

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH TỔNG KẾT TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG NĂM 2013.

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Tính đến ngày 31/12/2013, GDT đã đạt được các chỉ tiêu tài chính như sau:

ĐVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2012	Thực hiện 2013	Tăng/giảm so với cùng kỳ	KH 2013 đã điều chỉnh	Tăng/giảm so với KH
	(1)	(2)	(3)	(4)=(3)/(2)	(5)	(6)=(3)/(5)
1	Tổng doanh thu	231,284	237,366	102,6%	243,625	97,43
	- Xuất khẩu	192,494	188,393	97,8%	196,075	96,08
	- Nội địa	38,132	48,289	126,6%	47,000	102,74
	- Cho thuê xưởng	0,658	0,683	103,8%	0,550	124,28
2	Lợi nhuận trước thuế (*)	47,077	51,708	109,83%	49,522	104,41
3	Lợi nhuận sau thuế	38,303	36,363	94,8%	37,142	97,90

Ghi chú: (*) Xem chi tiết báo cáo kiểm toán trang số 67

- Điểm nổi bật nhất trong Tổng kết hoạt động năm 2013 này là **Doanh thu Nội địa** đạt được 48 tỷ đồng, tăng đến 26,6% so với năm 2012, chiếm 21% tổng doanh thu toàn công ty và đạt 107% kế hoạch đã đề ra.

Phòng Nội địa đặc biệt tập trung vào 3 mũi nhọn:

- Tăng thêm sản phẩm mới và đa dạng sản phẩm cho phù hợp với nhiều đối tượng.
- Khai thác các khách hàng dự án tiềm năng. Khách hàng dự án đến từ các công ty lớn như Dutch Lady, Abotte; Unilever... đã góp phần gia tăng đáng kể cho doanh thu năm nay.
- Quản lý tốt chính sách phân phối, kiểm soát chặt chẽ chi phí bán hàng và chuyên nghiệp hóa đội ngũ bán hàng.

Mạng lưới phân phối sâu rộng khắp tỉnh thành cả nước cũng là lợi thế của GDT:

- Sản phẩm đồ dùng nhà bếp thương hiệu **Gỗ Đức Thành** và đồ chơi trẻ em **Winwintoys** đã được được bày bán thông qua 1.175 cửa hàng, đại lý trên toàn quốc, tăng 15% so với năm 2012. Trong đó:
 - Tp.HCM chiếm 66,1%.
 - Hà Nội và các tỉnh miền Bắc chiếm 15,7%
 - Các tỉnh miền Nam và Đông Nam Bộ chiếm 12,7%
 - Đà Nẵng và các tỉnh miền Trung chiếm 5,5%
- Doanh thu Xuất khẩu** năm 2013 chỉ đạt 188,3 tỷ đồng, chiếm 79,4% tổng doanh thu toàn công ty, đạt 97,8% so với năm 2012, đạt 96,08% so với kế hoạch cả năm. Nguyên nhân doanh thu xuất khẩu giảm so với kế hoạch là do thị trường thế giới gặp nhiều khó khăn do kinh tế suy thoái.

Sản phẩm chủ yếu xuất sang các nước như: Hàn Quốc, Nhật, Thái Lan, Hồng Kông, Đức, Anh, Ý, Mỹ, Pháp, Hà Lan, Úc... trong đó Châu Á chiếm 71,6%, Châu Âu chiếm 23,7% tổng doanh thu Xuất khẩu.

2. Các chỉ tiêu hiệu quả và hoạt động quản lý tài chính

Chỉ tiêu hiệu quả	2012	2013
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản bình quân	16,53%	13,96%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân	24,09%	21,68%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần	16,56%	15,32%

- Năm 2012 được giảm 30% thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN), trong khi năm 2013 không còn được ưu đãi nữa, và phải tính theo thuế suất phổ thông là 25% nên lợi nhuận sau thuế và các tỷ suất lợi nhuận sau thuế giảm so với năm 2012 là do yếu tố khách quan.
- Thành tích của GDT trong năm 2013 vừa qua là:
 - Kiểm soát, quản lý gỗ chặt chẽ, sử dụng, tận dụng gỗ hiệu quả... đã góp phần mang lại lợi nhuận trước thuế cao là 51,7 tỷ, tăng xấp xỉ 10 % so với 2012.
 - Quản lý tài chính một cách thận trọng và chặt chẽ, và không gặp bất cứ một rủi ro khách quan nào từ thị trường.
 - Tăng cường theo dõi sát tỉ giá ngoại tệ, biến động lãi suất giữa các thời kỳ và giữa các ngân hàng... để có những quyết định đúng đắn, phù hợp nhằm đem lại lợi nhuận từ hoạt động tài chính về cho công ty là 4,5 tỷ.

3. Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2013

- Vốn chủ sở hữu : 174.766.634.014 đồng
- Tài sản cố định hữu hình : 30.215.414.183 đồng
- Tài sản vô hình : 12.474.610.003 đồng
- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành : 10.372.365 cổ phiếu
- Giá trị sổ sách mỗi cổ phần : 15.647 đồng
- Lợi nhuận sau thuế trên 1 cổ phiếu của Công ty, EPS là 3.506 đồng/cổ phiếu.
- Giá đóng cửa trên sàn Hose vào ngày 31/12/2013 là 23.100 đồng/cổ phiếu, như vậy chỉ số PE của cổ phiếu GDT là 6,6

4. Cơ cấu tài sản, nguồn vốn

- Tài chính công ty luôn lành mạnh với lượng tiền mặt là 3,5 tỷ đồng và đầu tư tài chính ngắn hạn là 91 tỷ đồng, chiếm 35% trên tổng tài sản. Vay ngắn hạn giảm từ 53,7 tỷ đồng (đầu năm) xuống còn 37,2 tỷ đồng vào cuối năm 2013 và hầu như không có khoản nợ xấu nào.

5. Hoạt động sản xuất

- BDH đã xác định phải đảm bảo sản xuất ngày càng hiệu quả, cải tiến năng suất để giảm chi phí. Tính đến ngày 31/12/2013, lợi nhuận ròng của công ty đạt 15,3% so với doanh thu 237,3 tỷ đồng. Có được kết quả này do:
 - Chủ tịch HĐQT là Bà Lê Hải Liễu và các thành viên HĐQT luôn luôn đồng hành cùng BDH để nhận định kịp thời, và cho ý kiến chỉ đạo thực hiện một cách nhạy bén, hiệu quả.
 - BDH trẻ, năng động, nhiệt huyết và đầy sáng tạo trong công việc, đặc biệt dưới sự hướng dẫn, chỉ bảo tận tâm của TGD Lê Hồng Thắng nhằm tạo sự linh động của bộ máy điều hành.
 - BDH và tập thể CB-CNV đã tìm ra những vấn đề chủ chốt cần kiểm soát và cải tiến để đem lại hiệu quả cũng như quản lý chặt chẽ việc sử dụng gỗ, giảm tiêu hao nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất và tận dụng tốt nguồn phế liệu.
 - Lập Ban cải tiến 5S - Kaizen nhằm phát huy nhiều sáng kiến để tổ chức lại sản xuất, năng suất của công nhân được cải thiện rõ rệt. Có sự phối hợp đồng bộ, ăn ý giữa bộ phận xuất khẩu, vật tư, sản xuất, công nhân có tay nghề... quyết tâm đeo bám mục tiêu chất lượng sản phẩm.

- Duy trì được khả năng sản xuất với số lượng lớn, thời gian gấp mà vẫn đảm bảo chất lượng theo thỏa thuận với khách hàng.
- Hơn 22 năm thành lập đến nay, GDT luôn tự hào chưa có bất kỳ cuộc đình công, lãn công nào xảy ra, chưa bao giờ trễ lương của người lao động. Đây cũng chính là yếu tố quyết định giữ chân người lao động gắn bó, làm việc lâu năm với công ty và nhằm tăng hiệu quả trong sản xuất.

6. Tình hình đầu tư mở rộng sản xuất

- Cả năm 2013, GDT chỉ đầu tư xấp xỉ 1,5 tỷ đồng để mua thêm trang thiết bị, máy móc cho 2 xưởng sản xuất ở Tp.HCM và Bình Dương... phục vụ cho sản xuất.
- Về dự án mở rộng nhà máy ở Tân Uyên, Bình Dương, GDT đã mua gần 7.000 m² đất để xây dựng nhà máy và mua thêm 400 m² đất để làm đường đi, tổng trị giá 4,05 tỷ đồng và đang thực hiện xin giấy phép xây dựng.

7. Bổ nhiệm thành viên cấp cao

- BDH tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức, bổ nhiệm các nhân sự giữ chức vụ chủ chốt theo năng lực phù hợp:
 - ❖ **Về mặt điều hành, ĐHĐCĐ năm qua đã đồng ý bổ nhiệm:**
 - Ông Lê Hồng Thắng từ Quyền Tổng Giám đốc lên Tổng Giám đốc.
 - ❖ **Về mặt quản lý, đã bổ nhiệm:**
 - Bà Phan Thị Vân từ Phó phòng Nội địa lên Trưởng phòng Nội địa.

8. Lương thưởng của Ban điều hành

- Các khoản lương và thưởng của BDH trong năm 2013 là 2.269.965.000 đồng, tăng 48% so với lương, thưởng của BDH năm 2012 do những thành tích xuất sắc đã đạt được. Năm 2013, Chủ tịch HĐQT Lê Hải Liễu dù không nhận lương nữa, nhưng vẫn tích cực hỗ trợ BDH nhằm tiết giảm chi phí, đem lại lợi nhuận tốt nhất cho các cổ đông.

9. Hoạt động tổ chức và nhân sự

- Luôn ưu tiên phát triển nguồn nhân lực, xem nguồn nhân lực là tài sản của doanh nghiệp, là nhân tố quyết định sự thành công và phát triển bền vững của Công ty. Cho đến nay, GDT rất tự hào khi có được một đội ngũ những người lao động trung thành, luôn đoàn kết cùng nhau và làm việc vì lợi ích chung. Tính đến ngày 31/12/2013, tổng số nhân viên là 991 người, trong đó:
 - Có 835 lao động trực tiếp sản xuất và 156 lao động gián tiếp.
 - Có 2 nhân viên trình độ thạc sĩ, 50 trình độ đại học, 35 trình độ cao đẳng và 32 trình độ trung cấp chuyên nghiệp.
 - Số CB-CNV làm việc trên 5 năm là 232 nhân viên, chiếm 23,4%/tổng số nhân viên toàn công ty.
- Để anh em gắn bó lâu dài, GDT:
 - Luôn cải thiện môi trường làm việc...
 - Kịp thời tăng lương, tăng thêm các khoản trợ cấp phù hợp với tình hình biến động giá trên thị trường, giúp anh em cải thiện thu nhập. Ngoài các khoản lương thưởng, GDT có nhiều chế độ khen thưởng nhằm khuyến khích tinh thần làm việc, sáng tạo của anh em.
 - Tự nguyện mua bảo hiểm tai nạn con người 24/24 giờ cho toàn thể CB - CNV và có nhiều chính sách hỗ trợ giúp người lao động có hoàn cảnh khó khăn hoặc khi gặp tai nạn v.v...
- Niềm tự hào của Công ty là BDH luôn có nhiều chế độ đãi ngộ, sự quan tâm thấu đáo của cấp lãnh đạo đối với nhân viên, mà cũng là điều GDT luôn được các đối tác tin cậy và là lựa chọn hàng đầu của khách hàng... bởi khả năng cung cấp sản phẩm đúng hẹn đối với những đơn hàng lớn.

10. Các hoạt động xã hội

- Song hành cùng với hoạt động phát triển kinh doanh, GDT luôn quan tâm hướng đến cộng đồng. Đó là truyền thống tương thân tương ái mà từ trước đến nay GDT vẫn luôn duy trì và phát huy. Hàng năm, GDT đã dành một khoản kinh phí để tham gia các hoạt động từ thiện xã hội bên ngoài như:
 - Ủng hộ chăm lo Tết cho các gia đình khó khăn tại Bình Dương và TP.HCM

- Ủng hộ Hội nạn nhân chất độc màu da cam dioxin tại Quảng Nam
 - Tài trợ phòng khám chữa bệnh cho người nghèo
 - Tặng đồ chơi cho trẻ em mồ côi tại các mái ấm tình thương
 - Tài trợ tiêm ngừa Rubella cho công nhân nữ
 - Hỗ trợ con em công nhân mồ côi
- Ngoài ra, GDT luôn luôn:
- Ủng hộ ngay chính CB-CNV của mình. Với Quỹ học bổng Lê Ba (**lấy tên ông Lê Ba là người sáng lập GDT**) hàng năm đã giúp con em CB-CNV có thêm các suất học bổng, tiếp bước cho các em đến trường tốt hơn.
 - Ủng hộ công nhân có hoàn cảnh khó khăn, hỗ trợ anh em khi mắc bệnh hiểm nghèo hay gặp tai nạn bất ngờ.
 - Tài trợ khám chữa bệnh phụ khoa và tầm soát ung thư cho toàn thể chị em phụ nữ là CB-CNV trong Công ty.
 - Không quên chăm sóc tốt nhất cho CB - CNV, bằng các hoạt động định kỳ như hoạt động ngoại khóa, tạo sân chơi lành mạnh: tổ chức đi du lịch hàng năm, hội thi bàn tay vàng, câu lạc bộ đá bóng, v.v... nhằm giúp CB - CNV có thời gian gặp gỡ, trao đổi, chia sẻ kinh nghiệm, tạo sự gần gũi, đoàn kết nhau hơn.

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2014

BĐH sẽ cố gắng hết sức để đảm nhận kế hoạch phải tăng trưởng doanh thu cho năm 2014

STT	Chỉ tiêu (tỉ đồng)	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2014	Tăng trưởng
1	Tổng doanh thu	237,366	252,812	7%
	- Doanh thu xuất khẩu	188,393	198,152	5%
	- Doanh thu nội địa	48,289	54,000	12%
	- Doanh thu cho thuê xưởng	0,683	0,660	(3%)
2	Tổng chi phí	185,658	195,387	5%
3	Lợi nhuận sản xuất kinh doanh trước thuế	51,708	57,425	11%
4	Tổng lợi nhuận sau thuế	36,363	69,792	92%
	- Lợi nhuận sau thuế từ SXKD	36,363	44,792	23%
	- Lợi nhuận sau thuế thu được dự kiến nếu chuyển nhượng khu đất Mỹ Phước 2, BD		25,000	

Với những nền tảng đã có, trong năm 2014 GDT sẽ tập trung vào định hướng:

1. Duy trì tăng trưởng thị trường Nội địa và đẩy mạnh thị trường Xuất khẩu.

❖ Đầu tư mũi nhọn vào các hoạt động Marketing của 2 thị trường

- Chăm sóc thật tốt các khách hàng truyền thống, tăng cường hiệu quả của việc tham dự hội chợ trong nước và Quốc tế.
- Quảng cáo thông minh trên báo đài, internet... để tăng hiệu quả hình ảnh. Tiết kiệm chi phí trong thời điểm bùng nổ thông tin trên internet.
- Tiếp tục khai thác các khách hàng dự án, khách hàng mới.

❖ Xây dựng và sử dụng lực lượng nhân sự hợp lý:

- Huy động sức sáng tạo, sự đóng góp của toàn bộ đội ngũ CB-CNV, duy trì lành mạnh trung thực trong giao dịch với các nhà cung cấp, các đối tác và với khách hàng, ứng dụng các công cụ quản lý hiện đại.

- Bổ sung các vị trí quản lý còn trống, đào tạo đội ngũ cán bộ dự phòng cho các vị trí quản lý nòng cốt để tạo nên giá trị ổn định nhất.

2. Phát triển thêm dòng sản phẩm

Phát triển thêm dòng sản phẩm cũng như thay đổi công nghệ để tạo sự khác biệt cho các dòng sản phẩm hiện có. Nâng cấp đội ngũ thiết kế, tạo ra nhiều sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng.

3. Đảm bảo hiệu quả sản xuất với chi phí thấp nhất.

- BĐH sẽ theo dõi sát thị trường gỗ nguyên liệu và mua dự trữ ở mức giá hợp lý. Đảm bảo GDT luôn có đủ gỗ để thực hiện các đơn hàng Nội địa, xuất khẩu với giá bán phù hợp.
- Tiếp tục nghiên cứu và tìm kiếm nguồn nguyên liệu khác thay thế gỗ cao su như: gỗ xoài, gỗ xà cừ, các loại ván ép công nghiệp...với giá rẻ, phù hợp, tránh rủi ro do phụ thuộc vào gỗ cao su. Nhưng vẫn đảm bảo đặc tính an toàn, chất lượng cho sản phẩm.
- Tiết giảm chi phí sản xuất trong giai đoạn kinh tế khó khăn, đảm bảo tình trạng tài chính của Công ty luôn lành mạnh, sử dụng vốn vay ở mức thấp và hiệu quả nhất.

4. Mở rộng nhà máy nhằm nâng cao năng lực sản xuất.

- Dự kiến trong năm 2014 sẽ xây dựng mở rộng nhà máy Tân Uyên hiện hữu, chi phí ước tính khoảng 25 tỷ đồng, để đáp ứng nhu cầu gia tăng năng suất và để tổ chức công tác phòng cháy chữa cháy dễ dàng hơn.

Thay mặt Ban điều hành, toàn bộ CB-CNV tôi cam kết sẽ cố gắng hơn nữa để mang lợi ích thiết thực nhất cho toàn thể cho Quý cổ đông, quý đối tác, quý khách hàng đồng thời tiếp tục đóng góp cho sự phát triển chung của Cộng đồng xã hội.

TM.Ban điều hành
TỔNG GIÁM ĐỐC



LÊ HỒNG THẮNG