

**BÁO CÁO****KẾT QUẢ SẢN XUẤT - KINH DOANH 2010 - 2014****VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2015****1. KẾT QUẢ SXKD GIAI ĐOẠN 2010-2014**

Nền kinh tế Việt Nam giai đoạn 2010-2014 diễn biến rất phức tạp, bất ổn vĩ mô kéo dài, lạm phát cao, tăng trưởng suy giảm, số doanh nghiệp ngừng hoạt động tăng; nợ công tăng nhanh, tỷ giá tăng cao, khủng hoảng của hệ thống ngân hàng, sự đóng băng của thị trường bất động sản cũng kéo dài ..... Đến cuối năm 2014 mới có dấu hiệu phục hồi, tuy nhiên vẫn còn tiềm ẩn rất nhiều nguy cơ.

Đứng trước khó khăn chung của nền kinh tế đất nước, Nhựa Tiền Phong đã không ngừng nỗ lực, phấn đấu để đạt được các chỉ tiêu trong SXKD, cụ thể như sau:

T T	Chỉ tiêu	ĐVT	Tổng thực hiện năm 2009	Tổng thực hiện năm 2010	Tăng trưởng 10/09	Tổng thực hiện năm 2011	Tăng trưởng 11/10	Tổng thực hiện năm 2012	Tăng trưởng 12/11	Tổng thực hiện năm 2013	Tăng trưởng 13/12	Tổng thực hiện năm 2014	Tăng trưởng 14/13	Tăng trưởng BQ giai đoạn 2009- 2014
1	Doanh thu bán SP	Tỷ đ	1,494	1,954	131%	2,265	116%	2,322	103%	2,456	106%	2,923	119%	115%
2	Sản lượng bán hàng	Tấn	43,340	54,400	126%	54,400	100%	47,766	88%	48,643	102%	58,988	121%	107%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đ	350	367	105%	347	95%	385	111%	376	98%	363	97%	101%

- Doanh thu bán sản phẩm năm 2010 là 1.954 tỷ, đến năm 2014 đã đạt 2.923 tỷ, tăng trưởng bình quân giai đoạn 2010-2014 là 15%.

- Sản lượng bán hàng năm 2010 là 54.400 tấn, đến năm 2014 đã đạt 58.988 tấn, tăng trưởng bình quân giai đoạn 2010-2014 là 7%.

- Lợi nhuận trước thuế năm 2010 là 367 tỷ, đến năm 2014 đã đạt 363 tỷ, tăng trưởng bình quân giai đoạn 2010-2014 là 1%.

Một số dòng sản phẩm có tốc độ tăng trưởng cao là:

TT	Mặt hàng	ĐVT	Năm 2009	Năm 2010	Tăng trưởng 10/09	Năm 2011	Tăng trưởng 11/10	Năm 2012	Tăng trưởng 12/11	Năm 2013	Tăng trưởng 13/12	Năm 2014	Tăng trưởng 14/13	Tăng trưởng BQ giai đoạn 2009-2014
1	Sản phẩm PVC	Tỷ đ	1,259	1650	131%	1,856	112%	1,831	99%	1,907	104%	2,090	110%	111%
2	Sản phẩm HDPE	Tỷ đ	167	213	128%	240	113%	276	115%	243	88%	462	190%	127%
3	Sản phẩm PPR	Tỷ đ	68	91	134%	169	186%	215	127%	306	142%	371	121%	142%
	<b>Cộng</b>		<b>1,494</b>	<b>1,954</b>	<b>131%</b>	<b>2,265</b>	<b>116%</b>	<b>2,322</b>	<b>103%</b>	<b>2,456</b>	<b>106%</b>	<b>2,923</b>	<b>119%</b>	<b>115%</b>

- Dòng sản phẩm PVC năm 2010 là 1.650 tỷ, năm 2014 đạt 2.090 tỷ, tăng trưởng bình quân giai đoạn 2010-2014 là 11%.

- Dòng sản phẩm HDPE năm 2010 là 167 tỷ, năm 2014 đạt 462 tỷ, tăng trưởng bình quân giai đoạn 2010-2014 là 27%.

- Dòng sản phẩm PPR năm 2010 là 91 tỷ, năm 2014 đạt 371 tỷ, tăng trưởng bình quân giai đoạn 2010-2014 là 42%.

Trong giai đoạn trên Công ty đã tập trung phát triển một số mặt hàng:

- Nâng cao năng lực sản xuất các loại phụ tùng u.PVC để đáp ứng đồng bộ nhu cầu của khách hàng.

- Đầu tư các dây chuyền, máy móc thiết bị, khuôn mẫu mới để sản xuất các loại ống và phụ tùng HDPE đến 1200mm. Đến năm 2015 sẽ sản xuất được các loại ống và phụ tùng HDPE đến DN2000mm để phục vụ cho các dự án cấp thoát nước trong và ngoài nước.

- Chú trọng trong việc đầu tư khuôn mẫu, ren đồng để sản xuất đầy đủ các loại phụ tùng PPR nhằm đáp ứng kịp thời tốc độ tăng trưởng cao hàng năm của sản phẩm PPR.

- Năm 2014 đã sản xuất thêm loại ống HDPE 2 lớp gân sóng để phục vụ cho hệ thống thoát nước thải.

- Năm 2014 Công ty cũng đã sản xuất thêm loại ống và phụ kiện ống luôn dây điện bằng nhựa PVC để phục vụ cho thị trường.

- Đến cuối năm 2014 Công ty đã di chuyển được 5/6 phân xưởng sản xuất sang nhà máy mới tại Dương Kinh, Hải Phòng.

- Cuối năm 2013 đã đưa nhà máy tại miền Trung đi vào sản xuất và đã đóng góp gần 500 tỷ doanh thu cho Công ty năm 2014.

- Do hệ thống đường điện cũ của Điện lực Dương Kinh không đảm bảo công suất truyền tải cho hoạt động SXKD của Công ty. Để đảm bảo cung cấp đủ điện ổn định cho nhà máy Dương Kinh hoạt động hiện tại và tương lai. Năm 2014 Công ty đã xây dựng xong đường điện cáp ngầm 22KV từ trạm Kiến An về nhà máy Dương Kinh và đã đưa vào hoạt động. Việc đưa đường điện này phục vụ SXKD của Công ty đã mang lại hiệu

quả rất to lớn vì hầu như không bị cắt điện, ít phế phẩm và luôn đảm bảo đủ điện phục vụ sản xuất.

## 2. KẾT QUẢ SXKD NĂM 2014:

Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2014 (bao gồm cả chỉ tiêu của Công ty Nhựa TNTP miền Trung) được thể hiện qua bảng số liệu sau đây:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Tổng thực hiện năm 2013	K/H năm 2014	Tổng thực hiện năm 2014			Tỷ lệ hoàn thành KH 2014	Tỷ lệ tăng trưởng
					Cộng 2014	Thực hiện năm 2014 TPMT	Thực hiện năm 2014 TPHP		
1	Doanh thu bán SP	Tỷ đ	2,456	2,650	2,923	485	2,438	110%	119%
2	Sản lượng bán hàng	Tấn	48,643	52,500	58,988	11,500	47,488	112%	121%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đ	374	393	363	110	253	92%	97%

Qua bảng số liệu trên cho thấy:

- Chỉ tiêu doanh thu tăng 10% so với KH 2014 đặt ra và tăng trưởng 19% so với năm 2013.

- Sản lượng và tăng 12% so với KH 2014 đặt ra và tăng trưởng 21% so với năm 2013

- Chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế giảm 8% so với KH 2014 đặt ra và giảm 3% so với năm 2013.

Qua phân tích tình hình, chỉ tiêu lợi nhuận trước thuế đạt thấp hơn so với năm 2013 và so với KH đặt ra là do một số yếu tố ảnh hưởng như sau:

+ Do giá cả các nguyên liệu chính để sản xuất là bột nhựa PVC, hạt nhựa PEHD, hạt nhựa PPR... đều tăng so với cùng kỳ năm 2013. Giá nguyên liệu bình quân năm 2014 tăng gần 3% so với giá nguyên liệu bình quân 2013 trong khi giá bán sản phẩm đầu ra cả năm 2014 không thay đổi.

+ Chi phí khấu hao năm 2014 cũng tăng do các khoản đầu tư về máy móc thiết bị và xây dựng cơ bản đã đưa vào sử dụng.

+ Chính sách hỗ trợ 3% để tăng doanh thu, thị phần cũng ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

### 3. CƠ CẤU DOANH THU THEO LOẠI SẢN PHẨM:

Qua số liệu thống kê, cơ cấu doanh thu theo chủng loại sản phẩm thực hiện trong năm 2014 so với năm 2013 như sau:

TT	Nhóm hàng	DT Năm 2013	DT Năm 2014	Tăng trưởng (Tỷ đồng)	Tăng trưởng (%)
		(Tỷ đồng)	(Tỷ đồng)		
1	Nhóm SP PVC	1,907	2,090	183	110%
2	Nhóm SP HDPE	243	462	219	190%
3	Nhóm SP PPR	306	371	66	121%
	<b>Cộng</b>	<b>2,456</b>	<b>2,923</b>	<b>463</b>	<b>119%</b>

Qua số liệu trên cho thấy:

- Sản phẩm PVC có mức tăng trưởng 10%. Đây là dòng sản phẩm có chiếm doanh thu lớn và mang lại nhiều lợi nhuận nhất cho Công ty.

- Sản phẩm HDPE có mức tăng trưởng cao 90%, do Công ty ký được hợp đồng với một số dự án lớn (có dự án gần 100 tỷ đồng). Tuy nhiên lợi nhuận mang lại từ dòng sản phẩm này không cao. Đây cũng là nguyên nhân góp phần vào việc không đạt KH LN năm 2014. Mặc dù sản phẩm HDPE không có lợi nhuận cao, nhưng đây là dòng sản phẩm rất có tiềm năng phát triển trong tương lai, nhưng để NTP có sản phẩm đồng bộ phục vụ mọi nhu cầu của mọi đối tượng khách hàng về các chủng loại sản phẩm khác nhau, tăng thị phần NTP trong ngành ống nhựa Việt Nam, đóng góp vào sự tăng trưởng doanh thu chung của NTP thì vẫn phải sản xuất các dòng sản phẩm HDPE này.

- Sản phẩm PPR có mức tăng trưởng 21%, đây là sản phẩm có tiềm năng phát triển trong lớn tương lai.

### 5. KHSXKD NĂM 2015:

Căn cứ vào mục tiêu phát triển KT-XH của Chính phủ năm 2015

Căn cứ vào sự phục hồi, tăng trưởng của ngành bất động sản

Căn cứ vào sự tăng trưởng ngành vật liệu xây dựng nói chung và ngành ống nhựa phục vụ xây dựng nói riêng.

Căn cứ vào sự cạnh tranh trên thị trường ngành ống nhựa Việt Nam.

Công ty đề ra mục tiêu trong hoạt động SXKD năm 2015 như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Tổng thực hiện năm 2014	Cộng K/H năm 2015	Tỷ lệ tăng trưởng	Chi tiết K/H năm 2015	
						TPMT	TPHP

1	Doanh thu bán SP	Tỷ đ	2,923	3,210	110%	580	2,630
2	Sản lượng bán hàng	Tấn	58,988	64,800	110%	12,800	52,000
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đ	363	385	106%	126	259

- Doanh thu tăng trưởng 10% so với năm 2014, đạt 3.210 tỷ
- Sản lượng tăng trưởng 10% so với năm 2014, đạt 64.800 nghìn tấn
- Lợi nhuận trước thuế tăng trưởng 6% so với năm 2014, đạt 385 tỷ.

## 6. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHO NĂM 2015:

- Tiếp tục đầu tư máy móc thiết bị để nâng cao năng lực sản xuất, tập trung cho việc sản xuất phụ tùng và cho Nhựa TNTP miền Trung để TPMT đạt năng suất cao nhất.
- Không ngừng cải tiến để nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Triển khai mặt bằng để chuẩn bị lắp đặt và đưa vào sản xuất 02 hệ thống máy HDPE 2 lớp và giàn ống HDPE DN2000. Triển khai các công việc chuẩn bị để đưa vào sản xuất và bán hàng.
- Kiểm soát chặt chẽ chất lượng sản phẩm, kiên quyết không đưa những sản phẩm không đảm bảo chất lượng ra thị trường. Nếu phát hiện sản phẩm nào có dấu hiệu bị lỗi một cách hệ thống thì sẽ có biện pháp thu hồi sản phẩm đã bán ra.
- Có kế hoạch cải tiến triệt để những thiết bị khuôn mẫu sản phẩm còn tồn tại theo tiêu chuẩn cũ, để sản phẩm cung ứng ra thị trường thống nhất theo một tiêu chuẩn.
- Nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ thị trường, cán bộ chăm sóc khách hàng đảm bảo sự nhạy bén và có tính chuyên nghiệp cao (tập trung vào các kỹ năng giao tiếp, kỹ năng bán hàng, kỹ năng tư vấn, cũng như khả năng thực hành hướng dẫn, lắp đặt sản phẩm).
- Thực hiện chính sách thị trường linh động, đảm bảo phù hợp với diễn biến của thị trường, nhất là đối với các đối thủ cạnh tranh trực tiếp nhằm giữ vững và phát triển thị phần, nhất là đối với sản phẩm PPR và PVC.
- Giám sát chặt chẽ sự cạnh tranh không lành mạnh của các đơn vị bán hàng trong hệ thống phân phối của Nhựa Tiền phong; chú trọng công tác chống hàng giả, hàng nhái; thực hiện công tác truyền thông để hỗ trợ thị trường.

- Thực hiện các biện pháp tiết kiệm (về nguyên liệu, năng lượng...) nhằm giảm chi phí sản xuất, cố gắng đạt được lợi nhuận cao nhất.

- Triển khai đưa vào thị trường các sản phẩm mới ống luồn dây điện, ống PPR màu xanh, ống HDPE 2 vách, ống HDPE cỡ lớn từ DN1400-DN2000, thanh nhựa, ống luồn cáp điện ...

- Tăng cường sự lãnh đạo của Ban điều hành nhằm điều phối tốt sự phối hợp của các đơn vị chức năng trong Công ty.

## 6. KẾT QUẢ SXKD Q1- 2015:

Chỉ tiêu	ĐVT	Quý 1/2014	Dự kiến Q1/2015	Tăng trưởng
Doanh thu bán sản phẩm	Tỷ đ	560	610	109%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đ	78	80	103%

Trân trọng!

*Hải Phòng, ngày 12 tháng 3 năm 2015*

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

*(đã ký)*

**NGUYỄN QUỐC TRƯỜNG**

-----