



PHỤ LỤC IV

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019

I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018 (số liệu hợp nhất)

BIỂU CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	KH 2018	Ước TH 2018
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu			
	- Sản lượng gạo (gạo+tấm+nếp)	Tấn	185.177	181.363
	- Sản lượng Thủy hải sản đông lạnh và chế biến	Tấn	2.875	2.878
	- Rau củ quả đông lạnh và chế biến	Tấn	2.340	2.230
	- Xăng dầu	1.000 Lít	86.800	108.171
	- Mỡ cá	Tấn	30.600	33.156
	- Thịt tươi sống (heo, trâu bò)	Tấn	29.939	25.515
	- Thực phẩm chế biến	Tấn	21.874	22.660
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)			
3	Doanh thu	Tỷ đồng	17.237	17.703
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3.352	3.361
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	2.263	2.248
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	3.621	455,86
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	58.119	61.870

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2019 (số liệu hợp nhất)

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh hợp nhất

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Ước TH 2018	Kế hoạch 2019
1	Các chỉ tiêu sản lượng chủ yếu			
	- Sản lượng gạo (gạo+tấm+nếp)	Tấn	181.363	207.500
	- Sản lượng Thủy hải sản đông lạnh và chế biến	Tấn	2.878	3.152
	- Rau củ quả đông lạnh và chế biến	Tấn	2.230	3.333
	- Xăng dầu	1.000 Lít	108.171	95.479
	- Mỡ cá	Tấn	33.156	40.000
	- Thịt tươi sống (heo, trâu bò)	Tấn	25.515	28.092
	- Thực phẩm chế biến	Tấn	22.660	24.930
2	Chỉ tiêu sản phẩm, dịch vụ công ích (nếu có)			
3	Doanh thu	Tỷ đồng	17.703	20.107
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	3.361	3.430
5	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	2.248	2.346
6	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	455,86	1.725

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Ước TH 2018	Kế hoạch 2019
7	Kim ngạch xuất khẩu (nếu có)	1.000 USD	61.870	73.000

2. Kế hoạch đầu tư phát triển 2019 (Công ty mẹ)

STT	Tên dự án	Địa điểm	Kết quả đầu tư (dự kiến đến cuối 2019)
1	Trung tâm Thương mại Dịch vụ Văn phòng Khách sạn Satra - Tax Plaza	Số 135 Nguyễn Huệ, 135/11A Nguyễn Huệ, 35 Lê Lợi, 39- 49 Lê Lợi, 53-59 Lê Lợi, 122A-124 Pasteur, phường Bến Nghé, quận 1, TP.HCM	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thành công tác giải tỏa đền bù; - Hoàn thành bước chuẩn bị đầu tư.
2	Chung cư 62 Tân Thành	62 Tân Thành, P. Tân Thành, Q. Tân Phú	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thành các thủ tục pháp lý để triển khai chuẩn bị đầu tư (Chủ trương đầu tư của UBND Thành phố theo Thỏa thuận Tổng MB đã được duyệt 12/2018)
3	Văn phòng làm việc HT Bán lẻ	412/12 Trần Xuân Soạn, P. Tân Hưng, Q.7	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thành hồ sơ thuê đất, đóng tiền thuê đất hàng năm. - Hoàn thành thủ tục xin giấy phép xây dựng và khởi công xây dựng văn phòng cho khối bán lẻ và Trung tâm đào tạo Satra
4	Nâng cấp hệ thống đường giao thông, sân bãi, hạ tầng kỹ thuật xung quanh nhà lồng D và F	Khu thương mại Bình Điền, Phường 7, Quận 8	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thành và đưa vào sử dụng.
5	Đầu tư cải tạo và nâng cấp hệ thống xử lý nước thải	Khu thương mại Bình Điền, Phường 7, Quận 8	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thành bước chuẩn bị đầu tư. - Dự kiến khởi công quý IV/2019.
6	Chuỗi cửa hàng Satrafoods	Tp. Hồ Chí Minh	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thành đầu tư sửa chữa cải tạo, tổ chức khai trương dự kiến 30 cửa hàng tại TP. HCM.
7	Trung tâm thương mại Satra (Centre mall) – Võ Văn Kiệt	1466 Võ Văn Kiệt, Phường 3, Quận 6.	<ul style="list-style-type: none"> - Hoàn thành ký hợp đồng thuê đất và cấp GCN quyền sử dụng đất (phần diện tích đã được UBND Thành phố duyệt cho phép chuyển mục đích sử dụng đất) - Hoàn thành thủ tục xin cấp giấy phép xây dựng. - Khởi công công trình (dự kiến hoàn thành trong quý III/2020) - Phối hợp UBND Quận 6 thực hiện dự án đền bù giải tỏa 25 căn hộ và dự án đường số 06 (phối hợp theo tiến độ của UBND Quận 6)

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.

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.

- 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./.