

Bình Dương, ngày 02 tháng 04 năm 2009

## BÁO CÁO KẾ HOẠCH SẢN XUẤT – KINH DOANH NĂM 2009 VÀ CÁC BIỆN PHÁP THỰC HIỆN

Năm 2008, tình hình nền kinh tế thế giới nói chung và nền kinh tế Việt nam nói riêng có nhiều biến động phức tạp và đang rơi vào một cuộc khủng hoảng kinh tế, tài chính với quy mô toàn thế giới. Hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều doanh nghiệp trong nước gặp rất nhiều khó khăn, trong đó có ngành chế biến gỗ. Những khó khăn này ảnh hưởng trực tiếp tới hiệu quả sản xuất kinh doanh năm 2008 của Công ty như đã trình bày.

Bước sang năm 2009, trong bối cảnh khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu tiếp tục lan rộng và lấn sâu đã tác động rất lớn tới nền kinh tế Việt Nam, Công ty cổ phần chế biến gỗ Thuận An không nằm ngoài vùng ảnh hưởng đó. Trong điều kiện sức cầu sản phẩm yếu, đơn hàng ít, giá bán sản phẩm giảm mạnh, công ty phải tìm mọi biện pháp để ứng phó và vượt qua cơn sóng gió này. Với mục tiêu giữ vững các khách hàng truyền thống, phát triển các khách hàng tiềm năng, tăng lượng bù chất, nhằm ổn định sản xuất, chăm lo đời sống và thu nhập cho người lao động, tập trung đầu tư chiều sâu để tăng chất lượng sản phẩm và tăng sức cạnh tranh, Cán bộ công nhân công ty quyết tâm phấn đấu thực hiện nhiệm vụ của năm 2009 với những chỉ tiêu cơ bản như sau:

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	THỰC HIỆN 2008	KẾ HOẠCH 2009	TRONG ĐÓ		Tỷ lệ % KH09/TH08
					Thuận An	Bình Phước	
<b>I</b>	<b>SẢN XUẤT</b>						
	<b>Khai thác</b>						
	Diện tích	ha	278	1 200	1 200		431.8%
	Sản lượng	Ste	47 370	144 000	144 000		304.0%
	<b>1 Sơ chế</b>	m3	<b>20 489</b>	<b>38 000</b>	<b>26 000</b>	<b>12 000</b>	<b>185.5%</b>
	<b>2 Tinh chế</b>	m <sup>3</sup>	<b>6 780</b>	<b>8 000</b>	<b>5 000</b>	<b>3 000</b>	<b>118.0%</b>
	- Hàng trong nhà	"		5 000	4 000	1 000	
	- Hàng ngoài trời	"		2 700	700	2 000	
	- Hàng nội địa	"		300	300		
<b>II</b>	<b>DOANH THU TIÊU THỤ</b>	đồng	<b>163 592 110 640</b>	<b>188 920 000 000</b>	<b>121 240 000 000</b>	<b>67 680 000 000</b>	<b>115.5%</b>
	- Nội địa	"	49 763 774 007	61 870 000 000	43 690 000 000	18 180 000 000	124.3%
	<i>Trong đó : + Sơ chế</i>		<i>36 335 047 158</i>	<i>57 570 000 000</i>	<i>39 390 000 000</i>	<i>18 180 000 000</i>	<i>158.4%</i>
	<i>+ Tinh chế</i>		<i>13 428 726 849</i>	<i>4 300 000 000</i>	<i>4 300 000 000</i>		<i>32.0%</i>
	- Xuất khẩu	"	113 828 336 633	127 050 000 000	77 550 000 000	49 500 000 000	111.6%
	<b>Hàng bán bị trả lại</b>	"	<b>3 367 235 854</b>				
<b>III</b>	<b>CHI PHÍ</b>	đồng	<b>157 281 397 990</b>	<b>176 607 597 482</b>	<b>110 447 858 927</b>	<b>66 159 738 555</b>	<b>112.3%</b>
	Giá vốn sản phẩm	"	146 956 003 010	166 684 071 922	104 543 870 927	62 140 200 995	113.4%
	Chi phí bán hàng	"	3 590 076 722	3 389 900 000	1 991 900 000	1 398 000 000	94.4%
	Phí quản lý Công ty	"	6 735 318 258	6 533 625 560	3 912 088 000	2 621 537 560	97.0%

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	THỰC HIỆN 2008	KẾ HOẠCH 2009	TRONG ĐÓ		Tỷ lệ % KH09/TH08
					Thuận An	Bình Phước	
<b>IV</b>	<b>THU NHẬP DOANH NGHIỆP</b>						
1	Tổng thu nhập trước thuế	Đồng	8 874 819 960	11 312 402 518	10 092 141 073	1 220 261 445	127.5%
	Thu nhập từ SXKD		2 943 476 796	12 312 402 518	10 792 141 073	1 520 261 445	418.3%
	Thu nhập từ HĐTC & HĐ khác		5 931 343 164	400 000 000	400 000 000		6,74%
	Lãi vay VLD			(1 400 000 000)	(1 100 000 000)	(300 000 000)	
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp	Đồng	1 243 545 803	2 828 100 629	2 523 035 268	305 065 361	227.4%
3	Thu nhập sau thuế	Đồng	7 631 274 157	8 484 301 888	7 569 105 805	915 196 084	111.2%
4	Tỉ suất lợi nhuận trên vốn góp		7.34%	8.16%	18.85%	1.43%	111.2%
5	Trích khấu hao TSCĐ	Đồng	10 308 566 533	10 810 500 000	4 400 500 000	6 410 000 000	104.9%
6	Vốn góp	Đồng	104 000 000 000	104 000 000 000	40 155 000 000	63 845 000 000	100.0%
<b>V</b>	<b>KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ XDCB</b>	<b>Đồng</b>	<b>8 891 855 642</b>	<b>5 828 550 000</b>	<b>3 108 000 000</b>	<b>2 720 550 000</b>	<b>65.5%</b>
1	Mua sắm MMTB	Đồng	8 172 568 177	2 941 750 000	2 458 000 000	483 750 000	<b>36.0%</b>
2	Đầu tư xây lắp	Đồng	719 287 465	2 886 800 000	650 000 000	2 236 800 000	<b>401.3%</b>
<b>VI</b>	<b>LAO ĐỘNG - TIỀN LƯƠNG</b>	<b>Đồng</b>					
1	Lao động bình quân	người	753	1 130	727	403	150.1%
2	Tổng quỹ lương	Đồng	20 940 064 031	31 891 342 000	20 525 350 000	11 365 992 000	152.3%
3	Thu nhập bình quân	d/ng/thg	2 317 404	2 351 869	2 352 745	2 350 288	101.5%

Theo bảng kế hoạch năm 2009, chỉ tiêu sản lượng tinh chế tăng 18% và sản lượng sơ chế tăng 85,5% so với thực hiện 2008. Tuy nhiên chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế kế hoạch 2009 tăng 27,5% là do : Kinh tế toàn cầu bị suy thoái, người tiêu dùng có xu hướng tiết giảm chi tiêu, khách hàng đầu ra hầu hết đều yêu cầu giảm giá bán hàng ( từ 5 đến 15% ). Trong khi đó, trong nước giá nguyên liệu đầu vào giảm không đáng kể ( 2 – 5% ) . Ngoài ra một số chi phí khác không thể giảm hoặc phải tăng : Khấu hao ( không giảm ) chi phí nhân công tăng ( Lương tối thiểu tăng kéo theo các chế độ cho người lao động tăng theo ), chi phí tiền điện tăng 6,7-10% từ 01/03/2009...

Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế tăng 11,2% so với năm 2008 do năm 2009 thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp được áp dụng là 25% trong khi các năm trước do thuộc diện ưu đãi, công ty chỉ phải chịu thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 10% .

Tình hình đơn hàng năm 2009 : bên cạnh những khó khăn chung của thị trường, Công ty cổ phần chế biến gỗ Thuận An có những thuận lợi nhất định đó là vẫn giữ được các khách hàng chiến lược và tiềm năng, đến nay công ty đã được xác nhận đơn hàng tinh chế xuất khẩu với trị giá 6 triệu USD tương đương 80% doanh thu tinh chế trong kế hoạch năm và đang đàm phán kế hoạch đơn hàng tiếp theo.

## **I. NHỮNG BIỆN PHÁP THỰC HIỆN:**

Trước những khó khăn chung do suy thoái kinh tế toàn cầu đã tác động rất lớn tới nền kinh tế Việt Nam làm ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh trong năm 2009 đòi hỏi Công ty phải tập trung mọi biện pháp, phát huy nội lực, tận dụng tất cả các khả năng của ngoại lực nhằm tháo gỡ khó khăn, tăng năng lực cạnh tranh, từng bước ổn định bộ máy tổ chức quản lý phù hợp với tình hình thực tế công ty đảm bảo ổn định sản xuất, tạo niềm tin trong CBCNV cùng nhau góp sức giúp đơn vị vượt qua giai đoạn khó khăn này.

- Củng cố và hoàn thiện bộ máy quản lý Công ty, Chi nhánh và Xí nghiệp tinh chế Trung tâm nhằm đảm bảo công ty hoạt động tốt và có hiệu quả. Đây là vấn đề quan trọng, quyết định sự thành công của công ty.

- Thường xuyên cập nhật thông tin về thị trường, khai thác thị trường nội địa, xây dựng chiến lược về khách hàng mục tiêu, củng cố, ổn định thị trường truyền thống, chủ động tìm kiếm các thị trường mới phù hợp với năng lực của công ty, đa dạng hoá các chủng loại sản phẩm, nắm bắt kịp thời xu hướng phát triển chung của thị trường để phát triển các dòng sản phẩm mới đáp ứng thị hiếu của khách hàng trong và ngoài nước.

- Tăng cường công tác kiểm soát kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, nâng cao năng suất lao động, tổ chức sản xuất theo hệ thống quản lý chất lượng (ISO 9001 : 2000), thực hiện tốt các chương trình khách hàng đề ra như: Iway, Qway. Quan tâm chăm lo công tác bảo hộ lao động, điều kiện lao động sản xuất. Có kế hoạch đào tạo nâng cao tay nghề cho công nhân.

- Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí, quản lý chặt chẽ đầu vào nguyên liệu, vật tư từ giá cả, số lượng, chất lượng, quản lý chặt hơn việc sử dụng nguyên liệu, vật tư để hạ giá thành sản phẩm .

- Nâng cao vai trò tinh thần trách nhiệm điều hành của Giám Đốc các Chi nhánh, Xí nghiệp, kết hợp với đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật, khuyến khích, khen thưởng kịp thời để tạo thành sức mạnh tổng hợp phấn đấu hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2009.

- Thực hiện khoán lương đến từng tổ sản xuất, đến người lao động để kích thích tăng năng suất lao động đồng thời ổn định chất lượng sản phẩm.

- Chuẩn bị đồng bộ nguyên liệu, vật tư kịp thời để đảm bảo nhu cầu sản xuất .

- Đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ quản lý cho đội ngũ Cán Bộ của Công ty bằng nhiều hình thức đào tạo tại chỗ và gửi đi học. Tiếp tục tuyển dụng và đào tạo Cán bộ cho các vị trí còn thiếu.

- Sắp xếp lại thiết bị trên mặt bằng xưởng phù hợp với quy trình sản xuất để giảm thiểu hao tác thừa, đầu tư thêm thiết bị để giảm lao động thủ công .

- Triển khai thực hiện tốt 5S : Sàng lọc, sắp xếp, sạch sẽ, sẵn sàng, sẵn sàng.

- Tăng cường các biện pháp chăm sóc tốt những khách hàng hiện có và tìm kiếm thêm khách hàng mới có tiềm năng. Tăng thêm uy tín đối với khách hàng: chất lượng sản phẩm, thời hạn giao hàng, cách ứng xử trên tinh thần hợp tác thiện chí, thực hiện khẩu hiệu: “Tất cả cho khách hàng, khách hàng cho tất cả”

- Chăm lo đời sống cho CB-CNV về vật chất cũng như tinh thần, cải thiện môi trường làm việc cho người lao động để nâng cao ý thức, trách nhiệm đối với công việc và gắn bó với Công ty.

TM Hội đồng quản trị  
Chủ tịch  
Lê Minh Châu