



**BÁO CÁO TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SX - KD
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2009
CÔNG TY CỔ PHẦN THÉP VIỆT ĐỨC VG PIPE**

Thực hiện Điều lệ của Công ty, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty cổ phần thép Việt Đức VG PIPE tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009, nhằm nghiêm túc đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2008, đề ra kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2009 và các biện pháp để thực hiện có hiệu quả nhất những mục tiêu, phương hướng, nhiệm vụ đó.

PHẦN THỨ NHẤT

TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ CÔNG TÁC NĂM 2008

A. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

1. Thuận lợi:

- Năm 2008 là năm thứ hai Việt Nam tham gia tổ chức WTO với lộ trình cắt giảm thuế, cùng với sự tham gia của các nhà đầu tư nước ngoài tạo thêm nhiều cơ hội cũng như thách thức đối với thị trường Việt Nam.
- Tình hình chính trị - xã hội trong nước ổn định, nền kinh tế tăng trưởng, nguồn nhân lực cho đầu tư phát triển kinh tế xã hội ngày càng lớn, nhu cầu thép trong nước tăng, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất, kinh doanh và tiêu thụ của ngành thép.
- Sau 2 năm hoạt động theo mô hình cổ phần, Công ty đã từng bước rút kinh nghiệm, tìm giải pháp thích ứng, phù hợp với cơ chế mới và đã đạt được kết quả nhất định trong định hướng phát triển của đơn vị.
- Trong năm qua, nhận định được sự khó khăn chung của toàn ngành, HĐQT, Ban Giám đốc Công ty đã xúc tiến việc xuất khẩu hàng hóa ra nước ngoài, tổng doanh thu xuất khẩu chiếm 30%/tổng doanh thu.

2. Khó khăn

- Do phụ thuộc phần lớn vào nguồn cung cấp nguyên liệu và thép thành phẩm từ Trung Quốc, một quốc gia phát triển nóng về thép và có chính sách liên tục thay đổi nên giá nhập khẩu các mặt hàng phôi thép, thép thành phẩm vào thị trường Việt Nam trong suốt 6 tháng đầu năm 2008 liên tục tăng với biên độ lớn. Do vậy các doanh nghiệp đã gặp không ít khó khăn trong việc dự báo thị trường để tổ chức nguồn hàng phục vụ sản xuất kinh doanh.

- Từ Quý III năm 2008 do ảnh hưởng khủng hoảng nền kinh tế thế giới giá thép đột ngột giảm mạnh (giảm 40%-50%) làm cho các doanh nghiệp thép gặp vào khó khăn và khó có thể đứng vững được.
- Năm qua chính sách tiền tệ cũng bị thắt chặt, lãi suất vay ngân hàng tăng cao (tăng gấp 2 lần so với năm 2007), dẫn đến chi phí trong sản xuất kinh doanh của đơn vị tăng cao.
- Lực lượng lao động mặc dù đông song số người thực sự có năng lực và kinh nghiệm chưa nhiều. Một số người lao động chưa thực sự an tâm gắn bó với Công ty.

B. TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ CÔNG TÁC NĂM 2008

Thực hiện nhiệm vụ kinh doanh:

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch chủ yếu của công ty

Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ TH/KH
Tổng doanh thu	Đồng	1.000.000.000.000	1.081.147.648.808	108%
Trong đó: - VG PIPE	Đồng	700.000.000.000	1.081.147.648.808	
- VDS	Đồng	300.000.000.000	0	
Lợi nhuận trước thuế	Đồng	24.500.000.000	15.332.782.134	62,6%
Trong đó: - VG PIPE	Đồng	19.500.000.000	15.332.782.134	
- VDS	Đồng	5.000.000.000		
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	22.550.000.000	14.646.762.302	65%
Trong đó: - VG PIPE	Đồng	17.550.000.000	14.566.143.027	
- VDS	Đồng	5.000.000.000		
Lợi nhuận thu về từ Công ty VGI	Đồng	1.200.000.000	80.619.275	
Nộp ngân sách	Đồng		14.232.114.941	
Thu nhập của CBCNV	đ/ng/tháng	2.400.000	2.700.000	112,5%

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2007, các chỉ tiêu về doanh thu và lợi nhuận bao gồm cả Công ty CP thép Việt Đức (công ty con của Công ty Ông thép Việt Đức). Tuy nhiên, năm 2008 do việc cung cấp máy móc thiết bị của công ty bị phụ thuộc vào nhà cung cấp nước ngoài nên trong năm qua hoạt động chủ yếu của công ty con là lắp đặt máy móc và vận hành chạy thử. Chính vì vậy, năm 2008 Công ty thép Việt Đức chưa có doanh thu cũng như lợi nhuận.

Để đạt được những kết quả tăng trưởng như trên, Công ty đã phải từng bước khắc phục khó khăn, kiện toàn hoạt động sản xuất kinh doanh, điều chỉnh và sắp xếp lại sản xuất, cải tạo và nâng cao năng lực của máy móc thiết bị, thay đổi nhiên liệu, đưa ra các sáng kiến mới, phát huy các thế mạnh và lợi thế kinh doanh, đồng thời triển khai những biện pháp khắc phục khó khăn trong ngắn hạn và dài hạn.

Thường xuyên tổ chức các đoàn công tác nước ngoài nhằm đánh giá, nhận định thật chính xác về năng lực cung cấp, chất lượng sản phẩm cũng như các yếu tố môi trường kinh doanh như địa lý, tập quán thương mại của các đối tác nước ngoài. Đến nay, VGPIPE đã thiết lập được quan hệ nhập khẩu một cách vững chắc với nhiều đối tác có uy tín như: Baosteel Corp. (Trung Quốc), Daewoo International Corp. (Hàn Quốc), Beijing Huaruichengfa Metallurgical Resources Company (Trung Quốc), SMI (Đức), Steelco (Hồng Kông), Novo (Hồng Kông) Tianjin No. 1 Steel rolling Co., Ltd (Trung Quốc), CMC Corp. (Thụy Sĩ), Stemcor (Anh) ...

Chủ động về nguồn tài chính: Giá tôn nguyên liệu luôn biến động, VG PIPE đã phân tích, nhận định tính toán chu kỳ biến động giá và dự phòng tài chính cho hoạt động mua nguyên liệu nhằm đảm bảo sự ổn định về số lượng, chủng loại và chất lượng nguyên liệu cung cấp cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty đang duy trì mối quan hệ tín dụng với các ngân hàng có uy tín tại Việt Nam, không có khoản nợ nào phải gia hạn. Ngoài nguồn vốn kinh doanh gần 126 tỷ đồng, VG PIPE còn có tổng hạn mức tín dụng lớn với các Ngân hàng, điều này đã góp phần giúp doanh nghiệp đảm bảo chủ động trong việc mua nguyên liệu, tận dụng thời cơ khi giá thấp, giảm giá thành đầu vào và tăng lợi nhuận cho Công ty.

Nhận thức rõ ràng được tính phụ thuộc vào nguồn nguyên liệu nước ngoài của các đơn vị sản xuất ống thép trong nước, cuối năm 2007 Công ty ống thép Việt Đức đã hoàn thành nghiên cứu khả thi, tìm kiếm nguồn tài trợ và thực hiện dự án xây dựng Công ty thép Việt Đức với công suất 120.000 tấn/năm sản xuất thép cán nguội chất lượng cao một phần cung cấp cho VG PIPE, phần còn lại bán cho các doanh nghiệp sản xuất ống thép khác và xuất khẩu. Sau khi dự án này đi vào hoạt động, VG PIPE sẽ hoàn toàn chủ động về nguyên liệu, tăng năng lực cạnh tranh và khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng. Khoảng thời gian từ khi ký hợp đồng đến khi nguyên liệu về Công ty được rút ngắn từ 03 tháng xuống còn 20 ngày, đồng thời cơ cấu tồn kho nguyên liệu sẽ được tối ưu hoá, giảm chi phí lãi vay và nâng cao lợi nhuận cho Công ty. Hiện tại, Công ty Thép Việt Đức đã chính thức đi vào hoạt động từ 1/1/2009.

1. Về công tác sản xuất

Mở rộng quy mô sản xuất, trong năm qua Công ty đã đầu tư thêm 02 dây chuyền sản xuất ống thép đen và 01 dây chuyền sản xuất ống thép mạ cỡ lớn. Đây là dây chuyền mạ hiện đại nhất Việt Nam.

Phân xưởng ống đen đã quy hoạch lại hệ thống khuôn mẫu, bảo dưỡng thiết bị đúng định kỳ, thay động cơ của một số máy chính nhằm tăng tốc độ của máy dẫn đến nâng cao năng suất lao động.

Áp dụng đồng bộ các biện pháp quản lý trong sản xuất: bao gồm: siết chặt kỷ luật và nội quy làm việc; khoán giao các chỉ tiêu tiêu hao và có quy định thưởng phạt, tiến hành

khoản lương cho từng bộ phận liên quan trực tiếp gắn với sản lượng sản xuất; đưa ra các giải pháp tiết kiệm nguyên vật liệu trong sản xuất.

Các quy trình vận hành, bảo dưỡng thiết bị được sửa đổi, cải tiến và thực hiện nghiêm ngặt hơn.

Áp dụng mô hình quản lý 5S, nhà xưởng được sạch đẹp, bảo đảm an toàn lao động và tạo môi trường làm việc tốt hơn.

Chất lượng sản phẩm được nâng lên một cách rõ rệt về mẫu mã, hình thức đóng bó, mã vạch cho từng chủng loại sản phẩm, chất lượng sản phẩm mang tính ổn định cao.

2. Về công tác kinh doanh

Về tổ chức trong kinh doanh: các cán bộ kinh doanh luôn có ý thức đoàn kết, phát huy tốt nền nếp kinh doanh truyền thống, hoàn thành vượt mức kế hoạch mà Công ty đã đề ra.

Với dây chuyền thiết bị hiện đại, tiên tiến có công suất cao, đội ngũ lãnh đạo, chuyên viên kỹ thuật giỏi, lực lượng công nhân tương đối lành nghề, đội ngũ cán bộ quản lý, kinh doanh, Marketing được đào tạo bài bản kết hợp với những kinh nghiệm quản lý, kinh doanh đúc kết được trong quá trình sản xuất kinh doanh. Sản phẩm ống thép Việt Đức ngay từ khi mới xuất hiện đã được các nhà thầu có uy tín lựa chọn, được khách hàng đánh giá cao và hiện nay đã chiếm lĩnh được thị phần đáng kể. Công ty cổ phần ống thép Việt Đức đã trở thành nhà sản xuất ống thép lớn tại Việt Nam.

• Đối với thị trường trong nước

Công ty đã xây dựng được và liên tục củng cố vững chắc mạng lưới bán hàng ở Miền Bắc, Miền Trung và Miền Nam với hệ thống khách hàng tương đối ổn định.

Luôn chú trọng công tác chăm sóc khách hàng và dịch vụ sau bán hàng, được khách hàng đánh giá cao về chất lượng sản phẩm, dịch vụ cung cấp. Công ty luôn kịp thời trong việc khai thác nhu cầu khách hàng, kết hợp chặt chẽ với khách hàng và các đơn vị cung ứng dịch vụ để thúc đẩy nhanh tiến độ cung cấp hàng hoá. Nhờ vậy, Công ty đã tạo dựng được vị thế tương đối vững chắc và lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Luôn duy trì và không ngừng gia tăng thị phần cung cấp sản phẩm trên thị trường.

Không ngừng mở rộng kinh doanh, đa dạng hoá các mặt hàng để đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng, tăng doanh số bán hàng và lợi nhuận.

• Đối với thị trường xuất khẩu

Trong năm qua, nhận định tình hình kinh tế trong nước khó khăn HDQT, BGD đã quyết định phải bằng mọi cách đưa sản phẩm của VG PIPE xâm nhập vào các thị trường lớn như Mỹ, New Zealand, Canada, Jakarta,... và đã được thị trường này đón nhận và đánh giá cao. Tổng doanh thu xuất khẩu năm 2008 đạt 30% doanh thu toàn Công ty.

Hiện tại, Công ty đã xây dựng được một số nhà phân phối chính cho các thị trường nước ngoài như: James Steel, Eurosteel, Stemco Australia, WSK, MX Enterprise Systems, Master steel.. và nhiều đối tác khác.

Bên cạnh đó, phòng Kinh doanh Công ty luôn kết hợp chặt chẽ với Văn phòng và phòng Kế toán – Tài chính, Quản lý sản xuất cũng như các tổ chức đoàn thể khác trong Công ty, để bảo đảm công tác nhân sự của phòng với đội ngũ lao động có chất lượng tốt, cũng như đảm bảo kế hoạch cân đối tài chính và sản xuất của Công ty. Cùng với sự chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc, sự kết hợp các phòng ban, phòng Kinh doanh đã quan tâm đến công tác kiểm kê, đánh giá chất lượng hàng hoá để giải quyết kịp thời lượng hàng hoá tồn kho, giải toả vốn ứ đọng, đẩy nhanh vòng quay vốn lưu động, góp phần cải thiện tình hình tài chính và nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

3. Về Công tác quản lý tài chính

Với vốn điều lệ của công ty là 125.997.100.000đồng, song nếu loại trừ số vốn không tham gia luân chuyển như giá trị đầu tư tài sản, đầu tư vào Công ty con, Công ty liên kết, đầu tư bất động sản...thì thực chất vốn điều lệ không còn để tham gia sản xuất kinh doanh.

Bước sang năm 2008 với kế hoạch doanh số 1.000tỷ đòi hỏi việc huy động vốn phải được chú trọng. Công ty đã tận dụng mọi nguồn lực về vốn, ngoài nguồn huy động vốn chủ yếu từ Ngân hàng Đầu tư và PT Việt Nam, Công ty đã mở rộng sang Ngân hàng Công thương, Ngân hàng Techcombank...Với tổng hạn mức của các Ngân hàng cấp cho công ty lên đến gần 400tỷ đồng.

Về quản lý thu hồi công nợ: Nhìn chung trong năm qua tình hình thu nợ của công ty tương đối tốt, do năm qua công ty xuất khẩu 30% doanh thu nên nguồn tiền ngoại tệ về khá ổn định, vòng quay phải thu nhanh. Tất cả các khoản nợ phải thu đều nằm nợ trong hạn. Cuối năm không có khoản nợ nào khó đòi, phải trích lập dự phòng.

4. Về công tác Lao động tiền lương

Lao động đầu kỳ năm 2008 là 186 người, lao động tăng trong kỳ là 60 người, lao động giảm trong kỳ là 20 người. Lao động đến 31/12/2008 là 226người.

Hiện nay, nguồn nhân lực của Công ty đã ổn định và có tay nghề cao. Tuy nhiên để đáp ứng yêu cầu trong giai đoạn mới, trong những năm tới Công ty tiếp tục đầu tư cho công tác đào tạo, thu hút nhân tài, xây dựng môi trường và tác phong làm việc chuyên nghiệp và hiệu quả để đưa Công ty ngày càng phát triển bền vững.

Công tác tuyển dụng và sắp xếp nhân sự đã được Công ty thực hiện và triển khai tương đối tốt. Văn phòng Công ty luôn phối hợp với các bộ phận tiến hành kiểm tra, rà soát chất lượng lao động và khối lượng công việc của từng bộ phận, triển khai tuyển dụng mới để đáp ứng nhu cầu về lao động phát sinh, sắp xếp lao động phù hợp với năng lực và khả năng của từng người.

Tiến hành củng cố, kiện toàn mạnh mẽ mạng lưới tổ chức trong toàn Công ty, sắp xếp bộ máy tổ chức hoạt động sản xuất, kinh doanh, gọn nhẹ, hiệu quả.

Công ty luôn chú ý đến việc trang bị đổi mới phương tiện, trang thiết bị làm việc cho các phòng ban như: trang bị phần mềm kế toán, đường truyền Internet, bổ sung thay thế hệ thống máy tính, sửa chữa văn phòng làm việc, ... để kịp thời phục vụ công tác sản xuất, kinh doanh một cách khoa học hiện đại.

Công tác an ninh trật tự và an toàn lao động luôn được quan tâm, Công ty thường xuyên đôn đốc, kiểm tra thực hiện công tác an toàn, trang bị đầy đủ trang phục bảo hộ lao động và đồng phục cho CBCNV.

Về thu nhập của người lao động, năm 2008 thu nhập bình quân của CBCNV Công ty đạt 2.700.000 đồng/người/tháng. Việc phân phối tiền lương được thực hiện trên cơ sở chú trọng đến hiệu quả làm việc của từng người, đảm bảo dân chủ công khai nhằm động viên kịp thời những cán bộ có công sức đóng góp cho sự phát triển của Công ty. Đời sống của CBCNV được đảm bảo và không ngừng cải thiện.

Việc thực hiện chính sách đối với người lao động được Công ty triển khai thực hiện nghiêm túc như: đảm bảo các chế độ BHYT, BHXH, chế độ nâng lương đối với người lao động theo các quy định của Bộ luật lao động, các quy định hiện hành và quy chế của Công ty, động viên CBCNV trong Công ty tham gia tốt các hoạt động đoàn thể, thực hiện tốt công tác thăm hỏi CBCNV khi ốm đau, tham gia ủng hộ hoạt động từ thiện của chính quyền địa phương,

5. Về hệ thống quản lý

Tiếp tục duy trì và cải tiến Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2000 đã được tổ chức Det Norske Veritas của Na Uy cấp chứng chỉ.

Thực hiện triệt để công tác 5S trong toàn Công ty nhằm nâng cao hiệu quả làm việc của CBCNV góp phần đáp ứng tốt hơn các yêu cầu của công việc.

6. Về công tác thi đua khen thưởng

Năm 2008, toàn thể CBCNV Công ty không ngừng phấn đấu thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh với kết quả tốt nhất. Với những nỗ lực đó sản phẩm ống thép Việt Đức đã khẳng định được vị trí của mình trên thị trường trong và ngoài nước. Năm qua Công ty cũng vinh dự nhận được nhiều giải thưởng cao quý như: Giải thưởng Sao vàng đất Việt năm 2008; Giải thưởng chất lượng Việt Nam....., cùng nhiều giải thưởng, bằng khen, huy chương khác, ...

7. Về các hoạt động xã hội, đoàn thể khác

Công tác Đảng : Chi bộ Đảng Công ty luôn đạt danh hiệu đơn vị trong sạch vững mạnh, Chi bộ luôn triển khai kịp thời các Nghị Quyết, đường lối của Đảng, chính sách pháp luật của Nhà nước, Đảng đã thể hiện được vai trò lãnh đạo, tiên phong trong quá trình điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, thực hiện tốt công tác phát triển Đảng tại Công ty cổ phần ống thép Việt Đức.

Hoạt động Công đoàn : Năm 2008 Công đoàn đã phối hợp với chính quyền tổ chức cho 100% CBCNV đi nghỉ mát, tổ chức thăm hỏi CBCNV có vấn đề khó khăn về gia đình, ...Đồng thời, chú trọng bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của người lao động, thực hiện tốt công tác tuyên truyền, giáo dục về chính sách của Đảng, chủ trương pháp luật của Nhà nước, tuyên truyền phòng chống các tệ nạn, ... Thực hiện tổ chức các ngày lễ lớn của đất nước, phát động các phong trào như : Xanh sạch đẹp, học tập và làm việc theo gương của Chủ tịch Hồ Chí Minh, phong trào thi đua sáng kiến, cải tiến công nghệ, thi đua thị hành tiết kiệm chống lãng phí, ...kết hợp chính quyền tham

gia đánh giá kết quả công việc của CBCNV, sắp xếp bố trí CBCNV, tham gia ý kiến về việc nâng lương, thực hiện tốt công tác từ thiện, hoạt động nữ công, ...

THÔNG QUA BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2008

1. Thông qua hoạt động kinh doanh năm 2008 hợp nhất

ST T	Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2007
1	Doanh thu bán hàng và CCDV	1.081.147.648.808	514.132.296.423
	Trong đó: Doanh thu xuất khẩu	350.068.615.430	5.757.804.435
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	3.455.725.165	681.735.123
3	Doanh thu thuần về BH và CCDV	1.077.691.923.643	513.450.561.300
4	Giá vốn hàng bán	1.000.854.109.748	474.184.073.919
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và CCDV	76.837.813.895	39.266.487.381
6	Doanh thu hoạt động tài chính	12.026.665.157	1.332.354.333
7	Chi phí tài chính	35.111.987.580	8.605.372.648
8	Chi phí bán hàng	27.904.863.805	11.065.147.136
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	10.520.394.248	5.139.853.709
10	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	15.327.233.419	15.788.468.221
11	Thu nhập khác	278.208.686	1.422.440.670
12	Chi phí khác	272.659.971	107.771.104
13	Lợi nhuận khác	5.548.715	1.314.669.566
14	Lãi trong Công ty liên kết	80.619.275	0
15	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	15.413.401.409	17.103.137.787
16	Thuế thu nhập doanh nghiệp	766.639.107	1.958.209.691
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	14.646.762.302	15.144.928.096
18	Lợi nhuận sau thuế của cổ đông Cty mẹ	14.646.762.302	
19	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	2.039	2.529

Bảng tổng kết tóm tắt tài sản năm 2008 hợp nhất

STT	Nội dung	Năm 2008	Năm 2007
I	Tài sản ngắn hạn	224.871.297.335	222.873.348.544
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	2.232.788.360	21.296.605.099
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0	
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	80.225.162.006	99.261.461.351
4	Hàng tồn kho	135.027.655.692	94.252.334.518
5	Tài sản ngắn hạn khác	7.385.691.277	8.062.947.576
II	Tài sản dài hạn	205.340.273.927	85.909.468.722
2	Tài sản cố định	188.662.221.147	70.330.059.426
	- Tài sản cố định hữu hình	171.086.190.936	53.741.563.167
	- Tài sản cố định vô hình	17.576.030.211	5.466.067.629
	- Chi phí XD cơ bản dở dang		11.122.428.630
4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	8.114.019.275	7.350.000.000
5	Tài sản dài hạn khác	8.564.033.505	8.229.409.296
III	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	430.211.571.262	308.782.817.266
IV	Nợ phải trả	283.757.324.169	175.967.639.170
1	Nợ ngắn hạn	255.801.376.056	170.447.279.996
2	Nợ dài hạn	27.955.948.113	5.520.359.174
V	Vốn chủ sở hữu	146.404.247.093	132.815.178.096
1	Vốn chủ sở hữu	144.471.204.981	131.299.435.286
	- Vốn đầu tư của chủ sở hữu	125.997.100.000	70.000.000.000
	- Thặng dư vốn cổ phần	30.450.000	47.419.000.000
	- Các quỹ	4.706.660.668	2.521.739.215
	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	13.736.994.313	11.358.696.071
2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	1.933.042.112	1.515.742.810
	- Quỹ khen thưởng phúc lợi	1.933.042.112	1.515.742.810
VI	Lợi ích từ cổ đông thiểu số	50.000.000	0
VI	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	430.211.571.262	308.782.817.266

2. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008
1. Cơ cấu tài sản			
- Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	27,8	47,73
- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	72,2	52,27
2. Cơ cấu nguồn vốn			
- Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	57	65,96
- Nguồn vốn CSH/Tổng nguồn vốn	%	43	34,04
3. Khả năng thanh toán			
- Khả năng thanh toán nhanh	lần	0,71	0,88
- Khả năng thanh toán hiện hành	lần	1,31	1,5
4. Tỷ suất lợi nhuận			
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	4,9	3,4
- Tỷ suất LN sau thuế/Doanh thu thuần	%	2,95	1,36
- Tỷ suất LN sau thuế/Nguồn vốn CSH	%	11,53	10

PHẦN THỨ HAI PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ CÔNG TÁC NĂM 2009

1. Nhận định chung

- **Về thuận lợi**

Năm 2009 sẽ là một năm có nhiều điều kiện thuận lợi nhưng cũng không ít khó khăn cho Công ty cổ phần ống thép Việt - Đức VG PIPE, kể cả về yếu tố khách quan và chủ quan.

Dự kiến trong năm 2009, với tốc độ phát triển nhanh của nền kinh tế và nguồn vốn đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, nhu cầu tiêu thụ sắt thép nói chung và sản phẩm ống thép nói riêng sẽ được tiếp tục giữ vững tốc độ tăng trưởng.

Bên cạnh sự phát triển của thị trường trong nước, năm 2008 còn mang tới nhiều cơ hội xuất khẩu sản phẩm của Công ty cổ phần ống thép Việt - Đức ra thị trường nước ngoài. Đặc biệt là thị trường lớn như Mỹ, Châu Âu, Trung Đông, Úc và New Zealand.

Nhà máy sản xuất tôn cán nguội đã đi vào hoạt động sẽ giúp cho Công ty cổ phần ống thép Việt - Đức có một nguồn nguyên liệu ổn định, chất lượng cao, góp phần tăng sức

cạnh tranh, đa dạng hoá sản phẩm và nâng cao sản lượng của Công ty trên thị trường trong và ngoài nước.

Các sản phẩm ống thép đường kính lớn, chịu áp lực cao, giá trị lớn phục vụ các ngành công nghiệp khai thác và chế biến dầu, công nghiệp đóng tàu, cơ khí tại Việt Nam đều phải nhập khẩu. Dây chuyền sản xuất ống lớn của Công ty cổ phần thép Việt Đức là dây chuyền đầu tiên tại Việt Nam có thể sản xuất được các sản phẩm nêu trên để cung cấp cho thị trường trong nước và xuất khẩu. Với dây chuyền của Mỹ này, VG PIPE sẽ trở thành nhà sản xuất ống thép lớn nhất Việt Nam.

Các thị trường xuất khẩu tiềm năng như Mỹ, Châu Âu là những thị trường lớn, các đơn hàng đều có số lượng rất lớn. Tuy nhiên, để có thể thâm nhập các thị trường này, VG PIPE phải đáp ứng được các yêu cầu khắt khe về chất lượng sản phẩm, quy cách đóng gói theo các tiêu chuẩn ASTM của Mỹ và EN của Châu Âu. Để có thể khai thác tốt các thị trường xuất khẩu nêu trên và tốc độ phát triển nhanh chóng của thị trường ống thép trong nước, khẳng định sự dẫn đầu của VG PIPE về sản phẩm, thị phần; trong năm 2009, Công ty cổ phần ống thép Việt Đức cần tiếp tục đầu tư chiều sâu, mở rộng năng lực sản xuất cả về số lượng và chất lượng sản phẩm.

- **Về khó khăn**

Những tháng cuối năm 2008, giá nguyên liệu sắt thép trên thị trường quốc tế không ổn định, trước tình hình như trên, HĐQT, Ban Tổng Giám đốc VG PIPE phải liên tục cập nhật thông tin, cân đối kế hoạch sản xuất kinh doanh để có những quyết định nhập khẩu nguyên liệu kịp thời, đúng lúc, hiệu quả.

Tính cạnh tranh trong thị trường ống thép ngày càng quyết liệt. Vì vậy VG PIPE cần liên tục đa dạng hoá sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm và khả năng đáp ứng thị trường nhằm củng cố và phát triển thị phần xứng đáng với vị thế là nhà sản xuất ống thép lớn nhất tại Việt Nam.

Dây chuyền của Công ty đều là mới nên vẫn còn trong thời gian khấu hao, Hơn nữa, do tính hiện đại của dây chuyền thì việc làm chủ công nghệ của đội ngũ kỹ sư, công nhân của Công ty để phát huy hết năng lực thiết bị là hết sức cần thiết.

- **Định hướng phát triển**

Tiếp tục khẳng định VG PIPE là một trong những nhà sản xuất ống thép hàng đầu về quy mô, chất lượng, công nghệ và thị phần tại Việt Nam.

Tiếp tục đầu tư chiều sâu và nâng cao trình độ quản lý trên mọi lĩnh vực qua công tác đào tạo, thu hút nhân tài nhằm tạo dựng đội ngũ CBCNV chuyên nghiệp sẵn sàng đáp ứng nhu cầu phát triển cũng như mở rộng lĩnh vực hoạt động của Công ty.

2. Kế hoạch năm 2009

1.1 Kế hoạch sản xuất kinh doanh

Đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, phấn đấu tăng trưởng kinh tế theo hướng nâng cao chất lượng, hiệu quả và bền vững, phấn đấu đạt tốc độ tăng trưởng 15% trở lên. Tạo thị phần cho sản phẩm ống thép cỡ lớn và tôn cán nguội của Công ty VDS. Tập trung khai thác triệt để tiềm năng, lợi thế và thế mạnh của Công ty; huy động mọi

nguồn lực; tạo sự chuyển biến tích cực, toàn diện trên tất cả các lĩnh vực; nâng cao hiệu quả của tổ chức Đảng, tổ chức Chính quyền và Đoàn thể, nhằm quyết tâm phấn đấu thực hiện thắng lợi nhiệm vụ năm 2009 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)
1	Doanh thu Trong đó: - VG PIPE - VDS	1.050.000.000.000 750.000.000.000 300.000.000.000
2	Lợi nhuận trước thuế Trong đó: - VG PIPE - VDS	19.000.000.000 16.000.000.000 3.000.000.000
3	Lợi nhuận sau thuế Trong đó: - VG PIPE - VDS	17.400.000.000 14.400.000.000 3.000.000.000
4	Lợi nhuận thu về từ Công ty VGI	200.000.000
5	Tổng lợi nhuận sau thuế	17.600.000.000
6	Cổ tức năm 2009	10%

Ghi chú:

Lợi nhuận trước thuế kế hoạch đặt ra tương đương 15% vốn điều lệ của Công ty.

Theo Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư, thuế thu nhập doanh nghiệp đối với Công ty VG PIPE là 10% và được miễn với Công ty VDS.

1.2 Kế hoạch về đầu tư

- Năm trong chiến lược phát triển thương hiệu Việt Đức là nhà sản xuất ống thép hàng đầu Việt Nam, năm 2009 Công ty sẽ trú trọng đầu tư vào chiều sâu và chất lượng sản phẩm để có thể đáp ứng được những yêu cầu khắt khe nhất của khách hàng trong và ngoài nước.
- Nghiên cứu đầu tư bổ sung một số sản phẩm mới cho thị trường xuất khẩu.

1.3 Kế hoạch tăng vốn điều lệ

Tùy theo tình hình cụ thể, HĐQT sẽ xin ý kiến cổ đông về việc tăng vốn điều lệ trong năm 2009.

3. Các giải pháp thực hiện

Với mục tiêu hoàn thành kế hoạch năm 2009, Ban giám đốc Công ty xác định nhiệm vụ chủ yếu là công tác sản xuất, tiêu thụ sản phẩm và thực hiện đúng tiến độ các dự án của Công ty, Công ty sẽ chú trọng tập trung vào các mặt sau:

3.1 Về sản xuất

Tiếp tục thực hiện chương trình thực hành tiết kiệm chống lãng phí, căn cứ các định mức ban hành để thường xuyên kiểm tra, giám sát tiêu hao nguyên vật liệu, tránh lãng phí trong quản lý vật tư, giảm chi phí sản xuất.

Bố trí vận hành máy móc thiết bị hợp lý, hạn chế tối đa sản xuất vào giờ cao điểm, tiết kiệm điện năng, giảm chi phí sử dụng điện.

Tuân thủ nghiêm ngặt các quy trình, hướng dẫn về kiểm tra, kiểm soát chất lượng từ nguyên vật liệu cho đến thành phẩm cuối cùng.

Tuân thủ và duy trì kiểm tra tình hình hoạt động của máy móc thiết bị, kế hoạch bảo dưỡng định kỳ và cải tiến kỹ thuật.

Xây dựng kế hoạch sản xuất, tiêu thụ, mua sắm nguyên liệu, vật tư thay thế và phụ tùng đảm bảo kịp thời, không làm ảnh hưởng tới công tác sản xuất và sửa chữa, không gây ứ đọng vốn.

Đào tạo đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật, công nhân, Công ty VDS để làm chủ dây chuyền công nghệ mới, rút ngắn thời gian chạy thử, giảm tỷ lệ sản phẩm sai hỏng giai đoạn đầu đi vào sản xuất.

3.2 Về kinh doanh

Tăng cường công tác tiếp thị, mở rộng thị trường, đổi mới phương thức kinh doanh tiêu thụ, tạo thế đứng vững chắc cho sản phẩm ống thép đen và ống thép mạ kẽm.

Nghiên cứu kỹ thị trường ống thép cỡ lớn, xây dựng kế hoạch tiêu thụ và chủng loại sản phẩm nhằm đáp ứng tốt nhiều nhu cầu của thị trường.

Thường xuyên tổng kết, đánh giá hiệu quả công tác tiêu thụ sản phẩm, sử dụng linh hoạt các công cụ trong lưu thông để khai thác tối đa thị phần tại các địa bàn có lợi nhuận cao.

Tiếp tục duy trì cơ chế khuyến khích khách hàng có sản lượng tiêu thụ lớn và cơ chế đảm bảo khách hàng thực hiện kế hoạch đã cam kết.

Thường xuyên theo dõi diễn biến thị trường để có giải pháp phù hợp để mạnh sản lượng tiêu thụ sản phẩm đối với các tháng khó khăn về tiêu thụ.

Tổ chức Hội nghị khách hàng thường niên nhằm tiếp nhận những thông tin từ khách hàng về sản phẩm, phương thức bán hàng, dịch vụ sau bán hàng, ... nhằm giúp Công ty định hướng tốt hơn việc đáp ứng các nhu cầu của khách hàng.

3.3 Về quản lý

Tiếp tục đào tạo, đổi mới và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực, công tác tổ chức cán bộ, ... bảo đảm tinh, gọn, đủ năng lực thực hiện các nhiệm vụ theo sự phát triển của Công ty.

Huy động tối đa mọi nguồn lực và chủ động về tất cả mọi mặt trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Rà soát và ban hành các quy định về công tác quản lý trên tất cả các lĩnh vực, thực hiện tiết kiệm chi phí quản lý, chi phí bán hàng.

Tăng cường giáo dục truyền thống của VG PIPE trong việc đẩy mạnh ứng dụng các sáng kiến, cải tiến công nghệ, kỹ thuật và nâng cao hiệu quả quản lý, ...

Tăng cường kỷ luật lao động, kiểm tra đôn đốc việc thực hiện nội quy quy chế do Công ty đề ra. Tuyên truyền giáo dục để CBCNV ý thức được việc cần phải thực hành tiết kiệm, phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật và thấy rõ trách nhiệm của mỗi người trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Quản lý chặt chẽ định mức vật tư và các chi phí sản xuất góp phần hạ giá thành sản phẩm.

Tổ chức thực hiện tốt yêu cầu của hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 2000 cho các sản phẩm và chú trọng công tác 5S...

3.5 Về an toàn vệ sinh lao động

Thực hiện kiểm định các thiết bị nâng, áp lực, các phương tiện vận chuyển theo kế hoạch. Đăng ký sử dụng các thiết bị nâng, áp lực, hoá chất, ...

Xây dựng bổ xung và hoàn thiện các biện pháp kỹ thuật an toàn cho các công việc sửa chữa, và vận hành quản lý bảo dưỡng thiết bị.

Kiểm tra, đôn đốc việc thực hiện các biện pháp vệ sinh lao động, cải tiến điều kiện làm việc, và phòng chống độc hại tại các vị trí sản xuất, ...

Thực hiện tốt các biện pháp an toàn cho người và thiết bị, trang bị đầy đủ và đúng các dụng cụ phòng hộ lao động.

3.6 Về các công tác khác:

Phối hợp với Chi bộ, Công đoàn chỉ đạo thực hiện Đường lối, các Nghị quyết của Đảng, chính sách pháp luật của Nhà nước, Đẩy mạnh hoạt động nhằm đảm bảo quyền lợi đúng đắn của người lao động, từ đó tạo tâm lý yên tâm để người lao động gắn bó lâu dài với Công ty. Phát động mạnh các phòng trào thi đua trong Công ty để thực hiện tốt các mục tiêu đề ra, ...

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động của Ban Tổng giám đốc trong năm 2008 và kế hoạch năm 2009 trình bày trước Đại hội.

**CÔNG TY CP ÔNG THÉP VIỆT ĐỨC VG PIPE
TỔNG GIÁM ĐỐC**

LÊ MINH HẢI (Đã ký)