

CÔNG TY CP SẢN XUẤT VÀ XNK
LÂM SẢN SÀI GÒN
---oo---

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

Số: 91 BC/CTY-ĐHCD

TP. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 04 năm 2014

BÁO CÁO

Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2013 và Phương hướng nhiệm vụ năm 2014

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

Tình hình Kinh tế – xã hội nước ta năm 2013 diễn ra trong bối cảnh còn nhiều khó khăn, thách thức. Lạm phát phần nào đã được kiểm soát, xu hướng tăng giá cao không còn, kinh tế vĩ mô ổn định hơn nhưng vẫn còn nhiều vấn đề chưa giải quyết được. Những yếu tố bất lợi đó tác động mạnh đến sản xuất kinh doanh và gây ảnh hưởng không nhỏ tới đời sống người lao động, gây khó khăn cho các doanh nghiệp nhất là đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ ngoài trời.

Đối với công ty cổ phần Vinafor Saigon, trong quá trình thực hiện kế hoạch, chúng ta có những thuận lợi và khó khăn cơ bản sau:

* Thuận lợi:

- Tình hình kinh tế thế giới năm 2013 đang có dấu hiệu phục hồi. Kinh tế Mỹ và một số nền kinh tế lớn của Châu Âu như Đức, Pháp đã có bước chuyển mình. Điều này thể hiện rõ các đơn hàng trong nhà đã có chuyển biến tích cực: khách hàng truyền thống đặt hàng sớm với số lượng nhiều, nhiều khách hàng quan tâm đến sản phẩm trong nhà. Tuy nhiên đối với đơn hàng ngoài trời vẫn còn nhiều khó khăn, khách hàng chậm gởi đơn hàng, số lượng hạn chế, số lượng khách hàng quan tâm đến bàn ghế ngoài trời chưa nhiều.

- Chính phủ áp dụng nhiều chính sách hỗ trợ doanh nghiệp và ổn định kinh tế vĩ mô, tỷ giá được duy trì ổn định, lãi suất cho vay giảm, tăng lương, giảm thuế thu nhập DN,...

- Việc sắp xếp lại bộ máy sản xuất tại XN Long Bình Tân kết hợp với phương án khoán đã phát huy tích cực, hiệu quả kinh doanh tại XN LBT có nhiều chuyển biến.

- Tình hình kinh doanh gỗ nguyên liệu năm 2013 có nhiều thuận lợi, phòng KD1 đã nắm bắt được thời cơ: mua hàng giá thấp, bán hàng khi giá nguyên liệu trên thị trường tăng lên, không để phát sinh công nợ khó đòi, giải quyết hết hàng tồn kho, lợi nhuận đạt được tương đối cao.

* Khó khăn:

- Giá nguyên liệu đầu vào, chi phí nhân công, các nguyên vật liệu phụ ... đều tăng nhưng giá bán không thể tăng, thêm vào đó sự đòi hỏi ngày càng cao của khách hàng về chất

lượng cũng như tính thẩm mỹ làm phát sinh thêm chi phí , dẫn đến hiệu quả kinh doanh không cao (nhất là tại XN Mỹ Nguyên).

- Sự cạnh tranh trong việc nhận đơn hàng của các doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ ngày càng gay gắt làm cho tỷ suất lợi nhuận / doanh thu của ngành chế biến gỗ rất thấp, đặc biệt là sản phẩm ngoài trời.

- Lực lượng lao động đặc biệt là lao động có tay nghề bị cạnh tranh gay gắt bởi các doanh nghiệp cùng ngành và cả các ngành khác có điều kiện làm việc thuận lợi hơn như chế độ tiền lương, tiền thưởng và nhất là môi trường làm việc. Lao động phổ thông chiếm đa số, chủ yếu chưa qua đào tạo nên hiệu suất làm việc chưa cao, năng suất thấp. Đơn hàng có lúc sản xuất dồn dập, phải tăng ca liên tục; có lúc thì ít và thiểu, công nhân phải nghỉ chờ việc ảnh hưởng đến công tác sắp xếp tổ chức sản xuất và giữ được người lao động có tay nghề.

- Các DN chế biến gỗ nằm trong danh sách các đơn vị kiểm trước hoàn sau, thủ tục xác minh đối chiếu của các cơ quan thuế chậm nên việc hoàn thuế GTGT chậm, gây khó khăn về vốn cho Cty.

- Tiền thuê đất nhà nước tăng cao, nhiều diện tích không cho thuê được vì không phù hợp quy định của nhà nước, nhiều DN đóng cửa, trả kho, trả văn phòng hoặc kiểm kho có giá cho thuê rẻ hơn,... đã làm ảnh hưởng đáng kể đến hiệu quả kinh doanh của hoạt động cho thuê kho bãi của Công ty.

- Tiền lương và các chế độ đối với người lao động tăng theo nhu cầu xã hội, ảnh hưởng chung đến giá vốn toàn Công ty.

II. KẾT QUẢ VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2013:

1. KẾ HOẠCH SXKD ĐƯỢC ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THÔNG QUA:

- 1/ Doanh thu : 172 tỷ đồng
- 2/ Lợi nhuận trước thuế : 4,3 tỷ đồng
- 3/ Tỷ lệ cổ tức : 10% (trên vốn điều lệ)
- 4/ Tỷ lệ tiền lương : 85% (doanh thu trừ chi phí chưa có lương)
- 5/ Thu nhập bình quân : 3.250.000 đ/ người/ tháng

Trong đó, chỉ tiêu lợi nhuận, cổ tức và thu nhập NLĐ là những chỉ tiêu quan trọng hàng đầu.

2. KẾT QUẢ SXKD TOÀN CÔNG TY (SỐ LIỆU SAU KIỂM TOÁN):

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2013	TH 2013	Tỷ lệ % (TH/KH)	Ghi chú
1	Doanh thu	Tr.đ	172.000	172.866	105%	
	Trong đó: - SX công nghiệp	-	90.000	96.529	107%	
	- Kinh doanh, DV	-	82.000	76.337	93%	
2	Kim ngạch XNK	USD	7.000.000	7.584.283	108%	

	Trong đó: - Xuất khẩu	-	3.300.000	4.373.191	133%	
	- Nhập khẩu	-	3.700.000	3.211.093	87%	
3	Nộp ngân sách	Tr.đ				
	a. Số phải nộp	-		13.972.732		
	b. Số đã nộp	-		14.000.880		
4	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	4.300	6.041		
	a. Lãi (+)		4.300	6.041	140%	
	b. Lỗ (-)					
5	Cổ tức	%	10	10	100%	
6	Lao động & Thu nhập					
	a. TS lao động	Người	500	510	102%	
	b.TNBQ	đ/ng/tháng	3.250.000	3.536.817	109%	

3. KẾT QUẢ SXKD CÁC ĐƠN VỊ:

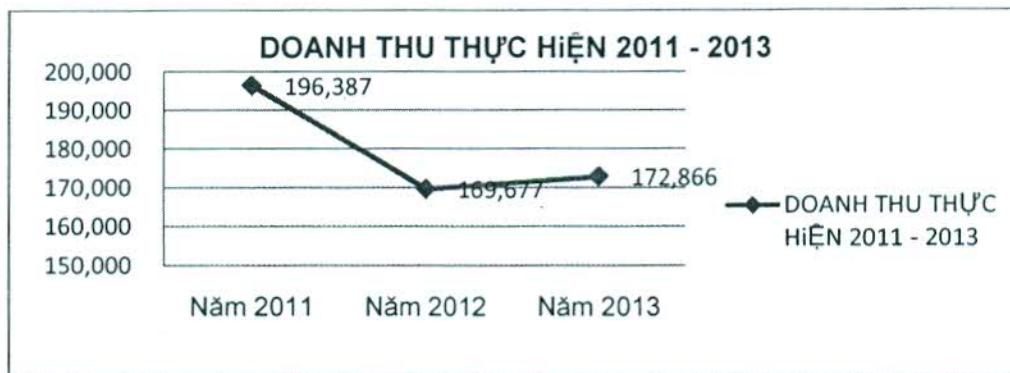
STT	ĐƠN VỊ	KẾ HOẠCH 2013	THỰC HIỆN NĂM 2013	% SO KH 2013
1	XN MỸ NGUYÊN			
	♦ Doanh thu (1000đ)	50.000.000	50.450.377	101%
	♦ Kim ngạch XNK (USD)	2.400.000	2.526.415	105%
	Trong đó: Xuất khẩu	2.400.000	2.398.735	100%
	♦ Lãi + CPQLC ((1000đ)	2.000.000	1.184.661	59%
2	XN LONG BÌNH TÂN			
	♦ Doanh thu (1000đ)	40.000.000	48.253.346	121%
	♦ Kim ngạch XNK (USD)	1.900.000	2.376.739	125%
	Trong đó: Xuất khẩu	1.900.000	1.878.606	99%
	♦ Lãi + CPQLC (1000đ)	650.000	1.559.970	240%
3	PHÒNG KINH DOANH 1			
	♦ Doanh thu (1000đ)	50.000.000	65.466.408	131%
	♦ Kim ngạch XNK (USD)		2.541.966	
	Trong đó: Nhập khẩu	2.100.000	2.541.966	121%
	♦ Lãi + CPQLC (1000đ)	1.400.000	2.650.972	189%
4	PHÒNG KINH DOANH 2			
	♦ Doanh thu (1000đ)		3.403.144	
	♦ Kim ngạch XNK (USD)		139.163	

	Trong đó: Nhập khẩu		43.313	
	♦ Lãi + CPQLC (1000đ)		-58.739	
5	PHÒNG TCHC (bộ phận KD kho)			
	♦ Doanh thu (1000đ)	5.000.000	4.290.446	86%
	♦ Lãi + CPQLC (1000đ)	3.300.000	2.496.906	77%
	♦ Doanh thu cho thuê VP (1000đ)		2.348.058	

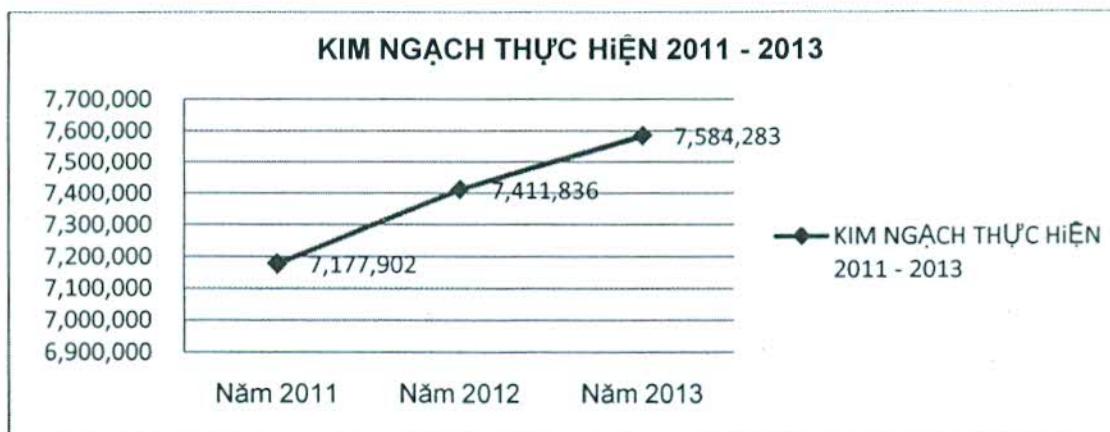
4. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2013:

4.1. ĐÁNH GIÁ CHUNG:

- Doanh thu: Năm 2013, toàn công ty thực hiện doanh thu 172,866 tỷ đồng – đạt 105% kế hoạch năm, tăng 1,8% so với năm 2012 và bằng 88% doanh thu so với cùng kỳ năm 2011. Trong cơ cấu doanh thu của toàn Công ty thì doanh thu từ sản xuất công nghiệp chiếm 56%, tăng 7% so với kế hoạch đề ra.



- Kim ngạch xuất nhập khẩu: Năm 2013 kim ngạch XNK thực hiện 7.584.283 USD , tăng 8% so với kế hoạch năm, tăng 2% so với năm 2012 và tăng 6% so với cùng kỳ năm 2011. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu thực hiện 4.373.191USD bằng 133% kế hoạch năm, tăng 52% so với năm 2012, trong khi đó kim ngạch nhập khẩu giảm 13% so với kế hoạch đề ra. Sản phẩm gỗ của công ty xuất khẩu đến 11 nước thuộc 3 thị trường chính là Bắc Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản và đang phát triển thêm thị trường châu Phi.



- Lợi nhuận: Mặc dù vẫn còn nhiều khó khăn nhưng với sự nỗ lực của toàn thể CB-CNV trong công ty và những biến động thị trường có lợi cho việc kinh doanh cũng như sản xuất của công ty góp phần làm cho kết quả lợi nhuận trước thuế trên Báo cáo tài chính đạt được là 6,041 tỷ đồng. Lợi nhuận sau thuế là 4,546 tỷ đồng .



- Cổ tức: Dự kiến cổ tức năm 2013 là 10% - đạt 100% kế hoạch đề ra.

- Thu nhập người lao động: Năm 2013 thu nhập bình quân của người lao động trong công ty là 3.536.817 đồng/người/tháng đạt 108% kế hoạch năm, tăng 5% so với năm 2012. Trong các năm qua, thu nhập và đời sống người lao động trong công ty luôn tăng, năm sau cao hơn năm trước nhưng vẫn còn thấp so với mức thu nhập chung của nhiều ngành nghề khác và phần nào đó chưa tương xứng với công lao động của ngành chế biến gỗ.

Do đó cần đẩy mạnh hơn nữa hoạt động SXKD, cải tiến hệ thống quản lý để nâng cao hiệu quả sản xuất và tăng thu nhập cho người lao động. Đây là yếu tố quan trọng để giữ chân người lao động nhất là những lao động có tay nghề cao.

Tóm lại, năm 2013 tất cả các chỉ tiêu về doanh thu, kim ngạch XNK, lợi nhuận đều đạt. Đây là sự nỗ lực của toàn thể CN-CNV trong công ty và đã hoàn thành nhiệm vụ của Đại hội cổ đông giao.

4.2. ĐÁNH GIÁ TỪNG ĐƠN VỊ VÀ CÁC LĨNH VỰC KINH DOANH:

* XÍ NGHIỆP CBLSXK MỸ NGUYÊN:

Ngoài những khó khăn chung của ngành chế biến gỗ ngoài trời : giá cả dầu vào luôn có chiều hướng tăng còn giá dầu ra không tăng, đơn hàng không ổn định, có lúc phải tăng ca liên tục nhưng có lúc công nhân không có việc làm, nên mặc dù có nhiều cố gắng nhưng năm 2013 là năm thực sự khó khăn đối với XN Mỹ Nguyên. Doanh thu đạt 101%, kim ngạch XK đạt 100% nhưng chỉ tiêu lợi nhuận chỉ đạt 59%. Lợi nhuận không đạt là do mùa hàng này khách hàng đặt hàng chậm, lịch xuất hàng muộn (chủ yếu vào tháng 01/2014) và do đơn hàng của khách hàng Rusta, chất lượng nâng rất cao so với mẫu ban đầu, kiểm hàng nhiều lần, số lượng mỗi lần kiểm nhiều. Đây là một bài học kinh nghiệm trong việc giao dịch, làm việc với khách hàng cho xí nghiệp, cũng như kinh nghiệm trong đàm phán ký kết đơn hàng .

HỘI
ÔNG
LÂM
TÂM
LÃ
SÀ_T

Công tác quản lý, công tác kỹ thuật, bản vẽ, định mức và mẫu mã thực hiện tốt và đồng bộ từ văn phòng đến các xưởng. Chất lượng sản phẩm được chú trọng và nâng cao ngay từ khâu xé, sấy, sơ chế đến hoàn thiện sản phẩm.

Công tác xây dựng định mức tiêu hao nguyên vật liệu, lập phương án SXKD và phân tích giá thành đã được xí nghiệp triển khai thực hiện nghiêm túc nên công tác quản lý, hạch toán, quyết toán từng đơn hàng được điều chỉnh kịp thời giúp công tác quản trị xí nghiệp tốt hơn. Tuy nhiên XN cần cải tiến phương pháp xây dựng kế hoạch sản xuất chặt chẽ hơn, sát thực tế hơn nhằm hạn chế thấp nhất các chi phí phát sinh trong quá trình sản xuất. Sự phối hợp của các phòng ban tại Xí nghiệp còn rời rạc, chưa ăn khớp.

* XÍ NGHIỆP CBGXK LONG BÌNH TÂN:

Năm 2013 đánh dấu bước chuyển mình của XN Long Bình Tân. Đây là năm đầu tiên kể từ năm 2010 XN đã hoàn thành được tất cả các chỉ tiêu được giao : doanh thu đạt 121% kế hoạch, kim ngạch XNK đạt 125%, đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận đạt khá cao là 240% kế hoạch năm. Hiệu quả đạt được là nhờ sắp xếp lại sản xuất phù hợp với tình hình hiện tại và mạnh dạn áp dụng cơ chế khoán hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như tinh thần đoàn kết nội bộ từ các phòng ban trong XN đến các xưởng sản xuất. Góp phần vào việc tăng lợi nhuận cho XN phải kể đến việc công ty đã tạo điều kiện để XN nhập khẩu trực tiếp nguồn nguyên liệu gỗ thông (2.034m³) vừa giảm giá thành, tăng lợi nhuận đồng thời đảm bảo được kế hoạch giao hàng. Nguồn thu nhập từ cho thuê mặt bằng, khai thác triệt để nhà xưởng và mặt bằng trống tại XN cũng góp phần mang lại hiệu quả không nhỏ cho XN.

Trong năm 2013 XN đã phát triển thêm được khách hàng mới là Công ty Hoàng Nhụng. Tuy bước đầu đơn hàng ít, bán nội địa nhưng tận dụng được nguyên liệu, giải quyết việc làm cho công nhân trong những tháng ít đơn hàng.

Thu nhập bình quân người lao động trong năm 2013 là 4.152.000đ, cao hơn so với năm 2012 khoảng 1.000.000đ/người/tháng và thưởng thêm tháng lương thứ 13. Đây là mức thu nhập cao hơn nhiều so với các năm trước và cao nhất từ trước đến nay. Việc quan tâm đến đời sống người lao động, đảm bảo quyền lợi và lợi ích hợp pháp cho người lao động cùng với thu nhập ổn định đã hạn chế nhiều tình trạng người lao động “vào – ra” thường xuyên. Số lượng công nhân ổn định, không nghỉ việc nhiều trong những ngày giáp Tết và ổn định sản xuất ngay từ những ngày đầu năm mới – điều này giúp XN ổn định sản xuất và bảo đảm tiến độ giao hàng.

Tuy nhiên XN cần sắp xếp sản xuất hợp lý hơn nữa để tiếp tục triển khai sản xuất hàng nội địa, tận dụng hơn nữa nguyên liệu loại ra từ các đơn hàng xuất khẩu.

* KINH DOANH GỖ XẺ (NHẬP KHẨU):

Tình hình kinh tế thế giới năm 2013 đã có dấu hiệu hồi phục, nhu cầu gỗ thông của các nước tăng cao, tạo điều kiện thuận lợi cho việc kinh doanh gỗ thông. Từ tháng 04/2013 đến tháng 08/2013 lượng gỗ thông nhập về không đáp ứng đủ nhu cầu của thị trường trong nước nên giá

bán cao, thanh toán nhanh, lãi vay giảm. Tỷ suất lợi nhuận/ doanh thu đạt 8% - 9%. Kết quả đạt được nhờ đơn hàng đã ký từ năm 2012 với giá thấp nhưng nhà cung cấp vẫn giao đủ hàng và không tăng giá dù giá cả trên thị trường tháng 02/2013 đã tăng 8% - điều này thể hiện được uy tín của công ty với các nhà cung cấp gỗ thông.

Tuy nhiên từ tháng 09/2013 trở đi giá gỗ nhập tăng cao, lượng gỗ thông của các nhà nhập khẩu khác về nhiều thêm vào đó đơn hàng của các doanh nghiệp chế biến gỗ giảm do chi phí đầu vào tăng nhưng giá bán không tăng nên các doanh nghiệp chỉ sản xuất cầm chừng làm việc kinh doanh gỗ thông trong quý III và quý IV không được thuận lợi như những tháng đầu năm 2013, lãi vay cho hoạt động kinh doanh gỗ thông tăng, hàng tồn kho tăng, tỷ suất lợi nhuận/doanh thu chỉ đạt 3%.

Từ tháng 06/2013 Phòng KD1 chuyển sang mô hình khoán, việc kinh doanh gỗ thông của Phòng KD2 được chuyển qua Phòng KD1, lượng khách hàng mua gỗ thông cũng tăng lên, tính năng động của CBNV trong phòng phát huy mạnh, hiệu quả kinh doanh cũng cao hơn.

Năm 2013 được xem là năm có nhiều chuyển biến đối với hoạt động kinh doanh gỗ thông của Phòng KD1, doanh thu 65,466 tỷ đồng đạt 130% kế hoạch năm, tăng 11% so với cùng kỳ 2012, lợi nhuận 2,679 tỷ đạt 191% kế hoạch năm, tăng gấp 5 lần so với năm 2012. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu cả năm là 4,13% - đây là tỷ suất lợi nhuận tương đối cao kể từ khi phòng kinh doanh gỗ tới nay. Tuy nhiên vẫn đề thu hồi công nợ vẫn còn chậm, hàng tồn kho còn nhiều, cũng như việc lựa chọn nhà cung cấp để mua hàng chất lượng đạt yêu cầu cũng là điều cần phải quan tâm.

* KINH DOANH CÁC MẶT HÀNG KHÁC (Gỗ MDF, nông sản,...):

Năm 2013 hoạt động của Phòng KD2 chưa có gì khởi sắc. Việc thay đổi nhân sự cũng ảnh hưởng nhiều đến hoạt động kinh doanh cũng như hiệu quả kinh doanh của phòng.

* KINH DOANH KHO BÃI VÀ CHO THUÊ VP:

Doanh thu năm 2013 chỉ đạt 86% và lợi nhuận chỉ đạt 77% so với kế hoạch đề ra. Nguyên nhân:

- Tại kho Hóc Môn tiền thuê đất tăng 4,5 lần từ 72.882.000đ lên 330.402.000đ nên nhiều khách hàng trả lại mặt bằng khi có thông báo điều chỉnh giá cho thuê mặt bằng, thêm vào đó đường vào kho không thuận tiện cho xe vận tải container nên việc cho thuê kho càng gặp nhiều khó khăn.

- Kho Phú Lâm tạm ngưng cho thuê từ tháng 04/2013 để làm thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất thuê 50 năm.

- Kho quận 7 tạm ngưng hoạt động từ tháng 07/2013 sau khi Cty vận tải Việt quốc tế trả lại mặt bằng, diện tích kho C xuống cấp trầm trọng – cần sửa chữa, nâng cấp.

- Hoạt động cho thuê văn phòng năm 2013 có nhiều tiến bộ. Nhiều phòng lâu nay bỏ trống đã được sửa chữa lại và khai thác hết trong bối cảnh kinh doanh cho thuê văn phòng khu vực TP. HCM rất khó khăn như giai đoạn hiện nay, ngay cả phòng dùng để server, phòng của ban kiểm

soát cũng được cho thuê. Tuy nhiên cần quan tâm hơn nữa việc thu hồi công nợ của các đơn vị thuê mặt bằng và quản lý các đơn vị thuê văn phòng sát sao hơn nữa, nhất là khâu bố trí và đảm bảo an toàn cho xe của khách đến làm việc.

* CÔNG TÁC THỊ TRƯỜNG

Trong năm 2013, P. KHTT đã duy trì mối quan hệ tốt với những khách hàng hàng truyền thống như Dorel, ... Tất cả khách hàng này đều duy trì đơn hàng cho xí nghiệp Mỹ Nguyên và Long Bình Tân. Đặc biệt, Axcess đã xuống đơn hàng ổn định cho xí nghiệp Long Bình Tân. Một số đơn hàng có hiệu quả khá cao nên đã giúp cho Xí nghiệp ổn định công tác sản xuất. Khách hàng Dorel xuống đơn hàng sớm tạo điều kiện thuận lợi cho XN trong việc lập kế hoạch sản xuất, công nhân cũng ổn định hơn, hiệu quả sản xuất được nâng cao rõ rệt. Đới với xí nghiệp Mỹ Nguyên, trong mùa trái vụ phòng KHTT vẫn đàm phán thành công được 4 cont hàng đi Algeri. Do đó, mặc dù trong năm 2013, P. KHTT chưa chốt được đơn hàng nào với khách hàng mới nhưng vẫn đảm bảo kim ngạch xuất khẩu đạt 100% kế hoạch đề ra cho năm 2013.

Công tác theo dõi tiến độ sản xuất các đơn hàng giao cho hai xí nghiệp được thực hiện thường xuyên, giúp cho công tác đàm phán khách hàng về thời gian giao hàng được thuận lợi và đảm bảo chất lượng theo nhu cầu khách hàng yêu cầu. Năm 2013 là năm ghi nhận sự chuyển biến rất tích cực của xí nghiệp Long Bình Tân. Phòng KHTT đã phối hợp rất chặt chẽ với xí nghiệp Long Bình Tân và kết quả là đã đảm bảo chất lượng hàng và xuất hàng đúng với thời gian cam kết với khách hàng.

* CÔNG TÁC KẾ TOÁN TÀI CHÍNH

- Bảo toàn được vốn đầu tư của cổ đông.
- Thực hiện báo cáo tài chính theo định kỳ đầy đủ, kịp thời.
- Đảm bảo nguồn vốn kinh doanh cho hoạt động sản xuất kinh doanh toàn công ty, duy trì quan hệ tốt với ngân hàng VCB.
- Thực hiện tốt công tác kế toán quản trị, tham mưu cho Lãnh đạo trong việc xử lý tài chính, tồn đọng phát sinh. Thường xuyên phân tích kết quả hoạt động SXKD của công ty.
- Tuy nhiên, phòng KTTC cần phối hợp chặt chẽ hơn nữa với P.KHTT và P. TCHC trong công tác theo dõi, giám sát và hỗ trợ XN trực thuộc, phát huy vai trò quản lý của Công ty.

III/ BÁO CÁO TRÍCH LẬP CÁC QUỸ VÀ THỰC HIỆN CÁC CHẾ ĐỘ CHÍNH SÁCH TRONG NĂM 2013:

1/ Dự kiến phân phối lợi nhuận năm 2013 :

- | | |
|--|----------------------|
| - Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế | : 6.041.673.401 đồng |
| - Thuế Thu nhập doanh nghiệp | : 1.495.715.181 đồng |
| - Tổng lợi nhuận sau thuế | : 4.545.958.220 đồng |
| - Thưởng/phạt vật chất theo qui chế khoán năm 2013 | : 1.220.672.878 đồng |
| + Thưởng XN Long Bình Tân : 520.694.539 đồng | |

+ Thưởng Phòng Kinh doanh 1	: 699.978.339 đồng
- Trích lập Quỹ đầu tư phát triển (10%)	: 332.528.534 đồng
- Trích lập Quỹ dự phòng tài chính (5%)	: 166.264.267 đồng
- Trích lập Quỹ khen thưởng phúc lợi (9.8%)	: 326.771.981 đồng
- Chia cổ tức (10% vốn điều lệ)	: 2.399.962.000 đồng
- Khen thưởng HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2013	: 99.758.560 đồng

2/ Thực hiện chế độ chính sách trong năm 2013:

Công ty luôn chấp hành tốt mọi nghĩa vụ đối với Nhà nước như nộp đầy đủ các loại thuế. Đối với người lao động, Công ty luôn quan tâm và thực hiện đầy đủ các chế độ như:

- Nộp ngân sách nhà nước năm 2013	: 14.000.880.541 đ
- Kinh phí công đoàn	: 246.740.000 đ
- Nộp BHXH, BHYT, BHTN	: 1.434.179.850 đ

IV- TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ NGOÀI NĂM 2013

1. Đầu tư cổ phiếu EXIMBANK:

- Tổng số cổ phần sở hữu tính đến 31/12/2013: 4.023 Cổ phiếu
- Cổ tức được chia trong năm 2013 : 0 đ

2. Đầu tư vào Công ty cổ phần nguyên liệu giấy Tân Thành:

- Tổng số cổ phần sở hữu tính đến 31/12/2013 : 3.010 CP (1.000.000 đ/CP)
- Cổ tức được chia trong năm 2013 (18%) : 541.800.000 đ

V- BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ ĐẾN NGÀY 31/12/2013:

* **Nợ phải thu khách hàng: 24.123.623.740đ**

Trong đó : Nợ khó đòi là 2.814.092.470 đ (Nợ cũ).

* **Nợ phải trả: 43.097.256.731đ** (số liệu cập nhật đến ngày 31/12/2013), trong đó:

- + Nợ phải trả khách hàng: 4.772.144.724 đ
- + Nợ phải trả ngân hàng : 38.325.112.007 đ

V- PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2014:

1 - MỘT SỐ CHỈ TIÊU NĂM 2014 CỦA CÔNG TY:

1/ Doanh thu	: 182 tỷ đồng
2/ Lợi nhuận trước thuế	: 5 tỷ đồng
3/ Tỷ lệ cổ tức	: 11% (trên vốn điều lệ)
4/ Thu nhập bình quân	: 3.650.000 đ/ người/ tháng

Trong đó, chỉ tiêu lợi nhuận, cổ tức và thu nhập người lao động là những chỉ tiêu quan trọng hàng đầu.

2 - CÁC BIỆN PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH

2.1 Khâu sản xuất:

- Đẩy mạnh công tác thị trường, chăm sóc tốt khách hàng hiện có, mở rộng khách hàng mới nhằm tìm kiếm đơn hàng để sản xuất được duy trì liên tục, nhất là đơn hàng những tháng trái vụ cho XN Mỹ Nguyên. Chuyển đơn hàng trong nhà phù hợp cho XN Mỹ Nguyên.

- Phòng KHTT phối hợp chặt chẽ hơn nữa với 2 xí nghiệp trong việc tính toán hiệu quả đơn hàng tránh phát sinh chi phí dẫn đến hiệu quả kinh doanh thấp.

- Tăng cường công tác kỹ thuật, kiểm soát chất lượng sản phẩm. Thực hiện hiệu quả quy trình sản xuất COC tại hai xí nghiệp. Rà soát, cải tiến quy trình sản xuất nhằm cắt giảm chi phí thừa, tăng năng suất, giảm giá thành sản phẩm.

- Rà soát lại lực lượng lao động, tăng cường cán bộ quản lý có kinh nghiệm, trình độ, lao động có tay nghề nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động.

- Xây dựng, kiểm soát chặt chẽ định mức tiêu hao nguyên vật liệu nhằm hạn chế các chi phí phát sinh. Tính toán kỹ các chi phí khi nhận đơn hàng, đảm bảo đơn hàng có hiệu quả, an toàn trong thanh toán mới thực hiện.

- Hạn chế thấp nhất lượng nguyên liệu, hàng hóa và sản phẩm tồn kho nhằm mục tiêu giảm tối đa các thiệt hại về kinh tế, bảo toàn được vốn và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Tại XN Mỹ Nguyên: đầu tư xây dựng mới lò sấy (hệ thống lò sấy cũ đã xuống cấp và hư hỏng nặng), đầu tư mua máy để làm ván ghép, ... Triển khai việc xây dựng thêm 1 dây chuyền sản xuất bàn ghế trong nhà – tiến tới XN Mỹ Nguyên sẽ hoạt động đồng thời 2 dây chuyền sản xuất bàn ghế ngoài trời và từng bước triển khai sản xuất hàng trong nhà.

- Phát huy kết quả đạt được trong năm 2013, XN Long Bình Tân tiếp tục ổn định sản xuất, sắp xếp kế hoạch sản xuất và giao hàng phù hợp để bảo đảm luôn giao hàng đúng hạn theo như đơn hàng đã ký với khách hàng, quan tâm hơn nữa đến công tác cho thuê mặt bằng nhằm đạt được hiệu quả kinh doanh cao hơn nữa trong năm 2014.

- Tập thể người lao động trong Công ty cố gắng phấn đấu để hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2014.

2.2 Khâu kinh doanh:

Tình hình kinh doanh gỗ nguyên liệu năm 2014 sẽ không còn thuận lợi như năm 2013. Giá gỗ đã lên cao, số lượng không tăng. Vì vậy, Phòng Kinh doanh cần phải:

- Tăng cường công tác dự báo thị trường nhằm sử dụng hiệu quả đồng vốn .
- Lập phương án kinh doanh chặt chẽ. Mở rộng kinh doanh các chủng loại gỗ khác phù hợp xu thế thị trường như gỗ tràm hoặc gỗ sồi, ...
- Đánh giá, lựa chọn nhà cung cấp, tìm hiểu nhu cầu thị trường để có kế hoạch nhập hàng hợp lý với chất lượng đạt yêu cầu.
- Tổ chức tốt công tác điều nghiên khách hàng trước khi bán hàng nhằm hạn chế nợ quá hạn, nợ khó đòi. Tăng cường và quyết liệt trong công tác thu hồi công nợ.
- Tuân thủ nghiêm túc qui trình mua, bán hàng của công ty.

2.3 Kinh doanh kho bãi và cho thuê văn phòng:

- Cảnh trang lại hệ thống kho bãi và khai thác các dịch vụ khác.
- Khai thác, tìm kiếm khách hàng cho thuê hết những phòng còn trống tại văn phòng Công ty.
- Tích cực thu hồi công nợ quá hạn.

Với các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra – nhất là chỉ tiêu lợi nhuận, Chúng ta xác định rằng năm 2014 sẽ là năm có rất nhiều khó khăn, thách thức đối với ngành chế biến gỗ nói chung và Công ty CP VinaFor Sài Gòn nói riêng. Nhưng chúng ta tin tưởng vững chắc rằng với sự đoàn kết, ủng hộ của quý vị cổ đông, cùng với sự đồng thuận, chung sức chung lòng của cả tập thể CBNV, chúng ta sẽ tạo nên sức mạnh tổng hợp, thực hiện thành công nhiệm vụ SXKD Đại hội cổ đông Công ty giao.

Kính chúc Quý vị cổ đông Mạnh khỏe, Thành đạt và Hạnh phúc.

Xin Cảm ơn!

