

**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN
MAY VIỆT TIẾN**

**CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc**

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 17 tháng 04 năm 2010

**BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2009
GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2010**

**PHẦN I
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2009**

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH.

1. Thuận lợi.

- Tổng Công ty vẫn tiếp tục duy trì ổn định được thị trường, khách hàng và là đơn vị có tỷ trọng hàng FOB chiếm tỷ trọng cao của Tập Đoàn Dệt May Việt Nam.
- Thương hiệu của Tổng Công ty đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường quốc tế và trong nước. Top 50 Thương hiệu nổi tiếng tại Việt Nam do người tiêu dùng bình chọn, Top 10 Sao vàng đất Việt năm 2009, Doanh nghiệp tiêu biểu nhất ngành dệt May Việt Nam 6 năm liên tục ...
- Tình hình tổ chức sản xuất của Tổng Công ty ổn định, điều kiện, môi trường làm việc tốt, các chế độ chính sách chăm lo cho người lao động cả về vật chất và tinh thần thường xuyên được duy trì và nâng cao ...
- Năng suất lao động toàn Tổng Công ty tiếp tục được nâng cao.
- Phong trào thi đua nâng cao năng suất lao động trong sản xuất đã phát huy tác dụng, thúc đẩy thi đua trong sản xuất.

2. Khó khăn.

- Thách thức lớn nhất là tình hình kinh tế vẫn tiếp tục biến động, khủng hoảng tài chính toàn cầu diễn biến phức tạp, kim ngạch xuất khẩu của ngành Dệt May Việt Nam không tăng trưởng so với cùng kỳ.
- Tình hình biến động lao động ngày càng cao, lao động nghỉ việc nhiều cho dù Tổng công ty đã đề ra nhiều chính sách, giải pháp cụ thể để giữ người lao động.
- Đơn hàng và đơn giá hàng xuất khẩu tiếp tục giảm và chưa có xu hướng gia tăng theo dự đoán, đã ảnh hưởng không nhỏ đến quá trình tổ chức sản xuất và hiệu quả của Tổng công ty.
- Công tác tìm kiếm khách hàng, mở rộng thị trường đặc biệt là thị trường mới để không phụ thuộc nhiều vào thị trường truyền thống, còn gặp nhiều khó khăn, thách thức do đơn hàng nhỏ lẻ, thời trang buộc Tổng công ty phải sắp xếp lại tổ chức sản xuất cho phù hợp.
- Nhiều khách hàng lớn và truyền thống trước đây cũng bị ảnh hưởng suy thoái kinh tế đã tác động không nhỏ đến công tác xây dựng kế hoạch và hoạt động của Tổng công ty.
- Tổng công ty đang trong giai đoạn tái cơ cấu toàn diện, đã bộc lộ những hạn chế về nguồn nhân lực, thiếu cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật, cán bộ thị trường cung cấp cho các đơn vị thành viên.

II. NHỮNG KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC .

Năm 2009 bằng sự nỗ lực của toàn thể CBCNV, với những bước đột phá trong kinh doanh đã giúp Tổng công ty đứng vững trước cuộc suy thoái, tiếp tục khẳng định được vị thế và uy tín thương hiệu của mình trên thị trường trong và ngoài nước. CBCNV của Tổng công ty đoàn kết, phát huy tính năng động sáng tạo phấn đấu hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch năm 2009 cụ thể như sau :

1. Các chỉ tiêu đạt được trong năm 2009.

- Vốn điều lệ : 230 tỷ đồng.
- Tổng doanh thu đạt 1.923,9 tỷ đồng, vượt 31% so với kế hoạch, vượt 38% so với cùng kỳ,
- Lợi nhuận trước thuế đạt 96,45 tỷ đồng, vượt 48% so với kế hoạch, 60% so với cùng kỳ.
- Lao động bình quân : 4.343 người, giảm 11% so với cùng kỳ, (giảm 561 lao động).
- Thu nhập bình quân người lao động : 3.650.000 đồng/ người/ tháng.

2. Về hoạt động sản xuất kinh doanh và thị trường.

Với phương châm đẩy mạnh doanh thu bán hàng FOB Xuất khẩu và chiếm lĩnh thị trường Nội địa.

- 2.1. Đối với hàng FOB Xuất khẩu : Tổng công ty duy trì thị trường xuất khẩu hiện có bằng các đơn hàng khó, chất lượng cao, có giá trị xuất khẩu lớn, tập trung nâng cao các đơn hàng đi vào thị trường Nhật Bản và EU nhằm bù đắp cho sự sụt giảm của thị trường Mỹ. Năm 2009 Tổng công ty đã đạt được mục tiêu đề ra, với kết quả là cơ cấu thị trường xuất khẩu đạt được như sau : **thị trường Nhật Bản : 31%, thị trường Mỹ : 27%, thị trường EU : 27 % và các thị trường khác là 15 %.**
- 2.2. Đối với hàng Nội địa : Tổng Công ty đã tập trung hàng sản xuất trong nước và cố gắng chiếm lĩnh thị trường Nội địa, tiếp tục nâng cấp các cửa hàng và mở rộng kênh phân phối, chọn lọc và thanh lý với một số đại lý và cửa hàng không đảm bảo các yêu cầu đề ra. Đẩy mạnh công tác kiểm tra, công tác chống hàng gian, hàng giả, quảng bá, tạo sự kiện nhằm tiếp tục xây dựng và quảng bá thương hiệu của Tổng công ty. Năm 2009 doanh thu hàng nội địa tăng trưởng 32% so với cùng kỳ.
 Năm 2009 Tổng công ty đã ra mắt và đưa vào thị trường 01 thương hiệu mới cho hàng Nội địa là thương hiệu “ **VIETTIEN SMART CASUAL** ”.
 Đã tiến hành khai trương Tổng đại lý phân phối hàng Việt Tiến tại thủ đô Phnom Penh, Vương quốc Campuchia, tháng 10/ 2009.
- 2.3. Công tác kế hoạch : thường xuyên cập nhật tình hình thực tế của từng đơn vị trước khi giao kế hoạch sản xuất hàng tháng.

3. Về công tác trong tổ chức sản xuất.

- 3.1. Công tác quản lý điều hành :
 - Tiếp tục tăng cường công tác quản lý, tiến hành tái cơ cấu lại tổ chức, sắp xếp lại các phòng ban chức năng tinh gọn, đúng chức năng, sát nhập các xí nghiệp sản xuất theo phương châm “ **Tinh gọn, hiệu quả, chuyên môn hóa** ”.
 - Khai thác tối đa hiệu quả sử dụng kho tàng, tiếp tục quy hoạch, sắp xếp kho tàng nhằm giảm thiểu thủ tục hành chính không cần thiết, phục vụ tốt cho các Xí nghiệp sản xuất
- 3.2. Công tác quản lý sản xuất :

- Tổng công ty vẫn tiếp tục tổ chức, củng cố và áp dụng công nghệ sản xuất theo phương pháp công nghệ Lean xuyên suốt, thống nhất từ Tổng công ty Mẹ cho đến các đơn vị thành viên. Kết quả đạt được là năng suất lao động bình quân của Công ty mẹ tăng 16% so với cùng kỳ.
 - Tiến hành đầu tư chiều sâu bằng những thiết bị chuyên dùng để góp phần tăng NSLĐ, thay thế lao động giản đơn và nâng cao chất lượng sản phẩm.
 - Năm 2009 đã tiến hàng sát nhập XN Việt Hải vào XN May 1 ; sát nhập XN Thành Việt vào XN Việt Long.
 - Tiếp tục tổ chức quy hoạch khách hàng, mặt hàng cho từng đơn vị theo công nghệ sản xuất.
- 3.3. Công tác quản trị lao động và đào tạo nguồn nhân lực :
- Chú trọng công tác đào tạo nhân tài, có chính sách nhân viên phù hợp để thu hút nhân lực và khuyến khích người lao động sáng tạo. Năm 2009 Tổng công ty đã tổ chức lớp học nghiệp vụ về Hợp đồng Thương mại cho gần 200 cán bộ quản lý và nhân viên nghiệp vụ; Hội thảo máy cắt Rập của Phòng Cơ Điện; lớp đào tạo cán bộ quản lý cao cấp và các lớp học bồi dưỡng chuyên môn, nghiệp vụ ...
 - Thực hiện công tác đào tạo nguồn nhân lực, đội ngũ cán bộ kế cận theo kế hoạch đã được HĐQT phê duyệt. Tổ chức lớp học Cao đẳng cho 120 người, 30 cán bộ đưa vào diện quy hoạch đào tạo, 06 cán bộ được điều về các đơn vị sản xuất đào tạo chức danh lãnh đạo.
- 3.4. Tiếp tục tổ chức, áp dụng triệt để các biện pháp tiết kiệm toàn diện, đặc biệt là tiết kiệm chi phí sản xuất, chi phí tiêu thụ, chi phí trong việc sử dụng năng lượng. Thực hiện tốt công tác quản trị chi phí.

4. Về Công tác đầu tư :

Tổng đầu tư mua sắm tài sản cố định, xây dựng cơ bản, đầu tư tài chính trong năm là 31,67 tỷ đồng, trong đó :

- Mở rộng và nâng cấp XN Veston VIMIKY về năng lực và quy mô sản xuất : cải tạo môi trường làm việc XN Sig A : 2,61 tỷ đồng.
- Tái cơ cấu chuyển nhượng vốn tại Công ty TNHH Hà Việt Tung Shing và tiến hành đầu tư mua sắm tài sản cố định, máy móc thiết bị : 16,5 tỷ đồng.
- Đầu tư tài chính, thực hiện góp vốn theo tiến độ tại các Công ty con và Công ty liên kết : 15,17 tỷ đồng.

5. Các công tác khác:

- 5.1. Tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009 vào ngày 29/ 04/ 2009.
- 5.2. Tổng Công ty tổ chức Hội nghị người lao động, hàng tháng Tổng Công ty đều tổ chức mừng sinh cho mỗi CBCNV.
- 5.3. Các mặt hoạt động khác :
 - Tổ chức thi đua khen thưởng cho Tập thể và cá nhân đạt năng suất lao động cao hàng tháng, quý và năm.
 - Chăm lo, trợ cấp cho người lao động của Tổng công ty từ Quỹ tương trợ và Quỹ “Vì công nhân nghèo”.

- Công tác xã hội Cộng đồng đóng góp xã hội từ thiện phụng dưỡng Mẹ VNAH; hỗ trợ cho đồng bào bị thiên tai do Bão lụt các Tỉnh miền Trung, Tây Nguyên...
 - 5.4. Thực hiện tốt công tác PCCC, an toàn lao động, vệ sinh môi trường và an ninh trật tự nội vụ.
 - 5.5. Phối hợp với tổ chức Đảng, Công Đoàn, Đoàn Thanh Niên xây dựng tốt phong trào thi đua nhân điển hình tiên tiến trong Tổng công ty nhằm tạo sức mạnh tập thể, tạo niềm tin và động viên người lao động không ngừng phấn đấu vươn lên, hăng hái thi đua trong lao động sản xuất
- Với những nỗ lực và thành tích đạt được trong năm 2009, Tổng Cty đã được Thủ tướng Chính phủ tặng cờ “ **Đơn vị thi đua xuất sắc năm 2009** ” cho tập thể CBCNV của Tổng Cty.

6. Những mặt còn tồn tại

- 6.1. Một số đơn vị trong Tổng Công ty còn gặp khó khăn về nguồn hàng, tỷ lệ biến động lao động cao, năng suất lao động thấp.
- 6.2. Công tác đào tạo nguồn nhân lực, đặc biệt là cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật, cán bộ thị trường cho các đơn vị thành viên và đơn vị mới đầu tư còn làm chưa tốt.
- 6.3. Đối với một số đơn vị liên doanh và hợp tác kinh doanh, Tổng công ty vẫn chưa giải quyết dứt điểm về việc tái cơ cấu lại phần vốn đã góp.

7. Bài học kinh nghiệm:

- 7.1. Giữ mối quan hệ chặt chẽ với các Bộ, Tập đoàn, Ban ngành có liên quan trong mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty nhằm kịp thời tháo gỡ những vướng mắc, khó khăn phát sinh.
- 7.2. Công tác phân tích và dự báo thị trường phải được chú trọng, kịp thời nắm bắt cơ hội kinh doanh.
- 7.3. Duy trì và mở rộng thị trường xuất khẩu, củng cố và phát triển mạng lưới tiêu thụ nội địa.
- 7.4. Chú trọng công tác đào tạo nhân tài, có chính sách nhân viên phù hợp để thu hút nhân lực và khuyến khích người lao động sáng tạo.

PHẦN II

GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2010

I. DỰ BÁO TÌNH HÌNH.

Hiện nay, tình trạng biến động lao động ngày càng cao, bên cạnh đó là áp lực tiền lương tối thiểu tăng, giá cả của nguyên phụ liệu đầu vào tăng, gây áp lực lên chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm.

Năm 2010, kinh tế thế giới đang trên đà phục hồi với nhiều tín hiệu khả quan, nhưng cũng có nhiều rủi ro cho nên tình hình xuất khẩu có mức tăng trưởng cao, các đơn hàng xuất khẩu có chiều hướng gia tăng nhưng không ổn định.

Tuy nhiên thị trường nội địa cũng phát triển rất tốt. Ngành dệt may đã tăng trưởng ở thị trường nội địa khoảng 15 - 20%. Kết quả này thể hiện sự nỗ lực rất lớn của toàn ngành.

II. NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN.

Tuy đạt được mức tăng trưởng cao so với năm 2008, nhưng năm 2010 còn có nhiều khó khăn, thách thức trước mắt. Vì vậy, việc thực hiện nhiệm vụ SXKD năm 2010 sẽ còn có nhiều khó khăn, đòi hỏi toàn thể CB - CNV của Tổng Công ty cần phải đoàn kết, nỗ lực nhiều hơn nữa để hoàn thành vượt mức kế hoạch năm 2010, tập trung thực hiện những chỉ tiêu và giải pháp chính như sau :

Kế hoạch các chỉ tiêu thực hiện năm 2010.

Các chỉ tiêu chính	ĐVT	TH 2009	KH 2010	Tỷ lệ
Tổng Doanh Thu	Tỷ đồng	1,923.90	2,100.00	109%
Lợi Nhuận trước thuế	Tỷ đồng	96.45	105.00	109%

Để thực hiện thành công những chỉ tiêu chính nêu trên, Ban lãnh đạo Tổng Công ty đề ra những biện pháp chủ yếu sau đây :

1. Công tác tổ chức :

- 1.1. Tiếp tục đào tạo và gửi đi đào tạo đội ngũ cán bộ kế cận của Tổng công ty và cán bộ cung cấp cho các đơn vị thành viên. Trong năm 2010, Tổng Công ty sẽ tiếp tục tổ chức các lớp đào tạo cán bộ quản lý và lớp nghiệp vụ cho CB – CNV học tập.
- 1.2. Tiếp tục kiện toàn, củng cố, tái cơ cấu lại các phòng ban : Phòng Kế hoạch Đầu tư Thị trường, các Phòng Kinh Doanh Xuất Khẩu, Phòng Kỹ Thuật, Phòng QA về nhân sự, tổ chức, phân công và xây dựng lại quy trình làm việc của từng bộ phận.
- 1.3. Đẩy mạnh công tác của nhóm nghiên cứu, áp dụng công nghệ mới của Phòng Kỹ Thuật để hỗ trợ cho các đơn vị trong quá trình tổ chức sản xuất, đẩy nhanh tăng NSLĐ.
- 1.4. Thử nghiệm tái cơ cấu bộ máy quản lý của các XN sản xuất hàng Sơmi.
- 1.5. Lập phương án nâng cấp Phòng Kinh Doanh Nội địa thành Trung tâm cung cấp, phân phối hàng thời trang Việt Tiến.
- 1.6. Thành lập trạm giao nhận Xuất nhập khẩu của Tổng công ty tại huyện Tân Thành phục vụ cho công tác xuất nhập hàng tại Cảng Cái Mép – Bà Rịa Vũng Tàu khi cảng Sài Gòn di dời.

- 1.7. Đối với Phòng kiểm soát nội bộ, xây dựng quy chế hoạt động để cùng với Ban kiểm soát thi thi nhiệm vụ, hỗ trợ trong công tác quản trị của Tổng công ty.

2. Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh.

- 2.1. Tiếp tục phát động phong trào thi đua trong lao động sản xuất ngay từ quý 1 năm 2010 toàn Tổng công ty, thúc đẩy tăng NSLĐ.
- 2.2. Tiếp tục nghiên cứu, xây dựng, hoàn thiện lại các định mức kinh tế, kỹ thuật các chủng loại sản phẩm và thời gian chế tạo, cải tiến quy trình tổ chức sản xuất, quy trình chi trả lương theo sản phẩm gắn với thời gian chế tạo thực tế cho từng mặt. Xây dựng lại hệ thống thang bậc lương mới cho phù hợp với công nghệ Lean.
- 2.3. Tiếp tục khai thác và chiếm lĩnh thị trường Nội địa, đa dạng hóa mặt hàng, nhãn hiệu. củng cố và phát triển hệ thống các kênh phân phối. Đẩy mạnh công tác kiểm tra, công tác chống hàng gian, hàng giả, quảng bá, tạo sự kiện nhằm tiếp tục xây dựng và quảng bá thương hiệu của Tổng công ty. Năm 2010 giới thiệu thêm 01 thương hiệu **Việt Long**.
- 2.4. Tiếp tục quy hoạch lại năng lực sản xuất hàng Nội địa cho các đơn vị sản xuất chuyên môn hóa, đảm bảo đủ hàng hóa cho hệ thống các kênh phân phối hàng Nội địa.
- 2.5. Chuẩn bị khai trương của hàng, đại lý độc quyền tại thủ đô Viên Chăn Nước Cộng hòa Dân chủ Nhân dân Lào vào quý 2/ 2010 và nghiên cứu tìm hiểu để phát triển hệ thống kênh phân phối tại một số nước khác trong khu vực Asean năm 2010.
- 2.6. Duy trì mức độ tăng trưởng xuất khẩu, đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại tìm kiếm thêm nhiều khách hàng mới cho năm 2010.

3. Công tác đầu tư xây dựng và góp vốn để mở rộng lĩnh vực kinh doanh.

- 3.1. Đối với một số đơn vị thành viên hoạt động còn yếu kém, Tổng công ty sẽ tiếp tục hỗ trợ bằng các nguồn lực để tăng cường công tác quản lý, giám sát nhằm đưa hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị này có hiệu quả.
- 3.2. Đối với một số đơn vị trực thuộc, Tổng công ty tiếp tục đầu tư nâng cấp, khai thác có hiệu quả năng lực sản xuất. Áp dụng một số cơ chế và các giải pháp để tăng NSLĐ, kiểm soát chất lượng và môi trường làm việc.
- 3.3. Đối với các đơn vị liên doanh với nước ngoài, đặc biệt là Xí nghiệp LD SX Tâm Bông PE Golden – Vtec, Tổng Công ty sẽ tiến hành tái cơ cấu vốn và bộ máy quản lý điều hành của Xí nghiệp. Tiếp tục đàm phán với đối tác nước ngoài để tái cấu trúc hoạt động sản xuất kinh doanh của 02 đơn vị Mex Việt Phát và Cúc Việt Thuận.
- 3.4. Đối với các đơn vị hợp tác kinh doanh sẽ tiến hành tái cấu trúc lại bằng các giải pháp gia hạn thời hạn liên doanh, chuyển nhượng quyền sở hữu hoặc kết thúc hợp tác.
- 3.5. Tổng Công ty sẽ tiến hành xây dựng các phương án để tái bố trí Xí nghiệp Việt Long khi hợp đồng thuê đất và nhà xưởng đã hết hạn và được gia hạn đến 30/ 06/ 2010.
- 3.6. Phối hợp cùng với Tập Đoàn Dệt May hoàn tất các thủ tục để tiếp nhận khu Đất Công ty RosViet tại Hóc Môn. Đầu tư nâng cấp nhà xưởng và khai thác nguồn lực hiện có, đồng thời lập dự án di dời XN Việt Long về khu đất này.
- 3.7. Xây dựng phương án đầu tư mới, mở rộng năng lực sản xuất tại tỉnh Bạc Liêu.
- 3.8. Tái cơ cấu vốn đầu tư tài chính của Tổng công ty tại một số đơn vị như sau :
 - Mua lại phần vốn góp của các thành viên góp vốn tại Việt Hồng, Tây Đô để trở thành Công ty con của Tổng công ty.

- Nâng vốn chủ sở hữu của Tổng công ty tại Công ty TNHH May Tiến Thuận lên 16,5 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 82,5% vốn điều lệ của Tiến Thuận.
 - Nâng vốn chủ sở hữu của Tổng công ty tại Công ty TNHH May Thuận Tiến lên 11,5 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ 76,67% vốn điều lệ của Thuận Tiến.
- 3.9. Lập phương án tiền khả thi trình HĐQT để mua lại phần đất và nhà xưởng của XN Ômôn của Công ty CP May Tây Đô nhằm tái cơ cấu vốn , đồng thời lập dự án sử dụng nhà xưởng này để tham gia góp vốn với Công ty Kwong Lung – Đài Loan, thành lập Công ty TNHH Việt Tiến - Meko chuyên sản xuất các sản phẩm lông vũ, trong đó Việt Tiến góp 51%. Dự kiến giá trị đầu tư khoảng 2 triệu USD.

4. Đầu tư đổi mới, hiện đại hóa máy móc, thiết bị.

- 4.1. Tiếp tục đầu tư máy móc thiết bị theo chiều sâu bằng những máy móc thiết bị chuyên dùng, mục đích tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, giảm bớt áp lực biến động về lao động. Dự kiến giá trị đầu tư khoảng 1.500.000 USD.
- 4.2. Tiếp tục làm tốt công tác quản lý, duy tu, bảo dưỡng, bảo trì và sử dụng có hiệu quả máy móc thiết bị.
- 4.3. Tiếp tục kiểm soát chặt chẽ định mức và khoán chi phí trong quá trình sản xuất, đặc biệt là chi phí công cụ, phụ tùng, năng lượng.
- 4.4. Để kiểm soát tốt quy trình, đảm bảo chất lượng sản phẩm, Tổng Công ty sẽ tiến hành đầu tư xây dựng phòng Lab để nghiên cứu, thử nghiệm và kiểm soát chất lượng NPL và sản phẩm của Tổng công ty.

5. Các công tác khác.

- 5.1. Phối hợp với các tổ chức Đoàn thể xây dựng và thực hiện tốt phong trào thi đua do Tổng Công ty và Tập Đoàn Dệt May Việt Nam phát động. Tập trung chăm lo về tiền lương và các chế độ chính sách cho người lao động, mục tiêu giữ ổn định lao động.
- 5.2. Duy trì thực hiện tốt hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 : 2000 và trách nhiệm xã hội SA 8000.
- 5.3. Tăng cường công tác tuyên truyền về tiết kiệm chống tham ô, lãng phí trong toàn Tổng Công ty.
- 5.4. Thực hiện tốt công tác phòng chống cháy, nổ, an ninh trật tự nội vụ.
- 5.5. Xây dựng môi trường làm việc và văn hoá doanh nghiệp trong toàn Tổng Cty.

Trên đây là một số biện pháp chủ yếu trong năm 2010, trình Đại Hội Đồng Cổ Đông thông qua.

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

BÙI VĂN TIẾN