

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

BẢN DỰ THẢO

**BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2018**

Căn cứ quy định Luật doanh nghiệp 2014 và các văn bản hướng dẫn thi hành; căn cứ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty cổ phần Nhân lực Quốc tế SOVILACO và các quy định pháp luật liên quan, thay mặt Ban điều hành xin trân trọng báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về Kết quả kinh doanh năm 2017 và Phương hướng, kế hoạch năm hoạt động năm 2018.

A. BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

I. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh năm 2017:

Ban điều hành, gồm 02 thành viên (TGD và 01 Phó TGD), trong đó Tổng giám đốc mới do HĐQT bổ nhiệm trong tháng 11/2017 thay thế Tổng giám đốc tiền nhiệm nhận chức vụ mới, đã triển khai thực hiện đầy đủ các nhiệm vụ được HĐQT giao. Cụ thể như sau:

1. Thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh của năm 2017

a) Xuất khẩu lao động: Năm 2017 đưa được **179** lao động, đi làm việc tại các quốc gia và vùng lãnh thổ bao gồm cả lao động phổ thông, lao động có tay nghề, chuyên môn kỹ thuật cao và chuyên gia:

TT	Thị trường	Đvt	Số lượng
1	Malaysia	Người	20
2	Nhật Bản	Người	61
3	Hàn Quốc	Người	69
4	Du học sinh	Người	03
5	Đài Loan	Người	26
Tổng cộng			179

Hmyan

b) Đào tạo nghề tại Trường TCN Nhân Lực Quốc Tế

Đào tạo cho 894 học viên, trong đó:

- Đào tạo lao động xuất khẩu: 626 lao động (Nhật Bản: 430 TTS; Hàn Quốc: 196 lao động)
- Đào tạo dài hạn: 8 học viên Công nghệ thông tin chuyên ngành đồ họa
- Đào tạo ngắn hạn (ngoại ngữ, tóc, bết, make up): 260 học
- Doanh thu: 5.664.683.215 đồng
- Chi phí: 5.610.899.275 đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 53.783.940 đồng

c) Du lịch: đã tổ chức đưa đón trên 1.700 lượt khách với các tour trong và ngoài nước, bán vé máy bay. Doanh thu trong năm 2017 đạt 3.891.025.902 đồng. Hiện nay, Công ty ngưng làm đại lý bán vé máy bay.

Kết quả kinh doanh năm 2017 hợp nhất toàn Công ty

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kết quả
1	Tổng doanh thu bán hàng	Triệu đồng	36.382,01
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	1.974,83
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	1.582,18
4	Cổ tức bình quân 4%	Triệu đồng	1.308,34
5	Quỹ khen thưởng phúc lợi	Triệu đồng	0,00
6	Quỹ đầu tư và phát triển của Doanh nghiệp	Triệu đồng	273,84
7	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu	%	4,35

II. Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2017 và trách nhiệm của Ban điều hành

Trong năm 2017, Ban điều hành đã bám sát tình hình thực tế, quyết liệt và linh hoạt trong công tác điều hành để thực hiện và hoàn thành tốt các nhiệm vụ chỉ tiêu đề ra, đảm bảo quyền lợi của các cổ đông.

1- Thuận lợi:

- Công ty trực thuộc Bộ Lao động – Thương binh và Xã hội luôn được sự quan tâm, hỗ trợ của Bộ, Cục Quản lý Lao động ngoài nước trong công tác phát triển thị trường, tạo nguồn lao động. Có nhiều lợi thế về thương hiệu, về cơ sở vật chất...

- Chính sách tiếp nhận nguồn nhân lực của Nhật bản dễ dàng hơn đối với Việt Nam tạo cơ hội lớn cho các công ty xuất khẩu lao động Việt Nam, trong đó có SOVILACO được tạo điều kiện thuận lợi để tăng nhanh số lượng đưa đi vào thị trường này và tăng doanh thu.

- Một số cán bộ, nhân viên trong công ty rất có trách nhiệm, có kinh nghiệm và tâm huyết, mong muốn cống hiến, xây dựng công ty phát triển theo hướng tích cực.

2- Khó khăn:

- Sức ép cạnh tranh từ các doanh nghiệp trong lĩnh vực xuất khẩu lao động ngày càng cao. Nhiều công ty xuất khẩu lao động mới ra đời có lợi thế về quản trị hệ thống, chính sách tài chính linh hoạt, quyết sách nhanh, lấy hợp đồng bằng mọi giá...

- Thị trường xuất khẩu lao động: thiếu sự phong phú về thị trường, chủ yếu cung ứng cho các thị trường truyền thống của công ty như Nhật Bản, Hàn Quốc, Malaysia nhưng rất hạn chế.

+ Thị trường Malaysia: khó khăn trong công tác tạo nguồn vẫn là nguyên nhân chủ yếu làm giảm số lượng lao động. Thị trường Malaysia không còn hấp dẫn được người lao động, thủ tục đưa đi khó hơn trước, mức thu nhập so với mặt bằng chung trong nước không cao. Tuy nhiên, là đơn vị chủ lực của Bộ trong việc thực hiện Nghị định 71 của Chính phủ, Công ty cũng đã nỗ lực đưa được 36 lao động, là con em các huyện nghèo, dân tộc thiểu số sang Malaysia làm việc.

+ Thị trường Đài Loan: được xem là thị trường tiềm năng cho năm 2017 nhưng bị tạm ngưng vào đầu tháng 10/2017 do lao động đưa đi trong khoảng thời gian trước bỏ trốn với tỷ lệ cao hơn 10%.

+ Thị trường Nhật Bản: đang từng bước khôi phục lại thị trường này sau giai đoạn bị tạm ngưng đưa thực tập sinh vào Nhật Bản. Việc gây dựng lại thị trường chiến lược đã được Ban điều hành quan tâm hàng đầu quyết tâm tập trung trí lực, vật lực để phục hồi lại thị trường Nhật bản. Kết quả năm 2017 đã kết nối lại được các đối tác cũ đã làm việc với Công ty.

+ Thị trường Hàn Quốc: số lượng thuyền viên đánh cá được xếp tàu chưa cao. Tỷ lệ bỏ trốn vẫn còn. Công tác tạo nguồn gặp nhiều khó khăn do chất lượng thuyền viên không đáp ứng đủ tiêu chuẩn.

- Về tình hình nhân sự: Trong năm, công tác tổ chức quản lý có nhiều sự thay đổi, cán bộ cấp cao nhận nhiệm vụ mới, một số nghỉ hưu hưởng chế độ bảo

hiểm xã hội theo luật định. Công ty gặp nhiều khó khăn trong công tác định hướng phát triển.

- Về công tác tài chính: Do năm 2016 công ty bị ảnh hưởng từ việc tạm ngưng đưa thực tập sinh, kỹ sư vào thị trường chính Nhật Bản làm cho số lượng lao động và doanh thu giảm mạnh nên không có doanh thu gối đầu cho năm 2017.

B. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2018

Tập trung củng cố và phát triển những thế mạnh hiện có, tăng cường khả năng cạnh tranh, cắt giảm các chi phí bất hợp lý.

- Củng cố thị trường truyền thống, mở lại thị trường Đài Loan và đẩy mạnh việc đưa lao động sang thị trường này. Tìm kiếm thị trường tiềm năng mới, tăng cường các hoạt động quảng bá trong và ngoài nước.

- Tăng năng suất lao động, nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng thu nhập cho người lao động. Tăng quỹ lương

- Không ngừng cải tiến phương thức hoạt động. Hoàn thiện các hoạt động dịch vụ. Tăng cường các tiện ích cho người lao động

- Đảm bảo nhu cầu vốn cho hoạt động kinh doanh, có phương án sử dụng hợp lý nguồn tài chính để tối đa lợi nhuận tài chính,

- Phát triển nguồn nhân lực nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển.

Trên đây là báo cáo đánh giá thực hiện kế hoạch KD năm 2017 và định hướng xây dựng kế hoạch năm 2018, Ban điều hành xin báo cáo và kính trình Đại hội cổ đông xem xét.

C. MỘT SỐ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH CƠ BẢN TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

I. Chỉ tiêu kinh doanh 2018:

Nhằm đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh và hoàn thành nhiệm vụ được Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị giao; Ban lãnh đạo Công ty thống nhất trình Đại hội một số chỉ tiêu cơ bản sau:

1. Xuất khẩu lao động: 250 lao động tại các thị trường

Thị trường	ĐVT	Số lượng	Ngành nghề
Nhật Bản	Người	65	Thợ hàn, xây dựng, nông nghiệp, thực phẩm, cơ khí, đúc nhựa, điều dưỡng.....
Hàn Quốc	Người	70	Thuyền viên, nghiệp vụ nhà hàng...
Singapore	Người	30	Thuyền viên tàu 5 sao
Malaysia	Người	50	
Thị trường khác	Người	35	
Tổng cộng:		250	

2. Du lịch trong và ngoài nước: đạt 2.000 lượt khách du lịch trong và ngoài nước.

3. Đào tạo nghề tại Trường Nhân Lực Quốc Tế:-

- Tuyển sinh hệ trung cấp nghề: 20 học sinh.
- Đào tạo lao động xuất khẩu: 500 lao động.
- Đào tạo nghề ngắn hạn theo nhu cầu xã hội: 400 học viên.

4. Cho thuê văn phòng: phủ kín 100% diện tích văn phòng cho thuê.

II. Kế hoạch tài chính 2018:

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2018
1	Tổng doanh thu thuần	Triệu đồng	22.605,00
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	1.950,00
3	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	1.560,00
4	Chi trả cổ tức 4%	Triệu đồng	1.308,34
6	Quỹ phúc lợi	Triệu đồng	176,16
7	Quỹ đầu tư phát triển của Doanh nghiệp	Triệu đồng	75,50

- Chỉ đạo việc thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư xây dựng cơ bản với hiệu quả cao nhất, đồng thời nỗ lực phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2018.

- Ban Tổng giám đốc công ty xây dựng kế hoạch, cùng song hành với các đơn vị, giải quyết kịp thời mọi vấn đề phát sinh, chia sẻ khó khăn cùng các đơn vị, có kế hoạch đào tạo, thương xuyên đào tạo lại, nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ công ty.

- Triển khai có hiệu quả phương thức nâng cao chất lượng quản lý. Chuẩn bị điều kiện cần thiết để triển khai áp dụng tiêu chuẩn ISO đáp ứng yêu cầu thực tế, áp dụng phần mềm tin học, công nghệ vào công tác quản lý xuất khẩu lao động, tài liệu, tài chính, nhân sự, quản lý hành chính, chăm sóc khách hàng, văn hóa doanh nghiệp.

- Tập trung nỗ lực điều hành thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018:

+ Xác định rõ các thị trường trọng điểm cho công tác XKLD đối với toàn Công ty, từng đơn vị chuyên quản trên cơ sở đó có những chính sách, cơ chế linh hoạt với từng thị trường.

+ Tiếp tục giữ vững và cung ứng lao động cho các thị trường truyền thống của công ty. Tìm hiểu thông tin, tập trung thực hiện, phát triển khai thác hợp đồng sang các thị trường mới như Đông Âu, Trung Đông, Châu Mỹ và đặc biệt là sau giai đoạn công ty hồi phục lại các thị trường trước đây đã thực hiện.

+ Đầu tư tập trung công tác đào tạo và tập huấn cho người lao động xuất khẩu; kiên quyết không chạy theo số lượng làm ảnh hưởng đến chất lượng lao động và uy tín của công ty. giữ mối quan hệ thường xuyên và mật thiết với các cơ quan quản lý nhà nước về xuất khẩu lao động cả trong và ngoài nước, các phương tiện thông tin đại chúng để quảng bá thương hiệu, uy tín công ty.

Tổng giám đốc

Vũ Hồng Oai

