



BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2016

Công ty cổ phần Vật liệu Điện và Viễn thông Sam Cường báo cáo Quý Cổ đông của Công ty kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015 và kế hoạch năm 2016 như sau:

PHẦN THỨ NHẤT

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2015

I – KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 2015

Chỉ tiêu	Năm 2015			So với năm 2014	
	Kế hoạch năm 2015	Thực hiện	% TH/KH năm	Thực hiện	Tỷ lệ %
Doanh thu thuần [tỷ đồng]	240,00	284,61	118,59%	203,71	139,71%
Lợi nhuận trước thuế [tỷ đồng]	14,60	15,99	109,52%	11,91	134,26%
Lợi nhuận sau thuế [tỷ đồng]	13,50	14,34	106,22%	10,96	130,84%
Chi phí khấu hao TSCĐ [tỷ đồng]	4,00	3,85	96,25%	2,30	167,39%
Tỷ lệ chi trả cổ tức [%]	12,00	Dự kiến 15,00	125,00%	12,00	125,00%

Những yếu tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động SXKD năm 2015

a. Những thuận lợi:

- Chủ quan:
 - Công ty đã duy trì và phát triển khá ổn định các khách hàng lớn trong ngành Viễn thông và Điện lực, đồng thời đã hình thành được thị trường xuất khẩu. Ngoài sản phẩm cho ngành Viễn thông thì sản phẩm tủ điện lực thị trường tiêu thụ đã mở rộng cả khu vực miền Nam miền Trung và đã hướng ra miền Bắc thông qua đơn vị xây lắp, danh mục sản phẩm ngày càng đa dạng hơn. Phương hướng trong giai đoạn tới là mở rộng kinh doanh các thiết bị điện.
 - Xây dựng và duy trì được một lực lượng nhân sự quản lý điều hành sản xuất, kinh doanh chuyên nghiệp, không ngừng được đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ và gắn bó với công ty. Đội ngũ kỹ thuật, công nghệ đã được bổ sung một số nhân sự có năng lực, đảm bảo ổn định sản xuất, cải tiến và nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Không ngừng nâng cao chất lượng và năng suất sản phẩm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Những sản phẩm với thương hiệu của Sam Cường ngày càng được nhiều khách hàng biết đến và tin dùng.
- Khách quan:
 - Tình hình kinh tế xã hội đã có xu hướng ổn định và phát triển tạo môi trường thuận lợi cho sản xuất kinh doanh đặc biệt lãi suất ngân hàng giảm.

b. Những hạn chế và khó khăn:

- Chủ quan:
 - Một số chính sách và quy chế quy định của Công ty vẫn chưa hoàn chỉnh, bắt cập nhất là các quy chế liên quan đến người lao động như Lương, thưởng, đánh giá... nên vẫn chưa tạo được động lực tốt cho người Lao động.
 - Nguồn vốn của Công ty hạn hẹp trong điều kiện phát triển nâng cao năng lực SXKD, vấn đề khó khăn nhất là việc phục vụ các đơn hàng lớn và tăng chi phí vốn. Vốn yếu nên chậm đầu tư thiết bị sản xuất, mở rộng mặt bằng sản xuất để đáp ứng các đơn hàng của khách hàng.
 - Việc quản lý sản xuất vẫn chưa đạt yêu cầu dẫn đến chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm vẫn còn cao.
- Khách quan:
 - Tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt nhất là đối với sản phẩm dây thuê bao quang, ngoài việc giá giảm mạnh thì khách hàng chuyển từ dùng sản phẩm thuê bao ống lồng sang bọc trực tiếp cũng làm ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu do giá sản phẩm bọc trực tiếp chỉ bằng 70% so với sản phẩm ống lồng. Ngoài ra cơ cấu sản phẩm chuyển từ 4 sợi xuống 1 và 2 sợi cũng làm giảm giá bán.
 - Giá vật tư đầu vào tiếp tục tăng do tỷ giá tăng làm cho giá thành,.. tăng theo làm ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh.
 - Chi phí duy trì nguồn nhân lực tăng.

c. Kết luận:

Năm 2015, mặc dù nền kinh tế trong nước chưa thực sự khởi sắc nhưng với kết quả hoàn thành và vượt kế hoạch các chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận của Đại hội cổ đông giao đã cho thấy sự cố gắng của Người lao động, Ban điều hành và Hội đồng quản trị.

Doanh thu của Công ty liên tục tăng trưởng qua các năm kể từ năm 2012; năm 2015 so với năm 2014 tăng trưởng 39,71% khẳng định sản phẩm của SMT đã có vị thế vững chắc trên thị trường và đã được khách hàng tín nhiệm sử dụng.

II – QUỸ TIỀN LƯƠNG VÀ THÙ LAO

1. Quỹ tiền lương và thù lao HDQT, BKS, TK.HDQT theo kế hoạch:

- Đơn giá tiền lương: 574 đồng/1.000 đồng lợi nhuận trước lương.
- Đơn giá thù lao HDQT, BKS, TK.HDQT: 46 đồng/1.000 đồng lợi nhuận trước lương.

2. Thực hiện năm 2015:

- Tổng quỹ tiền lương thực hiện: 24,159 tỷ đồng
- Tổng quỹ thù lao HĐQT, BKS, TK.HĐQT thực hiện: 1,936 tỷ đồng

III – TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÔNG TÁC ĐẦU TƯ

Trong năm đã thực hiện đầu tư như sau:

TT	Dự án đầu tư	ĐVT	Kế hoạch/ QĐ đầu tư	Đã thực hiện	Ghi chú
I	Đã hoàn thành				
1	Khuôn hông, cánh cho tủ điện lực CPS kích thước 1400mm	Tr.đ	940	940	KH 2014 chuyển sang
2	Xe ô tô 7 chỗ ngồi	Tr.đ	740	741	
3	Máy ép CPS 300T	Tr.đ	46.000 USD	996	46.000USD
4	Đầu tư máy chấn NC	Tr.đ	90.000 USD	1.751	81.000USD
5	Thiết bị sản xuất viễn thông và điện		200.000USD	1.634tr và 125.000 USD	
5.1	Dây chuyên bọc FTTH phi 45	Tr.đ		354	
5.2	Máy ép CPS 600T, khung 800T	Tr.đ		2.857	125.000 USD
5.3	Máy chấn thanh cái tủ điện lực	Tr.đ		365	
5.4	Máy in phun (4 cái)	Tr.đ		758	
5.5	Máy đo quang	Tr.đ		157	
	Cộng I		1.680 tr và 336.000USD	8.919 tr	3.315 tr và 252.000USD
II	Đang thực hiện				
1	Nhà xưởng giai đoạn 2	Tr.đ	12.757	190	Giá trị đã thực hiện

IV – TÌNH HÌNH THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐHĐCĐ VỀ PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ

1. Hoàn thành việc phát hành 923.445 cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014, tăng vốn điều lệ từ 30.7821.530.000 đồng lên 40.015.980.000 đồng. Ngày 27/03/2015 đã giao dịch bổ sung số cổ phiếu này.
2. Hoàn thành việc phát hành 479.904 cổ phiếu để chi trả 12% cổ tức năm 2014 theo nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015, tăng vốn điều lệ từ 40.015.980.000 đồng lên 44.815.020.000 đồng. Ngày 21/8/2015 đã giao dịch bổ sung số cổ phiếu này.

PHẦN THỨ HAI
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2016
VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Nhận định về môi trường kinh doanh và đánh giá thời cơ, thách thức năm 2016:

1.1. Về môi trường

Tình hình kinh tế nói chung có những dấu hiệu ổn định:

- Về kinh tế: Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2016 được Quốc hội quyết định ở mức 6,7%, lãi suất ngân hàng ổn định và có chiều hướng giảm, lạm phát ở mức thấp khoảng 5%. Về lâu dài: theo Nghị quyết Đại hội Đảng toàn quốc lần thứ 12: tỷ lệ đô thị hóa đến năm 2020 đạt 38-40%, nhu cầu đầu tư cho hạ tầng và chỉnh trang đô thị trong đó có liên quan rất nhiều đến các sản phẩm mà công ty đang kinh doanh.
- Với tình hình chính trị ổn định, Việt Nam vẫn là điểm đến của các nhà đầu tư nước ngoài và đó sẽ là yếu tố kích thích nền kinh tế phát triển kéo theo sự đầu tư về mạng viễn thông và cơ sở hạ tầng ngành điện.
- Việt Nam gia nhập TPP và việc hình thành cộng đồng ASEAN *vừa là thời cơ vừa là thách thức.*
- Về tâm lý xã hội: xu hướng tiêu dùng các sản phẩm, dịch vụ viễn thông với đường truyền chất lượng cao là cơ hội cho việc phát triển các sản phẩm của công ty. Việc sử dụng sản phẩm an toàn chắc chắn, thẩm mỹ là cơ hội cho phát triển các sản phẩm composite trong lĩnh vực điện.
- Về công nghệ: sự ổn định về công nghệ truyền dẫn quang dẫn đến sự tăng trưởng về nhu cầu sử dụng là rất lớn do suất đầu tư/1 thuê bao giảm, đó cũng là yếu tố kích thích cho doanh thu cấp quang tiếp tục phát triển.

1.2. Cơ hội

- Nhu cầu của thị trường về các sản phẩm do Công ty sản xuất là rất lớn trong đó 2 sản phẩm chính là tủ điện composite và dây thuê bao quang, là do:
 - + Nhu cầu quang hóa mạng viễn thông rất lớn.
 - + Phát triển mới hệ thống mạng lưới điện lực và nhu cầu hạ ngầm, thay thế luôn có nhu cầu cao và ổn định.
- Lãi suất ngân hàng đã giảm và khả năng ổn định sẽ là cơ hội cho việc bổ sung vốn để mở rộng SXKD.

1.3. Thách thức

- Sự thay đổi nhanh chóng của thị trường về sản phẩm dẫn đến sự lạc hậu về công nghệ và lãng phí trong đầu tư.
- Hội nhập sâu rộng tạo ra các đối thủ cạnh tranh mới và lớn đặc biệt đến từ Trung Quốc với các sản phẩm quang.
- Sự lớn mạnh của các đối thủ trong nước.
- Sự cạnh tranh cao dẫn đến giá bán giảm mạnh.

- Nhu cầu của khách hàng sử dụng sản phẩm quang có sự thay đổi từ ống lồng sang bọc trực tiếp và từ nhiều sợi sang ít sợi sẽ làm ảnh hưởng đến doanh thu.
- Chi phí duy trì nguồn nhân lực trên thị trường tăng nhất là chính sách BHXH thay đổi từ năm 2016.
- Tỷ giá có nhiều biến động sẽ là một thách thức khi phần lớn nguyên liệu nhập khẩu.

1.4. Điểm mạnh

- Chất lượng sản phẩm và thương hiệu của Công ty ngày càng nâng cao.
- Năng lực sản xuất đã được nâng cao, có khả năng đáp ứng các đơn hàng lớn.
- Đội ngũ người lao động ngày càng được nâng cao về chất và chuyên nghiệp hơn.

1.5. Điểm yếu

- Hệ thống quản lý chưa khoa học, chuẩn chỉ.
- Marketing online còn yếu và chưa được chú trọng đầu tư.
- Năng lực quản lý còn hạn chế chưa theo kịp với sự phát triển của Công ty đặc biệt nhân lực cấp trung và cao còn thiếu.
- Hệ thống chính sách chưa hoàn thiện.
- Vốn ít: khó tạo ra sức bật và tận dụng những cơ hội lớn nâng tầm công ty.

2. Mục tiêu của việc xây dựng kế hoạch SXKD năm 2016:

Từ những nhận định trên và trên cơ sở thực hiện qua các năm, mục tiêu chung năm 2016 là giữ vững được những thành quả đã đạt được của năm 2015, phấn đấu đạt mức tăng trưởng phù hợp:

- **Doanh thu tăng 12,4% so với năm 2015.**
- **Lợi nhuận trước thuế tăng 15,7% so với năm 2015.**

Mục tiêu chung của năm 2016 là:

- Hoàn thành kế hoạch Doanh thu và Lợi nhuận được giao.
- Cải tiến các qui trình lõi của ISO sát với các hoạt động kinh doanh của Công ty, nâng cấp lên tiêu chuẩn ISO 2015 cùng với kỳ đánh giá tái chứng nhận.
- Hoàn thiện bộ mã sản phẩm cùng với việc nâng cấp website để phục vụ cho hoạt động thương mại điện tử và kinh doanh quốc tế.
- Hoàn thành việc xây dựng, áp dụng Quy chế lương mới và hệ thống đánh giá xếp lương.
- Thu nhập bình quân người lao động tăng 12% so với năm 2015.
- Hoàn thành các chỉ số hiệu suất cốt yếu (KPIs) trong toàn Công ty.
- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện Văn hóa doanh nghiệp.

3. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh

<u>Chỉ tiêu</u>	<u>Năm 2016</u>	<u>So với năm 2015</u>
- Doanh thu thuần [tỷ đồng]	320,00	112,43 %
- Lợi nhuận trước thuế [tỷ đồng]	18,50	115,70 %
- Lợi nhuận sau thuế [tỷ đồng]	15,50	108,39 %
- Chi phí khấu hao TSCĐ [tỷ đồng]	8,09	210,10 %
- Đơn giá tiền lương [đồng/1.000đ LN trước lương]	574	100,00 %
- Thù lao HĐQT, BKS, TK. HĐQT [đồng/1.000đ LN trước lương]	46	100,00 %
- Tỷ lệ chi trả cổ tức [%]	12%	80,00 %
- Mức thưởng vượt kế hoạch lợi nhuận được không thấp hơn 30%/phần vượt sau thuế.		

4. Kế hoạch đầu tư

TT	Dự án đầu tư	ĐVT	Tổng mức đầu tư	Ghi chú
1	Xe nâng 3 tấn	Tr.đồng	700	
2	Khuôn mẫu CPS	Tr.đồng	2,000	
3	Phần mềm + thiết bị quản lý	Tr.đồng	500	
4	Thiết bị SX viễn thông	USD	180,000	
6	Thiết bị cơ khí	USD	150,000	
	Cộng II	Tr.đồng	3,200	
		USD	330,000	

5. Một số giải pháp để thực hiện kế hoạch năm 2016

- Xúc tiến thương mại, tìm kiếm các dự án đầu tư mới.
- Đầu tư phát triển đặt nền móng cho phát triển các sản phẩm cơ khí.
- Nâng cao năng lực cho lực lượng cán bộ kỹ thuật để đổi mới sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.
- Hoàn thiện tổ chức Nhà máy và đầu tư hệ thống phần mềm nâng cao năng lực quản lý.
- Chú trọng công tác đào tạo xây dựng đội ngũ.
- Hoàn thiện các Quy chế quản lý và hệ thống đánh giá để hỗ trợ cho việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp hướng tới hiệu suất cao.
- Chú trọng kinh doanh các phụ kiện và thiết bị viễn thông thông qua các hình thức hợp tác kinh doanh.
- Đầu tư thiết bị nâng cao giá trị sản phẩm tủ điện, mở rộng thị trường tủ điện phía Bắc.
- Xây dựng đội ngũ kinh doanh quốc tế chuyên nghiệp, phát triển thị trường nước ngoài, trước mắt là khu vực Asean.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động năm 2015 và kế hoạch sản xuất kinh doanh, đầu tư năm 2016; Công ty cổ phần Vật liệu Điện và Viễn thông Sam Cường kính báo cáo Quý cổ đông.

Đồng Nai, ngày 25 tháng 03 năm 2016

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Thiện Cảnh