

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018, KẾ HOẠCH NĂM 2019,

Căn cứ Điều lệ của Công ty cổ phần Sơn Hải Phòng, thực hiện Nghị quyết của Hội đồng quản trị về tổ chức Đại hội đồng cổ đông năm 2019. Ban điều hành xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019.

Báo cáo gồm có 4 phần:

- Phần I: Những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh năm 2018;
- Phần II: Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018;
- Phần III: Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019;
- Phần IV: Kết sản xuất kinh doanh Quý I/2019.

I. Những thuận lợi và khó khăn ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh trong năm 2018:

1.1. Thuận lợi:

- Kinh tế - xã hội nước ta năm 2018 tiếp tục khởi sắc với tăng trưởng GDP đạt mức cao nhất trong 11 năm qua với mức tăng 7,08%. Kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát được kiểm soát; cơ cấu kinh tế chuyển dịch theo hướng tích cực; chất lượng tăng trưởng được cải thiện.
- Công ty đã áp dụng cơ chế chính sách linh hoạt đối với đại lý, nhà phân phối. Đã đưa sản phẩm sơn Economy và sơn trên bề mặt thép mạ kẽm ra thị trường qua hệ thống đại lý và bán trực tiếp cho khách hàng.
- Công ty tập trung phát triển sơn Công nghiệp và dân dụng, đặc biệt sơn chống cháy và sơn kết cấu thép nhà xưởng.
- Mua thêm công thức nhựa Alkyd, nâng cao chất lượng nhựa, tăng cường bán hàng nhựa giúp nâng cao doanh thu.

1.2. Khó khăn:

- Giá dầu mỏ tăng cao làm giá vật tư tăng từ 10 – 40%, kết hợp với tỷ giá đô la tăng trên 23.000 đồng/USD, làm tăng giá vốn sản phẩm tăng cao từ 71 % năm 2017 lên 76,2 % năm 2018, trong khi đó giá bán sơn không tăng, làm cho lợi nhuận sụt giảm.
- Chiến tranh thương mại Mỹ - Trung ngày càng diễn biến phức tạp. Lạm phát toàn cầu những tháng đầu năm có xu hướng tăng cao hơn năm 2017.

- Thị trường cung ứng nguyên vật liệu trên thế giới có Trung Quốc là lớn nhất, năm 2018 họ thắt chặt về bảo vệ môi trường nên đã đóng cửa hàng trăm nhà máy hóa chất, lượng hóa chất cung cấp ra thị trường thiếu hụt mạnh làm giá hóa chất tăng cao.
- Thời tiết diễn biến phức tạp mưa nhiều làm sản lượng sơn sử dụng giảm ,Giải ngân vốn đầu tư công thấp ,không thuận lợi cho việc bán hàng .
- Ngành tàu biển vẫn tiếp tục khó khăn, các sản phẩm đóng mới vẫn chưa phát triển, chi tập trung vào tàu sửa chữa, bảo dưỡng và lên dock định kỳ.

II. Kết quả sản xuất kinh doanh đạt được năm 2018

Trước những khó khăn, thách thức trong năm 2018, công ty đã đạt được kết quả sản xuất kinh doanh như sau :

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2017	Năm 2018	% năm 2018/2017
1	Tổng tài sản	Tỷ đồng	469,171	540,302	115,16
2	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	260,574	279,577	107,29
3	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	398,884	481,920	120,81
4	Sản lượng tiêu thụ sơn , nhựa Alkyd	Tấn	6.600	7.738	117,24
5	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	Tỷ đồng	60,817	43,196	71
6	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	60,719	43,921	72
7	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	60,661	43,921	72,4
8	Lao động bình quân	Người	197	186	94
9	Thu nhập bình quân	Triệu đồng	15,915	16,12	101
10	Tỷ lệ cổ tức (%)	%	30	30	100
11	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức/lợi nhuận sau thuế	%	39,36	54,37	138

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2018)

Đánh giá chung:

Năm 2018 là năm vô cùng khó khăn đối với các Công ty Sơn trong cả nước, hầu hết các hãng sơn bị ảnh hưởng nghiêm trọng : sụt giảm sản lượng, doanh thu và lợi nhuận.

Đối với chúng ta, với sự điều hành quyết liệt, năng động của Ban điều hành, sự đồng lòng của Cán bộ công nhân viên trong công ty, đã đạt được kết quả tốt về doanh thu và lợi nhuận. Công ty giữ vững vị thế trên thị trường, có chính sách bán hàng theo từng vùng miền, đối tượng khách hàng, ổn định tài chính ; đồng thời phát triển sản phẩm mới phù hợp nhu cầu thị trường .

- Công ty đạt TOP 100 Giải thưởng Sao Vàng đất Việt năm 2018, đạt TOP 500 Doanh nghiệp có lợi nhuận tốt nhất năm 2018.

- Công tác An toàn vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, môi trường, thực hiện pháp luật của Công ty nghiêm túc, đúng quy định.
- Hệ thống quản lý chất lượng - môi trường thực hiện đúng tiêu chuẩn phiên bản năm 2015.
- Các hoạt động văn hóa thể thao được duy trì và phát triển như: bóng đá, bóng chuyền, cầu lông, ... được người lao động tham gia tích cực, tạo sự gắn kết mọi người, nâng cao thể chất và gắn bó với công ty.

2. Một số giải pháp đã thực hiện:

2.1 . Công tác kinh doanh phát triển thị trường:

Tình hình thị trường:

- **Thị trường sơn tàu cá các hãng bị sụt giảm và ảnh hưởng lớn** : Sơn Á Đông, Nam Á, Royal đều bị sụt giảm nghiêm trọng có hãng sơn chỉ đạt 50% so với năm 2017. Nguyên nhân do, chất lượng sản phẩm không ổn định, thứ 2: là tình trạng các tàu các ngư dân đi ra xa biển bị các tàu Trung Quốc xua đuổi không cho đánh bắt, về đánh gần bờ dẫn tới cạn kiệt hải sản. Cho nên các tàu cá năm 2018 đi đánh không được hiệu quả, khi đi các tàu mua nợ dầu và mọi nhu yếu phẩm và dụng cụ đi khai thác về đánh được bán mới trả tiền, nhưng do đánh bắt không được các tàu đi về không đủ chi phí khai thác, không trả được tiền dầu, và các nhu yếu phẩm và dụng cụ khi đi mua nợ, các tàu tới hạn lên đà sửa chữa không có tiền cứ đậu ở sông, chỗ nào cho nợ thì họ lên sửa. Do vậy việc sửa chữa tàu cá giảm sút nghiêm trọng.
- **Mảng sơn công nghiệp và dân dụng** chịu sự cạnh tranh của các hãng sơn cỏ ngày càng nhiều trên thị trường như Việt Tiệp, HP, TK, Royal, Hải Âu, Thăng Long ... giá sơn chống rỉ chỉ có 22.000 – 25.000 đồng/ Kg, sơn màu chỉ 27.000- 30.000 đồng / Kg làm ảnh hưởng đến các dòng sơn có thương hiệu chất lượng trên thị trường, như Hải Phòng, Đại Bàng, TOA, Bạch Tuyết. Trong đó đối thủ cạnh tranh trực tiếp với sơn Hải Phòng đó là sơn Đại Bàng doanh số năm thứ 3 bị sụt giảm nghiêm trọng, năm 2017 là 15%, năm 2018 hơn 10%.
- **Phần sơn kết cấu công nghiệp tiền chế**, nhu cầu bấy giờ sử dụng các sơn nhanh khô, sơn chống rỉ xong 1 vài tiếng là sơn được sơn màu ngay, và khi sơn xong chỉ 4-6 tiếng là bố trí xếp vào lấy chỗ làm không bị dính và trầy xước.
- **Các Giải pháp của Công ty:**
 - Chính vì vậy công ty đã chuyển hướng theo nhu cầu thị trường làm các sơn chống rỉ nhanh khô và sơn phủ nhanh khô có tỷ trọng cao có thể cạnh tranh được sơn Đại Bàng và sơn CMC ra thị trường và dần chiếm được thị phần của các khách hàng truyền thống 2 hãng này.
 - Do nhu cầu khách hàng ngày càng có nhu cầu sử dụng các sản phẩm thép mạ kẽm và thép không rỉ, cho nên công ty đã làm ra các loại sơn kẽm 1 thành phần và 2 thành phần cao cấp để đáp ứng nhu cầu thị trường.
 - Do để cạnh tranh với các hãng sơn có chất lượng tốt và tầm trung Như: Đại Bàng, CMC, Royal, Nam Á, Á Đông, Bạch Tuyết và các màu thông dụng trên thị trường có độ bóng cao, mau khô, màu tươi tắn, công ty đã cho ra đời sản phẩm sơn Economy để mở các thị trường mới cạnh tranh với các đối thủ.

- Công ty tiếp tục quảng cáo trên VOV1 và VOV giao thông trong năm 2018 với mục tiêu mở rộng thị trường sơn dân dụng và đại lý, đây là phương tiện quảng cáo hữu hiệu, theo đánh giá của người tiêu dùng thương hiệu Sơn Hải Phòng đã lan tỏa đến người dân trên cả nước.

a. Mảng kinh doanh sơn:

- **Về sơn tàu biển:** - Các dự án đóng mới tàu lớn rất ít và nếu có thì sự cạnh tranh về giá rất lớn sẽ không có hiệu quả. Công ty tăng cường tiếp cận bán hàng các dự án tàu nhỏ, tàu tư nhân, tàu quân đội, một số tàu sửa chữa, các công ty vận tải biển truyền thống. Do vậy, mặc dù gặp rất nhiều khó khăn, nhưng Công ty đã giành được những khách quan trọng:

- Đã dành lại nhiều khách hàng tư nhân có đội tàu lớn đang sử dụng các hãng sơn khác.
- Kết hợp Chugoku để áp dụng giá sơn bảo dưỡng và sơn lên đà tốt nhất cho các khách hàng lớn như Vosco, Vinalise Shipping, HTK, Tân Bình, VTB QT Bình Minh, Vinaship.... nên doanh thu sơn bảo dưỡng, lên đà ở nước ngoài tăng trưởng cao so năm 2017.

- **Về Sơn công nghiệp, sơn chống cháy:**

- Tăng cường tiếp thị và tiếp cận các dự án công nghiệp lớn như cầu đường, kết cấu thép nhà xưởng, Sơn bảo dưỡng các nhà máy nhiệt điện, Sơn giải phân cách bê tông.
- Chào giá cạnh tranh những công trình sử dụng sơn chống cháy.
- Đã cấp sơn các dự án lớn như: Tuyến đường sắt trên cao Nhôn - Ga Hà nội, nhà máy đồng Lào Cai, Nhà thi đấu, các dự án FDI,...
- Tiếp tục tiếp cận các dự án công nghiệp, cầu đường, các nhà máy thép tiền chế chuẩn bị cho năm 2019 và các năm tiếp theo.

- **Về mảng đại lý :**

- Tổng giám đốc đã chỉ đạo và đi sát tình hình đại lý, đã ban hành các chính sách phù hợp cho các đại lý, nhà phân phối, do vậy hệ thống đại lý đã phát triển khắp các tỉnh thành trong nước.

- Tập trung mở thị trường sơn dân dụng, sơn Economy, sơn trên bề mặt thép mạ kẽm trên hệ thống các nhà phân phối và đại lý trên cả nước

- **Năm 2018:** Tổng doanh thu đại lý năm 2018 đạt 198,852 tỷ đồng bằng 109,2% năm 2017; phát triển đại lý tại miền Trung và nam Trung bộ, phía Bắc như Hà nội và các tỉnh chưa có đại lý; trong năm 2018 phát triển thêm 27 Đại lý mới, đến nay Công ty có 92 đại lý trên khắp cả nước. Có 37 lượt đại lý đạt doanh thu trên 01 tỷ đồng/tháng, có 41 lượt đại lý đạt doanh thu trên 500 triệu đồng/tháng.

b. Về mảng sản xuất kinh doanh nhựa ALKYD :

- Hệ thống thiết bị nấu nhựa vận hành tốt, đảm bảo chất lượng, giảm chi phí sản xuất nhựa
- Chế thử thành công 2 sản phẩm nhựa very long oil .Chuyển giao công nghệ 3 sản phẩm mới nhựa short oil: 2 sản phẩm cho sơn lót và 1 sản phẩm sơn phủ cao cấp.
- Đưa sản phẩm mới Medium oil ra thị trường, tiếp tục xuất khẩu nhựa Alkyd.

- Xây dựng mạng lưới bán hàng trong nước và xuất khẩu sang các nước trong khu vực.
- Năm 2018 sản lượng nhựa sản xuất được: **3.305 tấn** tăng 17% so năm 2017, bán ngoài : **2.425 tấn** với doanh thu đạt 65,89 tỷ đồng tăng 28 % so với năm 2017, sử dụng cho sản xuất nội bộ : 880 tấn. Xuất khẩu 220,4 tấn tăng 21% cùng kỳ, doanh thu xuất khẩu đạt 6,981 tỷ đồng tăng 25% cùng kỳ.

2.2. Đầu tư năm 2018: Tổng đầu tư dự kiến **80 tỷ đồng**, đã đầu tư **15,878 tỷ đồng** , gồm các hạng mục sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	HẠNG MỤC	SỐ TIỀN Kế hoạch	Thực hiện 2018	Ghi chú
I	Đầu tư máy móc thiết bị cho sản xuất và thiết bị của Trung tâm kỹ thuật	29	2,639	
1	Máy nghiền, máy lọc sản xuất sơn		0,5154	
2	Kho chứa nguyên liệu		0,863	
3	Bồn bể chứa nguyên liệu và nhà xưởng		0,789	
4	Thiết bị thử nghiệm		0,3994	
5	Camera giám sát an ninh, sản xuất		0,072	
II	Đầu tư liên doanh liên kết	51	13,239	
1	Thành lập công ty liên doanh với Samhwa	15	7,239	Đầu tư 1/2
2	Thành lập công ty kinh doanh Nhựa Alkyd	06	06	
	Tổng số đầu tư	80	15,878	

Các thiết bị đầu tư hoạt động tốt, góp phần nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm, tiết kiệm chi phí, tăng khả năng cung cấp của công ty.

Việc đầu tư thành lập các Công ty mới đã phát huy tốt:

- Công ty liên doanh SAMHACO mới thành lập tháng 5/2018, bán hàng từ tháng 8/2018, hiện đứng thứ 4 cả nước về cung cấp Sơn tẩm lọc, đã cung cấp 330 tấn cho các khách hàng lớn như: Tôn Hoa Sen, Hòa Phát, SY STEEL VINA, Việt Mỹ. Doanh thu năm 2018 của liên doanh là 22,168 tỷ đồng, chưa có lợi nhuận . Dự kiến năm 2019 sản lượng tiêu thụ từ 4.000 – 5.000 tấn, doanh thu từ 200 – 220 tỷ đồng.
- Công ty TNHH Nhựa Phoenix: Công ty 100% vốn của Sơn Hải Phòng, thành lập tháng 6/2018, chuyên kinh doanh các loại nhựa và Sơn; Công ty đã đi vào hoạt động bán hàng trong nước và xuất khẩu với sản lượng bán 725 tấn, doanh thu : 32,136 tỷ đồng, lợi nhuận 24,16 triệu đồng .

2.3. Về lao động, nhân sự:

Công ty đã tích cực sắp xếp lao động, tinh giảm bộ máy gọn nhẹ đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh.

- Tăng cường công tác đào tạo: đào tạo quy trình công nghệ đối với sản phẩm thiết bị mới, chứng chỉ giám sát quốc tế NACE, thi nâng bậc thợ, hệ thống quản lý chất lượng môi trường phiên bản năm 2015, an toàn vệ sinh lao động và phòng cháy chữa cháy. Công tác đào tạo góp phần nâng cao trình độ thành thạo, chất lượng sản phẩm của công ty.
- Sử dụng lao động tiết kiệm, nâng cao năng suất lao động nên lao động sử dụng bình quân năm 2018 bằng 94% so với năm 2017, thu nhập của người lao động tăng 01 % so với năm trước.

3. Thực hiện đề tài, nghiên cứu sản phẩm mới:

✓ Các đề tài đã thực hiện trong năm 2018:

- Thực hiện xong 01 Dự án cấp Bộ: *“Hoàn thiện công nghệ và thiết bị sản xuất sơn Alkyd dung môi – nước có hàm lượng VOC thấp công suất 15.000 tấn/năm”*. Dự án đã kết thúc tháng 12/2018, tổng kinh phí hỗ trợ 4,2 tỷ đồng, đã hỗ trợ 2,1 tỷ đồng và chuẩn bị báo cáo tổng kết vào Quý I/2019.
- Được phê duyệt thực hiện 01 Đề tài cấp thành phố: *“Nghiên cứu sản xuất sơn trên bề mặt thép mạ kẽm: sơn 1 thành phần độ bền 5 năm và sơn 2 thành phần độ bền từ 10 đến 15 năm, trên dây chuyền sản xuất công suất 15.000 tấn/năm”*. Đề tài đã được thành phố hỗ trợ 820 triệu đồng để thực hiện.

✓ Đã bảo vệ xong 02 đề tài cấp cơ sở (Với nguồn kinh phí tự có của công ty) để tăng lượng sản phẩm KHCN của công ty, gồm các đề tài:

- *“Nghiên cứu sản xuất nhựa Alkyd trung khô nhanh, bám dính tốt, độ bóng cao sử dụng cho sơn tàu biển, công nghiệp và dân dụng; và sản xuất nhựa Alkyd very long oil có tính hóa dẻo cao, sử dụng cho sơn giao thông”*
- *Và “Nghiên cứu sản xuất sơn kinh tế (sơn Economy các màu): sơn khô nhanh, độ bóng cao, giá thành hạ, tăng sức cạnh tranh trên thị trường sơn công nghiệp và dân dụng”*.

III. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019:

Theo nhận định tình hình thị trường năm 2019 còn rất nhiều khó khăn: ngành đóng tàu, vận tải biển chưa thể phục hồi, giá dầu mỏ tăng, giá điện tăng, giá nguyên liệu và dung môi còn biến động, chi phí sản xuất sẽ khó giảm. Việc cạnh tranh trên thị trường ngày càng gay gắt hơn. Căn cứ tình hình thị trường, điều kiện của Công ty và chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban điều hành đề xuất kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 như sau:

1. Mục tiêu:

- Giữ vững thương hiệu Sơn Hải Phòng nổi tiếng trong nước và vươn tầm thế giới.
- Công ty tiếp tục là Doanh nghiệp Khoa học Công nghệ với tỷ lệ sản phẩm khoa học công nghệ đạt trên 70% tổng doanh thu của Công ty.
- Đảm bảo tỷ lệ cổ tức cho cổ đông và thu nhập cho người lao động.

2. Dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2019:

Các chỉ tiêu Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2019	tỷ lệ % so với năm 2018
1	Doanh thu (thuần)	Tỷ đồng	545	113
2	Sản lượng sơn và nhựa Alkyd tiêu thụ	Tấn	9.000	116
3	Sản lượng sơn và nhựa Alkyd sản xuất	Tấn	11.000	126,5
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	60	136
5	Tỷ lệ cổ tức	%	30	100
6	Lao động bình quân	Người	195	104
7	Thu nhập bình quân	Triệu đồng	17	105

Kế hoạch phân đầu: Doanh thu (thuần) 635 tỷ đồng, sản lượng sơn nhựa tiêu thụ: 11.000 tấn, sản lượng sản xuất : 13.000 tấn, lợi nhuận trước thuế từ 70 – 80 tỷ đồng.

3. Giải pháp và biện pháp để thực hiện được các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2019:

3.1 Đối với sản xuất kinh doanh sơn:

• Về sơn tàu biển và công nghiệp:

- Duy trì các công ty đóng tàu, vận tải biển lớn: Công ty VOSCO, Tân Bình, HTK, Cảnh sát biển, Hải quân, Cục kiểm ngư,... chuẩn bị cho thời điểm ngành tàu biển sôi động trở lại.
- Tiếp tục chăm sóc khách hàng, đơn vị tàu biển tư nhân ở các tỉnh thành.
- Tiếp cận các đơn vị sản xuất thép tiền chế, các dự án cầu đường, thủy điện, toa xe,... nâng cao doanh thu sơn công nghiệp, sơn chống cháy.
- Dự kiến doanh thu về Sơn trong năm 2019 tăng 35 – 40% so với 2018.
- Tiếp tục quảng cáo trên VOV1 – Đài tiếng nói Việt nam .

• Về Đại lý:

- củng cố vững chắc các đại lý đang có và cùng họ đưa ra các mục tiêu phân đầu tăng doanh số năm 2019. Rà soát lại thị trường Hải Phòng để mở các đại lý ở các huyện chưa có hoặc hệ thống phân phối còn yếu: Tiên Lãng, Vĩnh Bảo, Kiến Thụy, Đồ Sơn.

- Phát triển thị trường sơn dân dụng tại Thái Bình, Hải Dương, Hà Nam, Hà Nội, Bắc Giang, Bắc Ninh, Hòa Bình, Thanh Hóa, Quảng Ninh. Lấy các sản phẩm sơn trên bề mặt thép mạ kẽm và Sơn Economy làm chủ đạo. Củng cố thị trường sơn tàu cá và sơn màu Miền Trung
- Số đại lý mở thêm từ 20 – 25, doanh thu đại lý tăng 15 – 20% so với 2018.

3.2. Đối với sản xuất kinh doanh nhựa:

- Phát triển thêm khách hàng mới, doanh thu nhựa đạt từ 80 – 90 tỷ đồng/năm.
- Ổn định và nâng cao chất lượng nhựa.
- Cung cấp các sản phẩm nhựa mới: short oil cho sơn lót và sơn phủ cao cấp ra thị trường
- Đầu tư thêm nội phản ứng Pilot.

3.3. Đầu tư năm 2019: Tổng đầu tư dự kiến 12,5 tỷ đồng, gồm các hạng mục sau:

- Đầu tư máy móc thiết bị cho sản xuất sơn, nhựa Alkyd với thiết bị hiện đại, tiết kiệm sản xuất.
- Đầu tư thêm thiết bị cho Trung tâm kỹ thuật nâng cao năng lực nghiên cứu và kiểm soát sản xuất.
- Đầu tư cho liên doanh liên kết .

3.4. Nhân sự , đào tạo:

- Đào tạo công nhân về quy trình sản xuất, sử dụng thiết bị, nâng cao tay nghề; đặc biệt chú trọng đào tạo về sản phẩm mới.
- Tuyển dụng nhân sự có kinh nghiệm, năng lực cho phát triển thị trường, bán hàng và Trung tâm kỹ thuật. Bổ sung lao động đối với phân xưởng sơn.
- Nâng cao thu nhập, bảo đảm việc làm, thực hiện tốt các chế độ chính sách đối với người lao động, xây dựng văn hóa công ty tạo niềm tin và gắn bó của người lao động.

IV. Kết quả sản xuất kinh doanh Quý I/2019:

Với tình hình quý I giá dầu mỏ và vật tư ổn định cùng với việc Công ty đã chuẩn bị sản phẩm, thị trường từ năm 2018 , nên kết quả Quý I các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đạt mức cao kỷ lục từ trước đến nay. Một số chỉ tiêu chính về kết quả kinh doanh như sau:

1. Tổng doanh thu : **171,2 tỷ đồng**, tăng : **57 %** so với cùng kỳ
2. Sản lượng sơn, nhựa Alkyd tiêu thụ: **2.357 tấn**, tăng : **47 %** so với cùng kỳ
3. Lợi nhuận trước thuế: **16,54 tỷ đồng**, tăng : **64 %** so với cùng kỳ.

Với kết quả của Quý I/2019 và kế hoạch phát triển thị trường đã có, tôi tin chắc rằng năm 2019 Công ty sẽ đạt và vượt mức các chỉ tiêu Kế hoạch được Đại hội đồng cổ đông thông qua .

Trên đây là báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh trong năm 2018 và kế hoạch năm 2019, kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua.

Trân trọng cảm ơn!

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Văn Dũng