



Tp. Hồ Chí Minh, ngày ... tháng 03 năm 2018

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2018

I. TÌNH HÌNH CHUNG

Năm 2018, tình hình thế giới, khu vực dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường; kinh tế thế giới tăng trưởng cao hơn năm 2017 nhưng không đồng đều và còn nhiều rủi ro; xu hướng bảo hộ vẫn gia tăng. Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4 tác động trên nhiều phương diện, vừa là cơ hội nhưng cũng vừa là thách thức đối với chúng ta.

Ở trong nước, kinh tế vĩ mô duy trì ổn định, dự báo tăng trưởng GDP năm 2018 dự báo 6,5 - 6,7%. Năm 2018 Công ty đi vào hoạt động sản xuất ổn định 3 Xưởng tại Đồng Nai.

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

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

Tổng doanh thu: 894,6 tỷ đồng tăng 16% so với thực hiện năm 2017, lợi nhuận 21 tỷ đồng bằng 93% so với thực hiện 2017 (Trong đó phần lợi nhuận từ hoạt động SXKD của Công ty PMS là 17 tỷ, lợi nhuận được chia từ Công ty PMG là 4 tỷ đồng). Nguyên nhân lợi nhuận giảm so với thực hiện năm 2017 do tình hình kinh doanh Công ty PMG trong năm 2018 gặp rất nhiều khó khăn, dự kiến lợi nhuận được chia giảm 43% so với năm 2017. Trong đó:

1. Sản phẩm thùng Phuy + Thùng 18/20L

- Năm 2018 Công ty PMS xây dựng kế hoạch sản phẩm thùng Phuy và thùng 18/20L như sau:

+ **Thùng Phuy:** Kế hoạch doanh thu 218,5 tỷ đồng tăng 11% so với doanh thu 2017, lợi nhuận 8,1 tỷ đồng tăng 12% so với năm 2017.

Dự kiến trong năm 2018 một số khách hàng đang sử dụng 1 nhà cung cấp chuyển qua sử dụng 02 nhà cung cấp (do chính sách an toàn của khách hàng) nên sản lượng giảm ít nhất 5.000 Phuy/tháng. Để bù đắp lại sản lượng bị chia sẻ, phòng kinh doanh phải nỗ lực rất lớn trong việc tiếp thị để giành lại thị phần và phát triển khách hàng mới để đáp ứng tăng sản lượng theo kế hoạch. Đây là nhiệm vụ trọng tâm và là thách thức rất lớn đối với phòng kinh doanh.

+ **Thùng 18/20L:** Kế hoạch doanh thu: 59,1 tỷ đồng tăng 8% so với thực hiện năm 2017, lợi nhuận dự kiến 3,5 tỷ đồng tăng 12% so với thực hiện 2017.

Hiện nay thị phần thùng 18/20L dựng sơn Công ty PMS chiếm hơn 50%, hầu hết các hãng sơn lớn Công ty PMS đều cung cấp. Một số khách hàng lớn do một số yêu cầu của khách hàng Công ty chưa đáp ứng được như chứng chỉ UN, độ dày thùng 0,38, joang thực không có độc tố Phlet..... Năm 2018 Công ty đặt mục tiêu cung cấp thêm ít nhất 02

khách hàng lớn, tuy nhiên để đáp ứng được yêu cầu khách hàng Công ty phải triển khai làm chứng chỉ UN cho thùng 18/20L.

2. Sản phẩm Cơ khí ô tô

Dự kiến năm doanh thu năm 2018 là 168 tỷ đồng tăng 69% so với thực năm 2017, lợi nhuận 700 triệu đồng bằng 50% so với thực hiện năm 2017. Nguyên nhân lợi nhuận không tăng so với tăng doanh thu vì trong năm 2018 dự kiến Công ty nhập dây chuyền sản xuất Bồn kim loại nên chi phí khấu hao và chi phí tài chính tăng cao.

3. Kinh doanh dịch vụ

a. Kinh doanh xăng dầu:

Năm 2018 Công ty sẽ hết hợp đồng tại 1 số cửa hàng Công ty thuê, tuy nhiên đầu năm 2018 Công ty sẽ khai trương đi vào hoạt động 1 CHXD tại 446 NTL dự báo sản lượng sẽ rất tốt.

Công ty dự kiến xây dựng kế hoạch 2018: Sản lượng là 32.400 m³ tăng 15% so với thực hiện năm 2017, doanh thu 430 tỷ đồng tăng 12% so với doanh thu năm 2017, lợi nhuận 4,1 tỷ đồng tăng 45% so với lợi nhuận 2017.

4. Kinh doanh dịch vụ khác: Kế hoạch 2017 kinh doanh dịch vụ khác như sau: Doanh thu là 15 tỷ bằng 51% thực hiện 2017, lợi nhuận 600 triệu đồng bằng 65% thực hiện 2017.

5. Đầu tư tài chính: Dự báo năm 2018 sản xuất kinh doanh tại Công ty P.M.G gặp rất nhiều khó khăn, một số khách hàng lớn đầu tư nhà máy dẫn đến sản lượng sẽ sụt giảm mạnh, ngoài ra giá thép tăng cao trong khi giá bán ra không thể tăng tương ứng. Dự kiến kế hoạch lợi nhuận được chia cho PMS trong năm 2018 là 4 tỷ đồng bằng 57% so với thực hiện năm 2017.

III. KẾ HOẠCH LAO ĐỘNG – TIỀN LƯƠNG

1. KH lao động: Dự kiến số lao động bình quân năm 2018 là **240 người** giảm 10 lao động so với bình quân năm 2017.

2. Tiền lương: Căn cứ mức lương năm 2017 thực hiện, căn cứ vào nhà nước áp dụng mức tăng lương tối thiểu vùng từ 01/01/2018, căn cứ vào kế hoạch tăng sản lượng năm 2018, Công ty xây dựng quỹ lương năm 2018 trên cơ sở mức lương của người lao động bằng năm 2017 cụ thể như sau:

Tổng Quỹ lương kế hoạch 2018:

$$= 240 \text{ người} \times 9.500.000 \text{ đồng/người/tháng} \times 12 \text{ tháng} = \mathbf{27.360.000.000 \text{ đồng}}$$

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

IV. KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ:

Kế hoạch năm 2018 tập trung đầu tư hiện đại hoá Xưởng Cơ Khí ô tô, duy trì ổn định, đầu tư thiết bị thay thế với tổng giá trị đầu tư là **26,2 tỷ đồng:**

- + Sửa chữa thường xuyên MMTB, xe tải, xưởng Phuy để duy trì sản xuất: 6,8 tỷ đồng
- + Đầu tư mới máy móc thiết bị: 2,3 tỷ đồng (máy nông côn, dầm cầu trục 7,5 tấn, kho chứa nguyên liệu,.....)
- + Chi phí đầu tư dây chuyền sản xuất Bồn kim loại Xưởng Cơ Khí ô tô: 14,5 tỷ đồng
- + Chi phí đầu tư trang bị NDTH cho các CHXD và Đại lý: 2.6 tỷ đồng



CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Công tác tiếp thị, kinh doanh

- Tăng cường chăm sóc, duy trì khách hàng truyền thống và khách hàng mới phát triển
- Tăng cường tiếp thị và PR sản phẩm mới của Xưởng Cơ khí Ô tô, tìm kiếm làm đại lý cho hãng xe ô tô
- Hoàn thiện bộ phận tiếp thị, linh hoạt xử lý giá bán đối với từng khách hàng, tăng tính cạnh tranh..

2. Đầu tư, ổn định sản xuất.

- Ổn định sản xuất các sản phẩm (thùng Phuy, thùng 18/20L, Cơ khí ô tô) tại Đồng Nai; tổ chức quản lý Nhà máy mới hoạt động hiệu quả.
- Nhập và đi vào hoạt động dây chuyền sản xuất Bồn kim loại tại 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 đơn 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)

GIÁM ĐỐC

ĐOÀN ĐẮC HỌC

