

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

NĂM 2015

I. THÔNG TIN CHUNG

1/ Thông tin khái quát

- Tên Giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN CHẾ BIẾN GỖ THUẬN AN
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 3700403867
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 104.000.000.000 đồng
- Địa chỉ: Đại lộ Bình Dương, Thuận Giao, Thuận An, Bình Dương
- Số điện thoại: 0650 3718031 - 3718030
- Số fax: 0650 3718026
- Website: www.tac.com.vn
- Mã cổ phiếu: GTA

2/ Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Chế biến Gỗ Thuận An tiền thân là doanh nghiệp cổ phần 100% vốn Nhà nước do 10 doanh nghiệp Nhà nước thuộc Tổng công ty Cao su Việt Nam (nay là Tập đoàn công nghiệp Cao su Việt Nam) góp vốn thành lập từ tháng 01 năm 2002. Được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 4603000035 ngày 24 tháng 12 năm 2001, có trụ sở đặt tại Đại lộ Bình Dương – Phường Thuận Giao – Thị Xã Thuận An – Tỉnh Bình Dương.

Vị trí Công ty đặt tại trung tâm các khu công nghiệp tỉnh Bình Dương cách thành phố Hồ Chí Minh 23 km, cách thị xã Thủ Dầu Một 7 km.

Diện tích mặt bằng trụ sở Công ty đặt tại Thị Xã Thuận An - Tỉnh Bình Dương là: 29.877 m² trong đó, diện tích nhà xưởng sản xuất là: 14.547 m² (chiếm 49% tổng diện tích), đường giao thông nội bộ, sân bãi là: 11.376,5 m² (chiếm 38% tổng diện tích), sân vườn cây xanh là 3.963,5 m² (chiếm 13% tổng diện tích).

Tháng 04 năm 2005, thực hiện theo quyết định số 193/QĐ-KHĐT ngày 02 tháng 03 năm 2005 của Hội đồng quản trị Tập đoàn công nghiệp cao su Việt Nam, Công ty Cổ phần Chế

biển Gỗ Thuận An bán 49% cổ phiếu của các cổ đông sáng lập ra thị trường cho các nhà đầu tư khác.

Tháng 01 năm 2006, công ty đã phát hành thêm 4,4 triệu cổ phiếu để đầu tư dự án xây dựng nhà máy tại Xã Minh Hưng – Huyện Chơn Thành – Tỉnh Bình Phước, nâng vốn điều lệ của công ty lên mức **84,0775** tỷ đồng.

Diện tích mặt bằng chi nhánh của Công ty đặt tại huyện Chơn Thành tỉnh Bình Phước (Nhà máy chế biến gỗ Bình Phước – Giai đoạn 1) là: 195.000 m² trong đó, diện tích nhà xưởng là 27.080 m².

Ngày 23 tháng 07 năm 2007, Công ty CP chế biến gỗ Thuận An chính thức niêm yết 8.407.750 Cổ phiếu lên Trung tâm giao dịch Chứng khoán Tp.HCM với mã chứng khoán **GTA** và **GTA** đã trở thành cổ phiếu đầu tiên trong năm 2007 niêm yết và giao dịch trên Trung tâm Giao dịch Chứng khoán TP.HCM và cũng là cổ phiếu đầu tiên áp dụng quy định mới về giá chào sàn.

Ngày 22/10/2007, Ủy ban Chứng khoán Nhà nước đã cấp Giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng số 200/UBCK-GCN cho Công ty Cổ phần chế biến gỗ Thuận An với số lượng 1.992.250 cổ phiếu nhằm huy động vốn đầu tư tiếp nhà máy Bình Phước, nâng tổng vốn điều lệ lên thành **104** tỷ đồng.

Trong thời gian từ 12/03/2008 đến 12/06/2008, Công ty đã tiến hành mua lại 270.000 cổ phiếu quỹ, với mức giá bình quân 16.177 đồng/CP, tương đương 4.367.674.414 đồng.

Ngày 26/06/2008 Công ty đã tiến hành chuyển nhượng phần vốn góp vào Công ty Cao su Chư Prông số tiền 1.438.111.250 đồng với mức giá chuyển nhượng là 3.595.278.125 đồng.

Từ 24/03/2011 đến 24/06/2011, Công ty đã tiến hành mua lại 300.000 cổ phiếu quỹ, với mức giá bình quân 7.892 đồng/CP, tương đương 2.367.661.471 đồng. Tính đến 31/12/2011 tổng số cổ phiếu quỹ Công ty đã mua lại là 570.000 cổ phiếu.

Tính đến 31/12/2014, thực hiện theo chủ trương tái cơ cấu doanh nghiệp của tập đoàn công nghiệp cao su Việt Nam, 8 cổ đông sáng lập thuộc các Công ty cao su trong ngành đã chuyển nhượng toàn bộ số cổ phần sở hữu cho Công ty TNHH MTV Cao su Bình Long.

Như vậy, cơ cấu cổ đông đến nay chỉ còn 2 cổ đông sáng lập là Tập đoàn Công nghiệp Cao su Việt Nam và Công ty TNHH MTV Cao su Bình Long, chiếm 59,7% vốn điều lệ của Công ty CP chế biến gỗ Thuận An.

3/ Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh :

- ✓ Khai thác và sơ chế gỗ; Cưa xẻ gỗ thành ván; Bảo quản gỗ; Sản xuất gỗ dán; Sản xuất đồ gỗ xây dựng; Sản xuất các sản phẩm khác từ gỗ.
- ✓ Mua bán giường, tủ, bàn, ghế; Mua bán gỗ các loại;

Địa bàn kinh doanh:

Trong năm 2015 Công ty tập trung sản xuất những mặt hàng trong nhà với những sản phẩm yêu cầu kỹ thuật tinh tế và có giá trị kinh tế cao. Thị trường xuất khẩu trong năm 2015 chủ yếu là: Mỹ, Hà Lan, Australia và Pháp.

Các sản phẩm của Công ty hoàn toàn sử dụng nguồn nguyên liệu gỗ rừng trồng trong nước (cao su và trầm) cho nên có thể chủ động được nguồn nguyên liệu cho sản xuất, hạn chế việc tăng chi phí từ nguồn nguyên liệu nhập khẩu.

Để đạt được hiệu quả cao hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh hiện nay, song song với việc duy trì và phát triển thị trường Mỹ và Châu Âu đang có thế lực. Công ty đang nỗ lực hiện đại hoá công tác tổ chức quản lý nhằm giảm chi phí sản xuất, tạo thế mạnh cho việc cạnh tranh mạnh mẽ để mở rộng thị trường tiêu thụ đồ gỗ sang các thị trường tiêu thụ khác trong khu vực.

4/ Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

Bộ máy tổ chức quản lý của Công ty

- Đại hội đồng cổ đông.

- Hội đồng quản trị: có 07 thành viên do Đại hội đồng cổ đông bỏ phiếu bầu. Nhiệm kỳ của HĐQT không quá 05 năm, thành viên Hội đồng quản trị có thể được bầu lại.

- Ban Kiểm soát: có 03 thành viên do đại hội đồng cổ đông bỏ phiếu bầu, miễn nhiệm hoặc thay thế, khen thưởng, kỷ luật theo đề nghị của đại hội đồng cổ đông.

- Tổng Giám đốc công ty; giám đốc chi nhánh;

- Các Phó tổng giám đốc, kế toán trưởng;

- Bộ máy giúp việc bao gồm các phòng chức năng, các nhà máy.

5/ Định hướng phát triển

Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:

- Tiếp tục phát huy những thành quả đã đạt được trong năm 2015, giữ vững khách hàng trên cơ sở uy tín về chất lượng và tiến độ giao hàng, phát triển thêm khách hàng và các dòng sản phẩm nhiều tiềm năng.

- Tiếp tục phát huy các thuận lợi để mở rộng sản xuất kinh doanh, tập trung đẩy mạnh tiến độ sản xuất và tiêu thụ, nâng cao hiệu quả SXKD. Tập trung ổn định khách hàng, tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường tiêu thụ mới để tăng trưởng doanh thu .

- Tập trung rà soát các khoản mục giá thành để tiết giảm chi phí sản xuất, hạ giá thành, rà soát các định mức kinh tế kỹ thuật, giảm tối đa việc lãng phí từ khâu bán hàng đến quá trình sản xuất, hướng đến tăng chỉ tiêu lợi nhuận kinh tế.

Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

- Mở rộng thị trường xuất khẩu (Nhật, Trung Á..), tìm thêm khách hàng có kết quả tốt.

- Tiếp cận thị trường nội địa nông thôn (bằng sản phẩm bình dân: gỗ cao su, trầm).

- Tự thiết kế, chế tạo ra sản phẩm tìm khách hàng tiêu thụ.

- Tìm nhà hợp tác, đầu tư để phát huy thế mạnh mặt bằng ở chi nhánh Bình Phước cũng như khu đất ở Thuận An.

6/ Các rủi ro

Công ty xác định được những khó khăn trong năm 2016 như sau:

- Năm 2016 thị trường EU vẫn còn khó khăn do khủng hoảng kinh tế và chính trị. Các sản phẩm xuất vào thị trường này ngày càng đòi hỏi khắt khe hơn về mẫu mã cũng như chất lượng sản phẩm. Công ty sản xuất theo mô hình công nghiệp nhưng khách hàng luôn cho ra đời nhiều mẫu mã mới cũng ảnh hưởng rất lớn đến năng suất, chất lượng và doanh thu của công ty.
- Lao động trực tiếp biến động nhiều trong năm là yếu tố luôn làm ảnh hưởng tiêu cực đến năng suất lao động của công ty. Bên cạnh đó việc tăng lương tối thiểu vùng và bắt buộc đóng bảo hiểm xã hội theo qui định tại thông tư số: 17/2015/TT-BLĐTBXH ngày 22/4/2015 trong năm 2016 đã làm tăng chi phí sản xuất (khoảng 5 tỷ) nên ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.
- Sự cạnh tranh quyết liệt của các đơn vị cùng ngành gỗ nhất là các doanh nghiệp FDI cũng gây khó khăn cho Công ty về đơn hàng và giá bán sản phẩm cũng như lao động có tay nghề.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

1/ Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Kinh tế - xã hội năm 2015 diễn ra trong bối cảnh thị trường toàn cầu có những bất ổn, kinh tế thế giới vẫn đối mặt với nhiều rủi ro lớn với các nhân tố khó lường. Triển vọng kinh tế khu vực Eurozone chưa thật lạc quan. Thương mại toàn cầu sụt giảm do tổng cầu yếu. Kinh tế thế giới chưa lấy lại được đà tăng trưởng và phục hồi chậm. Giá dầu thô giảm mạnh dẫn đến giá cả hàng hóa có xu hướng giảm nhanh, ảnh hưởng đến các nước xuất khẩu. Sự bất ổn của thị trường tài chính toàn cầu với việc giảm giá đồng Nhân dân tệ và tăng trưởng sụt giảm của kinh tế Trung Quốc đã tác động mạnh tới kinh tế thế giới

Trong năm 2015 Công ty có nhiều khó khăn:

- Thị trường Châu Âu gặp khó khăn bởi sự mất giá của đồng EURO, sức mua giảm, khách hàng khắt khe hơn với chất lượng sản phẩm.

- Không chỉ yêu cầu ổn định chất lượng sản phẩm, khách hàng ngày càng đòi hỏi phải tăng chất lượng sản phẩm, thiết kế sản phẩm theo hướng giảm độ dày chi tiết. Điều này làm tăng hao phí lao động và vật tư, nhưng giá đầu ra lại phải giảm vì giảm nguyên liệu chính.

- Công ty phát triển một số khách hàng mới với nhiều mã hàng mới. Các đơn hàng mới hầu hết theo xu hướng bao gồm rất nhiều mã hàng (chủng loại), số lượng sản phẩm trên một mã rất ít, sản xuất công nghiệp với số lượng nhỏ lẻ thì năng suất không thể cao.

- Cũng cùng lý do là sản phẩm đa dạng, nên việc bố trí dây chuyền sản xuất rất khó khăn, tính đồng bộ trong dây chuyền sản xuất không cao.

