**BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2018**

**VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019**

**Kính gửi: Đai hội đồng cổ đông thường niên năm 2019**

Công ty CP Nhựa Miền Trung báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và Phương hướng nhiệm vụ năm 2019 như sau:

1. **Kết quả kinh doanh năm 2018:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Nhà máy** | **Doanh thu** | | | **Kết quả** |
| **Kế hoạch** | **Thực hiện** | **Tỷ lệ %** |
| **(VNĐ)** | **(VNĐ)** |
| 1 | Cáp quang | 20.000.000.000 | 35.854.149.329 | 179,27 |  |
| 2 | Ống nhựa PVC | 53.000.000.000 | 39.223.460.183 | 74,00 |  |
| 3 | FRP | 27.000.000.000 | 2.168.416.600 | 0,08 |  |
| 4 | Cáp điện | 848.571.850 |  | 0,00 |  |
|  | **Tổng Cộng** | **100.848.571.850** | **77.246.026.112** | 76,59 |  |

- Doanh thu thuần năm 2018 đạt 77,2 tỷ đồng, chỉ đạt 76, 5% kế hoạch đề ra.

- Lợi nhuận trước thuế 363.410.850 đồng.

**\* Cáp quang:** Doanh thu thành phẩm Nhà máy Cáp quang đạt 35,8 tỷ đồng, đạt 179,27 % so với kế hoạch đề ra.

Công ty vẫn đang khai thác được các đơn hàng đến từ tập đoàn FPT, viễn thông các tỉnh thành trực thuộc tập đoàn VNPT và các công ty thương mại. Nhu cầu thị trường năm 2018 thấp.

Ngoài ra, còn một số khó khăn: Thời gian giao hàng ngắn, nhà máy không đáp ứng được tiến độ vì lượng nguyên vật liệu tồn kho không đảm bảo. Toàn bộ nguyên vật liệu của nhà máy cáp quang đều nhập khẩu, thời gian nhập hàng 30-45 ngày, trong khi đó nguồn vốn không đáp ứng việc tồn kho >30 ngày, lượng vật tư dự trữ rất ít, chủ yếu đáp ứng được 30% đơn hàng. Vì vậy thời gian nhập hàng chậm, đôi khi phải mua chữa cháy trong nước nên giá vật tư cao, tỷ lệ lợi nhuận giảm tương ứng.

**\* Ống viễn thông:** Doanh thu thành phẩm ống viễn thông đạt 39,2 tỷ đồng, đạt 74% so với kế hoạch đề ra.

+ Trong đó, Nhà máy đã sản xuất ống viễn thông loại PVC f110x5.0x6000mm bán cho Viettel. Đây là Khách hàng chủ lực của Nhà máy, do trượt đơn hàng tương đối lớn nên dẫn đến giảm doanh thu.

+ Doanh thu mảng ống dân dụng không phát triển được là do không thể cạnh tranh với các đối thủ như Hoa Sen, Đạt Hòa, Cúc Phương. Các đơn vị này tăng chiết khấu lên 50% so với bảng giá niêm yết. Với chiết khấu này thì giá bán của Nhựa miền Trung không đủ chi phí, gây lỗ. Cho nên Ban điều hành Nhựa miền Trung quyết định không tiếp tục phát triển thị trường ống dân dụng và chuyển sang thanh lý hàng cũ còn tồn kho...

**\* Nhà máy FRP:** Doanh thu thành phẩm FRP đạt 2,1 tỷ đồng, chỉ đạt 0,08% so với kế hoạch đề ra

Do các đơn hàng về mảng ống composite đều liên quan đến mảng xây lắp dành cho các doanh nghiệp vừa và lớn của Bộ Nông nghiệp và phát triển nông thôn mà yêu cầu của các hợp đồng tương tự có giá trị lớn từ 50 tỷ trở lên nên Nhựa miền Trung không đáp ứng được hồ sơ năng lực để tham gia các gói thầu này. Sản phẩm ống composite gặp khó khăn do nhìn nhận của thị trường đối với ống sản xuất trong nước không tốt.

+ Khách hàng chủ yếu trong năm 2018 là các đơn vị xây lắp, thương mại có quy mô nhỏ và siêu nhỏ, giá trị mua hàng thấp. Ngoài ra Công ty vẫn chưa làm chủ được công nghệ nên sản phẩm làm ra vẫn bị lỗi, không đảm bảo kỹ thuật. Công ty phải bỏ ra chi phí để khắc phục các sản phẩm hỏng nên lợi nhuận mang lại của sản phẩm này chưa cao.

**2. Kế hoạch kinh doanh năm 2019**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Nhà máy** | **KH Doanh thu**  **năm 2019**  **(VNĐ)** | **Tỷ lệ**  **(%)** | **Căn cứ đề xuất** |
| **1** | **Cáp quang** | **25.000.000.000** | **27,77** | Các khách hàng thường xuyên: FPT, Viễn Thông Quảng Bình, Gtel, Vtnet, Công Ty Minh Tuệ, Công Ty Ngũ Châu Long, Công Ty Xây Lắp Bưu Điện Miền Trung, Công ty Song Nhân, Công Ty Xây Lắp Bưu Điện Khánh Hòa, Công ty PITC, Công ty Điện lực Bình Thuận, Công ty Điện lực Khánh Hòa, Viễn thông Đà Nẵng,… |
| **2** | **Nhựa PVC** | **50.000.000.000** | **55,55** | Các đơn hàng ống F110x5,0x6000 mm, F110x7,0x6000 mm, F56x4,0 F32x4,0 của Tổng công Ty Mạng lưới Viettel khoảng 40 tỷ, Các đơn hàng lẻ của Đại Lý Minh Tuệ, Đại Lý Ngũ Châu Long, Đại Lý Công Ty Xây Lắp Bưu điện Miền Trung, Viễn Thông Đà Nẵng, Viễn thông Quảng Trị, Công ty TNHH MTV Vĩnh Thạnh Quảng Ngãi, Công ty Việt Anh Quốc, Công ty Nhất Huy, Công ty Xây dựng Quang Nguyễn… |
| **3** | **FRP** | **15.000.000.000** | **16.66%** | Các đơn hàng chống thấm của Nhà máy nước Hòa Xuân, Công ty Thiên Hà Xanh, Công ty Đức Tài, Công ty HTC, Công Ty Châu Ngân Phú, Công ty Ecoba Hà Nôi. Dự án VNT 19 đang triển khai, chờ đến giai đoạn hệ thống xử lý nước thải và hệ thống xử lý mùi. Hệ thống xử lý mùi của Bãi rác Khánh Sơn Đà Nẵng. |
|  | **Tổng Cộng** | **90.000.000.000** | **100.00%** |  |

Lợi nhuận: 3 tỷ trước thuế.

* 1. **Cơ sở thực hiện kế hoạch:**

***\* Cơ sở khách quan:***

* Môi trường kinh tế, chính trị thế giới và khu vực tạm thời ổn định để đảm bảo việc lựa chọn và sử dụng các nguyên liệu đầu vào của công ty, hoạt động mở rộng thị trường xuất khẩu, thị trường tiêu thụ sản phẩm
* Chính sách quản lý, pháp luật, kinh tế của nhà nước cần ổn định như: ổn định tỷ giá, giảm tình trạng lạm phát hoặc giảm phát, đảm bảo giá cả nhiên liệu, chính sách hải quan, thuế, môi trường…

***\* Cơ sở chủ quan:***

* Bộ máy quản lý được tổ chức phù hợp với nhiệm vụ SX-KD, đội ngũ quản lý có năng lực, tinh thần trách nhiệm cao, xây dựng kế hoạch phù hợp với tình hình thị trường, khả năng của công ty để định hướng phát triển, đồng thời giám sát, đánh giá, điều chỉnh được kế hoạch đề ra.
* Trình độ, năng lực, và tinh thần trách nhiệm của người lao động cần được cải thiện hơn nữa, phối hợp tốt giữa các bộ phận, cá nhân; sử dụng người lao động đúng việc để phát huy tốt năng lực sở trường của mỗi người, có chính sách bảo đảm quyền lợi, nghĩa vụ của người lao động.
* Khả năng tài chính công ty phải mạnh, nguồn vốn lưu động tốt, đáp ứng các kế hoạch tài chính nêu ra để đảm bảo hoạt động SX-KD liên tục, ổn định, tăng khả năng cạnh tranh, uy tín của công ty, ngoài ra còn giúp công ty đầu tư đổi mới công nghệ, áp dụng kỹ thuật tiên tiến vào sản xuất nhằm giảm chi phí, nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm.
* Đảm bảo chất lượng sản phẩm, tiến độ giao hàng, đáp ứng đúng và đủ yêu cầu của khách hàng về chất lượng sản phẩm cũng như thủ tục giấy tờ nhằm tạo uy tín của công ty trên thị trường, nâng cao tính cạnh tranh.
* Đảm bảo nguồn nguyên vật liệu đầu vào về: số lượng, chủng loại, chất lượng, giá cả, tiến độ, tính đồng bộ của việc cung ứng NVL…, đảm bảo lượng tồn kho NVL vừa đủ, không có tình trạng thiếu hay ứ đọng, tối thiểu hóa chi phí kinh doanh sử dụng NVL.
* Đảm bảo định mức sản xuất đã đề ra, không ngừng cải tiến máy móc, thiết bị để tăng năng suất, chất lượng sản phẩm, tiết kiệm NVL.
* Tạo môi trường văn hóa làm việc trong công ty, đảm bảo cơ sở vật chất, môi trường thông tin liên lạc.
  1. **Thuận lợi và khó khăn hiện nay ảnh hưởng đến quá trình thực hiện kế hoạch**

***\* Thuận lợi:***

* Chất lượng sản phẩm được quan tâm cải thiện
* Khách hàng đa phần là các tổ chức có uy tín, một số khách hàng vẫn muốn hợp tác lâu dài với công ty.
* Thương hiệu sản phẩm đã có chỗ đứng trên thị trường trong nước.

***\* Khó khăn:***

* Các dự án xây dựng cơ sở hạ tầng trong nước hiện tại triển khai chậm, các khách hàng quan trọng, truyền thống của Công ty đều chậm trễ trong việc đấu thầu.
* Tình hình thu hồi công nợ chậm dẫn đến giảm vòng quay vốn, nhiều khách hàng đã không còn liên hệ được.
* Tỷ giá tăng cao và giá dầu biến động ảnh hưởng xấu tới giá nguyên vật liệu.
* Sự cạnh tranh giữa các công ty cùng ngành rất mạnh, nhiều đơn vị là khách hàng cũ, việc tiếp cận lại gặp nhiều khó khăn, cạnh tranh cao nên hiệu quả chưa cao – đặc biệt với sản phẩm cáp quang.
* Nguyên vật liệu hầu hết được nhập từ nước ngoài, nên gặp rủi ro khi tỷ giá tăng, thời gian giao hàng lâu dẫn đến việc bị động trong sản xuất. Nguyên vật liệu tồn kho còn chủ yếu là nhỏ lẻ, nhiều nguyên vật liệu số lượng lớn thì tồn lâu ngày do không có đơn hàng phù hợp.
* Đội ngũ cán bộ, nhân viên có nhiều kinh nghiệm trong công việc, nhưng ỷ lại nhiều về kinh nghiệm mà thiếu sáng tạo và cơ sở khoa học khi áp dụng. Công tác đào tạo kèm cặp yếu, chủ yếu cầm tay chỉ việc – thiếu đào tạo cơ bản dẫn đến dễ quên, thiếu kiến thức cơ bản.
* Máy móc thiết bị, công nghệ sản xuất đã lạc hậu trên 10 năm rất thiếu ổn định, khâu cải tiến sản phẩm manh mún, có sáng kiến cải tiến lớn thì bị hạn chế chi phí và hiệu quả đầu tư do ít đơn hàng. Hệ thống theo dõi, bảo dưỡng chủ động đã được xây dựng nhưng còn yếu, chưa đạt yêu cầu khi sản xuất với cường độ cao.

**\* Giải quyết:**

Mở rộng thị trường tới các khách hàng nhỏ hơn, hạn chế sự ảnh hưởng từ các khách hàng lớn đồng thời với việc duy trì các khách hàng hiện có.

Đã thực hiện việc bảo dưỡng sửa chữa, hoàn thiện quy trình, cần đưa quy trình vào thực tiễn, nâng cao ý thức người lao động.

Tăng cường thu hồi công nợ, khả năng xoay vòng vốn; đảm bảo chất lượng sản phẩm để giữ uy tín với khách hàng, đảm bảo định mức sản xuất, tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu.

Đề xuất cổ đông tăng vốn lưu động để có thể chủ động hơn về kế hoạch nguyên vật liệu, trong việc đầu tư để tìm ra hướng đi mới cho Công ty.

Theo sát tình hình kinh doanh để có điều chỉnh phù hợp nhằm mang lại hiệu quả cho Công ty.

*Quảng Nam, ngày 13 tháng 6 năm 2019*

**GIÁM ĐỐC CÔNG TY**

**LÊ CHÍ LONG**