



TỜ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2016

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2015, BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2015
ĐÃ KIỂM TOÁN VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2016**

*Kính Thưa: Các quý vị đại biểu,
Quý vị Cổ đông Công ty CP XNK Tổng hợp I Việt Nam*

Nhằm tổng kết tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015, làm cơ sở để định hướng cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016. Được sự phê chuẩn của HĐQT, thay mặt Ban Điều hành Công ty CP xuất nhập khẩu Tổng hợp I Việt Nam, tôi xin báo cáo trước ĐHĐCĐ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 và dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 cũng như định hướng phát triển công ty các năm tiếp theo như sau:

I. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2015

1. Tình hình kinh tế trong nước và thế giới:

Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015 của Công ty diễn ra trong bối cảnh thị trường toàn cầu có những bất ổn do kinh tế thế giới đối mặt với nhiều rủi ro lớn và các nhân tố kinh tế chính trị khó lường: Kinh tế thế giới chưa lấy lại được đà tăng trưởng và phục hồi chậm do các nền kinh tế lớn như khu vực Eurozone, Nhật Bản và Trung Quốc... tăng trưởng gặp nhiều trở ngại, tổng cầu yếu dẫn đến giao dịch thương mại sụt giảm, giá dầu thô và nguyên nhiên vật liệu cơ bản giảm mạnh tác động xấu đến giá cả hàng hóa và ảnh hưởng đến các nước xuất khẩu. Đồng thời gây ra sự bất ổn của thị trường tài chính toàn cầu, trong đó bất ổn tài chính của Trung Quốc và việc giảm giá đồng Nhân dân tệ đã và đang ảnh hưởng trực tiếp đến sản xuất và xuất khẩu của các nước trong khu vực trong đó có Việt Nam - là nước có quan hệ kinh tế đối ngoại gần gũi với Trung Quốc.

Kinh tế trong nước có phục hồi nhưng thiếu yếu tố bền vững và cũng phải đối mặt với những khó khăn, thách thức như cạnh tranh trong tiêu thụ hàng hóa toàn cầu ngày càng gay gắt, giá cả trên thị trường thế giới biến động, nhất là giá dầu giảm gây áp lực đến cân đối ngân sách Nhà nước... Tuy nhiên nhờ sự quyết liệt trong điều hành của Chính phủ, sự nỗ lực của các cơ quan quản lý và của các ban, ngành và địa phương, kinh tế - xã hội năm 2015 có nhiều chuyển biến tích cực. GDP cả năm ước tính tăng 6,68%, vượt mục tiêu đề ra là 6,2% và là mức tăng cao nhất trong vòng 5 năm qua. Chỉ số CPI có mức độ tăng thấp nhất kể từ năm 2006, CPI bình quân năm 2015 so với năm 2014 chỉ tăng 0,63%, thấp hơn nhiều so với mục tiêu 5% của Quốc hội đặt ra.

Năm 2015, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa cả nước đạt 327,76 tỷ USD, tăng 10% so với năm 2014, trong đó xuất hàng hóa đạt 162,11 tỷ USD, tăng 7,9% và nhập khẩu hàng hóa là 165,65 tỷ USD, tăng 12%. Tuy nhiên, vai trò của khu vực kinh tế có vốn nước ngoài tiếp tục chiếm ưu thế trong cơ cấu tăng trưởng trong khi khối doanh nghiệp trong nước gần

nhu không có tăng trưởng. Tổng kim ngạch xuất nhập khẩu năm 2015 của khối các doanh nghiệp FDI chiếm trên 63% tổng kim ngạch của cả nước và đạt 207,85 tỷ USD, tăng 16,7% so với năm 2014 (trong đó xuất khẩu đạt 110,59 tỷ USD tăng 17,7%, nhập khẩu đạt 97,26 tỷ USD tăng 15,5%). Trong khi đó khu vực các doanh nghiệp trong nước chỉ đạt 119,91 tỷ USD, tương đương với tổng xuất nhập khẩu của năm 2014 (trong đó xuất khẩu đạt 51,52 tỷ USD và nhập khẩu đạt 68,39 tỷ USD).

2. Kết quả SX - KD của Công ty năm 2015 (Theo báo cáo tài chính năm 2015 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH hãng kiểm toán AASC).

a) Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản:

- **Tổng DT : 1.102,20 tỷ đồng, đạt 73,48% KH và bằng 72,29% so với năm 2014.**
- **Tổng chi phí: 1.236,57 tỷ đồng.**
- **Lợi nhuận sau thuế : -134,37 tỷ đồng.**
- **Tổng kim ngạch XNK: 50.061.482,07 USD, đạt 77,02% kế hoạch, bằng 63,93% so với năm 2014, trong đó:**
 - + **Xuất khẩu: 38.383.233,37 USD đạt 69,79% KH, bằng 63,09% so với năm 2014.**
 - + **Nhập khẩu: 11.678.248,7 USD, đạt 116,78% KH, bằng 66,86% so với năm 2014.**

Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động KD của Công ty:

- Về sụt giảm doanh thu, không đạt kế hoạch ĐHCĐ thông qua do môi trường kinh doanh khó khăn, bản thân công ty cũng khó khăn trong việc tiếp cận vốn nên hoạt động kinh doanh 6 tháng cuối năm rất thấp;
- Chỉ tiêu lợi nhuận đạt thấp chủ yếu do các nguyên nhân: Công ty tăng trích lập dự phòng đối với các khoản thu khó đòi trên 70 tỷ đồng; Do công ty vay nợ bằng USD, nên năm 2015 Ngân hàng Nhà nước điều chỉnh tăng tỷ giá và biên độ giao dịch USD/VND (khoảng 5%) làm lỗ chênh lệch tỷ giá của Công ty tăng; Lãi suất huy động vốn không giảm trong khi nhu cầu có khả năng thanh toán toàn xã hội tiếp tục khó khăn việc thu hồi các khoản phải thu đạt hiệu quả thấp; Công ty phải trích lập dự phòng đầu tư chứng khoán giảm giá (chủ yếu là mã EIB) gần 16,4 tỷ đồng.
- Theo kết quả làm việc với Cục thuế Hà Nội, Công ty điều chỉnh thuế TNDN đối với hoạt động sản xuất kinh doanh BDS từ những năm trước, điều chỉnh lại thuế được hoàn cũng làm tăng chi phí của Công ty khoảng 3 tỷ đồng.

b) Công tác xuất nhập khẩu:

▪ **Các mặt hàng xuất khẩu chính**

TT	Mặt hàng	Thực hiện năm 2014		Thực hiện năm 2015		Tỷ lệ % so với năm 2014	
		Số lượng (Tấn)	Trị giá (USD)	Số lượng (Tấn)	Trị giá (USD)	Số lượng	Trị giá
1.	Sắn lát	37.408	11.459.926	7.270	1.592.322	19.43%	13.89%
2.	Hạt tiêu	2.725	20.122.530	745	6.352.679	27.34%	31.57%
3.	Cà phê	163	482.788	120	383.310	73.62%	79.40%
4.	Gạo	5.789	3.242.502	32.361	11.694.836	559.01%	360.67%
5.	Hạt điều	869	5.811.436	659	4.958.500	75.83%	85.32%
6.	Cao su	7.289	12.456.714	5.112	7.088.998	70.13%	56.91%
7.	MM (chiếc)	499.614	5.216.613	472.293	6.020.088	94.53%	115.40%

8.	Máy XD (chiếc)	22	832.500	6	292.500	27.27%	35.14%
Tổng			59.625.009		38.383.233		64.37%

▪ **Các mặt hàng nhập khẩu chính:** (Đơn vị tính: USD)

TT	Mặt hàng	Năm 2014	Năm 2015	Tỷ lệ s/v năm 2014
1	Vật liệu xây dựng (sắt, thép...)	77.550		
2	Máy móc thiết bị các loại, phụ tùng	255.484	814.487	318.80%
3	Điện thoại di động	1.043.687	1.477.746	141.59%
4.	Thức ăn chăn nuôi gia súc	4.025.247	3.260.038	80.99%
6.	Nhựa đường	1.727.605	2.425.570	140.40%
7.	NPL hàng may mặc	3.663.525	2.991.892	81.67%
8.	Các mặt hàng khác	1.633.225	708.515	43.38%
Tổng cộng		17.466.801	11.678.248	66,86%

Đánh giá chung về công tác XNK:

- Hoạt động XNK năm 2015 của Công ty đạt kết quả thấp và giảm sút rõ rệt so với các năm trước. Do kinh doanh phụ thuộc vào vốn vay ngân hàng, chi phí vay vốn cao, công nợ xấu tồn đọng từ các năm trước, mặc dù đã có các biện pháp cố gắng thu hồi nhưng kết quả đạt được thấp. Đặc biệt 6 tháng cuối năm việc tiếp cận nguồn vốn phục vụ XNK rất khó khăn nên tiếp tục tác động tiêu cực đến hiệu quả kinh doanh;
- Một số mặt hàng và lĩnh vực đạt kết quả khá là XK gạo, hạt điều; nhập khẩu thiết bị phụ kiện máy móc, điện thoại di động và sản xuất xuất khẩu hàng gia công may mặc... Năm 2015, xuất khẩu gạo tăng cao cả về lượng XK và kim ngạch, đạt 97,46% kế hoạch (vượt hơn 261% so với năm 2014) và đây cũng là mặt hàng chiếm tỷ trọng cao nhất (46,82%) trong tổng kim ngạch các mặt hàng XK nông sản của Công ty. Các mặt hàng khác như tiêu, cao su, sản lát... kết quả đạt thấp vì nhiều nguyên nhân từ nhà cung cấp, thị trường, sản lượng, chất lượng, giá cả.

c) Hoạt động sản xuất tại Xí nghiệp may Hải Phòng:

Xí nghiệp may hoạt động có hiệu quả và đạt kết quả kinh doanh tốt. KN xuất nhập khẩu đạt 106,02% kế hoạch và doanh thu đạt 117,6% kế hoạch. Sản xuất của Xí nghiệp ngày càng phát triển, đời sống của toàn thể CBCNV ngày càng được cải thiện, tay nghề của công nhân được nâng cao, thu nhập đạt cao hơn năm trước và quân số lao động ổn định. Ngoài sản xuất các đơn hàng của đối tác Kowa, XN còn thực hiện dịch vụ kiểm tra và quản lý chất lượng sản xuất tại khách nhà máy khác của đối tác với doanh thu dịch vụ là 1.500 USD/ tháng.

d) Hoạt động đầu tư tài chính - liên doanh liên kết vốn:

Các lĩnh vực đầu tư dài hạn của công ty như EIB, Mai Linh Quảng Ngãi, WSS năm 2015 không mang lại lợi nhuận đóng góp vào kết quả kinh doanh chung của Công ty.

e) Bất động sản đầu tư và cho thuê kho bãi:

Hoạt động dịch vụ cho thuê tài sản của Công ty trong năm 2015 ở mức bình thường, không có chuyển biến lớn. Doanh thu cả năm 2015 từ hoạt động cho thuê văn phòng tại 130 Nguyễn Đức Cảnh và cho thuê kho bãi đạt gần 13 tỷ đồng. Toàn bộ các kho hàng cũ vẫn duy trì hết khả năng hiện có, đối với kho Liên Phương, Đình Xuyên, Thịnh Liệt đã ký hợp đồng cho thuê dài hạn, ngắn hạn tùy vị trí kho hàng để phù hợp với kế hoạch chuyển đổi khi có cơ

hội. Tòa nhà 53 Quang Trung mặc dù tỷ lệ cho thuê bị giảm nhưng nhìn chung Liên doanh vẫn đạt kết quả kinh doanh tốt so với mặt bằng chung cùng ngành.

f) Thu hồi công nợ:

Công tác thu hồi công nợ của các phòng, ban, chi nhánh, nhất là nợ xấu, nợ dây dưa khó đòi vẫn không được cải thiện. Một số phòng đã có cam kết của khách hàng về tiến độ thanh toán nợ, xong do khách hàng cũng gặp những khó khăn nhất định nên việc thanh toán không thể thực hiện, hoặc khách hàng có thực hiện việc trả nợ, nhưng vẫn không đúng cam kết nên đã gây rất nhiều khó khăn cho công ty trong việc điều tiết dòng tiền cho kinh doanh, ảnh hưởng nghiêm trọng đến kết quả kinh doanh năm 2015 của toàn Công ty.

II. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2016, ĐỊNH HƯỚNG SXKD VÀ PHÁT TRIỂN CÔNG TY CHO ĐẾN NĂM 2021:

1. Tổng quan chung:

a) Thuận lợi:

Trong năm 2015, Việt Nam đã ký một loạt Hiệp định Thương mại tự do (FTA) với các nước như Hiệp định Thương mại tự do với Hàn Quốc, Liên minh Kinh tế Á - Âu, Liên minh châu Âu (EU) và Hiệp định đối tác kinh tế chiến lược xuyên Thái Bình Dương (TPP)... Các hiệp định thương mại mà Việt Nam tham gia đã mở ra những cơ hội vô cùng thuận lợi cho các doanh nghiệp Việt Nam về nâng cao kim ngạch xuất nhập khẩu, về dòng vốn đầu tư, về nguồn lực lao động. Khi các hiệp định này có hiệu lực, Việt Nam sẽ được hưởng lợi nhiều từ việc mở rộng thị trường xuất khẩu, nhất là thị trường XK nông sản, da giày, dệt may... và quan trọng nhất là thuế nhập khẩu nhiều loại hàng hóa sẽ được giảm xuống 0%, thuận lợi rất nhiều cho hoạt động xuất khẩu, tác động tích cực đến thu nhập của người dân, cải thiện sức cạnh tranh của hàng hóa xuất khẩu.

b) Khó khăn:

- Dự báo kinh tế thế giới năm 2016 và trong vài năm tới đây sẽ tiếp tục phục hồi, nhưng tốc độ chậm và tiềm ẩn nhiều rủi ro, thách thức, đặc biệt là rủi ro địa-chính trị; biến động khó lường về giá dầu, xung đột, quan hệ giữa các nước lớn tiếp tục căng thẳng; sự suy giảm của kinh tế Trung Quốc sẽ gây ảnh hưởng tiêu cực đến sự phát triển kinh tế của các nước, trong đó có Việt Nam;
- Khi Việt Nam tham gia Hiệp định FTA và TPP, các doanh nghiệp trong nước cũng đang phải đối mặt với không ít những khó khăn thời mở cửa và hội nhập. Nếu không biết điều chỉnh kịp thời thì có thể những khó khăn này sẽ thành những rào cản cho các doanh nghiệp phát triển vì mặc dù xuất khẩu tăng trưởng nhanh nhưng cơ cấu hàng xuất khẩu của Việt Nam chưa mang tính hiệu quả, chủ yếu xuất khẩu hàng có công nghệ thấp, thâm dụng lao động như hàng may mặc, giày dép, đồ nội thất... Xuất khẩu chủ yếu là nguyên liệu thô, chưa qua sơ chế hoặc gia công đã khiến việc cạnh tranh về giá cả, chất lượng, giá trị tăng thêm của hàng hóa... trở nên yếu. Hơn nữa, việc giảm thuế quan có thể khiến luồng hàng nhập khẩu từ các nước vào Việt Nam gia tăng, với giá cả cạnh tranh hơn. Thị phần hàng hóa liên quan tại Việt Nam sẽ bị ảnh hưởng và cạnh tranh sẽ gay gắt hơn.

2. Định hướng, kế hoạch SXKD từ năm 2016 và các năm tiếp theo:

- Qua thực tế của năm 2015, Công ty cũng đã vấp phải những tổn thất lớn, từ đó cũng đã rút ra nhiều bài học kinh nghiệm bổ ích trong công tác điều hành. Nợ xấu khó đòi quá

hiều và tồn đọng trong nhiều năm làm ảnh hưởng nghiêm trọng tới nguồn vốn kinh doanh của Công ty nên cần có những biện pháp thật cụ thể và tích cực để thu hồi nợ trong thời gian sớm nhất;

- Đặc điểm lớn chi phối định hướng hoạt động của Công ty trong thời gian tới là Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước đã hoàn thành việc thoái vốn tại Công ty và tạo nên sự thay đổi căn bản trong cơ cấu cổ đông từ 8/2015. Công ty sẽ hoạt động dưới hình thức 100% vốn tư nhân vì vậy yêu cầu cấp thiết là phải đổi mới tư duy kinh doanh nhằm mang lại hiệu quả cao nhất;
- Với hình thức sở hữu mới Công ty sẽ linh hoạt hơn trong điều hành, nhanh chóng khôi phục và ổn định SXKD và gia tăng thị phần. Công ty tiếp tục duy trì các mảng hoạt động chính là Kinh doanh thương mại - xuất nhập khẩu; Đầu tư kinh doanh bất động sản, cho thuê kho bãi và cơ cấu tài chính - liên doanh liên kết vốn và Thu hồi công nợ.

3. Phương án SXKD năm 2016 trình ĐHCĐ thông qua như sau:

3.1 Một số chỉ tiêu chủ yếu:

Đơn vị tính: tỷ đồng, tỷ giá 22.500

TT	Các lĩnh vực kinh doanh chính	Chỉ tiêu (tỷ đồng)
1	Doanh thu Kinh doanh thương mại	96,00
2	Doanh thu Kinh doanh xuất nhập khẩu	758,25
	- Nhập khẩu (7,2 triệu USD)	162,00
	- Xuất khẩu (18,5 triệu USD)	416,25
	- Xi nghiệp may Hải Phòng (8 triệu USD)	180,00
3	Doanh thu kinh doanh dịch vụ	22,40
	- Các kho, 130 NĐC tại Hà Nội	13,26
	- Doanh thu CN Hải Phòng, CN HCM, ĐN	19,14
4	Doanh thu từ góp vốn LD, Đầu tư tài chính (Cổ tức EIB dự kiến 5%)	15,44
5	Tổng doanh thu	901,84
6	Tổng chi phí	884,43
7	Lợi nhuận sau thuế TNDN	17.41

(*) Năm 2016 Công ty không phải nộp thuế TNDN do lỗ lũy kế từ năm trước chuyển sang; Lợi nhuận từ Liên doanh 53 Quang Trung và cổ tức EIB được điều chỉnh giảm thu nhập chịu thuế.

3.2 Định hướng SXKD và phát triển công ty :

a) **Hoạt động xuất nhập khẩu:** Đây là hoạt động cốt lõi nên về định hướng lâu dài công ty sẽ tiếp tục phát triển, tuy nhiên sẽ có những điều chỉnh để phát triển bền vững, tăng giá trị gia tăng trong sản phẩm xuất khẩu theo hướng lựa chọn mặt hàng tổ chức tham gia từ khâu gieo trồng, chế biến và gia nhập hệ thống phân phối. Các mặt hàng được lựa chọn trên cơ sở lợi thế cạnh tranh quốc gia như: hạt tiêu, hạt điều... Trước mắt, chỉ thực hiện các thương vụ có lãi suất hợp lý, đảm bảo an toàn vốn cũng như sự có mặt trên thương trường của thương hiệu TH1; đây cũng là biện

pháp cần thiết để xây dựng thị trường lâu dài cho sự phát triển của công ty, nhất là đối với các mặt hàng công ty có định hướng phát triển dài hạn.

- **Xuất khẩu:** Sẽ tập trung xuất khẩu bốn mặt hàng nông sản chính là hạt tiêu, gạo, điều và sắn lát. Kim ngạch xuất khẩu mặt hàng tiêu là 8 triệu USD, điều là 3,5 triệu USD, gạo là 4 triệu USD và sắn lát là 3 triệu USD, với nhu cầu sử dụng vốn cho bốn mặt hàng này là hơn 100 tỷ đồng, trong đó đầu tư dài hạn là 10 tỷ đồng với tỷ suất lợi nhuận là 1% /doanh thu;
- **Xí nghiệp may xuất khẩu Hải Phòng:** Tiếp tục phát triển XN May theo mô hình liên doanh hợp tác toàn diện với đối tác KOWA Nhật Bản nhằm mở rộng với quy mô hoạt động phù hợp với năng lực vốn và thị trường của Công ty. Cố gắng phấn đấu và vượt kế hoạch kim ngạch XNK 8 triệu USD, lợi nhuận net là 1,5 tỷ đồng.
- **Nhập khẩu:** Sẽ giữ nguyên các mặt hàng NK như máy móc, thiết bị... Kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng này là 7,2 triệu USD, tỷ suất lợi nhuận là 1,5%/ doanh thu.

b) Kinh doanh thương mại: Mở rộng mảng kinh doanh thương mại trên thị trường nội địa dưới các hình thức:

- Công ty sẽ nhập khẩu một số mặt hàng tiêu dùng để phân phối trong nước như sữa và hóa mỹ phẩm (04 mặt hàng) theo phương án tự doanh với doanh thu là mỗi mặt hàng là 2 tỷ đồng/ 01 tháng và tỷ suất lợi nhuận là 10%: nhập khẩu và phân phối độc quyền một số loại sữa có thương hiệu và uy tín trên thị trường của Úc, Newzealand và một số mặt hàng mỹ phẩm của các hãng nổi tiếng trên thế giới.
- Yêu cầu về vốn cho hoạt động nhập khẩu này sẽ là 7 tỷ đồng cho mỗi loại.

c) Đầu tư kinh doanh bất động sản và cho thuê kho bãi:

- Dự án 130 Nguyễn Đức Cảnh: Hoàn thiện thủ tục Tòa nhà và các hộ dân để tạo ổn định vận hành chung. Phấn đấu tìm kiếm khách hàng để cho thuê được toàn bộ diện tích sàn thương mại tại 130 Nguyễn Đức Cảnh với các phương án kinh doanh linh hoạt, phù hợp nhu cầu thị trường; Kết hợp các biện pháp chuyển đổi mục đích sử dụng một số tầng để thu hút khách hàng có nhu cầu đầu tư tài sản; Cơ cấu lại vốn vay dài hạn; Đổi mới phương thức quản lý... để nâng cao hiệu quả khai thác chung của Dự án. Tiếp tục khai thác các kho bãi của Công ty hiện có cũng như xây dựng phương án sử dụng có hiệu quả hơn đối với từng loại tài sản;
- Dự án tại 46 Ngô Quyền và Dự án Thượng Thanh, quận Long Biên: Tiếp tục hoàn thiện các thủ tục để xúc tiến đầu tư nhưng do chi phí cho hai dự án này là rất lớn nên Công ty cần có kế hoạch tìm đối tác để liên doanh liên kết đầu tư.

4. Biện pháp thực hiện:

a) Hoạt động sản xuất kinh doanh:

▪ **Kinh doanh xuất khẩu, nhập khẩu- hoạt động thương mại :**

- Xem xét lại các mặt hàng nông sản truyền thống của Công ty như gạo, sắn, tiêu, điều, cao su... Lựa chọn mặt hàng mang lại hiệu quả cao nhất trên cơ sở tận dụng vốn của nhà cung ứng, giảm thiểu tỷ lệ ứng vốn của Công ty cũng như hợp tác kinh doanh với đối tác có tiềm năng về cung ứng (chân hàng), thị trường... phát triển mặt hàng có lợi thế cạnh tranh và kinh nghiệm thị trường vì lợi ích trước mắt và lâu dài của Công ty. Mục tiêu đặt ra là an toàn vốn và có hiệu quả phù hợp.

- Thực hiện nghiêm túc cơ chế ngăn ngừa, giảm thiểu rủi ro trong mỗi phương án kinh doanh;
- Tiết kiệm chi phí, lựa chọn khách hàng tuyên thối và có uy tín nhằm hạn chế tối đa rủi ro có thể phát sinh nợ đọng mới;
- Nghiên cứu phát triển mở rộng thêm thị trường, mặt hàng mới, xây dựng mặt hàng từ khâu chế biến để tạo giá trị gia tăng;
- Dự án “Hồ tiêu bền vững Đắk Nông”: Dự án đầu tư chuỗi giá trị cho sản phẩm nông lâm sản với quy mô lớn và sản phẩm chủ lực là hồ tiêu. Hiện Dự án đã được UBND tỉnh Đắk Nông chấp thuận chủ trương đầu tư và Công ty đang tiến hành các bước tiếp theo để triển khai dự án theo hướng dẫn của UBND tỉnh Đắk Nông và các cơ quan hữu quan nhưng vì chi phí đầu tư cho dự án khá lớn nên Công ty cần phối hợp với ngân hàng để có nguồn tài trợ.
- **Về nhập khẩu:** Lựa chọn mặt hàng có đầu ra đảm bảo với các phương thức kinh doanh linh hoạt trên nguyên tắc bảo đảm đầu ra, an toàn vốn và có hiệu quả; Bên cạnh việc phát huy mạng lưới bán hàng truyền thống, xây dựng mặt hàng nhập khẩu đi đôi với tổ chức kênh phân phối riêng do Công ty quản lý và kiểm soát, từng bước phát triển bền vững kinh doanh nhập khẩu của Công ty.
- **Hoạt động sản xuất tại xí nghiệp may Hải Phòng:** tiếp tục hợp tác ổn định với khách hàng Nhật khai thác hạ tầng đã đầu tư; Xây dựng phương án mở rộng năng lực sản xuất để mang lại nguồn lợi nhuận cao hơn cho Công ty.

b) Giải pháp về tài chính:

- Lên phương án xử lý một số tài sản và rút vốn ở một số đơn vị liên doanh, liên kết như: WSS, Khoáng sản Mai Linh... để trả nợ ngân hàng và có thêm nguồn vốn;
- Thu hồi công nợ: Thành lập bộ phận chuyên trách cùng các Phòng, ban, chi nhánh... lên phương án và giải pháp cụ thể, kết hợp sử dụng tư vấn tìm mọi biện pháp thu hồi công nợ tồn đọng - đây được coi là công tác ưu tiên thường xuyên trong chương trình hành động của công ty. Dự kiến 2016 thu hồi khoảng 100 tỷ công nợ tồn đọng.
- **Công tác Tài chính kế toán:**
 - Tiếp tục mở rộng quan hệ tín dụng với các ngân hàng nhằm chủ động nguồn vốn tín dụng, tiếp cận được các nguồn vốn có lãi suất thấp để hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh;
 - Thực hiện chi tiêu tiết kiệm chi phí cụ thể cho từng đơn vị trong toàn công ty để nâng cao hiệu quả hoạt động;
 - Phối hợp với phòng Kinh doanh tài sản, các chi nhánh để rà soát, đánh giá lại hiệu quả khai thác và xây dựng phương án xử lý phù hợp đối với các tài sản bất động sản, kho bãi của Công ty tại Hà Nội, Hải Phòng, Đà Nẵng và TP. HCM.
- **Công tác thị trường và xúc tiến thương mại:**
 - Tham gia nghiên cứu, đề xuất các hoạt động xúc tiến thương mại như: Thực hiện các thủ tục đăng ký tham gia các chương trình xúc tiến thương mại, hội nghị hội thảo liên quan hoạt động SXKD của Công ty;
 - Thực hiện các biện pháp nhằm xây dựng và nâng cao thương hiệu: tuyên truyền, quảng bá hình ảnh công ty trên các báo ngành, tạp chí, truyền hình...
- **Công tác nhân sự:**

- Rà soát, bố trí cán bộ trong hệ thống phù hợp với năng lực và yêu cầu công việc đảm bảo thu nhập tương xứng với kết quả;
- Tuyển dụng bổ sung các vị trí then chốt để mở rộng ngành hàng mới vừa để bổ sung các vị trí còn thiếu và yếu;
- Sắp xếp lại tổ chức bộ máy của các phòng ban, chi nhánh trực thuộc sao cho phù hợp với định hướng hoạt động của công ty trong thời gian tới;
- Xây dựng lại quy chế trả lương cho người lao động đảm bảo mục tiêu khuyến khích, thu hút người lao động giỏi, hoạt động hiệu quả.

Trên đây là Báo cáo kết quả SXKD năm 2015, kế hoạch SXKD năm 2016 và một số định hướng từ 2016 đến các năm tiếp theo.

Kính trình ĐHĐCĐ xem xét và biểu quyết thông qua.

Trân trọng cảm ơn.

**TL. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
TỔNG GIÁM ĐỐC**

NGUYỄN THỊ THU HOÀI