

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2011
KẾ HOẠCH VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM 2012
CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC**

A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2011:

1. Tổng quan về tình hình hoạt động Tổng công ty.

- ▶ Từ nhận định tại đại hội cổ đông năm 2011, tình hình kinh tế thế giới chưa thật sự phục hồi còn ẩn chứa nhiều rủi ro đặc biệt là thị trường Mỹ, Nhật và khối EU, đặt biệt tình hình kinh tế trong nước diễn biến phức tạp : Lạm phát tăng cao, lãi vay ngân hàng tăng phi mã, biên độ tỷ giá quá lớn, lương tối thiểu tăng, BHXH tăng, BHYT tăng....với sự nỗ lực của Ban điều hành đã không ngừng cải tiến các quy trình, sáng tạo đổi mới trang thiết bị trong sản xuất, tiết kiệm chi phí, đã vượt qua những khó khăn để đạt được kế hoạch về doanh thu và vượt mức lợi nhuận mà đại hội cổ đông đề ra.
- ▶ Lợi nhuận trước thuế đạt 65,47 tỷ đồng vượt 9,12% so với KH

2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011

❖ Giá trị sản xuất công nghiệp và Doanh thu (Sẽ chỉnh lại sau khi có Quyết toán)

- + Giá trị SXCN : 1.815 tỷ đồng đạt 115,59% KH và so năm 2010 tăng 33,24%.
- + Tổng doanh thu và dịch vụ khác năm 2011: 2.732 tỷ đồng đạt 125,33% KH và so năm 2010 tăng 44,11%.

❖ Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Tổng Công ty

- + Châu Mỹ chiếm : 35%
- + Châu Âu chiếm : 27%
- + Nhật bản : 16%
- + Nội địa : 14%
- + Thị trường khác : 8%

❖ Lợi nhuận thực hiện :

- + Lợi nhuận trước thuế : 65,47 tỷ đồng đạt 109,12% KH và so năm 2010 tăng 27,18%.
- + Lợi nhuận sau thuế: 56,97 tỷ đồng đạt 109,55% KH và so năm 2010 tăng 25,20%.
- + Lợi nhuận sau thuế / VĐLBQ đạt 36,17%
- + Dự kiến chia cổ tức 2011: 25% /VĐL cũ và 12,5% cho Vốn phát hành năm 2011

❖ Các chỉ tiêu khác

Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2011	TH 2011	So sánh
Đầu tư	Tr.đ	65.000	101.580	156,28%
Kim ngạch Nhập khẩu	1000USD	97.878	104.278	106,54%
Kim ngạch Xuất khẩu	1000USD	347.371	362.696	104,41%
Lao động bình quân	Người	5.700	5.701	100,00%
Thu nhập bình quân	1000đ	4.500	4.725	105,00%
Nộp ngân sách	Tr.đ	16.000	25.390	158,69%

3. Những việc đã làm được trong năm 2011

- Đã tổ chức thành công hội nghị người lao động từ các cấp cơ sở và cấp Tổng Công ty vào ngày 17/03/2012.
- Đã phát hành xong cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu và Hội đồng Quản trị và cán bộ chủ chốt Tổng công ty .
- Đã sáp nhập Công ty Kinh doanh (nhãn hàng Mattana) vào Tổng Công ty .
- Tận dụng nguồn kinh phí của Chính phủ hỗ trợ cho Tập đoàn Dệt may trong công tác đào tạo , nên Tổng công ty đã mở 02 lớp quản lý cấp trung và cấp cao ngành may : 01 lớp Cao đẳng và 01 lớp trung cấp .
- Tổng công ty đã mở 2 lớp học ngoại ngữ cho CBNCNV .
- Đã đánh giá lại năng lực toàn bộ cán bộ Công nhân viên khối Văn phòng và từng bước trả lương theo năng lực .
- Đã di chuyển và xây dựng ổn định XN May Nam Tiến tại mặt bằng mới, ổn định việc làm và đời sống cho hơn 400 lao động
- NBC đã phát triển tốt mối quan hệ với những nhà nhập khẩu lớn trên thế giới như : Jone New York, Pierre Cardin, H&M, CK...
- Giảm chi phí quản lý trong công tác hành chính, tiết kiệm điện, kiểm soát tốt hàng tồn kho và làm tốt công tác thanh khoản hoàn thuế cụ thể: Năng lượng giảm hơn 200 triệu/tháng; đã hoàn thuế đến hết năm 2011...
- Đã thành lập Ban cải tiến 5S áp dụng cho khối phòng ban và sản xuất bước đầu hoạt động có hiệu quả.
- Thành lập Ban cải tiến thủ tục hành chính : rà soát lại toàn bộ hệ thống luân chuyển chứng từ; thủ tục hành chính tại phòng ban và các đơn vị nhằm đơn giản hóa và giảm bớt thủ tục giấy tờ nhưng vẫn đảm bảo tính hợp lý để giảm tối đa chi phí Văn phòng... , qua đó hàng tháng tiết kiệm được gần 100 triệu đồng.
- Đã tham gia góp vốn thành lập Công ty CP Du lịch Lagi.
- Đã tham gia góp vốn thành lập Công ty CP truyền thông NBC (NBC Media.)
- Đã Thành lập phòng Công nghệ và phát triển .

- Chính đôn lại ban đánh giá chuyên nghiệp .

Kết luận :

Trong năm 2011, mặc dù có nhiều khó khăn, biến động của toàn cầu và cả nước, nhưng tập thể cán bộ CNV, đã cố gắng vượt qua, giành được thắng lợi đáng kể mang lại hiệu quả cao và đã được nhà nước tặng cờ thi đua đơn vị dẫn đầu ngành dệt may.

B. KẾ HOẠCH VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP NĂM 2012:

1. Nhận định chung tình hình

- Bước qua năm 2012, tình hình kinh tế trong nước và thế giới vẫn còn nhiều khó khăn, lạm phát nguy cơ tăng cao, lãi vay ngân hàng vẫn còn cao, lương tối thiểu tăng, điện nước , xăng dầu tăng
- Tốc độ giá cả sinh hoạt, dịch vụ đều tăng cao khiến chi phí đầu vào tiếp tục tăng đáng kể, trong khi giá cả đầu ra không tăng; đồng thời bắt đầu có dấu hiệu khó khăn và xuống dốc, do vậy Tổng công ty sẽ phải tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, đặc biệt liên quan đến thu nhập và đời sống Người lao động.

2. Một số chỉ tiêu kế hoạch năm 2012

- | | |
|------------------------|-------------------|
| - Giá trị SXCN | : 2.087 tỷ đồng |
| - Tổng doanh thu | : 2.990 tỷ đồng |
| - Lợi nhuận trước thuế | : 65 tỷ đồng |
| - Lợi nhuận sau thuế | : 54 tỷ đồng |
| - Vốn điều lệ | : 182 tỷ đồng |
| - Kim ngạch xuất khẩu | : 416,0 triệu USD |
| - Kim ngạch nhập khẩu | : 120,0 triệu USD |
| - Lao động bình quân | : 5.700 lao động |
| - Thu nhập bình quân | : 5.500.000 đồng |
| - Nộp ngân sách | : 27 tỷ đồng |

3. Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2012

❖ Trong sản xuất kinh doanh

 Mục tiêu : Cả năm 2012 NSLĐ : 550 USD/ người / tháng (các tỉnh tăng lên 350-450 USD / người / tháng) với phương châm : KỶ LUẬT – TRÍ TUỆ VÀ SÁNG TẠO.

Để thực hiện được mục tiêu trên cần có những giải pháp tích cực cơ bản như sau :

- Tiếp tục nghiên cứu đổi mới công nghệ quản lý , công nghệ thiết bị và các phương án phối hợp hiệu quả cao hơn nữa .
- Rà soát lại toàn bộ các định mức kinh tế kỹ thuật , đặc biệt là định mức lao động làm nền tảng cho các chương trình cải tiến tổ chức sản xuất .
- Rà soát lại các qui trình mang tính hệ thống chất lượng để cập nhật và sửa chữa kịp thời những qui định không còn phù hợp .

- Xây dựng chương trình thi đua lao động sản xuất , xây dựng bầu không khí làm việc vui tươi , xây dựng văn hóa doanh nghiệp , tạo sự gắn bó với Tổng công ty nhằm ổn định sản xuất .
- Hoàn thiện hơn nữa quy chế tiền lương phù hợp với sự phát triển nói chung và đáp ứng với chủ trương của nhà nước .
- Ban đánh giá chuyên nghiệp Tổng công ty sẽ tổ chức đánh giá toàn hệ thống nhằm tạo thế cạnh tranh trong sản xuất kinh doanh.

Bên cạnh những giải pháp trên Tổng công ty đẩy mạnh những công tác sau :

- + Tổ chức lại phương pháp quản trị của phòng Kỹ thuật và KCS hướng tới quản trị toàn diện chất lượng và kỹ thuật mang tầm vóc Tổng công ty.
- + Ban đánh giá thể hiện sự chuyên nghiệp của mình để tổ chức đánh giá hoàn thiện cho toàn hệ thống , nhằm tạo thế cạnh tranh cao nhất.

❖ Công tác đào tạo nguồn nhân lực

- Tiếp tục đào tạo tuyển dụng Cán bộ và công nhân để đáp ứng nhu cầu sản xuất, hoàn chỉnh bộ máy quản lý, đẩy chuyên sản xuất, ổn định nâng cao tay nghề công nhân, tăng năng suất lao động .
- Tập trung tuyển dụng và đào tạo bổ sung nguồn lực có trình độ chuyên môn cao cho phòng FOB Division nói riêng và phòng KHTT nói chung.
- Tập trung đào tạo nâng cao nguồn lực tại chỗ (đặc biệt tại các địa phương) để đáp ứng yêu cầu đối mặt những khó khăn , xây dựng Tổng công ty phát triển bền vững .

❖ Công tác đầu tư

- Đầu tư nhân lực : tiếp tục mở các lớp cán bộ Quản lý cấp trung và cấp cao nhằm đáp ứng nhiệm vụ hiện tại và tương lai tại Tổng Công ty; tiếp tục phát hiện quy hoạch đồng thời chương trình đào tạo cán bộ cho nhiệm vụ phát triển và kế thừa , đây là nhiệm vụ thường xuyên và lâu dài .
- Đầu tư công nghệ : tập trung đầu tư công nghệ thiết bị tiên tiến cho các sản phẩm Veston nam, nữ, sơ mi thật khoa học và kịp thời nhằm tạo sự khác biệt đột phá về năng suất lao động cũng như chất lượng sản phẩm .

❖ Công tác thị trường

+ *Thị trường Xuất khẩu :*

- Phát triển mạnh FOB trực tiếp .
- Tập trung các dòng sản phẩm cao cấp : đặc biệt là dòng Veston cao cấp đem lại giá trị gia tăng cao, đồng thời nâng cao giá trị thương hiệu NBC trên thương trường quốc tế.
- Hoạch định hàng hóa : tìm kiếm khách hàng đủ để chuyên môn hóa cao cho từng đơn vị và phù hợp tay nghề từng khu vực .

+ *Thị trường nội địa :*

- Nghiên cứu, phân tích và khai thác tối đa thị phần theo phân khúc, định vị cho mỗi nhãn hiệu đồng thời đẩy mạnh hơn nữa kênh sản phẩm đồng phục để ngày càng khẳng định hơn nữa thương hiệu NBC
- Hướng dẫn và tạo cơ chế thông thoáng và phù hợp để từng trung tâm hoạt động phát huy hiệu quả nhằm đẩy mạnh doanh thu của từng nhãn hàng, truyền thông mạnh các nhãn hiệu trong năm 2012 thông qua các chương trình như: truyền

hình, phát thanh cũng như tìm kiếm đại sứ thương hiệu cho nhãn hàng De Celso, Mattana và Novelty

❖ **Công tác tài chính**

- Rà soát lại các chi phí nhằm cắt giảm cho phù hợp với tình hình thực tế .
- Tiến tới giao khoán cho các bộ phận như : FOB Divison; các đơn vị sản xuất; các nhãn hiệu De Celso, Mattana, Novelty và Phòng Kế hoạch Thị trường – XNK.
- Hàng tháng, hàng quý phân tích đánh giá hiệu quả của các bộ phận đã giao khoán
- Tiếp tục tìm khách hàng bán lô đất thuộc dự án Long Thới và thu hồi nguồn vốn một số dự án không hiệu quả

❖ **Công tác chăm lo đời sống người lao động**

- Chăm lo tốt đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động bằng nhiều phong trào, các chương trình giải trí, các hình thức thi đua... nhằm tạo bầu không khí làm việc sôi nổi, có động viên tinh thần cao để mọi người cùng tham gia sản xuất, đóng góp vào sự phát triển chung của Tổng công ty .
- Tiếp tục hỗ trợ tiền nhà đưa vào thu nhập hàng tháng cho Công nhân và tăng thêm tiền ăn ca để nâng cao chất lượng bữa ăn cho công nhân.
- Tìm kiếm các giải pháp để tăng thu nhập cho NLĐ ở mức tốt nhất trong điều kiện kinh tế hiện nay nhưng không tăng ca để bảo vệ người lao động và bảo toàn lực lượng.
- Phối hợp với Vinatexmart xây dựng một siêu thị tại Tổng công ty để cung cấp lương thực, thực phẩm tươi sống và các mặt hàng thiết yếu phục vụ cho CBCNV hàng ngày .

Kết luận :

Năm 2012 vẫn là năm còn ẩn chứa nhiều khó khăn và để thực hiện được những mục tiêu đề ra là cả một thử thách lớn đối với tập thể CB-CNV toàn Tổng công ty. Vì vậy Ban lãnh đạo NBC rất cần sự hiểu biết và chia sẻ của các Cổ đông , mong rằng tất cả chúng ta luôn đoàn kết, vững vàng cùng nhau xử lý các tình huống thật linh hoạt , kịp thời và đồng thời nắm bắt tốt thời cơ để Tổng công ty tiếp tục tăng trưởng và phát triển bền vững .

TỔNG GIÁM ĐỐC

PHẠM PHÚ CƯỜNG