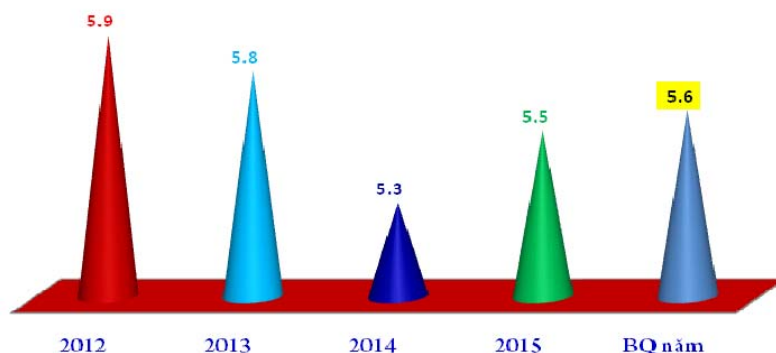
- Phong trào phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật được duy trì đều đặn, xuất phát từ yêu cầu thực tiễn & trực tiếp của các vị trí công việc và các bộ phận, mang lại nhiều hiệu quả thiết thực, được công ty biểu dương và khen thưởng.

Bảng Thống kê Tổng Hợp Khen Thưởng Sáng Kiến, Cải tiến Kỹ Thuật								
	2012		2013		2014		2015	
	Số lần	Tiền thưởng	Số lần	Tiền thưởng	Số lần	Tiền thưởng	Số lần	Tiền thưởng
Khen thưởng cá nhân	13	28,000,000	23	30,000,000	20	27,000,000	3	6,000,000
Khen thưởng nhóm	1	4,000,000	-	-	1	3,000,000	3	37,500,000
Cộng	14	32,000,000	23	30,000,000	21	30,000,000	6	43,500,000

6. Kiểm soát tiết kiệm chi phí, loại bỏ lãng phí

- Là một nhiệm vụ trọng tâm thường xuyên, đã được triển khai đồng bộ và xuyên suốt đến tất cả bộ phận/phân xưởng sản xuất và các hoạt động giao nhận giao dịch của công ty, với các chương trình mục tiêu cụ thể của từng bộ phận/phân xưởng của từng năm, quý.
- Thông qua các hoạt động thường xuyên cải tiến các công thức và định mức sử dụng nguyên liệu, kiểm soát tiết kiệm điện/nhiên liệu, kiểm soát tiết kiệm vật tư kỹ thuật, giảm lỗi và chống sót lỗi, tiết giảm chi phí giao nhận, giảm tỷ lệ phế/sản lượng ... góp phần quan trọng để kiềm chế bớt chi phí sản xuất và giá thành.
- Tỷ lệ phế/Tổng thành phẩm được kiềm chế khá tốt (so với các đơn vị khác trong ngành, và điều kiện tỷ lệ công nhân mới khá cao) dù chưa thật đạt mong muốn của công ty.

Tỷ lệ phế/Tổng sản lượng 2012-2015 (%)



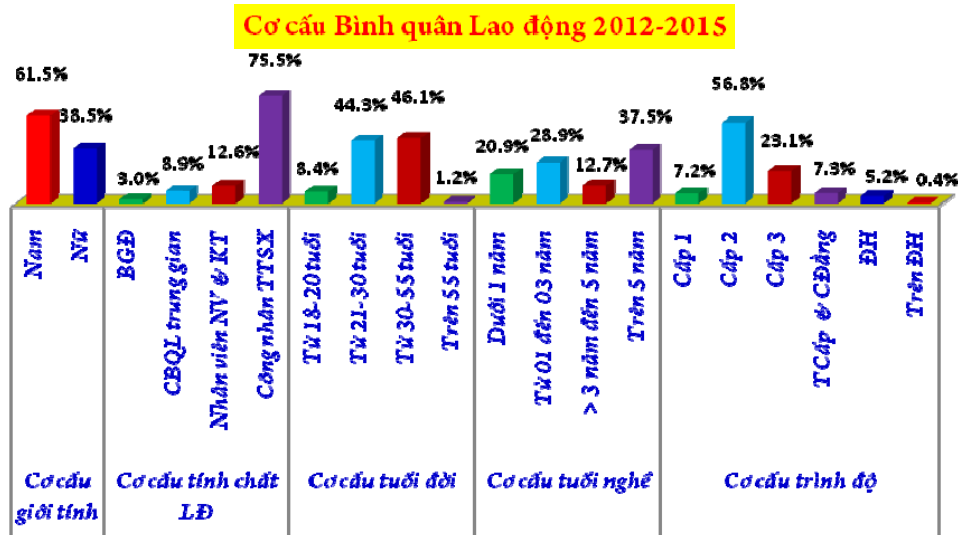
7. Quản trị rủi ro:

- Hoạt động quản trị rủi ro được chú trọng toàn diện, nhưng tập trung vào một số lĩnh vực trong suốt thời gian qua là: công nợ bán hàng, giá cả và thời hạn mua hàng, chất lượng sản phẩm.
- Hệ thống kiểm soát nội bộ hoạt động có sự tham gia của tất cả các phòng ban chức năng đã tạo ra kết quả tốt trong suốt những năm qua, chưa phát sinh những hậu quả đột biến nghiêm trọng về nợ xấu, khiếu nại về chất lượng sản phẩm phải bồi thường khách hàng.

8. Cơ cấu tổ chức và quản lý nguồn nhân lực:

- Cấu trúc công ty không thay đổi, nhưng đã chuyển các kho trung gian (bán thành phẩm) trực thuộc Giám đốc sản xuất gia công, giúp cho việc giám sát & thống kê & đánh giá hiệu quả hơn.
- Hoạt động tuyển dụng đáp ứng tương đối nhu cầu bổ sung thay thế, tuy có những thời điểm khó khăn.
- Hoạt động đào tạo được cải tiến, trong đó chú trọng việc hướng dẫn (coaching) thông qua đánh giá kết quả công việc đối với tất cả cấp độ lao động.
- Với phương châm: “chăm lo lợi ích của người lao động” là nền tảng để tạo ra lợi ích của công ty và cộng đồng”, công ty duy trì đầy đủ các chính sách đãi ngộ đối với người lao động (Lương tháng 13, thưởng thâm niên, thưởng thành tích ABC, thưởng sáng kiến, 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...). So với mỗi năm trước trong kỳ 2012-2015, thu nhập hàng năm của CN trực tiếp sản xuất tăng bình quân 110,8%, nhân viên khối gián tiếp tăng 109%. (xem các biểu đồ và bảng kê bên dưới).



Hạng mục		Đvt	2012	2013	2014	2015	BQ năm
Tuyển dụng	TS tuyển dụng trong năm	Người	345	367	226	273	303
	Tỷ lệ nghỉ việc trong giai đoạn thử việc, đào tạo	%	9.15	3.27	4.87	4.76	5.51
	Tỷ trọng nghỉ việc trong năm đầu tiên	%	51.59	50.68	49.56	60.07	52.98
Đào tạo	TS được Cty đào tạo tay nghề, nghiệp vụ	Người	241	301	375	480	349
Chờ việc	TS công nghỉ chờ việc	Công	874	1558.5	399	640	868
Khen thưởng	Tỷ lệ CBCNV được khen thưởng/TSCBCNV	%	76.6	75.6	82.8	81.2	79.05
	TS tiền thưởng	Tỷ Đồng	5,39	6,21	6,47	6,42	6,12
Vi phạm kỷ luật LĐ	Bị cảnh cáo, khiển trách	Lần	41	14	4	2	15
	Bị sa thải	Người	7	2	0	1	3
Nghỉ việc	TS nghỉ việc trong năm (không kể đang thử việc)	Người	171	167	154	158	163
	Chỉ số STO	%	23.36	22.94	20.75	22.51	22.39
Thu nhập	BQ Thu nhập trực tiếp/tháng của CN	Triệu Đồng	3,720	4,151	4,598	5,062	4,382
	BQ Thu nhập trực tiếp/tháng của Nhân viên	Triệu Đồng	4,323	5,100	5,428	5,566	5,104
	Chỉ BHXH và BHYT	Tỷ Đồng	5,31	6,27	7,39	7,29	6,6
	TSCBCNV ở trong khu lưu trú	Người	363	390	358	348	365
Nhà ăn	TS suất ăn trong năm	Suất	209,159	218,068	203,320	193,130	205,919
	Chi phí BQ/suất ăn (không tính định phí)	Đồng	13,788	13,278	14,489	14,102	13,914

9. Hoạt động Đầu tư:

- Cùng với đầu tư thay thế nhiều máy móc thiết bị sản xuất, phương tiện hoạt động hàng năm, từ năm 2012, công ty đã thanh lý dần 02 chứng khoán EIB và ALT, tiếp tục góp vốn vào các Cty CP Đầu tư và DV Hạ tầng Á Châu, Cty CP Đầu tư Xây dựng Tân Đô.
- Trừ việc đầu tư vào chứng khoán, các khoản đầu tư khác đều có hiệu quả nhưng chậm so với mong đợi vì tình hình kinh tế kinh doanh vẫn trong giai đoạn khó khăn chung.

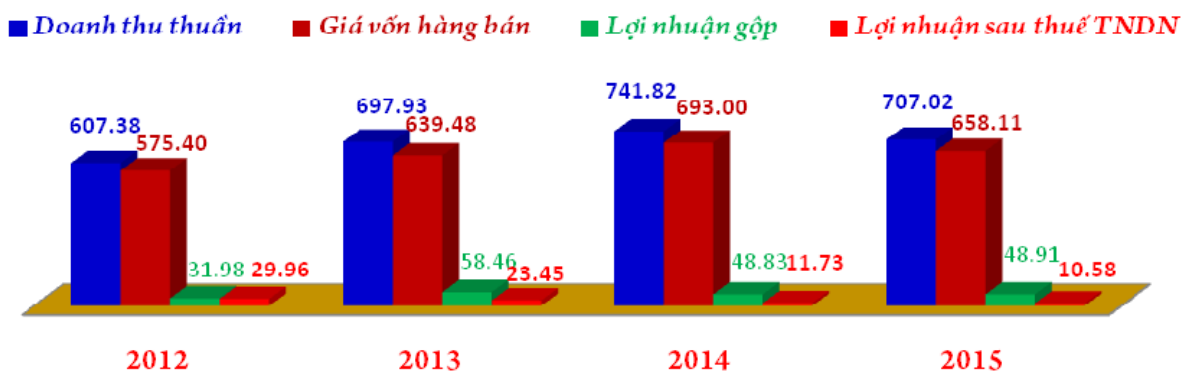
Đơn vị đầu tư	Nội dung đầu tư	Giá trị
Ngân hàng EXIMBank	Cổ phiếu	3,700,000,000
Cty CP Đầu tư Xây dựng Tân Đô	Kinh doanh khu CN & Nhà ở	1,000,000,000
Cty CP Đầu tư và DV Hạ tầng Á Châu	Kinh doanh dịch vụ Cảng	10,000,000,000
Đầu tư cải tiến dây chuyền sản xuất		18,076,277,177

10. Quản lý và điều hành:

- Mục tiêu, kế hoạch, chương trình hành động được xây dựng, trình duyệt, triển khai và đánh giá kết quả thực hiện nghiêm túc hàng năm/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 & sản xuất, đảm bảo kiểm soát được các quá trình (nội bộ và gia công), xử lý những phát sinh kịp thời.
- Các quyết định đều tuân thủ đúng qui trình và kịp thời, có sự phân biện nên tránh được những hạn chế rủi ro.
- Hầu hết cán bộ quản lý hiện hành đều đáp ứng được yêu cầu, năng lực và phong cách quản lý của bộ máy điều hành đã có sự tiến bộ rõ nét, cơ chế đánh giá kết quả công việc đối với các cán bộ quản lý, NV nghiệp vụ kỹ thuật được BGD thực hiện nhìn chung ngày càng nghiêm túc hơn, góp phần thúc đẩy hiệu quả chung của công ty

11. Kết quả sản xuất kinh doanh:

Biểu đồ kết quả SXKD cốt lõi 2012-2016 (tỷ đồng)



Đvt: VNĐồng

Kết quả SXKD	Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
Tổng doanh thu	617,738,976,729	698,251,639,484	741,823,616,311	707,016,268,477
<i>Trong đó, Doanh thu bao bì</i>	477,454,678,464	519,922,331,262	576,474,174,927	578,169,081,071
<i>Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>	140,284,298,265	178,329,308,222	165,349,441,384	128,847,187,406
<i>Các khoản giảm trừ doanh thu</i>	10,361,677,317	320,349,587	-	-
<i>Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>	607,377,299,412	697,931,289,897	741,823,616,311	707,016,268,477
<i>Giá vốn hàng bán</i>	575,398,977,822	639,475,943,264	692,996,899,516	658,109,440,177
<i>Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>	31,978,321,590	58,455,346,633	48,826,716,795	48,906,828,300
<i>Doanh thu hoạt động tài chính</i>	43,408,314,269	7,922,588,711	12,544,764,817	13,583,301,172
<i>Chi phí tài chính</i>	21,238,426,299	16,696,944,413	14,827,653,243	22,409,203,919
<i>Chi phí bán hàng</i>	13,673,303,872	14,886,415,684	14,161,478,382	12,433,159,842
<i>Chi phí quản lý doanh nghiệp</i>	17,346,550,647	16,629,817,985	18,862,432,300	18,328,694,597
<i>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	23,128,355,041	18,164,757,262	13,519,917,687	9,319,071,114
<i>Thu nhập khác</i>	148,724,285,999	10,243,732,544	1,586,026,377	4,317,660,900
<i>Chi phí khác</i>	138,691,014,789	410,603,089	1,865,435,316	216,174,897
<i>Lợi nhuận khác</i>	10,033,271,210	9,833,129,455	(279,408,939)	4,101,486,003
<i>Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế</i>	33,161,626,251	27,997,886,717	13,240,508,748	13,420,557,117
<i>Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành</i>	3,203,864,307	4,546,135,249	1,352,958,859	2,840,863,124
<i>Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại</i>	-	-	154,085,063	-
<i>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</i>	29,957,761,944	23,451,751,468	11,733,464,826	10,579,693,993
<i>Lãi cơ bản trên cổ phiếu</i>	1,409	1,103	552	497

12. Tài Sản:

Đvt: VNĐồng

TÀI SẢN		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
A -	TÀI SẢN NGẮN HẠN	522,892,650,141	592,786,152,044	475,159,600,754	373,625,828,567
I.	<i>Tiền và các khoản tương đương tiền</i>	111,581,303,792	21,014,250,213	77,305,028,820	82,364,036,940
II.	<i>Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn</i>	28,167,500,000	123,500,000,000	102,200,000,000	66,127,777,778
III.	<i>Các khoản phải thu</i>	235,600,696,840	269,073,823,974	104,945,632,936	92,812,180,929
IV.	<i>Hàng tồn kho</i>	126,530,875,631	170,894,704,572	172,609,246,882	117,276,375,172
V.	<i>Tài sản ngắn hạn khác</i>	21,012,273,878	8,303,373,285	18,099,692,116	
B -	TÀI SẢN DÀI HẠN	90,773,773,626	67,133,129,139	174,937,166,023	161,103,845,248
II.	<i>Tài sản cố định</i>	46,525,819,631	44,216,907,058	42,249,774,887	39,417,717,480
III.	<i>Bất động sản đầu tư</i>	20,654,438,844	-	-	
IV.	<i>Các khoản đầu tư tài chính dài hạn</i>	23,167,692,300	22,035,061,600	19,920,640,549	14,728,085,352
V.	<i>Tài sản dài hạn khác</i>	425,822,851	881,160,481	112,766,750,587	106,958,042,416
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	613,666,423,767	659,919,281,183	650,096,766,777	534,729,673,815
NGUỒN VỐN		Năm 2012	Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015
A -	NỢ PHẢI TRẢ	290,627,247,380	343,542,177,727	343,492,334,703	228,180,035,746
I.	<i>Nợ ngắn hạn</i>	171,633,375,284	250,413,586,252	276,667,241,883	208,761,670,306
II.	<i>Nợ dài hạn</i>	118,993,872,096	93,128,591,475	66,825,092,820	19,418,365,440
B -	NGUỒN VỐN CHỦ SỞ HỮU	323,039,176,387	316,377,103,456	306,604,432,074	306,549,638,069
I.	<i>Vốn chủ sở hữu</i>	323,039,176,387	316,377,103,456	306,604,432,074	306,549,638,069
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	613,666,423,767	659,919,281,183	650,096,766,777	534,729,673,815

13. Các chỉ số:

CƠ CẤU VỐN & NGUỒN VỐN	Đvt	2012	2013	2014	2015
Tổng Tài Sản					
<i>Tài sản ngắn hạn/Tổng Tài Sản (%)</i>	%	85.21%	89.83%	73.09%	69.82%
<i>Tài sản Dài hạn/Tổng Tài Sản (%)</i>	%	14.79%	10.17%	26.91%	30.18%
Nợ phải trả					
<i>Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn (%)</i>	%	27.97%	37.95%	42.56%	38.84%
<i>Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn (%)</i>	%	52.64%	47.94%	47.16%	57.53%
<i>Nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu (%)</i>	%	89.97%	108.59%	112.03%	73.81%
CÁC CHỈ SỐ TÀI CHÍNH		2012	2013	2014	2015
<i>Tỷ số khả năng thanh toán(Thanh Khoản)</i>					
<i>Tỷ số khả năng thanh toán nhanh</i>		2.31	1.68	1.09	1.25
<i>Tỷ số khả năng thanh toán bằng tiền mặt</i>		0.65	0.08	0.28	0.17
Tỷ Số Lợi nhuận					
<i>Tỷ Số Lợi nhuận/ST/Doanh thu thuần (LN biên)</i>	%	4.93%	3.36%	1.58%	1.50%
<i>Tỷ Số Lợi nhuận/ tổng tài sản (ROA)</i>	%	4.88%	3.55%	1.80%	1.98%
<i>Tỷ Số Lợi nhuận/ Vốn chủ sở hữu (ROE)</i>	%	9.27%	7.41%	3.83%	3.44%
EPS		1,408.52	1,102.63	551.67	497.42
CỔ PHIẾU TPC		2012	2013	2014	2015
<i>Số lượng CP phát hành</i>		24,430,596	24,430,596	24,430,596	24,430,596
<i>Số CP quỹ năm giữ</i>		3,161,640	3,161,640	3,161,640	3,161,640
<i>Cổ phiếu đang lưu hành bình quân</i>		21,268,956	21,268,956	21,268,956	21,268,956
<i>Giá trị sổ sách</i>		15,188	14,875	14,416	14,442

III. THÀNH TỰU VÀ NGUYÊN NHÂN:

	THÀNH TỰU	NGUYÊN NHÂN
1	Tổ chức hoạt động ổn định, phát triển đúng hướng: “Chuyên nghiệp, Kỹ cương, Minh bạch, Cạnh tranh, Hiệu quả”	1) Chú trọng xây dựng thương hiệu và uy tín của công ty trên thương trường trong từng mối liên hệ giao dịch, từng đơn hàng.
2	Thị trường và thị phần có những tăng trưởng mới	2) Xây dựng và phát huy được sự hợp tác và tin cậy của các đối tác (<i>nhà cung cấp, các đơn vị gia công, các khách hàng</i>).
3	Năng Suất lao động liên tục cải tiến	3) Lãnh đạo và đội ngũ chủ chốt của công ty đoàn kết, có những nhận định, dự báo, định hướng và quyết định đúng, đặc biệt trong những thời điểm khó khăn.
4	Sản lượng thành phẩm ngày càng tăng.	4) Duy trì và phát huy được khả năng của đội ngũ cán bộ nhân viên nòng cốt.
4	Duy trì việc làm và thu nhập (<i>ngày càng tăng</i>) cho hơn 700 lao động (<i>chưa kể 500 lao động gia công</i>)	5) Đầu tư thay thế nhiều MMTB mới hơn giai đoạn trước.

IV. HẠN CHẾ, NGUYÊN NHÂN VÀ GIẢI PHÁP:

	HẠN CHẾ CHỦ YẾU	NGUYÊN NHÂN	NHÓM GIẢI PHÁP
1	Giá Nguyên liệu tồn kho có những thời điểm cao hơn thị giá.	Thị giá nguyên liệu giảm đột biến và chậm thay đổi chính sách mua hàng.	Theo dõi cập nhật thường xuyên tình hình, dự báo và có quyết sách kịp thời.
2	Chi phí tài chính ở mức cao.	Công nợ tăng đột biến khi tăng tỷ giá.	Tái cấu trúc công nợ, giảm vay và công nợ ngoại tệ, giảm giá trị tồn kho và SP dở dang. Thanh lý hết cổ phiếu EIB.
3	Định phí cao trong tổng chi phí và giá thành.	Các khoản chi cố định tăng.	HĐQT & BGD cần kiên trì thực hiện các biện pháp kèm chế hiệu quả.
4	Lỗi chất lượng (<i>sản phẩm không phù hợp</i>) có xu hướng tăng.	Nhận thức và trách nhiệm về CLSP, phong cách, tay nghề của một số cán bộ và công nhân chưa đạt yêu cầu (<i>đặc biệt là người mới</i>).	Tăng cường đào tạo về QA, về tay nghề; tăng cường hướng dẫn & giám sát & kiểm tra trong quá trình cung ứng NPL, SX nội bộ và gia công.
5	Tỷ lệ phế/TSL còn cao, gây lãng phí.		
6	Cổ tức TPC suy giảm, giá trung bình ở mức thấp.	Hiệu quả SXKD chưa đạt mong đợi của nhà đầu tư.	Nâng cao hiệu quả SXKD, cải tiến quan hệ cổ đông.

CHIẾN LƯỢC HOẠT ĐỘNG SXKD

Giai đoạn 2016-2020

I. NHẬN ĐỊNH VÀ DỰ BÁO VỀ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH

- Kinh tế toàn cầu vẫn trì trệ và diễn biến phức tạp, các khu vực thị trường xuất khẩu tiếp tục khó khăn, tiếp tục bộc lộ các hệ lụy của suy giảm kinh tế, khủng hoảng tài chính tiền tệ, khủng hoảng nợ công, đối phó với nạn khủng bố, nguy cơ chiến tranh vẫn tiềm tàng.
- Kinh tế và ngân sách quốc gia VN tiếp tục khó khăn, đòi hỏi phải giảm đầu tư công và tái cơ cấu nhiều lĩnh vực; các chính sách kinh tế (*trọng tâm là tài chính tiền tệ*) được ban hành theo hướng kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, giữ vững an sinh xã hội, mức tăng trưởng trung bình không “nóng”. Việc hội nhập và thực hiện các hiệp định thương mại đã ký với Asean, Europe và TPP mở ra nhiều triển vọng và các nguy cơ tương ứng không chỉ riêng doanh nghiệp mà cả tổng thể nền kinh tế quốc gia.
- Cạnh tranh trở thành tâm điểm trong quan hệ giữa các quốc gia và các doanh nghiệp.

II. PHÂN TÍCH ĐÁNH GIÁ

Những điểm mạnh:

- 1) Công ty có Thương hiệu mạnh, có hệ thống khách hàng và thị phần ổn định, có năng lực sản xuất lớn trong ngành bao bì, có hệ thống vệ tinh gia công sẵn sàng đáp ứng nhu cầu.
- 2) Có khả năng tài chính để vượt qua những khó khăn về đột biến giá cả, sẵn sàng đầu tư.
- 3) Bộ máy quản trị và điều hành công ty có năng lực chuyên môn cao, có nhiều kinh nghiệm ngành nghề và quản lý điều hành.

Những điểm yếu:

- 1) Còn một số Máy móc thiết bị chưa thay thế kịp để duy trì năng suất và tiết kiệm năng lượng vật tư.
- 2) Chi phí sản xuất và giá thành ngày càng tăng.
- 3) Đội ngũ Tổ trưởng SX phần lớn đều đã lớn tuổi, trình độ thấp, năng lực chủ yếu dựa vào kinh nghiệm. Lực lượng công nhân thay đổi nhanh, đường cong kinh nghiệm xuống thấp; tỷ suất luân chuyển (*công nhân*) còn khá cao (>22%).

Những Cơ hội:

- 1) Nhu cầu sử dụng nhựa sẽ còn tăng cao (*theo chiến lược phát triển ngành nhựa Việt Nam*), tiềm năng thị phần (*cả xuất khẩu và nội địa*) của một số sản phẩm của công ty (*vải địa kỹ thuật, bao hộp, bao shopping*) còn rất lớn, sẽ tăng trưởng mạnh khi kinh tế phục hồi.
- 2) Giá mua máy móc thiết bị giảm, tiết kiệm chi phí đầu tư đổi mới.

Những đe dọa:

- 1) Thị phần thu hẹp do ngày càng xuất hiện nhiều nhà cung cấp có cùng loại sản phẩm và thị trường mục tiêu, cạnh tranh về giá quyết liệt để giành thị phần.
- 2) Những rào cản kỹ thuật chất lượng ngày càng khắt khe, dễ phát sinh tranh chấp bồi hoàn.
- 3) Chính sách Thuế bảo vệ môi trường đối với “túi nylon” sẽ hạn chế việc sản xuất và sử dụng một số sản phẩm (*bao đựng phân bón, thức ăn chăn nuôi thủy sản có sử dụng bao PE bên trong...*).

III. NHỮNG MỤC TIÊU TỔNG THỂ CỦA GIAI ĐOẠN 2012-2016:

- 1) Sản lượng bao bì tiêu thụ $\geq 11,000$ tấn/năm, trong đó xuất khẩu $\pm 65\%$.
- 2) Doanh thu tăng trưởng $\geq 10\%$ mỗi năm trên cơ sở chọn lựa những sản phẩm có giá trị gia tăng nhiều hơn, đơn hàng có hiệu quả hơn.
- 3) Tiếp tục thực thi cơ cấu sản phẩm chủ yếu hiện có nhưng linh hoạt đơn hàng và sản lượng theo thị trường, hoàn tất việc đổi mới các MMTB cũ, tiếp cận và kịp thời mẫu mã sản phẩm và công nghệ sản phẩm mới theo nhu cầu của khách hàng.
- 4) Tối ưu hóa lực lượng lao động trên cơ sở tăng năng lao động, tỷ số luân chuyển nhân suất suất lao động viên mỗi năm $\leq 20\%$.
- 5) Cổ tức hàng năm \geq lãi gởi ngân hàng.

IV. NHỮNG NHÓM GIẢI PHÁP CHỦ YẾU:

- 1) **Tiếp thị và bán hàng:** Nhạy bén tiếp cận thông tin thị trường; xây dựng và duy trì quan hệ mật thiết với khách hàng; chào hàng & chào giá linh hoạt và cạnh tranh để có đủ đơn hàng cho sản xuất nội bộ và gia công; ưu tiên cho khách hàng thân thiết, đơn hàng lớn và xuất khẩu.
- 2) **Cung ứng và gia công:** kiểm soát chặt giá cả, khối lượng, thời hạn mua/nhận hàng, bảo đảm mức tồn kho đã xác định với giá bình quân tồn kho không cao hơn thị giá quá 5% kể cả khi rớt giá đột biến; sàng lọc và sắp xếp hệ thống gia công với các chính sách hỗ trợ & đầu tư phù hợp để hợp tác bền vững.
- 3) **Công nghệ và kỹ thuật:** tìm kiếm lựa chọn nhà cung cấp phù hợp để thay thế xong các máy móc thiết bị cũ, đầu tư thêm các thiết bị sản xuất sản phẩm mới; tổ chức tốt việc bảo trì sửa chữa; kiểm soát thời gian ngừng máy; tiết kiệm vật tư kỹ thuật; giảm dần định mức tiêu thụ điện/đơn vị sản phẩm. Bảo đảm việc sử dụng nguyên liệu phụ gia tiết kiệm và hiệu quả, phân tích kịp thời các sản phẩm mới làm cơ sở cải tiến công nghệ và qui trình sản xuất, tiếp cận và làm chủ công nghệ sản xuất đối với các sản phẩm mới, thiết bị mới.
- 4) **Bảo đảm chất lượng sản phẩm:** kiểm soát chất lượng chặt chẽ suốt quá trình (kể cả gia công), đảm bảo đáp ứng đúng các yêu cầu của khách hàng, không để xảy ra tranh chấp bồi hoàn
- 5) **Kiểm soát chi phí hoạt động và giá thành:** tiếp tục các chương trình kiểm soát tiết kiệm chi phí, loại bỏ lãng phí, giảm phế phẩm phế liệu, bảo đảm giá thành thực tế \leq giá thành kế hoạch.
- 6) **Quản trị rủi ro:** chú trọng kiểm soát phát hiện sớm các nguy cơ tiềm ẩn để có những quyết sách phù hợp, không để xảy ra hậu quả nghiêm trọng, tập trung vào các lĩnh vực: tỷ giá, giá cả nguyên phụ liệu, công nợ bán hàng, chất lượng sản phẩm, và các hạng mục đầu tư.
- 7) **Tuyển dụng và đào tạo:** có chương trình và chính sách để thu hút tài năng và đào tạo nâng cấp liên tục về chuyên môn và về quản trị, tạo ra đội ngũ kế cận các cấp; trong đó chú trọng việc đào tạo thay thế hiệu quả đội ngũ tổ trưởng sản xuất.
- 8) **Theo dõi chính sách của nhà nước và tình hình kinh tế chung, kinh tế ngành** để có những bước đi phù hợp trong thị trường, tìm kiếm và khai thác các cơ hội đầu tư, kể cả việc đầu tư liên doanh liên kết với các doanh nghiệp khác cùng ngành..
- 9) **Quản trị công ty:** đảm bảo tuân thủ pháp luật và điều lệ công ty, tiếp tục thực hiện phương châm “ chuyên nghiệp-kỷ cương-minh bạch-cạnh tranh-hiệu quả” để xây dựng và phát triển công ty bền vững; quyết định và có những chủ trương chính sách linh hoạt theo từng giai đoạn/tình huống nhằm đạt kết quả hiệu quả cao, phát huy vai trò của Ban kiểm soát, Kiểm toán & Kiểm soát nội bộ trong tất cả lĩnh vực hoạt động của công ty.

Các kế hoạch hàng năm sẽ cụ thể hóa các mục tiêu chỉ tiêu và biện pháp thực hiện.

**TM HĐQT CÔNG TY
CHỦ TỊCH HĐQT**

PHẠM ĐỖ DIỄM HƯƠNG