



ARTEX SAIGON

CÔNG TY CỔ PHẦN XNK HÀNG TIÊU THỦ CÔNG NGHIỆP SÀI GÒN

3-5/1 Phan văn Trường - Q. 1 - Tp HCM - ☎: 38296 942 - 38296 945 - FAX: 38292 584
E-mail : lmex@artexsaigon.com.vn Website : www.artexsaigon.com

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 3 năm 2011

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2010 & ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KD NĂM 2011

Phần thứ 1: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2010

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

- Năm 2010, mặc dù đã vượt qua đáy khủng hoảng bởi cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu từ năm 2008 và năm 2009, nhưng vẫn còn chịu ảnh hưởng do diễn biến phức tạp của tình hình kinh tế thế giới; thiên tai, dịch bệnh gây thiệt hại nặng nề... Tình hình đó tác động đến kinh tế toàn cầu và cũng tác động đến nước ta, từ kinh tế vĩ mô của cả nước nói chung đến hoạt động kinh doanh của từng doanh nghiệp nói riêng. Suy giảm kinh tế dẫn đến nhu cầu tiêu dùng bị giảm sút trầm trọng, từ tiêu thụ tại thị trường nội địa, đến xuất khẩu hàng sang thị trường các nước.

- Sản xuất trong nước cũng gặp nhiều khó khăn. Chi phí đầu vào của quá trình sản xuất, từ xăng dầu, điện nước đến vật tư, nguyên liệu... kể cả lãi suất ngân hàng (không còn gói hỗ trợ lãi suất), tỷ giá ngoại tệ đều tăng cao để đưa đến lạm phát cao; điều này tất yếu sẽ dẫn đến chi phí sử dụng vốn cao; giá thành sản phẩm tăng lên nên rất khó cạnh tranh với các sản phẩm tương tự ở các nước lân cận; đặc biệt là trong giai đoạn suy thoái toàn cầu; sức mua tại các thị trường tiềm năng bị suy giảm mãnh liệt.

- Thị trường cho thuê văn phòng cả nước nói chung và Thành phố HCM nói riêng cũng bị suy giảm nghiêm trọng cả về đơn giá (giá bị giảm nhiều so với năm 2009) lẫn diện tích lấp đầy. Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế; bên cạnh đó do tổng diện tích xây dựng văn phòng cho thuê không ngừng tăng lên, trong khi đó lượng khách thuê lại có xu hướng giảm xuống (cung vượt cầu). Tình hình khó khăn này kéo dài từ đầu năm 2010, có khả năng tiếp tục sang năm 2011.

- Về mặt vĩ mô, cả nước đã cơ bản hoàn thành mục tiêu tổng quát là ổn định kinh tế vĩ mô, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế, kiềm chế lạm phát cao, duy trì tăng trưởng hợp lý và bảo đảm an sinh xã hội. Tăng trưởng GDP năm 2010 có tăng so với năm 2009, đạt 6,78% (năm 2009: 5,32%); trong đó, cao nhất là công nghiệp & xây dựng tăng trưởng 7,70%, kế tiếp là dịch vụ 7,52%,... và cuối cùng là nông lâm nghiệp & thủy sản 2,78%; kim ngạch xuất khẩu đạt 71,6 tỉ USD, tăng 25,5% so với năm 2009; nhập siêu giảm mạnh, bằng 17,3% tổng kim ngạch xuất khẩu; tổng vốn đầu tư toàn xã hội cho đầu tư phát triển tăng 17,1% so với năm 2009, bằng khoảng 41,9% GDP; thu ngân sách trong điều kiện khó khăn vẫn đạt khá, vượt dự toán năm, tăng 19,4% so với năm 2009. An sinh xã hội được chú trọng và triển khai thực hiện có hiệu quả trong điều kiện kinh tế còn nhiều khó khăn: Chương trình giảm nghèo nhanh và bền vững ở 62 huyện nghèo đạt nhiều kết quả; tỉ lệ hộ nghèo tiếp tục giảm; công tác phòng chống, khắc phục hậu quả thiên tai được tăng cường; nghị quyết về nông nghiệp, nông thôn, nông dân được triển khai tích cực. Các lĩnh vực giáo dục-đào tạo, y tế, văn hóa - thông tin, khoa học - công nghệ, thể thao và bảo vệ môi trường được quan tâm chỉ đạo và có nhiều chuyển biến rõ nét. Nhiều sự kiện chính trị - văn hóa lớn được tổ chức thành công. Quốc phòng, an ninh được tăng cường, chính trị

xã hội ổn định, chủ trương kết hợp kinh tế với quốc phòng đạt hiệu quả rõ nét. Công tác đối ngoại được triển khai chủ động, đồng bộ đạt nhiều thành tựu lớn, ghi dấu ấn sâu đậm, góp phần nâng cao uy tín đất nước trên trường quốc tế. Cải cách hành chính chuyển biến tốt hơn, đã triển khai có hiệu quả đề án đơn giản hóa thủ tục hành chính. Công tác thanh tra, giải quyết khiếu nại, tố cáo và đấu tranh phòng, chống tham nhũng, thực hành tiết kiệm, chống lãng phí được tập trung chỉ đạo với nhiều giải pháp tích cực và đạt được một số kết quả cụ thể,... Những thành tựu trên đã góp phần tạo thế và lực mới cho việc thực hiện nhiệm vụ năm 2011 và các năm tiếp theo, củng cố lòng tin của nhân dân vào sự nghiệp đổi mới đất nước.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN:

1. Triển khai thực hiện các chỉ tiêu đại hội cổ đông đề ra:

Nghị quyết đại hội cổ đông năm 2010 đề ra các chỉ tiêu cụ thể như sau:

- Doanh thu : 106 tỉ đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 22,2 tỉ đồng (Lợi nhuận sau thuế: 16,650 tỉ đồng)
- Cổ tức : 20%/VDL

2. Kết quả thực hiện:

DVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2009	So sánh (%)	
A	1	2	3	4 = 1/2	5 = 1/3
1. Doanh thu:	109.496,470498	106.000,000000	98.047,446957	103,30	111,68
- Kinh doanh XNK:	65.201,486252	62.862,570000	63.144,921056	103,72	103,26
- DV cho thuê v/phòng	44.294,984246	43.137,430000	34.092,525901	102,68	129,92
2. Lãi trước thuế:	27.505,158272	22.200,000000	19.922,810768	123,90	138,06
3. Lãi sau thuế:	20.450,527944	16.650,000000	16.179,456776	122,83	126,39
4. Cổ tức (%/VDL):	15 <i>(Tạm ứng 6 tháng đầu năm)</i>	20	30	-	-

- Doanh thu năm 2010 vượt kế hoạch 3,3% và vượt cùng kỳ năm trước 11,68%; trong đó kinh doanh xuất nhập khẩu vượt kế hoạch 3,72% và vượt cùng kỳ 3,26%; dịch vụ cho thuê văn phòng vượt kế hoạch 2,68% và vượt cùng kỳ 29,92%.
- Lợi nhuận trước thuế vượt kế hoạch 23,90% và vượt cùng kỳ năm trước 38,06%.
- Lợi nhuận sau thuế vượt kế hoạch 22,83% và vượt cùng kỳ năm trước 26,39%.
- Cổ tức năm 2010 chỉ mới tạm ứng 06 tháng đầu năm 15%, việc chi cả năm chờ đại hội CĐ 2011 quyết định.

3. Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

- Suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu (ROE) = 26.73% vượt hơn năm 2009 (25.7%) là 1.03%.
- Suất sinh lời trên tài sản (ROA) = 20.35% vượt hơn năm 2009 (14.53%) là 5.82%.
- Tỷ lệ tăng trưởng bền vững: Do chờ ĐHCĐ 2011 quyết định tỉ lệ chia cổ tức năm 2010; do chưa xác định được tỉ lệ lợi nhuận giữ lại nên không tính toán chỉ tiêu này được.

III. NHẬN XÉT & ĐÁNH GIÁ:

1. Những việc đã làm được:

- Trong bối cảnh vừa thoát qua đáy suy giảm, nhưng vẫn còn chịu sự tác động nhất định của khủng hoảng tài chính và suy thoái toàn cầu, công ty vẫn đảm bảo thực hiện kế hoạch; cố gắng hoàn thành các chỉ tiêu đạt mức cao nhất. Kết quả năm 2010, các chỉ tiêu đều vượt, trong đó doanh số vượt 3,3%; lợi nhuận TT vượt 23,9%; lãi ròng vượt 22,83% và cổ tức đã tạm ứng đợt I bằng 75% kế hoạch.
- Xuất nhập khẩu là lĩnh vực chịu sự tác động mạnh nhất của ảnh hưởng suy thoái toàn cầu, thị trường bị thu hẹp, bên cạnh đó giá dầu vào tăng cao; không còn gói hỗ trợ lãi suất cho vay ngắn hạn của Chính phủ, ... Nhưng nhờ sự linh hoạt mở rộng ngành nghề KD, công ty đã đạt kim ngạch XNK trên 2,5 triệu usd; vượt kế hoạch 30%; trong đó kim ngạch xuất khẩu đạt trên 1.7 triệu usd, vượt kế hoạch gần 26%.
- Mảng dịch vụ cho thuê văn phòng, tòa nhà Opera View vẫn giữ vững được thương hiệu và chất lượng dịch vụ, thông qua các dịch vụ chăm sóc khách hàng và phát triển các tiện ích gia tăng. Nhờ đó, vẫn giữ được khách hàng, duy trì được giá cho thuê và tăng giá trong bối cảnh thị trường cho thuê văn phòng suy thoái và rớt giá. Bên cạnh đó, tòa nhà Artex Saigon Building (ASB) đã bắt đầu hoạt động từ tháng 8/2010, tuy gặp khó khăn ban đầu trong khâu tiếp thị do cung > cầu, giá cho thuê bị suy giảm,... Nhưng nhờ có chiến lược thương lượng tốt, bước đầu cũng đã lấp đầy trên 70% diện tích, góp phần tăng doanh thu cho mảng dịch vụ của cty.
- Tình hình tài chính lành mạnh và ổn định; thực hiện đầy đủ và nghiêm túc các nguyên tắc về quản lý tài chính theo đúng qui định; hoàn thành quyết toán và kiểm toán 3 năm 2008, 2009 và 2010 đúng thời gian; làm đầy đủ nghĩa vụ nộp thuế với Nhà nước.
- Sử dụng qui chế tiền lương làm đòn bẩy để kích thích và nâng cao NSLD, góp phần ổn định đời sống cho người lao động. Bên cạnh đó, công ty còn quan tâm đến đời sống tinh thần của người lao động thông qua các chương trình giải trí, thể thao, du lịch, ca hát,... tạo được sự gắn bó và đồng thuận giữa người lao động và công ty.
- Về quản lý bất động sản: công ty có chiến lược dài hạn về khai thác các mặt bằng hợp lý, tiến hành lập phương án đầu tư trình Thành phố cho thuê đất dài hạn từ 20 lên 50 năm đối với toàn bộ mặt bằng. Dự án cao ốc Nguyễn Công Trứ đã hoàn thành và đi vào hoạt động từ tháng 8/2010; dự án Nguyễn Văn Đậu đã tiến hành lập dự án theo phê duyệt và điều chỉnh của HĐQT, đang trình UBND Thành phố xin thay đổi chức năng từ thương mại - dịch vụ sang căn hộ (biệt thự + nhà liên kế), xác định đơn giá đất, tính toán có hiệu quả sẽ tiến hành; dự án Hoàng Hoa Thám cũng tương tự như vậy; xin thay đổi chức năng, xác định giá đất, tính toán hiệu quả để xây dựng chung cư cao tầng.
- Tiếp tục phát huy tinh thần tiết kiệm chi phí toàn công ty; đặc biệt tòa nhà Opera View tiếp tục đạt danh hiệu là tòa nhà năng lượng đạt tiêu chuẩn môi trường.

2. Các tồn tại:

- Do ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế và suy thoái toàn cầu vẫn còn, sức mua giảm, thị trường tiêu thụ bị thu hẹp, nên dù kim ngạch XNK tăng cao nhưng sản phẩm TCMN vẫn chưa phát triển tương xứng với tầm vóc công ty, chưa hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch đề ra.
- Việc triển khai mở rộng các loại hình kinh doanh thuộc các ngành, nghề khác vẫn chưa phát huy hết tiềm lực và thực hiện chưa tốt.

Phần thứ II: KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2011

I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH:

- Tuy nền kinh tế đã vượt qua đáy suy giảm, nhưng tốc độ phục hồi còn chậm và đang chịu ảnh hưởng từ những biến động của thị trường thế giới, diễn biến của tình hình này kéo dài cả năm 2010 và có thể còn kéo dài trong nửa đầu năm 2011. Trong bối cảnh đó, nền kinh tế nước ta chắc chắn sẽ bị tác động mạnh trên các lĩnh vực tài chính (Lạm phát cao dẫn đến LS cho vay

cao, tỷ giá USD/VND tăng cao, điều này khiến Doanh thu tăng nhưng tỉ suất lợi nhuận giảm); thị trường VP cho thuê sút giảm mạnh,... ảnh hưởng trực tiếp đến quá trình kinh doanh XNK và dịch vụ của công ty.

II. MỤC TIÊU:

- **Căn cứ xây dựng kế hoạch:**
 - Kết quả thực hiện các chỉ tiêu năm 2010.
 - Chỉ đạo của Hội đồng quản trị về phương hướng và nhiệm vụ năm 2011.
 - Tình hình kinh tế nói chung và môi trường kinh doanh cụ thể của công ty.
- **Các chỉ tiêu:**
 - Doanh thu : 127,250 tỉ (tăng trưởng 16.21% so với thực hiện năm 2010)
 - Lợi nhuận trước thuế: 25,600 tỉ
 - Lợi nhuận sau thuế : 19,200 tỉ
 - Cổ tức : 20%/VĐL

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

1. Giải pháp 1: Tổ chức & Phát triển nguồn nhân lực

- Hoàn thiện công tác tuyển dụng & đào tạo, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực theo hướng chuyên một nghề và biết nhiều nghề. Việc tuyển dụng & đào tạo phải gắn liền với mục tiêu phát triển của công ty, đặc biệt tập trung nguồn lực cho các mảng công tác chính của công ty như kinh doanh XNK, dịch vụ quản lý văn phòng, quản lý kho, quản lý các dự án,...
- Thường xuyên chăm lo và cải thiện đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động; tạo sự gắn bó mật thiết giữa người lao động với công ty; xác định đây chính là một trong những nguồn lực phát triển chính yếu của công ty.
- Đẩy mạnh hiệu quả công nghệ thông tin và quản lý chất lượng (ISO) trong kiểm soát và quản lý hệ thống (nguồn nhân lực, sản phẩm, chi phí,...); đẩy mạnh hiệu quả mạng Lan-Talk (Tiết giảm chi phí in ấn phát hành nội bộ).

2. Giải pháp 2: Triển khai các dự án

- Tiếp tục xây dựng chiến lược đầu tư & khai thác các mặt bằng một cách căn cơ, linh hoạt, phù hợp với tình hình thực tế và xu hướng phát triển của thị trường.
- Đầu tư các dự án vừa hợp lý, vừa tuân thủ qui chế quản lý dự án đầu tư, xây dựng của Nhà nước; đồng thời phải theo đúng qui chế tài chính của công ty.
- Thực hiện qui trình quản lý chất lượng chặt chẽ, giám sát và kiểm toán dự án ngay từ đầu.

3. Giải pháp 3: Kinh doanh XNK

- Thực hiện các hoạt động tiếp thị, quảng cáo thông qua việc tham gia các hội chợ triển lãm quốc tế và trong nước; quảng cáo trên các tạp chí chuyên ngành, trên mạng nhằm phát triển thị trường xuất khẩu đối với ngành hàng TCMN, hướng trọng tâm vào xây dựng thương hiệu công ty.
- Đẩy mạnh và nâng cao chiến lược phát triển thương mại điện tử; làm cầu nối giao dịch giữa công ty với các khách hàng trong và ngoài nước nhanh chóng và thuận lợi nhất.
- Tranh thủ các nguồn tài trợ từ các tổ chức như VIETCRAFT, VCCI, ITPC, các hiệp hội,... cho công tác tiếp thị và xúc tiến thương mại.
- Khai thác các thị trường Đông Âu, Trung đông, Bắc Âu,... chú trọng thị trường Nhật. Phát triển các sản phẩm độc đáo, sáng tạo, có giá trị cao,... chú trọng khâu thiết kế mẫu, nhằm tạo lợi thế cạnh tranh và có điều kiện phát triển mạnh.
- Bên cạnh mặt hàng truyền thống là TCMN; tiến hành kinh doanh theo hướng đa dạng hóa ngành hàng nhằm cung ứng cả thị trường trong nước và xuất khẩu; từng bước đưa công ty tiến tới kinh doanh và dịch vụ tổng hợp.

4. Giải pháp 4: Kiểm soát ngân sách

- Thực hiện tiết kiệm, kiểm soát chặt chẽ mọi khoản chi tiêu theo kế hoạch năm đã được HĐQT phê duyệt theo phương châm: tăng doanh thu, giảm chi phí.
- Thực hiện việc quản lý dòng tiền thật tốt, đảm bảo việc quản lý và sử dụng vốn hiệu quả.
- Lập kế hoạch khai thác nguồn vốn hiệu quả, trong đó chú ý sử dụng đòn bẩy tài chính (đòn cân nợ) một cách linh hoạt và có lợi nhất.
- Áp dụng chính sách giá linh hoạt và phù hợp với từng nhóm sản phẩm, nhóm khách hàng.
- Hợp lý hóa các qui trình làm việc tại các bộ phận trong công ty thật đồng bộ để nâng cao năng suất và hiệu quả kinh doanh.

5. Giải pháp 5: Chiến lược xây dựng thương hiệu

- Xây dựng thương hiệu công ty theo hướng đa ngành nghề:
- Xây dựng đội ngũ quản lý chuyên nghiệp dịch vụ các cao ốc cho thuê với thương hiệu Artex Saigon.
- Đẩy mạnh việc xuất khẩu hàng TCMN và đa dạng hóa chủng loại hàng hóa theo hướng kinh doanh & dịch vụ tổng hợp.
- Tiếp tục mở rộng liên kết và hợp tác kinh doanh các lĩnh vực mới như: đại lý vé máy bay và du lịch, dịch vụ văn phòng ảo, cung ứng các mặt hàng tiêu dùng v.v....
- Triển khai thực hiện văn hóa doanh nghiệp tại công ty.
- Xây dựng và thực hiện quy trình quản trị rủi ro trong toàn công ty.

Phần thứ III: KẾT LUẬN

Năm 2010, mặc dù nền kinh tế đã vượt qua đáy suy giảm, nhưng tốc độ phục hồi còn chậm và vẫn chịu ảnh hưởng từ những biến động của thị trường thế giới, nên sự trì trệ đã kéo dài trong cả năm 2010. Trong điều kiện khó khăn như thế, bằng sự nỗ lực, sáng tạo và vận dụng linh hoạt; dưới sự chỉ đạo sâu sát của HĐQT, tập thể Ban điều hành và CBCNV toàn công ty đã vượt qua khó khăn; hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu do nghị quyết của đại hội cổ đông đề ra, đây chính là thành tích rất đáng trân trọng của công ty chúng ta.

Năm 2011, khó khăn vẫn chưa hết, ngay đầu năm tỉ giá liên ngân hàng đã tăng 9.3% (bằng tốc độ tăng cả năm 2010); tỉ suất tăng + lãi suất tăng dễ dẫn đến lạm phát và tỉ suất lợi nhuận sẽ bị giảm mạnh. Phải nhìn thấy những mặt vừa khó khăn, vừa thách thức này; từ đó xác định tinh thần & thái độ làm việc ngay từ đầu năm để vượt qua khó khăn và thách thức. Kết hợp với các giải pháp vừa nêu trên, dù chỉ mang tính định hướng, toàn thể CBCNV ra sức phấn đấu tăng năng suất lao động, phát huy tính năng động, sáng tạo, và sức mạnh đoàn kết, phát huy thành quả đã đạt được qua các năm, đặc biệt là 3 năm 2008, 2009 & 2010, hy vọng chúng ta sẽ vượt qua khó khăn và hoàn thành tốt đẹp các chỉ tiêu của kế hoạch 2011, đưa công ty ngày càng phát triển bền vững.



Ông giám đốc

Cánh

LE VĂN CÀNH