

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2016 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2017

Kính thưa Quý vị cổ đông,

Năm 2016 là một năm có nhiều biến động trên Thế giới do những sự kiện đặc biệt như Brexit của Anh, bầu cử ở Mỹ, những xung đột về chính trị tại bán đảo Triều Tiên, Syria... vì vậy nền kinh tế Việt Nam cũng bị ảnh hưởng. Các sự kiện trên làm cho kinh tế thế giới và cả Việt Nam đều có dấu hiệu chững lại, khó tăng trưởng mạnh hay đột biến.

Với tình hình bấp bênh đó, đội ngũ lãnh đạo công ty gỗ Đức Thành (GDT) từ Hội đồng quản trị (HĐQT) đến toàn thể Ban điều hành (BDH) đã có những chính sách uyển chuyển theo từng thời điểm, đã hợp sức cùng nhau vượt qua mọi khó khăn thử thách không hề đơn giản. Để hôm nay, tôi có thể báo cáo thành quả một năm hoạt động đầy chông gai nhưng cũng nhiều niềm vui, thông qua kết quả đã đạt được của Công ty. Hy vọng đây sẽ là món quà ý nghĩa đầu năm mà chúng tôi luôn ưu ái dành cho quý Cổ đông.

I. TỔNG KẾT NĂM 2016

Tính đến ngày 31/12/2016, GDT đã đạt được các chỉ tiêu tài chính như sau:

ĐVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Thực hiện 2016	Tăng/giảm so với cùng kỳ	Kế hoạch 2016	Tăng/giảm so với KH
	(1)	(2)	(3)	(4)=(3)/(2)	(5)	(6)=(3)/(5)
1	Tổng doanh thu	295,766	323,648	109,4%	334,215	96,8%
	- Xuất khẩu	252,751	273,789	108,3%	277,760	98,6%
	- Nội địa	39,869	46,650	117,0%	53,000	88,0%
	- Cho thuê xưởng, khác	3,146	3,209	102,0%	3,455	92,9%
2	Lợi nhuận trước thuế từ sản xuất kinh doanh	80,457	94,719	117,7%	93,258	101,6%
3	Lợi nhuận sau thuế từ sản xuất kinh doanh	61,565	77,323	125,2%	74,607	103,3%
4	Lợi nhuận sau thuế từ chuyển nhượng 1/2 lô đất Mỹ Phước 2		18,610		20,000	93,1%

Để có được kết quả nêu trên, GDT đã cố gắng thực hiện và tạo ra những thành quả nổi bật cũng như giải quyết những vấn đề còn tồn tại để hướng tới tương lai tốt hơn, vững mạnh hơn.

1. Về doanh thu đều có sự tăng trưởng tại thị trường Xuất khẩu và cả Nội địa

- **Xuất khẩu:** Có sự tăng trưởng ổn định và đều đặn qua các năm, mức tăng trưởng bình quân là 10%. Để làm được điều này, BDH đã chủ động thăm hỏi, khảo sát thị trường để hiểu khách hàng, hiểu thị trường nhằm cung cấp nhiều mẫu mã phù hợp, đồng thời đưa ra nhiều chính sách về giá, dịch vụ tốt nhất cho từng khách hàng (từ khách lớn đến khách nhỏ), tạo niềm tin cho khách hàng.

- **Nội địa:** Nội địa có mức tăng trưởng nhiều hơn nhưng mức độ ổn định chưa có, cũng như không đạt kế hoạch năm nay như kỳ vọng. Do có sự cạnh tranh mạnh mẽ về giá bán nên BDH đã thay đổi chính sách tiếp thị, hướng dẫn thói quen tiêu dùng của khách hàng, chọn đối tượng khách hàng phù hợp với các nhóm sản phẩm của công ty và tập trung chăm sóc, phát triển để có mức tăng trưởng 17% so với cùng kỳ, cụ thể:
 - Nhóm khách thường xuyên đạt 40,35 tỷ (tăng 10%) so cùng kỳ 2015 (36,75 tỷ).
 - Nhóm dự án đạt 6,3 tỷ (tăng 203%) so cùng kỳ 2015 (3,1 tỷ)
 - Điểm đặc biệt 2016: Nội địa bước đầu đã đưa thương hiệu GDT đến được 2 thị trường mới là Singapore & Myanmar thành công tạo tiền đề phát triển tiếp thương hiệu GDT.

2. Về sản phẩm mới

- Sản phẩm mới là vấn đề cốt lõi trong kinh doanh, đồng thời sản phẩm phải phù hợp với nhu cầu, nét đặc trưng của từng quốc gia, từng khách hàng... hiểu được điều đó GDT đã cho ra đời hơn 40 sản phẩm mới mỗi năm. Trong số sản phẩm mới này, có những dòng sản phẩm đã mang lại doanh thu gần 1 tỷ đồng, đây cũng là điểm đáng ghi nhận cho nỗ lực của BDH trong việc luôn tìm cách để đáp ứng thị hiếu, nhu cầu của người tiêu dùng. Cũng trong năm nay Đức Thành đã cho ra đời nhãn hiệu mới ChopChop, đại diện cho những mẫu mã tiện dụng và hiện đại hơn về kiểu dáng.

3. Về nhân sự.

- Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực là một trong những mục tiêu hàng đầu của Công ty. Ngoài những nội dung cơ bản đã được huấn luyện hàng năm như duy trì văn hóa công ty, quy trình sản xuất, an toàn lao động trước giờ làm việc... Trong năm qua, Công ty đã tổ chức nhiều lớp đào tạo bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ, hỗ trợ kiến thức cho nhân viên như: lớp nâng cao trình độ tiếng Anh và khóa đào tạo về Mission Control đã có những hiệu quả bước đầu. Đặc biệt, Công ty đã có kế hoạch đào tạo đội ngũ quản lý cấp cao kế thừa từ những cán bộ đang làm việc tại công ty.
- Nhằm thực hiện cam kết tăng thu nhập bình quân 10% so với năm trước đó cho CB-CNV, BDH đã thực hiện các chế độ, chính sách theo qui định Nhà nước và có nhiều đãi ngộ khác như bảo hiểm tai nạn 24/24, trợ cấp cho lao động nữ khi mang thai đến khi sinh con được 6 tháng v.v.... Đặc biệt, chính sách ESOP năm 2015 & 2016 đã phát huy tác dụng rất tốt, người lao động đã hiểu rõ sự đóng góp và quyền lợi cụ thể của họ gắn liền với quyền lợi chung của toàn công ty và ngược lại. Nhờ vậy, anh em đã gắn bó lâu dài, ổn định hơn, đóng góp nhiều thành tích hơn vào kết quả kinh doanh của năm nay.

4. Nguồn nguyên liệu

- Luôn thực hiện việc dự trữ nguồn nguyên vật liệu ổn định, sẵn sàng, phù hợp và thu mua với giá tốt nhất tại từng thời điểm. Để làm được điều này phải kể đến sự hỗ trợ rất tốt từ nguồn vốn dồi dào, tạo thế mạnh việc thu mua nguyên vật liệu, kịp thời đáp ứng cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn công ty.

5. Hệ thống quản lý chất lượng.

- Công ty luôn duy trì và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008; kiểm tra chất lượng theo AQL... để đáp ứng tất cả chất lượng, mẫu mã cho khách hàng.
- Tăng cường quy trình kiểm soát chất lượng sản phẩm hàng ngày, kiểm tra chất lượng nguyên vật liệu theo các tiêu chuẩn an toàn hàng quý, do đó sớm phát hiện được sản phẩm lỗi ngay trong quá trình sản xuất và tăng mức độ yên tâm và hài lòng cho khách.

6. Sản xuất

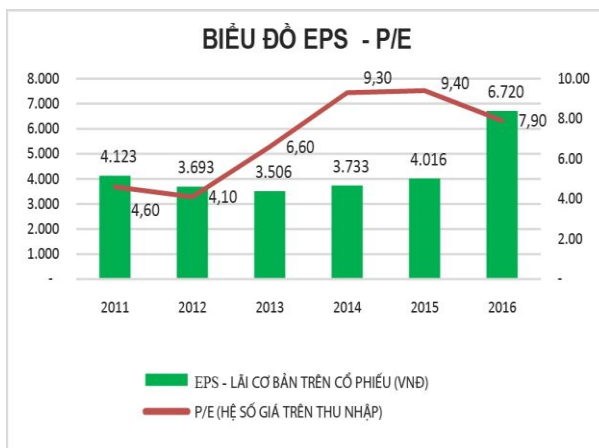
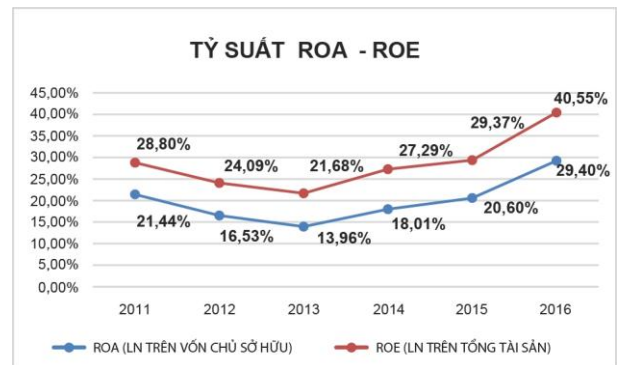
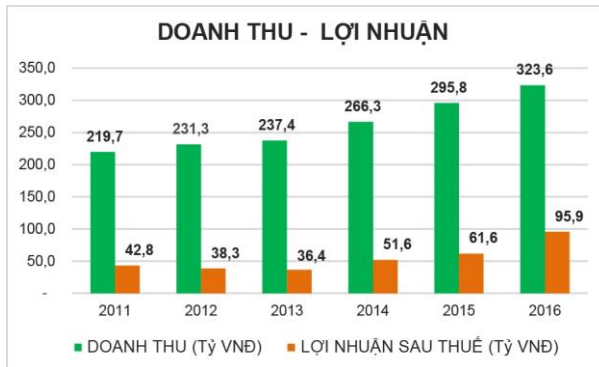
- Luôn tìm cách cải tiến quy trình sản xuất, đầu tư máy móc hiện đại, đổi mới công nghệ tiết kiệm chi phí, kiểm soát chất lượng, giảm sai sót nhằm tăng năng suất. Trong năm 2016 có 74 cải tiến, tăng 185% so với 2015 (40 cải tiến) đã đem lại hiệu quả cao, năng suất làm việc tăng 5%, góp phần làm giảm giá thành, mang lại lợi nhuận cao cho công ty.

7. Chuyển nhượng khu đất Mỹ Phước 2.

- Do diện tích lô đất khá lớn nên BDH khó tìm nhà đầu tư nhận mua hết 10 ha này, nhưng cuối cùng BDH cũng đã chuyển nhượng được cho 2 đối tác. Tuy nhiên trong năm 2016 chỉ ghi nhận doanh thu ½ diện tích thửa đất. Phần còn lại sẽ chuyển nhượng và ghi nhận doanh thu trong quý 1/2017. Tổng doanh thu từ việc chuyển nhượng nguyên lô đất là 69,1 tỷ đồng, mang lại lợi nhuận sau thuế là 37,2 tỷ đồng.

8. Tài chính .

- Tăng cường kiểm soát các loại chi phí để cấu thành giá vốn thấp nhất, các chi phí bán hàng và quản lý tiết kiệm nhất, đầu tư tài chính hiệu quả... đã đem lại sự tăng trưởng khá tốt cho tất cả các chỉ số phản ánh khả năng sinh lợi của Công ty năm 2016



9. Quan hệ nhà đầu tư

- Minh bạch thông tin được xem là nét văn hóa đặc trưng của GDT, luôn cung cấp thông tin kịp thời, đầy đủ, chính xác đến các Nhà đầu tư, Cổ đông. Trong năm qua, GDT đã đón tiếp nhiều công ty chứng khoán, quỹ đầu tư trong và ngoài nước đến thăm, tìm hiểu cơ hội đầu tư. Sau khi tìm hiểu thì các nhà đầu tư lớn đã quyết định đầu tư vào GDT như VietNam Holdings Fund, Lumen Vietnam Fund...
- Trong năm, GDT đã tổ chức 3 buổi hội thảo giới thiệu để cập nhật hoạt động kinh doanh, chia sẻ những định hướng phát triển công ty đến Cổ đông và Nhà đầu tư. Trong các buổi gặp gỡ, BDH đã giải đáp thắc mắc, đồng thời lắng nghe ý kiến đóng góp chân thành, mang tính xây dựng để GDT ngày càng hoàn thiện, phát triển hơn.
- Bên cạnh việc đối thoại trực tiếp, GDT còn cập nhật đầy đủ các hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính định kỳ, thông báo trả cổ tức... trên website www.goducthanh.com và thực hiện công bố thông tin theo đúng quy định của cơ quan quản lý nhà nước.

10. Các giải thưởng

- Top 50 công ty niêm yết tốt nhất trên sàn chứng khoán Việt Nam do Tạp chí Forbes Việt Nam bình chọn;
- Top 50 doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam do Tạp chí Nhịp cầu đầu tư tổ chức;
- Doanh nghiệp Thành phố Hồ Chí Minh tiêu biểu do chủ tịch UBND Tp.HCM trao tặng;
- Top 100 sản phẩm tốt nhất cho gia đình và trẻ em lần thứ 4-2016...

Các giải thưởng này được tổ chức nhằm vinh danh các doanh nghiệp có thành tích xuất sắc trong sản xuất kinh doanh; tăng trưởng bền vững, góp phần bảo vệ môi trường; thực hiện tốt các chính sách đối với người lao động và trách nhiệm xã hội, đóng góp tích cực cho sự phát triển của nền kinh tế Việt Nam.

Các tồn đọng cần rút kinh nghiệm và giải quyết

- Cần xác định lại vị thế thương hiệu và chiến lược kinh doanh thị trường Nội địa để có chính sách phù hợp hơn, đẩy mạnh mức tăng trưởng tốt hơn.
- Cần tập trung khâu thiết kế để có sản phẩm mới, đa dạng, phù hợp với các thị trường, khách hàng nhằm tăng cơ hội kinh doanh.
- Kiến nghị cơ quan nhà nước có chính sách hỗ trợ doanh nghiệp trong việc thực hiện thủ tục bảo vệ rừng để đáp các chứng chỉ tiêu chuẩn ngày càng khắt khe hơn để thâm nhập, mở rộng thị trường.
- Nghiên cứu và áp dụng nhiều công nghệ, máy móc hiện đại để giảm sự phụ thuộc vào người lao động, nhằm tăng năng suất và hiệu quả sản xuất.
- Kiểm soát tốt giá mua nguyên vật liệu, có kế hoạch thu mua kịp thời, phù hợp từng thời điểm để có chi phí sản xuất, giá vốn hiệu quả nhất. Đồng thời, kiểm sát các chi phí bán hàng, quản lý ngày càng khắt khe, hiệu quả, và đúng quy trình nhằm tăng lợi nhuận, giảm rủi ro.

II. ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2017

1. Phát triển thị trường và cơ hội kinh doanh

2.1 Thị trường Nội địa

- Người tiêu dùng đã có ý thức chọn lựa sản phẩm an toàn, có nguồn gốc rõ ràng để sử dụng nên ngày càng quan tâm nhiều hơn về thương hiệu GDT. Đây là cơ hội để GDT thâm nhập, quảng bá và chiếm lĩnh thị trường bằng việc cho ra đời thêm nhiều sản phẩm mới đa dạng, duy trì sản xuất sản phẩm chất lượng và an toàn.
- Đẩy mạnh hơn nữa việc phân phối đến nhiều điểm bán hàng để hàng hoá đến gần người tiêu dùng hơn, nhận biết thương hiệu sâu rộng hơn.

2.2 Thị trường Xuất khẩu

- Chăm sóc tốt nhóm khách hàng có doanh thu tăng trưởng và khách hàng cũ.
- Đẩy mạnh tìm kiếm, phát triển thêm khách hàng tại thị trường Mỹ, Úc và cố gắng tăng trưởng doanh thu từ nhóm khách hàng mới là 20%.

2. Tăng cường hoạt động Marketing trong và ngoài nước

- Phát triển, chọn lựa các hình thức hoạt động Marketing, IR phù hợp trong và ngoài nước để thương hiệu “Gỗ Đức Thành” và “Winwintoys” được khách hàng biết đến nhiều hơn. Cũng như cổ phiếu GDT được nhiều nhà đầu tư biết và đầu tư.
- Đẩy mạnh nghiên cứu, thiết kế sản phẩm mới để cho ra đời nhiều mẫu phù hợp với nhu cầu và thị hiếu người tiêu dùng.

3. Công tác quản trị

- Có chính sách, chế độ lương thưởng phù hợp để giữ nhân sự ổn định, làm việc hiệu quả.
- Đào tạo nguồn nhân lực chuyên môn hơn, năng động hơn. Quan tâm đào tạo đội ngũ quản lý cấp cao hoàn chỉnh và đầy đủ.
- Theo dõi sát thị trường gỗ nguyên phụ liệu, 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.
- Đầu tư công nghệ, máy móc hiện đại giúp tiết giảm chi phí sản xuất, tăng năng suất.
- Đảm bảo tình trạng tài chính của Công ty luôn lành mạnh, sử dụng nguồn vốn hiệu quả nhất.

- Áp dụng và triển khai các ứng dụng khoa học công nghệ vào công việc, quản lý nhằm tăng năng suất làm việc và tăng độ chính xác, độ bảo mật thông tin ngày càng tốt hơn.
- Duy trì chương trình cải tiến khối sản xuất, khối văn phòng thường xuyên.

❖ **Kế hoạch tài chính năm 2017**

STT	Chỉ tiêu (tỉ đồng)	Thực hiện 2016	Kế hoạch 2017	Tăng trưởng
1	Tổng doanh thu	323,648	356,165	110,0%
	- Doanh thu xuất khẩu	273,789	296,775	108,4%
	- Doanh thu nội địa	46,650	56,000	120,0%
	- Doanh thu cho thuê xưởng, khác (dăm bào, phế liệu)	3,209	3,390	105,6%
2	Tổng chi phí	230,132	251,343	109,2%
3	Tổng lợi nhuận trước thuế từ sản xuất kinh doanh	94,719	104,822	110,6%
4	Tổng lợi nhuận sau thuế từ sản xuất kinh doanh	77,058	83,858	108,8%
5	Lợi nhuận từ hoạt động chuyển nhượng đất MP2	18,610	18,501	99,1%

Thay mặt lãnh đạo GDT, xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý khách hàng, Cổ đông đã ủng hộ, tin tưởng GDT trong năm qua và mong muốn tiếp tục nhận sự hỗ trợ tích cực của Quý vị trong thời gian tới.

Chúng tôi tin rằng, với sự đồng lòng của toàn bộ đội ngũ CB-CNV và sự quyết tâm của HĐQT, BĐH công ty GDT sẽ ngày càng phát triển, giữ vững được vị thế thương hiệu của mình.

Chân thành cảm ơn và trân trọng kính chào!

TM. Ban điều hành
TỔNG GIÁM ĐỐC
LÊ HỒNG THẮNG