

BÀI PHÁT BIỂU CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

Kính thưa chủ tịch HĐQT, Ban Kiểm Soát, thưa quý cổ đông cùng toàn thể quý vị đại biểu,

Tôi rất vui mừng chào đón quý vị đến tham dự đại hội cổ đông thường niên năm 2010 của công ty Cổ phần Dệt may Đầu tư Thương mại Thành Công trong ngày hôm nay.

Thay mặt cho Ban tổng Giám đốc công ty, tôi xin báo cáo tình hình hoạt động của công ty năm 2009 và kế hoạch cho năm 2010.

Phần I: Toàn cảnh năm 2009

Kính thưa Quý cổ đông,

Năm 2009 vừa qua là một năm thật sự khó khăn với nền kinh tế thế giới do hậu quả của cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu. Cuộc đại suy thoái này đã tạo ra những biến động kinh tế mạnh mẽ tại các nền kinh tế hàng đầu thế giới như Hoa Kỳ, EU, và Nhật Bản, cũng như tạo ra xu hướng thắt chặt chi tiêu trên toàn cầu. Tuy nhiên, đến thời điểm cuối năm, nền kinh tế toàn cầu đã bắt đầu hồi phục.

Báo cáo tài chính năm 2009

Các chỉ tiêu của công ty (Hợp nhất):

- Doanh thu: 64 triệu USD (1.126 tỷ VND) => Đạt: 94%
- Lợi nhuận: 2.7 triệu USD (47 tỷ VND) => Đạt: 79%
- Lợi nhuận của công ty mẹ: 2.5 triệu USD (45 tỷ VND) => Đạt: 108%

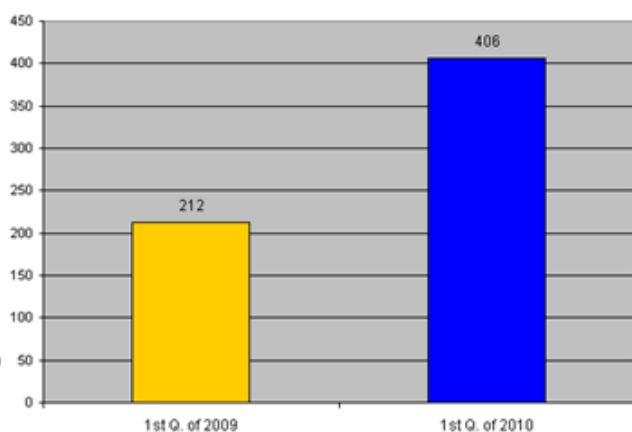
So với năm trước, năm nay doanh thu đã tăng 10% và lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ cũng tăng **1.694%**. Những con số trên chứng tỏ công ty mẹ đã hoạt động hiệu quả. Tuy nhiên, những khó khăn chung của nền kinh tế, cũng như sự hoạt động chưa thật sự hiệu quả của các công ty thành viên đã khiến cho lợi nhuận sau thuế hợp nhất của công ty lại thấp hơn **21%** so với kế hoạch đề ra.

Nhưng nếu so sánh với kết quả chung của toàn ngành thì TCG đã đạt trên mức trung bình của ngành.

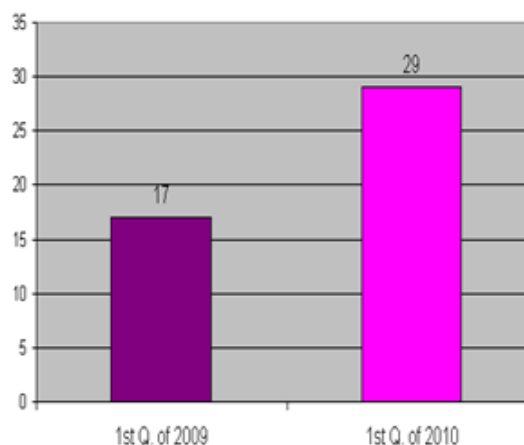
Cùng với sự hồi phục của nền kinh tế cũng như việc ứng dụng hệ thống quản lý mới, kết quả hoạt động kinh doanh của quý 1 là một tín hiệu khả quan cho năm 2010.

1st Quarter performance comparison

Turnover
Growth 71%



Profit
Growth 92%



Unit: billion VNĐ

Những thay đổi lớn trong năm 2009

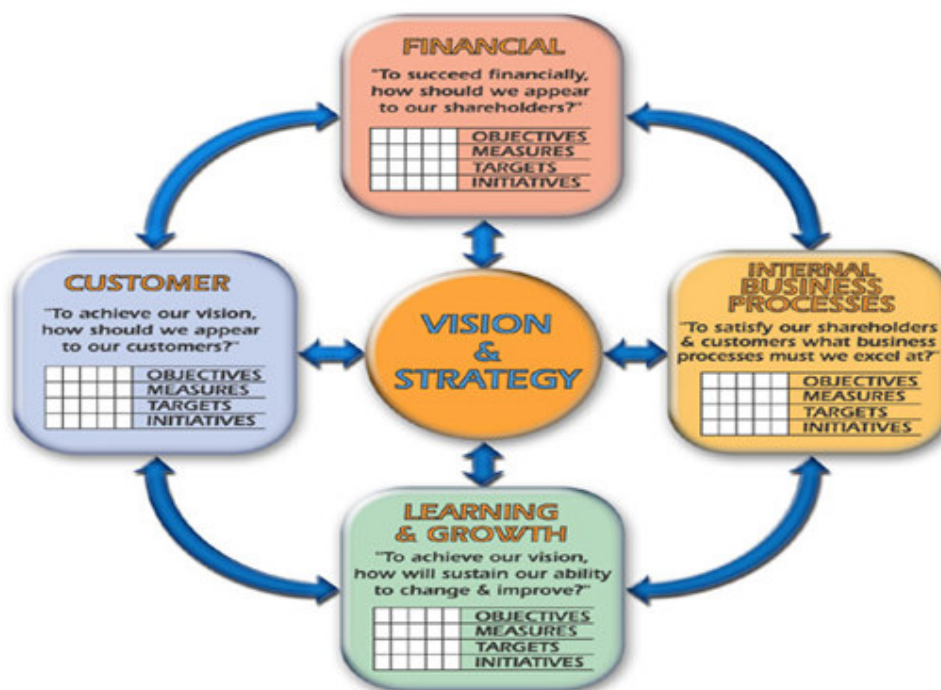
Trong bài phát biểu của tôi ngày hôm nay, tôi xin trình bày một số thay đổi quan trọng của công ty trong năm 2009. Đầu tiên, công ty đã phát hành 2 lần cổ phiếu riêng lẻ cho đối tác chiến lược - Công ty E-Land Asia Holdings Singapore và tăng vốn điều lệ của công ty lên mức 434 tỷ đồng. và Kể từ tháng 5 năm 2009, Ban lãnh đạo mới cùng với Hội đồng quản trị đã thực hiện phương hướng hoạt động mới của công ty.

Kế đến là việc hoàn thành đầu tư 2 nhà máy sợi 3 và 4. Công ty đã đầu tư một lượng vốn lớn vào dự án này. Chúng tôi đã mời chuyên gia Hàn Quốc với hơn 30 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Sợi cùng tham gia. Kết quả đạt được khá khả quan. Năng suất trong 6 tháng đã tăng rõ rệt từ 67 tấn/tháng lên 800 tấn/tháng – đây cũng là mức năng suất gần tối đa của nhà máy.

Một điểm quan trọng nữa là công ty đưa vào ứng dụng hệ thống quản lý mới – công cụ thẻ điểm cân bằng (Balanced Score Card) nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty.

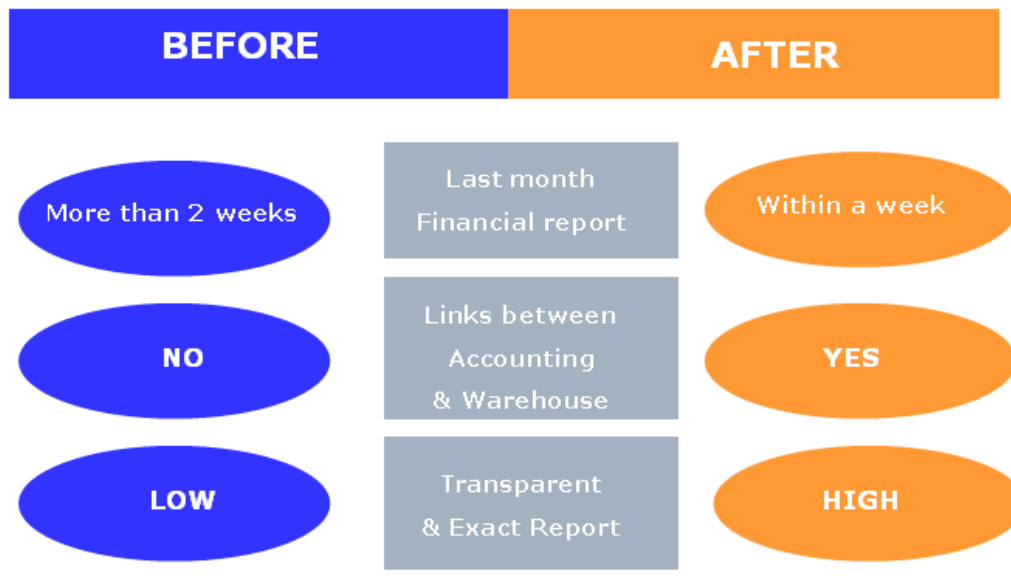
Công cụ này đã được ứng dụng thành công tại nhiều tập đoàn trên toàn cầu. Và nó giúp tạo ra động lực làm việc cho các nhà quản lý cũng như nhân viên.

Balanced Scorecard (BSC)



Thêm vào đó, chúng tôi còn ứng dụng hệ thống ERP nhằm nâng cao hiệu quả quản lý hệ thống kế toán tài chính. Hệ thống ERP giúp cung cấp thông tin tài chính một cách kịp thời và cải thiện tính minh bạch trong hoạt động của doanh nghiệp. Chúng tôi chỉ đầu tư ở mức tối thiểu cho hoạt động này vì lợi ích của các cổ đông và việc đầu tư sẽ được tăng dần qua các năm dựa trên hiệu quả thực tế của hệ thống ERP.

Enterprise Resource Planning (ERP)



Sự phối hợp giữa các hệ thống này sẽ giúp tối ưu hóa các nguồn lực của công ty, nâng cao năng lực cạnh tranh, cũng như uy tín của công ty.

Như quý vị cũng đã biết thì sự đóng góp to lớn nhất của E-Land trong năm qua đó chính là việc giảm thiểu những rủi ro về mặt tài chính thông qua việc tăng nguồn vốn cho công ty.

Tiếp theo đây tôi xin trình bày về kế hoạch hoạt động năm 2010

Phần II: Kế hoạch năm 2010

Tổng quan chung thị trường ngành dệt may

Vào thời điểm cuối năm 2009, thị trường dệt may đã bắt đầu có dấu hiệu hồi phục. Với những tín hiệu tốt về sự phục hồi của nền kinh tế thế giới như hiện nay, ngành công nghiệp dệt may được dự báo là sẽ tăng trưởng tốt trong năm 2010

Các chỉ tiêu tài chính của công ty mẹ

- Doanh thu: 72 triệu USD (1.299 tỷ VND)
- Lợi nhuận sau thuế: 6 triệu USD (108 tỷ VND) → tăng lên 2.4 lần
- Hệ số ROIC: 12%
- Hệ số ổn định (stability): 2.0

Để đạt được các chỉ tiêu đề ra, chúng tôi đề xuất một số kế hoạch hành động như sau:

Quản lý bằng công cụ BSC – Thẻ điểm cân bằng

Hàng tháng, chúng tôi tổ chức các buổi họp đánh giá BSC với từng đơn vị nhằm kiểm tra lại những việc đã làm, kết quả đã đạt được và so sánh với mục tiêu đề ra.

Công cụ này giúp tạo ra động lực thúc đẩy nỗ lực làm việc của các nhân viên phù hợp với chiến lược phát triển của công ty, đồng thời nó kết với quá trình đánh giá năng lực làm việc của nhân viên vào cuối năm.

Dự án cải tiến chất lượng sản phẩm

Để tăng lợi nhuận của ngành sợi, công ty sẽ đầu tư thêm một số máy sản xuất sợi chải kỹ thay vì sợi CD như trước kia, như vậy chúng ta sẽ bán được sản phẩm với giá cao hơn.

Công ty cũng đã ký biên bản ghi nhớ với Hiệp hội dệt may Hàn Quốc (KOTITI) để phát triển sản phẩm mới thông qua những tư vấn về mặt công nghệ của hiệp hội. Nhờ đó mà công ty có thể cố gắng vươn lên vị trí dẫn đầu thị trường trong ngành đan.

Chúng tôi cũng bắt đầu triển khai các dự án nội bộ nhằm giảm thời gian giao mẫu cho khách hàng cũng như thời gian giao hàng, tăng chất lượng sản phẩm.

Chúng tôi nhận thấy rằng nhuộm là khâu mấu chốt để tối ưu hóa năng lực kinh doanh trong ngành Dệt may, do đó trong quá trình làm việc với các đối tác chiến lược bên ngoài, chúng tôi luôn nỗ lực gia tăng hiệu quả hoạt động của ngành này .

Đa dạng hóa thị trường

Ngoài việc tập trung vào một số thị trường truyền thống như Hoa Kỳ, EU và Nhật Bản, chúng tôi đã rất thành công tại thị trường Hàn Quốc, và Trung Quốc vì đây cũng là thị trường bán lẻ thời trang lớn trên thế giới, do vậy chúng tôi sẽ tập trung vào thị trường này.

Bên cạnh đó, chúng tôi cũng sẽ tìm kiếm sớm các đơn hàng cho mùa thấp điểm thường là từ tháng 6 đến tháng 9 hàng năm, và nhờ đó mà công ty sẽ duy trì được mức doanh thu bình quân cho cả năm.

Giám sát hoạt động của các công ty thành viên

Từ năm nay, chúng tôi sẽ giám sát chặt chẽ hoạt động kinh doanh của các công ty thành viên thông qua người đại diện vốn của công ty và ban kiểm soát của các công ty này.

Kế hoạch dài hạn, chúng tôi còn chuẩn bị củng cố năng lực quản lý các công ty thành viên.

Phát triển nguồn nhân lực

Công ty luôn đặt sự quan tâm hàng đầu đối với hoạt động phát triển nguồn nhân lực vì đây cũng chính là tài sản quan trọng nhất của công ty. 2010 là năm đầu tiên Thành Công áp dụng chương trình đào tạo thực tập sinh, tuyển chọn các ứng viên giỏi từ các trường đại học hàng đầu tại TP.HCM. Với một chương trình đào tạo bài bản, hy vọng rằng các ứng viên được chọn sẽ đem đến cho công ty một luồng sinh khí mới, góp phần nâng cao chất lượng nguồn nhân lực. Song song với kế hoạch đào tạo nhân sự mới, công ty cũng chú trọng quan tâm đến việc nâng cao trình độ, năng lực làm việc cho đội ngũ nhân viên hiện tại của công ty bằng các chương trình đào tạo được thiết kế riêng biệt phù hợp với từng bộ phận.

Nâng cao hiệu quả truyền thông thông qua việc xây dựng website mới

Bên cạnh việc phát triển nguồn nhân lực, công ty cũng chú trọng đến việc hoàn thiện kênh thông tin cũng với mong muốn nâng cao tính minh bạch cũng như hiệu quả truyền thông với các cổ đông và khách hàng.

Cho đến nay thì công ty đã hoàn thành việc thay đổi website và sẽ tiếp tục phát triển website hơn nữa trong thời gian tới sao cho luôn phù hợp với nhu cầu phát triển của xã hội.

Bắt động sản

Sau đây tôi xin trình bày tóm tắt các dự án bắt động sản của công ty

Trong thời gian vừa qua, chúng tôi đã mời các chuyên gia Hàn Quốc cùng Công ty Thành Công nghiên cứu thi trường bắt động sản Việt Nam. Hiện nay, chúng tôi đã chuẩn bị sẵn sàng các điều kiện ban đầu cho dự án tại TP.HCM. Chúng tôi sẽ tiến hành các dự án này với tiêu chí là làm tối ưu hóa lợi ích của các cổ đông. Chúng tôi hiện đang nghiên cứu lựa chọn thời điểm thích hợp để tiến hành các dự án của TCG.

Thị trường bán lẻ

Công ty đang tiến hành các hoạt động nghiên cứu thị trường bán lẻ tại Việt Nam. Năm nay, công ty đặt kế hoạch đạt mức doanh thu của nhãn hàng TCM tăng gấp đôi. Ngoài ra, công ty cũng đang chuẩn bị sẵn sàng cho kế hoạch đưa sản phẩm thời trang Hàn Quốc và thị trường Việt Nam ngay sau khi lựa chọn thời điểm thích hợp nhất.

Thành lập quỹ từ thiện

Và tôi xin cảm ơn Công ty Eland Asia Holding đã trích ra cổ tức của sáu triệu cổ phiếu thành lập quỹ từ thiện nhằm giúp đỡ những người có hoàn cảnh khó khăn tại Việt Nam.

Chúng tôi sẽ có kế hoạch thành lập một tổ chức để quản lý quỹ này vào đúng mục đích như đã nêu ở trên.

Cuối cùng, tôi xin chân thành cảm ơn sự ủng hộ và hợp tác của quý cổ đông trong suốt thời gian kể từ khi chúng tôi tham gia điều hành công ty cho đến nay. Một lần nữa, tôi xin cam kết rằng, tôi và các cộng sự của tôi sẽ cố gắng hết sức nhằm gia tăng giá trị của TC, và nhân đây tôi cũng bày tỏ mong muốn tiếp tục nhận được sự ủng hộ, hợp tác của quý cổ đông nhằm hướng tới một tương lai tươi sáng hơn.

Xin chân thành cảm ơn.

Lee Eun Hong

Tổng Giám Đốc