Công ty TNHH MTV
Dệt may Gia Định
Công ty cổ phần LEGAMEX

Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam
Độc lập - Tự do – Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 06 năm 2015

BÁO CÁO

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 2014 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

I. Đặc điểm tình hình:

Năm 2014, tình hình nền kinh tế trong nước nói chung và ngành may nói riêng vẫn còn nhiều khó khăn. Giá cả vật tư đầu vào nói chung tăng nhưng giá đầu ra tăng rất ít hoặc không tăng, cuối năm có xu hướng giãm do thị trường tiêu thụ chậm. Ngoài ra, cạnh tranh giá cả của các nước xuất khẩu sản phẩm dệt may diễn ra gay gắt. Điển hình, tại thị trường Nhật Bản, EU năm 2014 đồng Yên, đồng Euro bị mất giá, giá bán sản phẩm bị hạ so với đồng USD làm cho sản phẩm của Việt Nam mất tính cạnh tranh. Mức lương cơ bản Việt Nam tăng nhưng năng suất lao động không tăng theo kịp; nhiều loại chi phí tăng như xăng dầu, chi phí đại lý vận chuyển, Hải quan v.v..., với tình hình áp lực và khó khăn như vậy ngay từ đầu năm Đảng bộ Công ty cùng với Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc Công ty đã đề ra nhiều giải pháp như: chuyển đổi mặt hàng; nghiên cứu, sản xuất những mặt hàng có sản lượng cao, ít công đoạn phù hợp với một tổ may ít lao động, đưa ra ra những chính sách quản lý mới đồng thời nâng cao năng lực, hiệu quả trong hoạt động; tăng cường công tác quản lý, tiết kiệm chi phí, chăm lo tốt cho CB CNV, phát động phong trào thi đua sản xuất, khen thưởng động viên kịp thời cùng với những nỗ lực không ngừng của tập thể CB CNV, Công ty CP Legamex đã vượt qua 1 năm khó khăn và đạt được một số kết quả nhất định trong năm 2014.

II. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

1) Về sản xuất:

Với những nỗ lực chung, lãnh đạo cùng cán bộ công nhân viên, Công ty CP Legamex đã vượt qua những khó khăn, hoàn thành được mốt số chỉ tiêu cơ bản mà Đại hội đồng cổ đông đã đề ra cho năm 2014. Cụ thể như sau:

Số liệu SXKD (bao gồm Lega-Thế Hòa) :

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch	Thực hiện	So với KH 2014 (%)	So với năm thực hiện 2013 (%)
Doanh thu	tỷ đồng	175	161,84	92,48	100,92
Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	7	8,91	127,27	133,78
Lao động bình quân	người	1.300	1.281	98,54	102,07
Thu nhập bình quân (Bao gồm các khỏan thu nhập)	triệu	6,3	6,3	100	108,62

Lợi nhuận trước thuế 8,91 tỷ, sau khi phân chia lợi nhuận hợp tác với Công ty Thế Hòa và làm nghĩa vụ thuế, còn lại dự kiến chia cổ tức 6% (kế hoạch 2014 cổ tức là 5%).

Đánh giá chung các đơn vị đều có cố gắng trong tình hình còn nhiều khó khăn, tuy chưa đạt được bằng mức Công ty phân giao nhưng đều có lãi, XN Lega-Thế Hòa có nhiều tiến bộ đã vươn lên dẫn đầu công ty trong năm 2014, XN Lega 7 tiếp tục giữ được ổn định ở tốp đầu trong thực hiện kế hoạch Công ty phân giao; kế tiếp là XN LG-Trường Sơn (hợp nhất từ LG1-LG5 và LG6) đã có chuyển biến tích cực được xếp hạng khen thưởng. XN LG4 sụt giảm so năm 2013 và XN Lega 3 tình hình hàng hóa chưa thuận lợi nên vẫn còn khó khăn, đang tiếp tục sắp xếp sản xuất để cải thiện đi lên. Trung tâm thời trang đã khắc phục được khó khăn, định hướng kinh doanh ổn định, hoạt động đi lên đạt doanh thu và lợi nhuận tốt hơn so với năm 2014. Nhìn chung công ty năm 2014 còn nhiều khó khăn nhưng đã có nhiều nỗ lực cố gắng đạt được các chỉ tiêu đều tăng cao hơn năm 2013.

Đối với thị trường nội địa, tiếp tục thực hiện theo lời kêu gọi của Bộ chính trị "Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam", thực hiện theo Nghị quyết Đại hội Đảng bộ Công ty về việc gia tăng tỉ trọng sản xuất hàng FOB. Công ty đã tìm nhiều đối tác để phát triển thị trường nội địa; tiếp tục hợp tác với hệ thống siêu thị CO.OP Mart để may các sản phẩm cung cấp cho hệ thống CO.OP Mart theo hình thức FOB cũng như kinh doanh hàng đồng phục. Tích cực mở rộng kênh bán hàng, tham gia các hội chợ trong nước, mở rộng mạng lưới bán và tổ chức nhiều đợt bán hàng với nhiều phương thức để đưa hàng ra thị trường. Sản phẩm của Công ty tiếp tục được người tiêu dùng bình chọn " Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2014". Doanh thu bán hàng nội địa năm 2014 đạt 24,5 tỷ, tăng 14 % so với năm 2013.

Về sản xuất, Công ty tiếp tục chủ trương tập trung sắp xếp tái cơ cấu lại sản xuất hợp lý hơn, tích cực tìm thêm khách hàng mới, mặt hàng mới phù hợp với cơ cấu và nhân sự tại mỗi tổ sản xuất, hướng đến đơn hàng có sản lượng lớn và liên tục, hướng đến việc tăng năng suất, hướng đến sản xuất hàng FOB, tăng thu nhập cho người lao động và lợi nhuận cho Công ty. Với chủ trương mang tính chủ đạo đó từ tháng 10/2014 công ty đã tiếp nhận và thành lập thêm xí nghiệp Lega – Bình Tân với gần 100 lao động, sẽ đem lại sự gia tăng nguồn lực sản xuất cho năm 2015.

Tiếp tục dùng thi đua làm đòn bẩy để tăng năng suất như: Phong trào thi đua tăng năng suất, thi đua đảm bảo ngày giờ công, công tác thi đua này được thực hiện mỗi tháng, tiền thưởng thi đua được chi cho người lao động trong bảng lương trong tháng, tổng tiền thưởng thi đua về tăng năng suất và chuyên cần trong năm 2014 là 686.053.363đ. Với nhiều giải pháp Công ty đã tích cực củng cố sản xuất, tiết giảm các chi phí, tạo thêm nguồn thu để tăng lợi nhuận và nâng cao thu nhập cho người lao động, đời sống CBCNV ngày càng ổn định và nâng lên, đặc biệt là lao động trực tiếp.

2) ***<u>Công tác đầu tư:</u>***

Do tình hình kinh tế khó khăn chung, nhất là tình hình thị trường bất động sản đóng băng, việc giải ngân đồng vốn không thuận lợi vì thế việc tiến hành dự án tại 106 đường 3/2 có chậm hơn so với kế hoạch. Về tiến độ đã thực hiện xong việc đóng cọc thử nghiệm và đang chờ kết quả cọc thử nghiệm để thiết kế hạng mục móng, hầm và

tường vây của công trình. Về nhà đầu tư tập đoàn OGC cuối năm 2014 có nhiều biến động xãy ra nên không có khả năng tiếp tục đầu tư vào dự án và đã có văn bản gửi đến xin rút khỏi dự án và thanh lý hợp đồng. Hiện nay các bên hợp tác đã rà sóat lại chi phí dự án và chuẩn bị thanh lý hợp đồng hợp tác với OGC, song song đó chuẩn bị ký hợp đồng hợp tác với đối tác mới là Công ty cổ phần bất động sản Sài Gòn VINA (Land Saigon) là đơn vị được đánh giá có nhiều kinh nghiệm và tiềm lực trong đầu tư dự án.

Công ty đã ký hợp đồng hợp tác kinh doanh thương mại và dịch vụ với công ty Nguyễn Kim tại mặt bằng 11 Trường Sơn, P.15, Q.10, và đã được cấp phép cải tạo mặt bằng vào ngày 17/11/2014; Công ty đã bàn giao mặt bằng cho Nguyễn Kim vào tháng 12/2014 để chuẩn bị triển khai tiếp các bước cải tạo để đưa vào kinh doanh dịp lễ 2/9 và mùa mua sắm cuối năm.

III/ Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015:

1/ Mục tiêu :

Nỗ lực phấn đấu hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014 mà Đại hội đồng cổ đông thông qua. Cụ thể phấn đấu thực hiện:

- Doanh thu:	155 tỷ.
- Lợi nhuận:	7,5 tỷ. Phấn đấu cổ tức 6% trở lên
- Thu nhập bình quân:	6.5 triệu đ/người/tháng.
- Lao động bình quân:	Phấn đấu tăng trên 1300 lao động (tính cả Lega-Bình Tân, Lega Thế Hòa).

Năm 2015 được dự báo vẫn là một năm tiếp tục khó khăn của nền kinh tế trong nước, tuy nhiên đối với ngành dệt may Việt Nam vẫn có những tín hiệu tốt nhờ vào tín hiệu phục hồi về kinh tế của Thế giới và triển vọng của TPP. Tuy vậy đòi hỏi doanh nghiệp phải có phương án phân bổ năng lực sản xuất phù hợp. Đồng thời tiếp tục cắt giảm mọi chi phí tiêu hao nguyên liệu, nhiên liệu, vật liệu, nâng cao năng suất để giảm giá thành, tăng tính cạnh tranh và tăng thu nhập cho người lao động.

Với những khó khăn trên, nhằm đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015, cần thực hiện tốt một số giải pháp chính sau:

2/ Giải pháp:

- Duy trì mối quan hệ hợp tác tốt với khách hàng để ổn định sản xuất. đồng thời tìm khách hàng mới, thị trường lớn tạo sự ổn định và phát triển đơn vị, phấn đấu tăng tỉ trọng hàng FOB.

- Tổ chức sắp xếp tin gọn bộ máy gián tiếp, bố trí lại nguồn nhân lực cho phù hợp năng lực chuyên môn nghiệp vụ từ C.ty đến các đơn vị trực thuộc.

- Tiếp tục quan tâm chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động để mọi người lao động an tâm sản xuất; hoàn thiện chế độ lương trong đó hướng đến lao động trực tiếp nhằm ổn định lao động. Đẩy mạnh công tác thi đua khen thưởng, thúc đẩy sản xuất hướng đến mục tiêu hoàn thành kế hoạch sản xuất năm 2015.

- Đào tạo bồi dưỡng nâng cao kiến thức mới cho đội ngũ cán bộ kỹ thuật, quản lý chuyền may về chương trình cải tiến năng suất.

- Tiếp tục đẩy mạnh quản lý chi phí và tiết kiệm chi phí, vật tư nguyên phụ liệu để nâng cao hiệu quả.

- Đẩy mạnh kinh doanh thị trường nội địa, phát triển hệ thống phân phối theo nhiều kênh nhiều hướng; nâng cao chất lượng dịch vụ sản phẩm; Phát huy lợi thế hệ thống bán lẻ và kênh phân phối COOP Mart.

- Khai thác lợi thế của Công ty về con người, mặt bằng v.v… để tăng doanh thu nâng hiệu quả.

3/ Công tác đầu tư dự án:

Dự án 106 công ty phối hợp với nhà đầu tư mới sớm ký lại hợp đồng hợp tác để tiếp tục triển khai dự án sớm hoàn thành đưa vào khai thác. Mặt bằng 11 Trường Sơn công ty phối hợp đôn đốc với Nguyễn Kim cải tạo và đưa vào hoạt động sớm nhân dịp lễ 2/9.

Đối với mặt bằng cụm 11-15-17-19 theo đánh giá chung năm 2015 thị trường bất động sản có nhiều khởi sắc, là thời điểm thích hợp khởi động đầu tư, công ty sẽ tiếp tục các bước chuẩn bị thủ tục với các ban nghành chức năng, phương án đầu tư và tìm kiếm nhà đầu tư thích hợp để cùng hợp tác khai thác có hiệu quả.

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY

S.Đ.K.K.D: 4103005199 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN GIÀY DA VÀ MAY MẶC XUẤT KHẨU (LEGAMEX)
QUẬN 10 TP. HỒ CHÍ MINH

Nguyễn Văn Dũng