



BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2009

PHƯƠNG HƯỚNG 2010

A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2009:

1. Bối cảnh chung:

a) Thuận lợi:

- ✓ Năm 2009 mặc dù nền kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam chúng ta tiếp tục rơi sâu xuống tâm điểm của cuộc suy thoái toàn cầu , tuy nhiên Ban Điều Hành cũng đã sớm nhận định và dự đoán đúng những khó khăn , nguy hiểm từ đó chủ động điều chỉnh cơ cấu thị trường kịp thời , chính xác và đã tránh được tất cả những rủi ro ..
- ✓ Chính sách kích cầu nội địa và hỗ trợ lãi suất cho vay của chính phủ giúp cho doanh nghiệp hạn chế những khó khăn trong tiếp cận vốn và lãi vay ngân hàng.
- ✓ Có sự quan tâm giúp đỡ hết lòng của các ban ngành trung ương và địa phương tại trụ sở chính và các địa phương nơi NBC có nhà máy , đặc biệt là sự quan tâm chỉ đạo kịp thời của Tập Đoàn Dệt May Việt Nam trong phối hợp với các đơn vị cùng ngành .
- ✓ Chương trình đầu tư tiếp tục vào bộ Veston nam và nữ tại TPHCM ; chính sách cơ cấu những mặt hàng , những khách hàng số lượng lớn , lâu dài cho các nhà máy ở tỉnh đã tạo ra lợi thế cho các đơn vị mới , đạt hiệu quả ngay từ đầu nhằm tăng tính cạnh tranh của NBC .
- ✓ Ban Điều Hành , đội ngũ cán bộ quản lý toàn hệ thống NBC đã có những bước trưởng thành vượt bậc , giữ vững vị trí theo mọi yêu cầu nhiệm vụ mới , có ý thức vì màu cờ sắc áo , quyết liệt đổi mới , dồn tâm sức đầu tư xây dựng đơn vị đủ mạnh để vượt qua mọi khó khăn và phát triển ổn định , bền vững ; từ đó tạo ra hệ quả là người lao động tin tưởng , yên tâm công tác , giảm thiểu được khó khăn về tình trạng chung hiện nay là thiếu lao động.
- ✓ Trong quá trình phát triển của NBC luôn luôn có sự hỗ trợ, hợp tác chân tình của tất cả các khách hàng, các nhà cung cấp , sẵn sàng chia sẻ mọi khó khăn trong mọi tình huống

Bên cạnh các thuận lợi nêu trên, NBC không tránh khỏi các khó khăn.

b) Khó khăn:

- ✓ Nền kinh tế thế giới rơi vào tâm điểm suy thoái ảnh hưởng nghiêm trọng đến năng lực sản xuất của NBC nói riêng và ngành may Việt Nam nói chung
 - + Đơn hàng giảm 30% trong quý 1+ 2 so với cùng kỳ năm trước.
 - + Giá cả giảm từ 15 đến 30%.

- ✓ Ngành may Việt Nam bị áp lực lớn từ các nhà sản xuất Trung Quốc vì trong năm 2009 các nhà xuất khẩu Trung Quốc được hỗ trợ của chính phủ từ 14% đến 17% trên kim ngạch Xuất khẩu .
- ✓ Sự phụ thuộc vào nguồn NPL nhập khẩu là quá lớn làm giảm khả năng cạnh tranh.
- ✓ Cơ sở hạ tầng của cảng biển Việt Nam chưa phát triển theo kịp sự phát triển của nền kinh tế gây khó khăn cho trong công tác XNK.
- ✓ Dù có sự hỗ trợ của chính phủ tuy nhiên việc tiếp cận vốn vay trung dài hạn để đầu tư thật sự không dễ dàng , lãi suất lại ngày càng cao làm cản trở các dự án đầu tư , một phần do nguyên nhân vốn pháp định của TCty không phù hợp với qui mô hoạt động .

2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2009 :

Trong năm 2009, toàn thể CB.CNV của NBC đã cố gắng vượt qua mọi khó khăn và tận dụng triệt để những thuận lợi trong hoạt động sản xuất và kinh doanh để hoàn thành các mục tiêu đề ra , kết quả được thể hiện qua biểu dưới đây :

STT	DIỄN GIẢI	ĐVT	KH 2009	TH 2009	SO VỚI KH
1	GIÁ TRỊ TỔNG SẢN LƯỢNG	Tr.đ	1,000,000	1,109,858	110.99%
2	TỔNG THU NHẬP	Tr.đ	1,400,000	1,521,947	108.71%
3	LÃI GỘP	Tr.đ	59,000	71,731	121.58%
	- Khấu hao	Tr.đ	33,000	30,354	91.98%
	- Lãi trước thuế	Tr.đ	26,000	41,787.5	160.72%
4	ĐẦU TƯ	Tr.đ	40,000	52,147	130.37%
	- Đầu tư XDCB	Tr.đ	5,000	8,858	177.16%
	- Đầu tư TB và Quản lý khác	Tr.đ	35,000	28,339	80.97%
	- Đầu tư khác	Tr.đ		14,950	
5	KIM NGẠCH XNK				
	- Kim ngạch XK tính đủ	1000USD	230,000	251,872	109.51%
	- Kim ngạch NK tính đủ	1000USD	100,000	64,690	64.69%
6	LAO ĐỘNG BÌNH QUÂN	Người	6,300	6,155	97.70%
7	THU NHẬP BÌNH QUÂN	1000đ	2,500	3,250	130.00%
	Tại TP HCM	1000đ	2,800	3,800	135.71%
	Tại các tỉnh	1000đ	2,100	2,700	128.57%
8	VỐN ĐIỀU LỆ	1000đ	151,200	140,000	92.59%
9	LỢI NHUẬN SAU THUẾ/VĐL	%	17.10%	26.57%	155.38%
10	LÃI CB TRÊN CỔ PHIẾU	đồng	1,710	2,657	155.38%

3. Một số đánh giá về tình hình thực hiện kế hoạch SXKD và các mặt công tác của các đơn vị trong năm 2009

NBC đặc biệt quan tâm đến chiến lược phát triển khách hàng thị trường trong và ngoài nước. Uy tín của đã được khẳng định mạnh trên thị trường XK. Đến nay Công ty đã có quan hệ với hàng trăm khách hàng trong nước và quốc tế; trên tinh thần ưu tiên khai thác khách hàng truyền thống và phát triển thêm khách hàng mới.

Đối với thị trường nội địa NBC cũng đã tập trung mở rộng hoạt động kinh doanh tăng cường phát triển các cửa hàng với hệ thống nhận diện chuẩn mực.

a) Giá trị tổng sản lượng :

Giá trị tổng sản lượng của Tổng công ty tiếp tục gia tăng ở mức cao. Năm 2009 đạt được 1,109,858 tỷ đồng tăng 10.99% so với kế hoạch đặt ra và so với cùng kỳ năm trước tăng 15,56%. (mặc dù giá cả giảm 15% => 30 %)

b) Doanh thu, lợi nhuận đạt được :

Năm 2009 là năm kinh tế thế giới suy thoái đến tâm điểm, hàng loạt các nhân hàng, các tập đoàn, các Cty lớn ở các nước phải tuyên bố phá sản; để tránh những nguy hiểm TCty đã chủ động đánh giá tình hình thị trường chung và quyết định chuyển phần lớn năng lực sang sản xuất gia công xuất khẩu, do vậy Doanh thu thực hiện năm 2009 chỉ đạt 108.71% so với kế hoạch, doanh thu tăng là do sự tăng mạnh doanh thu CM (tăng 25%) và doanh thu tiêu thụ hàng nội địa (tăng 33%) tuy nhiên lợi nhuận thực hiện năm 2009 vẫn đạt **41.787,5 tỷ đồng** so với **26 tỷ đồng** nghị quyết ĐHCĐ giao cho HĐQT vượt **60.72%**, Đó chính là kết quả nỗ lực của toàn thể CBCNV của NBC trong cải tiến đổi mới tăng năng suất lao động và triệt để thực hành tiết kiệm.

c) Tình hình thị trường :

✓ Kinh doanh xuất, nhập khẩu :

Với qui mô lớn như Tổng Cty may Nhà Bè, xác định chiến lược thị trường là bài toán khó, làm sao để phát triển mạnh được những sản phẩm có giá trị cao nhưng vẫn phải đảm bảo tính kế thừa nhằm tận dụng được tối đa những thiết bị sau khi đổi mới công nghệ để tránh lãng phí, làm sao để tận dụng công nghệ cũ nhưng vẫn tạo dựng một thị trường mới có tính ổn định và hiệu quả cao hơn trong điều kiện mở rộng tại các tỉnh và lao động hoàn toàn mới mẻ với sản xuất may công nghiệp.

Do vậy, ngoài việc duy trì và giữ chặt chân lượng khách hàng truyền thống có hiệu quả cao trong năm 2009 NBC đã phát triển thêm :

- 03 khách làm bộ veston nam cao cấp. Ổn định may Cửu Long, Bình Phát, Veston C, Veston D và mở rộng thêm một chuyên Veston tại Khu 2 trong năm 2010
- 03 khách làm bộ veston nữ. Ổn định sản xuất may An Giang, Kon Tum, XN1 may An Nhơn)
- Mở rộng năng lực gấp 3 lần khách hàng tiềm năng đi Châu Âu để ổn định 3 Cty tại Bình Định và toàn bộ khu 3.
- 01 khách hàng sơ mi cao cấp, bên cạnh tăng tốc hàng sơ mi nội địa để chuyển toàn bộ hàng sơ mi trung bình đi may Tam Quan.

Toàn bộ công tác qui hoạch trên tạo ra một bước đột phá mới , NBC đã thật sự đi lên một cách vững chắc và mang lại hiệu quả rất cao trong hiện tại và tương lai , từ đó cho ra kết quả giá trị hàng xuất khẩu chiếm 90% trong tổng doanh thu của Công ty. Sản phẩm của Công ty xuất khẩu đi nhiều nước trên thế giới như: Eu, Mỹ, Nhật, Canada,,,

✓ **Kinh doanh nội địa :**

Có thể xác định , đây là một nội dung được sự quan tâm triệt để của ban điều hành NBC ; Tuy thị phần chưa đạt như kế hoạch đặt ra nhưng so với năm 2008 tốc độ tăng trưởng cũng đạt 133 % , đặc biệt bước đầu sản phẩm của NBC cũng khẳng định được chỗ đứng của mình đối với thị trường trong nước. Trong năm qua Tổng công ty đã đẩy mạnh việc đầu tư cho thị trường trong nước bằng các bước đi cụ thể . Hoạt động kinh doanh hàng may mặc với thị trường trong nước đã được xây dựng bài bản , chuẩn mực theo hướng chuyên nghiệp cao .

- Trung tâm nghiên cứu thị trường và cung ứng sản phẩm may mặc: đáp ứng kịp thời hơn cho các đơn đặt hàng ,thống kê quản lý hàng tốt hơn , theo dõi và giải quyết kịp thời các khiếu kiện về chất lượng .
- Trung tâm thiết kế thời trang : tận dụng tốt được năng lực của các nhà thiết kế nước ngoài , hợp tác tốt các nhà thiết kế có tên tuổi trong nước như **Đỗ Mạnh Cường , Lâm Hồng Phúc** và 20 nhân viên thiết kế của NBC giải quyết được cơ bản công tác thiết kế thời trang cho thị trường trong nước trong giai đoạn hiện nay sản phẩm nội địa , đồng phục , may đo ... công tác thiết kế cho các chương trình biểu diễn thời trang và phục vụ cho người mẫu để xây dựng hình ảnh đại sứ thương hiệu .
- Công ty CP kinh doanh NB và Công ty CP Kinh doanh NB phía Bắc : Mở rộng nhanh hệ thống kênh phân phối , xây dựng hình ảnh kênh phân phối theo đúng yêu cầu hệ thống nhận diện thương hiệu , tổ chức kiểm soát tốt hệ thống kênh phân phối, tạo ra sự chuyên nghiệp cho hệ thống cửa hàng Mattana , thu hút sự quan tâm của khách hàng .
- Công ty CP thương mại NB : Đã làm tốt công tác chào hàng cho các siêu thị , chỉnh đốn hình ảnh Novelty trong hệ thống siêu thị và đã mở được một số cửa hàng .
- Công ty Thương mại dệt may NB : làm tốt công tác Marketing và đã có được lượng khách hàng quen thuộc , giải quyết được các vướng mắc mà công tác làm đồng phục trước đây gặp phải và đã từng bước mở rộng thị phần đồng phục .

Bước đầu hoạt động kinh doanh nội địa đã hoàn thiện mô hình với phương thức năng động và chuyên nghiệp hơn , đó là dấu hiệu khởi sắc đáng khích lệ .

✓ **Công tác xây dựng thương hiệu :**

Thương hiệu của NBC , thương hiệu của sản phẩm chính là vị thế của NBC ; vấn đề này không phải chỉ là trách nhiệm mà còn là tình cảm là lòng tự trọng của cả đội ngũ CBCNV của NBC nói chung và những người làm thương hiệu , làm kinh doanh nội địa nói riêng .

Đối với Ban Điều Hành NBC được xác định rất rõ ràng : thương hiệu của NBC là thước đo mức độ hoàn thành nhiệm vụ của các thành viên trong Ban Điều hành .

Cty đã thuê đơn vị có uy tín về công tác xây dựng thương hiệu để làm tư vấn và đã :

- Hoàn chỉnh hệ thống nhận diện thương hiệu DECELSO , MATTANA ,NOVELTY .
- Hoàn chỉnh hệ thống kênh phân phối – xây dựng được hơn 80 cửa hàng MATTANA , 4 cửa hàng DECELSO chuẩn mực trên toàn quốc
- Xây dựng và thực hiện chương trình truyền thông góp phần tăng doanh số bán hàng , tăng thị phần đặc biệt tăng độ nhận biết của người tiêu dùng đối với sản phẩm của NBC .
- Hoàn chỉnh trang WEB cho NBC và MATTANA để hỗ trợ cho công tác truyền thông , đặc biệt là được tiếp xúc trực tiếp với khách hàng .

d) Công tác Đầu tư đổi mới công nghệ và thiết bị, cải tiến công tác tổ chức và quản lý sản xuất :

Để thực hiện mục tiêu phát triển ổn định lâu dài và bền vững. TCông ty coi trọng công tác đầu tư mở rộng quy mô hoạt động tại các tỉnh, cải tạo nâng cấp xây dựng nhà xưởng, đổi mới công nghệ và thiết bị - đặc biệt là thiết bị chuyên dùng, cải tiến quy trình công nghệ, đào tạo xây dựng chất lượng hệ thống nhằm đáp ứng yêu cầu sản xuất sản phẩm có chất lượng và độ phức tạp cao.

- Trong năm qua Tổng công ty đã triển khai một số chương trình nhằm tăng NSLĐ và giảm giờ làm:
- ✚ Xây dựng chất lượng hệ thống chuẩn mực và kiểm soát toàn bộ hệ thống bằng qui trình hệ thống của NBC ban hành .
- ✚ Xây dựng và tổ chức khoa học tất cả khu vực tại các đơn vị : bao gồm định biên lại lao động , hướng dẫn qui trình , cải tiến thao tác , hợp lý hóa sản xuất .
- ✚ Cải tiến công tác điều hành của người quản lý , tổ chức đào tạo lại về tâm lý quản lý và quản lý sản xuất chuyên nghiệp để nâng cao hiệu quả quản lý .
- ✚ Cải tiến và đổi mới gần 1000 thiết bị hiện đại để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm .

Thực hiện khẩu hiệu : “ **sự khác biệt của NBC là luôn luôn đổi mới** “

“ năng suất , chất lượng , hiệu quả , không tăng ca “

Từ đầu quý 4/ 2009 tất cả các nhà máy trực thuộc hệ thống NBC chỉ làm việc đến 17h và không làm ngày chủ nhật .

- Công ty đã tham gia mua 51% cổ phần của May Tam Quan và năm đầu tiên đơn vị đã kinh doanh có hiệu quả và chia cổ tức 12%/năm
- Đã mua lại giá trị tài sản trên đất của Công ty CP Thương Mại Dệt May Thành phố Hồ Chí Minh nhằm mở rộng mặt bằng sản xuất.
- Đã đền bù giải phóng mặt bằng tại Xã Cát Trinh , Huyện Phù cát , tỉnh Bình Định và đang tiến hành hồ sơ đề ra sổ đỏ .

e) Công tác tổ chức quản lý đội ngũ cán bộ :

Kiến toàn khâu tổ chức, đẩy mạnh công tác sắp xếp lao động ở các Xí nghiệp. Công ty thường xuyên tổ chức thực hiện việc nâng cao trình độ nghiệp vụ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ quản lý, nâng cao tay nghề cho công nhân. Trong năm 2009 Tổng công ty đã đào tạo được :

- Đào tạo mới và đào tạo lại : 2755 Công nhân.
- Cán bộ quản lý chất lượng sản phẩm : 120 người
- Cán bộ quản lý SX chuyên : 150 người.
- Trung cấp kỹ thuật may : 30 người.
- Duy trì tiếp tục lớp bổ túc văn hóa cho công nhân.

Kết quả đào tạo trên cũng đã góp phần đáng kể vào việc củng cố sức mạnh đội ngũ và đáp ứng nhu cầu phát triển của Tổng công ty .

HDQT và lãnh đạo Tổng công ty luôn có chủ trương xây dựng nguồn lực, coi trọng và bảo vệ tài nguyên của Tổng công ty là người lao động. Lãnh đạo Tổng công ty luôn quan tâm chăm sóc cải thiện đời sống và điều kiện làm việc, góp phần giữ vững đội ngũ cùng nhau vượt qua các giai đoạn khó khăn và thử thách .

f) Công tác chăm lo đời sống cho CB-CNV :

Việc chăm lo đời sống cho CB-CNV về mặt vật chất lẫn tinh thần được Ban lãnh đạo công ty đặt lên hàng đầu. NBC luôn chú trọng đến các khâu như : Cải thiện đời sống cho người lao động, tạo nguồn thu nhập ổn định cho CB-CNV cải tiến điều kiện môi trường làm việc, tổ chức khám chữa bệnh định kỳ, tổ chức các hoạt động thể thao sinh hoạt tập thể lên tinh thần , tạo bầu không khí phấn khởi để mang lại hiệu quả cao trong công việc. Thu nhập của người lao động trong những năm qua ngày càng được cải thiện, thu nhập bình quân đạt được trong năm 2009 là 3.250.000 đ/người/tháng.

NBC đã áp dụng hệ thống trách nhiệm xã hội SA8000 tạo môi trường làm việc tốt nhất cho người lao động, góp phần nâng cao điều kiện làm việc để người lao động làm ra những sản phẩm có chất lượng tốt đảm bảo các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng. Ban Lãnh Đạo Tổng công ty luôn thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách của Nhà Nước đối với Người Lao Động như giải quyết các chế độ hưu trí, nghỉ việc, ốm đau... nhanh chóng và kịp thời.

g) Công tác khác :

- Tổng công ty đã tách Chi nhánh Hà Nội và thành lập Công ty cổ phần kinh doanh Nhà Bè Phía Bắc với vốn điều lệ 5 tỷ đồng , Tổng công ty nắm 51% cổ phần , bước đầu kinh doanh đã có lãi và chia cổ tức 20%/năm .
- Thành lập Công ty cổ phần Dệt May Nhà Bè (chuyên khai thác đồng phục) vốn điều lệ 5 tỷ đồng , Tổng công ty đã mua 1,250 tỷ đồng , hoạt động từ tháng 04/2009 còn nhiều khó khăn nhưng đã mang lại hiệu quả cao và chia cổ tức năm 2009 là 40%.
- Đã thành lập Chi Nhánh Bình Định (tại Thôn Phú Kim , Xã Cát Trinh , Huyện Phù Cát , Bình Định) dự kiến bắt đầu hoạt động trong năm 2010.

4. Những việc đang làm còn dở dang trong năm 2009:

Tổng công ty đã thuê đơn vị thẩm định giá lại Xí nghiệp May GiaLai –Kontum , Xí nghiệp may An Giang và có thể sau khi đại hội cổ đông Tổng Công ty sẽ Cổ phần Xí nghiệp may Gialai (Tổng công ty sẽ giữ cổ phần chi phối) và giao khoán Xí nghiệp may Kontum cho đơn vị Cổ phần mới đồng thời căn cứ số liệu thẩm định may An Giang Tổng công ty sẽ bán cho Công ty Cổ phần May Sông Tiền .

B. MỤC TIÊU VÀ GIẢI PHÁP NĂM 2010:

I. Những nhận định chung:

- Tình hình kinh tế thế giới chưa thật sự phục hồi còn ẩn chứa nhiều rủi ro đặc biệt là thị trường Mỹ
- Tình hình kinh tế trong nước tiềm ẩn những khó khăn : Lạm phát nguy cơ tăng cao , lãi vay ngân hàng tăng vọt , lương tối thiểu tăng , BHXH tăng , BHYT tăng , phát sinh bảo hiểm thất nghiệp.
- Tốc độ giá cả sinh hoạt , dịch vụ khu vực tại TP .HCM đều tăng cao khiến chi phí đầu vào tiếp tục tăng đáng kể trong khi giá cả đầu ra vẫn còn xu hướng giảm , tỉ giá đồng USD lại không được ổn định , Cty lại phải tiếp tục đối mặt với thu nhập và đời sống NLĐ.

II. Mục tiêu phấn đấu và các giải pháp:

1. Mục tiêu:

STT	DIỄN GIẢI	ĐVT	SỐ TIỀN
1	GIÁ TRỊ SXCN	Tr.đ	1,330,000
2	TỔNG THU NHẬP	Tr.đ	1,800,000
3	LÃI GỘP	Tr.đ	87,000
	+ Khấu hao	Tr.đ	36,000
	+ Lãi trước thuế	Tr.đ	45,000
4	ĐẦU TƯ	Tr.đ	140,000
	- Đầu tư XD CB	Tr.đ	80,000
	- Đầu tư Thiết bị+QL khác	Tr.đ	60,000
5	KIM NGẠCH XNK		
	Kim ngạch XK tính đủ	1000USD	270,000
	Kim ngạch NK tính đủ	1000USD	100,000
6	LAO ĐỘNG BÌNH QUÂN	Người	6,000
7	THU NHẬP BÌNH QUÂN	1000đ	3,500
	Tại TPHCM	1000đ	4,000
	Tại các tỉnh	1000đ	3,000
8	VỐN ĐIỀU LỆ	1000đ	217,000
9	LỢI NHUẬN SAU THUẾ/VỐN	%	17,05%
10	LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU	đ	1,705
11	NỢP NGÂN SÁCH	Tr.đ	15,000

Nhằm đảm bảo thu nhập cho người lao động trong điều kiện nền kinh tế trong nước và thế giới bị suy thoái, ban lãnh đạo Tổng Cty đã đặt ra mục tiêu về năng suất lao động

- **Khu vực TP HCM : 350-375USD/ người /tháng**
- **Khu vực ở các tỉnh : 270 -335USD/người /tháng**

2. Các giải pháp:

Để đảm bảo đạt được những mục tiêu trong năm 2010 và những năm tới Tổng Công Ty CP May Nhà Bè có chiến lược phát triển tổng thể trên mọi mặt từ chiến lược kinh doanh, chiến lược đầu tư đến chiến lược thu hút nguồn nhân lực nhằm đạt được hiệu quả trong sản xuất, tăng năng suất lao động, nâng cao giá trị thương hiệu trong và ngoài nước, ngoài ra Tổng Công Ty sẽ chú trọng các giải pháp sau :

2.1 Về thị trường khách hàng:

2.1.1 Thị trường xuất khẩu:

- Đặc biệt quan tâm đến công tác dự báo – phân tích thị trường trong ngắn hạn và lâu dài nhằm chủ động và ổn định năng lực SX với mức chuyên môn hoá cao cho từng đơn vị.
- Bên cạnh giữ chân 100% khách hàng hiện hữu, NBC đã và đang phát triển thêm khách hàng mới và thị trường mới nhằm đảm bảo toàn bộ năng lực SX của NBC trong năm 2010 cũng như trong những năm tiếp theo.
- Nâng dần tỉ lệ hàng cao cấp tại các đơn vị ở TP HCM .
- Tiếp tục tìm kiếm và phát triển thêm những khách hàng tiềm năng , có tính ổn định cao , đơn hàng lớn nhưng vẫn yêu cầu chất lượng và tính hệ thống chuẩn mực để qui hoạch cho những đơn vị mới , nhằm góp phần nâng cao tính hiệu quả ngay từ đầu nhưng vẫn đảm bảo phát triển bền vững.

2.1.2 Thị trường nội địa:

“Thị trường nội địa là sự sống còn của NBC trong một tương lai rất gần”

Điều này đã được toàn thể CBCNV của NBC thấu hiểu và tập trung thực hiện quyết liệt trong năm 2009 , tuy nhiên cũng phải nhìn nhận thẳng thắn rằng : còn quá nhiều việc cần phải làm và phải làm tốt hơn năm 2009 rất nhiều thì chúng ta mới có thể bức phá được :

- Tiếp tục củng cố mạnh và hoàn thiện nhanh những việc đã và đang xây dựng trong năm 2009 như : **Chuyên nghiệp hóa trung tâm thiết kế , trung tâm cung ứng**
-  Cũng cố nhanh nhân sự , phân công phân nhiệm chánh phó Giám đốc trung tâm , các giám đốc sản phẩm rõ ràng theo mô hình mới , xây dựng hệ thống qui trình và hướng dẫn công việc cho nhân viên làm cơ sở cho việc đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ của toàn bộ CBCNV hai trung tâm.
-  Nâng cao tính chuyên nghiệp cho đội ngũ thiết kế , xây dựng qui chế trả lương sản phẩm bằng hình thức mua mẫu thiết kế đạt .
-  Xây dựng hệ mẫu chuẩn cho tất cả các sản phẩm đồng phục , đặc biệt là bộ veston nam nữ.

- ✚ Chuyên nghiệp hóa công tác phát triển design , chất liệu phục vụ cho chiến lược phát triển sản phẩm mới như : Polo Shirt , quần tây , quần kaki , áo coat nam nữ , sơ mi nữ ...
- ✚ Tiếp tục tìm thêm nhà cung cấp các loại NPL phục vụ cho chiến lược sản phẩm , đảm bảo chất lượng , giá cả hợp lý.
- ✚ Tiếp tục chương trình mở rộng kênh phân phối cho DE CELSO , MATTANA và NOVELTY , trong năm 2010 nâng tổng số cửa hàng De Celso lên 15 và Mattana lên 210 cửa hàng , Novelty có mặt trong tất cả các siêu thị và 10 cửa hàng chính trong khu vực vành đai TP.HCM bên cạnh việc chinh đón hoàn thiện hình ảnh hệ thống cửa hàng .
- ✚ Đẩy mạnh việc chinh đón lại các cửa hàng, đại lý, tạo một sắc diện mới và tạo hiệu ứng dây chuyền cho hệ thống bán lẻ của Nhà Bè ở phía Bắc .
- ✚ Cải tổ mạnh phương thức tổ chức các kênh phân phối, đẩy mạnh mối quan hệ liên kết với các tập đoàn bán lẻ VN để đưa sản phẩm của Nhà Bè đến với người tiêu dùng
- Nâng cao tính năng động dám làm dám chịu trách nhiệm của các công ty kinh doanh hàng may mặc
- ✚ Xây dựng quy chế phân bổ luân chuyển hàng hóa , hoàn thành chương trình cài đặt phần mềm quản lý và bán hàng trước 30/6/2010
- ✚ Xây dựng phương án trả lương khoán nhằm kích thích tinh thần nhân viên bán hàng .

+ Xây dựng bộ tài liệu chuẩn huấn luyện về tiêu chuẩn trưng bày , cách chăm sóc cửa hàng , hướng dẫn về sự khác biệt các chủng loại sản phẩm của NBC so với những sản phẩm cùng loại của các Cty khác .Tiếp tục đào tạo kỹ năng mềm cho nhân viên bán hàng .

2.2- Xây dựng và phát triển thương hiệu :

Đào tạo , tìm kiếm nhân lực và hoàn chỉnh việc thành lập :

“ phòng truyền thông thương hiệu “

- ✚ Xây dựng , đề xuất và theo dõi kế hoạch truyền thông cho thương hiệu NBC và các thương hiệu con .
- ✚ Kiểm soát việc ứng dụng và thực hiện hệ thống nhận dạng thương hiệu của các đơn vị kinh doanh và trung tâm cung ứng .
- ✚ Nghiên cứu và đề xuất các chương trình nâng cấp hình ảnh nhận dạng thương hiệu .
- Tiếp tục tổ chức các cuộc khảo sát , đo lường sức khỏe thương hiệu lần 2 để lắng nghe ý kiến của người tiêu dùng nhằm có chiến lược thích hợp .
- Tiếp cận với mọi hình thức để quảng bá thương hiệu, tiếp thị và làm tốt công tác PR cho sản phẩm mới. Chi phí đầu tư cho thương hiệu và truyền thông dự kiến từ 10 đến 15 tỷ trong 2010.
- Cùng với công ty tư vấn xây dựng từng bước đi tiếp theo cho các thương hiệu.

- Tiếp tục đầu tư đúng mức vào tận dụng lợi thế truyền thông của webside , xây dựng webside De Celso . tìm cách link các trang web của NBC vào các trang web có lượng truy cập cao để giảm chi phí truyền thông.

2.3- Về đào tạo nguồn nhân lực:

- Xây dựng, huấn luyện đội ngũ là hoạt động mang tính chiến lược thường xuyên và lâu dài của NBC , bởi vì nó là yếu tố quyết định sự thành bại của NBC , do vậy mục tiêu cho chương trình này trong năm 2010 như sau :

 Đào tạo giám đốc, phó GD xí nghiệp	: 30 người
 Quản trị cấp trung	: 50 người
 Chuyên trưởng tổ trưởng sản xuất	: 270 người
 Cán bộ quản lý kỹ thuật	: 120 người
 Cán bộ quản lý chất lượng	: 250 người
 Thợ cơ điện	: 40 người
 Công nhân may	: 4000 người (chủ yếu là mở rộng các tỉnh).
- Tiếp tục chọn lọc và cử cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật đi tập huấn về công nghệ veston ở nước ngoài tại những công ty lớn để cập nhật kiến thức công nghệ mới nhằm tránh tư duy chủ quan, lạc hậu.
- Liên kết với các nhà cung cấp thiết bị lớn để tranh thủ đào tạo nhân lực để nhận chuyển giao công nghệ những thiết bị hiện đại.
- Tiếp tục có chính sách khoán để người tài được thể hiện tài năng .

Căn cứ vào chiến lược phát triển, NBC sẽ có chính sách thu hút thêm chuyên gia giỏi để chuyên môn hóa cao hơn để đưa không khí mới vào nhằm nâng cao hoạt động SXKD của NBC .

2.4- Công tác tổ chức sản xuất:

Trong hoàn cảnh hiện nay tăng năng suất lao động, giảm giờ làm, ổn định thu nhập hợp lý cho người lao động là điều kiện sống còn của doanh nghiệp may.do đó trong năm 2010 cần thực hiện triệt để các chương trình sau :

- Tiếp tục kiểm soát và nâng cao tính hiệu quả của “chất lượng hệ thống”, rà soát lại tất cả chức năng nhiệm vụ, nội quy lao động, quy trình làm việc và những nguyên tắc bắt buộc trong các bước tiến hành công việc tại từng đơn vị phòng ban và xí nghiệp.
- Rà soát lại toàn bộ định biên và định mức lao động, các định mức kinh tế kỹ thuật tại các đơn vị đảm bảo tốt nhất việc thực hành tiết kiệm thời gian làm việc, vật tư, nguyên phụ liệu và máy móc thiết bị .
- Tiếp cận công nghệ hiện đại , thiết bị có công suất cao , thiết bị tự động có khả năng thay thế nhiều lao động để có định hướng đầu tư phù hợp nhất .
- Xử dụng triệt để và hiệu quả hệ thống cắt tự động , làm nền tảng cho việc triển khai chương trình tự động hóa thiết bị may .

- Có phong trào thi đua nhằm rèn luyện tác phong công nghiệp , rèn luyện thao tác tiên tiến và hợp lý hóa cho từng công đoạn , rà soát lại thao tác chuẩn để tiếp tục hoàn thiện việc chuẩn hóa thao tác cho từng công đoạn và từng người lao động , tiến tới việc phải đồng thời cho công nhân học thao tác công đoạn với phân công lao động nhằm đảm bảo năng suất và chất lượng ngay ngày đầu .
- Làm tốt hơn nữa công tác kế hoạch hóa , qui hoạch chủng loại sản phẩm cho từng đơn vị , chuyên môn hóa càng cao thì hiệu quả càng cao .
- Từng đơn vị phải có chương trình cải tiến phục vụ cho những loại sản phẩm mà đơn vị được qui hoạch nhằm khắc phục triệt để tình trạng kém hiệu quả do chuyển đổi mã hàng .
- Tiếp tục phát huy hiệu quả việc áp dụng phương pháp quản lý chuyên LEAN , tổ chức đào tạo lại về phương pháp tổ chức quản lý chuyên cho cán bộ quản lý sản xuất . Phải thật thấu hiểu ý nghĩa và phương pháp cũng như tính hiệu quả thì hành động mới đúng được .
- Tổ chức các chuyên đề , hội thảo để rút kinh nghiệm kịp thời những hạn chế và học tập những đơn vị điển hình tiên tiến để giúp nhau cùng phát triển .

2.5 - Về đầu tư:

2.5.1. Đầu tư chiều sâu :

- Đầu tư bổ sung theo đúng định biên một số máy móc thiết bị chuyên dùng hiện đại, để tạo ra những sản phẩm đặc biệt cao cấp và tăng năng suất lao động cho các đơn vị tại Thành phố HCM , dự kiến chi phí đầu tư là 40 tỷ (chuyển dịch số thiết bị thể hệ trước về các tỉnh) .
- Một dây chuyền sản xuất veston nam cao cấp sẽ đi vào hoạt động trong tháng 5 này với toàn bộ máy móc thiết bị nhập từ ĐỨC và Ý – sẽ tạo một sự khác biệt lớn trong thị trường may mặc VN nhằm thu hút khách hàng có giá trị sản phẩm cao hơn .
- Đầu tư hệ thống máy cắt tự động để cắt tập trung nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm và giảm đáng kể công lao động và tiếp tục khẳng định trình độ công nghệ của Công ty – hệ thống cắt tự động đầu tiên đi vào hoạt động trong tháng 5/2010
- Cùng với công ty tư vấn công nghệ Nhà bè đầu tư các giải pháp hữu ích, xây dựng các đề tài “ Khoa học cho ngành may ” và áp dụng rộng rãi trong toàn hệ thống Tổng công ty May Nhà Bè, việc này chúng ta đã làm và sẽ tiếp tục làm tốt hơn.
- Tập trung đầu tư cho nguồn nhân lực để đáp ứng kịp thời cho chương trình đầu tư mở rộng sản xuất.

2.5.2 - Đầu tư mở rộng

Đơn vị có năng lực SX lớn và ổn định sẽ tạo ra được một lợi thế cạnh tranh vô cùng lớn Vì vậy tiếp tục đầu tư mở rộng năng lực các đơn vị SX trong hệ thống NBC tại :

 Cty may Bình Định lên	: 1500 CN (2010-2011)
 Cty may An Nhơn lên	: 1500 CN
 Khu phức hợp Phù Cát	: 2500 CN (2010-2012)
 Cty may Tam Quan lên	: 2400 CN (2010-2011)

🚧 Cty may **Bình Thuận** lên : 1500 CN

🚧 XN may **Bảo Lộc** lên : 700 CN

Ngoài ra NBC cũng tranh thủ :

- Đầu tư và kêu gọi đầu tư Cụm Công Nghiệp NBC tại Tam Quan , Hoài Nhơn , Bình Định . Hiện còn 8 hecta chưa có nhà đầu tư .
- Đầu tư và kêu gọi đầu tư Khu phức hợp NBC tại Cát Trinh , Huyện Phù Cát , Bình Định .(100% của NBC dự kiến giai đoạn 1 : 158 tỉ đồng).
- Khu vực Bảo Lộc . (100% của NBC dự kiến giai đoạn 1 : 65 tỉ đồng).
- Đầu tư góp vốn và kêu gọi đầu tư khu du lịch nghỉ dưỡng Cam Bình và Hàm Thuận Nam.(Bình Thuận)
- Mở rộng hệ thống kho và nhà ăn tại khu A nhằm đáp ứng tiêu chuẩn thẩm định của khách hàng dự kiến 11 tỉ đồng

2.6- Về tài chính :

Cải tiến công tác quản lý tài chính trên cơ sở phân tích:

- Phát huy hiệu quả của chương trình khoán chi phí của các XN trong năm 2009 , để xây dựng lại định mức hợp lý tiếp tục giao khoán cho các đơn vị SX và kinh doanh trong năm 2010.
- Theo sát lãi suất bình quân thường xuyên và liên tục về ngoại tệ và VN đồng để kịp thời chỉ đạo về tài chính và cân đối vốn .
- Sử dụng nguồn vốn vay ngắn và dài hạn, tranh thủ các mối quan hệ của các ngân hàng, tìm kiếm lãi suất cho vay ưu đãi, để hạn chế tăng chi phí .
- Tận dụng kết quả cải tiến tổ chức sản xuất chuyên , nghiên cứu giảm thiểu hàng tồn kho , tăng vòng quay vốn để việc sử dụng vốn đạt hiệu quả cao hơn .
- Tranh thủ mối quan hệ của khách hàng, tìm kiếm nguồn vốn dưới hình thức hợp tác, cho mượn, đảm bảo cho năng lực sản xuất và trả dần bằng tiền gia công; giải pháp này vừa hạn chế chi phí lãi vay để đầu tư, vừa đảm bảo nguồn hàng ổn định cho các chương trình mở rộng SX .
- Liên kết với các hãng thiết bị để tranh thủ mua trả chậm khi đầu tư nhằm tránh được khó khăn về tài chính .
- Đề xuất phương án phát hành thêm cổ phiếu với tổng giá trị mệnh giá là 77 tỷ đồng nâng vốn điều lệ của NBC nhằm phù hợp với qui mô hoạt động ngày càng lớn mạnh (35 tỷ bán cho cổ đông hiện hữu , 35 tỷ cho nhà đầu tư chiến lược và 7 tỷ cho HĐQT , CBCC của NBC)
- Khi ổn định SX-KD , NBC sẽ niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán nhằm tăng tính thanh khoản cho cổ đông và thu hút thêm nguồn vốn đầu tư, để phục vụ cho các công trình phát triển .
- Dự kiến chia cổ tức năm 2010 là 12%

2.7 - Chăm lo cho cán bộ công nhân viên :

Bài học kinh nghiệm của năm 2009

Đội ngũ lao động là tài sản quý nhất của Tổng Công Ty do vậy cần phải được chăm lo và bảo toàn chu đáo, đội ngũ thực sự phải ổn định thì Tổng Công Ty đủ sức vượt qua

và chỉ có sức mạnh đội ngũ thì chúng ta mới đủ sức vượt qua khó khăn tiến đến mục tiêu phát triển trước mắt và lâu dài. Do vậy :

- Phải chăm lo tốt đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động bằng các phong trào bằng chương trình giải trí, bằng các hình thức thi đua nhằm tạo bầu không khí làm việc sôi động và có động viên cao để mọi người tham gia sôi nổi đóng góp cho công ty và tự hoàn thiện bản thân.
- Định biên lại LĐ cải tiến lề lối làm việc, cải tiến lao động tăng năng suất LĐ để tăng thu nhập cho CB-CNV.
- Tiếp tục hỗ trợ tiền nhà đưa vào thu nhập hàng tháng cho Công nhân .

Năm 2010 là năm còn ẩn chứa nhiều khó khăn , để thực hiện được những mục tiêu đề ra một thử thách lớn với tập thể CB-CNV toàn Tổng công ty. Cần sự hiểu biết và chia sẻ của các cổ đông , mong rằng tất cả mọi người tinh thần phải vững vàng, xử lý tình huống phải linh hoạt và kịp thời nắm bắt thời cơ để Tổng công ty chúng ta tiếp tục phát triển và phát triển bền vững.

Kính chúc sức khỏe Quý Đại Biểu – Quý Cổ Đông !

Chúc Đại Hội thành công tốt đẹp !

TPHCM, ngày 08 tháng 04 năm 2010

**T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
UVHĐQT-TỔNG GIÁM ĐỐC**

DƯƠNG THỊ NGỌC DUNG