

**TỔNG CÔNG TY RAU QUẢ, NÔNG SẢN
CÔNG TY CỔ PHẦN**



**BÁO CÁO
TÓM TẮT HOẠT ĐỘNG NĂM 2016
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017**

Tháng 04/2017

PHẦN I

BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2016

Năm 2016 là năm đầu tiên Tổng công ty Rau quả, nông sản chính thức đi vào hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, năm mở đầu cho những thay đổi toàn diện và sâu sắc trên mọi lĩnh vực hoạt động của Tổng công ty. Sau cổ phần hóa, công tác quản lý điều hành hoạt động của Tổng công ty đã chủ động hơn; vai trò của Hội đồng quản trị và Ban điều hành Tổng công ty đã được phát huy hiệu quả, nhanh chóng và năng động trong việc thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh; tập thể cán bộ công nhân viên Tổng công ty đã đoàn kết, nỗ lực hết mình trong lao động sản xuất. Cùng với sự phối hợp và hỗ trợ hợp tác kinh doanh tích cực của các đối tác chiến lược, Tổng công ty đã và đang từng bước vượt qua những khó khăn thách thức, phát huy những mặt mạnh để tổ chức sản xuất kinh doanh và bước đầu đã đạt được một số kết quả khả quan thể hiện qua một số chỉ tiêu chủ yếu như sau:

I. KẾT QUẢ KINH DOANH CỦA CÔNG TY MẸ - TỔNG CÔNG TY NĂM 2016.

STT	Công ty	Tổng tài sản (Tỷ đồng)	Vốn CSH (Tỷ đồng)	Tổng doanh thu (Tỷ đồng)	Lợi nhuận trước thuế (Tỷ đồng)	Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)	Sản lượng (Tấn)	Diện tích SX (ha)
	TỔNG CÔNG TY RAU QUẢ, NÔNG SẢN	5.401	746	4.283,921	39,11	33,45	482	1,4
*	Văn phòng Tổng công ty			4.283,641	39,65			
*	Cty giống RQ Trung ương	48,179		55,17	2,45			1,4
*	Cty CB Điều và NS Vegetexco	-		225	(7,81)		482	

1. Kết quả thực hiện năm 2016 của Công ty Mẹ:

- Doanh thu: 4.283,921 tỷ đồng (bằng 1.432% so với cùng kỳ 2015 và đạt 600% so với KH 2016);
- LN sau thuế: 33,45 tỷ đồng (bằng 134% so với cùng kỳ năm 2015 và đạt 122% so với KH 2016)
- Ước kim ngạch XNK: 145,41 triệu USD (bằng 1.067% so với cùng kỳ và đạt 432% so với KH 2016);

Trong đó:

- + *Xuất khẩu: 10,75 triệu USD bằng 127% so với cùng kỳ và đạt 55% so với kế hoạch;*
 - + *Nhập khẩu: 134,65 triệu USD bằng 2.604% so với cùng kỳ 2015 và đạt 955% KH 2016*
- Sản xuất Công nghiệp: 482 tấn điều nhân bằng 68% so với cùng kỳ 2015 và chỉ đạt 42% so với KH 2016;

- Diện tích sản xuất rau an toàn ước đạt 1,4 ha

2. Đánh giá kết quả thực hiện năm 2016 của Công ty mẹ:

2.1 Những việc đã làm được:

- Nhìn chung hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng Công ty năm 2016 so với năm 2015 có sự tăng trưởng đột biến nguyên nhân là do có sự phối hợp với Ban Nông nghiệp của tập đoàn T&T để nhập khẩu và phân phối nguyên liệu thức ăn gia súc.

- Năm 2016, Tổng Công ty đã xây dựng, sửa đổi, bổ sung điều lệ, quy chế, quy trình, nội quy phù hợp với mô hình mới là Công ty cổ phần, phù hợp với các quy định mới nhất của pháp luật đồng thời áp

dụng các nội quy và hướng dẫn của tập đoàn. Do đó hoạt động của Tổng công ty phù hợp với quy trình chung.

- Các đơn vị phụ thuộc hoạt động theo quy trình của Tổng Công ty đồng thời áp dụng các hệ thống quản lý và các quy chuẩn, các định mức kinh tế kỹ thuật phù hợp với ngành nghề/linh vực mà các Công ty này đang hoạt động.

- Năm 2016 **Công ty Giồng rau quả Trung ương** đạt kết quả kinh doanh cao hơn những năm trước (doanh thu tăng 138% so với năm 2015, lợi nhuận sau thuế tăng trưởng dương) nhờ những nhân tố sau:

+ Sau khi cổ phần hóa công ty cơ cấu sắp xếp lại một số phòng ban và phân công cho người lao động phù hợp với công việc, tăng khối lượng công việc cho mỗi CBNV nên đã tiết kiệm nhiều chi phí trực tiếp và gián tiếp trong đó có chi phí hành chính, chi phí tiếp khách và chi phí lương.

+ Năm 2016 nguồn hàng nhập phong phú, công ty đã chủ động khai thác và sản xuất thu mua kịp thời đúng mùa vụ, giá cả hợp lý.

+ Công ty tích cực giải quyết tồn tại về hàng hóa công nợ làm giảm chi phí lãi vay.

+ Trong năm 2016 công ty mua bù hàng dự trữ quốc gia (DTQG) với số lượng 94,45 tấn hạt rau. Thực hiện chỉ đạo của Chính phủ và Bộ Nông nghiệp yêu cầu thực hiện xuất hàng ngay đúng tiến độ để khắc phục thiên tai nên không phải tái chế hàng và đảo hạt. Việc tham gia công tác DTQG đóng góp vào thành tích chung của Công ty.

- **Cty CB Điều và NS Vegetexco:**

+ Đã thực hiện cải tiến một số thiết bị, máy móc để tiết kiệm, giảm sức lao động tại các khâu nặng nhọc và nâng cao chất lượng sản phẩm.

+ Duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng đang chờ cấp chứng nhận ISO 9001:2015 và HACCP. Giữ được chất lượng sản phẩm ổn định được khách hàng đánh giá cao.

2.2 Một số nguyên nhân ảnh hưởng đến việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch thấp:

- Đây là năm đầu tiên ngay sau chuyển đổi từ Doanh nghiệp Nhà nước sang công ty cổ phần nên các thủ tục chuyển đổi, hoàn thiện hồ sơ chiếm khá nhiều thời gian đặc biệt là đối với các Công ty phụ thuộc.

- Sự thay đổi chủ sở hữu, thay đổi phương thức quản lý, thay đổi tư duy điều hành cùng việc xây dựng ban hành và áp dụng các quy chế, quy trình, nội quy đã chiếm rất nhiều thời gian và tiếp tục cần nhiều thời gian hơn nữa để lãnh đạo điều hành đến người lao động điều chỉnh mình phù hợp với sự thay đổi đó

- **Đối với SXKD Giồng:** phạm vi còn hạn chế, doanh thu thấp, lợi nhuận chưa cao so với các Công ty đã cổ phần sớm trước đây, chính sách bán hàng chưa được cập nhật thường xuyên nên chưa nâng cao được năng lực cạnh tranh trên thị trường.

- **Đối với SXKD Điều:**

+ Sản lượng điều nguyên liệu của thế giới trong năm 2016 giảm 35% do mất mùa và thời gian vào vụ chậm hơn một tháng so với thường lệ. Nguồn cung ngay từ đầu vụ đã thấp nhiều so với cùng thời kỳ những năm trước, việc tranh mua tranh bán giữa các Công ty cần nguyên liệu để duy trì sản xuất đã đẩy giá nguyên liệu lên cao nhất trong lịch sử ngành điều thế giới.

+ Giá nguyên liệu trên thị trường không ngừng tăng lên suốt năm 2016, cả trong thời điểm rộ vụ, nhiều người bán thấy giá tăng đã huỷ cam kết không giao hàng làm cho TCT không có nguyên liệu thực hiện các hợp đồng XK đã ký gây ảnh hưởng đến uy tín của TCT và làm TCT thua lỗ nhiều hơn dự tính.

+ Cơ sở hạ tầng đã xây dựng gần 20 năm chưa được sửa chữa lớn nay xuống cấp cùng với việc thiếu lao động, thiếu máy móc ở 1 số công đoạn cũng gây ảnh hưởng đến chất lượng hàng hóa sản xuất ra (tỷ lệ hư hỏng cao). Khi tăng công suất đã đảm bảo các khâu nhưng khâu phân loại thiếu lao động khi không có máy bán màu hiện đại để giải quyết cấp bách hàng bán thành phẩm trên dây chuyền tồn dẫn đến tình trạng phải giảm công suất SX.

+ Kết quả sản hoạt động sản xuất điều lỗ do sản xuất cả năm dưới điểm hòa vốn.

+ Thiếu nguồn vốn thu mua nguyên liệu, không cung cấp kịp thời cho SX nên hạn chế sản phẩm bán ra thị trường tiêu thụ, làm cho mất Công ty mất cơ hội giao dịch thương mại.

3. Quản trị điều hành của Ban lãnh đạo:

- Chỉ đạo xây dựng, phê duyệt và ban hành các quy chế của Tổng công ty (như nội quy công ty, nội quy lao động, quy chế lương,...) và đang tiếp tục hoàn thiện quy định về quản lý nhân sự và quy chế quản lý kinh doanh-XNK

- Thông báo chủ trương, chỉ đạo xây dựng kế hoạch ngắn hạn, dài hạn và phê duyệt kế hoạch.

- Kiểm tra giám sát đôn đốc việc thực hiện các nghị quyết của HĐQT, HĐQT Tổng Công ty, thực hiện chế độ chính sách, pháp luật của Nhà nước.

- Tổ chức thực hiện, sơ kết, tổng kết việc thực hiện các nghị quyết của HĐQT và HĐQT, chế độ chính sách của Nhà nước.

- Định kỳ báo cáo cho HĐQT các hoạt động và kết quả của các hoạt động của TCT.

4. Công tác kinh doanh:

Tiếp tục triển khai sản xuất kinh doanh sau cổ phần hóa ở tất cả các lĩnh vực sản xuất kinh doanh, trong đó:

- Văn phòng TCT: Xuất khẩu linh kiện điện tử, nhập khẩu thức ăn chăn nuôi gia súc.

- Công ty Giống Rau quả trung ương: Kinh doanh, xuất nhập khẩu hạt giống các loại, sản xuất và kinh doanh hoa và rau, thực phẩm an toàn và xuất nhập khẩu nông sản khác.

- Công ty Chế biến Điều và Nông sản Vegetexco: Sản xuất chế biến và kinh doanh xuất nhập khẩu hạt Điều

5. Công tác quản lý kế hoạch:

- Xây dựng kế hoạch SXKD năm 2016 của Công ty mẹ trình Hội đồng quản trị phê duyệt và phục vụ Đại hội cổ đông. Tổng hợp rà soát kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 và xây dựng điều chỉnh kế hoạch 2016 trình Hội đồng quản trị phê duyệt .

- Tổng hợp, xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017.

- Đăng ký lại thông tin doanh nghiệp, chữ ký số với các cơ quan quản lý nhà nước như: Khai hải quan điện tử, khai C/O điện tử đối với các form ưu đãi, giấy chứng nhận của FDA.

6. Quản lý lao động tiền lương, tổ chức, đào tạo:

- Đã sắp xếp lại bộ máy văn phòng TCTy từ 4 phòng quản lý còn 3 phòng, sắp xếp lại từ 5 phòng XNK còn lại 1 phòng, giải quyết tinh giản lao động điều chuyển lao động phù hợp với nhu cầu công việc của Văn phòng TCTy và 2 Công ty phụ thuộc.

- Tiếp tục tuyển lao động chuyên ngành như KS trồng trọt, kinh tế Nông nghiệp... đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất.

- Bổ nhiệm lại các chức danh của Văn phòng TCT và các Công ty phụ thuộc

- Giải quyết chế độ cho 03 cán bộ chấm dứt Hợp đồng lao động.

7. Quản lý tài chính:

- Xây dựng và ban hành quy chế tài chính của TCTy.

- Phối hợp với tập đoàn tạo và sử dụng vốn nhân rồi, hợp tác kinh doanh, đầu tư.

- Đôn đốc hướng dẫn các đơn vị thành viên và văn phòng Công ty mẹ hoàn thành công việc kiểm kê, báo cáo tài chính và thực hiện việc kiểm toán báo cáo năm 2015 theo đúng thời gian quy định.

- Hoàn thành quyết toán ngân sách nhà nước đến hết 03/01/2016 toàn công ty mẹ theo đúng chế độ và kịp thời cho việc bàn giao vốn nhà nước.

- Phục vụ việc quyết toán xác định giá trị doanh nghiệp lần 2 và bàn giao vốn nhà nước khi chuyển qua công ty cổ phần.

- Đôn đốc thu hồi công nợ, cổ tức phải thu năm 2015.

- Thực hiện việc hoàn thuế và nộp các khoản ngân sách theo quy định.

- Thực hiện việc báo cáo định kỳ, báo cáo quản trị kịp thời phục vụ cho việc điều hành của lãnh đạo Tổng công ty.

8. Công tác Thị trường

- Xây dựng báo cáo nghiên cứu mặt hàng xuất khẩu; chỉnh sửa website, nội dung giới thiệu về Tổng công ty cho phù hợp với tình hình hoạt động mới, thiết kế slide giới thiệu về Tổng công ty cho các khách nước ngoài đến làm việc.

- Hỗ trợ tích cực cho phòng Kinh doanh tìm khách hàng nhập khẩu; Đưa khách nước ngoài (Nhật, Australia) xuống khảo sát các chi nhánh và công ty con của Tổng công ty. Tham gia tiếp các đoàn khách nước ngoài và hỗ trợ phiên dịch.

- Quảng bá sản phẩm và thương hiệu của Tổng công ty tại hội chợ nước ngoài và trên phương tiện báo chí .

PHẦN II

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

I. ĐÁNH GIÁ MÔI TRƯỜNG KINH DOANH.

- Tình hình thế giới năm 2017 dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp; kinh tế thế giới có thể tăng cao hơn năm 2016 nhưng vẫn phục hồi chậm, không đồng đều và còn nhiều rủi ro. Giá một số hàng hóa cơ bản và dầu thô vẫn ở mức thấp. Cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn ở khu vực diễn ra gay gắt. Ở trong nước, bên cạnh những thuận lợi, Việt Nam vẫn còn nhiều hạn chế, yếu kém. Năng suất, chất lượng, hiệu quả, sức cạnh tranh còn thấp trong khi thế giới đang bước vào Cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư. Việc thực hiện Chương trình nghị sự 2030 của Liên hợp quốc về phát triển bền vững và thực hiện các cam kết hội nhập quốc tế, nhất là các Hiệp định FTA thế hệ mới mở ra nhiều cơ hội thuận lợi nhưng cũng đặt ra không ít khó khăn, thách thức. Nhu cầu tăng cường quốc phòng, an ninh, bảo vệ chủ quyền quốc gia và ứng phó với biến đổi khí hậu rất lớn trong khi nguồn lực còn hạn hẹp.

- Về triển vọng kinh tế vĩ mô Việt Nam năm 2017, Ngân hàng Thế giới tại Việt Nam dự báo triển vọng tăng trưởng của Việt Nam được đánh giá là tích cực trong trung hạn, mức tăng trưởng GDP dự kiến sẽ cải thiện lên mức 6,3% trong 2017 và 2018. Giá nông sản sẽ tăng 1,4% trong năm 2017.

- Về diễn biến khí hậu thời tiết năm 2017, theo Trung tâm Dự báo KTTV Quốc gia, năm 2017 là năm sẽ diễn ra hiện tượng ENSO (ENSO là tên viết tắt để chỉ sự xuất hiện đồng thời của hai hiện tượng là El Nino, La Nina và dao động Nam. Hiện tượng này sẽ làm cho mùa mưa bão năm 2016 - 2017 sẽ kết thúc muộn và thời tiết sẽ diễn biến bất thường.

II. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2017

1. Mục tiêu:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	KH 2017	KH 2017/TH 2016
1	Tổng doanh thu từ hoạt động SXKD	Triệu đồng	4.316.127	104%
2	Tổng chi phí	Triệu đồng	4.408.812	
3	Thu nhập từ hoạt động đầu tư	Triệu đồng	150.000	111%
4	Tổng lợi nhuận sau thuế TNDN	Triệu đồng	36.800	110%
5	Tổng kim ngạch XNK	USD	181.110.000	125%
	Kim ngạch xuất khẩu	USD	19.840.000	184%
	Kim ngạch nhập khẩu	USD	161.270.000	120%
6	SX công nghiệp	Tấn SP	1.000	207%
7	Diện tích SX rau an toàn	ha	1,9	136%

2. Các giải pháp cụ thể để đạt mục tiêu kế hoạch 2017:

2.1 Văn phòng Tổng công ty:

- Tập trung quản lý các khoản đầu tư tài chính tại các đơn vị liên doanh, liên kết với mục tiêu tăng trưởng 10%/năm.

- Phối hợp với Tập đoàn T&T để thực hiện các giao dịch nhập khẩu và kinh doanh nguyên liệu sản xuất thức ăn chăn nuôi gia súc với mục tiêu tăng trưởng doanh thu bình quân hàng năm 10%.

- Tiếp tục xuất khẩu linh kiện điện tử với mục tiêu tăng trưởng doanh thu bình quân đạt khoảng 20%/năm.

2.2 Công ty Giồng Rau quả trung ương:

❖ Đối với mảng SX và KD rau sạch và thực phẩm an toàn:

- Sản xuất rau an toàn tại Thường Tín: Tiếp tục sử dụng hết toàn bộ diện tích đất 20.000 m² tại Thường Tín để gieo trồng các loại rau an toàn và đưa thêm một số loại rau quả mới vào SX kinh doanh. Khảo sát xây dựng đề án tìm thêm đất để thuê hoặc hợp tác liên doanh liên kết mở rộng diện tích sản xuất kinh doanh rau an toàn trong những năm tiếp theo từ 10ha đến 50ha

- Kinh doanh rau và thực phẩm an toàn: đi đôi với việc tăng diện tích sản xuất rau an toàn thì công tác tìm và mở rộng thị trường tiêu thụ cũng là khâu hết sức quan trọng để đem lại hiệu quả cho mảng này

+ Ngoài việc tiếp tục hoàn thiện việc nâng cấp cửa hàng số 2 Phạm ngọc Thạch, năm 2017 tìm địa điểm để mở thêm 2-3 điểm bán mới tại các khu vực đông dân cư trong nội thành Hà Nội.

+ Tổ chức việc bán hàng online trên mạng và tiếp thị tại các cơ quan, trường học để tăng doanh thu.

❖ Đối với mảng Sản xuất, kinh doanh giống :

- Cơ cấu lại đội ngũ nhân viên bán hàng của phòng Kinh doanh.

- Duy trì, củng cố, phát triển hệ thống đại lý bán hàng hiện có của công ty tại các tỉnh

- Khảo sát, nghiên cứu thị trường để mở thêm đại lý tại các địa bàn mới.

- Xây dựng và ban hành quy chế bán hàng và quy chế khoán mới cho phòng KD Giống cho phù hợp.

- Cùng với việc củng cố và phát triển thị trường mới công ty chú trọng công tác khảo nghiệm giống mới.

- Tăng cường hệ thống kiểm tra, giám sát để nhằm quản lý và thu hồi vốn nhanh đúng tiến độ.

- Cải tiến mẫu mã bao bì, đóng gói hàng hóa đúng quy định nhà nước và phù hợp với thị hiếu của thị trường.

- Thường xuyên bám sát thị trường, xây dựng chính sách giá cả linh hoạt phù hợp với thị trường từng thời điểm.

- Đầu tư cải tiến công nghệ trong khâu bảo quản hạt giống, đóng gói bằng máy (mua máy đóng gói) để giảm bớt lao động thủ công, chủ động trong SX kinh doanh.

- Tiếp tục tham gia đấu thầu mua hạt giống rau dự trữ quốc gia năm 2017 và các năm tiếp theo.

❖ Đối với mảng Sản xuất, Kinh doanh Hoa, cây cảnh :

- Tiếp tục duy trì việc SX, kinh doanh hoa tại Thường Tín. Xử lý dứt điểm các loại cây trồng và hoa không có hiệu quả đang tồn tại tại Thường Tín để nâng cao hiệu quả sử dụng đất cũng như hiệu quả kinh doanh của công ty.

- Nghiên cứu thị trường nhập khẩu một số giống hoa lan của Đài Loan, Trung Quốc có thể xử lý và đưa vào kinh doanh quanh năm

- Tìm thị trường để kinh doanh các loại cây cảnh và cây công trình, kinh doanh các loại vật tư nông nghiệp và vật tư ngành hoa.

❖ Đối với mảng kinh doanh Xuất nhập khẩu :

- Tiếp tục duy trì, phát triển các mặt hàng và các thị trường truyền thống của công ty.

- Bám sát thị trường thế giới và trong nước tích cực tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng thị trường, mặt hàng XNK bằng cách thông qua các trang thương mại điện tử hoặc làm việc với tham tán Việt Nam ở các nước.

3 Công ty chế biến Điều và Nông sản Vegetexo:

- Phối hợp với Công ty Vinalimex Hồ Chí Minh để đưa Công ty vào top 10 các nhà xuất khẩu có uy tín và kim ngạch lớn trong nước.

- Triển khai cung cấp điều sạch (organic) và các sản phẩm điều chế biến sâu. Xây dựng hệ thống phân phối điều nhân chế biến trong nước.

a. Giải pháp thị trường: Tiếp tục tham gia các đợt xúc tiến thương mại của Tổng công ty để quảng bá, xây dựng thương hiệu Công ty. Theo sát thị trường nhân điều để chào bán hàng phù hợp với năng lực của cty.

+ Thường xuyên cập nhật thông tin giá cả thị trường, tìm kiếm khách hàng mới, tìm hiểu thị hiếu của người tiêu dùng nhằm thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Như trước đây cũng đã giao dịch bán trực tiếp với nhiều khách hàng nhưng sau này chủ yếu phải giao dịch qua môi giới.

+ Liên hệ hiệp hội để tìm thêm các khách hàng mới: Mỹ, Châu Âu, Úc, Newzelan, Đài Loan, trung quốc,... Mở rộng thị trường Trung Đông.

+ Đảm bảo uy tín, sự cam kết trong kinh doanh bằng cách cố gắng thực hiện hết các hợp đồng đã ký.

+ Xây dựng nhóm khách hàng tốt, bền vững với mặt hàng cung ứng nguyên liệu, thành phẩm và nhóm khách hàng có uy tín về tiêu thụ sản phẩm..

b. Giải pháp về nguồn vốn:

+ Đề nghị Tổng công ty tạo điều kiện về Vốn để đáp ứng kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

+ Xem xét quay nhanh vòng vốn để tăng hiệu suất sử dụng.

+ Tìm nguồn vốn lãi suất thấp để phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

c. Giải pháp về tăng cường năng lực sản xuất chế biến:

+ Tiếp tục cải tiến công nghệ phục vụ sản xuất để giảm bớt sức lao động cho công nhân. Đầu tư cơ sở hạ tầng và trang bị thêm máy móc thiết bị.

+ Tìm đối tác liên doanh mở rộng để tăng cường năng lực sản xuất của công ty như:

+ Bổ sung kịp thời nguồn nguyên liệu thiếu hụt và nguồn nguyên liệu cần có để duy trì việc sản xuất được liên tục sang đến lúc có vụ mùa mới.

+ Thường xuyên rà soát, kiểm soát các công đoạn của dây chuyền sản xuất và điều chỉnh để duy trì tốt định mức kinh tế kỹ thuật trong sản xuất theo quy trình công nghệ mới nhằm đạt hiệu suất cao nhất.

+ Thực hiện tốt việc xử lý môi trường theo quy định của Nhà nước.

+ Thường xuyên rà soát, kiểm soát các công đoạn của dây chuyền sản xuất và điều chỉnh để duy trì tốt định mức kinh tế kỹ thuật trong sản xuất theo qui trình công nghệ mới nhằm đạt hiệu suất cao nhất.

+ Duy trì thực hiện các ứng dụng quản lý ISO, HACCP một cách nghiêm túc, chặt chẽ. Đảm bảo chất lượng sản phẩm của nhà máy sản xuất ra đúng các tiêu chuẩn quốc gia, quốc tế và của đơn vị đã xây dựng

d. Giải pháp về tổ chức, hành chính và nhân sự :

+ Tuyển dụng đào tạo người lao động, cán bộ gián tiếp và đưa ra những đòn bẩy thu hút nguồn lao động tăng lên tương xứng với quy mô nhằm đáp ứng nhu cầu cho hoạt động sản xuất và kinh doanh, đặc biệt quan tâm đến lực lượng lao động ở những khâu quan trọng trong dây chuyền sản xuất, cụ thể như sau:

+ Bổ sung kiến thức, kinh nghiệp cho nhân lực khi còn yếu để nhanh hoàn chỉnh đội ngũ nhân lực tốt về sau.

+ Tăng cường bộ máy quản lý tất cả các điểm để quản lý sản xuất có hiệu quả.

+ Tổ chức thi tay nghề định kỳ hàng năm hoặc đánh giá năng lực lao động thực tế cả năm để lấy cơ sở thưởng cho người lao động giỏi, tạo thêm thu nhập cho người lao động

- + Xây dựng chính sách, quy chế khoán trong kinh doanh để mang lại lợi ích cho Cty.
- + Tạo công việc thường xuyên và duy trì công suất để người lao động có thu nhập ổn định và sẽ gắn bó công tác lâu dài với Cty.
- + Hỗ trợ cho người lao động có thu nhập thấp trong thời gian thiếu nguyên liệu SX để họ gắn bó công tác lâu dài với Công ty.

III. CÔNG TÁC ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH DÀI HẠN:

- Đánh giá lại các khoản đầu tư, đề xuất các kế hoạch và các giải pháp khai thác hiệu quả nhất các khoản đầu tư.
- Cử nhân sự tham gia công tác quản lý và điều hành, giám sát tại Công ty Việt Hà theo chủ trương của Tổng công ty và Tập đoàn.
- Theo dõi và tiếp tục thực hiện lộ trình với vai trò làm nhà đầu tư chiến lược tại Tổng công ty Vật tư Nông nghiệp.

IV. CÔNG TÁC ĐẦU TƯ XÂY DỰNG CƠ BẢN VÀ KHAI THÁC CÁC CƠ SỞ ĐẤT ĐAI, KHO TÀNG.

- Nhà số 02, Phạm Ngọc Thạch: Tiếp tục làm việc với các cơ quan chức năng của Thành phố Hà Nội để được cấp phép đầu tư xây dựng.
- Dự án khách sạn số 58, Lý Thái Tổ: Tiếp tục cải tạo thành khách sạn giai đoạn 2
- Kho Cầu Diễn: Tiếp tục cho thuê
- Kho Cầu Tiên: Nghiên cứu tìm giải pháp khai thác.
- Nhà máy hạt tiêu Vinaharis: Đưa vào phục hồi để đi vào hoạt động trong các năm tiếp theo.

Hà nội, ngày 10 tháng 6 năm 2017

TỔNG GIÁM ĐỐC

(đã ký)

Nguyễn Thanh Bình