

Hà Nội, ngày tháng năm 2015

**BÁO CÁO**

**ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014**

**CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015**

**Phần thứ nhất**

**TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014**

**I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu:**

Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2014	Thực hiện năm 2014	% so với KH năm 2014	% so với thực hiện năm 2013
<b>I- Giá trị sản xuất CN</b>	Tỷ đồng	<b>336</b>	<b>362,9</b>	<b>108,0</b>	<b>106,6</b>
<b>II- Doanh thu tiêu thụ</b>	”	<b>1.037</b>	<b>993,3</b>	<b>95,8</b>	<b>101,1</b>
<b>III- Lợi nhuận trước thuế</b>	”	<b>71</b>	<b>88,2</b>	<b>124,2</b>	<b>101,0</b>
<b>IV- Sản phẩm sản xuất chủ yếu</b>					
1- Lốp xe đạp	Chiếc	3.800.000	4.070.308	107,1	107,3
2- Săm xe đạp	„	4.300.000	5.100.018	118,6	115,2
3- Lốp xe máy	„	500.000	716.901	143,4	176,3
4- Săm xe máy	„	6.000.000	5.466.459	91,1	97,5
5- Lốp ô tô	„	283.000	302.094	106,7	107,3
6- Săm ô tô	„	195.000	186.345	95,6	94,6
7- Yếm ô tô	„	130.000	118.157	90,9	100,9

## **II. Đánh giá thực hiện nhiệm vụ năm 2014**

Năm 2014 là năm nền kinh tế Thế giới và nền kinh tế Việt Nam tiếp tục có những diễn biến phức tạp. Tuy nền kinh tế trong nước có dấu hiệu tích cực nhưng vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức đã tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như: sự cạnh tranh của các sản phẩm cùng loại trên thị trường ngày càng gay gắt, sức mua của thị trường yếu, giá bán hàng hóa sản phẩm các loại đều giảm liên tục, áp lực hàng tồn kho, đảm bảo công ăn việc làm và thu nhập của người lao động.

Với sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, sự nỗ lực cố gắng của Ban điều hành và toàn thể lao động trong Công ty, năm 2014 Công ty CP Cao su Sao Vàng đã thực hiện được một số kết quả thể hiện qua các mặt sau:

### **1. Công tác quản lý điều hành sản xuất**

- Năm 2014, với tình hình kinh tế thế giới và trong nước diễn biến phức tạp khó lường, vì vậy ngay từ đầu năm Công ty đã đề ra quyết tâm cao trong quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, chủ động, linh hoạt thực hiện hàng loạt các giải pháp nhằm đưa Công ty vượt qua khó khăn và đã hoàn thành tốt một số chỉ tiêu đã đề ra.

#### **a. Các mặt đã làm được:**

- Tập thể lãnh đạo Công ty, Ban điều hành, cán bộ chủ chốt nhận thức rõ và tập trung giải quyết các khó khăn và các yếu kém tồn tại như khả năng cạnh tranh, vấn đề chất lượng sản phẩm, giá thành, đa dạng hóa sản phẩm, công tác thị trường trong nước và xuất khẩu trong công tác quản trị Công ty, và quyết tâm đưa Công ty vượt qua khó khăn.

- Đứng trước các khó khăn rất lớn về công tác tiêu thụ sản phẩm, ổn định và nâng cao chất lượng sản phẩm, Ban điều hành đã tập trung chỉ đạo xây dựng kế hoạch và mục tiêu cho từng tháng. Tổ chức triển khai thực hiện phân đấu đạt các mục tiêu kế hoạch đề ra.

- Tổ chức rà soát bổ sung các quy định, quy chế hiện có nhằm kiểm soát chặt chẽ việc mua bán, xuất nhập phụ tùng, vật tư, nguyên vật liệu. Tiến hành tổ chức chào thầu cạnh tranh khi mua các thiết bị, vật tư và vận chuyển sản phẩm đảm bảo quá trình xét duyệt đúng quy chế, quy định đã ban hành.

- Công tác thực hiện định mức vật tư được coi trọng, việc xây dựng và thực hiện định mức vật tư nguyên vật liệu càng ngày càng chặt chẽ hơn. Công ty đã xây dựng và thực hiện Quy chế thưởng phạt thực hiện định mức vật tư tại các đơn vị. Công tác kiểm điểm định mức được thực hiện thường xuyên, đề ra biện pháp khắc

phục kịp thời các sai lệch, yếu kém trong xây dựng và quản lý thực hiện định mức vật tư tại các đơn vị.

- Nhờ vậy trong năm qua, Công ty đạt vượt mục tiêu kế hoạch lợi nhuận đề ra ( $\approx 88,2$  tỷ đồng).

### **b. Các mặt tồn tại trong công tác điều hành:**

- Công tác điều hành quản lý trực tiếp tại các xí nghiệp sản xuất đôi lúc còn lúng túng. Bộ máy quản lý lao động, quản lý công nghệ, quản lý chi phí ở một vài xí nghiệp có lúc chưa đáp ứng được yêu cầu của Công ty. Sự chỉ đạo của Ban điều hành và các phòng ban chức năng công ty có lúc chưa nhanh và chưa quyết liệt.

- Công tác sắp xếp, bố trí lao động tại một số bộ phận, dây chuyền sản xuất bị mất cân đối do biến động giảm về quy mô sản xuất, cơ cấu sản phẩm bị thay đổi nhiều (lốp ô tô) dẫn đến năng suất lao động đạt thấp. Bộ máy quản lý, gián tiếp, phục vụ đạt hiệu quả chưa cao.

- Công tác đầu tư phát triển sản xuất sản phẩm mới còn chậm do có nhiều khó khăn khách quan và chủ quan.

## **2. Công tác tổ chức nhân sự và lao động tiền lương**

- Công ty luôn chú trọng đến công tác xây dựng chính sách phân phối tiền lương, đơn giá tiền lương, đảm bảo ổn định thu nhập và ngày càng được cải thiện tạo tiền đề cho người lao động yên tâm công tác, nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm.

- Công ty đảm bảo thực hiện đầy đủ các chính sách đãi ngộ (thưởng tập thể, cá nhân có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua, lao động sáng tạo, tiết kiệm định mức vật tư, thưởng lễ, tết... Công ty thực hiện đúng các chế độ phụ cấp, ăn giữa ca, trích đóng bảo hiểm xã hội và chăm lo sức khỏe người lao động...)

- Trong năm 2014, công ty đã giải quyết thôi việc, sa thải, hưu trí cho 72 lao động, tuyển dụng vào công ty 81 người. Số lượng lao động toàn công ty đến 31/12/2014 là 1.105 người, tăng 9 người so với năm 2013.

- Thu nhập bình quân thực tế 1 tháng của người lao động là: 6.555 triệu đồng/tháng. Tổng quỹ lương năm 2014 của người lao động là 96,05 tỷ đồng (chiếm tỷ lệ 9,67 % doanh thu), của cán bộ viên chức là 1,7 tỷ đồng. Tuy thu nhập của người lao động đã được cải thiện song vẫn ở mức thấp so với mặt bằng chung khu vực.

## **3. Công tác thị trường**

- Công ty đã xây dựng, điều chỉnh chính sách bán hàng năm 2014 một cách linh hoạt, hợp lý tuy nhiên trong điều kiện cạnh tranh ngày càng gay gắt, sức cạnh tranh một số sản phẩm của Công ty còn yếu, Công ty điều chỉnh giá bán sản phẩm

giảm bình quân trên 10%, các loại lớp ô tô tải lớn bị giảm tiêu thụ nhiều, mặc dù có một số sản phẩm tăng nhiều so với năm 2013 nhưng doanh thu chỉ tăng 1,1% so với năm 2013 và không đạt kế hoạch đề ra năm 2014.

- Công ty đã tăng cường đầu tư cho công tác thị trường, mạng lưới đại lý phân phối của Công ty được xây dựng phù hợp với đặc điểm, khả năng của từng vùng, từng khu vực. Giữ ổn định thị trường, hạn chế đến mức thấp nhất sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các nhà phân phối, giúp cho Đại lý yên tâm đầu tư hợp tác kinh doanh sản phẩm SRC.

- Hệ thống phân phối của Công ty tại miền Trung và miền Nam đã được mở rộng, thị trường Miền Nam sau nhiều năm suy giảm thì năm 2014 đã có sự tăng trưởng trở lại: thị trường sẫm lớp XD, XM tăng 37%, thị trường lớp ô tô vẫn giữ được như năm 2013 mặc dù đơn giá bình quân SP giảm. Công ty đã quy hoạch lại hệ thống thị trường sẫm lớp XD, XM tại Miền Nam và Tây Nguyên giai đoạn 2015-2017 để làm cơ sở phát triển thị trường những năm tới, đó là một điểm mới trong chiến lược phát triển thị trường của Công ty.

- Đảm bảo chất lượng sản phẩm ổn định, quy cách và mẫu mã đã được cải tiến đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của thị trường. Công tác chăm sóc sau bán hàng được quan tâm giải quyết tốt.

- Việc nắm bắt thông tin thị trường và xử lý khắc phục những khiếm khuyết đã được giải quyết kịp thời.

- Công tác quảng cáo, xúc tiến thương mại, hỗ trợ khách hàng cũng được Công ty luôn coi trọng, do đó các chi phí cho quảng cáo, hỗ trợ thị trường cũng được Công ty quan tâm đầu tư hợp lý.

- Công ty đã thuê tư vấn xây dựng lại Hệ thống nhận diện thương hiệu SRC của Công ty.

#### **4. Công tác tài chính**

- Công ty đảm bảo thực hiện nghiêm túc, áp dụng đúng các chính sách, chế độ tài chính của Nhà nước.

- Cơ quan kiểm toán độc lập đã tiến hành kiểm toán Báo cáo tài chính của Công ty theo quy định đối với Công ty niêm yết cổ phiếu tại trụ sở giao dịch chứng khoán.

- Đảm bảo đủ vốn lưu động phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, khai thác thêm nhiều nguồn vay để tạo sự cạnh tranh với lãi suất hợp lý, phục vụ sản xuất kinh doanh.

- Kiểm soát chặt chẽ các khoản thu-chi, đảm bảo thu đúng chi đủ, quản lý chặt chẽ dòng tiền, sử dụng vốn đúng mục đích, có hiệu quả, quay vòng vốn nhanh,

trả nợ ngân hàng đúng hạn theo các hợp đồng tín dụng và kế ước vay nợ với ngân hàng và các đối tượng khác.

- Đảm bảo việc trích lập các Quỹ của Công ty từ lợi nhuận để lại và các khoản trích lập và hoàn nhập dự phòng thực hiện đúng theo quy định của Nhà nước.

- Công ty đã thực hiện phân phối lợi nhuận năm 2013 chi trả cổ tức 20% bằng tiền cho các cổ đông đúng và kịp thời.

- Công ty công bố kịp thời, minh bạch, chính xác các thông tin theo yêu cầu của UBCK Nhà nước và Sở GDCK TP. Hồ Chí Minh.

- Thường xuyên thu thập thông tin, đánh giá tài chính của khách hàng. Kiểm soát chặt chẽ tồn kho nguyên vật liệu, vật tư kỹ thuật, bán thành phẩm và thành phẩm.

- Do có một số nguyên nhân thuận lợi (giá nguyên vật liệu chính giảm, giảm chi phí tài chính do lãi vay giảm...), đồng thời cũng là kết quả trực tiếp của việc phát huy những giải pháp, biện pháp kiểm soát nội bộ tốt, tiết kiệm chi phí và giảm giá thành nên Công ty đã đạt vượt mức kế hoạch lợi nhuận đề ra năm 2014 ( lợi nhuận đạt 88,2 tỷ đồng).

## **5. Công tác khoa học kỹ thuật, chất lượng**

Năm 2014, Công ty đã chủ động trong công tác nghiên cứu cải tiến kỹ thuật, thay đổi đơn pha chế, hợp lý hóa nguyên vật liệu và kết cấu sản phẩm đã góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm, hạ giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh của sản phẩm mang lại hiệu quả kinh tế cho Công ty.

- Phối hợp với Viện kỹ thuật quân sự hoàn thành dự án cấp nhà nước “ Hoàn thiện công nghệ sản xuất lớp máy bay không có sấm sử dụng cho máy bay L39” lớp đã bay thử lý trình tại trường bay huấn luyện Tuy Hòa tỉnh Khánh hòa và được đánh giá chất lượng tốt tương đương với lớp nhập ngoại, tỷ lệ phế thấp đã hoàn thành báo cáo khoa học và nghiệm thu cấp cơ sở, chuẩn bị để nghiệm thu dự án vào quý 1 năm 2015.

- Hợp tác với Viện nghiên cứu TRI (Nga) triển khai ứng dụng tư vấn kỹ thuật trong một số quy cách lớp ô tô nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Nghiên cứu và triển khai sản xuất một số sản phẩm mới: lớp 400-18, lớp XD điện, lớp XD xuất khẩu và lớp chuyên dụng cỡ lớn cho nông nghiệp. Sản xuất đại trà dòng sản phẩm lớp XD chất lượng cao đưa ra thị trường tiêu thụ và được thị trường đánh giá tốt.

- Công ty đang nghiên cứu triển khai sản xuất dòng sản phẩm lớp xe máy không sấm.

- Sản xuất đại trà săm ô tô từ cao su Chlorobutyl cho các quy cách vành từ 14-15 inch thay thế cho dòng sản phẩm sản xuất từ cao su thiên nhiên nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng tốt yêu cầu của thị trường.

- Nâng cao nhận thức của cán bộ nhân viên và công nhân xem chất lượng sản phẩm là một yếu tố và lợi thế cạnh tranh, luôn có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Trách nhiệm đối với chất lượng sản phẩm của từng cán bộ, công nhân trong mỗi công đoạn đã có những chuyển biến nhất định.

## **6. Công tác đầu tư xây dựng cơ bản và công tác cơ điện**

- Trong năm 2014, công tác đầu tư xây dựng triển khai không nhiều. Công ty chưa thực hiện kế hoạch đầu tư lớn, chỉ đầu tư thiết bị lẻ nâng cao năng lực phục vụ sản xuất và sửa chữa xây dựng nhỏ. Công tác đầu tư xây dựng cơ bản đang thực hiện năm 2014 là  $\approx 50,4$  tỷ đồng đạt 88 % so với kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản năm 2014.

- Việc quản lý sử dụng đất được thực hiện nghiêm túc theo đúng Quy định của Nhà nước và địa phương. Công tác quản lý khai thác mặt bằng cho thuê được Công ty thực hiện đúng nguyên tắc, Công ty đã ký hợp đồng với các cá nhân, đơn vị thuê mặt bằng đạt doanh thu 7,5 tỷ đồng.

- Công tác cơ điện, sửa chữa lớn máy móc thiết bị được thực hiện tương đối tốt. Công tác lập kế hoạch sửa chữa lớn đã có tính dự báo, các sự cố máy móc thiết bị đã có kế hoạch cụ thể hàng quý và cả năm.

- Công tác quản lý sử dụng vật tư, linh kiện, phụ tùng cơ điện được giám sát chặt chẽ từ việc nhập, xuất cấp phát, nhằm đảm bảo hiệu quả sử dụng.

## **PHẦN THỨ HAI**

### **KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015**

#### **I. Các chỉ tiêu chủ yếu**

<b>Chỉ tiêu</b>	<b>ĐVT</b>	<b>Kế hoạch năm 2015</b>	<b>% so với thực hiện năm 2014</b>
<b>I- Giá trị sản xuất CN</b>	Tỷ đồng	<b>385</b>	<b>106,1</b>
<b>II- Doanh thu tiêu thụ</b>	,,	<b>1.020</b>	<b>102,7</b>
<b>III- Lợi nhuận trước thuế</b>	,,	<b>89</b>	<b>101</b>
<b>IV- Sản phẩm sản xuất chủ yếu</b>			

1- Lớp xe đạp	Chiếc	4.300.000	105,6
2- Săm xe đạp	,,	5.500.000	107,8
3- Lớp xe máy	,,	870.000	121,3
4- Săm xe máy	,,	6.300.000	115,2
5- Lớp ô tô	,,	330.000	109,2
6- Săm ô tô	,,	225.000	120,7
7- Yếm ô tô	,,	135.000	114,2

## **II. Tình hình sản xuất kinh doanh hiện tại và những khó khăn trong thời gian tới.**

Dự báo năm 2015 nền kinh tế có chiều hướng tích cực, giá nguyên vật liệu đầu vào trong những tháng đầu năm và dự báo 6 tháng đầu năm ở mức thấp do Công ty đã dự trữ  $\approx$  3 tháng nguyên vật liệu cho sản xuất, lãi suất ngân hàng hiện tại tương đối ổn định so với năm 2014, tạo thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp. Tuy nhiên vẫn còn nhiều khó khăn như:

- Tiêu thụ sản phẩm chịu sự cạnh tranh rất quyết liệt, đặc biệt là sự cạnh tranh về giá của các nhà sản xuất trong nước và nước ngoài, đặc biệt là lốp ô tô radial nhập khẩu từ Trung Quốc, Thái Lan có giá rẻ... và các hãng sản xuất trong nước.

- Cơ cấu sản phẩm lốp ô tô bị thay đổi làm mất cân đối trong dây chuyền sản xuất ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh và ảnh hưởng đến quy mô sản xuất đặc biệt là dây chuyền sản xuất lốp ô tô.

- Công ty chưa có sản phẩm mũi nhọn, chưa đầu tư phát triển được sản phẩm mới thay thế được sự suy giảm sản lượng lốp ô tô cỡ vành từ 20" trở lên.

## **III. Một số giải pháp chủ yếu.**

### **1. Công tác quản trị doanh nghiệp**

- Thực hiện nghiêm túc Nghị quyết của HĐQT trong việc điều hành, chỉ đạo sản xuất kinh doanh của Công ty nhằm đạt hiệu quả kinh tế - xã hội cao nhất.

- Chỉ đạo phối hợp tốt giữa các đơn vị trong Công ty đẩy nhanh việc nghiên cứu và triển khai sản xuất các sản phẩm mới, sản phẩm cải tiến nhằm đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu của thị trường trong nước và xuất khẩu, tăng doanh thu bán hàng.

- Phát huy tối đa việc bố trí hợp lý các khâu chuyên sản xuất, năng lực trang thiết bị, giữ ổn định đội ngũ lao động, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động trên cơ sở hợp lý hóa sản xuất, tăng năng suất lao động và nâng cao chất lượng sản phẩm. Làm tốt công tác tiết kiệm, chống lãng phí trong sản xuất kinh doanh. Định kỳ huấn luyện an toàn lao động và phòng chống cháy nổ cho công

nhân lao động và cán bộ nghiệp vụ liên quan. Xây dựng môi trường sản xuất xanh-sạch-đẹp, xây dựng văn hóa Doanh nghiệp.

- Chú trọng công tác đảm bảo chất lượng sản phẩm trong quản lý điều hành tại các đơn vị trong Công ty nhằm nâng cao uy tín thương hiệu Công ty và nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm.

- Tăng cường quản lý, giám sát đối với các xí nghiệp trong việc thực hiện các quy định về quản lý lao động, tiền lương, quản lý định mức vật tư, nguyên liệu, năng lượng, quản lý chất lượng sản phẩm, tích cực tìm kiếm các giải pháp nhằm giảm chi phí hạ giá thành sản phẩm. Đây là nhiệm vụ hết sức quan trọng đòi hỏi Ban Tổng Giám đốc, thủ trưởng các phòng ban phải hết sức sâu sát, sáng tạo...

- Quan tâm phát triển nguồn nhân lực, xây dựng và thực hiện kế hoạch đào tạo lại nhằm nâng cao năng lực chuyên môn nghiệp vụ đảm bảo nguồn lực nhằm hoàn thành tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Khai thác hiệu quả các máy móc thiết bị đã được đầu tư, tiếp tục nghiên cứu đầu tư một số thiết bị lẻ để thay thế một số máy móc, thiết bị cũ có độ tin cậy thấp nhằm nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, giảm chi phí vận hành, cũng như phục vụ sản xuất một số sản phẩm mới nhằm đa dạng hóa sản phẩm.

## **2. Công tác bán hàng**

- Tăng cường công tác quảng bá thương hiệu, xây dựng chính sách bán hàng phù hợp nhằm giữ và phát triển tiêu thụ những sản phẩm đang có thế mạnh tại thị trường nội địa, phấn đấu đạt và vượt kế hoạch doanh thu đã đề ra.

- Xác định nhu cầu sử dụng từng đối tượng khách hàng, từng khu vực vùng miền với địa hình, tải trọng, thói quen, thị hiếu tiêu dùng... để cung cấp sản phẩm phù hợp tương ứng. Chú trọng thu thập và phân tích thông tin về xu hướng thị trường và đối thủ cạnh tranh để có các chính sách phù hợp và hiệu quả.

- Đối với thị trường xuất khẩu, tích cực nắm bắt thông tin khách hàng, giữ bạn hàng cũ, tìm và phát triển thị trường mới. Phấn đấu kim ngạch xuất khẩu năm 2015 đạt trên 4,2 triệu USD (tăng ~ 14% ). Đồng thời phải tăng cường công tác dịch vụ sau bán hàng giải quyết tốt các vấn đề phát sinh với khách hàng, qua đó cập nhật thông tin, đưa ra các giải pháp kịp thời nhằm đáp ứng yêu cầu khách hàng ngày càng tốt hơn.

- Hoàn thiện hệ thống phân phối sản phẩm trên toàn quốc. Tiếp tục đầu tư để phát triển hệ thống đại lý tại miền Trung và miền Nam

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch đảm bảo dư nợ cho phép, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

- Kiện toàn, nâng cao trình độ nghiệp vụ cho đội ngũ bán hàng. Đầu tư cho đội ngũ bán hàng nhằm nâng cao khả năng hoạt động và hiệu quả công việc.



- Đổi mới công tác tiếp thị quảng cáo. Tập trung tuyên truyền, quảng bá cho các sản phẩm nâng cấp, cải tiến các sản phẩm mới như: lớp ô tô công trình cỡ lớn, lớp ô tô phục vụ trong nông nghiệp, lớp xe máy không sấm, sấm lớp xe đạp điện...

### **3. Công tác lao động tiền lương**

- Nghiên cứu, cải tiến chế độ trả lương cho người lao động nhằm khuyến khích người lao động hăng say công việc, có hiệu quả cao, thu hút lao động có chất lượng làm việc cho công ty.

- Tiếp tục cải tiến hoàn thiện đơn giá lương sản phẩm một số công đoạn; xây dựng Quy chế, chính sách khen thưởng nhằm khuyến khích người lao động tăng năng suất, chất lượng, hiệu quả.

### **4. Công tác tài chính**

- Phát huy chức năng, nhiệm vụ của công tác Tài chính và Luật kế toán trong kiểm soát nội bộ, kiểm soát các chi phí hoạt động của Công ty nhằm nhận diện và đề xuất những biện pháp phòng ngừa rủi ro, chống lãng phí, đảm bảo chi phí hợp lý, hợp lệ nhằm hạ giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh của sản phẩm SRC.

- Kiểm soát chặt chẽ thu chi, công nợ, thanh toán phối hợp với phòng TTBH hạn chế tối đa phát sinh nợ khó đòi trong công nợ của khách hàng. Thực hiện cân đối thu chi, thanh toán định kỳ để quản lý chặt chẽ dòng tiền và cân đối tài chính.

- Phối hợp với phòng Vật tư- Xuất nhập khẩu và các đơn vị được mua vật tư trong Công ty theo dõi nắm bắt kịp thời xu hướng giá vật tư, tận dụng khả năng vốn để xem xét dự trữ các loại nguyên liệu chủ yếu một cách hợp lý nhằm tăng hiệu quả sử dụng vốn của Công ty

- Kết hợp với phòng Vật tư-Xuất nhập khẩu, phòng TTBH phân tích tính toán giá thành, giá bán kịp thời để có cơ sở thực hiện các hợp đồng xuất khẩu với nước ngoài đảm bảo hiệu quả kinh tế.

### **5. Công tác cơ điện, năng lượng**

- Thực hiện tốt công tác quản lý sử dụng thiết bị, máy móc.

- Tiếp tục rà soát nghiên cứu thay thế các máy móc thiết bị sản xuất không hiệu quả. Sử dụng tiết kiệm năng lượng, chống thất thoát, lãng phí.

### **6. Công tác khoa học kỹ thuật và bảo đảm chất lượng**

- Tăng cường công tác quản lý, giám sát việc thực hiện quy trình công nghệ nhằm đảm bảo ổn định chất lượng sản phẩm.

- Nghiên cứu triển khai sản xuất đại trà dòng sản phẩm lớp chuyên dụng cỡ vành 24-28 inch nhằm đa dạng hóa sản phẩm.

- Nghiên cứu triển khai sản xuất đại trà lớp XM không sấm và sấm lớp XD điện đáp ứng nhu cầu thị trường.

- Tiếp tục nghiên cứu cải tiến đơn pha chế, khai thác sử dụng các loại nguyên liệu có chi phí thấp hơn mà vẫn đảm bảo chất lượng sản phẩm, xem đây là một trong những biện pháp quan trọng để hạ giá thành sản phẩm và tăng sức cạnh tranh.

- Tiếp tục hợp tác với chuyên gia Nga thuộc Viện nghiên cứu cao su TRI trong các lĩnh vực thiết kế, pha chế, công nghệ nhằm nâng cao chất lượng lốp ô tô cỡ nhỏ.

- Thường xuyên cập nhật, hoàn thiện định mức tiêu hao vật tư, lao động... phù hợp với những thay đổi về thiết bị, công nghệ và nguyên vật liệu. Kiểm tra, giám sát việc thực hiện đúng định mức, đảm bảo tiết kiệm vật tư và ổn định chất lượng sản phẩm.

- Xây dựng, đào tạo đội ngũ quản lý, bồi dưỡng cán bộ kỹ thuật viên học tập nâng cao trình độ chuyên môn.

### **7. Công tác đầu tư xây dựng cơ bản**

- Thống nhất kế hoạch đầu tư ngay từ tháng 10 của năm trước để hoàn tất các thủ tục ký hợp đồng vay vốn với những hạng mục cần thiết cho năm sau.

- Tiếp tục khai thác hiệu quả việc cho thuê mặt bằng hiện có của Công ty.

- Tích cực nghiên cứu triển khai các bước chuẩn bị Dự án di dời sản xuất và kết hợp đầu tư mở rộng sản xuất các sản phẩm mới.

Trên đây là báo cáo đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh năm 2014 và một số giải pháp thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 của Công ty CP Cao Su Sao Vàng, xin kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét.

**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
**(đã ký)**  
**Mai Chiến Thắng**