

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014 - DỰ KIẾN KẾ HOẠCH NĂM 2015

Số TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kết quả SXKD năm 2014			Dự kiến KH SXKD 2015	
			KH 2014 ĐHĐCĐ phê duyệt	Thực hiện 2014	So sánh TH 2014/ KH 2014	trình Đại hội đồng cổ đông	
			C	1	2	3	4
A	B	C	1	2	3	4	5
1	Doanh thu tiêu thụ	Tỷ VND	2 356	2 600	110.4%	2 678	103.0%
2	Lợi nhuận trước thuế	"	65.0	88.8	136.6%	* 80.0	90.1%
3	Cổ tức (thanh toán bằng tiền)	%	30%	30%	100.0%	35%	116.7%

* Kế hoạch lợi nhuận trước thuế 2015 : tối thiểu 80 tỷ VNĐ , phấn đấu 95 tỷ VNĐ đạt 107% so với thực hiện 2014.

*** Chủ trương và giải pháp trong năm 2015 :**

1/ Thực hiện mục tiêu chiến lược : “ Đưa Công ty cổ phần Bóng đèn Phích nước Rạng Đông trở thành doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực chiếu sáng” với 5 mục tiêu chiến lược, 4 trọng tâm và 3 nhóm giải pháp; Trước mắt tập trung thực hiện : ổn định sản xuất kinh doanh, duy trì và phát triển thị phần, thị trường trong cả nước và xuất khẩu , bảo toàn vốn chủ sở hữu .

2/ Tập trung đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm trong điều kiện sức mua thị trường giảm sút , cạnh tranh ngày càng gay gắt do hàng hóa của khối cộng đồng kinh tế Asean đã bắt đầu tràn vào Việt nam; và một số dòng sản phẩm truyền thống đèn dây tóc, đèn huỳnh quang thậm chí cả đèn Compact bị thay thế ngày càng mạnh mẽ , cụ thể :

2.1 - Tăng quyền lợi cho khách hàng (cả xuất khẩu và nội địa).
2.2 - Hỗ trợ chi phí đưa sản phẩm Rạng Đông phủ kín rộng khắp, thường xuyên trong thị trường nội địa, vùng sâu, vùng xa, miền núi, nông thôn, các vùng có sản phẩm cạnh tranh mạnh, gay gắt; Các chương trình sản phẩm chuyên dụng phục vụ chiếu sáng nông nghiệp công nghệ cao, đánh bắt thuỷ sản .

2.3 - Tổ chức có hiệu quả, hiệu ứng tốt các sự kiện : Hội thảo, hội chợ, triển lãm, trình diễn, Show room, Cataloge nhằm giới thiệu dàn sản phẩm đồng bộ trong đó LED là sản phẩm dẫn , cung cấp dịch vụ Hệ thống và giải pháp chiếu sáng xanh vào các công trình.

2.4 - Công tác bảo vệ thị trường, chống hàng giả .

2.5 - Đẩy mạnh tiêu thụ, giảm tồn kho vật tư sản phẩm, giải quyết nâng sức cạnh tranh các sản phẩm của Công ty, giải quyết hài hòa cả 3 yếu tố : Chất lượng, giá cả, độ tin cậy, trong đó giá cả và độ tin cậy là yếu tố quyết định.

3/ Nâng cao trình độ quản trị và năng lực khả năng ứng phó của toàn bộ máy và đội ngũ lao động khung trong điều kiện biến động nhanh chóng của thị trường và Hội nhập toàn diện. Tổ chức triển khai thực hiện tốt cơ chế khoán mới nhằm xây dựng được đội ngũ những người đứng đầu các cấp đủ năng lực xây dựng mục tiêu cho từng người, từng bộ phận và tổ chức thực hiện đạt mục tiêu hiệu quả. Đổi mới phương thức Marketing, tạo đột phá.

4/ Đẩy mạnh nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới , các công trình chương trình cải tiến về thiết bị công nghệ và vật liệu , nhanh chóng đưa sản phẩm mới ra thị trường nhằm bù đắp phần doanh thu thiếu hụt của các sản phẩm đã và đang bị thay thế mạnh như đèn tròn, đèn huỳnh quang.

5/ Nâng cao giá trị gia tăng của sản phẩm, nâng cao năng suất lao động của mọi vị trí công tác, đảm nhận thêm công việc một cách hợp lý , giảm biên chế lao động ở tất cả các đơn vị trong công ty.

Hà Nội, ngày tháng 5 năm 2015

P. TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY



Ngô Ngọc Thành