



CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA TÂN ĐẠI HUNG

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

NĂM BÁO CÁO: 2007.

Tên Công ty

- *Tên tiếng Việt* : CÔNG TY CỔ PHẦN NHỰA TÂN ĐẠI HUNG.
- *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 JOINT STOCK 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) 9737277 - 9737278
- *Fax* : (08)9737276 - 9737279
- *Website* : <http://www.tandaihungplastic.com.vn>
- *Email* : daihungplastic@hcm.vnn.vn

Ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất, mua bán bao bì nhựa PP, PE, PET.*
- Sản xuất, chế biến sản phẩm cao su.*
- 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 2007.

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

- a) Việt Nam hội nhập sâu vào WTO, chịu tác động trực tiếp của kinh tế khu vực và toàn cầu.
- b) Chính sách pháp luật nhà nước về kinh tế đã dần hình thành, tạo ra hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp hoạt động theo cơ chế thị trường.
- c) Hầu hết nguyên phụ liệu của ngành nhựa đều đang phải nhập khẩu, chịu sự biến động trực tiếp của các nguồn cung cấp.
- d) Lạm phát phi mã, tất cả giá đầu vào của sản xuất và chi phí giao hàng liên tục tăng (*nguyên liệu, điện, vận chuyển...*).
- e) Có sự gia tăng đầu tư vào ngành bao bì nhựa tại Việt Nam (*kể cả dịch chuyển từ Trung Quốc sang*), tính cạnh tranh ngày càng quyết liệt, đặc biệt về giá bán.
- f) Có sự dịch chuyển lao động về các khu vực tỉnh, ngành nhựa thiếu nguồn nhân lực đã được đào tạo chuyên môn đặc thù.
- g) Thị trường chứng khoán đã hình thành và phát triển nhanh chóng, thu hút sự quan tâm của các doanh nghiệp và các nhà đầu tư trong và ngoài nước.

2. Những Khó Khăn và Thách thức:

- a) Nhu cầu tiêu thụ sản phẩm bao bì nhựa vẫn tăng, nhưng xu hướng và thị hiếu của khách hàng đang thay đổi (*ngày càng yêu cầu tiêu chuẩn sản phẩm có tính an toàn, bền vững cao hơn trong sử dụng và thân thiện với môi trường sống*).
- b) Tính cạnh tranh trên thị trường ngày càng quyết liệt, đặc biệt về giá cả/mẫu mã và chất lượng, đòi hỏi phải thay đổi về công nghệ sản xuất để đáp ứng và tiết kiệm các nguồn lực, giảm tối đa chi phí sản xuất.
- c) Nguồn cung cấp lưới điện sản xuất (*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 làm tăng cao chi phí.
- d) Tỷ suất lợi nhuận giảm dần do giá bán không tăng nhiều trong khi giá thành và chi phí hoạt động tăng nhanh (*đây là đặc điểm chung của ngành nhựa trong năm 2007*).
- e) Tỷ giá VND/USD luôn diễn biến theo hướng mang đến bất lợi cho các công ty xuất khẩu, trong đó có Tân Đại Hưng (*trên 60% doanh thu từ xuất khẩu*).
- f) Thị trường chứng khoán không ổn định và suy thoái từ những tháng cuối năm 2007 sau khi cổ phiếu TPC lên sàn.

3. Những Thuận Lợi:

- a) Có uy tín thương hiệu (*là một doanh nghiệp có vốn, năng lực sản xuất lớn*) và thị phần lớn, đặc biệt về xuất khẩu.
- b) Tiếp tục được sự ủng hộ đặt hàng của các khách hàng thân thiết.
- c) Được sự hợp tác nhiệt tình, mật thiết và hiệu quả của các đơn vị gia công.

- d) HĐQT và Ban Giám Đốc có quyết tâm cải tiến hoàn thiện hệ thống quản lý và điều hành, được sự quan tâm lãnh chỉ đạo và hỗ trợ trực tiếp của Chủ Tịch Hội Đồng Quản Trị.
- e) Đội ngũ cán bộ nhân viên và công nhân nòng cốt có tay nghề và kinh nghiệm nghề nghiệp.

4. Những sự kiện quan trọng của công ty trong năm 2007:

- a) **Tăng năng lực tài chính:** phát hành thêm 50.000 cổ phần mới trong tháng 03/2007.
- b) **Tăng vốn điều** lệ từ 45 tỷ đồng thành 104 tỷ đồng từ ngày 05/05/2007.
- c) **Vốn thặng dư** cuối năm 2007 là 226 tỷ đồng.
- d) Đăng ký trở thành “**Công ty đại chúng**” từ ngày 25/07/2007.
- e) Đại hội Đồng Cổ Đông thường niên 2007 đã thông qua **Điều lệ mới** phù hợp với Pháp luật hiện hành, thông qua chiến lược và bầu ra **HĐQT, Ban kiểm soát nhiệm kỳ 2007-2011**.
- f) Đăng ký **niêm yết toàn bộ 10.400.000 cổ phiếu công ty (mã cổ phiếu TPC)** lên sàn giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh từ ngày 28/11/2007.
- g) Mở rộng **đầu tư dài hạn** vào một số công ty và một số chứng khoán.
- h) Đăng ký mua lại 1.000.000 cổ phiếu đang giao dịch làm **cổ phiếu** quỹ từ ngày 12/02/2008.
- i) Được Bộ Công thương tiếp tục tặng Danh hiệu “**Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín**” năm 2007.

5. Quá trình phát triển trong năm 2007

- a) **Qui mô tổ chức:** có hơn 1000 lao động thường xuyên làm việc, phát triển hơn 20 cơ sở vệ tinh gia công một số công đoạn sản xuất.
- b) **Năng lực sản xuất:** đạt vượt ngưỡng/mục tiêu 8.000 tấn thành phẩm/năm.
- c) **Sản phẩm:** Ngoài những sản phẩm bao bì truyền thống, tận dụng công nghệ hiện có, công ty đã nghiên cứu và sản xuất thành công một sản phẩm mới có chất lượng và giá trị gia tăng cao chưa từng được sản xuất tại Việt Nam là : “**Ống vải Tubings**” sử dụng làm đê chắn sóng.
- d) **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**”.
- e) **Thị phần doanh thu:** vẫn duy trì được cơ cấu trên 60% xuất khẩu, trong đó 80% là thị trường Mỹ-Âu; đã tiếp thị được sản phẩm vải “**địa kỹ thuật**” (*geotextiles*) vào thị trường nội địa (*trước đây chỉ xuất khẩu*).

Phần II. Báo cáo hoạt động của Hội Đồng Quản Trị năm 2007

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, cụ thể như sau:
 - a) Quyết nghị thông qua điều lệ mới làm cơ sở cho tổ chức và hoạt động của công ty trong giai đoạn mới.
 - b) Bầu ra HĐQT và Ban kiểm soát nhiệm kỳ mới và thông qua chiến lược phát triển 2007-2011 làm cơ sở cho chỉ đạo điều hành xuyên suốt của HĐQT.
 - c) Thông qua kế hoạch phát hành cổ phần mới để nâng cáo năng lực tài chính.
 - d) Thông qua kế hoạch niêm yết cổ phiếu lên sàn GDCK.
 - e) Thông qua các kế hoạch sử dụng vốn của công ty.
 - f) Thông qua kế hoạch 2007 với những chỉ tiêu cụ thể.
 - g) 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. Trong hoạt động và quan hệ, nhiều cổ đông đã thể hiện sự quan tâm sâu sắc đến tổ chức và hoạt động, thu thập thông tin, gửi email hoặc viết thư đến Hội Đồng Quản Trị 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 Hội Đồng Quản Trị cung cấp thông tin, trao đổi chân tình thẳng thắn; qua đó cũng đã góp phần giảm bớt hoài nghi và điều chỉnh lại những dư luận không chính xác.

B. Hội Đồng Quản Trị:

1. Hội đồng quản trị đã 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. Chế độ hoạt động: 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.
3. Trong năm 2007, Hội Đồng Quản Trị đã chỉ đạo và định hướng kịp thời cho các hoạt động:
 - a) Tăng năng lực tài chính: phát hành thêm 50.000 cổ phần mới vào cuối tháng 3/2007, tăng vốn điều lệ từ 45 tỷ thành 104 tỷ, tạo ra thặng dư vốn 226 tỷ (trong đó, công ty đã thực hiện chính sách bán cổ phần ưu đãi cho một số cán bộ và nhân viên).
 - b) Đầu tư tài chính vào một số cổ phiếu và trái phiếu (**):
 - Của Ngân hàng ACB: 105,133,097,100 đồng, gồm 2,939 trái phiếu, tổng trị giá 13,520,554,800 đồng và 472,700 cổ phiếu trị giá 91,612,542,300 đồng.
 - Của Ngân hàng Eximbank: 1,600 cổ phiếu, trị giá 11,300,000,000 đồng.
 - Của Công ty cổ phần Alta: 151,670 cổ phiếu trị giá 14,995,645,000 đồng.
 - c) Tổ chức đăng ký trở thành công ty đại chúng.
 - d) Tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 11/08/2007, bầu ra HĐQT và Ban kiểm soát nhiệm kỳ mới 2007-2011
 - e) Tổ chức đăng ký niêm yết cổ phiếu lên sàn GDCK TP HCM.
 - f) Mở rộng quan hệ, tổ chức khảo sát, đàm phán đầu tư dài hạn vào một số công ty:
 - Góp 17,5 tỷ (*sở hữu 35% vốn điều lệ, là một thành viên sáng lập*) thành lập Công ty CP Đại Hưng Thịnh, kinh doanh nguyên phụ liệu nhựa.

- Góp 3,5 tỷ (*sở hữu 35% vốn điều lệ, là một thành viên sáng lập*) thành lập Công ty CP Đại Hưng Phát, kinh doanh nhà máy nhựa tái sinh.
 - Góp 10 tỷ (*sở hữu 10% vốn điều lệ, là một thành viên sáng lập*) thành lập công ty Đầu tư xây dựng và dịch vụ hạ tầng Á Châu, kinh doanh cảng ICD và kho bãi Tân Cảng Cái Mép và 2 KCN tại tỉnh BRVT.
 - Góp 2 tỷ vốn vào hoạt động của Công ty CP Đầu tư và xây dựng Tân Đô.
- g) Quyết định đầu tư thêm một số máy móc thiết bị cần thiết để tăng năng lực sản xuất nhà máy tại Long An (Công ty TNHH TĐH).
- h) Quyết định các chiến lược, mục tiêu kế hoạch hoạt động của công ty và chính sách nội bộ, đặc biệt là chính sách chăm sóc người lao động (*bảo đảm các chính sách bảo hiểm & phúc lợi, điều chỉnh nâng lương, bán cổ phần ưu đãi cho những CBNV nòng cốt*).
- i) Định hướng, chỉ đạo, giám sát kiểm tra toàn diện tổ chức hoạt động và kết quả hoạt động của công ty.

4. Năm 2007, công ty đã đạt kết quả thực hiện vượt mức các chỉ tiêu cốt lõi về SXKD như sau:

- Sản lượng tiêu thụ: 8.676 tấn, tăng 23% so với 2006.
- Doanh thu: 290,1 tỷ đồng, tăng 32% so với 2006.
- Lãi trước thuế: 23,7 tỷ đồng, tăng 350% so với 2006 (**).

(**) Mặc dù Hội Đồng Quản Trị đã cân nhắc những lợi thế, lợi ích và các rủi ro trước khi đầu tư vào một số cổ phiếu và trái phiếu của những công ty tên tuổi và sinh lợi cao, nhưng, thị trường chứng khoán đã không ổn định và suy thoái từ những tháng cuối năm 2007 cho đến nay (*đặc biệt là giai đoạn sau khi cổ phiếu TPC lên sàn 28/11/2007*), làm cho thị giá của các chứng khoán được đầu tư và cổ phiếu TPC giảm dần mà không kiểm soát được (*mặc dù khối lượng giao dịch không lớn*).

Tình hình này không những tạo tâm lý bất an, thiếu tin tưởng trong một số cổ đông (*vì so sánh thông tin công bố cuối tháng 12/2007 với báo cáo kiểm toán chính thức*), mà còn ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả lợi nhuận của công ty, cụ thể là khi kiểm toán chính thức, đã phải chấp nhận trích dự phòng giảm giá (chứng khoán) hơn 16,3 tỷ, làm cho lợi nhuận thực tế được chấp nhận chỉ còn hơn 7,4 tỷ.

Hội Đồng Quản Trị cũng đã quyết định đăng ký mua lại 1 triệu cổ phiếu (*thực tế chỉ mua được 254,000 cổ phiếu*) để làm cổ phiếu quỹ (*cũng nhằm mục đích để ngăn chặn rớt giá cổ phiếu TPC nhưng thực sự biện pháp này là không hiệu quả do tác động chung của TTCK Việt Nam*).

Hội Đồng Quản Trị xin nghiêm túc và thẳng thắn thừa nhận tất cả trách nhiệm đối với việc đầu tư vào các loại chứng khoán nêu trên.

Tuy nhiên, Hội Đồng Quản Trị nhận định thị giá của các chứng khoán đã xuống đến mức thấp nhất, và sẽ hồi phục dần trong tiến trình kinh tế nước ta sẽ tăng trưởng và TTCK sẽ hồi phục, vì vậy Hội Đồng Quản Trị kính đề nghị Đại Hội Đồng cổ đông bình tĩnh, kiên định và ủng hộ chủ trương đầu tư tiếp tục vào các chứng khoán mà Hội Đồng Quản Trị đã báo cáo .

Phần III.

Báo cáo hoạt động của Ban Giám Đốc Năm 2007

A. Hoạt động điều hành:

1. Tiếp thị & bán hàng:

- a) Ngoài các kênh hiện có, đẩy mạnh hoạt động tiếp thị vào một số kênh khác (*nhất là nội địa*), đã tìm kiếm được đơn đặt hàng đáp ứng hơn 80% năng lực sản xuất và mở ra nguồn tiêu thụ mới. Gia tăng quan hệ khách hàng thông qua gặp gỡ, trao đổi trực tiếp, khảo sát; thu thập nhiều thông tin về sản phẩm, khách hàng, thị trường và đối thủ cạnh tranh.
- b) Hoạt động đàm phán, chào giá được chú trọng nhằm thuyết phục khách hàng tăng giá một phần (*tuy không thể đáp ứng với tỉ lệ tăng giá của đầu vào*).
- c) Hoạt động giao nhận, xuất nhập khẩu đã thể hiện năng động, cải tiến nhiều mặt, bảo đảm được thủ tục và thời hạn, tiết kiệm được chi phí giao nhận xuất khẩu.

2. Cung ứng và gia công:

- a) Thường xuyên theo dõi giá mua, nhận định chính xác về xu hướng biến động, từ đó đã quyết định mua và tồn kho hợp lý, tiết kiệm chi phí và góp phần giảm bớt tác động của giá mua đối với chi phí SX.
- b) Hoạt động gia công được đẩy mạnh, có được 20 vệ tinh gia công các công đoạn, góp phần tăng sản lượng tiêu thụ và hiệu quả kinh doanh.

3. Nghiên cứu & Phát triển:

- a) Sản xuất thành công các sản phẩm mới đòi hỏi kỹ thuật và chất lượng cao, có tiềm năng tiêu thụ lớn: vải ống tubings xuất khẩu, vải địa kỹ thuật nội địa.
- b) Hoạt động tạo mẫu được chú trọng để đáp ứng nhu cầu, “đón lõng” thị hiếu khách hàng và sẵn sàng chào hàng.
- c) Tận dụng các loại nguyên liệu tái sinh và kinh nghiệm/bí quyết các công thức phối trộn để tiết giảm chi phí nguyên liệu.

4. Quản lý MMTB:

- a) Đầu tư thêm một số máy móc thiết bị mới: 3 máy dệt 6T, 01 máy kéo sợi, 1 máy tráng, sắp xếp lại MMTB theo công đoạn/qui trình sản xuất các phân xưởng; cải tiến hệ thống khí nén để tiết kiệm điện, lắp đặt chuyên sản xuất mới vải ống tubings, đưa máy in tự động mới (Olger) vào hoạt động, cải tiến qui trình cuộn vải lưới ngang; tự chế tạo nhiều dụng cụ công cụ cần thiết cho hoạt động sản xuất.
- b) Hoạt động bảo trì sửa chữa đã chuyển biến nhiều mặt, góp phần bảo đảm sản lượng theo kế hoạch, phân cấp rõ trách nhiệm giữa Phòng cơ điện với các phân xưởng.

5. Quản lý chất lượng:

- a) Được duy trì (*và có những cải tiến hợp lý hơn*) trong tiến trình sản xuất theo hệ thống ISO, góp phần hạn chế loại bỏ lỗi sản phẩm từ lúc nhận nguyên liệu vật tư và bảo đảm chất lượng trước khi xuất hàng.
- b) Mở rộng hệ thống kiểm soát chất lượng gia công.

6. Quản lý nhân viên:

- a) Tuyển dụng và đào tạo được thực hiện thường xuyên, nhằm bổ sung nhân lực kịp thời cho các bộ phận. Thực hiện đào tạo nâng cấp tay nghề từ yếu lên trung bình cho 65 công nhân dệt; đào tạo mới 21 công nhân kéo sợi, 45 công nhân dệt, 62 công nhân may, 85 công nhân khác và 5 công nhân kỹ thuật.

- b) Duy trì đầy đủ các chính sách chăm sóc đãi ngộ (*Luong, thưởng, phúc lợi, bảo hiểm.....*) mặc dù chi phí ngày càng tăng.
- c) Linh hoạt điều động cán bộ công nhân giữa các phòng ban và phân xưởng để tăng cường quản lý điều hành và đáp ứng tiến độ sản xuất/giao hàng.

7. Quản lý hành chính:

- a) Quan hệ đối ngoại, liên lạc nội bộ, an ninh, trật tự, vệ sinh và an toàn lao động, PCCC, điều phối xe đưa đón, bố trí nhà lưu trú miễn phí.... nhìn chung là bình ổn, đáp ứng được các yêu cầu quản trị nội bộ.
- b) Trong xử lý những vi phạm nội qui lao động: thể hiện đúng qui trình, quan điểm cụ thể, công khai, nghiêm túc, có lý và có tình. Trong năm 2007 không có khiếu nại tố cáo vì bị xử lý sai chính sách công ty và pháp luật.
- c) Đạt chứng nhận nhà ăn “an toàn vệ sinh thực phẩm”, trong suốt năm 2007 không có bất cứ sự cố nào xảy ra.

8. Cải tiến quản lý và điều hành:

- a) Thúc đẩy thông tin và phối hợp giữa các phòng ban trong xác nhận và triển khai các đơn hàng. Áp dụng nhất quán Kế hoạch sản xuất tháng và Lệnh sản xuất hàng ngày, có sự cam kết thực hiện của các bộ phận chức năng.
- b) Khảo sát, điều chỉnh, xác định các định mức sản lượng máy/năng suất lao động cá nhân và công đoạn, làm cơ sở điều chỉnh quỹ lương sản phẩm. Tổ chức thống kê, cung cấp kết quả sản lượng hàng ngày đến các bộ phận để nhận định và thực hiện những biện pháp điều hành kịp thời.
- c) Tự thiết kế và ứng dụng thành công (*bước 1- thống kê sản lượng và tiến độ*) phần mềm quản lý “điều độ sản xuất”. Triển khai mô hình Kho BTP hợp nhất, sử dụng “*Thẻ kho hợp nhất*”, kiểm soát xuyên suốt quá trình sản xuất mỗi đơn hàng. Thiết lập mô hình “*đặc cách giám sát*” (*Tư lệnh Vùng*) của BGD để tăng cường hoạt động giám sát trực tiếp của BGD và hỗ trợ điều hành các phân xưởng.

9. Kiểm soát chi phí:

- a) Thường xuyên cập nhật xác định lại giá thành kế hoạch, làm cơ sở hoạch định giá bán và kiểm soát chi phí sản xuất.
- b) Xác định các định mức nguyên liệu vật tư sản xuất, vật tư kỹ thuật để tổ chức cung cấp và kiểm soát sử dụng, tồn kho của mỗi đơn hàng. Tổ chức thống kê kiểm soát chặt chẽ mức phế liệu hàng ngày của các công đoạn/đơn hàng. Phân tích thống kê tồn kho hàng tháng để kiểm soát và xử lý phù hợp.
- c) Ban hành qui định sử dụng nhằm kiểm soát, tiết kiệm công suất tiêu thụ và chi phí điện.

B. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1. Sản lượng sản phẩm tiêu thụ năm 2007: đạt 8.677 tấn bao bì, so với kế hoạch tăng 128% . Trong đó :
 - Thị trường xuất khẩu đạt 6.143 tấn (*đạt 129% kế hoạch*),
 - Thị trường nội địa đạt 2.533 tấn (*đạt 108% kế hoạch*).
2. Doanh thu thực hiện: 290,146 tỷ đồng đạt 128% so với kế hoạch.
3. Lãi trước thuế 23,795 tỷ đồng. Do dự phòng giảm giá đầu tư dài hạn 16,312 triệu làm cho tổng lợi nhuận cả năm chỉ đạt 7.483 tỷ đồng (*xem phần tình hình tài chính tiếp theo*).

C. Tình hình tài chính:

1. Lợi nhuận năm 2007 so với 2006 tăng 18.508 triệu (*tăng 350%*). Tuy nhiên, căn cứ theo thị giá cổ phiếu, yêu cầu của chuẩn mực kế toán phải lập dự phòng giảm giá đầu tư cổ phiếu dài hạn tại Ngân hàng ACB 16.312 triệu đồng, vì vậy kết quả lợi nhuận năm 2007 từ 23.795 tỷ đồng giảm xuống chỉ còn 7.418 tỷ đồng, gây ảnh hưởng đến các chỉ tiêu tỷ suất lợi nhuận như sau:
 - Tỷ suất lợi nhuận trên tổng nguồn vốn giảm từ 8.04% xuống còn 5.52%,
 - Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu giảm 6.96% giảm còn 2.78%.
 - Tỷ suất lợi nhuận trên vốn cổ phần giảm 22.75% còn 7.13%.

Khoản trích dự phòng đầu tư dài hạn 16.312 triệu là khoản lỗ tiềm năng, vì vậy là khoản tiền lãi dự phòng chưa chia đến 31/12/2007.
2. Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12 của năm báo cáo đã được công ty TNHH KPMG kiểm toán hoàn tất (*đề nghị xem báo cáo tài chính hoặc báo cáo kiểm toán 2007 đã được đưa lên website công ty*).
3. Vào cuối tháng 5/2007 công ty Tân Đại Hưng tăng vốn điều lệ từ 54 tỷ lên 104 tỷ và có nguồn vốn thặng dư là 226 tỷ.
4. Tổng số cổ phiếu theo từng loại:
 - Tổng số cổ phiếu (phổ thông): 10.400.000 cổ phiếu
 - Trong đó có 600.000 cổ phiếu ưu đãi dành cho CBNV.
5. Toàn bộ 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 28/11/2007.
6. Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại:
 - Tổng số cổ phiếu ưu đãi còn dự trữ: 192.250 cổ phiếu
 - Tổng số cổ phiếu quỹ đang sở hữu: 254.000 cổ phiếu.
7. Lợi nhuận chia cho các thành viên góp vốn: 7.456.776.000 đồng

D. Những tồn tại:

1. **Những biến động của thị trường** dẫn đến đơn hàng một số loại sản phẩm không đều, không dự báo kịp tăng giá mua, mặt bằng giá thành tăng cao làm cho một số sản phẩm và đơn hàng có hiệu quả kinh tế không cao nhưng sử dụng nhiều nguồn lực.
2. **Do đặc thù của phương thức kinh doanh** (*khách hàng là doanh nghiệp, đơn hàng lớn, thời gian SX và vận chuyển hàng dài nhất là xuất khẩu*) nên công nợ bán hàng và tồn kho lớn, ảnh hưởng đến các chỉ số tài chính, trong khi nợ mua hàng luôn phải thanh toán đúng hạn.
3. **Chỉ số lưu chuyển nhân viên (STO)** trong năm đã tăng bất thường và đang ở mức cao.
4. **Cơ cấu một số phòng ban** còn công kênh. **Năng lực của một số cán bộ quản lý** chưa đáp ứng với sự thay đổi (*nhất là cấp Tổ trưởng và phân xưởng*).

Phần IV. Báo cáo tài chính năm 2007.

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	139.390.875	227.829.608
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	1.388.263	2.426.250
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	60.555.401	96.029.487
4	Hàng tồn kho	62.914.624	101.648.042
5	Tài sản ngắn hạn khác	14.532.587	27.725.829
II	Tài sản dài hạn	55.882.272	205.174.672
1	Các khoản phải thu dài hạn		
2	Tài sản cố định	55.125.307	66.403.093
	- Tài sản cố định hữu hình	55.125.307	66.403.093
	- 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		136.402.826
5	Tài sản dài hạn khác	756.965	2.350.753
III	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	195.273.147	433.004.280
IV	Nợ phải trả	139.788.174	92.848.101
1	Nợ ngắn hạn	138.413.405	91.292.811
2	Nợ dài hạn	1.374.769	1.555.290
V	Vốn chủ sở hữu	55.484.973	340.156.179
1	Vốn chủ sở hữu	55.484.973	340.069.958
	- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	45.000.000	104.000.000
	- Thặng dư vốn cổ phần	1.707.200	226.548.478
	- Vốn khác của chủ sở hữu		
	- Cổ phiếu quỹ		
	- Chênh lệch đánh giá lại tài sản		
	- Chênh lệch tỷ giá hối đoái		
	- Các quỹ		
	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	8.777.773	9.520.480
	- Nguồn vốn đầu tư XDCB		
2	Nguồn kinh phí và quỹ khác		87.221
	- Quỹ khen thưởng phúc lợi		
	- Nguồn kinh phí		
	- Nguồn kinh phí đã hình thành TSCĐ		
VI	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	195.273.147	433.004.280

2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

TT	Chỉ tiêu	Kỳ báo cáo
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	290.146.772
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	290.146.772

4	Giá vốn hàng bán	246.617.673
5	LN gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	43.529.099
6	Doanh thu hoạt động tài chính	5.228.977
7	Chi phí tài chính	20.339.186
8	Chi phí bán hàng	20.140.107
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	11.310.664
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	-3.031.881
11	Thu nhập khác	11.436.923
12	Chi phí khác	500.998
13	Lợi nhuận khác	10.935.925
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	7.904.044
15	Thuế thu nhập doanh nghiệp	872.162
16	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	8.776.206
17	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	0.845
18	Cổ tức trên mỗi cổ phiếu	0.845

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		28	47
	- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản		72	53
2	Cơ cấu nguồn vốn	%		
	- Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn		71	21
	- Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn		29	79
3	Khả năng thanh toán	Lần		
	- Khả năng thanh toán nhanh		0.45	1.07
	- Khả năng thanh toán hiện hành		1	2.45
4	Tỷ suất lợi nhuận	%		
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản		2.11	2.02
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần		1.87	3.02
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Nguồn vốn chủ sở hữu		7.44	2.58

Phần V. Bản 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 31/12/2007, kiểm toán chính thức bởi Công ty TNHH KPMG (*đề nghị xem báo cáo kiểm toán do công ty KPMG cung cấp, đã công bố thông tin trên website công ty*).
- Ý kiến kiểm toán độc lập: (*Trích yếu báo cáo kiểm toán*).

Các báo cáo tài chính đã phản ánh hợp lý, trên tất cả các phương diện trọng yếu, tình hình tài chính của tập đoàn tại ngày 31/12/2007, kết quả hoạt động kinh doanh và báo cáo lưu chuyển tiền tệ cho năm kết thúc cùng ngày phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam, hệ thống kế toán Việt nam và các nguyên tắc kế toán được áp dụng rộng rãi tại Việt Nam

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. Tập đoàn 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*).

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 31/12/2007, Công CP Tân Đại Hưng đã tham gia góp vốn vào các công ty:
 - a) Góp 17.5 tỷ đồng vốn thành lập Công ty CP Đại Hưng Thịnh, kinh doanh nguyên liệu nhựa.
 - b) 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.
 - c) Góp 3.5 tỷ đồng Công ty Cổ phần Đại Hưng Phát sản xuất kinh doanh Nhựa tái sinh.
 - d) Góp 2 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 tháng 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 2007.
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:
 - Tiền lương: theo thỏa thuận trực tiếp với Hội Đồng quản trị.
 - 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:
 - a) Tổng số CBNV (tính đến 31/12/2007):

	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	5-10 năm	>10 năm
Cán bộ quản trị	61	0	16	26	19	42	19	7	6	5	43
Nhân viên n/vụ, kỹ thuật	164	11	55	77	21	103	22	41	59	18	46
Công nhân trực tiếp SX	923	546	374	3	0	3	0	342	383	35	163
Cộng	1148	557	445	106	40	148	41	390	448	58	252

- b) Chính sách: CBNV được thụ hưởng đúng và đủ các chính sách chế độ trong năm 2007.
 - 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 7.500 đ/suất).
 - Được nâng lương định kỳ hàng năm (bình quân thu nhập là 2.909.023 đồng/người trong năm 2007), 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 : không thay đổi trong năm 2007.

TT	Họ và tên	Chức danh
1	Ông Nguyễn Văn Hùng	Tổng Giám Đốc
2	Bà Nguyễn Thị Kim Loan	GD Tài chính &KTT
3	Bà Tôn Thị Hồng Minh	GD Kinh Doanh
4	Ông Phạm Văn Mẹo	GD Nhân sự HC & GD công ty TNHH TĐH
5	Ông Trần Hữu Vinh	GD Kế hoạch SX
6	Ông Trần Ngọc Thanh Hùng	GD Công nghệ & Kỹ Thuật Sản Xuất

7	Bà Đỗ Thị Quế Thanh	GD Cung ứng & Gia công
8	Ông Trần Long Thiện	GD Điều Hành Sản Xuất

Ghi chú: Đầu năm 2008, 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 20/02/2007 (*đã công bố thông tin theo qui định*).

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:

a) Thành viên và cơ cấu của HĐQT, Ban kiểm soát:

Hội Đồng Quản Trị: không thay đổi

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 Trần Ngọc Thanh Hùng	Thành viên HĐQT	GD Công nghệ KT
6	Ông Phạm Văn Mẹo	Thành viên HĐQT	GD HCNS & GD Công Ty TNHH TĐH
7	Ông Nguyễn Hữu Phú	Thành viên HĐQT	Thành viên độc lập

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

- b) **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.
- c) **Hoạt động của các tiểu ban trong HĐQT:** HĐQT không có tiểu ban.
- d) **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 (*đề nghị xem trong phần báo cáo của ban kiểm soát*).
- e) **Kế hoạch để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty trong năm 2008:**
- 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.
 - Tập trung lãnh chỉ đạo Ban giám đốc thực hiện mục tiêu kế hoạch năm 2008.
 - Thực hiện qui chế quản trị nội bộ công ty đã được ĐHCĐ thông qua.
 - Duy trì công bố thông tin đúng qui định, tăng cường thông tin hai chiều với cổ đông.
 - 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.
 - Thúc đẩy hoạt động của các công ty mà Tân Đại Hưng đã đầu tư vốn.
 - Theo dõi sát sao Thị trường chứng khoán để có những quyết sách phù hợp.

- f) **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 2007 là:
- Hội Đồng Quản Trị: chỉ hưởng thù lao mỗi quý là 3.000.000 đồng/người, tổng chi phí thù lao cho các thành viên HĐQT trong năm 2007 là 84 triệu đồng.
 - Ban Kiểm soát: chỉ hưởng thù lao mỗi quý là 2.000.000 đồng/người, tổng chi phí thù lao cho các thành viên BKS trong năm 2007 là 24 triệu đồng.
- g) **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.
 - BGĐ: Có 8/8 thành viên đã có những chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty.
- h) **Tỷ lệ sở hữu cổ phần và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần của thành viên HĐQT:** không giao dịch, thay đổi từ khi công ty niêm yết cổ phiếu (28/11/2007) đến nay.

TT	Họ và tên	Chức danh	Số SP sở hữu	Tỷ lệ
1	Ông Phạm Trung Cang	Chủ Tịch HĐQT	766.900	7,37%
2	Ông Nguyễn Văn Hùng	Phó CT HĐQT	11.000	0,11%
3	Bà Nguyễn Thị Thanh Loan	Thành viên HĐQT	24.000	0,23%
4	Bà Tôn Thị Hồng Minh	Thành viên HĐQT	22.000	0,21%
5	Ông Trần Ngọc Thanh Hùng	Thành viên HĐQT	48.000	0,46%
6	Ông Phạm Văn Mèo	Thành viên HĐQT	90.000	0,87%
7	Ông Nguyễn Hữu Phú	Thành viên HĐQT	2.500	0,02%

- i) **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:**

Không giao dịch thay đổi sở hữu cổ phiếu từ khi niêm yết cổ phiếu 28/11/2007 đến ngày chốt danh sách cổ đông 23/04/2008, trừ người có liên quan của Ông Phan Văn Tư, nguyên Giám đốc Kế hoạch SX, đã xin nghỉ hưu từ ngày 15/04/08, có giao dịch cổ phiếu (**Ông Phan Văn Tư vẫn đang sở hữu 42.000 cp từ khi lên sàn đến nay, chi tiết khác xin đọc và đối chiếu danh sách trong các thông tin đã công bố**):

- Con: Phan minh Nhựt, đã mua thêm 2.000 cp, đang sở hữu 14.000 cp
- Con: Phan Duy Bảo, đã mua thêm 20.490 cp, đang sở hữu 25.490 cp
- Con: Phan Thanh Nhã, đã bán ra 2.000 cp, còn đang sở hữu 400 cp

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông:

2.1. Cổ đông trong nước

Tổng số cổ đông trong nước là 986 cổ đông, sở hữu 8418790 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 80,95% tổng số cổ phiếu công ty, gồm:

- Cá nhân: 896 cổ đông, sở hữu 7.171.600 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 68,96%
- Tổ chức: 09 cổ đông, sở hữu 1.247.190 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 11,99%

2.2. Cổ đông nước ngoài

Tổng số cổ đông nước ngoài là 12 cổ đông, sở hữu 1.981.210 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 19,05% tổng số cổ phiếu công ty, gồm:

- Cá nhân: 11 cổ đông, sở hữu 541.210 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 05,20%
- Tổ chức: 01 cổ đông, sở hữu 1.440.000 cổ phiếu, chiếm tỷ lệ 13,85%

3.3. 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 29/04/2008).

Phần IX.

Kế Hoạch Hoạt Động Năm 2008.

I. Nhận định tình hình chung và dự báo:

- Thị trường xuất khẩu: kinh tế (Mỹ và Châu Âu) tiếp tục suy thoái ảnh hưởng đến sức mua, tỷ giá VNĐ/USD vẫn sẽ biến động theo hướng không có lợi, đồng VNĐ tiếp tục tăng giá so với USD là những yếu tố tác động xấu một cách trực tiếp đến hiệu quả hoạt động của Công ty (*trên 60% doanh thu từ xuất khẩu, trong đó thị trường Mỹ chiếm 30% tổng doanh thu SXKD; Mức đầu tư tại Mỹ giảm nên mức tiêu thụ vài địa kỹ thuật cũng sẽ giảm; tất cả hợp đồng xuất khẩu đều đang thanh toán bằng USD*).
- Thị trường nội địa: cũng chịu tác động và suy giảm do giảm tăng trưởng và đầu tư, dịch bệnh (*đặc biệt là đối với sản phẩm bao thức ăn gia súc và thủy sản*).
- Chính sách tiền tệ (*trong đó có tín dụng*) sẽ được nhà nước thắt chặt nhưng lãi suất ngân hàng sẽ tiếp tục ở mức cao, đòi hỏi doanh nghiệp phải tính toán cân nhắc hiệu quả trước khi huy động vốn vay ngân hàng.
- Giá nguyên vật liệu và vật tư kỹ thuật sản xuất, chi phí vận chuyển sẽ giao động bất định nhưng luôn ở mức cao và ngày càng tăng do giá USD giảm và tại Việt Nam đang lạm phát cao (*khả năng giá điện cũng sẽ tăng trong năm*); công ty cũng phải điều chỉnh nâng lương cho người lao động, vì vậy chi phí hoạt động, chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm cũng sẽ tăng mạnh (*ít nhất cũng trên 20% so với 2007*).
- Thiếu hụt lao động (*do dịch chuyển về các Tỉnh và chuyển sang các ngành nghề khác*).

II. Định hướng tổng thể:

Việc dự báo sát đúng tình hình và xây dựng các mục tiêu/chỉ tiêu hoạt động năm 2008 là rất khó khăn, tuy nhiên công ty sẽ mạnh dạn thực hiện theo định hướng sau đây:

- 1. Thực thi một chiến lược sản phẩm phù hợp để tối đa hóa lợi nhuận, tái cấu trúc và điều chỉnh linh hoạt qui mô hoạt động theo chiến lược kinh doanh và kế hoạch sản xuất.**
- 2. Tiếp tục cải tiến cơ chế hoạt động và quản lý theo hướng chuyên nghiệp và gọn nhẹ.**
- 3. Phân đấu đạt và vượt các chỉ tiêu cơ bản:**

- Sản lượng: 7.000 tấn (*giảm hơn so với kết quả 2007, chỉ tiêu này không có tính quyết định, có thể thay đổi để đáp ứng chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận*)
- Doanh thu từ sản xuất: 243 tỷ
- Tổng Lợi nhuận trước thuế: 21,10 tỷ, trong đó:
 - + Từ sản xuất kinh doanh: 12,10 tỷ
 - + Từ hoạt động khác: 09 tỷ
- Năng suất trung bình: Các công đoạn đạt trên mức 85% định mức sản lượng.
- Chi phí sản xuất: Không vượt quá giá thành kế hoạch.

III. Những biện pháp thực hiện:

- 1. Đẩy mạnh khảo sát, tiếp thị** vào các kênh mới trong các thị trường mục tiêu để có được những khách hàng/đơn hàng hiệu quả. Ưu tiên chọn lựa những sản phẩm/đơn hàng có mức lợi nhuận cao để sản xuất; đàm phán lại giá bán từng thời điểm để bảo đảm hiệu quả SXKD (không được lỗ). Chỉ ký kết Hợp đồng dài hạn nếu bảo đảm điều chỉnh được giá bán theo giá mua nguyên vật liệu.
- 2. Tăng cường các hoạt động nghiên cứu phát triển** sản phẩm mới, phân tích sản phẩm cạnh tranh, áp dụng những công nghệ và MMTB mới để đáp ứng chiến lược sản phẩm, khai thác

những kinh nghiệm và bí quyết riêng, liên tục thử nghiệm để sử dụng thành công các loại nguyên liệu mới nhằm giảm chi phí vật tư.

3. **Ưu tiên dành năng lực sản xuất cho các đơn hàng hiệu quả**, linh hoạt điều chuyển lao động và sắp xếp thời gian sản xuất hợp lý tại 1 số công đoạn để tiết kiệm tối đa chi phí điện.
4. **Tiếp tục đầu tư và đổi mới MMTB** theo chiến lược sản phẩm lựa chọn. 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 các nhân viên kỹ thuật.
5. **Phát triển mạnh hệ thống vệ tinh gia công** (cả chiều rộng và chiều sâu).
6. **Theo dõi xu hướng giá cả** để quyết định cung ứng và tồn kho nguyên liệu sản xuất, vật tư kỹ thuật hiệu quả, mở rộng hệ thống cung cấp để lựa chọn nhà cung cấp phù hợp nhất, kiểm soát chặt chẽ chất lượng-thời gian-chi phí mua hàng và sử dụng của các bộ phận.
7. **Tuyển dụng bổ sung đầy đủ nguồn nhân lực** đáp ứng nhu cầu sử dụng và phát triển, đồng thời:
 - a) Triển khai một chương trình chuyên đổi, tái đào tạo tay nghề cho công, đưa nội dung giáo dục ý thức tổ chức kỷ luật, nhận thức về chất lượng sản phẩm, phong cách làm việc và kỹ năng giao tiếp vào chương trình đào tạo.
 - b) 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.
 - c) Tổ chức thường xuyên hội nghị chuyên đề và cử đi học đào tạo chuyên môn để cập nhật và nâng cao kiến thức kỹ năng của đội ngũ kỹ thuật viên.
8. **Kiểm soát và bảo đảm chất lượng sản phẩm**:
 - a) Điều chỉnh lại cơ chế quản lý chất lượng theo hướng nhằm làm rõ trách nhiệm của sản xuất đối với chất lượng sản phẩm, gắn liền trách nhiệm của KCS vào tiến trình và kết quả của từng bộ phận. Tăng cường nguồn lực để bảo đảm kiểm soát CLSP gia công
 - b) Đưa chỉ số chất lượng và phê trở thành 1 chỉ tiêu đánh giá kết quả làm việc của tất cả CBQL.
9. **Đổi mới chính sách đãi ngộ nhằm**:
 - a) Tăng thu nhập trực tiếp của CBQL các cấp và nhân viên nghiệp vụ & kỹ thuật thông qua khen thưởng kịp thời thành tích theo kết quả công việc mỗi cá nhân.
 - b) Tăng thu nhập trực tiếp của công nhân thông qua kiểm soát chặt chẽ bảo đảm BTP đầu vào của từng công đoạn, chất lượng vận hành MMTB và tăng năng suất lao động. Điều chỉnh nâng đơn giá lương SP cho một số công đoạn.
10. **Xây dựng cấu trúc**:
 - a) Hoàn chỉnh cơ chế, phát huy đầy đủ tác dụng của mô hình BGD đặc cách “ Tư lệnh vùng”. Sắp xếp lại một số cán bộ quản lý trung gian theo hướng để tăng cường trách nhiệm của cấp trực tiếp và tăng cường kiểm soát nội bộ.
 - b) Phân định, từng bước chuyển giao nhiệm vụ để chấm dứt chồng chéo giữa các bộ phận (đặc biệt là giữa Bộ phận kinh doanh với các Bộ phận sản xuất).
 - c) Chính thức thành lập nhóm nghiên cứu phát triển (liên chức năng).
 - d) Đánh giá, sàng lọc, tinh giảm gọn nhẹ bộ máy một số phòng ban sản xuất.
11. **Hoàn chỉnh cơ chế, đưa hệ thống kiểm soát nội bộ hoạt động hiệu quả**, phát huy tác dụng tham mưu cho điều hành, rút ngắn thời gian đặt hàng, giảm tối đa tồn kho dự phòng và loại bỏ lãng phí. Khai thác hiệu quả các phương tiện vận chuyển, kiểm soát sử dụng điện.
12. **Hỗ trợ thúc đẩy các công ty mà Tân Đại Hưng đã đầu tư vốn khẩn trương hoạt động để bảo đảm lợi nhuận vốn đã đầu tư, có những biện pháp kịp thời và hiệu quả để tác động đến giao dịch và giá cổ phiếu trên TTCK.**

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2008:

Chỉ Tiêu	Sản lượng <i>đvt: tấn</i>	Doanh Thu <i>đvt: 1.000đ</i>	Lợi Nhuận <i>đvt: 1.000đ</i>
SL Bán ra Nội địa	2,480	70,928,000	3,546,400
Bao PP có in	1,150	32,890,000	1,644,500
Bao PP trắng + in	1,330	38,038,000	1,901,900
SL Bán ra Xuất khẩu	4,517	171,899,850	8,586,165
Vải Geotextile	1,100	35,910,000	1,795,500
Bao PP xuất khẩu	742	18,555,600	482,160
Bao Shopping	1,490	73,755,000	3,687,750
Bao Hộp Ý	700	25,128,000	1,507,680
Bao Leno	345	13,196,250	791,775
Bao Raschel	140	5,355,000	321,300
Tổng cộng LN từ HDSX	6,997	242,827,850	12,132,565
Lợi nhuận HD tài chính			8,000,000
Lợi nhuận khác			1,000,000
Tổng lợi nhuận trước thuế			21,132,565
Tỷ suất lợi nhuận/ VCSH			6%

Kế hoạch sử dụng vốn:

(đvt: 1.000đ)

340,156,000

* Sử dụng hoạt động SXKD			170,728,000
* Sử dụng đầu tư dài hạn			169,428,000
Trong đó			
Đơn vị Đầu tư	Nội dung đầu tư		Tiền đầu tư
<i>Ngân Hàng Á Châu</i>	Trái Phiếu và CP		105,133,000
<i>Ngân hàng EXIMBank</i>	Cổ phiếu		11,300,000
<i>Cty ALTA</i>	Cổ phiếu		14,995,000
<i>Cty CP Đầu tư Xây dựng Tân Đô</i>	Kinh doanh khu CN & Nhà ở		7,000,000
<i>Cty CP Đầu tư và DV Hạ tầng Á Châu</i>	Kinh doanh dịch vụ Cảng		10,000,000
<i>Cty CP kinh Doanh Đại Hưng Thịnh</i>	Kinh doanh hạt nhựa		17,500,000
<i>Cty TNHH Đại hưng Phát</i>	Kinh doanh sản xuất nhựa TS		3,500,000

Báo cáo này sẽ được trích dẫn thành các văn bản báo cáo của HĐQT trong Đại Hội Đồng Cổ Đông Thường niên năm 2008.

Ng□y 10/05/2008

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

(Đã ký)

Phạm Trung Cang

Nơi nhận:

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