



# **BÁO CÁO TỔNG KẾT NĂM 2010**

## **Phương Hướng & Mục Tiêu Hoạt Động Năm 2011**

### **Phần thứ nhất: TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2010**

#### **I. ĐẶC ĐIỂM MÔI TRƯỜNG KINH DOANH NĂM 2010**

##### **1. Thị trường và Kinh tế thế giới:**

- 1.1. *Vẫn đang trong thời kỳ “hậu” suy giảm kinh tế và khủng hoảng tài chính thế giới*, trong đó nền kinh tế Mỹ phục hồi chậm, thị trường Châu Âu bộc lộ ảnh hưởng và đang lây lan từ khủng hoảng nợ công tại Hy Lạp.
- 1.2. *Thị trường tiền tệ* diễn biến phức tạp và có những thời điểm căng thẳng, quan hệ tỷ giá giữa các đồng tiền của các nền kinh tế lớn đã phản ánh xu hướng cực đoan của chính sách mỗi quốc gia, các nước chưa thể tìm ra được cơ chế kiểm soát tiền tệ quốc tế được sự đồng thuận và phòng tránh rủi ro chung; đồng USD tiếp tục chính sách giảm giá; giá dầu tăng dần và giá vàng tăng đột biến; đồng Euro mất giá; đồng Nhân dân tệ được điều chỉnh nhưng mức tăng không đáng kể và ngày càng có tác động quan trọng hơn.

##### **2. Tại Việt Nam:**

- 2.1. *Suy thoái kinh tế VN đã được ngăn chặn*, thị trường nội địa và các doanh nghiệp bắt đầu phục hồi nhưng nhập siêu ở mức cao. Lạm phát được “kiềm chế” trong giai đoạn đầu năm nhưng vật giá bắt đầu tăng nhanh từ quý III, tiềm tàng nguy cơ lạm phát phi mã.
- 2.2. *Tỷ giá USD/VNĐ* đã được điều chỉnh tăng nhẹ, tái diễn tình trạng lệch lớn giữa tỷ giá chính thức với giao dịch tự do từ quý IV-2010, lãi suất huy động và cho vay tăng mạnh vào cuối năm.
- 2.3. *Giá nguyên phụ liệu* tăng dần trong năm dù cung cầu không đột biến, so sánh giá cuối kỳ đã tăng hơn 25% so với cuối năm 2009.
- 2.4. *Thị trường chứng khoán* có khối lượng giao dịch tăng trong quý I, nhưng suy giảm dần đến cuối quý III-2010 do kinh tế và TTCK thế giới bấp bênh, do chính sách tiền tệ nội địa chưa hiệu quả, và còn do những tác động đầu cơ làm giá trên thị trường, làm nhà đầu tư chuyển dòng tiền sang kênh khác hấp dẫn hơn trong khi lượng cổ phiếu mới đưa vào ngày càng nhiều. Với vai trò là “phong vũ biểu”, các chỉ số TTCK Việt Nam cho thấy dù nền kinh tế VN đang hồi phục nhưng còn nhiều bất ổn. Các chỉ số TTCK cuối năm chỉ gần khôi phục lại giá trị khởi đầu của 2010.

#### **II. KHÓ KHĂN VÀ THUẬN LỢI:**

##### **1. Khó khăn:**

- 1.1. *Sau 04 năm gia nhập WTO*, ngành nhựa Việt Nam hầu như không hưởng thêm lợi ích mới; ngược lại phải đương đầu với những cạnh tranh khốc liệt, ngày càng nhiều chiêu thức bảo hộ dưới dạng các “rào cản kỹ thuật”.
- 1.2. *Với đặc thù của ngành nhựa* phải nhập khẩu nguyên phụ liệu, ngành nhựa Việt Nam vẫn chưa được giải quyết cho nhập và sử dụng nhựa đã tái chế để giảm giá thành; tất cả chi phí đầu vào của sản xuất đều tăng (chi phí điện tăng 30% do giá điện tăng và phải chạy máy phát liên tục thay cho nguồn điện lưới, nguồn điện quốc gia đang nổi lên là khó khăn đặc biệt của nền kinh tế, đặc biệt là ngành nhựa, chi phí giao nhận tăng 60%), trong cùng loại sản phẩm thì giá vốn hàng bán đã tăng hơn +11% so với cuối năm 2009
- 1.3. *Thị trường xuất khẩu* của công ty vẫn gặp rất nhiều khó khăn, diễn ra sự cạnh tranh quyết liệt về kiểu dáng & chất lượng sản phẩm và dịch vụ và đặc biệt là về giá bán để chiếm lĩnh thị phần. Các khách hàng đều có những khó khăn nhất định, ẩn chứa rủi ro trong thanh toán.
- 1.4. *Tiếp tục dịch chuyển lao động* từ các trung tâm kinh tế về các tỉnh, khó tuyển bổ sung được lao động tại các khu vực kinh tế trung tâm, nhất là lao động có trình độ chuyên môn và tay nghề.

##### **2. Thuận lợi:**

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

### III. KẾT QUẢ THỰC HIỆN MỤC TIÊU SXKD CHỦ YẾU NĂM 2010:

| Tiêu chí                     | Chỉ tiêu 2010 | Thực hiện | So sánh                                              |
|------------------------------|---------------|-----------|------------------------------------------------------|
| Sản lượng bao bì (tấn)       | 6,600         | 7,751     | Đạt 117,4 % chỉ tiêu 2010<br>(tăng 113% so với 2009) |
| Doanh thu bao bì:            | 260           | 350       | Đạt 135 % chỉ tiêu 2010<br>(tăng 130 % so với 2009)  |
| Lợi nhuận ước tính (tỷ đồng) | 23            | 35,2      | Ước đạt 153 % chỉ tiêu 2010                          |

(Số liệu chính thức và chi tiết sẽ được thể hiện trong các báo cáo tài chính 2010 đã kiểm toán)

**Công Ty Cổ Phần Nhựa Tân Đại Hưng đã được Bộ Công Thương xét tặng danh hiệu “Doanh Nghiệp Xuất Khẩu Uy Tín” năm 2009 (đạt liên tục từ năm 2003 đến nay).**

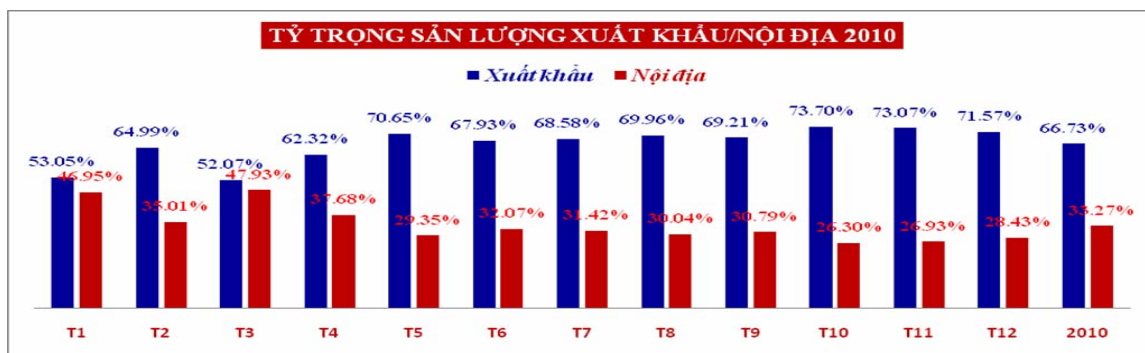
#### CÁC KẾT QUẢ KHÁC:

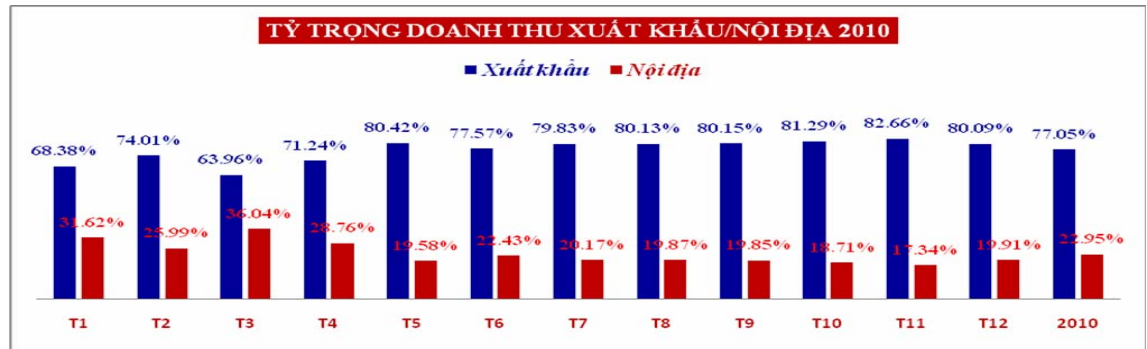
- Đạt mục tiêu giảm hơn 10% phế liệu so với năm 2009, chỉ còn **5,50%** tổng phế/tổng sản lượng (dù trong năm có nhiều loại sản phẩm phát sinh tỷ lệ “phế công nghệ” nhiều hơn).
- Không có trường hợp khách hàng khiếu nại về chất lượng sản phẩm hoặc hàng bị trả lại hoặc phải bồi thường do lỗi nghiêm trọng.
- Không có trường hợp giao hàng trễ bị khách hàng chế tài theo hợp đồng đã ký.
- Thu nhập của CBNVCN tăng hơn **20%** so với năm 2009.

### IV. TÓM LƯỢC HOẠT ĐỘNG ĐIỀU HÀNH CÔNG TY TRONG NĂM 2010:

#### 1. Hoạt động tiếp thị & bán hàng:

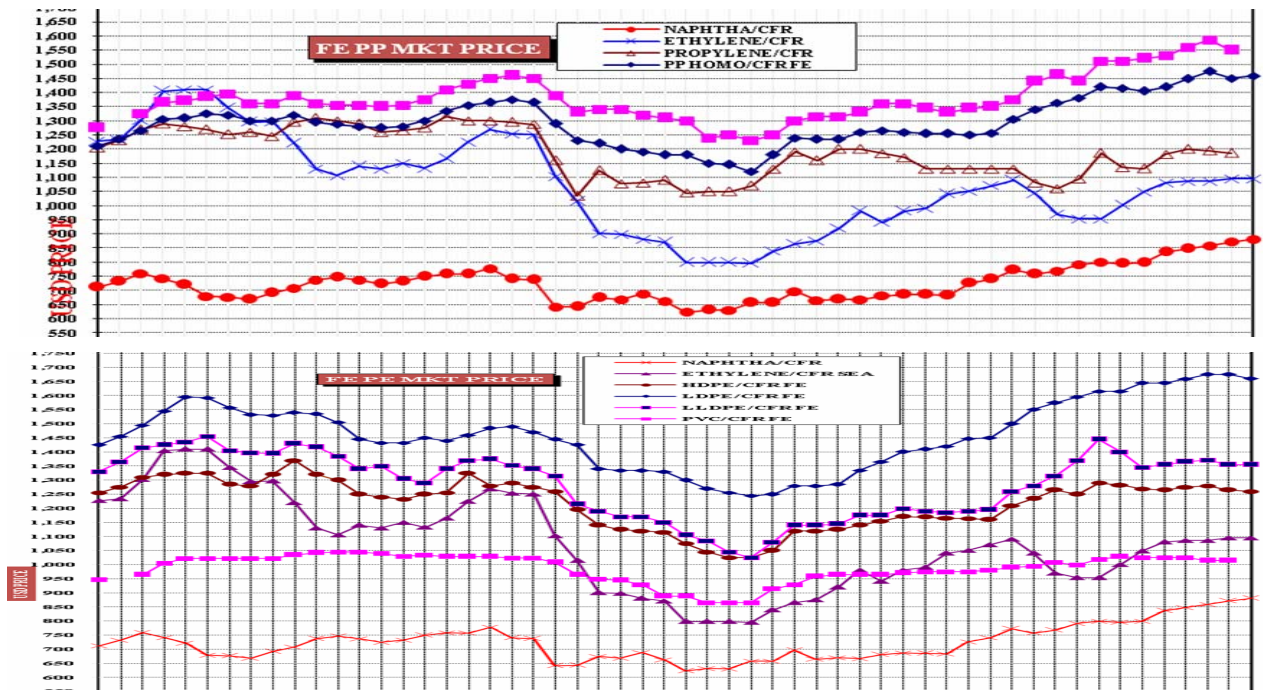
- 1.1. **Cải tiến website:** mở trang “quan hệ đầu tư” để công bố và lưu trữ đầy đủ những thông tin trong thời hạn 10 năm. Đăng ký và được Bộ KHCN&MT cấp các Giấy chứng nhận bảo hộ quyền sở hữu “LOGO công ty” và tên Công ty “Tân Đại Hưng”. **Thực hiện quảng bá** trên website của VCCI, Thương hiệu mạnh; các cầm nang danh bạ của: VCCI, HEPZA, Bộ Công thương, các Doanh nghiệp xuất khẩu của VN; Báo Đầu Tư, Báo Đầu tư chứng khoán, các đặc san chuyên ngành của Hiệp hội Nhựa Việt Nam và Hiệp hội Nhựa Châu Á.
- 1.2. **Đã tiếp cận khảo sát tất cả khách hàng chủ lực và tiềm năng (kể cả thị trường xuất khẩu)**, mời nhiều khách hàng tiềm năng đến làm việc và tham quan nhà máy qua đó nắm bắt thông tin hữu ích về sản phẩm, khách hàng, thị trường và đối thủ cạnh tranh, làm cơ sở thực thi chiến lược tiếp thị sản phẩm phù hợp để tối đa hóa lợi nhuận.
- 1.3. **Phát triển** thêm 04 khách hàng xuất khẩu và 02 khách hàng nội địa mới, có 80% khách hàng xuất khẩu tăng sản lượng và doanh thu so với 2009; có thêm, có 60% khách hàng tăng sản lượng và doanh thu nội địa so với 2009.
- 1.4. **Hoạt động đàm phán, chào giá** có hiệu quả đặc biệt trong bối cảnh chi phí sản xuất tăng, thuyết phục được khách hàng chấp nhận điều chỉnh giá bán và phương thức thanh toán theo hướng có lợi và khả thi cho cả 2 bên.
- 1.5. **Kết quả xuất sắc của hoạt động tiếp thị** mang đến nhiều đơn đặt hàng đáp ứng vượt yêu cầu khai thác 100% công suất cơ hữu của nhà máy và làm cơ sở phát triển mạnh hệ thống gia công. Thực tế, công ty phải từ chối nhiều đơn hàng nội địa vì ưu tiên để xuất khẩu, không còn năng lực đáp ứng, kể cả đã phát triển mạnh gia công.
- 1.6. **Việc kiểm soát và thu hồi nợ bán hàng** đã được quan tâm thực hiện thường xuyên & liên tục, góp phần phòng tránh rủi ro trong thanh toán và đảm bảo dòng tiền/cân đối ngân sách công ty. Đảm bảo thủ tục và qui trình hoạt động giao nhận xuất nhập khẩu, tiết kiệm được chi phí.
- 1.7. **Cơ cấu doanh thu năm 2010:** **Xuất khẩu 77,05%, Nội địa 22,95%**
- 1.8. **Cơ cấu sản lượng tiêu thụ năm 2010:** **Xuất khẩu 66,73%, Nội địa 33,27%**



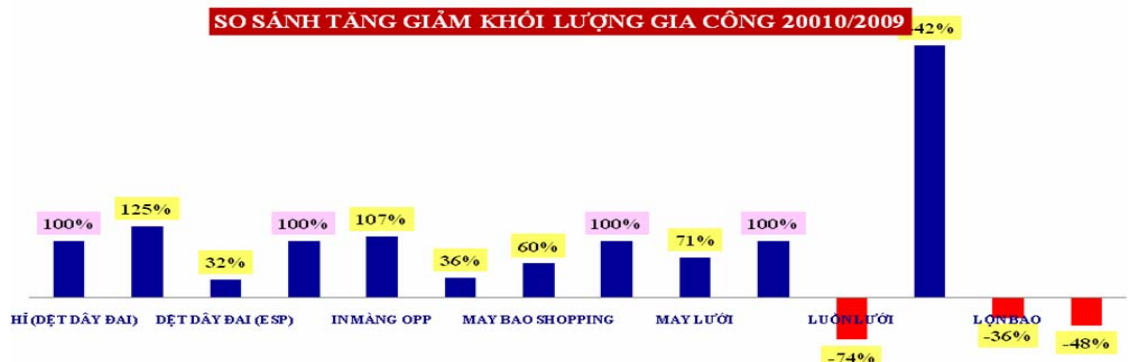


## 2. Hoạt động cung ứng và gia công:

- 2.1. **Thị giá nguyên & phụ liệu** được thường xuyên theo dõi cập nhật, từ đó ra quyết định mua và tồn kho hợp lý theo đơn hàng và định mức. Hoạt động mua, gia công vật tư KT bên ngoài cũng đã cung cấp kịp thời yêu cầu, có nhiều chuyển biến trong tìm kiếm nhà cung cấp, cập nhật tình hình, so sánh, đàm phán giá. **Triển khai “cơ chế đấu thầu giá”** cung ứng và gia công nguyên phụ liệu từ đầu năm.
- 2.2. **Các biểu đồ thị giá PP và PE** dưới đây phản ánh xu thế tăng giá các loại nguyên liệu chủ yếu của ngành nhựa trong năm 2010:



- 2.3. **Tập trung phát triển mạnh hệ thống vệ tinh gia công sản xuất** (cả qui mô và cấp độ, đặc biệt là gia công may bao shopping tăng hơn 60% sản lượng so với 2009), đã góp phần rất quan trọng đối với tăng sản lượng tiêu thụ và hiệu quả hoạt động, đáp ứng được những lịch giao hàng nhanh trong điều kiện tuyển dụng lao động khó khăn.





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

- 3.1. **Hoạt động tạo mẫu** được chú trọng để đáp ứng thị hiếu khách hàng, chào hàng và duyệt đơn hàng. Thử nghiệm thành công một số sản phẩm mới: vải trắng lót mái có chống trượt, bao bì xếp dán hông, bao shopping may viền/nẹp hông, sử dụng màng BOPP mỏng hơn trong sản xuất bao shopping.
- 3.2. **Sản xuất thành công một số sản phẩm mới:** Ống đựng cát chống xâm thực (Geo-Tubes), đã cung cấp cho 2 khách hàng nội địa (nhưng việc tiếp thị chưa hiệu quả do nhiều nguyên nhân khác nhau). Đã khảo sát, nghiên cứu, trải nghiệm “công nghệ sản xuất xếp dán hông” và liên kết qui trình in-cắt thành công từ những thiết bị hiện có, sẵn sàng cho áp dụng khi có đơn hàng của loại sản phẩm này. Sử dụng công nghệ SX bao Raschel (lưới ngang) để SX “Lưới lan”, đã đưa ra thị trường nội địa dù thị phần còn rất nhỏ.
- 3.3. **Nghiên cứu, sử dụng nguyên liệu phụ gia trong hỗn hợp nguyên liệu đạt hiệu quả cao:** tận dụng hầu hết các loại phế liệu nội bộ, tiết kiệm chi phí nguyên phụ liệu mà vẫn bảo đảm chất lượng của từng loại phẩm/đơn hàng.
- 3.4. **Triển khai đồng bộ hệ thống quản lý an toàn vật liệu (Materials safety data sheets/MSDS)** tại các bộ phận và phân xưởng, được tổ chức do khách hàng chỉ định đánh giá kiểm tra thừa nhận. Bảo đảm kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào.

**4. Hoạt động bảo đảm chất lượng (QA):**

- 4.1. **Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008** vẫn được duy trì.
- 4.2. **Các thông số kỹ thuật và yêu cầu chất lượng sản phẩm** được thông tin rộng rãi trước khi triển khai sản xuất để định hướng và cảnh báo. Công cụ, phương pháp và qui trình thống kê sản phẩm đã được cải tiến để cung cấp đầy đủ chính xác các thông tin về sự cố, nguyên nhân, các biện pháp khắc phục phòng ngừa và yêu cầu cải tiến đến từng công nhân, phân xưởng và vệ tinh gia công.
- 4.3. **Nhận thức và trách nhiệm đối với CLSP** của từng cán bộ, công nhân trong mỗi công đoạn đã chuyển biến rõ nét cùng với việc thay đổi một số qui trình qui định kiểm soát CLSP, quan hệ “khách hàng nội bộ” giữa các bộ phận và vị trí công việc trong quá trình sản xuất đã xác lập, tạo ra kết quả giảm các sự cố chất lượng, cho phép giảm bớt số nhân viên KCS tiền trình, phòng tránh các khiếu nại về CLSP, góp phần làm giảm phế liệu phế phẩm và giảm giá thành..
- 4.4. **Bộ máy kiểm soát gia công** được tăng cường, góp phần phòng tránh những rủi ro về chất lượng khi triển khai hoạt động gia công với mức độ và phạm vi ngày càng lớn.

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

- 5.1. **Hoàn tất việc sắp xếp lại MMTB của các phân xưởng** theo mô hình cấu trúc mới.
- 5.2. **Việc phân cấp quản lý, bảo trì sửa chữa MMTB** đã chuyển biến tích cực trong thực hiện tại các phân xưởng, **Hoạt động bảo trì sửa chữa** đã góp phần quan trọng để bảo đảm hiệu suất thiết bị, năng suất lao động và sản lượng theo kế hoạch. **Cải tiến** máy may trắng đưa vào ghép màng, đầu tư mới thêm 2 máy cắt, hệ thống cung cấp nước giải nhiệt của các máy trắng ghép, cụm máy “vận-xếp hông làm tăng năng suất, ổn định chất lượng; đang tiếp tục đại tu toàn bộ máy dệt thay thế toàn bộ vòng máy dệt mới, làm giảm 90% sự cố giao động khổ vải và giảm 30% phế dệt/trắng do dao động khổ vải. Quản lý duy tu tốt hệ thống điện và phục vụ SX (cấp thoát nước).
- 5.3. **Kiểm soát tốt việc sử dụng điện sản xuất và thấp sáng** góp phần làm giảm chi phí điện; triển khai việc thống kê thời gian ngừng máy đến các phân xưởng. **Kiểm soát tốt hoạt động cung ứng, sử dụng và tồn kho vật tư kỹ thuật** đúng các định mức, tính năng kỹ thuật, phòng tránh lãng phí và lạm dụng
- 5.4. **Chế tạo, gia công** được hầu hết các chi tiết máy dệt, các dụng cụ phương tiện, đáp ứng được yêu cầu thay thế sửa chữa nội bộ. **Thanh lý** một số máy móc thiết bị không còn sử dụng (khấu hao gần hết, năng suất thấp, tiêu thụ điện nhiều), đầu tư mua mới 2 máy in và 1 máy cắt có công suất lớn hơn.

**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.
- 6.2. **Điều độ sản xuất hợp lý** theo thứ tự ưu tiên của đơn hàng, cân đối được năng lực sản xuất nội tại với gia công để bảo đảm thời hạn giao hàng, hạn chế được hiện tượng “thất cổ chai” và lãng phí thời gian chuyển đổi đơn hàng và tiết kiệm chi phí điện. Duy trì nghiêm túc việc triển khai KHSX tháng và Lệnh sản xuất hàng ngày.
- 6.3. **Năng suất lao động** đạt 97% định mức, phản ánh trình độ tay nghề và phong cách làm việc của công nhân đáp ứng được yêu cầu (dù có 26,8% công nhân mới vào làm việc chưa tròn năm).
- 6.4. **Cải tiến bộ mã (code)** của các công đoạn, phục vụ thống kê sản lượng, quản lý kho bán thành phẩm, theo dõi tiến độ sản xuất của từng đơn hàng và mỗi công đoạn, cung cấp kết quả sản lượng và phế hàng ngày đến các bộ phận để điều hành và hàng tháng để đánh giá kết quả hoạt động của từng phân xưởng.
- 6.5. **Đã thực hiện liên tục những giải pháp đồng bộ, triệt để nhằm kiểm soát giảm phế liệu và chống sót lỗi** tại các phân xưởng, giảm gần 10% phế so với năm 2010 trong điều kiện nhiều đơn hàng có tỷ lệ phế công nghệ cao hơn.

## 7. Hoạt động quản lý nhân viên

- 6.1. **Tuyển dụng:** bổ sung thêm và thay thế lao động nghỉ việc, đưa tổng số lao động thành 725, tăng 10,4% người so với cuối năm 2009.
- 6.2. **Triển khai lớp đào tạo quản lý sản xuất** cho tất cả các cấp quản lý và 1 số nhân viên chủ chốt theo nội dung đã được chọn lựa và bổ sung (theo chương trình và giảng viên do Hiệp hội Nhựa VN giới thiệu). Phối hợp linh hoạt trong tuyển dụng và điều chuyển kết hợp với tái đào tạo tay nghề (đa năng hóa) giữa các công đoạn sản xuất; duy trì và khai thác được năng lực của một khối lượng công nhân phù hợp với tình hình đơn hàng trong từng giai đoạn.
- 6.3. Triển khai khai giai đoạn 1 của “chiến lược nguồn nhân lực 2011-2015”, thực hiện đánh giá “năng lực quản lý” và “đăng ký thời hạn đảm nhiệm & phát triển” của tất cả cán bộ và nhân viên quản lý làm cơ sở qui hoạch – tuyển dụng – đào tạo và phát triển đội ngũ CBNV chủ chốt những năm sắp tới.
- 6.4. **Triển khai cấu trúc mới của các phân xưởng, sắp xếp lại một số cán bộ nhân viên**, chuẩn bị sẵn sàng cho các hoạt động năm 2011 của công ty.
- 6.5. **Chính sách đãi ngộ:**
  - Duy trì đầy đủ các chính sách đãi ngộ (Lương tháng 13, thưởng thành tích ABC, tặng quà tất cả dịp lễ tết, đãi thọ suất ăn giữa ca, trích đóng thay bảo hiểm, bố trí ở tại khu lưu trú miễn phí, xe đưa đón, tham quan nghỉ mát hàng năm và khám sức khỏe định kỳ...).
  - Trong năm 2010, Áp dụng hệ thống cơ cấu thu nhập mới cho tất cả hệ thống vị trí công việc, trong đó điều chỉnh lại đơn giá lương sản phẩm mới, ban hành các khoản thưởng gắn liền với đánh giá kết quả theo mục tiêu quản lý của mỗi loại công việc, thu nhập của CBNV tăng hơn 20% so với 2009, tạo sự an tâm phấn khởi và động lực cho CBNV và công nhân trong tình hình chi phí sinh hoạt ngày càng tăng, số lượng nghỉ việc và vi phạm nội qui qui trình giảm hẳn.
- 6.6. **Cơ cấu nguồn nhân lực công ty tại thời điểm 31/12/2010 như sau:**

| Vị trí công việc      | Tổng số CBNV và CN | Trình độ |       |       |       |    | Thời gian làm việc tại công ty |                |                 |             |
|-----------------------|--------------------|----------|-------|-------|-------|----|--------------------------------|----------------|-----------------|-------------|
|                       |                    | Cấp 1    | Cấp 2 | Cấp 3 | TC/CĐ | ĐH | Dưới 1 năm                     | Từ 1 đến 5 năm | Từ 6 đến 10 năm | Trên 10 năm |
| Cán bộ quản lý        | 51                 | -        | 20    | 10    | 5     | 16 | 2                              | 15             | 12              | 22          |
| NV nghiệp vụ kỹ thuật | 130                | 3        | 40    | 43    | 33    | 11 | 22                             | 58             | 19              | 31          |
| Công nhân             | 544                | 41       | 368   | 132   | 3     | -  | 170                            | 254            | 73              | 44          |
| Cộng                  | 725                | 44       | 428   | 185   | 41    | 27 | 194                            | 327            | 104             | 97          |
| Tỷ trọng              | 100%               | 6%       | 59%   | 26%   | 6%    | 4% | 27%                            | 45%            | 14%             | 13%         |

**Ghi chú:** Tổng số lao động cuối năm 2009 của công ty là 752, tăng 10,4% so với cuối năm 2009, cơ cấu lao động cuối năm 2010 như sau:

- Cán bộ quản lý điều hành: = 7%
- Nhân viên nghiệp vụ kỹ thuật: = 18% (tăng nhẹ so với 2009 do tăng KCS gia công)
- CN trực tiếp sản xuất: = 75%

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

## 8. Hoạt động quản lý hành chính:

- 8.1. **Duy trì tốt các quan hệ** với các cơ quan thẩm quyền chức năng; đảm bảo thông tin liên lạc, quan hệ lao động, ANTT, PCCC, vệ sinh ATLĐ trong nội bộ công ty, đáp ứng được yêu cầu, tiết giảm chi phí.
- 8.2. **Trong xử lý những vi phạm nội qui lao động:** thể hiện quan điểm nghiêm túc, có lý và có tình.
- 8.3. **Đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm** của nhà ăn tập thể trong suốt năm, không xảy ra sự cố nào, được Sở Y tế Long An kiểm tra định kỳ công nhận.
- 8.4. **Kiểm soát tài sản, bảo vệ** hiệu quả, không phát hiện bất cứ vụ trộm cắp nào.
- 8.5. **Kiểm soát sử dụng** nhiên liệu xăng dầu, điện, điện thoại, văn phòng phẩm, điều phối tốt tiện vận chuyển tránh lãng phí, áp dụng các định mức điện nước tại khu lưu trú ...nhằm loại bỏ các lãng phí và tránh lạm dụng.
- 8.6. **Kết quả thanh kiểm tra của các cơ quan chức năng năm 2010** về hệ thống chính sách đãi ngộ, về an toàn về an toàn vệ sinh thực phẩm, về PCCC và vệ sinh môi trường tại nhà máy đều cho ra kết quả đánh giá tốt (trừ tiếng ồn chưa đạt do đặc thù máy móc thiết bị của ngành dệt, chỉ hạn chế được bằng sử dụng nút chống ồn).

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

- 9.1. **Kiểm soát chặt chẽ thu chi, thanh toán;** theo dõi công nợ và thường xuyên thu thập thông tin, đánh giá tình hình tài chính của khách hàng.
- 9.2. Kiểm soát chặt chẽ tồn kho nguyên phụ liệu, vật tư kỹ thuật, bán thành phẩm và thành phẩm, không để phát sinh ngoài định mức.

- 9.3. *Quản lý điều phối tốt dòng tiền* bảo đảm cân đối tài chính cho các hoạt động theo kế hoạch tài chính/chi phí đã duyệt, chưa để xảy ra bất cập nào về ngân sách và thanh toán.
- 9.4. *Cập nhật và cung cấp thông tin giá thành thực tế* (biến đổi nhanh theo chi phí nguyên vật liệu, điện, nhân công...) làm cơ sở xây dựng giá bán cạnh tranh và phân tích giá thành thực tế để đánh giá hiệu quả đơn hàng và khách hàng (nội địa và xuất khẩu).
- 9.5. *Đã thực thi nhiều biện pháp để kiểm soát nội bộ* nhằm tiết kiệm điện năng, xăng dầu, nhân lực, nguyên phụ liệu, chi phí hoạt động vận chuyển, giao hàng, vật tư văn phòng phẩm, giảm được phế liệu phế phẩm, loại bỏ các lãng phí đã nhận diện được, qua đó làm giảm giá thành và các chi phí hoạt động.

#### **10. Quản lý và điều hành chung:**

- ☐ *Đội ngũ chủ chốt được thông tin chính xác đầy đủ kịp thời và một cách hệ thống* về thị trường và khách hàng, về tổ chức và kết quả hoạt động của công ty, làm cơ sở để tạo ra sự đồng tâm hiệp lực, phát triển tầm nhìn, chiến lược chiến thuật SXKD, mục tiêu kế hoạch hoạt động, hội tụ được các nguồn lực của công ty.
- ☐ *Duy trì nghiêm túc* việc xây dựng, triển khai và đánh giá các chương trình kế hoạch quý/tháng/tuần, các Trưởng bộ phận đã thể hiện tốt sự hợp tác mật thiết trong quan hệ/thông tin giữa các chức năng theo cơ cấu tổ chức và kế hoạch hoạt động
- ☐ *Phân định* phạm vi và cấp độ trách nhiệm, *các quyết định* được thực hiện khách quan, kịp thời trên cơ sở tuân thủ những định hướng và chiến lược thị trường/sản phẩm, chiến lược quản lý điều hành, sử dụng tiết kiệm và phát huy hiệu quả các nguồn lực cơ hữu, tận dụng được những cơ hội thị trường trong bối cảnh rất khó khăn.
- ☐ *Có sự chuyển biến rõ nét* về phong cách làm việc, sâu sát thực tiễn, kiên trì đeo bám, chủ động thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm của các cán bộ quản trị, nhất là cấp trưởng bộ phận và quản lý phân xưởng. Sự phối hợp giữa các bộ phận chức năng ngày càng nhuần nhuyễn hơn.
- ☐ *Các công cụ quản lý được tập trung cải tiến trong năm 2010 trong từng phòng ban phân xưởng và liên kết xuyên chuỗi lại để* phục vụ điều hành chung cũng như tại các phòng ban, phân xưởng.
- ☐ *Năng lực điều hành của các Trưởng bộ phận chức năng và Giám đốc phân xưởng* đã có mức phát triển mới: nắm vững yêu cầu, nhiệm vụ trọng tâm, chương trình hoạt động và kế hoạch sản xuất chung, đã lập được KHSX của PX và điều độ sát đúng, chủ động xử lý các vấn đề thuộc trách nhiệm PX/công đoạn SX, kiểm soát và điều chỉnh lao động- MMTB - nguyên phụ liệu - bán thành phẩm, tiến trình SX...tạo ra hiệu quả rõ nét về năng suất, sản lượng, chất lượng, phế, sử dụng điện, trật tự vệ sinh và an toàn lao động trong PX và phối hợp giải quyết những vấn đề chung trong quy trình sản xuất.
- ☐ *Cơ chế đánh giá kết quả công việc* đối với các cán bộ quản lý, NV nghiệp vụ kỹ thuật được BGĐ thực hiện ngày càng nghiêm túc hơn, góp phần thúc đẩy hiệu quả chung của công ty.

### **V. TÓM LƯỢC HOẠT ĐỘNG QUẢN TRỊ CÔNG TY TRONG NĂM 2010:**

1. Tổ chức *Dại Hội Đồng Cổ Đông Thường Niên* Năm 2010 vào ngày 31/03/2010 đúng pháp luật và qui định, điều lệ công ty và đạt các mục đích yêu cầu.
2. *Quản lý cổ phiếu:*
  - ☐ Hoàn tất việc *phát hành cổ phiếu thưởng năm 2010* theo tỷ lệ 10:2, hoàn tất các thủ tục *đăng ký chứng khoán - niêm yết và giao dịch 3.884.596 cổ phiếu bổ sung*, hoàn tất đăng ký *vốn điều lệ mới là 244.305.960.000 đ* tại Sở Kế Hoạch và đầu tư (GCN cấp ngày 23/08/2010).
  - ☐ Hoàn tất việc *mua thêm 2,5 triệu cổ phiếu quỹ* theo nghị quyết ĐHĐCĐ (*đưa tổng số cổ phiếu quỹ thành 3,161,640 = 19,24% TS cổ phiếu TPC đã phát hành*).
  - ☐ *Theo dõi tình hình thị giá và giao dịch cổ phiếu TPC và các loại cổ phiếu EIB và ALT (công ty đang đầu tư dài hạn 193,976 cổ phiếu ALT và 379.521 cổ phiếu EIB).*
3. *Quy chế quản trị công ty, qui chế công bố thông tin* được thực hiện nghiêm túc, tất cả ý kiến thắc mắc của cổ đông đều đã được HĐQT thông tin phản hồi nhanh chóng và thỏa đáng, đúng pháp luật và điều lệ.
4. *Các thành viên HĐQT và BKS* thể hiện đầy đủ chức trách nhiệm vụ đúng theo điều lệ.
5. *HĐQT đã có những quyết định quan trọng về:*
  - ☐ Cơ cấu điều hành mới, chế độ tiền lương mới năm 2010 nhằm phát huy hơn nữa trách nhiệm và gắn liền với thu nhập và lợi ích của bộ máy quản lý và của người lao động, tạo thuận lợi cho việc tuyển dụng và duy trì nhân lực.
  - ☐ Quyết định thanh lý một số máy móc thiết bị cũ và đầu tư mới 1 số máy móc thiết bị;

- ☐ Quyết định chấp nhận tăng chi phí thuê nhà xưởng.
  - ☐ Chấp nhận đơn thôi việc của bà Đỗ Thị Quế Thanh, Giám đốc Cung Ứng, xin nghỉ hưu từ ngày 16/09/2010. HĐQT đã hủy bỏ chức danh này và phân công ban điều hành kiêm nhiệm
6. **Tổ chức hiệu quả 02 sự kiện:** Tiếp Đoàn Đại Biểu Quốc Hội và các Ban Ngành Đoàn Thể Tỉnh Long An đến làm việc ngày 25/02/2010, tiếp và làm việc với Đoàn của Bộ Công Thương ngày 19/08/2010.
7. HĐQT đã **hỗ trợ, thúc đẩy tổ chức và hoạt động công ty Đại Hưng Thịnh và DHP (có vốn đầu tư của công ty)**, cả 2 công ty đều hoạt động tương đối ổn định và có hiệu quả nhất định.

## 6. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUÁT TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG 2010:

Dù môi trường kinh doanh có nhiều khó khăn và thử thách, nhưng nhìn lại năm 2010, công ty đã đi đúng hướng và hiệu quả, thương hiệu và lợi thế cạnh tranh được nâng cao, kết quả sản xuất kinh doanh 2010 vượt trội so với những năm trước, tổ chức và hoạt động của công ty đã tiến một bước lớn và quan trọng làm cơ sở cho sự phát triển bền vững giai đoạn tới.

### **Nguyên nhân và bài học kinh nghiệm của năm 2010:**

- ☐ **Thực thi phương châm:** “Chuyên nghiệp, Minh bạch, Kỷ cương, Trách nhiệm, Hiệu quả” đối với tất cả CBCNV trong tất cả quan hệ & hoạt động.
- ☐ **Phát huy được kinh nghiệm thương trường và “năng lực cốt lõi”** trong sản xuất kinh doanh.
- ☐ **Phát huy được trí tuệ và sức mạnh của đội ngũ chủ chốt**, làm cơ sở để hội tụ và phát huy các nguồn lực, lợi thế và sở trường trong bối cảnh rất nhiều khó khăn thách thức.
- ☐ **Nhạy bén và dự báo sát đúng** đặc điểm tình hình thị trường, chuẩn bị và thực hiện những chiến lược – kế hoạch – chương trình phù hợp với môi trường kinh doanh.
- ☐ **Lấy hiệu quả hoạt động làm động lực cải tiến liên tục** trong phương pháp quản lý điều hành.
- ☐ **Chăm lo đảm bảo lợi ích của người lao động là động lực để đảm bảo lợi ích của cô đồng.**

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

- 1) **Việc phân tích các yếu tố giá thành** còn chậm (trong điều kiện chi phí đầu vào tăng nhanh) với giá bán (không tăng theo kịp với giá thành) để định hướng tiếp thị kịp thời **chọn lựa những đơn hàng hiệu quả nhất**, chưa **tách riêng hoạt động R&D với sản xuất** để đánh giá rõ chi phí và hiệu quả của hoạt động này. Mặt khác, cần tăng cường **tiếp xúc nhiều hơn với khách hàng nội địa** (nhất là khách hàng truyền thống, chủ yếu) và **hạn chế những trường hợp** thay đổi sản lượng và qui cách đóng kiện vào thời điểm chuẩn bị giao hàng.
- 2) **Hoạt động tuyển dụng đào tạo** chưa đáp ứng kịp yêu cầu phát triển nhân lực các cấp, chỉ số “STO” còn cao cần có sự tập trung với những đột phá về phương pháp quản lý của phòng HCNS với các phân xưởng để đạt kết quả tốt hơn; hoạt động **kiểm tra tiến trình và đánh giá kết quả hướng dẫn/đào tạo/tái đào tạo** còn nhiều điểm cần cải tiến.
- 3) **Hoạt động thông tin phản hồi về chất lượng sản phẩm** đến các cơ sở gia công chưa nhanh nhạy, **chưa tìm ra những biện pháp tác động phù hợp** đến các vệ tinh gia công về quản lý chất lượng để phát huy tối đa hiệu quả của chiến lược này.
- 4) **Đầu tư đổi mới thiết bị còn chậm và manh mún**, việc **bảo trì sửa chữa thiết bị** chưa sát đúng kế hoạch và được kiểm soát đánh giá đúng qui định. Chưa triển khai nề nếp và hiệu quả việc **thống kê thời gian ngừng máy**, chưa thường xuyên tổ chức **đúc kết kinh nghiệm bảo trì sửa chữa** trong đội ngũ kỹ thuật.
- 5) **Các biện pháp giảm phế và chống sót lỗi** chưa được triển khai triệt để tại 1 số khâu/phân xưởng làm cho mức phế vẫn còn cao hơn chỉ tiêu qui định.
- 6) **Chậm hệ thống hóa** việc kiểm soát sử dụng nguyên phụ liệu theo từng phân xưởng và đơn hàng.
- 7) **Hoạt động thống kê (sản xuất, kế toán)** đã chuyển biến nhưng còn nhiều bất cập về phương pháp và thụ động, từ đó việc cung cấp số liệu phục vụ cho điều hành vẫn còn sai sót, chưa kịp thời.
- 8) **Một số ít cán bộ quản lý** còn thụ động trong suy nghĩ và hành động, ý lại vào cấp trên và một số chủ chốt khác, chưa đeo bám triển khai quyết liệt chương trình hành động với vai trò đầu tàu; vì vậy trách nhiệm cá nhân, hiệu quả hoạt động của bộ phận nghiệp vụ, phân xưởng vẫn còn những hạn chế nhất định.
- 9) **Các chứng khoán EIB và ALT (đầu tư dài hạn)** mất giá nghiêm trọng, việc trích dự phòng giảm giá làm giảm hơn 10% lợi nhuận năm 2010 của công ty.



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

### **I. DỰ BÁO:**

- 1) Tiếp tục cạnh tranh khốc liệt về giá cả, chất lượng, thời hạn giao hàng; các nước nhập khẩu sẽ tiếp tục áp dụng nhiều “rào cản kỹ thuật” để bảo hộ hàng nội địa, kể cả áp đặt các biện pháp “chống bán phá giá”.
- 2) Giá dầu, giá nguyên liệu (USD) tiếp tục tăng, giá cả và chi phí sản xuất & giá thành sẽ tiếp tục tăng dần (có thể tăng hơn 10% so với 2010). Giá điện sẽ tăng và nguồn cung sẽ thiếu hụt nghiêm trọng từ cuối quý I-2011.
- 3) Tỷ giá USD chính thức sẽ được điều chỉnh tăng, tỷ giá Euro/USD tăng nhẹ.
- 4) Chính sách kinh tế, tiền tệ và tài khóa của quốc gia sẽ theo hướng duy trì an sinh xã hội, kiềm chế lạm phát, khuyến khích xuất khẩu và giảm nhập siêu.
- 5) Thị trường chứng khoán được kiểm soát chặt chẽ và ít biến động hơn, việc tăng trưởng phụ thuộc vào chính sách nhà nước nhưng không nhanh mạnh và nóng.

### **II. CÁC MỤC TIÊU-CHỈ TIÊU HOẠT ĐỘNG NĂM 2011**

- 1) **Sản lượng bao bì:** 8,000 tấn (*tỷ trọng xuất khẩu ít nhất là 65%*).
- 2) **Doanh thu bao bì:**  $\geq 350$  tỷ
- 3) **Lợi nhuận SXKD bao bì sau thuế:**  $\geq 35$  tỷ
- 4) **Tỷ lệ phế/tổng sản lượng:**  $\leq 5\%$
- 5) **Tổng số lao động:** Tăng  $\geq 10\%$  so với 2010
- 6) **Thu nhập của CBCNV:** Tăng  $\geq 20\%$  so với 2010
- 7) **Không có khiếu nại của khách hàng hoặc bị chế tài về chất lượng sản phẩm**

### **III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2011**

- 1) **Tiếp thị hiệu quả với giá bán cạnh tranh** để có đầy đủ các đơn hàng trên cơ sở ưu tiên xuất khẩu và chọn lựa các khách hàng/đơn hàng nội địa có hiệu quả nhất để sản xuất. Chọn hãng tàu phù hợp để tiết kiệm chi phí vận chuyển. Thực hiện chế độ ESD cho xuất khẩu hàng hóa vào châu Âu từ 01/01/2011.
- 2) **Kiểm soát chặt chẽ để tiết kiệm vật tư nhiên liệu năng lượng, chống mọi biểu hiện lãng phí;** thực hiện đồng bộ chương trình giảm phế liệu & chống sót lỗi hiệu quả - tập trung vào một số khâu then chốt.
- 3) **Tiếp tục sử dụng các loại nguyên liệu (chính phẩm và tái sinh), phụ gia một cách hiệu quả** để giảm chi phí sản xuất mà vẫn bảo đảm các thông số kỹ thuật & chất lượng sản phẩm, kiểm soát chặt chẽ chất lượng cung cấp nguyên phụ liệu và vật tư kỹ thuật đầu vào, các định mức sử dụng vật tư sản xuất.
- 4) **Tiếp tục duy trì và phát triển hệ thống vệ tinh gia công** để bảo đảm khai thác năng lực bên ngoài, kết hợp với việc hỗ trợ quản lý của các cơ sở, tăng cường các nguồn lực để kiểm tra kiểm soát đặc biệt chất lượng gia công.
- 5) **Kiểm soát chặt hoạt động cung ứng** và có những biện pháp hợp lý về giá cả và khối lượng mua nguyên phụ liệu trong tình hình thị giá nguyên liệu tăng và thay đổi nhanh theo tỷ giá USD, không để xảy ra tình trạng giá bình quân tồn kho cao hơn thị trường kể cả những khi thị giá có giảm đột biến
- 6) **Quản trị rủi ro tài chính,** đặc biệt về công nợ khách hàng châu Âu; kiểm soát tốt dòng tiền và chuẩn bị sẵn nguồn để chi trả cổ tức 2010. Theo dõi xu hướng tỷ giá để khai thác lợi thế của nguồn thu USD từ bán hàng. Thường xuyên rà soát giá thành thực tế để có những chọn lựa và điều chỉnh phù hợp về chi phí sản xuất, giá bán.
- 7) **Tiếp tục đầu tư thay thế một số máy móc thiết bị cũ** nhằm tăng năng suất và giảm tiêu thụ điện.
- 8) **Xây dựng và triển khai dự án nghiên cứu sử dụng nguyên phụ liệu mới** để sản xuất một số bao bì tự hủy, khảo sát thị trường để **xác định tính khả thi của dự án sản phẩm bao bì sử dụng vải không dệt.**
- 9) **Triển khai chiến lược nhân lực 2011-2015** đã được thông qua.
- 10) **Tìm kiếm cơ hội để đầu tư mới** nhằm tăng thêm hiệu quả sử dụng vốn.
- 11) **Phát huy hiệu quả** quan hệ với các công ty đã đầu tư góp vốn trong cung ứng và tái sinh nguyên liệu.
- 12) **Tăng cường quan hệ cổ đông nhằm** cung cấp kịp thời thông tin về tình hình và kết quả hoạt động của công ty; thực hiện đầy đủ điều lệ công ty và các qui chế quản trị nội bộ & qui chế công bố thông tin.



**IV. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2011: (Đvt: 1,000 đồng)**

| Chỉ Tiêu                           | Sản lượng<br>đvt: tấn | Doanh Thu<br>đvt: (usd) | Doanh Thu<br>đvt: 1.000đ | Lợi Nhuận<br>đvt: 1.000đ |
|------------------------------------|-----------------------|-------------------------|--------------------------|--------------------------|
| <b>Tổng cộng trị giá Kế hoạch</b>  | <b>8,062</b>          | <b>17,794,000</b>       | <b>355,880,000</b>       | <b>26,326,560</b>        |
| SL Bán ra Nội địa                  | 2,640                 | 4,224,000               | 84,480,000               | 7,603,200                |
| SL Bán ra Xuất khẩu                | 5,422                 | 13,570,000              | 271,400,000              | 18,723,360               |
| Vải Geotextile                     | 560                   | 1,019,200               | 20,384,000               | 1,223,040                |
| Bao Shopping                       | 3,950                 | 9,954,000               | 199,080,000              | 11,944,800               |
| Bao Hộp                            | 480                   | 1,128,000               | 22,560,000               | 2,030,400                |
| Bao Leno                           | 432                   | 1,468,800               | 29,376,000               | 3,525,120                |
| <b>Tổng cộng LN từ HDSX</b>        | <b>8,062</b>          | <b>17,794,000</b>       | <b>355,880,000</b>       | <b>26,326,560</b>        |
| <b>Lợi nhuận HĐ Khác</b>           |                       |                         |                          | <b>8,673,440</b>         |
| <b>Tổng lợi nhuận trước thuế</b>   |                       |                         |                          | <b>35,000,000</b>        |
| <b>Tỷ suất lợi nhuận/ Cổ phiếu</b> |                       |                         |                          | <b>16.5%</b>             |

**KẾ HOẠCH DỮ DỤNG VỐN NĂM 2011: (Đvt: 1,000 đồng)**

|                                     |                             |                    |
|-------------------------------------|-----------------------------|--------------------|
| * Sử dụng hoạt động SXKD            |                             | 205,152,566        |
| * Sử dụng đầu tư ngắn hạn           |                             | 20,000,000         |
| * Sử dụng đầu tư dài hạn            |                             | 72,944,000         |
| * Trả cổ tức 2010 cho cổ đông (15%) |                             | 31,903,434         |
| <b>Trong đó</b>                     |                             |                    |
| <b>Đơn vị Đầu tư</b>                | <b>Nội dung đầu tư</b>      | <b>Tiền đầu tư</b> |
| Ngân hàng EXIMBank                  | Cổ phiếu                    | 11,300,000         |
| Cty ALTA                            | Cổ phiếu                    | 10,544,000         |
| 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 Đại Hưng Thịnh               | Kinh doanh hạt nhựa         | 17,500,000         |
| Cty CP ĐHP                          | Kinh doanh sản xuất nhựa TS | 1,750,000          |
| Đầu tư dây chuyền sản phẩm mới      |                             | 20,000,000         |

**CHỦ TỊCH HĐQT**

(Đã ký)

**PHẠM TRUNG CANG**

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

(Đã ký)

**NGUYỄN VĂN HÙNG**

Nơi nhận:

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