

Hà Nam, ngày 26 tháng 04 năm 2012

BÁO CÁO

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2012

**Về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2011 và
kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2012**

PHẦN I. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

1. Đặc điểm tình hình kinh tế trong nước và thế giới năm 2011:

Kinh tế Việt Nam năm 2011 đã trải qua nhiều biến động khó lường, kinh tế vĩ mô bất ổn, lạm phát tương đối cao, tỷ giá, thị trường vàng không ổn định, thị trường chứng khoán đi xuống, lãi suất ngân hàng rất cao, giá điện, xăng dầu đều tăng... Trong khi đó thị trường thế giới cũng chịu nhiều tác động tiêu cực của khủng hoảng nợ Châu Âu, kinh tế Mỹ tăng trưởng chậm... các nước Châu Âu thực hiện chính sách thắt lưng buộc bụng làm giảm tổng cầu cả trong và ngoài nước... Tuy nhiên trong bối cảnh đó xuất khẩu hàng hóa năm 2011 Việt Nam vẫn đạt tốc độ tăng trưởng 33%, tăng trưởng này được đánh giá trên hai mặt, mặt tích cực là tỷ lệ % tăng trưởng lớn, mặt tiêu cực là tỷ lệ tăng chủ yếu do giá tăng.

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

2.1. Tình hình chung:

- Nhà máy sản xuất vận hành ổn định, được mở rộng cả chiều rộng lẫn chiều sâu, doanh thu bán hàng tăng, thị trường tiêu thụ được mở rộng và đa dạng, từ chỗ trước đây chỉ bán hàng cho vài khách hàng bây giờ công ty đã bán hàng cho nhiều khách hàng và nhiều nước, đặc biệt là Công ty đã phát triển thêm được thị trường Nam Mỹ, điều này làm cho thị trường tiêu thụ của Công ty càng ngày càng ổn định.
- Năm 2011 Công ty CP XNK Khoáng Sản Hà Nam có doanh thu tăng là 36% vượt kế hoạch đề ra, nhưng lợi nhuận giảm chỉ đạt được 33% kế hoạch đề ra đầu năm,

nguyên nhân là do chi Giá nguyên liệu tăng nhanh, chi phí tài chính tăng cao, chi phí quản lý tăng làm xói mòn lợi nhuận của Công ty.

2.2. Các chỉ tiêu kinh doanh chủ yếu năm 2011

Doanh thu của Công ty tăng đáng kể năm 2010 là 283 tỷ đồng nhưng đến năm 2011 tăng lên đến 385 tỷ đồng.

Doanh thu từ sản phẩm túi dệt PP chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của công ty và được xem là sản phẩm chủ lực trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty những năm tới.

Doanh thu từ túi xách là 357 tỷ đồng; doanh thu từ đá là 28 tỷ đồng

Doanh thu sản phẩm túi gia tăng do tính hữu dụng của sản phẩm, tính thân thiện với môi trường và phù hợp với xu hướng tiêu dùng của những nước phát triển. Chính vì vậy khả năng mở rộng thị trường sản phẩm này của Công ty là rất lớn.

Bảng các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh trong năm 2011

ĐVT: tỷ đồng

<i>TT</i>	<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2010</i>	<i>Năm 2011</i>	<i>Mức tăng trưởng(± %)</i>
1	<i>Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ</i>	283.4	385.8	+ 36.02%
2	<i>Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh</i>	26.2	4.55	- 82.6%
3	<i>Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp</i>	23.5	3.78	- 83.91%

PHẦN II. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ CHỈ TIÊU NĂM 2012

1. Định hướng chiến lược đến 2015

1.1 Định hướng thị trường

Công ty CP XNK Khoáng sản Hà Nam xác định chiến lược đến 2015 Công ty xác định các hoạt động kinh doanh là mở rộng sản xuất sản phẩm túi siêu thị, đa dạng hóa chất liệu làm túi tạo ra nhiều loại sản phẩm túi khác nhau nhằm đáp ứng sự đa dạng của thị trường tiêu thụ, vì các nước khác nhau thường có những phong cách tiêu dùng sản phẩm khác nhau, nhưng định hướng chiến lược sản phẩm vẫn là những sản phẩm túi thân thiện với môi trường phục vụ cho các tập đoàn siêu thị lớn.

1.2 Định hướng tài chính

Công ty sẽ tăng cường tiềm lực tài chính, tăng cường vốn tự có giảm tỷ lệ vay ngân hàng trên vốn chủ sở hữu bằng cách tăng vốn chủ sở hữu, tăng vốn điều lệ, ngoài ra Công ty cũng sẽ đa dạng hóa hoạt động tài chính ở nhiều tổ chức tín dụng khác nhau để sử dụng hết những lợi thế mà các tổ chức tín dụng có và giảm rủi ro ảnh hưởng do sự biến động của các Tổ chức tín dụng.

1.3 Định hướng nhân sự và hệ thống quản trị

Tập trung xây dựng bộ máy quản lý có hệ thống, theo kế hoạch, gắn lợi ích người lao động trực tiếp với Công ty với Cổ đông, đổi mới quy trình, quy định quản lý cho phù hợp với từng giai đoạn phát triển mới của Công ty, tăng cường đào tạo nghiệp vụ, tay nghề, liên tục cập nhật và đưa ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý doanh nghiệp.

2. Kế hoạch và mục tiêu kinh doanh năm 2012:

2.1. Nhận định ngắn hạn về tình hình kinh tế trong và ngoài nước

Kinh tế trong nước: Việc thực hiện nghị quyết 11 làm kinh tế vĩ mô đang dần ổn định, lạm phát được kiểm soát, tỷ giá ổn định, thị trường vàng ổn định, thị trường chứng khoán có nhiều khởi sắc, tuy nhiên do chính thắt chặt tiền tệ, giảm chi tiêu công, thực hiện tái cơ cấu nền kinh tế, đặc biệt là tái cấu trúc thị trường tài chính trọng là các ngân hàng thương mại làm cho lãi suất ngân hàng cao, tiêu dùng giảm, hàng tồn kho tăng, vòng quay vốn của thị trường giảm, các doanh nghiệp không mở rộng được sản xuất, mở rộng đầu tư làm cho nhập khẩu giảm và tỷ giá sẽ ổn định nhưng nợ xấu ngân hàng tăng cao, doanh nghiệp phá sản giải thể tăng, rủi ro trong kinh doanh tăng cao.

Kinh tế thế giới: Kinh tế Mỹ phục hồi chưa mạnh, Châu Âu vẫn tiếp tục phải giải quyết vấn đề nợ công, Nhật Bản tập trung giải quyết hậu quả thiên tai, các nước mới nổi tập trung chống lạm phát, các Quốc gia Châu Á đặc biệt là Trung Quốc sẽ chịu

tác động từ việc thu hẹp thị trường xuất khẩu phương Tây cùng lúc tác động lên nền kinh tế thế giới và những bất ổn địa chính trị tại Bắc phi và Trung đông, các cuộc bầu cử ở Châu Âu có thể sẽ làm cho thị trường có nhiều biến động lớn, điều này sẽ làm cho thị trường hàng hóa cơ bản chịu nhiều tác động và có thể có những biến động lớn ảnh hưởng đến chi phí đầu vào và doanh số bán ra của Công ty. Châu Âu là thị trường chính của Công ty đang chịu khủng hoảng nợ công nên chi tiêu, tiêu dùng của người dân giảm sẽ ảnh hưởng đến đơn hàng của Công ty.

2.2. Kế hoạch đầu tư 2012

Năm 2012, Công ty chủ yếu tập trung ổn định tình hình sản xuất tại các nhà máy, tăng cường giám sát chặt chẽ các khâu sản xuất, các quy trình sản xuất giảm tồn đọng của nguyên vật liệu tồn kho.

Đối với các kế hoạch đầu tư khác, Hội đồng quản trị sẽ nghiên cứu và trình xin ý kiến Đại hội cổ đông vào thời điểm phù hợp.

2.3. Định hướng phát triển 2012

- Tập trung phát triển thị trường Nam Mỹ và Nam Phi vì thị trường Châu Âu đang trong giai đoạn khủng hoảng nợ công.
- Tập trung hoàn thiện hệ thống quản lý từ nhà máy đến công ty, theo hướng gọn nhẹ và chuyên môn hóa, tận dụng tối đa công nghệ thông tin vào quản lý.
- Tiếp thị hiệu quả với giá bán cạnh tranh để có đầy đủ các đơn hàng trên cơ sở định hướng xuất khẩu.
- Kiểm soát chặt chẽ để tiết kiệm vật tư nhiên liệu năng lượng, chống mọi biểu hiện lãng phí; thực hiện đồng bộ chương trình giảm phế liệu và chống sót lỗi hiệu quả tập trung vào một số khâu then chốt.
- Tiếp tục sử dụng các loại nguyên liệu tái sinh, phụ gia một cách hiệu quả để giảm chi phí sản xuất mà vẫn bảo đảm các thông số kỹ thuật và chất lượng sản phẩm, kiểm soát chặt chẽ chất lượng cung cấp nguyên phụ liệu và vật tư kỹ thuật đầu vào, các định mức sử dụng vật tư sản xuất.
- Duy trì hệ thống vệ tinh gia công để bảo đảm khai thác năng lực bên ngoài, kết hợp với việc hỗ trợ quản lý của các cơ sở, tăng cường các nguồn lực để kiểm tra kiểm soát đặc biệt chất lượng sản phẩm gia công.
- Kiểm soát chặt hoạt động cung ứng và có những biện pháp hợp lý về giá cả và khối lượng mua nguyên phụ liệu trong tình hình thị giá nguyên liệu tăng, không để

xảy ra tình trạng giá bình quân tồn kho cao hơn thị trường kể cả những khi thị giá có giảm đột biến.

- Chú trọng quản trị rủi ro tài chính, đặc biệt về công nợ khách hàng châu Âu; kiểm soát tốt dòng tiền và chuẩn bị sẵn nguồn vốn để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh khi ngân hàng hạn chế cho vay, giảm tỷ nợ trên vốn chủ sở hữu. Thường xuyên rà soát giá thành thực tế để có những chọn lựa và điều chỉnh phù hợp về chi phí sản xuất, giá bán. Tập trung quản lý giám sát chi phí tài chính, để giảm chi phí tài chính cho Công ty.

- Tăng cường quan hệ cổ đông nhằm cung cấp kịp thời thông tin về tình hình và kết quả hoạt động của công ty; thực hiện đầy đủ điều lệ công ty và các qui chế quản trị nội bộ và qui chế công bố thông tin.

2.4. Những chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch hoạt động năm 2012:

- **Doanh thu ≥ 400 tỷ VND**
- **Lợi nhuận sau thuế: ≥ 5 tỷ VND**

Tôi xin gửi lời cảm ơn của Ban lãnh đạo cũng như của các cán bộ nhân viên Công ty tới toàn thể quý vị cổ đông, vì sự hỗ trợ không ngừng của quý vị trong thời gian qua. Chúng tôi tin tưởng rằng các chiến lược và tầm nhìn mới Công ty chúng ta sẽ đạt được nhiều nhiều thành tích hơn năm 2011.

Xin trân trọng cảm ơn!

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

TRẦN VĂN VIỆT