

**PHỤ LỤC IV**

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2018  
(Ban hành kèm theo Nghị định số 81/2015/NĐ-CP ngày 18 tháng 9 năm 2015 của Chính phủ)

ỦY BAN NHÂN DÂN TP. HỒ CHÍ MINH  
CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN  
VÀNG BẠC ĐÁ QUÝ SÀI GÒN – SJC

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 07 tháng 4 năm 2018

Số: 402/KH-SJC

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



**I. TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017:**

*ĐVT: tỷ đồng*

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện Năm 2016	Kế hoạch Năm 2017	Thực hiện Năm 2017	Tỷ lệ (%)	
					TH 2017/ TH 2016	TH 2017/ KH2017
1	Tổng Doanh thu	21.500	21.082	22.953	107%	109%
2	Lợi nhuận	80,0	99,0	85,0	106%	86%
3	Nộp Ngân sách	46,0	70,8	65,8	101%	93%

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

**1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:**

– Kế hoạch kinh doanh năm 2018:

*ĐVT: Triệu đồng*

STT	Chỉ Tiêu	Kế hoạch năm 2018
1	Tổng doanh thu	21.190.000
2	- Lợi nhuận trước thuế	65.000
	- Tổng số thuế và các khoản phải nộp NSNN	57.450
3	Nợ phải trả quá hạn và khả năng thanh toán nợ đến hạn	Công ty không có nợ phải trả quá hạn và có hệ số khả năng thanh toán nợ đến hạn lớn hơn 1
4	Tình hình chấp hành các quy định pháp luật hiện hành	Chấp hành pháp luật về đầu tư, quản lý và sử dụng vốn Nhà nước tại doanh nghiệp, pháp luật về thuế và các khoản

STT	Chỉ Tiêu	Kế hoạch năm 2018
		phải thu nộp ngân sách khác, quy định về chế độ báo cáo tài chính và báo cáo đề thực hiện giám sát tài chính

– Kế hoạch chỉ tiêu sản lượng chính:

*ĐVT : Món*

TT	Xưởng	TH 2017	KH 2018	% 2/1
1	Xưởng Vàng	417.705	380.000	91%
2	Xưởng Nữ trang	48.772	60.000	123%
3	Xưởng Dây Chuyền	14.768	20.000	135%
	<b>Cộng</b>	<b>481.245</b>	<b>460.000</b>	<b>96%</b>

2. Kế hoạch đầu tư phát triển:

*ĐVT : Triệu đồng*

TT	Danh mục đầu tư xây dựng	Tổng giá trị dự kiến
1	Phát triển mạng lưới: 4 - 5 Cửa hàng tại các Trung tâm Thương mại trên địa bàn TP.HCM	2.000
2	<b>Tổng cộng</b>	<b>2.000</b>

### III. CÁC NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM NĂM 2018:

#### 1. Công tác hoạt động sản xuất, kinh doanh:

a) Tập trung nâng cao hiệu quả kinh doanh của tất cả các bộ phận Cửa hàng, Chi nhánh, Phòng Kinh doanh

- Thực hiện chỉ tiêu kế hoạch tài chính năm 2018 thành phố giao.
- Ưu tiên hàng đầu cải thiện tình hình kinh doanh tại các Chi nhánh và Cửa hàng. Tập trung vào bán lẻ nữ trang, tìm kiếm khách hàng thân thiết. Đổi mẫu cũ và cung cấp mẫu mới cho Chi nhánh.
- Mở thêm 4 - 5 Cửa hàng tại TP.HCM và cân đối số lượng Cửa hàng, Chi nhánh tại các tỉnh kém hiệu quả. Phần đầu đạt được 60 Cửa hàng trong năm 2018.
- Bố trí lại nguồn cung hàng hóa: Xí nghiệp tập trung sản xuất hàng cho Phòng nữ trang cao cấp và các hàng hóa có thể mạnh sản xuất cho Phòng Nữ trang si (24K, nhẫn cưới, ...). Các mặt hàng khác sẽ đặt gia công vệ tinh bên ngoài theo nhu cầu thị trường.
- Mẫu mã dòng nữ trang cao cấp được định hướng lại với giá trị thấp vừa túi tiền của đại đa số người tiêu dùng.



- Tiếp tục hoàn chỉnh website thương mại điện tử, cập nhật hóa thường xuyên các mặt hàng mới, mở rộng địa bàn giao hàng trực tiếp đến tay người dùng. Kết nối với các trang bán hàng khác để tăng doanh số và quảng bá thương hiệu cho Công ty.

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác bán sỉ, tăng cường nhân lực để cung cấp, trao đổi hàng hóa sỉ đến khoảng 350 doanh nghiệp trên cả nước.

*b) Công tác tiếp thị quảng bá thương hiệu:*

- Tập trung cho quảng bá thương hiệu nữ trang SJC, thông qua việc tăng phí quảng bá của Công ty và quảng bá của từng Chi nhánh. Mục tiêu để khách hàng ngày càng biết nhiều hơn thương hiệu nữ trang SJC.

- Tiếp tục chương trình thẻ thành viên và việc chăm sóc khách hàng, phát triển thành viên lên khoảng 40.000 thẻ vào cuối năm 2018.

- Tiếp tục tổ chức Hội chợ VIJF 2018 với quy mô lớn hơn và thu hiệu quả cao hơn. Mở rộng việc tổ chức hội chợ tại các tỉnh thành: Hội chợ triển lãm, Tuần lễ Vàng trực tiếp là Hội chợ trang sức Đồng bằng sông Cửu Long tại Cần Thơ vào tháng 5 năm 2018.

*c) Công tác nhân sự, tuyển dụng và đào tạo:*

- Rà soát lại nhân sự các phòng, ban, xí nghiệp và tại các chi nhánh nhằm điều tiết, bố trí lại nhân sự cho hợp lý, ưu tiên cho nhân sự phục vụ trực tiếp cho sản xuất và kinh doanh, chọn lựa nhân sự giỏi tăng cường cho khâu quản lý sản xuất và quản lý bán hàng.

- Tuyển thêm thợ để tăng thêm sản phẩm và mẫu mã mới, có biện pháp khuyến khích để họ làm việc lâu dài cho công ty.

- Tiếp tục tuyển dụng và triển khai các lớp đào tạo mật dịch viên bán hàng của toàn bộ hệ thống SJC, đào tạo khả năng giao tiếp của đội ngũ bán hàng trên thị trường.

- Mở lớp đào tạo lớp Giám đốc chi nhánh, Cửa hàng trưởng và đề cử nhân sự cho sự phát triển mạng lưới chi nhánh và cửa hàng trong tương lai.

- Triển khai chương trình học online lớp kiến thức căn bản về quảng cáo trên mạng xã hội, về cách thức quảng cáo bằng digital marketing cho toàn bộ Giám đốc, Phó Giám đốc chi nhánh, Cửa hàng trưởng, Cửa hàng phó và nhân viên làm công tác tiếp thị, marketing.

**2. Công tác cổ phần hóa:**

- Tiến hành lại công tác cổ phần hóa công ty sau khi Ủy ban có quyết định xác định lại thời điểm xác định giá trị doanh nghiệp cổ phần hóa của Công ty, bảo đảm thực hiện thủ tục cổ phần hóa đúng quy định, đúng tiến độ.

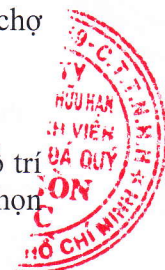
**3. Công tác thoái vốn:**

- Kế hoạch và tiếp tục thực hiện sắp xếp và thoái vốn các đơn vị còn lại theo Đề án tái cơ cấu và chỉ đạo của Ủy ban nhân dân Thành phố và các Sở ban ngành. Nhưng hiện nay, thực hiện Công văn số 916/STC-TCĐN ngày 07/02/2018 của Sở Tài chính, Công ty SJC tạm dừng việc thoái vốn tại các doanh nghiệp có vốn góp.

**4. Công tác quản trị, quản lý điều hành hoạt động:**

*a) Tổ chức bộ máy quản trị, điều hành:*

- Xây dựng quy chế về chế độ trách nhiệm và chế tài đối với từng cá nhân lãnh đạo về hiệu quả công việc được giao.



- Tăng cường quản lý các chi nhánh thông qua 1 bộ phận chuyên trách theo dõi, đánh giá hoạt động chi nhánh, khắc phục các chi nhánh yếu kém ngay trong Quý 1/2018. Sau mùa kinh doanh cao điểm Quý I/2018, Công ty sẽ đưa ra các giải pháp triệt để, sắp xếp lại hoặc đóng cửa chi nhánh.

- Nâng cao hiệu quả kinh doanh ở các chi nhánh và cửa hàng bán lẻ: Tăng cường công tác tiếp thị, quảng bá được đồng bộ; bổ sung nội dung chương trình đào tạo, đào tạo lại nhân viên bán lẻ và quản lý cửa hàng. Ban Tổng Giám đốc và Giám đốc chi nhánh theo dõi sát hoạt động từng chi nhánh để có sự hỗ trợ kịp thời.

- Phối hợp tốt công tác thiết kế - sản xuất - tiếp thị - kinh doanh.

**b) Công tác công nghệ thông tin:**

- Tiếp tục thực hiện Đề án khung phát triển ứng dụng công nghệ thông tin được duyệt, bổ sung theo nhu cầu mới.

- Củng cố nhân lực bộ phận IT Công ty.

- Tiếp tục xây dựng bổ sung và phát triển thêm các chương trình ứng dụng công nghệ thông tin trước đây.

- Xây dựng các chương trình về quản lý sản xuất, tiền lương, nhân sự và quản lý tài sản nhằm nâng cao năng suất lao động, quản lý có hiệu quả các nguồn lực của doanh nghiệp.

- Tiếp tục đầu tư nâng chất các phần mềm và mua sắm thêm máy móc thiết bị phục vụ cho việc mở rộng sản xuất, nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm... để tạo lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

**5. Công tác phát triển Đảng và Đoàn thể, chăm lo đời sống cán bộ, công nhân viên:**

- Thực hiện nghiêm túc Nghị quyết của Đảng bộ công ty.

- Về chăm lo đời sống CBCNV: thực hiện đúng chính sách lương, phụ cấp mới; đảm bảo thu nhập người lao động được tăng lên so với năm 2017.

- Bảo đảm công bằng, hợp lý đúng quy định trong việc mua cổ phần và chia các quỹ khen thưởng phúc lợi cho người lao động khi cổ phần hóa.

**Nơi nhận:**

- UBND TP;
- Thành viên HĐQTV;
- Ban TGD (để biết);
- Kiểm soát viên;
- Lưu: VT, Đ.

**TM. HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN  
CHỦ TỊCH**



**Đỗ Công Chính**