



BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2017

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 2016 và kế hoạch năm 2017 như sau:

PHẦN THỨ NHẤT

BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH NĂM 2016

I - KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 2016

Chỉ tiêu	Năm 2016			So với năm 2015	
	Kế hoạch năm 2016	Thực hiện	% TH/KH năm	Thực hiện	Tỷ lệ %
Doanh thu thuần [tỷ đồng]	320,00	322,09	100,65%	284,61	113,17%
Lợi nhuận trước thuế [tỷ đồng]	18,50	13,70	74,03%	15,99	85,65%
Lợi nhuận sau thuế [tỷ đồng]	15,50	12,95	83,52%	14,34	90,28%
Chi phí khấu hao TSCĐ [tỷ đồng]	8,10	6,26	77,34%	3,85	162,52%
Tỷ lệ chi trả cổ tức [%]	12,00	12,00	100,00%	15,00	80,00%

Những yếu tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động SXKD năm 2016

- Các sản phẩm viễn thông ngày càng bị cạnh tranh gay gắt, tỷ suất lợi nhuận gộp biên quá thấp do các Tập đoàn Viettel, VNPT ưu tiên cho các công ty trong ngành đồng thời còn ảnh hưởng bởi hàng Trung Quốc và một số nhà sản xuất nhỏ lẻ.
- Sản phẩm tử điện: do SMT vẫn duy trì định hướng hàng đảm bảo chất lượng vì vậy cạnh tranh về giá đang là bài toán khó mà Ban điều hành phải giải quyết.
- Chính sách lương, BHXH thay đổi theo quy định của nhà nước làm tăng chi phí nhân công.
- Giá vật tư đầu vào: nhựa PVC, sợi quang tăng làm tăng giá thành.
- Việc đầu tư mở rộng sản xuất làm chi phí khấu hao tăng; tuy nhiên việc đầu tư sẽ làm tăng năng lực cung cấp trong các năm tiếp theo.
- Các yếu tố chính làm giảm doanh thu và hiệu quả kinh doanh:

+ Cơ cấu sản phẩm quang chuyển từ ống lồng sang bọc trực tiếp và từ nhiều sợi thành ít sợi (chủ yếu là 1FO bọc trực tiếp).

Về doanh thu giữa ống lồng và bọc trực tiếp:

Năm 2015: Ống lồng chiếm 63%, bọc trực tiếp chiếm 37%.

Năm 2016: Ống lồng chiếm 26%, bọc trực tiếp chiếm 74%.

Về sản lượng sản xuất năm 2016 tăng 58% so với năm 2015.

Về sản lượng tiêu thụ năm 2016 tăng 40% nhưng doanh thu chỉ tăng 12% so với năm 2015.

+ Giá bán giảm sâu và nhanh do phải cạnh tranh gay gắt với hàng Trung Quốc ngoài ra số lượng nhà cung cấp sản phẩm dây thuê bao quang bọc trực tiếp trong nước tăng nhanh.

i) Giá bán bình quân 1FO năm 2016 giảm 106đ/mét so với năm 2015 làm giảm doanh thu 6,6 tỷ đồng.

ii) Giá bán bình quân 2FO năm 2016 giảm 186đ/mét so với năm 2015 làm giảm doanh thu 4,1 tỷ đồng.

iii) Giá bán bình quân 4FO năm 2016 tăng 379đ/mét so với năm 2015 doanh thu tăng 3,1 tỷ đồng.

Như vậy riêng ảnh hưởng bởi giá đã làm giảm doanh thu và lợi nhuận 7,6 tỷ đồng.

+ Việc thay đổi chuẩn sản phẩm lên nhựa LSZH và sợi G657A làm tăng giá thành sản phẩm trong khi giá bán được thiết lập chuẩn chất lượng nhựa PVC và sợi G652D cũng ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

Kết luận:

Năm 2016, do những thách thức về cạnh tranh của thị trường nên chỉ hoàn thành kế hoạch doanh thu; lợi nhuận không đạt do ảnh hưởng bởi các yếu tố đầu vào tăng và giảm giá bán; việc hoàn thành kế hoạch doanh thu đã là những cố gắng rất lớn của Người lao động, Ban điều hành và Hội đồng quản trị.

Doanh thu năm 2016 so với năm 2015 tăng trưởng 13,17% 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 HĐQT, BKS, TK.HĐQT theo kế hoạch:

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

2. Thực hiện năm 2016:

- Tổng quỹ tiền lương thực hiện: 20,688 tỷ đồng
- Tổng quỹ thù lao HĐQT, BKS, TK.HĐQT thực hiện: 1,657 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	Tổng mức đầu tư	Giá trị đã thực hiện	Giá trị hình thành TSCĐ (tr.đ)	Ghi chú
1	2	3	4	5	6	7
I	Dự án chuyển tiếp từ 2015					
1	Nhà xưởng giai đoạn 2	Tr.đồng	12,757			
	Thiết kế +thăm tra TK			224		Hoàn thành
	Xây lắp			7,954		Đã hoàn thành chờ quyết toán.
	Giám sát thi công			140		
	Hệ thống chống sét, PCCC			880		Đang thực hiện
	Hệ thống điện động lực			686		Đang thực hiện
2	Dây chuyên FTTx phi 65	Tr.đồng		1,073	1,073	Hoàn thành
	Cộng I	Tr.đồng	12,757	10,916	1,073	
II	Dự án năm 2016					
1	Xe nâng 3 tấn	Tr.đồng	700	630	630	Hoàn thành
2	Khuôn mẫu CPS	Tr.đồng	2,000			
2.1	Khuôn cánh tù điện lực CPS 1260			812.25	812.25	Hoàn thành
2.2	Khuôn hông+thanh đứng tù điện lực CPS 1260			876.60	876.60	Hoàn thành
2.3	Khuôn hông+cánh tù điện lực CPS 490 (150P)			429.46	429.46	Hoàn thành
3	Phần mềm + thiết bị quản lý	Tr.đồng	500			
4	Thiết bị SX viễn thông	USD	180,000			
4.1	Dây chuyên FTTx phi 50	Tr.đồng		1,362	1,362	Hoàn thành
4.2	Máy nén khí 55Kw	Tr.đồng		500		T1/2017 giao thiết bị
5	Thiết bị cơ khí	USD	150,000			
5.1	Máy đập 50 tấn	Tr.đồng		200	200	Hoàn thành
5.2	Máy cắt AMADA	USD		83,000	1,853	Hoàn thành
5.3	Máy làm gioăng tự động	USD		49,000	1,101	Hoàn thành
5.4	Máy phay CNC Okuma	Tr.đồng		630	630	Hoàn thành
5.5	Máy phay CNC Mori Seiki	Tr.đồng		800	800	Hoàn thành
	Cộng II	Tr.đồng	3,200.0	6,240	8,694	
		USD	330,000	132,000		
	TỔNG CỘNG	Tr.đồng	15,957.0	17,156	9,726	
		USD	330,000	132,000	-	

IV - THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐHĐCĐ VỀ PHÁT HÀNH CỔ PHIẾU TĂNG VỐN ĐIỀU LỆ, CHI TRẢ CỔ TỨC

1. Ngày 4/10/2016 đã chi trả cổ tức bằng tiền tỷ lệ 15% tổng số tiền 6.722.253.000 đồng theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2016.
2. Tháng 10 đã thực hiện phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 100:22 giá phát hành 14.000 đồng, đã hoàn thành, kết quả như sau:

+ Vốn điều lệ trước khi phát hành:	44.815.020.000 đồng
+ Tăng vốn điều lệ :	9.859.300.000 đồng
+ Vốn điều lệ sau khi phát hành:	54.674.320.000 đồng
+ Thặng dư vốn:	3.816.120.000 đồng

Ngày 30/12/2016 đã giao dịch bổ sung 985.930 cổ phiếu phát hành thêm.

PHẦN THỨ HAI

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2017

1. Nhận định về môi trường kinh doanh và đánh giá thời cơ, thách thức năm 2017:

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 2017 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 4%. 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.
- 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/l thuê bao giảm, đó cũng là yếu tố kích thích cho doanh thu cấp quang tiếp tục phát triển.

1.2. Cơ hội

- Môi trường kinh doanh quốc tế và quan hệ của Việt Nam thuận lợi với các nước trong khu vực tạo điều kiện cho Công ty phát triển các sản phẩm ra nước ngoài.
- Thị trường bất động sản tăng trưởng kích thích tiêu dùng các sản phẩm của Công ty đặc biệt là sản phẩm trần nhôm.

- Nhu cầu của thị trường về các sản phẩm tủ điện composite và dây thuê bao quang vẫn lớn nhất là sản phẩm tủ điện composite.
- 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

- Về quản lý chi phí và nâng cao hiệu quả sử dụng chi phí.
- Về đội ngũ: xây dựng và duy trì nguồn nhân lực nhất là xây dựng và phát triển nguồn nhân lực cho kinh doanh.
- Về hệ thống chính sách phục vụ cho phát triển kinh doanh.
- Chủ trương ưu tiên các đơn vị sản xuất trong ngành của VNPT, Viettel.
- 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.
- 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

- Cơ cấu tổ chức quản lý không còn phù hợp kìm hãm sự phát triển.
- Marketing online còn yếu và chưa được chú trọng đầu tư.
- Hệ thống chính sách chưa hoàn thiện nên chưa tạo động lực tốt cho nhân viên.
- Do trang bị thêm nhiều thiết bị sản xuất và xây dựng Nhà máy mới, chi phí khấu hao cũng là một khó khăn lớn trong năm 2017 nhưng sẽ có điều kiện tốt để tổ chức lại nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, sản xuất cũng như thuê mướn mặt bằng.

2. Mục tiêu của việc xây dựng kế hoạch SXKD năm 2017:

Từ những nhận định trên, mục tiêu chung năm 2017 là giữ vững được những thành quả đã đạt được của năm 2016, phấn đấu đạt mức tăng trưởng phù hợp và bền vững:

- **Doanh thu tăng 8,7% so với năm 2016.**
- **Lợi nhuận sau thuế tăng 8,11% so với năm 2016.**

Mục tiêu chung của năm 2017 là:

- Hoàn thành kế hoạch Doanh thu và Lợi nhuận được giao.
- Hoàn thiện Trung tâm kinh doanh Quốc tế, phấn đấu doanh thu xuất khẩu đạt 20 tỷ.

- Hoàn thiện việc đầu tư và triển khai kinh doanh của Trung tâm KD Trần nhôm, phấn đấu doanh thu đạt 15 tỷ.
- Thu nhập bình quân người lao động tăng 12% so với năm 2016.
- 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 2017</u>	<u>So với năm 2016</u>
- Doanh thu thuần [tỷ đồng]	350,00	108,70 %
- Lợi nhuận sau thuế [tỷ đồng]	14,00	108,11 %
- Chi phí khấu hao TSCĐ [tỷ đồng]	9,96	159,11 %
- 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%	100,00 %
- 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	Thiết bị sản xuất sản phẩm nhôm	Tr.đồng	4,600	
2	Khuôn mẫu CPS, cơ khí	Tr.đồng	3,000	
3	Thiết bị SX viễn thông	Tr.đồng	3,500	
	Cộng II	Tr.đồng	11,100	

5. Một số giải pháp để thực hiện kế hoạch năm 2017

- Xây dựng và bổ sung để phát triển đội ngũ kinh doanh mạnh.
- Phát triển các sản phẩm cơ khí; dây nhảy, dây nối. Chú trọng kinh doanh các phụ kiện và thiết bị viễn thông.
- 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. Tăng cường công tác quản lý tại Nhà máy hướng đến mục tiêu: tiết kiệm, nâng cao năng suất.
- Hoàn chỉnh, đổi mới chính sách bán hàng, chính sách khoán, chính sách tiết kiệm chi phí, chính sách khen thưởng sáng kiến và phát triển sản phẩm mới.
- 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.
- Xây dựng đội ngũ kinh doanh quốc tế chuyên nghiệp, phát triển thị trường nước ngoài, trước mắt là khu vực Asean; năm 2017 tập trung cho thị trường Myanmar và Philippines.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động năm 2016 và kế hoạch sản xuất kinh doanh, đầu tư năm 2017; Công ty cổ phần Vật liệu Điện và Viễn thông Sam Cường kính báo cáo Quý cổ đông.

Đồng Nai, ngày 24 tháng 03 năm 2017



Nguyễn Thiện Cảnh

