

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 4 năm 2016

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2015 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2016

Với 25 năm trong ngành chế biến gỗ, Công ty Gỗ Đức Thành (GDT) đã trở thành thương hiệu uy tín tại Việt Nam, với một nền tảng vững chắc về chất lượng và sự phát triển bền vững về mặt tài chính, nguồn nhân lực. Câu chuyện của GDT tiếp tục là cuộc hành trình không ngừng bước tới với ước mong mang đến nhiều điều tốt đẹp cho cộng đồng, cho khách hàng cũng như cho CB-CNV và Cổ đông của công ty. Sự thành công của chặng đường đã qua là động lực để GDT không ngừng nỗ lực hướng tới tương lai, mở rộng sự phát triển không chỉ ở thị trường Việt Nam mà còn tự tin vươn xa ra thị trường Thế giới.

Khép lại một niên độ hoạt động trong điều kiện tình hình trong nước có nhiều diễn biến phức tạp như năm 2015, người tiêu dùng thắt chặt chi tiêu, ngành công nghiệp phụ trong nước còn hạn chế, hàng hóa ngoại nhập vào VN ngày càng tăng, các nhà bán lẻ bị thu tóm bởi những tập đoàn thuộc các quốc gia là đối thủ cạnh tranh của Việt Nam, nhiều chính sách thay đổi nên ảnh hưởng không ít đến các đơn hàng dự án. Bên cạnh đó, tại thị trường Xuất khẩu cũng bị ảnh hưởng bởi nhiều yếu tố như tỷ giá giữa các ngoại tệ EUR, JPY (Yen Nhật), KRW (Won Hàn Quốc) so với USD bị mất giá nhiều hơn là VND so với USD, tạo ra sự cạnh tranh khốc liệt về giá tại các thị trường này. Tăng trưởng kinh tế của nhiều nước trên thế giới có xu hướng chững lại, xung đột chính trị diễn ra ở nhiều nơi nên trao đổi thương mại toàn cầu suy giảm hoặc thậm trọng hơn.

Mặc dù môi trường kinh doanh còn quá nhiều khó khăn và thách thức nhưng với sự nỗ lực không ngừng, GDT đã hoàn thành nhiệm vụ và vẫn tăng trưởng doanh thu, vẫn tăng trưởng lợi nhuận, mức tăng trưởng lợi nhuận cao hơn mức tăng trưởng doanh thu, đem lại nhiều phần khởi cho cả cổ đông lẫn CB-CNV toàn công ty.

TỔNG KẾT NĂM 2015.

1. Kết quả kinh doanh năm 2015

Tính đến ngày 31/12/2015, GDT đã đạt được các chỉ tiêu tài chính như sau:

ĐVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2014	Thực hiện 2015	Tăng/giảm so với cùng kỳ	Kế hoạch 2015	Tăng/giảm so với KH
	(1)	(2)	(3)	(4)=(3)/(2)	(5)	(6)=(2)/(3)
1	Tổng doanh thu	266,316	295,766	111,1%	289,897	102,0%
	- Xuất khẩu	207,298	252,751	121,9%	247,237	102,2%
	- Nội địa	56,121	39,869	71,4%	42,000	94,9%
	- Cho thuê xưởng, khác	2,897	3,146	108,6%	660	376,6%
2	Lợi nhuận trước thuế (*)	67,099	80,457	119,9%	73,833	109,0%
3	Lợi nhuận sau thuế	51,630	61,565	119,2%	57,590	106,9%

Đánh giá chung

✚ Tình hình kinh doanh.

- Việc tăng cường kiểm soát, sử dụng nguyên vật liệu chặt chẽ, quản lý các chi phí hiệu quả, cũng như linh động lựa chọn các thị trường, các đơn hàng có tỷ trọng lãi cao... đã góp phần mang lại lợi nhuận trước thuế cao là 80,4 tỷ, tăng 19,9% so với năm 2014.

- **Doanh thu Xuất khẩu:** đạt 252,7 tỷ, chiếm 86% tổng doanh thu toàn công ty, tăng 2,2% so với kế hoạch đề ra. Kết quả này là do tập thể BĐH và P.XK đã luôn phân tích theo sát tình hình kinh tế thế giới, chăm sóc khách hàng tốt, biết khai thác tốt nguồn khách hàng mới; tài chính GDT ổn định, áp dụng chính sách hỗ trợ nhà cung cấp để có giá nguyên vật liệu ổn định, nên giữ được giá tốt cho khách. 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 79,7%, Châu Âu chiếm 16,6% trên tổng doanh thu Xuất khẩu.

- **Doanh thu Nội địa:** Trong năm 2015, doanh thu Nội địa không đạt như dự kiến là do hàng hóa ngoại nhập ngày càng nhiều, mẫu mã, giá cả rất cạnh tranh, người tiêu dùng càng có nhiều sự lựa chọn nên sức mua có giảm sút. Đơn hàng dự án giảm mạnh do nhà nước thay đổi chính sách cũng như kiểm soát chặt chẽ việc quảng cáo, khuyến mãi cho trẻ dưới 2 tuổi cũng ảnh hưởng không nhỏ đến doanh thu của thị trường nội địa. Để xoay chuyển tình hình, GDT tích cực củng cố và phát triển rộng khắp ra các tỉnh thành, sản phẩm đồ dùng nhà bếp thương hiệu Gõ Đức Thành và đồ chơi trẻ em Winwintoy đã được bày bán thông qua gần 1.193 cửa hàng, đại lý trên toàn quốc, trong đó:
 - Tp.HCM và các tỉnh miền Nam, Đông Nam Bộ chiếm 77,4%.
 - Hà Nội và các tỉnh miền Bắc chiếm 10%.
 - Đà Nẵng và các tỉnh miền Trung chiếm 12,6%.

✚ Tình hình tài chính.

❖ Khả năng sinh lợi

Các chỉ số phản ánh khả năng sinh lợi của Công ty năm 2015 so với 2014.

Chỉ tiêu	2014	2015
Khả năng sinh lợi		
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	19,39%	20,82%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	27,29%	29,37%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	18,19%	20,60%
Năng lực hoạt động		
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	85,99%	102,64%

❖ Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12/2015

Chỉ tiêu	ĐVT	2014	2015
Vốn chủ sở hữu	VNĐ	203.601.301.847	215.704.956.882
Tài sản cố định hữu hình	VNĐ	27.606.489.574	35.889.240.572
Tài sản vô hình	VNĐ	12.221.347.183	12.190.850.767
Số lượng cổ phiếu	Cổ phiếu	10.372.365	12.965.455
Giá trị sổ sách trên 1 cổ phiếu	VNĐ	15.697	18.451
Giá đóng cửa sàn Hose ngày 31/12	VNĐ	34.800	37.700
Lãi cơ bản trên 1 cổ phiếu (EPS)	VNĐ/CP	3.733	4.432
Hệ số giá (PE)		9.3	8.5

Hoạt động sản xuất.

- Tiếp tục duy trì và triển khai các cải tiến, giải pháp tiết giảm chi phí trong hoạt động sản xuất thông qua kiểm soát chặt chẽ nguyên liệu đầu vào, các định mức kỹ thuật, đơn giá nguyên phụ liệu, các sáng kiến kỹ thuật để nâng cao chất lượng, tăng năng suất, chất lượng sản phẩm. Từ BĐH đến các bộ phận cùng nhau nắm bắt, chấn chỉnh kịp thời những bất cập trong mọi hoạt động, triển khai các giải pháp về cơ cấu sản phẩm, chất lượng và giá thành sản phẩm để nâng cao năng lực cạnh tranh.
- 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.

Phát hành cổ phiếu cho Cổ đông hiện hữu, phát hành CP ESOP cho CB-CNV và quan hệ nhà đầu tư.

- GDT đã hoàn tất việc phát hành:
 - Trả cổ tức 20% bằng cổ phiếu cho Cổ đông hiện hữu.
 - Thực hiện phát hành gần 5% cổ phiếu ESOP cho tất cả CB-CNV trong công ty. Việc này đã đem lại những hiệu quả rất thiết thực và anh em rất phấn khởi.

Với hai đợt phát hành này, Công ty đã nâng vốn điều lệ của Công ty từ 103.723.650.000 đồng lên 129.654.550.000 đồng.

- GDT chú trọng xây dựng quan hệ với các cổ đông và nhà đầu tư dựa trên cơ sở cung cấp thông tin về Công ty một cách kịp thời, minh bạch; thường xuyên tiếp xúc, đối thoại trực tiếp & gián tiếp với nhà đầu tư, chuyên gia phân tích, các quỹ đầu tư.
- GDT luôn thực hiện công bố thông tin đúng hạn, đầy đủ theo yêu cầu của Sở giao dịch chứng khoán TP.HCM, đồng thời đăng tải báo cáo tài chính và các thông tin quan trọng khác trên website www.goducthanh.com.

Hoạt động tổ chức và nhân sự.

- GDT xác định nguồn nhân lực là tài sản lớn nhất của doanh nghiệp và việc đào tạo nhân viên thông qua các chương trình phát triển nâng cao năng lực để đóng góp vào sự phát triển của công ty. Công ty GDT không ngừng củng cố, đào tạo bổ sung nhân sự có năng lực vào các vị trí quản lý, chuyên môn nghiệp vụ để đảm nhiệm các công việc được phân công.
- Phát huy phong trào sáng tạo, cải tiến qui trình sản xuất, qui trình làm việc trong toàn công ty thông qua các nhóm Score và có chế độ thưởng đãi ngộ kịp thời nhằm kích thích sự sáng tạo và đóng góp của tập thể CB-CNV và là sức mạnh của GDT. Năm 2015 thưởng 26.000.000 đồng cho các hoạt động cải tiến sáng kiến.
- Thực hiện các chế độ, chính sách đãi ngộ, nâng cao đời sống cho người lao động về vật chất lẫn tinh thần. Giữ vững và phát triển đội ngũ kỹ thuật, chuyên môn tạo động lực cho người phấn đấu hoàn thành công việc và gắn bó lâu dài.
- Trong nhiều năm liền, GDT luôn duy trì truyền thống tổ chức các hoạt động Quỹ khuyến học Lê Ba cho con em CB-CNV, hỗ trợ các gia đình có hoàn cảnh khó khăn, chăm lo đời sống thu nhập cho người lao động, công tác xã hội, bảo hộ lao động.... tại GDT.
- Cho đến nay, GDT 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 31/12/2015, tổng số nhân viên của GDT là 919 người, trong đó:
 - Có 769 lao động trực tiếp sản xuất và 150 lao động gián tiếp.
 - Có 1 nhân viên trình độ thạc sĩ, 50 trình độ đại học, 30 trình độ cao đẳng và 35 trình độ trung cấp chuyên nghiệp.

Nội kết cộng đồng.

- Chia sẻ tinh thần, thành quả vật chất với cộng đồng và xã hội luôn được GDT quan tâm như một trách nhiệm. Điều đặn các hoạt động của các đoàn thể chính trị - xã hội, đã thực hiện nhiều hoạt động dành cho cộng đồng rất thiết thực và có ý nghĩa đây là nét văn hóa rất tự hào của Công ty như : Ủng hộ chăm lo Tết cho các đối tượng chính sách khó khăn quận Gò Vấp; Hỗ trợ Quỹ đền ơn đáp nghĩa của Đoàn thanh niên Cộng

sản TP.HCM; Quỹ học bổng Nữ sinh hiếu học, vượt khó; Chương trình tuổi trẻ vì biển đảo quê hương 2015 v.v...

ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2016

Với những nền tảng đã có, BDH sẽ cố gắng tập trung đảm nhận kế hoạch:

🌟 Tăng trưởng doanh thu năm 2016:

STT	Chỉ tiêu (tỉ đồng)	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Tăng trưởng
1	Tổng doanh thu	295,766	334,215	113,0%
	- Doanh thu xuất khẩu	252,751	277,760	109,8%
	- Doanh thu nội địa	39,869	53,000	132,9%
	- Doanh thu cho thuê xưởng, khác (dăm bào, phế liệu)	3,146	3,455	109,8%
2	Tổng chi phí	215,309	240,957	111,9%
3	Lợi nhuận sản xuất kinh doanh trước thuế	80,457	93,258	116,0%
4	Tổng lợi nhuận sau thuế từ sản xuất kinh doanh	61,565	74,607	121,2%
5	Lợi nhuận từ hoạt động chuyển nhượng đất MP2		20,000	100%

🌟 Đầu tư máy móc công nghệ mới và hiện đại.

- Phát triển thêm sản phẩm mới cũng như đầu tư máy móc công nghệ mới 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.

🌟 Tăng cường hoạt động Marketing trong và ngoài nước

- Chăm sóc thật tốt các khách hàng truyền thống, tăng cường tham dự hội chợ trong nước và Quốc tế.
- Phát triển, nâng cao nghiệp vụ Marketing, tăng cường PR thương hiệu “Gỗ Đức Thành” và “Winwintoys” để người tiêu dùng biết đến nhiều hơn.
- Đẩy mạnh phát triển thị phần đối với các mảng kinh doanh chính: Tiếp tục khai thác các khách hàng dự án, các khách hàng mới.

🌟 Nâng cấp bộ máy quản lý.

- Tăng cường tìm kiếm, đào tạo và bổ nhiệm nhân sự điều hành cấp cao còn khuyết.
- Đào tạo tại chỗ và cho CB-CNV tham dự các khóa đào tạo ngắn hạn để nâng cao nghiệp vụ, chuyên môn phù hợp và đáp ứng với quy mô quản trị bằng công nghệ thông tin, hiện đại.

🌟 Tiếp tục triển khai những cải tiến nhằm gia tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- 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.
- Tăng cường đầu tư máy móc hiện đại để tăng năng suất và tiết kiệm chi phí sản xuất.
- Tiết giảm chi phí sản xuất, đảm bảo tình trạng tài chính của Công ty luôn lành mạnh, sử dụng vốn vay ở mức thấp và 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.

- Đề xuất tiếp tục phát hành cổ phiếu ESOP cho CB-CNV, chương trình này là sự gắn kết giữa Công ty và người lao động, khuyến khích người lao động làm việc hiệu quả hơn, giúp Công ty ngày càng phát triển vững chắc hơn.

Trên đây là báo cáo của BDH năm 2015, thay mặt công ty, tôi xin cảm ơn sự tin tưởng của Quý cổ đông đầu tư vào GDT và xin gửi đến đội ngũ nhân sự GDT sự ghi nhận sâu sắc vì những đóng góp quý báu này.

Kính thưa Quý vị ! Năm 2016 là năm Công ty Gỗ Đức Thành kỷ niệm 25 năm thành lập công ty và 15 năm cổ phần. Vững vàng trải qua những giai đoạn quan trọng cùng với sự phát triển của ngành chế biến biến gỗ từ khởi đầu là một cơ sở chế biến gỗ, đến khi cổ phần để trở thành công ty đại chúng và niêm yết trên thị trường chứng khoán, GDT mong muốn giữ cho mình ngọn lửa đam mê chinh phục đỉnh cao, luôn luôn hướng về phía trước với những khát vọng thành công to lớn hơn nữa. Do vậy, tôi tin rằng trong năm 2016, GDT sẽ tiếp tục gặt hái được nhiều thành công nhằm mang lại nhiều lợi ích hơn cho cổ đông và cộng đồng.

Chân thành cảm ơn và trân trọng kính chào!

**TM.Ban điều hành
TỔNG GIÁM ĐỐC
(Đã ký)**

LÊ HỒNG THẮNG