

PHỤ LỤC IV

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018.

*Đính kèm Công văn số 955/TCT-PC ngày 04/7/2018 của TCT Thương mại Sài Gòn – TNHH MTV
Nội dung Kế hoạch đã được Hội đồng thành viên Tổng Công ty phê duyệt tại Nghị quyết số
397/NQHĐTV 191.17-TCT ngày 21/8/2017*

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017 (số liệu hợp nhất)

BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	KH 2017	TH 2017
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu			
	- Sản lượng gạo (gạo+tấm+nếp)	Tấn	161.162	215.246
	- Sản lượng Thủy hải sản đông lạnh và chế biến	Tấn	3.050	2.693
	- Rau củ quả đông lạnh và chế biến	Tấn	2.900	1.459
	- Xăng dầu	1.000 Lít	80.000	64.580
	- Mỡ cá	Tấn	40.500	27.105
	- Thịt tươi sống (heo, trâu bò)	Tấn	30.670	25.332
	- Thực phẩm chế biến	Tấn	19.860	18.970
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)			
3	Doanh thu	Tỷ đồng	16.007	16.207
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3.194	3.802
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	2.427,40	2.402
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	1.292,34	112,25
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	55.808	53.037



II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018 (số liệu hợp nhất)

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh hợp nhất

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	TH 2017	Kế hoạch 2018
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu			
	- Sản lượng gạo (gạo+tấm+nếp)	Tấn	215.246	199.705
	- Sản lượng Thủy hải sản đông lạnh và chế biến	Tấn	2.693	3.100
	- Rau củ quả đông lạnh và chế biến	Tấn	1.459	3.800
	- Xăng dầu	1.000 Lít	64.580	66.000
	- Mỡ cá	Tấn	27.105	40.000
	- Thịt tươi sống (heo, trâu bò)	Tấn	25.332	38.132
	- Thực phẩm chế biến	Tấn	18.970	21.340

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	TH 2017	Kế hoạch 2018
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)			
3	Doanh thu	Tỷ đồng	16.207	17.237
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3.802	3.353
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	2.402	2.263
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	112,25	3.621
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	53.037	57.253

2. Kế hoạch đầu tư phát triển 2018 (Công ty mẹ)

STT	Tên dự án	Địa điểm	Kết quả đầu tư (dự kiến đến cuối 2018)
1	Đầu tư Bến cập tàu - bờ kè (phần còn lại)	Khu thương mại Bình Điền, Quận 8	Hoàn thành và đưa vào sử dụng
2	Đầu tư Kho lạnh Satra 2	Khu thương mại Bình Điền, Quận 8	Hoàn thành và đưa vào sử dụng
3	Nâng cấp hệ thống sân bãi, hạ tầng kỹ thuật xung quanh Nhà lồng D và F	Khu thương mại Bình Điền, Quận 8	Hoàn thành và đưa vào sử dụng
4	Nâng cấp cải tạo nhà lồng thủy hải sản khô	Khu thương mại Bình Điền, Quận 8	Hoàn thành và đưa vào sử dụng
5	Trung tâm thương mại Satra Centre Mall Củ Chi	Xã Trung An, huyện Củ Chi	Hoàn thành và đưa vào sử dụng

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về tài chính.

- Bố trí nguồn vốn vào các mục tiêu quan trọng của Tổng Công ty như: phục vụ phát triển sản xuất kinh doanh, đầu tư phát triển dự án, liên kết tạo nguồn nguyên liệu cho chế biến và xuất khẩu; Ưu tiên đầu tư để đổi mới công nghệ, nhất là công nghệ quản lý điều hành để tinh giản bộ máy và kiểm soát tốt chất lượng dịch vụ.

- Tăng cường kiểm tra, giám sát về quản lý nguồn vốn Tổng Công ty một cách chặt chẽ, đảm bảo hiệu quả sử dụng nguồn vốn và phòng ngừa các rủi ro phát sinh trong sản xuất kinh doanh.

- Đối với các đơn vị có vốn góp, Tổng Công ty thông qua người đại diện để giám sát, đánh giá hoạt động của đơn vị theo đúng quy định và kịp thời hỗ trợ nếu đơn vị gặp khó khăn.

2. Giải pháp về sản xuất kinh doanh.

- Chú trọng thị trường nội địa, thông qua việc mở rộng hệ thống phân phối bán lẻ song song với việc đảm bảo hiệu quả quản trị và kiểm soát. Đồng thời, tiếp tục tìm kiếm, mở rộng thị trường xuất khẩu và có các biện pháp hợp lý nhằm ứng phó với các động thái

phòng vệ thương mại từ các thị trường xuất khẩu.

- Xây dựng vùng nguyên liệu lúa để chủ động về nguồn hàng, đa dạng hóa mặt hàng, chủng loại gạo phù hợp với nhu cầu tiêu thụ trong nước và xuất khẩu.

- Phối hợp với các doanh nghiệp trong hệ thống Tổng Công ty thực hiện tốt kế hoạch tham gia bình ổn thị trường. Chú trọng thực hiện các biện pháp bảo đảm an toàn vệ sinh thực phẩm trong hệ thống bán lẻ. Tiếp tục tổ chức bán hàng lưu động phục vụ người dân vùng sâu vùng xa và công nhân các Khu chế xuất – Khu Công nghiệp trên địa bàn.

3. Giải pháp về marketing.

- Chú trọng truyền thông và quảng cáo thương hiệu; năng lực – sản xuất kinh doanh và các chương trình, sự kiện nổi bật của Tổng Công ty. Đặc biệt, chú trọng truyền thông trên các mạng xã hội.

- Tăng cường công tác quản lý, giám sát việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ đối với các thương hiệu hiện có của Tổng Công ty.

- Chủ động khai thác mở rộng thị trường, tăng cường hoạt động xúc tiến thương mại trong và ngoài nước; đổi mới cách thức tổ chức và tham gia các chương trình xúc tiến thương mại theo hướng chú trọng vào khâu tổ chức và cung cấp thông tin thị trường để phát huy tính hiệu quả.

4. Giải pháp về nguồn nhân lực.

- Rà soát, đánh giá cụ thể nhân lực của từng bộ phận để có kế hoạch tuyển dụng, đào tạo và sắp xếp lại lao động nhằm đáp ứng yêu cầu về công tác quản lý và sản xuất kinh doanh. Hoàn thiện cơ chế chính sách về tiền lương, thưởng, có chính sách thu hút nguồn nhân lực có trình độ năng lực cao.

- Tiếp tục đào tạo nguồn nhân lực: chú trọng việc đào tạo nhân lực cho hệ thống bán lẻ, đồng thời nâng cao hơn nữa tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân sự, nhất là các bộ phận có liên hệ trực tiếp với khách hàng để tăng khả năng cạnh tranh.

- Tuyển dụng mới và thực hiện luân chuyển nhân sự để tạo môi trường làm việc năng động, tạo điều kiện để bồi dưỡng và phát triển nguồn nhân lực nhất là đối với các nhân sự trẻ có năng lực và nhiệt tình công tác.

5. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật.

Bên cạnh việc tập trung nguồn vốn để phát triển kinh doanh thì lĩnh vực công nghệ sẽ tiếp tục được chú trọng hơn nữa nhằm từng bước xây dựng hệ thống quản trị công nghệ để vận hành hệ thống bán lẻ đang được mở rộng và đáp ứng được yêu cầu quản lý của Tổng Công ty trong thời gian tới với mục tiêu chuyển dịch dần sang quản lý số.

6. Giải pháp về quản lý và điều hành.

- Tăng năng lực của doanh nghiệp trên các phương diện tài chính, công nghệ, nhân lực và quản lý nhằm tăng năng suất lao động qua đó tăng khả năng cạnh tranh của Tổng Công ty.

- Nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm và dịch vụ, phấn đấu đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng.

- Mở rộng thị trường tiêu thụ sản phẩm cả trong nước và xuất khẩu để tăng doanh thu.

7. Giải pháp khác.

Tiếp tục triển khai các hoạt động xây dựng văn hóa doanh nghiệp trong toàn Tổng Công ty để tạo môi trường làm việc năng động, hiệu quả, theo đó, trong thời gian tới sẽ chú trọng hoàn chỉnh các quy tắc ứng xử trong nội bộ cũng như đối với khách hàng để nâng cao tính chuyên nghiệp của người lao động Satra. *STW*

TỔNG GIÁM ĐỐC *STW*



Lê Minh Trang