

Báo cáo thường niên 2012 (Phần 2)

Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

PHẦN 1: TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

I. Đặc điểm tình hình:

Năm 2012 là một năm đầy khó khăn và thách thức. Nền kinh tế thế giới vẫn chưa khởi sắc lại từ cuộc khủng hoảng năm 2008, khủng hoảng nợ công ở khu vực đồng tiền chung Châu Âu kéo dài và chưa được giải quyết, nền kinh tế lớn nhất thế giới là Mỹ vẫn chưa hồi phục, trong khi các nền kinh tế lớn và nổi lên ở Châu Á cũng trì trệ. Những khó khăn và thách thức ở các nền kinh tế này đã ảnh hưởng đến sự phát triển chung kinh tế toàn cầu.

Kinh tế trong nước đã trải qua một năm khó khăn đặc biệt, với những tác động tồn tại từ những năm trước, trong bối cảnh suy thoái chung của kinh tế thế giới. Lạm phát tăng cao, nguy cơ bất ổn kinh tế vĩ mô, tăng trưởng sụt giảm và vấn đề an sinh xã hội là những thách thức rất lớn phải vượt qua. Chính phủ đã ban hành những giải pháp chủ yếu tập trung kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm an sinh xã hội. Nhờ sự nỗ lực phấn đấu chung của cả hệ thống chính trị, nước ta đã đạt được những kết quả tích cực: kinh tế vĩ mô từng bước được cải thiện, lạm phát được kiềm chế ở mức thấp 6.81%, kim ngạch xuất khẩu tăng trên 18%, dự trữ ngoại hối cao nhất từ trước đến nay, tỷ giá ổn định và đã duy trì mức tăng trưởng hợp lý 5.03%, đảm bảo an sinh xã hội.

Tuy nhiên, mặc dù đạt được những kết quả nêu trên, những tồn tại trong năm 2012 cũng còn rất lớn, trong đó vấn đề tồn kho, nợ xấu, tăng trưởng tín dụng thấp, lãi suất vẫn còn ở mức cao so với khả năng sinh lợi của doanh nghiệp, đang tác động mạnh đến môi trường sản xuất kinh doanh và đời sống, cần được giải quyết nhanh chóng để khôi phục sự phát triển của nền kinh tế.

Với thương hiệu và uy tín sẵn có, với các định hướng đúng đắn, kịp thời của Hội đồng quản trị và Ban Giám Đốc công ty, cùng với nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên, Công ty đã tiếp tục củng cố và duy trì được lượng khách hàng cũ, đồng thời, đã mở rộng thêm một số đối tác mới, lĩnh vực hợp tác kinh doanh mới.

II. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch 2012:

STT	Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	Tỷ lệ so với KH (%)
1	Kim ngạch XNK	USD	30.000.000	24.014.838	80,05
2	Doanh thu	Đồng	250.000.000.000	253.882.894.149	101,55
3	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	12.000.000.000	13.523.119.135	112,69

Đánh giá tổng quát các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2012:

Trong năm 2012, tình hình kinh tế thế giới và kinh tế trong nước vẫn hết sức khó khăn, lãi suất cho vay vẫn đang ở mức cao, gây ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

Kinh doanh xuất khẩu: có những chuyển biến tích cực. Công ty đã tham gia mua gạo dự trữ quốc gia với số lượng 4.500 tấn. Trong năm 2012, công ty đã xuất khẩu được 10.000 tấn gạo, đồng thời chuẩn bị mua nhiều gạo dự trữ để chuẩn bị cho các hợp đồng xuất khẩu trong những tháng đầu năm 2013. Lợi nhuận đạt được 1.9 tỷ đồng.

Kinh doanh nhập khẩu: ngoài việc nhập khẩu các nguyên phụ liệu may mặc cho gia công, hầu như công ty không nhập khẩu tự doanh và ủy thác thêm mặt hàng mới nhằm đảm bảo an toàn vốn, tránh phát sinh rủi ro và công nợ khó đòi. Do đó, kết quả kinh doanh năm 2012 còn thấp, lợi nhuận đạt 550 triệu đồng.

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. Riêng đối với Xí nghiệp may 1, Công ty cũng đã chuyển giao toàn bộ công nhân sang công ty may mới của đối tác, hoàn tất vào tháng 11/2012. Riêng với đối với xí nghiệp gia công bao bì: đã thực hiện thực hiện đơn hàng thử nghiệm và xuất khẩu container thành phẩm cho đối tác vào tháng 9/2012, tuy nhiên do đối tác không điều chỉnh tăng giá gia công theo dự toán nên Công ty đã từ chối đơn hàng gia công bao bì.

Kinh doanh dịch vụ:

– Về xuất khẩu lao động: đã tham gia Hội thảo các doanh nghiệp phái cử thực tập sinh tại Nagoya vào ngày 24/07/2012. Đến nay đã khai thác được thêm nhiều đối tác mới về xuất khẩu lao động, . Hiện công ty đang giao dịch và đàm phán với nhiều đối tác có triển vọng. Nhìn chung, số lượng đơn hàng, số lượng đối tác và số lượng lao động được tuyển dụng tăng lên so với năm 2011. Trong năm 2012 đã đưa được 187 lao động sang Nhật, Công ty đang khởi động cho các hợp đồng năm 2013. Trong 3 tháng đầu năm 2013, Công ty đã có nhiều đợt tuyển dụng đối với các khách hàng cũ, đồng thời cũng đã có thêm 2 đối tác mới

PHẦN 2: PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

I. Nhận định tình hình:

Kế hoạch phát triển kinh tế năm 2013 của nước ta trong bối cảnh gặp nhiều khó khăn thách thức, kinh tế thế giới chưa có nhiều chuyển biến khả quan, còn tiềm ẩn yếu tố rủi ro và được dự báo tiếp tục có những biến động khó lường. Tình hình căng thẳng ở bán đảo Triều Tiên cũng đã gây khó khăn tâm lý và kế hoạch đầu tư của khách hàng. Trong nước, hoạt động sản xuất kinh doanh đầu năm tiếp tục bị áp lực do lãi suất vay và huy động vốn vẫn còn cao, sức tiêu thụ sản phẩm đạt thấp. Việc thực hiện lộ trình điều chỉnh giá một số mặt hàng thiết yếu như điện, than, xăng dầu dần theo cơ chế thị trường sẽ ảnh hưởng đến chỉ số giá tiêu dùng và chi phí đầu vào của hoạt động sản xuất kinh doanh.

II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013:

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

– Tổng doanh thu: 220 tỷ đồng

- Lợi nhuận trước thuế TNDN: 12 tỷ đồng
- Cổ tức: 15%/năm

III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP ĐỂ THỰC HIỆN:

Để thực hiện được những chỉ tiêu kế hoạch năm 2013, Công ty đã xác định phương châm hoạt động của năm 2013 “sản xuất làm nền tảng, xuất khẩu lao động làm mũi nhọn, ưu tiên cho hoạt động xuất nhập khẩu”.

– 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...

Trong 3 tháng đầu năm 2013, Công ty đã đạt được những kết quả cơ bản sau (số liệu tạm tính):

* Doanh thu: 28,3 tỷ đồng

* Lợi nhuận: 3 tỷ đồng

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. Đặc biệt là Phòng Kinh doanh 3 và Chi nhánh Đồng Tháp cần nghiên cứu kỹ tình hình thị trường để có những bước đi phù hợp và có hiệu quả.

– 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; tiếp tục tìm kiếm khách hàng và khai thác thêm các mặt hàng nông sản xuất khẩu như tiêu, cà phê, đậu... cố gắng đạt yêu cầu 30.000 tấn gạo.

– 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 250 người, tăng gấp 1.5 lần so với số lượng thực hiện năm 2012, đồng thời phát triển thêm thị trường mới: Úc, Mỹ, Canada...

– Phát triển hoạt động xuất khẩu lao động thành ngành mũi nhọn của công ty trong năm 2013.

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.

– Tìm hiểu cơ hội xuất khẩu và đầu tư tại Myanmar.

– Cử cán bộ sang văn phòng đại diện tại Nhật để khai thác thêm khách hàng cho xuất khẩu lao động.

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.

Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

Nhiệm kỳ 2008-2013 đã trải qua trong bối cảnh khó khăn đặc biệt của nền kinh tế thế giới và nhiều thách thức của nền kinh tế Việt Nam, tuy vậy, Công ty TOCONTAP SAIGON đã đứng vững và còn tạo ra nhiều cơ hội phát triển cho tương lai. Qua tổng kết tình hình, Hội Đồng Quản Trị nhận thấy để đạt được kết quả cao trong nhiệm kỳ 2008-2013 là do các yếu tố sau:

- Sự đoàn kết nhất trí trong lãnh đạo các cấp và trong CBCNV của công ty.
- Việc nắm bắt tình hình biến động của thị trường và việc định hướng chiến lược phát triển đúng đắn phù hợp với từng thời điểm.
- Việc giải quyết nhanh nhạy các tình huống đã không những làm giảm thiểu nguy cơ thiệt hại mà còn làm tăng uy tín công ty.
- Trong tình hình kinh tế khó khăn luôn lấy yếu tố an toàn trong các hoạt động kinh doanh để tránh các nguy cơ về nợ xấu, đọng vốn.

Phương hướng nhiệm kỳ 2013-2018:

Tình hình kinh tế của thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng trong 2 năm tiếp theo theo ý kiến của các chuyên gia còn diễn biến khó lường, kinh tế Châu Âu còn ảm đạm, khủng hoảng chính trị tại một số nước Châu Âu sẽ còn gây ảnh hưởng nhiều đến tiến độ phục hồi của nền kinh tế. Mặt khác, Châu Á với vấn đề biển Đông đang còn nhiều tranh chấp, cùng với sự đối đầu giữa Mỹ và các nước đồng minh trên bán đảo Triều Tiên sẽ ảnh hưởng nhiều đến tâm lý đầu tư. Đặc biệt ở Việt Nam, sự phục hồi chậm chạp của thị trường bất động sản, và nợ xấu kéo dài sẽ dễ gây tổn thương cho nền kinh tế.

Với nhận định như trên, Hội đồng quản trị đề ra phương án như sau:

** 2 năm đầu của nhiệm kỳ (2013 – 2014):*

- Bám sát biến động của thế giới và sự phục hồi kinh tế trong nước; phương châm hoạt động: lấy sản xuất làm nền tảng, dịch vụ làm mũi nhọn, và ưu tiên cho xuất khẩu.
- Thúc đẩy sản xuất trong nước qua việc đầu tư thêm nhân lực cho xuất khẩu tại Chi nhánh Đồng Tháp.
- Triển khai thêm một số ngành kinh doanh mới như thực phẩm chức năng và dịch vụ tư vấn đầu tư.
- Tổ chức tốt hoạt động xuất khẩu lao động, tăng cả về số lượng và chất lượng.
- Đảm bảo đời sống người lao động để duy trì nguồn nhân lực.
- Đảm bảo cổ tức trên 15% mỗi năm.

** 3 năm tiếp theo (2015 – 2018):*

- Đầu tư thêm cho sản xuất: đầu tư 1 số nhà máy sản xuất xuất khẩu.
- Xúc tiến các dự án đầu tư.
- Tăng cường thêm ngành hàng.
- Đảm bảo tăng trưởng 10% so với 2 năm trước.