



CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

NĂM BÁO CÁO: 2008.

Tên Công ty

Tên tiếng Việt : **CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA TÂN ĐẠI HƯNG.**
Tên tiếng Anh : **TAN DAI HUNG PLASTIC JOINT STOCK COMPANY.**
Tên giao dịch : **TAN DAI HUNG PLASTIC JOINT STOCK COMPANY.**
Tên viết tắt : **TAN DAI HUNG PLASTIC J.S. CO.,**

Trụ sở Công ty:

- *Địa chỉ* : **414 Lầu 5, Lũy Bán Bích, Phường Hòa Thạnh, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh.**
- *Điện thoại* : **(08) 39737277 - 39737278**
- *Fax* : **(08) 39737276 - 39737279**
- *Website* : **<http://www.tandaihungplastic.com.vn>**
- *Email* : **daihungplastic@hcm.vnn.vn**

Ngành nghề kinh doanh:

- a. **Sản xuất, mua bán bao bì nhựa PP, PE, PET.**
- b. **Sản xuất, chế biến sản phẩm cao su.**
- c. **Mua bán sản phẩm nhựa, nguyên liệu nhựa, bột màu, máy móc thiết bị và phụ tùng ngành công nông lâm ngư nghiệp.**

Phần I. Tóm lược lịch sử hoạt động của Công ty trong năm 2008.

1. Những đặc điểm của môi trường kinh doanh của Công Ty:

Là một nền kinh tế 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. Những biến đổi của môi trường kinh doanh trong năm có tính “**thái cực**”, phản ánh những mâu thuẫn, khiếm khuyết và sự khủng hoảng của các hệ thống kinh tế khu vực và toàn cầu, trong khi “**ngưỡng chịu đựng**” của kinh tế VN và hiệu quả các “**chính sách vĩ mô**” thì chậm và còn nhiều hạn chế.

- 1.1. Lạm phát** “phi mã” làm tăng tất cả các chi phí hoạt động, nhưng đến cuối quý 4 thì lại “**giảm phát**”.
- 1.2. Giá nguyên liệu tăng** (hầu hết nguyên phụ liệu đều phải nhập khẩu) trong gần 10 tháng đầu năm, nhưng **rớt nhanh** trong quý 4/2008 (chỉ còn khoảng 1/3 so với 6 tháng đầu năm).
- 1.3. Tỷ giá USD** thấp vào đầu năm, nhưng tăng đột biến vào cuối tháng 6-đầu tháng 7 và hiện đang tiếp tục tăng nhẹ.
- 1.4. Lãi suất** tăng “kịch trần” trong 10 tháng đầu năm, nhưng cuối năm thì **giảm chỉ còn dưới 1/2**.
- 1.5. Thị trường lao động** có sự dịch chuyển lao động về các khu vực tỉnh, thiếu nguồn nhân lực đã được đào tạo chuyên môn riêng (là đặc điểm chung của ngành) trong những tháng đầu năm, đến cuối năm thì lại dồi dào thu hẹp qui mô sản xuất.
- 1.6. Thị trường chứng khoán** suy thoái, thị giá TPC và các chứng khoán đầu tư ngày càng giảm một cách nhanh chóng.
- 1.7. Kinh tế toàn cầu bộc lộ suy thoái từ quý 4**, dẫn đến mức cầu giảm, tiêu thụ sản phẩm khó khăn.

2. Những Khó Khăn:

Tân Đại Hưng là một công ty đại chúng đã niêm yết, có cơ cấu doanh thu xuất khẩu lớn (60%), phải thường xuyên tồn kho một khối lượng nguyên liệu vật tư tương đối lớn (từ 2-3 tháng nhu cầu sử dụng), có những khoản đầu tư tài chính vào lĩnh vực chứng khoán và bất động sản, vì vậy, tuy Công ty đã cố gắng dự báo (và thực tế đã dự báo đúng xu hướng) những biến động của thị trường nhưng **không thể dự báo chính xác về lượng và thời điểm khủng hoảng**, nên phải chịu đựng các tác động/hậu quả nghiêm trọng đối với kết quả hoạt động của Công ty trong 2008, cụ thể:

- 2.1. Giá nguyên liệu nhập khẩu giảm nhanh (-55%) làm cho giá tồn kho bình quân trong quý 4** cao hơn thị giá, gây khó khăn về giá bán (-35%), trong khi tính cạnh tranh trên thị trường ngày càng quyết liệt, đặc biệt về giá cả (thậm chí có các ĐTCT bán dưới giá thành để duy trì hoạt động và thị phần).
- 2.2. Đơn hàng từ quý 4 bị hụt hẫng**, một số khách hàng lớn của công ty trong cả hai thị trường xuất khẩu và nội địa (đều là các doanh nghiệp) 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, và đưa ra những đòi hỏi khắt khe về các kiểu dáng, tiêu chuẩn SP (và rất dễ dàng khiếu nại bồi hoàn, xem như 1 biện pháp kỹ thuật để hạn chế đặt hàng).
- 2.3. Lao động sản xuất** không ổn định, công ty phải thu hẹp qui mô, giảm 30% lao động.
- 2.4. Giá thành, chi phí sản xuất, chi phí tài chính** tăng cao, **tỷ suất lợi nhuận** giảm dần (đây là đặc điểm chung của ngành nhựa), **vòng quay vốn** chậm, **hạch toán tổng thể bị lỗ** chủ yếu do các yếu tố giảm trừ trượt giá tồn kho và chứng khoán.

- 2.5. **Các loại chứng khoán** đã đầu tư đều rớt giá, **các hạng mục đầu tư** vào các lĩnh vực chưa sinh lợi theo dự kiến (*do dự án chậm triển khai hoặc gặp khó khăn trong hoạt động*).
- 2.6. **Nguồn cung cấp lưới điện sản xuất** cho nhà máy (KCN Nhựa Đức Hòa Long An) bị hạn chế, thường mất điện đột xuất dẫn đến nhiều rủi ro về năng suất và chất lượng, việc sử dụng các máy phát điện dự phòng để đối phó cũng góp phần làm tăng chi phí.

3. Những Thuận Lợi:

- 3.1. **Có uy tín thương hiệu** (là một doanh nghiệp có vốn, năng lực sản xuất lớn), có thị phần ổn định, đặc biệt về xuất khẩu.
- 3.2. **Tiếp tục được sự tin cậy, hợp tác, ủng hộ đặt hàng của những khách hàng thân thiết** (dù họ gặp những khó khăn do suy thoái kinh tế); được sự hợp tác nhiệt tình, mật thiết và hiệu quả của các đơn vị gia công.
- 3.3. **Nhận thức về cạnh tranh đã được chia sẻ sâu rộng trong cán bộ công nhân, đội ngũ lãnh đạo quyết tâm cải tiến triệt để cơ cấu tổ chức, phương pháp và hiệu quả quản lý và điều hành**, quá trình thực hiện luôn được sự quan tâm lãnh chỉ đạo và hỗ trợ trực tiếp của HĐQT, có sự phối hợp mật thiết với các thành viên HĐQT và Ban kiểm soát công ty.
- 3.4. **Vẫn duy trì được những nòng cốt có tay nghề và kinh nghiệm nghề nghiệp trong CBNV và CN** tuy có biến động về nhân sự.

4. Những sự kiện quan trọng của công ty trong năm 2008:

- 4.1. **Tăng vốn điều lệ** từ 104 tỷ đồng thành 205.460.000.000 đồng từ ngày 28/9/2008.
- 4.2. **Phát hành cổ phiếu thưởng** cho cổ đông (thời điểm 11/08/2009) theo tỷ lệ 1/1. Đăng ký giao dịch bổ sung 10.146.000 cổ phiếu mới, đưa **tổng số cổ phiếu niêm yết thành 20.546.000 cổ phiếu** công ty (mã cổ phiếu TPC) trên sàn giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh từ ngày 01/10/2008.
- 4.3. **Hủy bỏ hạn chế chuyển nhượng** đối với cổ phần ưu đãi.
- 4.4. **Đã mua lại 661.640 cổ phiếu** đang giao dịch làm cổ phiếu quỹ (=3,22% tổng số cổ phiếu đã niêm yết).
- 4.5. **Tổ chức Đại hội Đồng Cổ Đông bất thường** ngày 10/08/2008, bầu bổ sung chị Đào Thanh Tuyền vào HĐQT, thay thế Ông Trần ngọc thanh Hùng xin nghỉ việc vì lý do sức khỏe.
- 4.6. Tiếp tục được xét nhận danh hiệu **“Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín”** năm 2008.
- 4.7. **Vốn thặng dư** cuối năm 2008 là 125,088,478,451 đồng.

5. Quá trình phát triển trong năm 2008

- 5.1. **Thương hiệu:** vẫn được khách hàng tin cậy là một doanh nghiệp **“có uy tín với năng lực sản xuất và tài chính lớn, chất lượng sản phẩm ổn định và giá bán cạnh tranh”**.
- 5.2. **Qui mô tổ chức:** giảm 30% lao động trong quý 4 so với đầu năm 2008,
- 5.3. **Phát triển mạnh hệ thống vệ tinh gia công**, tăng 30% khối lượng gia công so với 2008.
- 5.4. **Năng lực sản xuất:** đạt vượt ngưỡng/mục tiêu 8.000 tấn thành phẩm/năm.
- 5.5. **Sản phẩm:** đã nghiên cứu và sản xuất thành công, đưa ra thị trường nội địa loại sản phẩm mới có chất lượng và giá trị gia tăng cao chưa từng được sản xuất tại Việt Nam là : **“Ống cát chống lở” (Geotubes)** sử dụng làm đê chắn sóng, chống xâm thực.
- 5.6. **Thị phần doanh thu:** vẫn duy trì được những khách hàng chủ yếu (tuy sản lượng đơn hàng và sản phẩm có giảm trong quý 4) nhưng doanh thu vẫn đạt vượt chỉ tiêu năm 2008; trong đó, doanh thu xuất khẩu đạt trên 60%.

Phần II. Báo cáo hoạt động của Hội Đồng Quản Trị năm 2008

A. Cổ Đông và Đại Hội Đồng Cổ Đông:

1. Trong năm qua, Đại Hội Đồng Cổ Đông đã thể hiện đầy đủ vai trò vị trí của mình theo pháp luật và điều lệ công ty, cụ thể như sau:

- 1.1. Hội ĐHĐCĐ thường niên quyết định thông qua mục tiêu chiến lược hoạt động năm 2008.
 - 1.2. Hội ĐHĐCĐ bất thường, quyết định:
 - Bầu bổ sung nhân sự vào HĐQT;
 - Điều chỉnh các chỉ tiêu hoạt động năm 2008 (theo dự báo và đề xuất của HĐQT về suy giảm kinh tế và thị trường chứng khoán VN);
 - Điều chỉnh các hạng mục đầu tư chứng khoán: cho phép thanh lý các chứng khoán đã đầu tư, cho phép HĐQT được sử dụng một khoản vốn là 10.000.000.000 (mười tỷ) đồng để kinh doanh chứng khoán;
 - Đầu tư thêm vào các dự án mới: góp 10 tỷ (10% tổng vốn điều lệ) thành lập công ty mới (có vốn pháp định 100 tỷ) để đầu tư vào dự án khai thác xây dựng hạ tầng tại khu vực Bắc Bình Thuận; góp 5 tỷ (10% tổng vốn điều lệ) thành lập công ty mới (có vốn pháp định 50 tỷ) để đầu tư vào dự án xây dựng Cảng Cát Lái;
 - Hủy bỏ hạn chế chuyển nhượng đối với cổ phần ưu đãi;
 - Phát hành cổ phiếu thưởng, đăng ký niêm yết bổ sung 10.146.000 cổ phiếu (từ cổ phiếu thưởng).
 - 1.3. Ủy nhiệm cho Hội Đồng Quản Trị trực tiếp quyết định một số vấn đề trong tổ chức và hoạt động đúng theo điều lệ.
- 2. Cổ đông (và nhà đầu tư) :** nhiều cổ đông đã thể hiện sự quan tâm sâu sắc đến tổ chức và hoạt động, thu thập các thông tin (dự luận, báo chí, website...), gửi email hoặc viết thư đến HĐQT công ty (cá biệt, một số cổ đông còn đến gặp trực tiếp) để góp ý xây dựng hoặc nêu ra những thắc mắc và cũng đã được HĐQT cung cấp thông tin, trao đổi chân tình thẳng thắn; qua đó cũng đã góp phần tăng cường hiểu biết thông cảm giữa cổ đông với HĐQT, BKS và Ban điều hành công ty.

B. Hội Đồng Quản Trị:

1. Công ty đã tuân thủ nghiêm túc các qui 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 chế độ báo cáo và công bố thông tin rộng rãi đến các cổ đông.

2. Hội đồng quản trị:

- 2.1. Được tổ chức thực hiện đúng theo qui chế quản trị nội bộ.
- 2.2. HĐQT đảm bảo duy trì chế độ họp thường kỳ và đột xuất, ra quyết nghị đối với từng trọng tâm hoạt động và thực hiện công bố thông tin đúng các qui định.
- 2.3. Đảm bảo các quan hệ với Đại Hội Đồng Cổ Đông, với các Cổ đông, với các Cơ quan Thẩm quyền và đối tác, với Ban Kiểm soát và Ban điều hành công ty đúng theo điều lệ công ty và qui định của pháp luật.
- 2.4. Chủ tịch HĐQT đã điều hành các hoạt động của HĐQT đúng theo các mục tiêu chương trình đã được ĐHĐCĐ và HĐQT quyết định. 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 các chủ trương và giám sát các hoạt động của công ty.

3. Trong năm 2008, Hội Đồng Quản Trị đã thực hiện:

- 3.1. Định hướng, chỉ đạo, giám sát, kiểm tra toàn diện tổ chức hoạt động và kết quả hoạt động của BGD và của công ty, đặc biệt là các lĩnh vực: cơ cấu tổ chức và nhân sự quản lý, chính sách chế độ, hoạt động tài chính và vốn, hoạt động tiếp thị và bán hàng, giá mua và giá bán.
- 3.2. Tổ chức ĐHĐCĐ thường niên vào ngày 16/5/2008, tổ chức ĐHĐCĐ bất thường ngày 10/08/2008.
- 3.3. Hoàn tất các công việc: chia cổ tức 2007, phát hành cổ phiếu thưởng, đăng ký giao dịch bổ sung 10.146.000 cổ phiếu mới đúng theo thủ tục qui trình của UBCKNN, Sở GDCK, TTLKCK.
- 3.4. Hoàn tất các thủ tục để các cổ đông (CBNV) sở hữu cổ phiếu ưu đãi được giao dịch chuyển nhượng bình đẳng như tất cả cổ đông khác đúng theo qui định của pháp luật.
- 3.5. Hoàn tất việc đăng ký tăng vốn điều lệ từ 105 tỷ lên thành 205.460.000.000 đồng.
- 3.6. Đã mua 661.640 cổ phiếu để làm cổ phiếu quỹ (=3,22% tổng số cổ phiếu đã niêm yết).
- 3.7. Tổ chức thanh lý chứng khoán đầu tư (theo nghị quyết ĐHĐCĐ) tính đến 31/12/2008:

Đã chuyển nhượng:

- 470.000 cổ phiếu ACB, thu được 17.989.590.000 đồng.
- 9.500 cổ phiếu ALTA, thu được 173.743.200 đồng.

Các chứng khoán còn lại, đang sở hữu (giá trị còn lại sau khi đã cắt lỗ và trích giảm giá):

- Cổ phiếu ACB: 516.003 cổ phiếu: 14.396.483.700 đồng
- Trái phiếu ACB: 2.272 trái phiếu: 3.487.520.000 đồng
- Cổ phiếu EIB: 311.083 cổ phiếu: 4.168.512.200 đồng
- Cổ phiếu ALTA: 179.960 cổ phiếu: 3.599.200.000 đồng

4. Những hoạt động khác:

- 4.1. Tham gia nhóm tư vấn cho Hiệp Hội Nhựa và Bộ Công Thương về chủ trương, chính sách nhập khẩu nhựa tái sinh.
- 4.2. Tham gia trong hoạch định khu công nghiệp nhựa tái sinh của Hiệp hội nhựa TPHCM.
- 4.3. Đồng tài trợ cho một số hoạt động của Hiệp hội nhựa VN và TPHCM.

5. HĐQT chưa thực hiện theo nghị quyết định ĐHĐCĐ 2008 (chuyển sang năm 2009):

- 5.1. Chưa sử dụng 10 tỷ để kinh doanh chứng khoán, vì TTCK biến động khó lường, nhiều rủi ro.
- 5.2. Chưa triển khai góp vốn 10 tỷ (10% tổng vốn điều lệ) thành lập công ty mới (có vốn pháp định 100 tỷ) để đầu tư vào dự án khai thác xây dựng hạ tầng tại khu vực Bắc Bình Thuận, vì tình hình triển khai dự án không thuận lợi, thị trường “đông” lại và không phát triển.
- 5.3. Chưa triển khai góp vốn 5 tỷ (10% tổng vốn điều lệ) thành lập công ty mới (có vốn pháp định 50 tỷ) để đầu tư vào dự án xây dựng Cảng Cát Lái, vì tình hình triển khai dự án không thuận lợi, thị trường có những biểu hiện “đông” lại và không phát triển.

6. Nhận định:

- 6.1. Trong bối cảnh biến động bất thường và khó khăn đặc biệt của năm 2008, HĐQT đã phấn đấu thay đổi cơ cấu tổ chức một cách tích cực, duy trì hoạt động của công ty trong đối ổn định, chất lượng quản trị có những phát triển mới để tăng khả năng cạnh tranh, tính minh bạch, tính tuân thủ và tính chuyên nghiệp của công ty.
- 6.2. Tuy nhiên, HĐQT nghiêm túc thừa nhận trách nhiệm về việc kết quả SXKD năm 2008 bị lỗ 61,598,964,790 đồng do giảm giá tồn kho, do thanh lý chứng khoán và giảm giá chứng khoán đã đầu tư, lỗ chênh lệch tỷ giá (đề nghị xem báo cáo tài chính đã kiểm toán). HĐQT sẽ đề xuất ĐHĐCĐ xem xét quyết định một số chủ trương quan trọng trong các tờ trình đại hội (đính kèm).

Phần III.

Báo cáo hoạt động của Ban Giám Đốc Năm 2008

A. Hoạt động điều hành:

1. Hoạt động tiếp thị & bán hàng:

- 1.1. Đã thiết kế Logo mới và đăng ký sở hữu công nghiệp, tăng cường quảng bá thông qua website công ty, website của VCCI, website Thương hiệu mạnh, Danh bạ Bộ công thương, Danh bạ Doanh nghiệp XK, Danh bạ Hepza, Ấn phẩm 5 Thị trường lớn, Trang vàng, Đăng các bản tin (*Bản tin Hiệp hội nhựa VN, Báo Thời báo Tài chính VN ...*)
- 1.2. Công ty đã trực tiếp gặp gỡ đàm phán với nhiều khách hàng (*VT, MB, các khách hàng nội địa..*), tổ chức khảo sát giám định sản phẩm (*Geo-tubes, Proconco, Japfa, VNH..*) qua đó thu thập được nhiều thông tin về sản phẩm, khách hàng, thị trường và đối thủ cạnh tranh. Trừ quý 4/2008, nhìn chung trong năm, công ty đã tiếp thị hiệu quả theo cơ cấu sản phẩm vào một số kênh bán hàng, nhất là xuất khẩu (*bù đắp 1 phần thị trường nội địa đang suy thoái lớn*), qua đó đã tìm kiếm được đơn đặt hàng đáp ứng hơn 80% năng lực sản xuất.
- 1.3. Trong thiết kế sản phẩm đã thực thi những biện pháp tiết kiệm chi phí (màng in, trực in, quai..) mà vẫn đáp ứng các yêu cầu CLSP của khách hàng.
- 1.4. Đặc biệt, hoạt động đàm phán, chào giá có hiệu quả lớn trong bối cảnh biến động về giá đầu vào và giá thành, qua đó thuyết phục được khách hàng chấp nhận điều chỉnh giá bán theo hướng có lợi cho công ty và khả thi cho cả 2 bên. 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. Hoạt động giao nhận, xuất nhập khẩu nhìn chung là đáp ứng các yêu cầu thời hạn và tiết kiệm được chi phí.

2. Hoạt động cung ứng và gia công:

- 2.1. Công ty đã mở rộng thêm hệ thống nhà cung cấp phụ liệu đầu vào, tăng cơ hội chọn lựa đàm phán. BP cung ứng đã 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, tiết kiệm chi phí và góp phần giảm bớt tác động của giá mua đối với chi phí SX.
- 2.2. Hoạt động mua, gia công vật tư KT bên ngoài đã cung cấp tương đối kịp thời yêu cầu, có chuyển biến trong tìm kiếm nhà cung cấp, cập nhật, so sánh, đàm phán giá.
- 2.3. Hoạt động gia công sản xuất (*outsourcings*) là một thành tích đặc biệt, tăng 30% sản lượng so với 2007, mở rộng sang nhiều công đoạn và sản phẩm khác, góp phần tăng sản lượng tiêu thụ và hiệu quả kinh doanh, đáp ứng những lịch giao hàng nhanh.

3. Hoạt động Công nghệ, nghiên cứu & phát triển:

- 3.1. Hoạt động tạo mẫu được chú trọng để đáp ứng thị hiếu khách hàng và chào hàng.
- 3.2. Sản xuất thành công sản phẩm mới: Ống đưng cát chống xâm thực (*Geo-Tubes*), đã cung cấp cho 2 khách hàng nội địa.
- 3.3. Bảo đảm kiểm soát chất lượng Nguyên liệu đầu vào. 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, tiết kiệm đáng kể chi phí nguyên liệu trong năm 2008.

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

- 4.1. Sắp xếp lại MMTB theo công đoạn/quy trình SX tại 4 phân xưởng, giải thể PX5 do không hiệu quả. Hoạt động bảo trì sửa chữa đã có chuyển biến nhiều mặt, góp phần bảo đảm các định mức sản xuất và sản lượng theo kế hoạch, đã phân cấp rõ trách nhiệm giữa Phòng cơ điện với các phân xưởng, triển khai được kế hoạch bảo trì định kỳ, kiểm soát việc sử dụng thay thế vật tư kỹ thuật, triển khai việc thống kê thời gian ngừng máy, quản lý duy tu tốt những hệ thống phục vụ SX (*điện, nước..*). Hoạt động gia công vật tư kỹ thuật nội bộ đáp ứng được yêu cầu kỹ thuật, thời hạn và chi phí.
- 4.2. Kiểm soát sử dụng điện (*bố trí thời gian sản xuất, kiểm tra chế độ sử dụng thiết bị, thiết kế lại hệ thống đèn chiếu sáng, áp dụng các định mức tiêu thụ tại khu lưu trữ ..*) góp phần làm giảm chi phí điện.

5. Hoạt động quản lý chất lượng:

- 5.1. Xác định CLSP và một yếu tố cạnh tranh cao trong giai đoạn hiện tại, BGD ngày càng quan tâm chỉ đạo, kiểm tra thực hiện kiên quyết toàn bộ hệ thống. Công ty duy trì được cơ chế kiểm tra trong suốt tiến trình sản xuất theo hệ thống ISO, góp phần hạn chế sản phẩm lỗi và phế liệu.
- 5.2. Đã mở rộng phạm vi 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.

6. Hoạt động điều độ sản xuất:

- 6.1. 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. Xác lập các định mức sản lượng máy/năng suất lao động cá nhân và công đoạn chủ yếu (KS, dệt), kiểm soát được việc tiếp nhận và sử dụng nguyên liệu đầu vào của SX..
- 6.2. Duy trì nghiêm túc việc triển khai KHSX tháng và Lệnh sản xuất hàng ngày, có sự cam kết của các bộ phận. Tính toán sắp xếp lịch SX hợp lý, điều phối giữa các công đoạn hợp lý, hạn chế tối đa hiện tượng "thất cổ chai", giảm thời gian SX cao điểm, từ đó tạo điều kiện để mỗi CN đều đạt định mức sản lượng và PX thực hiện được sản lượng/tiến độ theo kế hoạch.
- 6.3. Kiểm soát được số lượng bán thành phẩm và phế liệu của từng công đoạn và tổng mỗi đơn hàng. Tổ chức thống kê, cung cấp kết quả sản lượng và phế hàng ngày đến các bộ phận.
- 6.4. Mở rộng phạm vi áp dụng công nghệ thông tin: các thủ kho sẽ trực tiếp cập nhật số liệu vào phần mềm quản lý "điều độ sản xuất", qua đó tăng được hiệu quả thống kê sản xuất và giảm bớt được 3 nhân viên tổng kê, thủ kho.

7. Hoạt động quản lý nhân viên

- 7.1. Tuyển dụng và đào tạo được thực hiện thường xuyên, liên tục nhằm bổ sung đủ nhân lực cho các bộ phận. Đã thực hiện 2 đợt đánh giá nội bộ, qua đó tổ chức đào tạo nâng cấp tay nghề và phong cách làm việc cho tất cả Công nhân, đào tạo kỹ năng mới cho một số CN được điều chuyển sắp xếp lại công việc. Phong cách làm việc của CBCN của các PXSX đã có những chuyển biến rõ nét thông qua sổ biên bản vi phạm nội qui không còn đáng kể.
- 7.2. Linh hoạt điều động cán bộ và CN giữa các BPSX để đáp ứng tình hình và nhu cầu sử dụng lao động, phục vụ cho hoạt động điều độ sản xuất theo kế hoạch và tiến độ giao hàng.
- 7.3. Duy trì đầy đủ các chính sách chăm sóc đãi ngộ, mặc dù chi phí ngày càng tăng.
- 7.4. Tổng số lao động cuối năm 2008 là 702, chỉ bằng 70% so với cuối năm 2007, nguyên nhân giảm thiểu chủ yếu do di dời lao động (*bỏ việc, tự ý thôi việc về quê*), một số ít do vi phạm nội qui bị sa thải hoặc tinh giảm.

8. Hoạt động quản lý hành chính:

- 8.1. Hệ thống kiểm soát tài sản, bảo vệ là khá hiệu quả, trong năm 2008, đã phát hiện và xử lý 3 vụ trộm cắp nguyên phụ liệu. An ninh, trật tự, PCCC, điều phối xe đưa đón: nhìn chung là đáp ứng được yêu cầu, tiết giảm chi phí. Đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm trong suốt năm, không xảy ra sự cố nào.
- 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. 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.

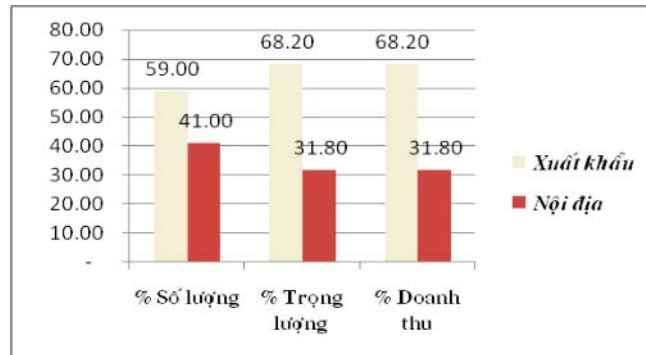
9. Kiểm soát chi phí:

- 9.1. Xác lập giá thành kế hoạch làm cơ sở hoạch định giá bán và kiểm soát chi phí SX. Bước đầu, đã triển khai phân tích giá thành thực tế/kế hoạch, làm cơ sở cho quyết định điều hành hàng ngày trở nên cụ thể và hiệu quả hơn về mặt tài chính.
- 9.2. Xác định lại các định mức NLVT, kỹ thuật để tổ chức cung cấp/mua hàng và kiểm soát sử dụng, quản lý tốt việc nhập-xuất-tồn kho qua đó không để phát sinh tồn kho (NL, BTP, TP) ngoài kế hoạch đã duyệt; phân tích thống kê tồn kho hàng tháng để xử lý phù hợp.
- 9.3. Đã thực thi nhiều biện pháp để kiểm soát nhằm tiết kiệm điện năng, xăng dầu, nhân lực, nguyên phụ liệu, chi phí hoạt động.

10. Quản lý và điều hành chung:

- 10.1. Bảo đảm thông tin nội bộ, cải tiến phương thức ra quyết định, thực hiện phân cấp và ủy quyền hợp lý, tạo được sự nhất quán đồng bộ từ nhận thức đến hành động của bộ máy điều hành, phối hợp giữa các phòng ban và phân xưởng, làm cơ sở cho những thay đổi khác trong bối cảnh tình hình sản xuất kinh doanh mới.
- 10.2. Thực hiện chủ trương tái cấu trúc, giảm tối đa cấp trung gian. Đã tinh gọn dần bộ máy các phòng ban, giảm 11 NV gián tiếp mà vẫn đảm bảo được các hoạt động chuyên môn
- 10.3. Hủy bỏ các vị trí Giám đốc công nghệ kỹ thuật, GD điều hành sản xuất trong cơ cấu điều hành; phát triển mô hình Giám đốc phân xưởng từ vị trí “ Tư lệnh Vùng” năm 2007 (đặc cách của các thành viên BGD) để tăng cường điều hành, chỉ đạo, giám sát, hỗ trợ trực tiếp các phân xưởng. Tuy mới thực hiện trong những tháng cuối năm nhưng đã mang đến hiệu quả tích cực: BGD sâu sát nắm vững tình hình, truyền đạt, chỉ thị và quyết định kịp thời, đảm bảo sản lượng, tiến độ, giảm bớt sự cố chất lượng và giảm phế, chấn chỉnh việc tuân thủ các quy định qui trình sản xuất, tăng cường hướng dẫn đào tạo CBCN trực thuộc, tạo ra sự gắn kết phối hợp gắn liền với trách nhiệm cụ thể của các công đoạn/PX trong qui trình sản xuất (theo quan điểm mỗi PX đều là một “khách hàng nội bộ”).
- 10.4. Phát triển thành công và bổ nhiệm thay thế 04 cán bộ cũ đã nghỉ hưu hoặc thôi việc trong các vị trí cốt lõi thuộc BGD (GĐKHĐĐ, GĐPX1, GĐPX3, GĐPX4), đang tiếp tục hướng dẫn đào tạo 3 cán bộ kế cận khác (Phó phòng: HCNS, Công nghệ, KCS, Cơ điện) để phát triển sau này.
- 10.5. Bắt đầu triển khai đồng bộ Hệ thống kiểm soát nội bộ thông qua 3 hình thức:
 - Giám sát tiến trình và kết quả thực hiện chức năng nhiệm vụ của các vị trí công việc (chức danh) trong cơ cấu tổ chức, đặc biệt là các vị trí quản trị.
 - Giám sát tiến trình và kết quả thực hiện các mục tiêu kế hoạch của từng phòng ban, bộ phận.
 - Các số liệu và kết quả về tài chính tài sản: do Phòng kế toán TC làm trung tâm
- 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.

B. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008:

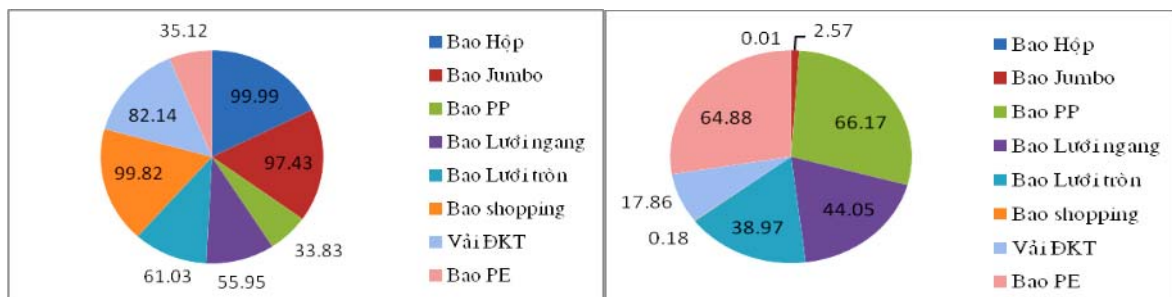


So sánh giữa Thị trường Xuất khẩu và Nội Địa năm 2008

1. Sản lượng:

7.375 tấn

= 105 % chỉ tiêu 2008 (7.000 tấn)

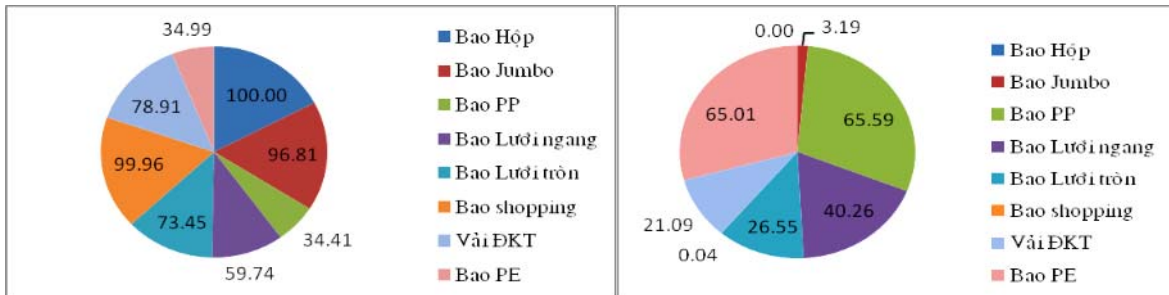


Cơ cấu trọng lượng sản phẩm xuất khẩu

Cơ cấu trọng lượng sản phẩm nội địa

2. Tổng doanh thu: 455,074 tỷ = 187% chỉ tiêu 2008

Trong đó: doanh thu Từ SXKD bao bì: 313 tỷ = 128% chỉ tiêu 2008 (=243 tỷ)
(Doanh thu từ hoạt động khác: 141,9 tỷ)



Cơ cấu doanh thu sản phẩm xuất khẩu

Cơ cấu doanh thu sản phẩm nội địa

3. Lãi sau thuế (lỗ): -61,598 tỷ

Nhận định:

- 3.1. Từ việc cải tiến liên tục về cấu trúc, hệ thống, phương pháp và công cụ quản lý; kết quả sản lượng doanh thu SXKD năm 2008 đã phản ánh nỗ lực của cán bộ, nhân viên và công nhân trong tiếp thị, mua hàng, sản xuất, gia công...mặc dù công ty gặp rất nhiều khó khăn trong cả 3 tiến trình (đầu vào-tổ chức thực hiện-đầu ra), phải chịu đựng những biến động lớn về giá mua, giá bán, tỷ giá, lãi suất huy động, sút giảm thị phần, giảm qui mô hoạt động, thiếu nguồn điện lưới... (đặc biệt là trong quý 4-2008 có rất nhiều biến động kinh tế, thị trường).
- 3.2. Hoạt động tồn kho nguyên phụ liệu sản xuất là cần thiết và khách quan đối với công ty, nhưng do giá đầu vào giảm sâu (hậu quả của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế), nên phải hạch toán giảm giá tồn kho 15,310,636,475 đồng vào cuối quý 4 (và cả năm 2008). Việc hạch toán lỗ do thanh lý đầu tư các chứng khoán 39,978,977,381 đồng (thực hiện theo nghị quyết ĐHĐCĐ) và giảm giá chứng khoán đầu tư 27,738,062,859 đồng là tuân thủ các chuẩn mực kế toán (xem báo cáo tài chính). Lỗ chênh lệch tỷ giá 4,209,159,792 đồng.
- 3.3. Từ đó, kết quả hạch toán SXKD năm 2008 của công ty bị lỗ 61,598,964,790 đồng là buộc phải chấp nhận, tuy nhiên sẽ tạo thuận lợi để công ty bảo đảm tăng khả năng khả năng cạnh tranh về chi phí và giá bán trong thị trường cũng như bảo đảm luôn có lãi trong năm 2009 sắp tới, dù dự báo là sẽ còn rất nhiều khó khăn về xuất khẩu do suy thoái kinh tế toàn cầu. BGD đề nghị Hội đồng quản trị đề xuất ĐHĐCĐ quyết định cho phép sử dụng vốn thặng dư để bù đắp khoản lỗ này trong kỳ họp ĐHĐCĐ thường niên 2009.
- 3.4. Trừ việc đầu tư vào công ty Đại Hưng Thịnh (kinh doanh nguyên phụ liệu ngành nhựa) được chia lãi (350 triệu), các khoản đầu tư vào công ty Đại Hưng Phát, Công Ty Xây dựng Hạ Tầng Á Châu, Công ty Đầu tư xây dựng Tân Đô ...đều chưa sinh lợi trong năm 2008 vì những công ty này đều mới đi vào hoạt động và gặp khó khăn lớn do tác động của khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế (có thể kéo dài đến hết năm 2009).

C. Tình hình tài chính:

1. Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12 của năm 2008 đã được công ty TNHH A&C kiểm toán hoàn tất (để nghị xem báo cáo tài chính hoặc báo cáo kiểm toán 2008 đã được đưa lên website công ty).
2. Vào cuối tháng 9/2008 công ty Tân Đại Hưng tăng vốn điều lệ từ 104 tỷ lên 205,46 tỷ và có nguồn vốn thặng dư là 125 tỷ.
3. Tổng số cổ phiếu theo từng loại:

- Tổng số cổ phiếu (phổ thông): 20.546.000 cổ phiếu
 - Trong đó có 661.640 cổ phiếu quỹ.
4. Toàn bộ 20.546.000 cổ phiếu Công ty Cổ Phần Nhựa Tân Đại Hưng (mã TPC) được giao dịch trên sàn giao dịch chứng khoán TP.HCM từ ngày 01/10/2008.

D. Những tồn tại:

1. Không theo kịp những biến động của thị trường dẫn đến đơn hàng một số loại sản phẩm không đều (*Luoi, vải VT*), không tìm ra kịp thời những khách hàng mới để bù đắp đủ đơn hàng/sản lượng của khách hàng đã mất hoặc sút giảm (*các Cty phân bón, thức ăn gia súc*), từ đó làm giảm qui mô hoạt động, phải giải thể 01 phân xưởng (*PX5*) trong quý 4.
2. Không dự báo chính xác việc rớt giá của NLVT làm đội giá thành giảm tính cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường, ảnh hưởng nghiêm trọng đến kết quả hoạt động của công ty. Việc xử lý tồn kho những hàng hóa phụ liệu (*lâu năm*) còn lúng túng về biện pháp, chưa dứt điểm trong năm 2008 (*một phần khách quan do thị giá giảm nhiều trong quý 4 nên khó tìm đầu mối tiêu thụ*).
3. Chưa thay đổi được chính sách và phương thức thanh toán vì đã thỏa thuận với khách hàng (*đều là doanh nghiệp, đơn hàng lớn, thời gian SX và vận chuyển hàng dài nhất là xuất khẩu*), ảnh hưởng đến các chỉ số tài chính, trong khi nợ mua hàng luôn phải thanh toán đúng hạn.
4. Chưa có biện pháp hiệu quả trong điều độ sản xuất đối với 1 số đơn hàng nội địa (*mặc dù Cty đã sản xuất và tồn kho sẵn sàng một khối lượng khá lớn cho 1 số sản phẩm*) vì khách hàng thường yêu cầu giao hàng quá nhanh sau khi đặt hàng (*đặc biệt là sau khi đấu/trúng thầu*) làm cho kế hoạch SX bị đảo lộn và việc điều độ còn bất cập, phải từ chối một số đơn hàng kể cả sau khi đã thúc đẩy gia công tối đa.
5. Chưa hoàn tất tiến trình tái cấu trúc cho phòng công nghệ và phòng tài chính kế toán. Năng lực của một số cán bộ quản lý chưa đáp ứng với sự thay đổi (*nhất là cấp Tổ trưởng và phân xưởng*). Một số cấp quản trị (*chủ yếu là Tổ Trưởng*) còn e ngại, xuê xoa, chưa kiên quyết trong áp dụng các chế độ kỷ luật và chế tài đối với các trường hợp vi phạm nội qui lao động và qui trình sản xuất, chất lượng sản phẩm, từ đó làm giảm thấp vai trò tác động của vị trí quản trị trong điều hành và hiệu quả hoạt động
6. Hoạt động tuyển dụng còn manh mún (*nhằm bổ sung kịp thời nhân sự trước những biến động*); tuy đã cử người đào tạo về quản trị tài chính kế toán và tham dự các tập huấn hội thảo chuyên đề về công nghệ kỹ thuật, nhưng chậm khởi đầu chương trình liên tục đào tạo nâng cấp quản trị trong năm 2008 (*một phần do tập trung sắp xếp lại cơ cấu tổ chức và nhân sự*). Chỉ số lưu chuyển nhân viên (*STO*) trong năm tăng cao, phản ánh việc tái cấu trúc và biến động thị trường lao động.

Phần IV. Báo cáo tài chính năm 2008.

Cơ sở lập báo cáo tài chính được lập phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam và các nguyên tắc kế toán được áp dụng rộng rãi tại Việt Nam. Báo cáo tài chính được lập trên cơ sở giá gốc.

1. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN

Stt	Nội dung	Số dư đầu kỳ	Số dư cuối kỳ
I	Tài sản ngắn hạn	227,829,608,122	213,669,932,302
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	2,426,249,696	32,594,593,815
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	96,029,486,994	103,610,803,785
4	Hàng tồn kho	101,648,042,482	65,059,848,688
5	Tài sản ngắn hạn khác	27,725,828,950	12,404,686,014

II	Tài sản dài hạn	205,174,671,955	115,109,896,112
1	Các khoản phải thu dài hạn		
2	Tài sản cố định	66,403,092,512	56,221,923,360
	- Tài sản cố định hữu hình	66,403,092,512	56,221,923,360
	- Tài sản cố định vô hình		
	- Tài sản cố định thuê tài chính		
	- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang		
3	Bất động sản đầu tư		
4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	136,420,826,120	56,751,599,480
5	Tài sản dài hạn khác	2,350,753,323	2,136,373,272
III	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	433,004,280,077	328,779,828,414
IV	Nợ phải trả	92,848,100,626	66,224,804,366
1	Nợ ngắn hạn	91,292,811,197	63,749,692,203
2	Nợ dài hạn	1,555,289,429	2,475,112,163
V	Vốn chủ sở hữu	340,156,179,451	262,555,024,048
1	Vốn chủ sở hữu	340,068,958,451	262,555,024,048
	- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	104,000,000,000	205,460,000,000
	- Thặng dư vốn cổ phần	226,548,478,451	125,088,478,451
	- Vốn khác của chủ sở hữu		
	- Cổ phiếu quỹ		-8,816,610,920
	- Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
	- Chênh lệch tỷ giá hối đoái		
	- Các quỹ		
	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	9,520,480,000	-59,176,843,483
	- Nguồn vốn đầu tư XDCB		
2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	87,221,000	0
	- Quỹ khen thưởng phúc lợi	87,221,000	0
	- Nguồn kinh phí		
	- Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ		
VI	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	433,004,280,077	328,779,828,414

2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

TT	Chỉ tiêu	Kỳ báo cáo
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	455,074,953,804
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	3,017,153
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	455,071,936,651
4	Giá vốn hàng bán	415,409,132,499
5	LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	39,662,804,152
6	Doanh thu hoạt động tài chính	9,964,292,552
7	Chi phí tài chính	83,581,052,816
8	Chi phí bán hàng	13,292,016,440
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	14,336,013,452
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	-61,581,986,004
11	Thu nhập khác	4,224,991,146
12	Chi phí khác	4,241,969,932
13	Lợi nhuận khác	-16,978,786
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	-61,598,964,790
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	
16	Thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	-61,598,964,790
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	-3,487
19	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu	

3. CÁC CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH CƠ BẢN

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kỳ trước	Kỳ báo cáo
1	Cơ cấu tài sản - Tài sản dài hạn/Tổng tài sản - Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	52,6 47,4	65,0 35,0
2	Cơ cấu nguồn vốn - Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn - Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	%	21,4 78,6	20,1 79,9
3	Khả năng thanh toán - Khả năng thanh toán nhanh - Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,06 2,45	2,06 3,23
4	Tỷ suất lợi nhuận - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu	%	2,11 1,87 7,44	-18,7 -13,5 -23,5

Phần V. Giải trình báo cáo tài chính và báo cáo kiểm toán

1. Kiểm toán độc lập

- Công ty Cổ Phần Nhựa Tân Đại Hưng đã trình bày toàn bộ tất cả các mặt hoạt động tài chính tại ngày 31/12/2008, kiểm toán chính thức bởi Công ty TNHH A&C (đề nghị xem báo cáo kiểm toán do công ty A&C cung cấp, đã công bố thông tin trên website công ty).
- Ý kiến kiểm toán độc lập: (Trích yếu báo cáo kiểm toán của công ty A&C).

“Báo cáo tài chính hợp nhất đề cập đã phản ánh hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Tập đoàn tại thời điểm ngày 31 tháng 12 năm 2008, kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và lưu chuyển tiền tệ hợp nhất năm 2008, đồng thời phù hợp với các Chuẩn mực, Chế độ Kế toán Doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan”.

2. Kiểm toán nội bộ

Từ kết quả kiểm toán của các năm trước và dựa trên nguyên tắc kế toán, đã thực hiện việc kiểm tra giám sát hoạt động hằng ngày của đơn vị. Công ty Tân Đại Hưng đảm bảo tuân thủ thực hiện các quy định của pháp luật theo luật doanh nghiệp đầy đủ và hợp lý. (đề nghị xem chi tiết trong báo cáo của Ban Kiểm Sát năm 2008).

Phần VI. Các công ty có liên quan

1. Công ty CP nhựa Tân Đại Hưng đang sở hữu 100% vốn điều lệ (45 tỷ) của công ty TNHH TĐH kể từ ngày bắt đầu hoạt động.

2. Tính đến 31/12/2008, Công CP Tân Đại Hưng đã tham gia góp vốn vào các công ty:

- Góp 17.5 tỷ đồng vốn thành lập Công ty CP Đại Hưng Thịnh (kinh doanh nguyên liệu nhựa).
- Góp 10 tỷ đồng vốn Công ty Đầu tư và Dịch vụ hạ tầng Á Châu (kinh doanh cảng ICD và kho bãi Tân Cảng Cái Mép tại tỉnh Bà Rịa Vũng Tàu).
- Góp 3.5 tỷ đồng Công ty Cổ phần Đại Hưng Phát (sản xuất kinh doanh nhựa tái sinh).
- Góp 1,5 tỷ đồng vốn Công ty CP Đầu tư và Xây dựng Tân Đô.

Các Công ty liên quan nêu trên đã nhận được giấy phép đăng ký kinh doanh và bắt đầu hoạt động từ quý 02/2008.

Phần VII.

Tổ chức và nhân sự

1. **Cơ cấu tổ chức của công ty:** không thay đổi so với bản cáo bạch trong năm 2008.
2. **Giám đốc (Tổng Giám đốc) điều hành:** không thay đổi so với quyết định bổ nhiệm Tổng Giám Đốc đã được Đại Hội Đồng cổ đông 2007 thông qua.
3. **Quyền lợi của Ban Giám đốc:**
 - 3.1. Tiền lương: theo thỏa thuận trực tiếp với Hội Đồng quản trị.
 - 3.2. Tiền thưởng và các quyền lợi khác: áp dụng các chế độ tương tự như những CBNV khác của hệ thống quản trị.
4. **Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động:**
 - 4.1. Tổng số CBNV (tính đến 31/12/2008):

	Tổng Số CBNV	Trình độ				Giới tính		Thời gian làm việc tại công ty			
		Cấp 2	Cấp 3	TC	ĐH	Nam	Nữ	< 1 năm	1-5 năm	6-10 năm	>10 năm
Cán bộ quản trị	49	0	17	12	20	39	10	0	11	14	24
Nhân viên n/vụ, kỹ thuật	125	32	43	37	13	92	33	10	73	23	19
Công nhân trực tiếp SX	529	345	184	0	0	293	236	88	318	90	33
Cộng	703	377	244	49	33	324	279	98	402	127	76

- 4.2. Chính sách: CBNV được thụ hưởng đúng và đủ các chính sách chế độ trong năm 2008.
 - Tất cả CBNV đều ký kết HĐLĐ, được công ty trích đóng đầy đủ BHXH và mua BHYT; được đưa đón bằng xe công vụ, được bố trí nơi ở miễn phí trong khu lưu trú, được hưởng suất ăn giữa ca miễn phí (*bình quân chi phí trên 8.000 đ/suất*).
 - Được nâng lương định kỳ hàng, được hưởng lương tháng 13 và thưởng theo thành tích ABC, khen thưởng sáng kiến, điển hình. Được tổ chức tham quan nghỉ mát hàng năm, được tặng quà các dịp Lễ Tết. Được cấp phát đồng phục và Thẻ Nhân viên, các bộ phận kỹ thuật được trang bị đầy đủ các dụng cụ bảo hộ lao động.
5. **Thành viên Ban Giám đốc, kế toán trưởng :**

TT	Họ và tên	Chức danh
1	Ông Nguyễn Văn Hùng	Tổng Giám Đốc
2	Bà Nguyễn Thị Thanh Loan	GĐ Tài chính &KTT
3	Bà Tôn Thị Hồng Minh	GĐ Kinh Doanh
4	Ông Phạm Văn Mẹo	GĐ Nhân sự HC & GĐ công ty TNHH TĐH
5	Ông Trần Hữu Vinh	GĐ Kế hoạch SX
6	Bà Đỗ Thị Quế Thanh	GĐ Cung ứng & Gia công

Ghi chú:

- Ông Phan Văn Tư, nguyên Giám đốc kế hoạch sản xuất đã xin nghỉ hưu từ ngày 15/04/2008, HĐQT đã bổ nhiệm Ông Trần Hữu Vinh thay thế từ ngày 20/02/2008.
- Ông Trần Ngọc Thanh Hùng, GĐ Công nghệ & Kỹ Thuật Sản Xuất xin nghỉ việc từ tháng 5/2008, Ông Trần Long Thiện, GĐĐHSX xin nghỉ việc từ tháng 7/2008, tất cả đều vì lý do sức khỏe. Công ty quyết định không duy trì các vị trí này, phân công lại những thành viên trong ban điều hành để giảm bớt cấp trung gian và giảm chi phí quản lý (*thực tế hoạt động điều hành sản xuất và công nghệ & kỹ thuật vẫn được duy trì ổn định năm 2008*).

Phần VIII. Thông tin cổ đông/thành viên góp vốn và Quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị/Chủ tịch và Ban kiểm soát/Kiểm soát viên:

1.1. Thành viên và cơ cấu của HĐQT, Ban kiểm soát:

Hội Đồng Quản Trị:

TT	Họ và tên	Chức danh	Ghi chú
1	Ông Phạm Trung Cang	Chủ Tịch HĐQT	Thành viên độc lập
2	Ông Nguyễn Văn Hùng	Phó CT HĐQT	Tổng Giám Đốc
3	Bà Nguyễn Thị Thanh Loan	Thành viên HĐQT	GD Tài chính & KTT
4	Bà Tôn Thị Hồng Minh	Thành viên HĐQT	GD Kinh Doanh
5	Ông Phạm Văn Mẹo	Thành viên HĐQT	GD HCNS & GD Công Ty TNHH TĐH
6	Bà Đào Thanh Tuyền	Thành viên HĐQT	KTT Cty Tân Đô
7	Ông Nguyễn Hữu Phú	Thành viên HĐQT	Thành viên độc lập

Ghi chú: Bà Đào Thanh Tuyền được ĐHĐCĐ bất thường ngày 10/08/2008 bầu bổ sung thay thế Ông Trần ngọc thanh Hùng xin nghỉ việc vì lý do sức khỏe.

Ban Kiểm Sát: không thay đổi

TT	Họ và tên	Chức danh	Ghi chú
1	Ông Nguyễn Văn Hòa	Trưởng Ban Kiểm Sát	Thành viên độc lập
2	Bà Lê Thị Mỹ Ngọc	Ủy viên	Thành viên độc lập
3	Bà Lê thị Minh Trí	Ủy viên	Thành viên độc lập

1.2. Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập không điều hành: các thành viên được cung cấp thông tin đầy đủ về tổ chức và hoạt động của công ty, tham gia đầy đủ các cuộc họp của HĐQT, thường xuyên gặp gỡ với HĐQT và CBNV công ty. Các thành viên này am hiểu sâu tổ chức và hoạt động, đã có nhiều ý tưởng, nhận định và phản biện rất khách quan giúp cho HĐQT xem xét thẩm định nhiều góc độ trước khi quyết định.

1.3. Hoạt động của các tiểu ban trong HĐQT: HĐQT không có tiểu ban.

1.4. Hoạt động của Ban kiểm soát/Kiểm soát viên: được thực hiện đúng theo điều lệ công ty và các qui định của pháp luật (*để nghị xem trong phần báo cáo của ban kiểm soát*).

1.5. Kế hoạch để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty trong năm 2009:

- Triển khai các quyết định của ĐHĐCĐ trong năm 2009.
- Thực hiện nghiêm túc qui chế quản trị nội bộ công ty đã được ĐHĐCĐ thông qua.
- Tạo mọi điều kiện để phát huy hơn nữa vai trò của các thành viên độc lập trong HĐQT.
- Thường xuyên trao đổi lắng nghe ý kiến của Ban kiểm soát về mọi vấn đề trong tổ chức và hoạt động của công ty.
- Duy trì công bố thông tin đúng qui định, tăng cường thông tin hai chiều với cổ đông.
- Tập trung lãnh chỉ đạo Ban giám đốc thực hiện mục tiêu kế hoạch năm 2009.
- Xây dựng cơ cấu quản lý công ty theo hướng tăng cường trách nhiệm trực tiếp & giảm tối đa cấp trung gian & tinh gọn bộ máy các phòng ban. Cải tiến, ban hành những chính sách nhân viên mới nhằm thúc đẩy kết quả làm việc của mỗi cá nhân, gắn liền với mục tiêu hoạt động của công ty.
- Thúc đẩy hoạt động của các công ty mà Tân Đại Hưng đã đầu tư vốn.

1.6. Thù lao, các khoản lợi ích và chi phí cho thành viên HĐQT và thành viên Ban kiểm soát/Kiểm soát viên được thực hiện đúng theo quyết nghị của Đại Hội Đồng cổ đông thường niên 2008 là:

- Hội Đồng Quản Trị: chi hướng thù lao mỗi quý là 4.000.000 đồng/người, tổng chi phí thù lao cho 07 thành viên HĐQT trong năm 2008 là 112 triệu đồng.
- Ban Kiểm soát: chi hướng thù lao mỗi quý là 3.000.000 đồng/người, tổng chi phí thù lao cho 03 thành viên BKS trong năm 2008 là 36 triệu đồng.
- Mức thù lao nêu trên của HĐQT và BKS sẽ được duy trì trong năm 2009.

1.7. Số lượng thành viên HĐQT, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty:

- HĐQT: Có 6/7 thành viên đã có những chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.
- BKS: Có 2/3 thành viên đã có những chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.
- BGD: Có 8/8 thành viên đã có những chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.

1.8. Tỷ lệ sở hữu cổ phần và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần của thành viên HĐQT, BKS, BGD:

TT	Họ và tên	Chức danh	Số SP sở hữu	Tỷ lệ (%)
HĐQT				
1	Ông Phạm Trung Cang	Chủ tịch HĐQT	1,533,800	7,45
2	Ông Nguyễn Văn Hùng	Phó CT HĐQT	22,000	0,10
3	Bà Nguyễn Thị Thanh Loan	Thành viên HĐQT	48,000	0,23
4	Bà Tôn Thị Hồng Minh	Thành viên HĐQT	44,000	0,21
5	Bà Đào Thanh Tuyền	Thành viên HĐQT	3,000	0,01
6	Ông Phạm Văn Mạo	Thành viên HĐQT	180,000	0,87
7	Ông Nguyễn Hữu Phú	Thành viên HĐQT	5,000	0,02
BKS				
1	Ông Nguyễn Văn Hòa	Trưởng BKS	20,000	0,99
2	Bà Lê Thị Mỹ Ngọc	Ủy viên BKS	15,230	0,07
3	Bà Lê Thị Minh Trí	Ủy viên BKS	2,000	0,01
BGD				
1	Bà Đỗ Thị Quế Thanh	GD cung ứng GC	800,000	3,89
2	Ông Trần Hữu Vinh	GD kế hoạch SX	2000	0,01

1.9. Thông tin về các giao dịch cổ phiếu của những người liên quan đến các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc điều hành, Ban kiểm soát/Kiểm soát viên, cổ đông lớn (tính từ ngày chốt DSCĐ thường niên 2008 đến ngày chốt DSCĐ dự ĐHCĐ thường niên 2009): Không giao dịch, trừ những trường hợp sau đây:

- Bà Lê Thị Mỹ Ngọc, ủy viên BKS: đã bán ra 17,370 cổ phiếu, còn lại 15,230 cổ phiếu đang sở hữu.
- Bà Nguyễn Thị Thanh Xuân, người có liên quan của Bà Nguyễn Thị Thanh Loan thành viên HĐQT & GD tài chính, đã mua thêm 15,800 cổ phiếu, đang sở hữu 38,200 cổ phiếu.

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông:

2.1. Cổ đông trong nước

Tổng số cổ đông trong nước là 1,526 cổ đông, sở hữu 16,500,440 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 80,31 % tổng số cổ phiếu công ty, gồm:

- Cá nhân: 1,516 cổ đông, sở hữu 14,701,360 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 71,50%
- Tổ chức: 10 cổ đông, sở hữu 1,799,080 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 08,75%

2.2. Cổ đông nước ngoài

Tổng số cổ đông nước ngoài là 23 cổ đông, sở hữu 4,045,560 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 19,69% tổng số cổ phiếu công ty, gồm:

- Cá nhân: 21 cổ đông, sở hữu 1,160,110 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 05,64%
- Tổ chức: 02 cổ đông, sở hữu 2,885,450 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 14,04%

2.3. Cổ đông lớn: danh sách và cổ phiếu sở hữu không thay đổi từ khi niêm yết đến nay

Thông tin chi tiết về danh sách và cơ cấu cổ đông: đề nghị xem chi tiết công bố trên website của công ty (theo danh sách được TTLK/TPHCM chuyển đến công ty vào ngày 13/03/2009).

Phần IX.

Kế Hoạch Hoạt Động Năm 2009.

I. Nhận định tình hình chung và dự báo (ngắn hạn):

- Khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu** sẽ tiếp tục, bộc lộ dần những tác động, ẩn chứa những nguy cơ lớn đối với các doanh nghiệp, đặc biệt là xuất khẩu (*rủi ro trong thanh toán, đối đầu với cạnh tranh phá giá, các hàng rào kỹ thuật bảo hộ, khó tìm đơn hàng, giảm thị phần, giảm qui mô và năng lực sản xuất...*). Đầu ra của công ty sẽ tiếp tục bị sút giảm về cả số lượng, giá cả và doanh thu.
 - Thị trường xuất khẩu của công ty** (khoảng 60% doanh thu): các nền kinh tế (Mỹ và Châu Âu) tiếp tục suy thoái; mức đầu tư tại Mỹ và Canada giảm nên mức tiêu thụ vài địa kỹ thuật cũng sẽ giảm; những hợp đồng xuất khẩu sang Châu Âu cũng sẽ giảm mạnh.
 - Thị trường nội địa:** tiếp tục chịu tác động do suy giảm kinh tế và đầu tư, ảnh hưởng trực tiếp vì dịch bệnh (*đặc biệt là đối với sản phẩm bao thức ăn gia súc và thủy sản*).
- Các chỉ số Thị trường chứng khoán** và thị giá TPC cũng như các chứng khoán giảm dần và dao động bất thường vì suy thoái kinh tế và tâm lý bất ổn của nhà đầu tư, giai đoạn cuối năm có thể phục hồi dần nhưng khó có thể tăng hơn 20% trong năm 2009.
- Giá nguyên liệu:** có thể tăng dần trong năm nhưng không ngoài biên độ (-)10% đến (+)30% so với mức giá cuối năm 2008.
- Tỷ giá USD:** có thể tăng dần trong suốt năm với biên độ nhẹ (*theo chính sách tài chính để khuyến khích xuất khẩu*).
- Lãi suất:** sẽ giảm trong 6 tháng đầu năm, có thể tăng dần lại trong những tháng cuối năm.
- Lạm phát:** sẽ tiếp tục nhưng không vượt quá 10% trong năm 2009.
- Điện năng:** sẽ tiếp tục bị mất điện lưới (*do điều phối của ngành điện*), chi phí điện thực tế có thể tăng hơn 15% so với năm 2008.
- Thị trường lao động:** tiếp tục có biến động do sự dịch chuyển lao động về các khu vực tỉnh (*nhất là sau khi nghỉ Tết Âm Lịch*), nguồn cung lao động sẽ tăng do 1 số doanh nghiệp ngừng hoạt động, tuy nhiên lao động chuyên ngành sẽ vẫn thiếu hụt.

II. Định hướng tổng thể:

Việc dự báo sát đúng tình hình và xây dựng các mục tiêu/chỉ tiêu hoạt động năm 2009 là rất khó khăn, tuy nhiên công ty sẽ mạnh dạn thực hiện theo định hướng sau đây:

- Quyết định** một cách linh hoạt, ngắn hạn theo từng quý và từng tình huống; tận dụng triệt để những **cơ hội trong thị trường đang gặp khó khăn**; phòng ngừa và hạn chế thấp nhất những tác động của **rủi ro** do biến động của thị trường đối với công ty.
- Củng cố thị phần** trong cả hai thị trường nội địa và xuất khẩu, đặc biệt là nội địa; tăng cường quan hệ khách hàng, đột phá vào một số **phân khúc thị trường mới**, kể cả thị trường **"ngách"**.
- Thực thi một chiến lược tiếp thị sản phẩm** phù hợp để tối đa hóa lợi nhuận trong từng đơn hàng.
- Tiếp tục cải tiến cơ chế hoạt động và quản lý** theo hướng chuyên nghiệp; khắc phục nhanh những tồn tại đã nêu ra.
- Duy trì một cơ cấu tổ chức và qui mô hoạt động** uyển chuyển theo tình hình thị trường và đơn hàng.
- Đạt và vượt các chỉ tiêu cơ bản:**

- Sản lượng:	5.200 tấn.
- Chất Lượng:	Không có khiếu nại của khách hàng về thành phẩm;
- Năng suất trung bình:	Các công đoạn đạt trên 95% định mức sản lượng.
- Phế liệu:	Giảm 1/2 tỷ lệ tổng phế/tổng sản lượng so với năm 2008.
- Chi phí sản xuất:	Không vượt quá giá thành kế hoạch.
- Doanh thu SXKD bao bì:	198 tỷ.
- Lợi nhuận:	15 tỷ
Trong đó từ SXKD:	13 tỷ, từ hoạt động khác 2 tỷ

III. Những biện pháp thực hiện:

1. **Chọn lựa những sản phẩm có mức lợi nhuận cao (Geotextiles, Geotubes, Bao Hộp, Bao lưới Leno..),** khẩn trương, liên tục đẩy mạnh khảo sát, tiếp thị vào các kênh mới trong các thị trường mục tiêu (*đặc biệt là nội địa*) để có được những khách hàng/đơn hàng ổn định. Tổ chức trực tiếp khảo sát và gặp gỡ một số khách hàng và phân khúc thị trường.
2. **Xác định mặt bằng giá thành và hệ thống giá bán mới** trên cơ sở áp giá nguyên liệu tồn kho theo giá thị trường tại mỗi thời điểm nhằm đảm bảo khả năng **cạnh tranh về giá bán (bảo đảm không lỗ)**. Theo dõi xu hướng giá cả để quyết định cung ứng và tồn kho Nguyên phụ liệu, VTKT hợp lý, tiếp tục mở rộng hệ thống cung cấp để lựa chọn NCC phù hợp nhất, kiểm soát chặt chẽ chất lượng-thời gian-chi phí mua hàng và sử dụng của các bộ phận.
3. **Sàng lọc và tiếp tục phát triển mạnh hệ thống vệ tinh gia công (cả chiều rộng và chiều sâu).**
4. **Ưu tiên dành năng lực sản xuất cho các đơn hàng hiệu quả.** Sắp xếp thời gian sản xuất hợp lý tại 1 số công đoạn (*tao hạt, taical, kéo sợi, tráng ghép*) để tiết kiệm tối đa chi phí điện, điều độ hợp lý để bảo đảm luôn giao hàng đúng lịch. Kiểm soát chặt chẽ bảo đảm sử dụng đúng khối lượng nguyên phụ liệu, sản lượng BTP và TP theo kế hoạch đơn hàng. Không phát sinh tồn kho ngoài kế hoạch.
5. **Hoàn chỉnh cơ chế, đưa hệ thống kiểm soát nội bộ hoạt động bình ổn, phát huy tác dụng kịp thời trong điều hành, loại bỏ tất cả lãng phí.**
6. **Tạo điều kiện cho các hoạt động** nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, phân tích sản phẩm cạnh tranh, chú trọng thử nghiệm để sử dụng thành công các loại nguyên liệu & CTPT mới nhằm giảm chi phí vật tư. Nghiên cứu đầu tư nâng cấp và đổi mới một số thiết bị sản xuất; cơ giới hóa một số công đoạn đang sản xuất thủ công; cải tiến kỹ thuật thiết bị sản xuất để có thể nhận các đơn hàng có nhiều mẫu mã với số lượng nhỏ (*đặc điểm của đơn hàng nội địa*).
7. **Đưa hoạt động bảo trì vào nề nếp, đưa chỉ số thời gian sửa chữa thành 1 chỉ tiêu đánh giá kết quả hoạt động của bộ máy cơ khí kỹ thuật.** Tổ chức thường xuyên các cuộc họp chuyên đề về kỹ thuật bảo trì. Kiểm soát chặt chẽ bảo đảm VTKT được cung cấp đúng các TSKT, sử dụng đúng tính năng, tiết kiệm và hiệu quả. Cử nhân viên tham gia các khóa đào tạo về cơ khí kỹ thuật (*và công nghệ*).
8. **Điều chỉnh linh hoạt qui mô (định biên) sản xuất theo tình hình đơn hàng.** Sàng lọc, tuyển dụng bổ sung đầy đủ nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu sử dụng và phát triển, đồng thời:
 - Triển khai một chương trình liên tục trong năm nhằm tái đào tạo tay nghề cho công nhân, đưa nội dung giáo dục ý thức tổ chức kỷ luật, nhận thức về CLSP, phong cách làm việc và kỹ năng giao tiếp vào chương trình đào tạo.
 - Tổ chức đánh giá năng lực đội ngũ quản lý, triển khai chương trình đào tạo nâng cấp CBQL, trọng tâm dành cho cấp quản lý trực tiếp.
 - Nâng cao kiến thức kỹ năng của đội ngũ kỹ thuật viên thông qua những hội nghị chuyên đề.
9. **Cải tiến hệ thống Kiểm soát và bảo đảm chất lượng sản phẩm:**
 - Tập trung mọi biện pháp để hạ thấp mức phê còn 1/2 so với năm 2008 (*đặc biệt tại các công đoạn kéo sợi, dệt, tráng, in, các loại phế trong quá trình sản xuất bao shopping*), xem đây là trọng tâm để giảm lãng phí, hạ chí phí sản xuất, tăng kết quả hoạt động sản xuất. Đưa chỉ tiêu chất lượng và phê trở thành 1 chỉ tiêu đánh giá kết quả làm việc của tất cả CBQL và CNKT của từng công đoạn SX. Làm rõ trách nhiệm kỷ luật và vật chất của từng công nhân sản xuất, PX đối với CLSP.
 - Tăng cường nguồn lực để hỗ trợ các cơ sở gia công và bảo đảm kiểm soát CLSP gia công.
10. **Đổi mới chính sách đãi ngộ nhằm:**
 - Tăng thu nhập của CBQL và CNKT gắn liền với kết quả hoạt động/sản xuất, của các nhân viên nghiệp vụ và kỹ thuật với mức độ trách nhiệm và kết quả đạt được.
 - Khen thưởng kịp thời thành tích theo kết quả công việc mỗi cá nhân hàng quý.
 - Tăng thu nhập trực tiếp của công nhân thông qua bảo đảm BTP đầu vào, chất lượng vận hành MMTB và năng suất lao động. Hoàn tất việc áp dụng mức lương sản phẩm lũy tiến cho một số công đoạn.
11. **Xây dựng cấu trúc:**
 - Cải tiến cấu trúc Tổ Thống kê: sáp nhập nhóm kho BTP vào Tổ Thống kê, gọi tên là “Tổ Thống kê Kho & BTP” trực thuộc Giám đốc KHĐĐ.

- Tái cấu trúc Phòng TCKT để tinh gọn và phát huy khả năng cá nhân cũng như vai trò chức năng nhiệm vụ và hiệu quả hoạt động của bộ phận.
 - Thành lập nhóm nghiên cứu phát triển, tái cấu trúc Phòng công nghệ theo 6 nhóm chức năng nhiệm vụ mới; chuyển giao xong các nhiệm vụ kỹ thuật từ PKD đến Phòng công nghệ.
 - Hỗ trợ, thúc đẩy các GDPX phát huy đầy đủ khả năng, trách nhiệm, quyền hạn và hiệu quả quản lý điều hành tại mỗi phân xưởng.
12. **Áp dụng chế độ khấu hao đặc biệt** (nếu được ĐHĐCĐ 2009 thông qua theo tờ trình của HĐQT).
13. **Tận dụng chính sách ưu đãi về lãi suất kích cầu và tỷ giá USD** để tăng vốn lưu động, giảm chi phí tài chính và tăng lợi nhuận.
14. **Hoàn tất thanh lý các chứng khoán ACB** (theo nghị quyết ĐHĐCĐ 2008), **thực hiện chuyển đổi hạng mục đầu tư chứng khoán EIB và ALTA thành đầu tư dài hạn** (nếu được ĐHĐCĐ 2009 thông qua theo tờ trình của HĐQT).
15. **Tìm kiếm cơ hội triển khai góp vốn đầu tư vào các dự án theo nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2008** vào thời điểm thích hợp, **thúc đẩy các dự án đã đầu tư** để bảo đảm an toàn vốn đầu tư (và lợi nhuận nếu có).

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2009:

Chỉ Tiêu	Sản lượng	Doanh Thu	Lợi Nhuận
Tỷ giá: 17.000đ/usd (tạm tính)	đvt: tấn	đvt: 1.000đ	đvt: 1.000đ
SL Bán ra Nội địa	1,230	25,092,000	1,250,000
Bao PP trắng + in	1,230	25,092,000	1,250,000
SL Bán ra Xuất khẩu	3,970	173,631,200	11,750,000
Vải Geotextile	1,120	29,512,000	1,450,000
Bao PP xuất khẩu	200	4,080,000	200,000
Bao Shopping	1,310	89,080,000	4,550,000
Bao Hộp Ý	740	22,644,000	2,480,000
Bao Leno	480	24,480,000	2,690,000
Bao Raschel	120	3,835,200	380,000
Tổng cộng từ Hoạt động SXKD	5,200	198,723,200	13,000,000
Từ Hoạt động khác			2,000,000
Tổng lợi nhuận trước thuế			15,000,000
Tỷ suất lợi nhuận/ VCSH			7.33%

Kế hoạch sử dụng vốn:

(Đvt: ngàn đồng)		
* Sử dụng hoạt động SXKD		180,728,000
* Sử dụng đầu tư dài hạn		85,267,712
Trong đó		
Đơn vị Đầu tư	Nội dung đầu tư	Tiền đầu tư
Ngân hàng EXIMBank	Cổ phiếu	4,168,512
Cty ALTA	Cổ phiếu	3,599,200
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	3,500,000
Dự án xây dựng khu vực Bắc Bình Thuận	Kinh doanh BĐS	10,000,000
Dự án xây dựng Cảng Cát Lái.	Kinh doanh BĐS	5,000,000
Kinh doanh chứng khoán	Các loại chứng khoán	10,000,000
Mua mới và nâng cấp thiết bị SX	Máy móc thiết bị SX	20,000,000

Nơi nhận:

- Sở GD&ĐT
- UBCKNN
- Các thành viên HĐQT và BKS
- Công bố trên website công ty
- Lưu HĐQT

Ngày 18/03/2009

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
(Đã ký)

Phạm Trung Cang