

BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013 và KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

PHẦN 1: TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

I. Đặc điểm tình hình:

Năm 2013 là một năm vẫn còn đầy khó khăn và thách thức. Nền kinh tế thế giới vẫn còn nhiều bất ổn và biến động phức tạp. Tăng trưởng kinh tế của các nước thuộc khu vực đồng tiền chung Châu Âu, đặc biệt là một số nước thành viên đang chịu ảnh hưởng của nợ công vẫn còn rất mờ nhạt. Khủng hoảng tài chính và khủng hoảng nợ công ở Châu Âu chưa hoàn toàn chấm dứt. Mặc dù có một vài dấu hiệu tích cực cho thấy các hoạt động kinh tế đang phục hồi trở lại sau suy thoái, nhưng triển vọng kinh tế toàn cầu nhìn chung chưa vững chắc, nhất là đối với các nền kinh tế phát triển. Việc tạo công ăn việc làm được xem là một thách thức lớn của các nước phát triển. Những yếu tố không thuận lợi trên đã tiếp tục ảnh hưởng đến kinh tế xã hội

nước ta. Các khó khăn, bất cập chưa được giải quyết gây áp lực lớn cho sản xuất kinh doanh: hàng tồn kho ở mức cao, sức mua yếu, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng ở mức đáng lo ngại, nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp sản xuất, dừng hoạt động hoặc giải thể...

Trong bối cảnh tình hình trong nước và thế giới còn nhiều khó khăn, thách thức, Ban Giám Đốc Công ty đã vạch ra những định hướng đúng đắn, có những quyết định kịp thời, nắm bắt tốt các thời cơ, tìm ra những lĩnh vực hợp tác, mặt hàng kinh doanh mới... để thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh do Đại hội đồng cổ đông năm 2013 đề ra.

II. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch 2013:

Đánh giá tổng quát các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2013:

– Về nhập khẩu: chủ yếu nhập khẩu các nguyên phụ liệu may mặc cho gia công nhằm đảm bảo an toàn vốn, tránh phát sinh rủi ro và công nợ khó đòi.

– Về xuất khẩu: Công ty đã tham gia mua gạo dự trữ quốc gia với số lượng 5.000 tấn. Trong năm 2013, Công ty đã xuất khẩu được 1.614 tấn gạo, đồng thời tham gia mua 4.500 tấn gạo dự trữ theo chỉ tiêu của Hiệp hội phân bổ. Đã thực hiện thử hợp đồng xuất khẩu 25 tấn tấm sang Hong Kong; hiện đang tiếp tục giao dịch với đối tác Iran, Indonesia về hợp đồng xuất khẩu gạo sang các thị trường này.

Ngoài mặt hàng gạo, Công ty đã thực hiện xuất khẩu thử nghiệm 392 tấn cà phê tươi sang thị trường Nhật và đạt kết quả khả quan bước đầu. Tuy nhiên, năm 2013 là năm khó khăn của thị trường xuất khẩu gạo,

giá xuất khẩu thấp hơn giá trong nước. Hơn nữa, đến tháng 9/2013, Công ty mới được cấp giấy phép xuất khẩu gạo trực tiếp nên ảnh hưởng đến hiệu quả của việc xuất khẩu gạo.

– Về sản xuất: hoạt động sản xuất tại các xí nghiệp may 2, xí nghiệp Tofa vẫn ổn định, số lượng đơn hàng vẫn đảm bảo. Hiện nay, công ty cũng đang giao dịch với một số đối tác về việc liên doanh liên kết trong việc thành lập xí nghiệp sản xuất hàng đồng phục học sinh (đối tác bao tiêu sản phẩm) tại Hưng Yên.

– Về hoạt động xuất khẩu lao động: đã tham gia Hội thảo các doanh nghiệp phái cử thực tập sinh tại tổ chức tại Okayama vào ngày 13/06/2013, và tại thành phố Hồ Chí Minh vào ngày 10/09/2013. Công ty đã khai thác được thêm những khách hàng mới: Nghiệp đoàn Nishi Nihon, Chuo Sangyo, Ajamirai, Kyoseikai, Kansai Keiyukai với những ngành nghề mới: lắp ráp điện tử, dệt, xây dựng, hàn, may mặc.. Trong năm 2013 đã đưa được 242 thực tập sinh đi làm việc tại Nhật, tăng 30% so với năm 2012.

Trong tháng 9/2013 đã có 1 lao động đã đến Cục Quản lý nhập cảnh Nhật đầu thú và xin về nước. Công ty đã phối hợp để đưa lao động này về nước vào ngày 26/09/2013.

Hiện nay, một số lao động ở Nhật đang bị các phần tử xấu lôi kéo, dụ dỗ làm các việc vi phạm pháp luật như trộm cắp, bỏ trốn... Công ty cũng đã cử 1 nhân viên sang văn phòng đại diện tại Nhật từ tháng 9/2013 để tăng cường việc quản lý, đồng thời, cũng đã hoàn tất thủ tục xin visa cho 1 nhân viên nữa dự kiến sang Nhật vào tháng 4/2014.

Công ty đã thành lập Chi nhánh Hưng Yên để tăng cường công tác tạo nguồn lao động, đặc biệt là lao động ngành may.

– Các hoạt động khác:

* Tham gia góp 20% vốn vào Công ty CP Sức Khỏe Việt chuyên kinh doanh mặt hàng thực phẩm chức năng nhập khẩu từ Nhật Bản, góp phần tạo thêm mặt hàng kinh doanh mới của Công ty; đã ký kết hợp đồng phân phối độc quyền với đối tác và đã nhập khẩu lô hàng đầu tiên về Việt Nam, đồng thời đã làm lễ khai trương

Công ty CP Sức Khỏe Việt vào ngày 15/01/2014.

* Đã phối hợp với đối tác Nhật Bản trồng nấm mỡ thử nghiệm và đã thành công bước đầu. Sản phẩm thu hoạch được sẽ xuất khẩu một phần sang Nhật Bản, phần còn lại sẽ tiêu thụ trong nước.

* Tư vấn xong thủ tục thành lập trường dạy tiếng Nhật

III. Công tác tổ chức:

– Đã bổ nhiệm lại bộ máy quản lý Công ty gồm Tổng Giám Đốc, 2 Phó Tổng Giám Đốc, và Giám đốc các Chi nhánh trực thuộc.

– Tách Phòng Tổng Hợp Đầu tư thành 2 phòng chức năng nghiệp vụ mới:

* Phòng Đối Ngoại

* Phòng Tổng Hợp Đầu Tư

– Bổ nhiệm Trưởng Phòng Đối Ngoại

- Tuyển thêm nhân sự cho Phòng Đối Ngoại, Phòng Dịch vụ và Quản lý Lao động, Trung Tâm Đào Tạo và Phát Triển Nguồn Nhân Lực; bổ sung thêm giáo viên cho Trung tâm Giáo dục định hướng, đáp ứng tốt yêu cầu công việc hiện tại.
- Đã tổ chức lớp học nâng cao trình độ chuyên môn giảng dạy cho các giáo viên Trung tâm Giáo dục định hướng, và lớp học về kỹ năng giao tiếp cho nhân viên văn phòng khối tiếng Nhật.
- Hoàn tất thủ tục giải thể Chi nhánh Hà Thành do hoạt động không hiệu quả.

IV. Kết quả bình xét danh hiệu thi đua trong năm 2013:

Trên cơ sở kết quả đạt được của các đơn vị/phòng đã nêu ở trên, ngày 06/01/2014, Công ty đã tiến hành bình xét thi đua và kết quả như sau:

a. Về tập thể:

- Tập thể lao động tiên tiến: 6 đơn vị/phòng
- Tập thể hoàn thành nhiệm vụ: 5 đơn vị/phòng

b. Về cá nhân:

- Chiến sĩ thi đua: 6
- Lao động tiên tiến: 47

V. Các hoạt động nổi bật trong năm 2013:

- Công đoàn công ty tổ chức buổi tọa đàm kinh nghiệm làm việc với sự tham gia nhiệt tình của tất cả các tổ công đoàn trong Công ty.
- Tổ chức chuyến công tác từ thiện đến với trẻ em tại Bệnh viện Ung bướu.
- Tham gia hội thi nấu ăn “Kết nối yêu thương” do Công đoàn khối tổ chức

VI. Tình hình thực hiện các dự án đầu tư trong năm:

1. Dự án hợp tác với Công ty phát triển nhà Thủ Đức tại 127 Tăng Nhơn Phú, phường Phước Long B, Q.9:

1.1. Công tác lập và phê duyệt quy hoạch 1/500: Đã hoàn tất phê duyệt quy hoạch 1/500

1.2. Công tác thiết kế mẫu nhà phố: Công ty LDC đang thực hiện thiết kế ý tưởng.

1.3. Công tác khảo sát địa chất: Đã hoàn tất năm 2011

1.4. Công tác thiết kế hạ tầng kỹ thuật:

- Hệ thống cấp điện: Đang chuẩn bị hồ sơ thiết kế cơ Sở trình Sở Công thương thông qua.

– Hệ thống chiếu sáng công cộng: Hồ sơ thiết kế kỹ thuật thi công đã hoàn tất và được Sở GTVT thông qua. Dự toán thi công tư vấn đang chỉnh sửa.

– Hệ thống cấp nước: Đã hoàn tất hồ sơ thiết kế kỹ thuật thi công.

– Hệ thống đường giao thông, thoát nước mưa, bản, công viên cây xanh và san lấp mặt bằng: Sở Giao thông vận tải đã có ý kiến thẩm định thiết kế cơ sở.

Hiện tư vấn đang chỉnh sửa TKCS và hoàn chỉnh thiết kế kỹ thuật thi công.

1.5. Công tác lập thủ tục chấp thuận đầu tư dự án: UBND quận 9 đã có công văn chấp thuận chủ trương đầu tư dự án.

1.6. Công tác giao đất: UBND TP đã có quyết định giao đất cho Công ty.

1.7. Công tác định giá: Đã ký hợp đồng thẩm định giá với Công ty CP tư vấn dịch vụ về tài sản Bất động sản DATC (TP.Hà Nội) – Chi nhánh TP.HCM, hiện đang tiếp tục tiến hành thẩm định giá khu đất.

Đã nộp Tờ khai tiền sử dụng đất, Tờ khai lệ phí trước bạ nhà, đất cho sở Tài nguyên Môi trường.

1.8. Sẽ thành lập Công ty Khai thác theo quy định của Hợp đồng hợp tác đầu tư số 1720/HĐ-HTĐT ngày 05/11/2010 để triển khai thực hiện dự án này.

2. Dự án hợp tác với Công ty cổ phần Tập đoàn SSG tại 35 Lê Quý Đôn, P.7, Q.3:

Tập đoàn SSG có công văn trả lời tạm ngưng thực hiện hợp đồng do tình hình bất lợi về đầu tư dự án.

3. Dự án tại Phường 25, Quận Bình Thạnh:

– Công ty AZB đã nộp hồ sơ xin Giấy phép xây dựng.

– Đã làm lễ khởi công xây dựng vào ngày 08/03/2014.

– Công ty trực tiếp thực hiện với quy mô xây dựng 2 tầng, diện tích xây dựng khoảng 1.100 m².

4. Dự án tại huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương:

– Đã hoàn tất về mặt cơ bản: chặt cây phát quang, dọn dẹp khu đất và xây xong hàng rào gạch phía mặt tiền khu đất.

– Hiện đang giao dịch, đàm phán với một số Công ty Nhật Bản để hợp tác xây dựng nhà xưởng sản xuất (may mặc, gia công kim loại...)

PHẦN 2: PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

I. Nhận định tình hình:

Năm 2014, kinh tế thế giới vẫn còn phải đối mặt với những thách thức khi các nước mới nổi và đang phát triển vẫn chưa thoát khỏi tình trạng tụt hậu nhất, kinh tế Trung Quốc tăng trưởng chậm lại, khu vực châu Âu, đặc biệt là khu vực Eurozone đang phải đối mặt với tình trạng đình trệ tương tự như Nhật Bản trong những năm 1980-1998 khi rơi vào tình trạng tăng trưởng chậm và giảm phát.

Nội tại nền kinh tế trong giai đoạn hiện nay vẫn phải đối mặt với những thách thức cơ bản: sức cầu nội địa suy yếu, lạm phát tuy đã được kiểm soát nhưng vẫn rất nhạy cảm với những biến động của giá cả đầu vào thế giới và các chính sách nội tại, hoạt động sản xuất kinh doanh còn nhiều khó khăn, số lượng doanh nghiệp giải thể, phá sản tăng cao tác động tiêu cực đến lao động, việc làm, tình trạng nợ xấu tồn đọng cao vẫn gây tắc nghẽn cho nền kinh tế.

Những khó khăn nêu trên có tác động ảnh hưởng nhất định đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2014. Cụ thể có những khó khăn sau:

– Tình hình sản xuất gặp khó khăn do khó tuyển lao động nên Xí nghiệp may

2 Xin giảm kế hoạch.

– Tình hình kinh doanh của Chi nhánh Hà Nội gặp khó khăn do cạnh tranh mạnh về đơn hàng, đặc biệt là đơn hàng may mặc; nhiều đơn vị đã làm trực tiếp nên các hoạt động ủy thác gia công giảm mạnh.

– Giá cả các mặt hàng nông sản, đặc biệt là gạo, biến động nhiều. Đến nay hết quý 1 vẫn chưa ký được hợp đồng tập trung.

– Ngoài ra, do phải di dời mặt bằng để bàn giao thực hiện dự án ký kết với Công ty cổ phần đầu tư phát triển nhà Thủ Đức nên đã ảnh hưởng đáng kể đến việc tổ chức sản xuất và hoạt động cho thuê kho tại Quận 9.

II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014:

Trong bối cảnh kinh tế nêu trên, Công ty đề ra kế hoạch sản xuất kinh doanh như sau:

– Kim ngạch xuất nhập khẩu: 15.000.000 USD

– Tổng doanh thu: 130 tỷ đồng

– Lợi nhuận trước thuế TNDN: 8 tỷ đồng

– Thu nhập bình quân:

* 7.500.000 đồng/tháng đối với CB-NV khối kinh doanh

* 7.000.000 đồng/tháng đối với CB-NV quản lý, dịch vụ

– Cổ tức: 12%/năm

III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỂ THỰC HIỆN:

Để thực hiện được những chỉ tiêu kế hoạch năm 2014, Công ty xác định phương châm hoạt động của năm 2014 “sản xuất làm nền tảng, xuất khẩu lao động làm mũi nhọn, đẩy mạnh hoạt động xuất nhập khẩu”.

Công ty đã tập trung mạnh vào việc khai thác thêm nguồn hàng xuất khẩu, đẩy mạnh việc khai thác khách hàng về xuất khẩu lao động và dịch vụ, củng cố sản xuất, cụ thể:

– Đã ký kết hợp đồng xuất khẩu 100 tấn cà phê tươi sang Nhật Bản.

- Mua tạm trữ 3.000 tấn gạo theo phân bổ của Hiệp hội Lương thực chuẩn bị cho các hợp đồng xuất khẩu gạo năm 2014 tại Chi nhánh xay xát chế biến gạo tại Đồng Tháp.
- Đã tiếp nhiều đoàn khách Nhật sang tuyển lao động các ngành nông nghiệp, nuôi gà, chế biến thực phẩm, chế biến thủy sản, may mặc...

1. Cơ cấu ngành hàng:

Trên cơ sở các hoạt động hiện tại của Công ty, Công ty xác định cơ cấu ngành hàng như sau:

a. Kinh doanh XNK:

- Tiếp tục phát huy những thế mạnh hiện có của Công ty bằng cách đẩy mạnh kinh doanh những mặt hàng có thế mạnh, hạn chế bị chiếm dụng công nợ.
- * Hàng nông sản: tập trung sử dụng hết công suất của Chi nhánh xay xát chế biến gạo tại Đồng Tháp; tìm hiểu thêm về xuất khẩu gạo, nông sản sang Trung Quốc theo hình thức biên mậu; tăng cường giao dịch việc xuất khẩu gạo sang Hong Kong.
- * Tập trung và tăng cường vào các hợp đồng xuất khẩu cà phê tươi sang Nhật Bản; đang bàn với khách hàng sẽ là đối tác chiến lược và đăng ký xuất khẩu 2.000 tấn ~ 5.000 tấn/năm.
- * Tiếp tục tìm kiếm khách hàng và khai thác thêm các mặt hàng nông sản xuất khẩu như tiêu, đậu...
- Về nhập khẩu: thực hiện liên kết kinh doanh và tự doanh, loại bỏ dần nhập khẩu ủy thác tránh tình trạng thiếu ngoại tệ.

b. Sản xuất:

- Duy trì ổn định sản xuất đối với các xí nghiệp hiện tại.
- Xem xét việc thành lập thêm một số xí nghiệp mới đối với các khách hàng tiềm năng, có khả năng bao tiêu sản phẩm về các mặt hàng: may mặc, linh kiện cho xe ô tô; đưa sản xuất vào làm nền tảng cho kinh doanh xuất nhập khẩu cho các năm sau.

c. Dịch vụ:

- Ổn định và mở rộng hoạt động đưa thực tập sinh và kỹ sư đi làm việc tại Nhật Bản với số lượng khoảng 300 người.
- Phát triển hoạt động xuất khẩu lao động thành ngành mũi nhọn của công ty trong năm 2014.
- Xúc tiến và mở rộng quy mô trồng nấm tại Đà Lạt, đồng thời triển khai việc phân phối sản phẩm nấm thu hoạch được vào các hệ thống siêu thị, nhà hàng tại Việt Nam.
- Nghiên cứu khả năng thành lập cơ sở chăm sóc người già (hợp tác với Nhật).
- Tăng cường việc nhập khẩu và phân phối độc quyền các sản phẩm thực phẩm chức năng nhập khẩu từ Nhật Bản.
- Tham gia góp vốn vào công ty đào tạo nhân lực với Nhật để mở rộng nguồn đào tạo.

2. Công tác tổ chức:

- Tiếp tục thực hiện công tác quy hoạch và phát triển nguồn nhân lực, có chế độ đãi ngộ hợp lý để thu hút thêm nhân tài, mạnh dạn đề bạt cán bộ trẻ, có năng lực vào các vị trí quản lý.
- Thực hiện tốt các chế độ, chính sách cho người lao động theo quy định của nhà nước; cải cách chế độ tiền lương theo đúng năng lực và khối lượng công việc.

3. Công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh:

3.1. Về công tác quản lý tài chính:

- Tuân thủ các quy định của nhà nước về chế độ hạch toán kế toán và chuẩn mực kế toán.
- Phản ánh chính xác, kịp thời các hoạt động sản xuất kinh doanh phục vụ hữu hiệu công tác điều hành.
- Quản lý và sử dụng đồng vốn an toàn và hiệu quả; điều phối đáp ứng nhu cầu vốn kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Xây dựng kế hoạch luân chuyển tiền tệ hợp lý và có hiệu quả.

3.2. Về công tác thị trường:

- Tham gia các hội chợ, các chương trình xúc tiến thương mại để mở rộng mặt hàng xuất khẩu.
- Tăng cường hoạt động đào tạo và chuẩn bị nguồn lao động phục vụ cho công tác xuất khẩu lao động bằng cách tham gia các Hội chợ việc làm do các Sở Lao động Thương binh và Xã hội, Trung tâm giới thiệu việc làm tổ chức; liên kết với các trường cao đẳng, trường dạy nghề, trung tâm đào tạo và dạy nghề để đào tạo và nâng cao tay nghề cho người lao động đáp ứng theo nhu cầu của đối tác.
- Cử cán bộ sang văn phòng đại diện tại Nhật để tăng cường việc quản lý thực tập sinh tại Nhật Bản và khai thác thêm khách hàng cho xuất khẩu lao động.
- Triển khai việc tạo nguồn lao động tại các tỉnh Quảng Trị, Quảng Bình, Đắc Lắc, Thái Bình.
- Tăng cường việc giáo dục và quản lý thực tập sinh tại Trung tâm giáo dục định hướng.
- Tăng cường nhân lực cho bộ phận xác minh nhân thân TTS sau trúng tuyển.

3.3. Công tác quản lý:

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện các quy chế, quy định nhằm quản lý hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty được thuận lợi và đạt hiệu quả cao nhất.
- Sắp xếp và bố trí nhân sự hợp lý trong từng đơn vị, phòng ban nhằm phát huy hết năng lực của bản thân, giải quyết công việc một cách hiệu quả, nhanh chóng.
- Phòng Quản Trị Nhân Sự xây dựng quy chế khen thưởng cho các cá nhân, đơn vị có đóng góp tích cực vào lợi nhuận của Công ty.

4. Kế hoạch đầu tư: (tham khảo tài liệu đính kèm)

- Hoàn chỉnh các thủ tục đối với dự án tại phường Phước Long B, quận 9.
- Hoàn tất thủ tục xây văn phòng tại Phường 25, Quận Bình Thạnh.
- Thành lập các xí nghiệp mới để thực hiện các hợp đồng bao tiêu sản phẩm với đối tác Nhật.
- Tiếp tục hoàn thành các thủ tục đầu tư tại huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương.

TỔNG GIÁM ĐỐC