



Tp. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 01 năm 2016

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2016 VÀ ĐỊNH HƯỚNG ĐẾN NĂM 2020

A. KẾ HOẠCH SXKD 2016

I. TÌNH HÌNH CHUNG

Kinh tế thế giới phục hồi chậm và còn nhiều khó khăn, các nước lớn tăng cường sức mạnh quân sự, tranh giành ảnh hưởng trong khu vực ngày càng quyết liệt.

Trong nước, hội nhập quốc tế ngày càng sâu rộng, nhất là hội nhập kinh tế; việc thực hiện các Hiệp định thương mại tự do đã ký kết, cùng với việc hình thành Cộng đồng ASEAN mở ra nhiều cơ hội thuận lợi cho phát triển nhưng cũng đặt ra không ít khó khăn, thách thức. Dự báo tăng trưởng GDP Việt Nam năm 2016 là 6,7%.

Năm 2016 đối với Công ty PMS là năm bước ngoặt, bản lề cho sự phát triển các năm tiếp theo. Việc mua lại nhà máy tại KCN Vinatex – Tân Tạo với diện tích rộng 4 ha, máy móc thiết bị hiện đại, tạo thuận lợi cho Công ty mở rộng sản xuất, tăng thị phần. Tuy nhiên việc di dời này cũng ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh (đáp ứng kế hoạch giao hàng trong giai đoạn di dời, chi phí tăng như: khấu hao, xe đưa rước, lãi vay....) và ảnh hưởng tâm lý của CB.CNV Công ty.

Trước tình hình trên Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh như sau:

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016 (Chi tiết đính kèm)

Tổng doanh thu: **823,6 tỷ đồng** bằng 97% so với thực hiện năm 2015, lợi nhuận **12 tỷ đồng** bằng 52% với thực hiện 2015. Nguyên nhân lợi nhuận giảm mạnh do đầu tư mua nhà máy mới – chi phí khấu hao tăng, một phần vốn mua nhà máy và vốn lưu động cho sản xuất phải đi vay nên chi phí tài chính tăng.

1. Sản phẩm thùng Phuy + thùng

a. Thùng Phuy

Dự báo nhu cầu thùng Phuy mới toàn thị trường năm 2016 tăng 3% so với năm 2015, trong đầu năm 2016 Công ty ký kết một số khách hàng với sản lượng lớn, cùng với việc tiếp tục cung cấp cho các khách hàng của Công ty Samsung chuyển qua, dự kiến đi vào hoạt động từ tháng 05/2016. Do vậy Công ty xây kế hoạch sản lượng bình quân năm 2016 là 25.833 phuy/tháng, tăng 32% so với sản lượng bình quân năm 2015, doanh thu 127,1 tỷ đồng tăng 18% so với thực hiện năm 2015, lợi nhuận 4,65 tỷ bằng 96% so với thực hiện năm 2015.

b. Thùng 18 – 20L

Kế hoạch năm 2016 Công ty sẽ tiếp tục đầu tư bổ sung thêm máy móc xưởng thùng đa dạng sản phẩm đáp ứng nhu cầu của khách hàng và tăng sản lượng thùng 18/20L. Dự kiến mức sản lượng thùng 18/20L năm 2016 là 880.000 thùng tăng 6% so với thực hiện năm 2015, doanh thu 49,28 tỷ tương đương với năm 2015, lợi nhuận 2,46 tỷ đồng bằng 88% so với năm 2015.

2. Các sản phẩm cơ khí ô tô

Sau 2 năm (2014, 2015) các sản phẩm xe bồn tăng trưởng mạnh, dự báo năm 2016 sẽ đi vào ổn định, do vậy ngoài sản phẩm bồn bê và xe bồn, Công ty tập trung phát triển các sản phẩm xe chuyên dụng (xe trộn bê tông, xe tải cầu, sát si rô mooc, xe nâng người,...)

Công ty xây dựng doanh thu 220 tỷ đồng tương đương mức thực hiện năm 2015, lợi nhuận 2,58 tỷ đồng bằng 66% so với thực hiện năm 2015.

3. Kinh doanh dịch vụ

a. Kinh doanh xăng dầu

Năm 2016 dự báo tiếp tục gặp thuận lợi, Giá xăng dầu thấp, hoa hồng cạnh tranh, việc triển khai thực hiện Nghị định 83 về quản lý kinh doanh xăng dầu của nhà nước được thực hiện đầy đủ và kiểm soát chặt chẽ hơn.

Công ty dự kiến xây dựng kế hoạch 2016: Sản lượng là 28.800 m³ tăng 1% so với sản lượng năm 2015, doanh thu 403,2 tỷ đồng bằng 94% so với doanh thu năm 2015, lợi nhuận 2,5 tỷ đồng bằng 89% so với lợi nhuận 2015.

b. Kinh doanh dịch vụ khác

Định hướng năm 2016 và các năm tiếp theo Công ty thu hẹp mảng kinh doanh thiết bị, duy trì mảng truyền thống như xây lắp, nhận diện thương hiệu.

Kế hoạch 2016 kinh doanh dịch vụ khác như sau: Doanh thu là 20 tỷ bằng 84% thực hiện 2015, lợi nhuận 800 triệu bằng 70% thực hiện 2015.

4. Đầu tư tài chính : Năm 2016 kế hoạch lợi nhuận Công ty P.M.G dự kiến là 12 tỷ đồng, kế hoạch lợi nhuận được chia cho PMS trong năm 2016 dự kiến là 4 tỷ đồng bằng 69% so với thực hiện năm 2015.

III. KẾ HOẠCH LAO ĐỘNG – TIỀN LƯƠNG (Chi tiết đính kèm)

- 1. KH lao động**: Dự kiến số lao động bình quân năm 2016 là **230 người** bằng số lao động bình quân năm 2015 .
- 2. Tiền lương**: Căn cứ vào mức tăng lương tối thiểu của nhà nước áp dụng cho TP.HCM năm 2016 và mức lương bình quân của lao động cùng ngành nghề, Công ty xây dựng mức lương bình quân năm 2016 là **8.000.000 đồng/người/tháng** giảm 4% so với mức lương thực hiện năm 2015.

Tổng Quỹ lương kế hoạch 2016:

8.000.000đồng /người x 12 tháng x 230 người = **22.080.000.000 đồng**.

(Quỹ lương thực hiện sẽ quyết toán theo sản lượng và doanh thu thực tế)

IV. KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ: (Chi tiết đính kèm)

Trong năm 2016 Công ty tập trung vào việc di dời, Xưởng Phuy, xưởng thùng và sửa chữa duy trì MMTB để phục vụ sản xuất với tổng giá trị đầu tư là **11,58 tỷ đồng** :

- + Sửa chữa thường xuyên MMTB, xe tải, xưởng Phuy để duy trì sản xuất: 1,56 tỷ đồng
- + Cải tạo, nâng cấp máy móc thiết bị: 1,52 tỷ đồng (cải tạo nâng cấp lò sấy, máy hàn lăn, khuôn dập phuy nước trái cây, xử lý môi trường.....)
- + Chi phí di dời, đầu tư MMTB 3 xưởng: 8,5 tỷ (chi phí di dời, sửa chữa MMTB, gia cố Xưởng, hệ thống điện độc lực, hệ thống palang các loại)

B. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN ĐẾN 2020

- Duy trì và phát triển kinh doanh các sản phẩm truyền thống: Thùng Phuy 200L, thùng 18/20L, xăng dầu.
- Tập trung phát triển các sản phẩm xe chuyên dụng tại Xưởng cơ khí ô tô (giai đoạn 1: các loại xe chuyên dụng như: xe ben, xe tải cầu, xe trộn bê tông, xe ép rác...; giai đoạn 2: đóng các loại bồn bể bằng nhôm, inox).
- Ưu tiên phát triển kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ trong hệ thống Petrolimex. Nghiên cứu thị trường để phát triển kinh doanh các sản phẩm in ấn, các loại lon nhỏ 10L, 5L,
- Đặc biệt giai đoạn này sẽ tập trung di dời nhà máy, ổn định sản xuất, xử lý dự án 446 Nơ trang Long

Với các định hướng trên, Công ty xây dựng kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh giai đoạn 2016 - 2020 theo tỷ lệ tăng trưởng hàng năm bình quân là **10%**. Tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ dự kiến bình quân hàng năm đạt từ **15% đến 20 %**, **cổ tức chia bình quân từ 8%-12%/năm**.

CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Công tác tiếp thị, kinh doanh

- **Tiếp cận, duy trì các khách hàng sau khi nhận chuyển giao từ Công ty Samsun Việt Nam.**
- Tăng cường công tác tiếp thị, củng cố hoàn thiện bộ phận tiếp thị, linh hoạt xử lý giá bán đối với từng khách hàng, tăng tính cạnh tranh, giữ được khách hàng truyền thống và phát triển khách hàng mới.

2. Đầu tư di dời nhà máy, ổn định sản xuất. Tận dụng các cơ hội, tìm kiếm thị trường nghiên cứu đa dạng hóa các sản phẩm sản xuất, mở rộng các kênh kinh doanh, phát triển Công ty:

- Ký kết hợp đồng mua, nhận bàn giao nhà máy tại KCN Vinatex TT - Đồng Nai, thực hiện kế hoạch di dời toàn bộ nhà xưởng từ Nơ trang Long; ổn định sản xuất; tổ chức quản lý Nhà máy mới hoạt động hiệu quả.
- Đầu tư, hiện đại hóa máy móc thiết bị Xưởng cơ khí ô tô; sửa chữa nâng cấp MMTB, đảm bảo chất lượng sản phẩm bán ra.

3. Công tác tổ chức, cán bộ và lao động tiền lương:

- Tổ chức quy hoạch và có kế hoạch tuyển dụng, đào tạo, hoàn thiện đội ngũ lãnh đạo, cán bộ chủ chốt của Công ty. Làm tốt công tác tuyển dụng, đánh giá sàng lọc nhân sự; củng cố và phát triển đội ngũ kinh doanh, kỹ thuật phù hợp với yêu cầu thị trường và Công ty. Nghiên cứu cải tiến chính sách lương, thưởng để thực sự là đòn bẩy phát triển, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Quan tâm đến đời sống vật chất và tinh thần, tạo các điều kiện thuận lợi về nơi ăn, ở và đi lại của CBCNV Công ty.

4. Tiết giảm chi phí, đảm bảo an toàn tài chính và phát huy hiệu quả đồng vốn

- Nâng cao năng suất, tiết kiệm chi phí quản lý và chi phí bán hàng nhằm giảm giá thành, giá vốn hàng bán ra, tăng lợi nhuận Công ty.
- Theo dõi sát diễn biến thị trường nguyên liệu đầu vào đặc biệt giá thép, đưa ra thời điểm thích hợp để mua nguyên liệu nhằm tránh rủi ro về giá, đảm bảo mức dự trữ hợp lý. Thực hiện triệt để và hiệu quả các quy định quản lý nội bộ Công ty. các quy định quản lý của Nhà nước và cấp trên.
- Quản lý chặt chẽ dòng tiền và nâng cao hiệu quả sử dụng đồng vốn. Tích cực đôn đốc thu hồi công nợ khách hàng, công nợ phải thu và đàm phán nhà cung cấp kéo dài thời gian thanh toán, khách hàng ứng trước tiền hàng, thực hiện đảm bảo công nợ (đối với các khách hàng có số dư công nợ lớn)

5. Nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, tận dụng các cơ hội: các mối quan hệ, nguồn lực, máy móc và mặt bằng... để phát triển và tổ chức sản xuất kinh doanh đa dạng các sản phẩm bao bì kim loại mới, phục vụ các nhu cầu khách hàng và thị trường tiềm năng.

GIÁM ĐỐC

ĐOÀN ĐẮC HỌC