



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2009 KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010

I. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG CÔNG TY:

1. Những sự kiện quan trọng :

- Công ty Cổ phần Sợi Thép kỷ tiền thân là Công ty TNHH Sản Xuất – Thương Mại Thép kỷ, được thành lập năm 2000 theo Giấy chứng nhận Đăng ký Kinh doanh số 4101001242 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. HCM cấp ngày 01/06/2000.
- Ngày 11/04/2005, Sợi Thép kỷ được chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Sợi Thép kỷ theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 4103003288, do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp. HCM cấp. Công ty cổ phần Sợi Thép kỷ chính thức đi vào hoạt động kinh doanh theo mô hình Công ty cổ phần từ tháng 05/2005.
- Ngày 14/07/2007, Công ty đã tiến hành động thổ, triển khai dự án mở rộng sản xuất giai đoạn 3, tại phần đất còn lại tại B1-1 khu công nghiệp Tây bắc Củ Chi - T.p Hồ Chí Minh, với tổng giá trị 200 tỷ đồng (~ 12 triệu USD)
- Ngày 24/05/2008, Công ty đã tổ chức Đại hội Cổ đông thường niên năm 2008, đã bầu ra Hội đồng Quản trị có 5 thành viên và Ban Kiểm soát có 3 thành viên cho nhiệm kỳ: 2008 – 2012 .
- Khánh thành nhà máy mới sản xuất POY vào ngày 24/05/2008, hoàn tất dự án đầu tư giai đoạn 3 và đưa toàn bộ hoạt động của nhà máy sản xuất POY theo tiêu chuẩn quốc tế vào cuối năm 2008 và khai thác sản phẩm thương mại từ đầu năm 2009.
- Thành lập “Chi nhánh công ty cổ phần Sợi Thép Kỷ”, tại địa chỉ: đường số 8, Khu công nghiệp Trảng bâng, xã An Tịnh, huyện Trảng bâng, tỉnh Tây Ninh, với giấy chứng nhận đầu tư số: 45211000130 ngày 26 tháng 6 năm 2009 do Ban quản lý các khu công nghiệp Tây Ninh cấp.
- Ngày 28/11/2009 làm lễ khởi công xây dựng “Nhà máy sản xuất sợi tơ tổng hợp POY, DTY” tại Chi nhánh công ty cổ phần Sợi Thép kỷ- Khu công nghiệp Trảng bâng, gồm 2 giai đoạn với tổng giá trị dự toán 600 tỷ đồng (~ 32 triệu USD). Dự kiến hoàn tất dự án giai đoạn 1 đi vào khai thác sản phẩm thương mại từ đầu tháng 9/2010 và dự kiến khởi công xây dựng giai đoạn 2 trong tháng 2/2011.
- Ngày 13/12/2009 Quỹ đầu tư Red River Holding mua cổ phần của công ty và cử 01 người tham gia vào hội đồng quản trị công ty cổ phần Sợi Thép kỷ.
- Đăng ký thay đổi lần thứ 6 “Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số: 0302018927” với số vốn điều lệ là 180 tỷ đồng.

2. Ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất sợi tơ tổng hợp;

- Dệt kim;

3. Định hướng phát triển:

Như tinh thần nội dung của hai lần Đại hội cổ đông thường niên năm 2008, 2009 ban lãnh đạo Công ty đã xác định hướng phát triển trong thời gian tới là đẩy mạnh đầu tư thiết bị hiện đại trong sản xuất, năng động trong kinh doanh, không ngừng cầu tiến trong lĩnh vực công nghệ sợi và hệ thống quản lý chất lượng luôn được nâng cấp để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng trên thế giới. Mục tiêu mà Công ty đang hướng tới là trong tương lai không xa, Công ty Cổ phần Sợi Thế kỷ sẽ trở thành một công ty hàng đầu trong khu vực và thế giới, đáp ứng được những tiêu chí như mạnh về tài chính, chuẩn mực trong quản lý, và chuyên nghiệp trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Chiến lược (Kế hoạch) phát triển giai đoạn 2009 – 2012:

Sau suy thoái kinh tế toàn cầu của năm 2008, năm 2009 nền kinh tế và công nghiệp toàn cầu đã từng bước hồi phục tuy nhiên vẫn còn ẩn chứa những biến động khó lường như giá cả nguyên vật liệu tăng mạnh trở lại sau sự sụp giảm của năm 2008, mặt khác tỷ giá hối đoái trong nước biến động từ việc đồng tiền Việt Nam mất giá.

Trong bối cảnh diễn tiến của nền kinh tế năm 2009 nêu trên và với nhiệm vụ thực hiện chiến lược phát triển trung hạn đã được ĐHCĐ năm 2009 chấp thuận, Ban lãnh đạo công ty đã quyết định và tranh thủ thực hiện hoàn tất 03 điểm chính yếu:

- 1./ Đàm phán và ký kết hợp đồng mua các thiết bị máy móc chính cho dự án đầu tư tại KCN Trảng Bàng vào thời điểm quý 1/2009 lúc mặt bằng giá cả còn thấp do kinh tế chưa phục hồi.
- 2./ Tập trung khai thác thị trường xuất khẩu tiềm năng đưa tỷ lệ doanh thu xuất khẩu từ 39% trong năm 2008 lên 61% trong năm 2009 và tiến tới mức 67% trong năm 2010 đạt mức cân bằng nhu cầu ngoại tệ của doanh nghiệp.
- 3./ Phát huy lợi thế kinh doanh từ dự án đầu tư sản xuất nguyên liệu cho sản phẩm hiện có, các lợi thế bao gồm:
 - Tiết giảm giá thành thông qua loại trừ được chi phí đóng gói, vận chuyển giữa 02 công đoạn.
 - Chủ động trong điều phối các qui cách sản phẩm, giảm lượng tồn kho cả về nguyên liệu lẫn thành phẩm.
 - Chủ động trong kiểm soát chất lượng sản phẩm nâng được tiêu chuẩn sản phẩm công ty đạt mức yêu cầu khắt khe của khách hàng xuất khẩu.
 - Sản phẩm công ty hội đủ các điều kiện cần thiết về xuất xứ nên được hưởng chính sách ưu đãi từ các nước nhập khẩu, tạo ra lợi thế lớn trong công tác khai thác thị trường xuất khẩu tiềm năng như Turkey, Thailand, Korea, Japan.

03 điểm nêu trên tạo điều kiện thuận lợi và cũng là tiền đề cho sự thực hiện thành công chiến lược kinh doanh trung hạn của công ty theo lộ trình dưới đây:

- a. Từ năm 2009 đến 2011: Thành lập chi nhánh công ty tại khu công nghiệp Trảng bàng và khởi công xây dựng nhằm triển khai thực hiện dự án đầu tư giai đoạn 1 để mở rộng sản xuất từ POY đến DTY, tăng thêm năng suất: 11.000.000 Kgs sản phẩm/năm, nâng tổng sản lượng công ty lên 25.400.000 Kgs sản phẩm /năm vào năm 2010, dự kiến tháng 8~9/2010 đưa nhà máy của chi nhánh cho giai đoạn 1 đi vào hoạt động.
- b. Từ năm 2011 đến 2012: Dự kiến trong tháng 2/2011 triển khai tiếp giai đoạn 2 của kế hoạch đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh đã thông qua Đại hội cổ đông năm 2008 cụ thể tăng thêm từ POY đến DTY và FDY với năng suất 8.400.000 Kgs sản phẩm/năm, nâng tổng sản lượng công ty lên 33.800.000Kgs sản phẩm/năm (trong đó DTY 28.800.000Kgs và FDY 5.000.000Kgs).
- c. Tiếp tục khai thác tính năng hiện hữu của thiết bị tiên tiến đã đầu tư trang bị để nghiên cứu phát triển sản phẩm mới có giá trị gia tăng cao, cụ thể là Sợi Soft Package DTY chuyên dùng cho làm chỉ màu và Sợi Re-cycle để phục vụ cho tiêu chí bảo vệ môi trường của khách hàng lớn

trên thế giới như : Nike, Adidas, Decathlon vân vân....., đây là bước quan trọng trong chiến lược gắn kết kinh doanh và sự phát triển của công ty với xu thế tiêu dùng toàn cầu vốn ngày càng chú trọng đến bảo vệ môi trường.

II. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:

A/ Về tình hình thực hiện năm 2009 :

1. Tình hình thực hiện các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh :

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN	So sánh thực tế/ Kế hoạch	
1. Sản lượng sợi Polyester (Kg)	14.145.000	12.405.000	(1.740.000)	87,70%
2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	400.000.000.000	372.576.047.644	(27.423.952.356)	93,14%
3. Doanh thu tài chính và doanh thu khác		2.013.719.122	2.013.719.122	-
4. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	19.000.000.000	35.278.219.139	16.278.219.139	185,67%
5. Thuế thu nhập doanh nghiệp	665.000.000	4.256.309.466	3.591.309.466	640,05%
6. Lợi nhuận sau thuế TNDN (6) = (4) - (5)	18.335.000.000	31.021.909.673	12.686.909.673	169,19%

Thuyết minh các yếu tố chính liên quan và có ảnh hưởng đến kết quả hoạt động năm 2009:

- 1.1 Doanh thu và doanh số thực tế công ty thực hiện trong hoạt động SXKD là 13.907.257Kgs(Kế hoạch là 14.145.000kgs) với trị giá doanh thu 407.393.833.214VNĐ (kế hoạch là 400.000.000.000VNĐ), tuy nhiên khi tiến hành công tác kiểm toán báo cáo của năm 2009, đơn vị kiểm toán độc lập có tính toán phần chi phí chạy thử của dự án đầu tư năm 2008 để phản ánh các chi phí chạy thử vào giá trị tài sản công ty, trên cơ sở chuẩn mực kế toán thì phần doanh thu phát sinh từ sản phẩm chạy thử sẽ được trích lục ra và không tính chung vào doanh thu kinh doanh trong năm. Việc điều chỉnh này nhằm phản ánh trung thực, chính xác giá trị tài sản mà doanh nghiệp đã đầu tư vào nhà máy POY trong giai đoạn từ tháng 4/2008 đến tháng 2/2009
- 1.2 Hoạt động sản xuất từ dự án đầu tư POY đã bắt đầu mang lại hiệu quả sau khi kết thúc giai đoạn chạy thử. Các lợi thế trong kinh doanh khi có thêm nhà máy sản xuất POY được phát huy như trình bày ở phần chiến lược phát triển giai đoạn năm 2009~2012.
- 1.3 Công tác phòng ngừa rủi ro, đặc biệt là về phân biến động tỷ giá được triển khai có hiệu quả thông qua chuyển hướng tập trung vào thị trường xuất khẩu.
- 1.4 Sự bất ổn về tài chính kinh tế năm 2008 đã mang đến hệ lụy năm 2009 có khá nhiều doanh nghiệp cùng ngành trên thế giới không đủ tính chuyên nghiệp và tài chính không vững chắc phải kết thúc hoạt động, nên việc kinh doanh không còn tồn tại những cạnh tranh ác tính do sản xuất tràn lan thiếu tính toán mang lại.

2. Về tình hình tài chính :

Khả năng sinh lời , khả năng thanh toán :

* Cơ cấu tài chính :

- Tài sản dài hạn/Tổng tài sản

: 61,71%

- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	: 38,29%
* Cơ cấu nguồn vốn :	
- Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	: 60,57%
- Nguồn vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	: 39,43%
* Khả năng thanh toán :	
- Tổng tài sản/nợ phải trả (khả năng thanh toán hiện hành)	: 1,65lần
- Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	: 0,89lần
- Khả năng thanh toán nhanh	: 0,45lần
* Tỷ suất sinh lời:	
+ Lãi/doanh thu thuần	
- Lãi trước thuế/doanh thu thuần	: 9,47%
- Lãi sau thuế/doanh thu thuần	: 8,33%
+ Lãi/tổng tài sản	
- Lãi trước thuế/tổng tài sản	: 8,21%
- Lãi sau thuế/tổng tài sản	: 7,22%
+ Lãi sau thuế/nguồn vốn chủ sở hữu	: 18,30%

3. Các mặt hoạt động về quản trị :

Xác định là công tác quản trị đặc biệt quan trọng đối với công ty, cơ sở quyết định mọi hoạt động của công ty theo một định hướng xuyên suốt. Nhưng vẫn còn tồn tại các thiếu sót và yếu kém về mặt chủ quan trong công tác quản trị điều hành và tổ chức bộ máy, do vậy Công ty đưa ra hướng và biện pháp cải tiến nhằm khắc phục các tồn tại cụ thể là :

3.1 Quản lý – áp dụng phương thức quản lý theo mục tiêu (Management by Objective) và áp dụng phương pháp quản lý hiện thị(Visual Management):

a) Công tác sản xuất :

Xây dựng các chỉ tiêu về hiệu suất sản xuất và chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế trong ngành, triển khai mục tiêu sản xuất đến từng bộ phận cấp cơ sở trong nhà máy để phân đầu và đo lường từng tháng, từng quý. Phổ biến chính sách thưởng theo mức đạt mục tiêu cho từng đơn vị, gia tăng công tác đào tạo, huấn luyện và giáo dục cho cán bộ công nhân viên về kiến thức cần thiết, kỹ năng làm việc và ý thức trách nhiệm trong thực hiện sản xuất cũng như loại trừ lãng phí.

b) Công tác kinh doanh :

Hoạch định chiến lược kinh doanh theo hướng mở rộng thị phần xuất khẩu dựa trên ưu thế của sản phẩm công ty có chất lượng đáp ứng được yêu cầu của khách hàng quốc tế và có tính cạnh tranh so với đối thủ có sản phẩm cùng loại, mặt khác tập trung nguồn lực vào các kênh tiêu thụ sản phẩm chiến lược (những sản phẩm đòi hỏi mức độ kỹ thuật cao trong công nghệ sản xuất) của công ty, xây dựng thương hiệu công ty về sản phẩm cao cấp đối với các khách hàng chuyên làm hàng cấp cao. Xác lập mục tiêu doanh thu, doanh số bán hàng và theo dõi đo lường sự thực hiện để kịp thời đưa ra biện pháp nhằm đạt mục tiêu năm.

c) Công tác kiểm soát chi phí :

Xây dựng ngân sách năm 2010 cho toàn công ty và từng đơn vị trong công ty, thực hiện liên tục đo lường từng tháng và đưa ra biện pháp cải thiện.

3.2 Cơ cấu tổ chức và nhân sự :

Để phục vụ cho chiến lược phát triển trở thành 01 tập đoàn kinh tế toàn cầu, công ty đang triển khai theo lộ trình từng bước nền tảng vững chắc trong ngành nghề chính theo hướng phát triển cả chiều sâu và chiều rộng, nên chiến lược quản trị và phát triển nguồn nhân lực bao gồm bồi dưỡng, đào tạo,

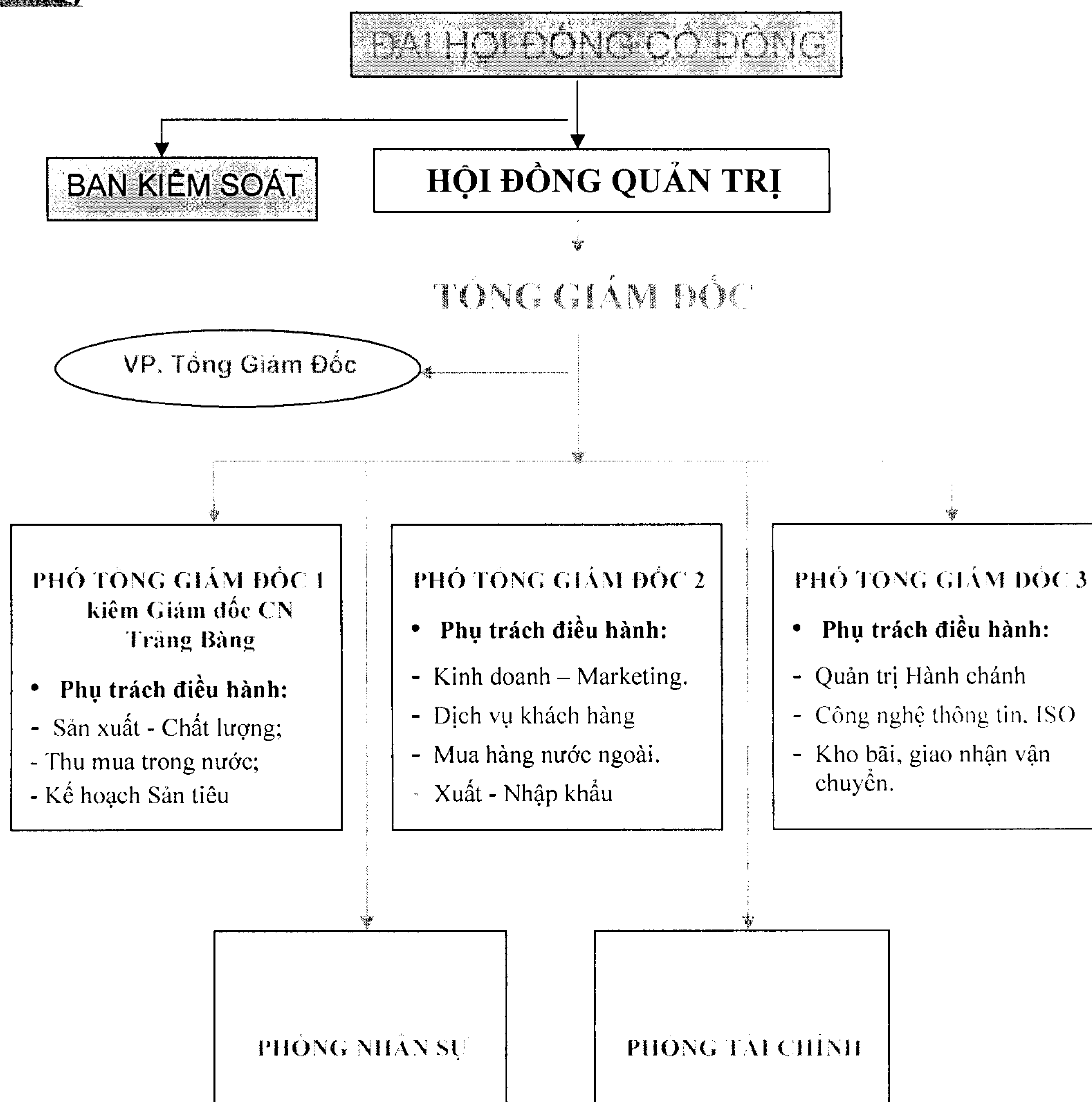
tuyển chọn, bố trí nguồn nhân lực có năng lực, kinh nghiệm vào các vị trí quản trị cấp trung cao cho phù hợp với chiến lược kinh doanh từng thời kỳ là một trọng tâm phải kiên trì và duy trì thực hiện .

a) Về nguồn lực :

- + Tuyển mộ nguồn nhân lực cấp cao về kỹ thuật công nghệ, marketing, quản trị từ các chuyên gia, nhân tài nước ngoài để tăng cường các mặt còn yếu của nguồn lực trong nước.
- + Đào tạo huấn luyện cho nguồn nhân lực hiện hữu của công ty cũng như tuyển dụng những nhân tài trong nước để xây dựng vững chắc đội ngũ CBNV đạt tiêu chuẩn quốc tế và đáp ứng được nhu cầu phát triển của công ty.
- + Xây dựng một đội ngũ kế thừa cho cấp quản lý trung gian, nhằm tạo thế chủ động của công ty trong sử dụng nguồn nhân lực, và sàng lọc đội ngũ để mang tính chuyên nghiệp nhằm đáp ứng phát triển của công ty.

b) Về Cơ cấu tổ chức :

- + Trong năm 2009, Công ty đã xây dựng và hình thành bộ máy điều hành có cơ cấu tổ chức tinh gọn nhưng mang tính linh hoạt để đáp ứng sự gia tăng qui mô, năm 2010 nhiệm vụ của ban lãnh đạo công ty là phải củng cố các nguồn lực quản trị điều hành, đặc biệt là quản lý trung gian có năng lực để thực hiện hoàn thành mục tiêu và chỉ tiêu của từng đơn vị trong công ty, tạo dựng điều kiện tiên quyết để tương lai công ty hướng tới các đơn vị chiến lược trong tập đoàn phải hạch toán độc lập với mục tiêu hoạt động doanh lợi .



***Lãnh đạo công ty:**

- + Thời gian qua, công ty đã tuyển mộ và bổ nhiệm mới một số chức danh quản lý sau đây :
- Ông Huang Wei Ling: sinh ngày 25/01/1975. Quốc tịch: Taiwan. Trình độ: Đại học.
Được bổ nhiệm: Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh.

3.3/ Đời sống CBCNV & công tác bảo vệ tài sản, ATLD, PCCC :

- + Nhà ăn công ty khang trang, ngăn nắp, đảm bảo vệ sinh, được trang bị TV.
- + Khẩu phần ăn giữa ca là 10.000đ/người nhằm đảm bảo sức khỏe cho CNV, thường xuyên kiểm tra chất lượng bữa ăn với yêu cầu là vệ sinh và đúng với giá trị khẩu phần ăn.
- + Công ty sắp xếp nhà ở tập thể cho công nhân (nếu công nhân có nhu cầu)
- + Công tác bảo vệ được thuê bởi công ty dịch vụ phải đảm bảo tính chuyên nghiệp, công ty thường xuyên kiểm tra để có yêu cầu với công ty dịch vụ bảo vệ cải tiến đáp ứng yêu cầu của công ty.
- + Vấn đề ATLD được công ty quan tâm hàng quý có tập huấn cho người lao động.
- + Phối hợp với đội PCCC chuyên nghiệp diễn tập hàng năm. Các dụng cụ PCCC được trang bị đầy đủ theo quy định của nhà nước. Toàn bộ tài sản của công ty được mua bảo hiểm.

4. Tình hình tạm ứng cổ tức năm 2009 bằng tiền :

- Căn cứ :

- + Biên bản họp Hội đồng quản trị số: 12-09/BBHĐQT ngày 01/12/2009 v/v thông qua việc tạm ứng cổ tức 12% mệnh giá và chốt danh sách cổ đông hưởng quyền vào ngày 12/12/2009
- + Nghị quyết Hội đồng quản trị số: 07a-09/NQ-HĐQT-TK ngày 06/12/2009 v/v thông qua việc Tạm ứng cổ tức của năm 2009 cho cổ đông hiện hữu là 12% bằng mệnh giá, và chốt danh sách cổ đông hưởng quyền ngày 12/12/2009. Thời điểm chi cổ tức trong tháng 12/2009.

Trên cơ sở đó , việc tạm ứng cổ tức cho cổ đông năm 2009, cụ thể như sau :

- Từ nguồn lợi nhuận sau thuế của năm 2009.
- Tỷ lệ thực hiện: 12% mệnh giá cổ phần (tương đương 1.200 đồng / cổ phần) .
- Ngày chốt danh sách cổ đông được hưởng quyền: 12/12/2009,
- Thời gian thực hiện việc chi trả cổ tức : trong tháng 12/2009 .
- Tổng số tiền tạm ứng cổ tức năm 2009 => 14.000.000 cp * 1.200 đồng/ cp = **16,8 tỷ đồng**

5. Tình hình phát hành thêm cổ phiếu để tăng vốn điều lệ:

- Căn cứ:

- + Tờ trình số: 242-2009/CVTK ngày 12/8/2009 về việc lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản cho việc phát hành thêm cổ phiếu.
- + Biên bản kiểm phiếu lấy ý kiến cổ đông v/v phát hành cổ phiếu ngày 29/8/2009.
- + Nghị quyết ĐHCĐ số: 02-09/NQĐHĐCĐTK ngày 31/8/2009 về việc phát hành cổ phiếu.

Trên cơ sở đó, việc phát hành thêm cổ phiếu, cụ thể như sau:

5.1/ Phát hành 2.800.000 cổ phần cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 4:1 với mệnh giá 10.000 đồng/cp

=> Tăng vốn điều lệ lên: 140 tỷ đồng, với số cổ phần là: 14 triệu cp.(tháng 12/2009).

5.2/ Phát hành 4.000.000 cổ phần cho cổ đông chiến lược Red River Holding với giá là: 19.000đ/cp

=> Tăng vốn điều lệ lên: 180 tỷ đồng, với cổ phần là: 18 triệu cp (tháng 01/2010).

6. Tình hình cổ đông đến 15/03/2010:

Cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Giá trị theo mệnh giá	Số lượng cổ đông đại diện	Tỷ lệ sở hữu
1.Các cổ đông sáng lập	5.785.700	57.857.000.000	3	32,15%
2.Các cổ đông trong nước	4.037.460	40.374.600.000	81	22,42%
3.Các cổ đông nước ngoài	8.177.540	81.775.400.000	12	45,43%
Tổng cộng	18.000.000	180.000.000.000	96	100,00%

7. Báo cáo về phân phối lợi nhuận năm 2009:

1 LỢI NHUẬN SAU THUẾ NĂM 2009		
Lợi nhuận sau thuế	31.021.909.673.00	vnd
2 TRÍCH LẬP CÁC QUỸ NĂM 2009		
Quỹ khen thưởng&phúc lợi	2,747,235,134.00	vnd
3 CHIA CỔ TỨC 2009		
Chia cổ tức (12%/mệnh giá*14 triệu CP)	16,800,000,000.00	vnd
4 LỢI NHUẬN CHƯA PHÂN PHỐI NĂM 2009		
Lợi nhuận chưa phân phối	11.474.674.539.00	vnd

8. Báo cáo về tình hình triển khai kế hoạch đầu tư và huy động vốn đầu tư cho năm 2009~2012 đã được ĐHCĐ thường niên năm 2009 thông qua :

Căn cứ vào biên bản và nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên 2009 đã được thông qua việc triển khai thực hiện dự án mở rộng sản xuất tại chi nhánh Công ty ở Khu Công nghiệp Trảng Bàng, trên cơ sở đó, dự án giai đoạn 1 đã được thực hiện, xin báo cáo ĐHCĐ tình hình như sau:

8.1 : Giai đoạn 1 (2009-2010) của dự án đầu tư tại KCN Trảng Bàng :

a./ Về giá trị thực hiện:

Dự toán đầu tư ban đầu	Giá trị thực hiện thông qua các hợp đồng mua thiết bị và giao thầu	Giá trị còn lại chưa thực hiện hợp đồng	Tổng giá trị thực hiện dự kiến
19,957,000USD	18,259,732USD	1,073,957USD	19,333,689USD

b./ Về tiến độ thực hiện :

+ Máy móc thiết bị công nghệ sản xuất chính :

Hiện đã và đang tiếp tục xúc tiến giao hàng tại các cảng Châu Âu và China, dự kiến lô thiết bị đầu tiên sẽ cập cảng Tp.HCM vào cuối tháng 04/2010.

+ Máy móc thiết bị phụ trợ gồm điều không, khí nén, UPS, máy phát điện v.v :

Các nhà cung ứng vẫn xác định sẽ giao hàng đúng theo qui định hợp đồng và kết hợp đúng với tiến độ kế hoạch lắp đặt máy móc thiết bị công nghệ chính.

+ Xây dựng cơ bản và Nhà xưởng :

Tính đến thời điểm báo cáo, tiến độ xây dựng thực tế thực hiện có phần chậm hơn so với kế hoạch ban đầu khoảng 03 tuần, dự kiến đầu tháng 05/2010 mặt bằng nhà xưởng sẽ sẵn sàng cho công tác lắp đặt thiết bị.

Trên cơ sở tiến độ của lịch giao máy móc thiết bị chính và phụ trợ, tiến độ xây dựng nhà xưởng, công ty sẽ triển khai công tác lắp đặt máy móc thiết bị vào tháng 05/2010 và hoàn tất công tác lắp đặt để đưa nhà máy vào vận hành chạy thử trong tháng 08/2010, dự kiến đầu tháng 09/2010 sẽ chính thức sản xuất ra sản phẩm. Dự kiến trong năm 2010, sản lượng từ nhà máy mới tại KCN Trảng Bàng sẽ là 5.321.000 Kgs sợi DTY tương đương với doanh thu: 199.598.000.000 đồng

8.2 : Giai đoạn 2 (2011-2012) của dự án đầu tư tại KCN Trảng Bàng:

Theo nội dung kế hoạch đầu tư và huy động vốn cho năm 2009-2012 đã được thông qua ĐHCĐ thường niên 2009, trên cơ sở đó, xin báo cáo với ĐHCĐ là công ty vẫn giữ nguyên lịch trình triển khai kế hoạch đầu tư giai đoạn 2 của dự án cả về mặt trị giá đầu tư cũng như tiến độ hoàn thành. Việc ký kết hợp đồng mua thiết bị sẽ vào đầu năm 2011 với thời gian giao thiết bị vào quý 4/2011, Lắp đặt thiết bị trong quý 1/2012 và đưa vào hoạt động sản xuất chính thức trong quý 02/2012 HĐQT sẽ tiếp tục báo cáo tình hình thực hiện dự án giai đoạn 2 (2011-2012) vào Đại Hội Cổ Đông thường niên vào năm 2011.

B/ Về kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2010 :

1/ Kế hoạch sản xuất kinh doanh :

Năm 2010 được đánh giá là năm cơ hội cho ngành dệt may và ngành sợi Việt Nam, đặc biệt là rất thuận lợi cho những doanh nghiệp hoạt động SXKD chuyên nghiệp và chất lượng sản phẩm đạt tiêu chuẩn yêu cầu quốc tế, tuy nhiên môi trường kinh doanh ẩn tiềm ẩn những bất ổn và rủi ro như sau :

1./ Khả năng lạm phát cao, các yếu tố cơ bản đầu vào đều đã tăng như điện, nước, vận chuyển, nhân công. Doanh nghiệp có rủi ro giá thành bị tăng cao từ khâu đầu vào.

2./ Biến động về tỷ giá hối đoái theo hướng đồng VN bị mất giá, do ngành dệt may còn phụ thuộc rất nhiều ở nguyên liệu nhập khẩu nên hiệu quả kinh doanh có khả năng bị ảnh hưởng.

3./ Chi phí sử dụng vốn cao do lãi suất ở mức trên 12%.

Ban điều hành công ty đã có thiết lập các giải pháp phòng ngừa cho điểm 2 và 3 nêu trên, còn đối với điểm 1 thì vẫn sẽ theo dõi sát diễn tiến và đề ra giải pháp khi lạm phát xảy ra. Vì vậy, HĐQT đủ niềm tin và cơ sở để đề ra mục tiêu năm 2010 cụ thể như sau :

CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN NĂM 2009	KẾ HOẠCH NĂM 2010	SO SÁNH KH NĂM 2010/ TH NĂM 2009	
1. Doanh số (sản lượng sợi Kg)	12.405.000	16.862.310	4.457.310	135,93%
2. Doanh thu	372.576.047.644	635.362.433.461	262.786.385.817	170,53%
3. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	35.278.219.139	48.840.778.343	13.562.559.204	138,44%

****Chú thích thêm :** Do đặc thù ngành sợi Filament là sản lượng sẽ thay đổi tùy thuộc mặt hàng qui cách sản xuất theo hướng mặt hàng có sản lượng cao thì trị giá giá tăng trong sản xuất thấp và ngược lại. Vì vậy chỉ tiêu kế hoạch về doanh số và doanh thu có thể sẽ thay đổi điều chỉnh trong quá trình thực hiện, tuy nhiên chỉ tiêu lợi nhuận sẽ không bị tác động và ảnh hưởng.

- Kế hoạch dự kiến chia cổ tức cho cổ đông năm 2010 là không dưới là 15% và để tăng thêm được lượng cổ phiếu lưu thông sau khi niêm yết, hình thức chi trả cổ tức sẽ bằng cổ phần phát hành mới thay vì bằng tiền mặt.

Hội đồng Quản trị xin đề xuất với Đại hội Cổ đông thường niên năm 2010 chấp thuận kế hoạch dự kiến chia cổ tức cho cổ đông năm 2010 là không dưới 15% và chi trả bằng cổ phần phát hành mới.

2/ Kế hoạch niêm yết:

Đây là một định hướng đúng đắn và là chiến lược chủ đạo của Cty, đã được ĐHĐCĐ thông qua theo Nghị quyết :10/2008/NQĐHĐCĐTK (tháng 5 năm 2008) và được ĐHCĐ năm 2009 thông qua kế hoạch tiếp tục theo đuổi chủ trương này bằng nghị quyết :01-09/NQĐHĐCĐTK, cho đến thời điểm hiện tại, Ban lãnh đạo Cty vẫn phải xem xét và lựa chọn những thời điểm thích hợp nhất để thực hiện với những lý do như sau :

- Nền kinh tế sau khi phục hồi vẫn còn nhiều biến động tiềm ẩn, ảnh hưởng đến tâm lý của nhà đầu tư, đặc biệt là với các nhà đầu tư dài hạn(đối tượng chính của chúng ta), thị trường chứng khoán của chưa thật sự khởi sắc và chưa đi vào đà phát triển vững chắc.

- Sự biến động về thị trường tài chính(tỷ giá hối đoái,lãi suất ngân hàng ...) của VN từ cuối năm 2009 đến nay vẫn chưa được ổn định bằng các biện pháp vĩ mô để tạo niềm tin cho các nhà đầu tư.

- Sự thay đổi về cơ cấu cổ đông của Cty (phát hành cổ phần mới cho cổ đông chiến lược RRH). Tuy nhiên Ban điều hành công ty vẫn duy trì triển khai thực hiện những công tác liên quan đến kế hoạch niêm yết, Hội đồng Quản trị xin báo cáo và trình bày cho Đại hội Cổ đông thường niên năm 2010, có lộ trình cụ thể như sau :

2.1 Kế hoạch chuẩn bị :

2.2 Đăng ký ngày giao dịch với HOSE:

Với kế hoạch chuẩn bị như trên, cùng với sự tư vấn nhiệt huyết của tổ chức chuyên nghiệp, công ty sẽ từng bước thực hiện việc gia tăng nhận thức của thị trường đối với Cty, qua việc cải thiện tính minh bạch và công bố thông tin, đồng thời tăng số lượng cổ phiếu tự do chuyển nhượng tại giai đoạn OTC nhằm tạo tính thanh khoản cho cổ phiếu,

Ngoài ra, việc quản lý quan hệ nhà đầu tư và công bố thông tin ra đại chúng – nhu cầu ổn định cho cổ phiếu qua việc gia tăng nhận thức của thị trường - số lượng cổ phiếu tự do chuyển nhượng cao - tạo giá trị đầu tư của cổ phiếu cho nhà đầu tư cá nhân - Tạo giá trị cơ bản cho các nhà đầu tư tổ chức - cũng sẽ được Công ty thực hiện một cách liên tục và có hệ thống để có được kết quả thành công khi đưa Công ty lên sàn giao dịch chính thức (HOSE)

3/ Về các mặt công tác khác :

3.1/ Tham gia các tổ chức xã hội :

Là công ty hình thành từ công ty vốn gia đình 100% đến nay là công ty cổ phần 100% vốn của các cổ đông. Lãnh đạo công ty luôn xác định nhiệm vụ chính của công ty, đó là hoàn thành các mục tiêu đề ra cho từng năm, chăm lo đời sống CBCN, cũng như đầu tư mở rộng quy mô sản xuất, phát triển thị trường trong nước và xuất khẩu. Công ty còn tích cực tham gia các hoạt động từ thiện giúp đỡ cộng đồng, tích cực góp phần giảm bớt khó khăn cho xã hội, từ năm 2008 cho đến nay, công ty vẫn duy trì thực hiện công tác xã hội.

- + Tổ chức tặng học bổng hàng năm cho 40 em học sinh nghèo học giỏi của các Trường PTTH.
- + Tặng quà cho thầy cô giáo nghèo dạy giỏi nhân ngày Nhà Giáo VN.
- + Tặng quà cho Bà mẹ VN Anh hùng đang sống neo đơn và gặp khó khăn ở các xã vùng sâu, vùng xa.
- + Tặng quà cho các gia đình nghèo, trẻ mồ côi nhân dịp tết nguyên đán.

Năm 2010 công ty còn mở rộng địa bàn hoạt động công tác từ thiện ở khu công nghiệp Trảng bàng Tây ninh, nơi công ty có chi nhánh nhà máy.

3.2/ Khen thưởng:

- + Nhận bằng khen Bộ Công Thương có thành tích xuất sắc trong sản xuất kinh doanh.
- + Đạt danh hiệu doanh nghiệp thương mại tiêu biểu năm 2009 của Bộ Công Thương.

Tp.Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 03 năm 2010



HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Chủ Tịch

ĐẶNG TRIỆU HÒA

