

Tp Hồ Chí Minh ngày 15 tháng 06 năm 2017

BÁO CÁO
TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG MỤC TIÊU NĂM 2017

PHẦN I
HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

I. TÌNH HÌNH CHUNG

Năm 2016 là năm có ý nghĩa đặc biệt quan trọng đối với Công ty SADACO, là năm đầu tiên từ khi thành lập đến nay hoạt động theo mô hình không còn vốn nhà nước trong bối cảnh nền kinh tế thế giới tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức, tình hình biến đổi khí hậu, thiên tai, lũ lụt, xâm nhập mặn trong nước, những bất ổn về an ninh, chính trị tại một số khu vực trên thế giới đã tác động bất lợi đến sự phục hồi của kinh tế toàn cầu, trong nước, làm ảnh hưởng mạnh đến tình hình sản xuất kinh doanh (SXKD) chung.

Việc gia nhập các hiệp định thương mại, tạo cơ hội cho doanh nghiệp mở rộng thị trường xuất khẩu, tiếp cận thị trường nguyên vật liệu phong phú.

Chính phủ đã có những giải pháp tích cực nhằm ổn định kinh tế như giảm lãi suất, giảm thuế, ổn định tỷ giá, kiểm soát lạm phát, trong đó ưu tiên cho sản xuất xuất khẩu.

Trong quý 1, Xí nghiệp CBL5 2, Xí nghiệp Đũa tre bị hỏa hoạn phải ngừng sản xuất vào thời gian gần Tết nguyên đán, gây thiệt hại nặng, việc đầu tư xây dựng khôi phục lại hệ thống nhà xưởng, mua sắm máy móc thiết bị cần phải có nguồn vốn đầu tư lớn.

Hệ thống nhà xưởng, thiết bị máy móc của công ty lạc hậu chưa được đầu tư nâng cấp đổi mới, đã tác động đến năng suất chất lượng sản phẩm làm giảm khả năng cạnh tranh nên chưa đáp ứng được các đơn hàng lớn.

Đội ngũ lao động có trình độ thấp, thị trường lao động biến động thường xuyên, cạnh tranh về tiền lương, bảo hiểm, nên thiếu hụt lực lượng lao động có tay nghề, cán bộ quản lý, nguồn nguyên liệu đầu vào có xu hướng tăng.

Nguồn vốn công ty chủ yếu là vốn vay, nguồn vốn chủ sở hữu còn hạn chế, vốn tồn đọng trong dự án bất động sản chưa được giải phóng, nên khó chủ động được nguồn vốn lưu động cung ứng cho hoạt động SXKD kịp thời.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU CHỦ YẾU

Đơn vị : Triệu Đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2015	Nghị quyết 2016	Thực hiện 2016	TH2016/ NQ2016	TH2016/ TH2015
1. Tổng Doanh Thu	396.654	420.000	489.471	116,53%	123,39%
- Khối Sản Xuất	161.000	173.000	195.206	112,84%	121,25%
- Khối Thương mại, dịch vụ	235.654	247.000	294.211	119,11%	124,85%

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI SÀI GÒN (SADACO)

Địa chỉ: 200 Bis, Lý Chính Thắng, Phường 9, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 84 8 39317341 - Fax: 84 8 39318144 - E.mail: hd.office@sadaco.com

2. Kết quả SXKD	2.205	3.300	(625)		
3. Chia cổ tức	10%	8 – 10 %			

❖ Đánh giá các chỉ tiêu SXKD

- Tổng doanh thu đạt 489,471 tỷ đồng, tăng 16,53% so với Nghị quyết Đại hội, tăng 23,39% so với cùng kỳ.

- Trong đó khối sản xuất tăng 12,84% so với Nghị quyết, tăng 21,25% so cùng kỳ, khối thương mại dịch vụ tăng 19,11% so với Nghị quyết, tăng 24,85% so cùng kỳ (Trong đó Chi nhánh Đồng Nai, Chi nhánh Bình Thuận, trạm KDDV số 4, Văn phòng công ty doanh thu tăng trưởng mạnh).

- Kết quả kinh doanh năm 2016 bị ảnh hưởng bởi rủi ro hỏa hoạn, tại Xí nghiệp chế biến gỗ và Xí nghiệp tre đầu năm 2016 làm ngưng trệ sản xuất trong nhiều tháng. Ngoài ra, do phải chịu các chi phí thuế trong các năm trước, sau khi được đền bù phần rủi ro do hỏa hoạn thì kết quả kinh doanh 2016 lỗ là **625.286.034 đồng**.

1. Hoạt động Sản xuất chế biến lâm sản

Sự cố hỏa hoạn cháy xưởng vào đầu năm đã ảnh hưởng đến tình hình hoạt động của Khối sản xuất. Công ty đang có kế hoạch di dời toàn bộ hệ thống nhà xưởng, máy móc thiết bị từ Xí nghiệp CBLS1 sang phục dựng tại Xí nghiệp CBLS2 để mở rộng nhà xưởng, bổ sung máy móc cho Xí nghiệp CBLS 2 mở rộng sản xuất. Tuy nhiên việc xây dựng lại nhà xưởng gặp vướng mắc xin giấy phép do mặt bằng đất hiện nay vẫn chưa hoàn thiện thủ tục cấp giấy chứng nhận QSDĐ.

Hỏa hoạn đã làm cho hai Xí nghiệp ngừng sản xuất. Công ty đã chỉ đạo Xí nghiệp CBLS 2 khôi phục lại sản xuất trên diện tích phần nhà xưởng còn lại, dần dần ổn định sản xuất được từ 1-2 con't hàng /tháng, nhưng do diện tích nhà xưởng còn lại không đủ nên rất khó khăn trong quá trình sản xuất. Hiện nay đơn hàng của Xí nghiệp chủ yếu là Đơn hàng của khách hàng truyền thống, đơn hàng hòm trong 6 tháng đầu năm tạm ngừng đặt hàng, quý 3 khách hàng mới đặt lại, khách hàng Longwell và Newzealand gặp khó khăn nên đặt hàng giảm mạnh về số lượng.

Xí nghiệp Đũa Tre do bị cháy hoàn toàn, kế hoạch giao hàng bị gián đoạn, để đảm bảo kế hoạch giao hàng cho khách Xí nghiệp đã chuyển hướng sang mua thương mại thành phẩm về đóng gói và giao hàng cho khách nhằm giữ được khách hàng để từng bước khôi phục lại sản xuất nên tỷ suất lợi nhuận đạt được chưa cao. Thị phần cung ứng hàng thị trường nội địa các siêu thị giảm mạnh do không có giấy chứng nhận VSATTP, trong đó có Sài Gòn Coop đã thông báo ngừng nhập hàng – là khách hàng nội địa lớn chiếm gần 20% doanh thu, các đơn hàng xuất khẩu tăng, một số khách hàng Hàn Quốc sau thời gian gián đoạn đã quay trở lại đặt hàng. Công ty đã đầu tư sửa chữa khôi phục lại hơn 300m2 nhà xưởng và hệ thống máy móc cho Xí nghiệp để sản xuất.

Chi Nhánh Đồng Nai nguồn khách hàng truyền thống Higher và Rime đặt hàng tăng và ổn định đặc biệt khách hàng Higher đơn hàng đặt tăng nhiều so với năm trước, đơn hàng của Chi Nhánh khách hàng đã đặt đủ để sản xuất đến hết năm, nên Chi nhánh đã chủ động trong việc mua nguyên liệu dự trữ cũng như tuyển thêm công nhân.

Do đặc thù sản xuất dòng hàng ngoài trời bằng gỗ trầm là chủ lực của Chi Nhánh Bình Dương, đơn hàng thường theo mùa, khách hàng Kenian, Linon đặt đơn hàng giảm, một số khách hàng Chi nhánh làm việc đã cam kết đặt hàng dài hạn tuy nhiên các đơn hàng xuất sang năm 2017.

2. Về hoạt động thương mại dịch vụ

Hoạt động thương mại dịch vụ vẫn duy trì tốt kinh doanh xuất khẩu, nội địa, dịch

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI SÀI GÒN (SADACO)

Địa chỉ: 200 Bis, Lý Chính Thắng, Phường 9, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: 84 8 39317341 - Fax: 84 8 39318144 - E.mail: hd.office@sadaco.com

vụ, một số thị trường mới, mặt hàng mới được khai thác mở rộng với tốc độ tăng trưởng cao chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu.

Ngoài chức năng quản lý, văn phòng công ty thực hiện kinh doanh thêm mặt hàng nông sản, thực phẩm đông lạnh, và dịch vụ giao nhận uỷ thác xuất nhập khẩu hàng hoá...doanh thu đạt cao. Hoạt động kinh doanh nông sản tập trung vào thương vụ, chưa có tính ổn định, kinh doanh thương mại chủ yếu là làm dịch vụ nên tỷ suất lợi nhuận bình quân chưa cao.

Công ty SADACO TAS xuất khẩu mặt hàng tiêu dùng là chủ lực, khách hàng xuất khẩu FUJI, M.O sau một thời gian tạm ngưng đã trở lại đặt hàng, thị trường Mỹ khách hàng Taihing trong năm đơn hàng đặt giảm do nội bộ quản lý có sự phân chia về khách hàng, thị trường Úc khách hàng gặp khó khăn về công nợ, riêng thị trường Nhật mới khôi phục lại nên lượng hàng xuất còn ít. Mảng dịch vụ khai thuê Hải quan số khách hàng dịch vụ đã tăng, áp lực cạnh tranh mạnh về giá dịch vụ, lượng khách hàng tăng nhưng đơn giá thấp làm doanh thu dịch vụ giảm. Trong năm SADACO TAS đã đầu tư đội xe vận chuyển container, hiện nay đã đầu tư 3 chiếc đi vào kinh doanh ổn định.

Chi nhánh Bình Thuận ngoài kinh doanh xuất khẩu trái thanh long, xuất khẩu sản phẩm đá tảng trường mạnh, số lượng khách hàng mua ngày càng tăng mở ra triển vọng tốt mặt hàng này, ngoài ra mảng kinh doanh hàng nhập khẩu như linh kiện điện tử, thực phẩm đông lạnh, nước ép trái cây... duy trì ổn định.

Trạm 4 ngay từ đầu năm đẩy mạnh kinh doanh mặt hàng hoá chất cơ bản, phụ tùng máy móc phục vụ sản xuất đồng thời mở rộng kinh doanh thêm mặt hàng nhập khẩu đá Garanit doanh thu tăng trưởng cao.

Kinh doanh của khách sạn chịu áp lực cạnh tranh mạnh về dịch vụ lưu trú, lượng khách lưu trú giảm mạnh do cơ sở vật chất khách sạn xây dựng lâu đã xuống cấp. Lượng khách lưu trú hiện nay chủ yếu là nguồn khách đoàn quen thuộc từ các tỉnh, hoạt động kinh doanh Massage cũng chịu cạnh tranh khách bởi có nhiều cơ sở mở kinh doanh. Kinh doanh du lịch doanh thu tour có sự tăng trưởng, đơn vị đã duy trì được lượng khách khách hàng truyền thống để triển khai trong mùa cao điểm du lịch tuy nhiên thị trường tour bị chịu cạnh tranh rất nhiều từ các công ty du lịch lữ hành lớn. Riêng mảng vận chuyển cho thuê xe tháng, thuê xe lẻ cũng gặp khó khăn nên doanh thu sụt giảm. Nguồn xe kinh doanh chủ yếu liên kết hợp tác nên tỷ suất lợi nhuận vận chuyển đạt thấp.

3. Về hoạt động kinh doanh bất động sản và thực hiện các dự án đầu tư :

Hoạt động kinh doanh cho thuê bất động sản đã được công ty chú trọng khai thác trong thời gian qua đem lại hiệu quả tương đối khả quan. Là cơ sở để bù đắp, duy trì và tái khởi động các dự án đầu tư theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông.

Dự án khu dân cư SADACO : Đang trình hồ sơ xin gia hạn giấy phép quy hoạch và phê duyệt tỷ lệ 1/500, hiện nay công ty đang khai thác ngắn hạn mặt bằng để có nguồn thu bù đắp công tác bảo vệ và duy tu khu dự án. Trong năm chưa có đối tác để chuyển nhượng thoái vốn.

Dự án SADACO Đắk Nông : Công ty đã lập dự án đầu tư điều chỉnh dự án Trung tâm thương mại sang dự án đầu tư xây dựng Khách sạn, nhà hàng tiệc cưới- Khu dịch vụ Cafe, Massage, Karaoke- Shop thương mại cho thuê theo chủ trương của UBND tỉnh Đắk Nông, dự án đã hoàn thành hồ sơ pháp lý, Công ty làm lễ khởi công xây dựng 4/2016. Hiện đang làm thủ tục xin miễn giảm tiền thuê đất theo luật đầu tư và tìm kiếm đối tác để chuyển nhượng.

Dự án cụm sản xuất chế biến gỗ : Dự kiến tổng diện tích giai đoạn đầu khoảng 2 - 3 ha thuộc huyện Tân Thành, tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu. Hiện gặp khó khăn về vốn nên chưa triển khai được.

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI SÀI GÒN (SADACO)

Địa chỉ: 200 Bis, Lý Chính Thắng, Phường 9, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: 84 8 39317341 - Fax: 84 8 39318144 - E.mail: hd.office@sadaco.com

4. Công tác tài chính

Bám sát tình hình tài chính, hàng tồn kho tại các đơn vị để cân đối nguồn vốn, tìm kiếm các nguồn vốn tín chấp với lãi suất hợp lý cung ứng vốn đủ và kịp thời cho các đơn vị trong hoạt động sản xuất, kinh doanh thương mại dịch vụ.

Bám sát thị trường tiền tệ cuối năm, nhằm cân đối nguồn ngoại tệ để giảm thiểu chênh lệch tỷ giá.

Xây dựng quy chế tài chính đảm bảo cho hoạt động tài chính minh bạch.

Tăng cường kiểm soát và theo dõi thu hồi công nợ, tránh phát sinh nợ xấu. Sử dụng linh hoạt và có hiệu quả các nguồn vốn.

5. Công tác tổ chức

Tạo mọi điều kiện nhằm tăng quyền chủ động cho các đơn vị trực thuộc phát huy hiệu quả sản xuất kinh doanh. Ổn định và sử dụng tối đa nhân sự hiện có của Công ty. Trong năm thành lập tổ phát triển sản phẩm gỗ để phát triển hoạt động chế biến lâm sản và hình thành Cụm chế biến gỗ.

Chỉ đạo các đơn vị thực hiện đầy đủ các chính sách tiền lương, bảo hiểm...với người lao động, đảm bảo công tác PCCC, an toàn vệ sinh môi trường.

Nghiên cứu xây dựng thang bảng lương, phương án khoán quỹ lương cho các đơn vị trực thuộc nhằm khuyến khích người lao động tăng năng xuất lao động, tăng thu nhập.

6. Hoạt động đoàn thể và cộng đồng.

Các tổ chức đoàn thể đã tích cực vận động người lao động tích cực tham gia vào việc thực hiện nhiệm vụ SXKD, góp phần hoàn thành kế hoạch SXKD của công ty.

Tổ chức tốt hội nghị người lao động hàng năm theo nghị định 60/cp của chính phủ và tổ chức đối thoại định kỳ hàng năm.

Chăm lo cho người lao động hàng năm vào các ngày lễ lớn, Tết Nguyên đán, tổ chức cho cán bộ công nhân viên, người lao động đi nghỉ mát và khám sức khỏe định kỳ hàng năm theo quy định.

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG MỤC TIÊU NĂM 2017

I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH

➤ Tình hình môi trường kinh doanh bên ngoài:

Kinh tế Việt Nam năm 2017 tăng trưởng khả quan với các mục tiêu chính phủ đề ra tạo động lực tốt và niềm tin cho các doanh nghiệp trong nước và các nhà đầu tư nước ngoài.

Việc gia nhập các hiệp định thương mại sẽ tạo một nền tảng giúp các công ty có cơ hội mở rộng thị trường, tiếp cận công nghệ mới với chi phí thấp hơn, thị trường nguyên vật liệu phong phú hơn, tuy nhiên thị trường sẽ cạnh tranh gay gắt, tiềm ẩn những rủi ro, nhân công giá rẻ sẽ không còn là thế mạnh của doanh nghiệp sản xuất của Việt Nam.

Các chính sách mới, luật doanh nghiệp, luật lao động, tiền lương, bảo hiểm xã hội có hiệu lực, chi phí đầu vào như điện, nguyên liệu, tiền lương, bảo hiểm, tỷ giá ngoại tệ, lãi vay Ngân hàng có xu hướng tăng.

➤ Tình hình bên trong doanh nghiệp:

Thiếu mặt bằng sản xuất, hoạt động sản xuất thiếu tập trung, hệ thống máy móc thiết bị lạc hậu không đủ năng lực thực hiện sản xuất các đơn hàng lớn.

Khó khăn giải phóng nhanh các dự án đầu tư, hạn mức tín dụng thấp do không có tài sản thế chấp, nguồn vốn vẫn bị đọng trong các dự án đầu tư bất động sản.

Thị trường khách hàng có xu hướng chuyển đổi dòng hàng hoặc thay đổi nhà cung

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI SÀI GÒN (SADACO)

Địa chỉ: 200 Bis, Lý Chính Thắng, Phường 9, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: 84 8 39317341 - Fax: 84 8 39318144 - E.mail: hd.office@sadaco.com

cấp tạo nhiều cạnh tranh và thiếu đơn hàng.

II. MỤC TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2017

Trên cơ sở kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2016 và định hướng phát triển, Công ty dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017 như sau :

- Doanh thu : 495.000.000.000 đồng
- Lợi nhuận : 3.500.000.000 đồng
- Chia cổ tức : 6% - 8%

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Hoạt động Sản xuất

Tăng cường công tác tiếp thị, tham gia các hội chợ triển lãm nhằm phát triển thêm các thị trường mới, đồng thời tìm kiếm thêm các đơn hàng xuất khẩu cho các đơn vị, khôi phục lại nhà xưởng xí nghiệp 2 sau cháy đầy công suất của Xí nghiệp lên từ 3-4 container/tháng đồng thời hình thành phân xưởng sản xuất hàng nội địa.

Tìm kiếm thêm nhà cung cấp nguyên liệu tre, đáp ứng đủ nguyên liệu sản xuất các đơn hàng xuất khẩu, tăng cường khâu kiểm tra chất lượng sản phẩm, đầu tư xây dựng khu đóng gói thành phẩm đạt tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm với chi phí thấp nhất để duy trì ổn định thị trường kinh doanh nội địa và xuất khẩu sản phẩm tre.

Tập trung tìm phương án giải quyết dứt điểm tồn đọng Xí nghiệp CBLS1, khẩn trương triển khai phương án di dời nhà xưởng, máy móc thiết bị về Xí nghiệp CBLS2, nhằm giảm bớt chi phí khấu hao cơ bản, chi phí bảo vệ.

Tiếp tục chỉ đạo, chuẩn bị nguồn vốn kịp thời tạo điều kiện cho Chi nhánh Đồng Nai, Chi nhánh Bình Dương phát huy năng lực sản xuất tăng năng suất.

Đẩy mạnh hoạt động của Tổ phát triển sản phẩm gỗ nhằm tới mục tiêu có được lượng khách hàng truyền thống mới, dòng hàng mới và thâm nhập thị trường nội địa.

Tìm kiếm mặt bằng đất, lập đề án xây dựng hình thành Cụm chế biến gỗ tập trung của Công ty, hoàn thiện phương án chuyển đổi Xí nghiệp dũa tre sang công ty cổ phần tạo sự chủ động cho đơn vị trong quá trình sản xuất phát huy hiệu quả.

2. Thương mại dịch vụ

Tiếp tục đẩy mạnh và duy trì ổn định hoạt động thương mại xuất khẩu các mặt hàng tiêu dùng của SADACO TAS, mặt hàng đá xây dựng nội thất của Chi nhánh Bình Thuận

Đẩy mạnh công tác Marketing để tiếp tục tìm kiếm thị trường xuất khẩu, nội địa, đặc biệt là tìm kiếm thêm khách hàng mảng dịch vụ.

Hình thành bộ phận kinh doanh tại văn phòng công ty tự kinh doanh, tập trung vào những ngành hàng, mặt hàng có triển vọng phát triển. Tiếp tục hợp tác kinh doanh mặt hàng nông sản cung cấp vào các nhà máy chế biến thức ăn gia súc và các mặt hàng thực phẩm nhằm đẩy mạnh doanh thu.

Phát triển thêm đội xe vận chuyển hàng hóa phục vụ cho mảng kinh doanh dịch vụ giao nhận hàng hóa và khai thuê Hải Quan.

Duy trì ổn định kinh doanh du lịch nội địa, tăng cường hợp tác đẩy mạnh dịch vụ cho thuê xe, mở rộng dịch vụ du lịch lữ hành quốc tế, và đại lý vé máy bay.

Đầu tư sửa chữa nâng cấp khách sạn, duy trì ổn định kinh doanh lưu trú.

3. Tài chính

Tìm kiếm thêm các nguồn tín dụng tín chấp lãi suất thấp, cung ứng đủ, kịp thời cho nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh tại các đơn vị, đặc biệt là nguồn vốn trung dài hạn cho đầu tư cụm công nghiệp và phát triển các dự án.

Tập trung rà soát lại giá thành các đơn hàng, củng cố lại hệ thống kế toán các đơn

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI SÀI GÒN (SADACO)

Địa chỉ: 200 Bis, Lý Chính Thắng, Phường 9, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: 84 8 39317341 - Fax: 84 8 39318144 - E.mail: hd.office@sadaco.com

vị đảm bảo hạch toán đầy đủ, đúng quy định, đồng thời kiện toàn bộ máy kế toán từ công ty đến các đơn vị.

Chuẩn bị nguồn vốn đáp ứng kịp thời nhu cầu vốn, thanh toán tiền nguyên liệu kịp thời cho các đơn vị nhằm đảm bảo tiến độ sản xuất.

Đẩy mạnh công tác tác hoàn thuế, theo sát biến động thị trường tiền tệ nhằm cân đối vốn vay bằng ngoại tệ giảm thiểu chênh lệch tỷ giá. Quản lý công nợ chặt chẽ, phòng ngừa rủi ro phát sinh trong sản xuất kinh doanh.

4. Các dự án đầu tư

Tim kiếm mặt bằng đất phù hợp để hình thành dự án cụm sản xuất chế biến gỗ trên cơ sở di dời các đơn vị sản xuất để sử dụng mặt bằng cho hoạt động sản xuất kinh doanh khác có hiệu quả cao.

Tổ chức kinh doanh ngắn hạn trên đất dự án khu dân cư SADACO tại Bà Rịa Vũng Tàu, hoàn thiện phê duyệt quy hoạch tỷ lệ 1/500 trong quý 3/2017, tìm đối tác hợp tác hoặc chuyển nhượng dự án.

Hoàn thành các thủ tục miễn giảm tiền thuê đất dự án theo luật đầu tư Dự án SADACO Đăk Nông, tìm đối tác chuyển nhượng dự án.

Hợp tác đầu tư xây dựng dự án tại văn phòng công ty 200 bis Lý Chính Thắng, quận 3 và dự án Khách sạn SADACO 635 Nguyễn Trãi, quận 5.

5. Công tác tổ chức

- Rà soát, sửa đổi các văn bản pháp lý phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành. bố trí nhân sự trên cơ sở chức danh công việc, đảm bảo hiệu quả và sử dụng tốt nguồn lực trong công ty.
- Ban hành quy chế tiền lương, khoán lương tương ứng với tỷ lệ doanh thu và lợi nhuận cho các đơn vị, trên cơ sở hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Đảm bảo việc thu nộp BHXH, BHYT, BHTN và KPCĐ đúng chế độ quy định, Phối hợp với tổ chức Công Đoàn, Đoàn Thanh Niên, tổ chức chăm lo tốt về lương thưởng trong dịp tết nguyên đán cho CBCNV công ty.
- Phát động phong trào thi đua trong toàn Công ty hoàn thành các chỉ tiêu đại hội.

TM. BAN ĐIỀU HÀNH
Tổng Giám Đốc



NGUYỄN VĂN SA