

Hà Phòng, ngày 04 tháng 05 năm 2010

BÁO CÁO**“Báo cáo của Ban Tổng giám đốc kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2009 và phương hướng thực hiện năm 2010****Kính thưa: CÁC QUÝ V C HỌNG C A CÔNG TY CPS NH I PHÒNG****I - TÌNH HÌNH CHUNG**

- Trong năm 2009, mặc dù còn chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, nhưng bên cạnh đó Công ty cũng gặp nhiều thuận lợi như: chính sách hỗ trợ lãi suất của Chính phủ đã giảm bớt khó khăn cho doanh nghiệp và gánh nặng lãi suất ngân hàng. GDP năm 2009 của nước ta tăng trưởng là 5,2%, tuy có giảm hơn so với năm 2008 (6,23%) nhưng Việt Nam là 1/12 nước có GDP tăng trưởng đáng kể nhất và là nước tăng trưởng cao nhất trong khu vực Đông Nam Á.

- Năm 2009 Công ty đã tận dụng tất cả các cơ hội, thách thức, vượt qua mọi khó khăn, thách thức, phát huy các tiềm năng, hạn chế các điểm yếu để phấn đấu kết quả SXKD của năm tăng đáng kể, công ty đã đạt các chỉ tiêu trong SXKD.

II - CÁC CHỈ TIÊU SXKD THỰC HIỆN NĂM 2009:**1. Chỉ tiêu sản xuất kinh doanh:**

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ	KHOẢNG CHỖ 2009	THỰC HIỆN 2009	TỶ LỆ %
Vốn đầu tư	Tiền	59,000	59,000	100,0
Tổng Doanh thu	triệu	350,000	376,302	107,5
Sản lượng	Tấn	6.100	6.275	102,9
Lợi nhuận trước thuế	Tiền	28,000	46,311	165,4
Lợi nhuận sau thuế	Tiền	25,325	40,393	159,5
Chi phí	%	24	36	150,0

Qua bảng số liệu trên cho thấy các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2009 của công ty đã vượt qua mọi trở ngại và vượt mức kế hoạch ra, các chỉ tiêu có chỉ tiêu tăng trưởng cao nhất là lợi nhuận trước thuế 165,4%, lợi nhuận sau thuế 159,5%, tỷ lệ chi phí 150%; mặc dù sản lượng Sản phẩm và doanh thu có tăng nhưng không nhiều do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế.

Có kết quả SXKD như trên là sự kết quả của những cố gắng và nỗ lực của Ban Tổng giám đốc công ty trong thời gian qua, các biện pháp hỗ trợ, kích thích của Chính phủ; trong đó các cố gắng của Công ty cho từng quý từng tháng đã góp phần lớn cho các kết quả trên. Các cố gắng của Công ty trong năm 2009 đó là:

- B o m n nh và nâng cao ch t l ng s n ph m, gi v ng ch tín v i khách hàng. Nghiên c u và a ra th tr ng các lo i s n ph m phù h p v i nhu c u c a khách hàng.
- T ng c ng các gi i pháp bán hàng: M r ng th tr ng s n công nghi p, s n coil, s n dân d ng, l p thêm các nhóm bán hàng, t p hu n ki n th c v s n cho khách hàng và i lý bán s n, a ra các c ch khuy n khích tiêu th s n ph m, bán hàng thu tỉ n ngay, ch m sóc khách hàng truy n th ng và tiêu th nhi u.
- T ng c ng các bi n pháp qu n lý n i b : R à soát s a i và xây d ng m i 45 quy ch qu n lý n i b , qu n lý t t nh m c s n xu t - gi m chi phí s n xu t, ti t ki m chi phí qu n lý....
- B o m và nâng cao i s ng c a ng i lao ng: Công ty ã áp d ng m c l ng t i thi u 880.000 ng/tháng, các ch phúc l i và ch chính sách c m b o. Do ó ng i lao ng yên tâm làm vi c g n bó v i Công ty.

2. M t s ch tiêu tài chính khác:

Ch tiêu	N m 2009
T l l i nhu n sau thu / doanh thu thu n	11,78 %
T l l i nhu n sau thu / v n i u l	68,50 %
T l l i nhu n sau thu / t ng tài s n	15,13 %
Lãi trên c phi u (ng)	7.702

V i tình hình khó kh n v giá c u vào, s bi n ng c a t giá ngo i t , s c nh tranh kh c li t trên th tr ng, s gi m sút c a n n kinh t trong n m qua, t c các ch s tài chính nh trên thì công ty v n là m t trong nh ng doanh nghi p có ch s hi u qu t ng i cao so v i các doanh nghi p trong và ngoài ngành khác, em l i cho c ông m c lãi c b n trên m i c phi u t **7.702 ng**.

III - K HO CH SXKD N M 2010:

Theo đ báo n m 2010 s còn có nhi u khó kh n thách th c ang ch phía tr c nh :

- Giá nguyên v t li u u vào t ng cao, bình quân quý I n m 2010 ã t ng kho ng g n 20 % so v i giá nguyên li u bình quân n m 2009 và ch a có d u hi u gi m th p.
- Giá x ng đ u, i n n c t ng cao.
- Ngành óng t u còn có khó kh n ch a h i ph c m nh.
- Chi phí lãi vay Ngân hàng cao do n m 2010 không còn c s h tr lãi su t c a Chính ph nh n m 2009.
- T giá ngo i t bi n ng m nh.
- Tình hình c nh tranh trên th tr ng ngày càng quy t li t.

Năm 2010 Hợp đồng Li-xăng của Công ty đã hết hạn vào 31/03/2010, và qua chúng ta đã ký li hợp đồng với Hãng sản xuất CMP Nhật Bản từ 01/04/2010, đã giảm chi phí chuyển giao công nghệ 0,5% so với 2009 trở về trước.

Do vậy chính sách chi tiêu của Công ty cho năm 2010 là tập trung vào duy trì sản phẩm phát triển nhanh, bền vững của Công ty, bảo toàn và phát triển vốn của các nhà đầu tư, nhanh và nâng cao hiệu suất của CBCNV.

1. Mục tiêu năm 2010

- Về thị phần: Công ty sản phẩm duy trì là nhà sản xuất hàng đầu các sản phẩm sản xuất tại Việt Nam.

- Về trọng tâm: Tập trung vào thị trường sản phẩm công nghiệp làm tăng sản lượng từ 30 - 40% so với 2009, tăng bước mở rộng thị trường sản phẩm dân dụng, sản phẩm lắp ráp, công nghệ duy trì thị trường truyền thống sản phẩm tàu biển. Ý nghĩa quan trọng vì tập trung các dự án sản phẩm của công ty phục vụ nhu cầu của các công trình dự án công nghiệp. Kết hợp chặt chẽ với Công ty Cổ phần tàu biển Vinashin tăng thị phần của Công ty tại miền Nam.

- Về sản phẩm: Đầu tư vào sản xuất các sản phẩm mới như: sản phẩm hàm lượng cao, sản phẩm chất lượng cao, sản phẩm dân dụng, sản phẩm lắp ráp... nhằm mở rộng thị trường sản phẩm, cải thiện mức độ bảo vệ môi trường sản phẩm, cải thiện chính sách bán hàng.

- Về đào tạo: Luôn đào tạo, bồi dưỡng và nâng cao trình độ nhân lực và nhân lực ngoài nâng cao tay nghề, trình độ cho CBCNV, các bộ phận chú trọng đào tạo nhân lực cho Kỹ thuật và Marketing - DVKT nâng cao trình độ sản phẩm công nghiệp, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của hoạt động SXKD.

- Về phương pháp quản lý: Tiếp tục cải tiến phương pháp quản lý, hoàn thiện Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9000 và ISO 14000 theo các tiêu chuẩn mới. Xây dựng bộ máy quản lý tinh gọn, hoàn thành dự án phân tích quản lý doanh nghiệp, giảm chi phí nâng cao chất lượng và hiệu quả trong quản lý nhân sự các mục tiêu SXKD năm 2010.

- Về đầu tư: + Hoàn thành mở rộng phân II Trung tâm kỹ thuật và dịch vụ phân xây dựng kho 04 tầng (dự án 50 tầng).

+ Hoàn thành thi công nhà văn phòng tầng 21 tầng 208 Tầng, Tầng, Tầng, Tầng, Tầng, Tầng.

+ Di chuyển văn phòng tầng 12 Tầng chôn vùi Tầng, Bàn giao mặt bằng văn phòng tầng 12 Tầng chôn vùi - Ngô quy hoạch - Tầng phòng cho Công ty bán hàng sản phẩm APACHEM xây dựng tòa nhà Sản phẩm Tầng (SHP PLAZA).

+ Chú trọng các dự án đầu tư góp phần phát triển Công ty liên doanh tại Malaysia sản xuất hóa mỹ phẩm và Công ty bảo vệ môi trường Trùng Khánh, dự án đầu tư 20 tầng.

2. Kế hoạch SXKD năm 2010

Phát huy những kết quả tốt của năm 2009 và chuyển vào phòng hành động mới, tình hình thị trường năm 2010, Công ty phấn đấu thực hiện các chỉ tiêu cơ bản như sau:

Các chỉ tiêu	Thực hiện 2009	Kế hoạch 2010	Tỉ lệ tăng trưởng %
Tổng Doanh thu (tỷ đồng)	376,302	380,000	101
Sản lượng sản phẩm (tấn)	6.275	6.300	100,4
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	46,311	35,000	75,6
Tỉ lệ chi phí (%/năm)	36	24	67
Vốn lưu động (Tỷ đồng)	68,44	80	116,89

Kế hoạch nhiệm vụ doanh thu năm 2010 là 500 tỷ đồng.

Để đạt kết quả đề kiến trên, công ty sẽ tập trung vào những giải pháp là:

- Chú trọng công tác xuất có kế hoạch, tìm kiếm thị trường, công nghệ, khai thác hiệu quả những nguồn lực sản xuất nhằm nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí sản xuất, đáp ứng yêu cầu thị trường.

- Tìm kiếm công tác quản lý, rà soát các nhân tố kinh tế kỹ thuật và các biện pháp quản lý của Công ty.

- Chú trọng công tác thị trường, cung cấp và mở rộng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm các biệt chú ý sản công nghiệp, sản phẩm và sản phẩm dân dụng. Nhanh chóng di chuyển trên thị trường để thực hiện các chính sách bán hàng phù hợp với tình hình thị trường.

- Hợp tác chặt chẽ các tác nhân liên quan của công ty nhằm mở rộng, phát triển thị trường tiêu thụ, nhanh chóng công nghệ mới, nâng cao chất lượng sản phẩm và nâng cao quy mô vốn chủ sở hữu của Công ty.

- Tập trung đào tạo nguồn nhân lực cho sự phát triển của Công ty.

Trên đây là báo cáo tóm tắt tình hình SXKD của Công ty năm 2009 và kế hoạch nhiệm vụ năm 2010, rất mong các cấp có thẩm quyền đóng góp ý kiến và các công đồng cho sự phát triển bền vững của Công ty trong tương lai.

Chúc mọi việc thành công tốt đẹp.

Trân trọng kính chào.

Hà Nội, Phòng ngày 04 tháng 5 năm 2010

T NG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Văn Việt