



**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG**  
**HOANG LONG GROUP**

AD: 68 Nguyen Trung Truc, Ben Luc District, Long An Province    Địa chỉ: 68 Nguyễn Trung Trực – Bến Lức – Long An  
☎: (072) 3872848    E-mail: [info@hoanglonggroup.com](mailto:info@hoanglonggroup.com)    [www.hoanglonggroup.com](http://www.hoanglonggroup.com)

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2010**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG**

*Tháng 4 năm 2011*



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2010**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG**



**THÁNG 4 NĂM 2011**



## I. Tổng quan về HLG

Công ty CP Tập đoàn Hoàng Long tiền thân là Công ty TNHH XNK TM & XD Hoàng Long được thành lập 10/1999 với vốn điều lệ ban đầu là 1 tỷ đồng, chức năng kinh doanh chính là thuốc lá điều nội địa, hương phụ liệu thuốc lá. Từ năm 2002, công ty đã có sự tăng trưởng nhanh chóng và trở thành một doanh nghiệp hàng đầu của tỉnh Long An. Đến năm 2007, công ty chuyển thành Công ty cổ phần Hoàng Long, với vốn điều lệ ban đầu là 266,36 tỷ đồng. Sau đó, công ty thực hiện tăng vốn thông qua việc phát hành thêm cổ phiếu cho người lao động, các cổ đông sáng lập và cổ đông chiến lược. Đến năm 2010 theo Giấy chứng nhận ĐKKD số 1100414052 do Sở KH&ĐT Long An cấp, đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 02/12/2010 thì vốn điều lệ hiện tại của công ty là 443.753.850.000 đồng.



HLG là một trong những tập đoàn kinh tế lớn của VN, tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm trong mười năm qua từ 30-35%. Nhóm Công ty HLG hoạt động trong các lĩnh vực chính như sau: Lĩnh vực kinh doanh thuốc lá; Lĩnh vực đầu tư xây dựng, san lấp mặt bằng, thi công hạ tầng; Lĩnh vực khai thác khoáng sản; Lĩnh vực vận tải taxi; Thủy sản; Phân bón vi sinh; Các lĩnh vực khác.

HLG đã nhận nhiều giải thưởng của Nhà nước, Chính phủ, Tỉnh Long An: Huân chương Lao động hạng III, Bằng khen của Thủ tướng, và nhiều giải thưởng khác của các Bộ, ngành Trung ương.

Về công tác từ thiện xã hội, trong hơn 10 năm qua (1999-2010) Tập đoàn Hoàng Long và cá nhân Chủ tịch HĐQT đã đóng góp gần 50 tỷ đồng xây dựng hàng trăm căn nhà tình nghĩa, tình thương; tham gia ủng hộ quỹ vì người nghèo trong tỉnh và các tỉnh ĐBSCL; ủng hộ Quỹ mở tim trẻ em nghèo Việt Nam; Quỹ khuyến học Việt Nam, Quỹ chất độc màu da cam; xây dựng bệnh viện, trường học, đường sá... tại tỉnh Long An và cả nước.

## II. Lịch sử hoạt động của Công ty

### 1) Quá trình phát triển:

Tên công ty	:	<b>CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG</b>
Tên giao dịch	:	<b>Hoang Long Group</b>
Tên viết tắt	:	HOANG LONG
Trụ sở chính	:	Toà nhà Hoàng Long, 68 Nguyễn Trung Trực, Bến Lức, Long An
Điện thoại	:	(072) 3872 848 – 3655 339
Fax	:	(072) 3655 335
E-mail	:	info@hoanglonggroup.com
Website	:	<a href="http://www.hoanglonggroup.com">www.hoanglonggroup.com</a>

- Tiền thân của Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoàng Long là Công ty TNHH XNK & XD Hoàng Long, được thành lập vào tháng 10 năm 1999 có 30 nhân viên ban đầu với chức năng chính là kinh doanh thuốc lá điều nội địa, hương phụ liệu thuốc lá. Vốn điều lệ ban đầu là 1 (một) tỷ đồng.
- Từ năm 2002, công ty đã có sự tăng trưởng nhanh chóng và trở thành một doanh nghiệp hàng đầu của tỉnh Long An.
- Đến năm 2007, trong xu thế phát triển chung và nhận thấy nhiều cơ hội trong xu thế hội nhập của đất nước, Công ty đã quyết định cổ phần hóa Công ty TNHH XNK & XD Hoàng Long thành Công ty Cổ phần Hoàng Long theo Thông báo số 54/TB-ĐKKD ngày 15 tháng 02 năm 2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Long An về việc thu hồi giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh của Công ty TNHH XNK TM & XD Hoàng Long và cấp mới giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty Cổ phần Hoàng Long Long An số 5003000180 ngày 14 tháng 02 năm 2007.
- Đến ngày 17 tháng 04 năm 2008, Công ty chuyển tên thành Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoàng Long.
- Ngày 09 tháng 09 năm 2009, cổ phiếu của Công ty (mã chứng khoán HLG) chính thức niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh (theo Giấy phép niêm yết số 105/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM cấp ngày 01/09/2009), tổng số cổ phần niêm yết là 28.768.711 cổ phần, mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần. Việc niêm yết này đã khẳng định vị thế, sức phát triển và tính đại chúng của Công ty và cổ phiếu HLG trên thị trường.

### 2) Tâm nhìn và sứ mệnh:

- Tâm nhìn: *“trở thành Tập đoàn kinh tế hàng đầu Việt Nam và có lộ trình phù hợp để hội nhập nền kinh tế thế giới”*.
- Sứ mệnh: *“Xây dựng môi trường làm việc năng động và công bằng. Chinh phục và đi đến đỉnh cao mới. Dem lại lợi ích và cơ hội phát triển cho doanh nghiệp, cho người lao động, cho đối tác và cho cộng đồng. Xây dựng Hoàng Long trở thành thương hiệu quốc gia và quốc tế”*.
- **Nguyên tắc** là nền tảng cho hành động của chúng tôi:
  - + Đảm bảo sự tăng trưởng bền vững
  - + Tạo môi trường để các cảm hứng sáng tạo phát triển là lợi thế của chúng tôi
  - + Xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên có phong cách hiện đại và tính chuyên nghiệp
  - + Xây dựng và nuôi dưỡng niềm tin và lòng tự hào về giá trị đích thực của Hoàng Long
- **Giá trị cốt lõi** là công cụ, phương tiện thực hiện sứ mệnh trong mọi hành động chúng tôi luôn dựa vào các tiêu chuẩn sau để đạt được sứ mạng của mình:
  - + **An toàn:** Chịu trách nhiệm về các hành vi an toàn của bản thân và của mọi người xung quanh; Tuân thủ và nhắc nhở người khác tuân thủ các tiêu chuẩn an toàn lao động; Không được làm việc trong môi trường không an toàn nếu chưa được huấn luyện và được trang bị bảo hộ; Chủ động nhận ra và báo cáo về bất kỳ các môi trường làm việc không an toàn; Luôn sử dụng bảo hộ đúng cách.
  - + **Định hướng khách hàng:** Lắng nghe và có phản hồi cho khách hàng, nhà cung cấp và các bên liên quan; Giao tiếp rõ ràng nhằm đạt được sự thông hiểu về mong muốn và kỳ vọng; Tạo ra sản phẩm, dịch vụ sáng tạo và cạnh tranh; Tạo sự thoải mái trong tương tác giữa khách hàng và nhà cung cấp; Đạt mong đợi của khách hàng.
  - + **Kỷ luật:** Hành động với sự minh bạch, chính trực và tính chuyên nghiệp; Đảm bảo một môi trường làm việc an toàn, sạch và không bạo lực; Đưa ra thời hạn cho công việc và thực hiện đúng như cam kết; Chú ý đến chi tiết khi thực hiện công việc.
  - + **Chất lượng:** Đạt được tiêu chuẩn cao nhất cho sản phẩm và dịch vụ; Liên tục cải tiến, phát triển và hoàn thiện; Tự hào về sản phẩm và dịch vụ của mình.
  - + **Con người:** Tin tưởng và tôn trọng mọi người; Đề cao tinh thần hợp tác, chia sẻ; Quản lý công việc và con người một cách linh hoạt và sáng tạo; Phát triển, hỗ trợ

người khác thực hiện công việc và luôn tìm kiếm chuẩn bị cho đội ngũ lãnh đạo kế thừa.

+ **Sáng tạo:** Lắng nghe và đánh giá cao các sáng kiến và ý tưởng mới; Hỗ trợ và sẵn sàng tạo cơ hội, giảm thiểu mọi rào cản để các ý kiến tạo giá trị cho công ty được thực hiện.

+ **Tính sở hữu:** Yêu cầu tinh thần trách nhiệm cao trong thực hiện công việc và trong phối hợp giữa các bộ phận; Hành động như người chủ doanh nghiệp và sử dụng tài sản công ty như tài sản chính mình; Hành động vì thành công của cả tập đoàn.

+ **Hiệu quả về chi phí:** Luôn tính toán về hiệu quả về chi phí bằng cách xem xét tình hình thực tại và cắt bỏ mọi thứ không cần thiết; Luôn cân nhắc các nguồn lực đang sử dụng và tìm ra cách vận hành hiệu quả nhất với chi phí tốt hơn; Sử dụng công cụ tài chính phù hợp để có quyết định chi tiêu đúng đắn; Thường xuyên xem xét các chi tiêu để tính toán hiệu quả chi phí phù hợp.

## A. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

### I. Đặc điểm tình hình kinh tế - xã hội và Công ty năm 2010:

Kinh tế thế giới năm 2010 mặc dù đang phục hồi sau khủng hoảng tài chính toàn cầu và có những chuyển biến tích cực, song nhìn chung tốc độ chậm và có nhiều diễn biến phức tạp, tiềm ẩn nhiều yếu tố bất lợi tác động đến kinh tế nước ta.

Kinh tế, xã hội nước ta năm 2010 diễn ra trong bối cảnh không ít khó khăn, thách thức nhưng với đà phục hồi nhanh sau khủng hoảng đã từng bước vươn lên và đạt được những kết quả tích cực trên nhiều lĩnh vực.

Tuy nhiên, bên cạnh những thành tựu đạt được, nền kinh tế vẫn còn bộc lộ nhiều hạn chế, do những bất ổn trong điều hành về các chính sách tiền tệ... Làm cho sản xuất kinh doanh trong nước cũng gặp một số khó khăn và ảnh hưởng đến hiệu quả doanh nghiệp.

Tập đoàn Hoàng Long trong giai đoạn đã và đang đầu tư các dự án nên phải chịu chi phí lãi vay cao là nguyên nhân làm giảm lợi nhuận. Trong bối cảnh khó khăn như thế, lãnh đạo Công ty đã kịp thời chỉ đạo các Công ty thành viên và đưa ra các giải pháp phù hợp từng bước vượt qua khó khăn. Mặc dù chưa đạt được kỳ vọng và kế hoạch đặt ra, nhưng với sự nỗ lực của đội ngũ lãnh đạo và toàn thể CBCNV công ty, có thể khẳng định Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoàng Long đã vượt qua năm 2010 đầy biến động và tạo đà thuận lợi cho năm 2011.

### II. Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010:

Trong năm 2010, Công ty vẫn tập trung vào các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh truyền thống và tiếp tục đầu tư vào các dự án trọng điểm đã được Nghị Quyết thông qua như:

- Hoạt động kinh doanh nguyên liệu, hương liệu và thuốc lá điếu;
- Hoạt động vận tải hành khách Taxi;
- Vận tải hàng hóa bằng xà lan, xe tải; Khai thác khoáng sản gồm cát san lấp, cát xây dựng;
- Hoạt động thi công, xây dựng; Kinh doanh và sàn giao dịch BĐS; Cấp nước; Đầu tư dự án;
- Hoạt động đầu tư dự án thủy sản gồm: khu nuôi trồng, nhà máy chế biến thức ăn và nhà máy chế biến thủy sản xuất khẩu ;
- Đầu tư vào lĩnh vực phân bón;
- Đầu tư góp vốn vào các Công ty liên doanh, liên kết.

#### 1. Hoạt động kinh doanh thuốc lá gói, nguyên liệu, hương liệu và vận chuyển:

- Năm 2010 Công Ty TNHH 1TV CN & TM Hoàng Long đã thu mua lại lá thuốc lá được đầu tư tại vùng trồng Tỉnh Tây Ninh và thu mua thêm ở các vùng trồng phía Bắc. Kết quả đã thu mua được 92,5 tấn lá thuốc lá các loại. Đơn vị bán ra 604,8 tấn (tồn đầu năm là 612 tấn), số lượng lưu kho là 99,7 tấn để phục vụ cho nhu cầu sản xuất thuốc lá trong năm 2011 và chuẩn bị cho công tác sản xuất sản phẩm mới ra thị trường.
- Hương liệu dùng trong pha chế và sản xuất thuốc lá gói các loại: đã cung cấp 74 ngàn lít hương cho các đơn vị sản xuất, (giảm 49 ngàn lít so với năm 2009). Bên cạnh đó công ty cũng đã hoàn tất việc lựa chọn và hoàn chỉnh chất lượng hương liệu mới để sản xuất mặt hàng mới.
- Đối với sản phẩm thuốc lá gói nội địa : Sản lượng tiêu thụ đạt 83 triệu gói/ năm. Giảm hơn 67 triệu gói so với năm 2009.



*Vùng trồng nguyên liệu lá của Hoàng Long*

- Công ty cũng đã cung cấp cho Công Ty TNHH 1TV Chế Biến Thủy Sản Hoàng Long 2.813 tấn nguyên liệu chế biến thức ăn thủy sản.
- Vận chuyển đạt 365 triệu đồng.

Tổng doanh thu và lợi nhuận sau thuế của hoạt động kinh doanh thuốc lá gói, nguyên liệu, hương liệu và vận chuyển năm 2010 là:

## Tập Đoàn Hoàng Long

- **Tổng doanh thu: 352,4 tỷ đồng.**
- **Lợi nhuận sau thuế: 110.518.234 đồng.**

Lợi nhuận không đạt như kế hoạch đề ra là do đến cuối tháng 06/2010, nhà máy thuốc lá Long An lấy đi nhãn hiệu thuốc lá gói BASTION, vì đây là mặt hàng kinh doanh chủ yếu của công ty, nên đã làm cho doanh thu giảm từ 43 tỷ đồng xuống còn 13 tỷ đồng kể từ tháng 07/2010. Cũng chính vì bị mất đi nhãn hiệu này mà công ty phải giải phóng một lượng lớn nguyên liệu lá tồn kho, đây là nguồn nguyên liệu cung cấp để sản xuất sản phẩm BASTION của công ty. Do sự biến động giá cả nguyên liệu lá giảm trong năm 2010 với giá bán thấp hơn giá nhập kho công ty phải chịu lỗ 5,8 tỷ đồng.

Để duy trì và phát triển hoạt động kinh doanh của mình từ tháng 5 đến tháng 8 năm 2010 công ty phát triển thêm sản phẩm thuốc lá gói mới, nhãn hiệu BASJONGOD, là sản phẩm mới tham gia thị trường nên khoản kinh phí cho đầu tư thị trường khá lớn, đó cũng là nguyên nhân góp phần làm giảm lợi nhuận của doanh nghiệp.

Hoạt động kinh doanh vận tải taxi:

- Năm 2010 là năm có nhiều biến động trong thị trường kinh doanh Taxi. Khi nền kinh tế lạm phát cao ảnh hưởng đến sức mua của người tiêu dùng, trong đó có ngành vận chuyển hành khách công cộng. Việc giá xăng dầu biến động nhiều lần trong năm ảnh hưởng không nhỏ đến các hoạt động vận tải của các doanh nghiệp.
- Năm 2010 Bộ GTVT siết chặt các điều kiện cấp Giấy phép lái xe cho các trung tâm dạy lái ô tô; Cùng với việc Sở GTVT Tp.HCM hạn chế các doanh nghiệp tăng trưởng phương tiện kinh doanh taxi, nên các doanh nghiệp tranh thủ tăng đầu tư phương tiện làm cho việc tuyển dụng nhân viên lái xe hết sức khó khăn, nguồn nhân lực không đáp ứng đủ cho gần 40 Cty kinh doanh vận tải Taxi tại TP HCM.

- Nguồn nhân viên lái xe thiếu, Cty tuyển dụng bổ sung mới chủ yếu là học viên mới ra trường, chưa có kinh nghiệm nên hiệu quả kinh doanh chưa cao.



*Taxi Hoàng Long tại một điểm kinh doanh*

- Do lạm phát và lãi suất ngân hàng tăng cao, chi phí cho người lao động tăng theo quy định của Nhà nước, nên chi phí quản lý tăng làm giảm hiệu quả doanh nghiệp.

**Về hoạt động đầu tư:**

Trong năm 2010, Công ty nắm bắt được cơ hội đầu tư tại các thị trường mới như An Giang, Cần Thơ cho đến ngày 31 tháng 12 công ty đã đầu tư thêm 70 xe kinh doanh các loại. Với tốc độ tăng trưởng phương tiện kinh doanh taxi qua các năm đạt 18%.



## Tình hình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh:

Trước những diễn biến nhiều khó khăn bất lợi trên, Ban lãnh đạo và đội ngũ nhân viên công ty TNHH MTV Taxi Sài Gòn Hoàng Long đã có nhiều cố gắng để đảm bảo được những chỉ tiêu cơ bản như sau:

- Thương hiệu Taxi Hoàng Long vẫn nằm trong top 4 các hãng Taxi uy tín tại TP HCM và là một trong các hãng Taxi có số lượng điểm tiếp thị lớn, ổn định hàng đầu tại TP HCM.
- Thực hiện tốt nhiệm vụ PR thương hiệu Hoàng Long trên thị trường.
- Đạt được các giải thưởng: Dịch vụ tốt nhất do người tiêu dùng bình chọn; Thương hiệu mạnh phát triển bền vững; Thương hiệu Xanh”...

## Doanh thu và lợi nhuận trong năm 2010 từ hoạt động kinh doanh:

- **Doanh thu bình quân đạt:** 977.038 đồng xe/ca.
- **Tổng doanh thu:** 106.910.198.495 đồng.
- **Lợi nhuận sau thuế:** 81.874.142 đồng.

## 2. Vận tải hàng hóa, khai thác và cung cấp cát san lấp và cát xây dựng:

- Do những biến động tình hình kinh tế trong nước như giá cả xăng dầu ở mức cao; Chính sách thắt chặt tiền tệ bằng việc tăng lãi suất cho vay; Nhà nước hạn chế việc khai thác khoáng sản cát, đặc biệt thời kỳ hậu suy thoái, có rất ít nhà đầu tư vào Việt Nam, nên việc cung cầu các sản phẩm từ các khu cụm công nghiệp không tốt, cùng với các chính sách quản lý đất đai của Chính Phủ dẫn đến ngưng hoặc chậm hình thành đầu tư hạ tầng



các khu, cụm công nghiệp. Đó là nguyên nhân cơ bản làm cho các phương tiện vận tải (xà lan và xe tải) hoạt động không hết năng suất làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp cho nên công ty đã thực hiện chương trình tái cấu trúc doanh nghiệp và nhân sự cụ thể đã thanh lý tất cả các phương tiện vận tải.

- Trong năm 2010 Công Ty vận tải và khai thác khoáng sản Hoàng Long đã khai thác và cung cấp 742.000 m<sup>3</sup> ( trong đó thuê phương tiện ngoài là 195.000m<sup>3</sup>) cát lấp cho các

công trình xây dựng: Nhà máy Khí Điện Đạm Cà Mau, Cảng Sài Gòn Hiệp Phước, Gạch Đồng Tâm tại Long Cang, Long Định.....

Doanh thu và lợi nhuận năm 2010 là:

- **Doanh thu:** 40,8 tỷ
- **Lợi nhuận sau thuế:** lỗ 1,98 tỷ

### 3. Hoạt động thi công, xây dựng; Kinh doanh & sàn giao dịch BĐS; Cấp nước; Đầu tư dự án:

#### 3.1. Hoạt động xây dựng với tư cách nhà thầu:

Trong năm 2010, khối lượng thi công các công trình được giao thầu đảm bảo tiến độ và chất lượng theo yêu cầu của các chủ đầu tư bao gồm:

- Thi công Cụm công tình thủy sản Hoàng Long
- Thi công hệ thống đường ống cấp nước khu dân cư Phước Đông
- Thi công hạ tầng kỹ thuật dự án khu tái định cư An Thạnh, một phần dự án khu dân cư Long Kim 2
- San lấp mặt bằng các công trình Cụm Công nghiệp Việt Úc, Khu dân cư trung tâm Bến Lức, khu công nghiệp Thuận Đạo mở rộng, kho lương thực Mộc Hóa, Cù lao Tân Vạn.



#### 3.2. Hoạt động kinh doanh và sàn giao dịch BĐS :

##### ▪ Hoạt động kinh doanh bất động sản:

- Trong năm 2010 thị trường bất động sản vẫn còn nhiều khó khăn chưa có khả năng hồi phục, do đó hoạt động kinh doanh bất động sản của công ty cũng chịu nhiều ảnh hưởng từ những khó khăn chung đó, ngoài ra do sự thay đổi thường xuyên và bất lợi của các chính sách trong đầu tư dự án đặc biệt là trong công tác đền bù giải phóng mặt bằng, nên tiến độ các dự án triển khai chậm hơn so với kế hoạch.
- Năm 2010 Công ty chỉ triển khai kinh doanh một phần diện tích dự án Khu biệt thự nhà vườn An Thạnh cho các nhà đầu tư chiến lược.

##### ▪ Hoạt động sàn giao dịch bất động sản:

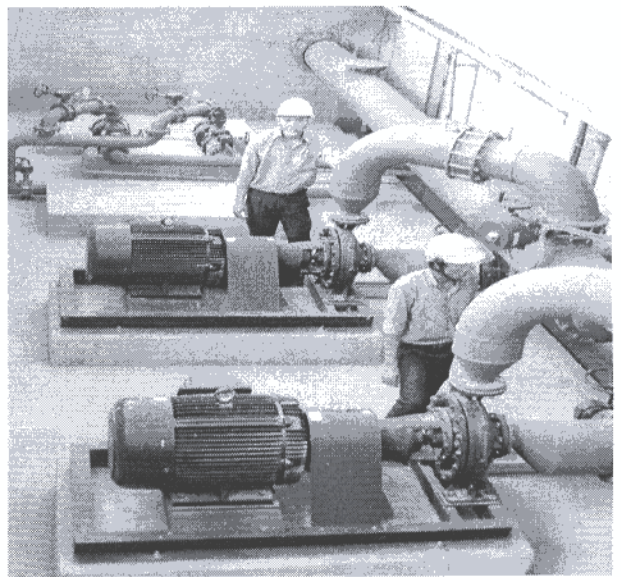
- Sàn giao dịch bất động sản Hoàng Long chính thức đi vào hoạt động ngày 01/9/2010. Cũng không nằm ngoài các khó khăn chung của thị trường bất động sản, hoạt động dịch vụ bất động sản của công ty cũng gặp nhiều khó khăn do đây là sàn

mới được thành lập nên mạng lưới khách hàng chưa nhiều, đội ngũ nhân viên chưa có nhiều kinh nghiệm, hệ thống sản phẩm ít và chưa đa dạng, hoạt động dịch vụ chủ yếu kinh doanh cho sản phẩm của công ty và liên kết với các sàn giao dịch lớn để nhận sản phẩm về làm dịch vụ.

- o Mặt khác ngoài ý nghĩa là một kênh phân phối và giao dịch với khách hàng sàn giao dịch bất động sản Hoàng Long cũng là một kênh góp phần quảng bá cho thương hiệu Tập Đoàn Hoàng Long.

### 3.3. Khai thác và cung cấp nước sạch:

- Năm 2010 việc khai thác và cung cấp nước sạch phát triển khá tốt, công ty đã triển khai mở rộng phát triển cấp nước ra nhiều vùng cấp mới với khối lượng tiêu thụ rất lớn đặc biệt như Công ty Ching Luh tiêu thụ hơn **20.000 m<sup>3</sup>/tháng**, tổng số khách hàng sử dụng hiện nay là 1.246 hộ dân và 37 doanh nghiệp, nên công suất hiện tại đã không đủ phục vụ cho nhu cầu, do đó để đáp ứng cho nhu cầu ngày càng tăng của khách hàng công ty đã triển khai thi công giếng mới cho giai đoạn 2 với công suất 1.600 m<sup>3</sup>/ngày-đêm và đưa vào khai thác sử dụng trong Quý I năm 2011.



*Nhà máy cấp nước Hoàng Long*

- Sản lượng nước sạch cung cấp phục vụ công nghiệp và tiêu dùng bình quân cả năm từ là **1.830 m<sup>3</sup>/ngày-đêm** và doanh thu **278 triệu/tháng** trong năm 2010, đặc biệt vào hai tháng cuối năm sản lượng tiêu thụ là **2.500 m<sup>3</sup>/ngày-đêm** (công suất của nhà máy giai đoạn 1 (2.900 m<sup>3</sup>/ngày-đêm)).

### 3.4. Hoạt động đầu tư các dự án:

#### 3.4.1. Dự án khu biệt thự nhà vườn An Thạnh (21ha):

- Do công tác đền bù và di dời gặp nhiều khó khăn, kéo dài nên đến cuối năm 2010 vẫn chưa triển khai thi công hạ tầng đồng bộ ở cả hai khu tái định cư và biệt thự nhà vườn.
- Đến nay, tổng diện tích được đền bù đạt 80% và công tác san lấp mặt bằng đạt 50% khối lượng thiết kế nên dự án chưa thể triển khai kinh doanh rộng rãi.

- Phân đầu đưa dự án kinh doanh rộng rãi vào năm 2012 .
- Khu tái định cư đã thực hiện xong phần nhựa nóng và hệ thống điện phục vụ nhu cầu của người dân.



*Dự án Khu biệt thự nhà vườn An Thanh.*

### 3.4.2. Dự án cụm CN Hoàng Long 1 (262ha+89ha tái định cư) và cụm CN Hoàng Long 2 (38ha):

Do bị tác động và ảnh hưởng nhiều vấn đề khách quan như chính sách liên quan đến chi phí đền bù nên chưa làm được công tác giải phóng mặt bằng trong năm 2010. Dự án sẽ được chuyển sang năm 2011.

Tổng hợp doanh thu và lợi nhuận của các hoạt động kinh doanh năm 2010:

- **Tổng doanh thu:** 177,2 tỷ đồng.
- **Lợi nhuận sau thuế:** 20,31 tỷ đồng.

### 4. Nuôi trồng thủy sản:

CTY TNHH MTV NTTS Hoàng Long mới thành lập nên phải xây dựng bộ máy tổ chức hoạt động mới ; do đó bước đầu cũng gặp không ít khó khăn về các vùng ao nuôi phải thuê bên ngoài ở nhiều vùng địa phương khác nhau, địa hình, địa lý cũng gặp nhiều trở ngại, ảnh hưởng đến kỹ thuật nuôi trồng. Lực lượng lao động còn mới có trình độ chuyên môn nghiệp vụ chưa cao và chưa nhiều kinh nghiệm, nên đòi hỏi Ban Lãnh Đạo cũng như người lao động phải rất cố gắng nỗ lực, phấn đấu để đạt sản lượng như kế hoạch.

#### Diện tích mặt nước ao nuôi trồng năm 2010.

- Diện tích mặt nước 7 vùng nuôi (26 ao) là: 233.880 m<sup>2</sup>
- Diện tích mặt nước 02 vùng nuôi cá giống (10 ao) là : 79.750 m<sup>2</sup>



Vùng nuôi cá nguyên liệu Hoàng Long

## Kết quả sản lượng thu hoạch năm 2010:

- Sản lượng cá nguyên liệu đạt: **3.090 tấn**, đạt 70% Kế hoạch.
- Cá giống 02 vùng (Bình Tấn, Vườn Quốc Gia Tràm Chim) đạt: **1.051.185 con**.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010 như sau:

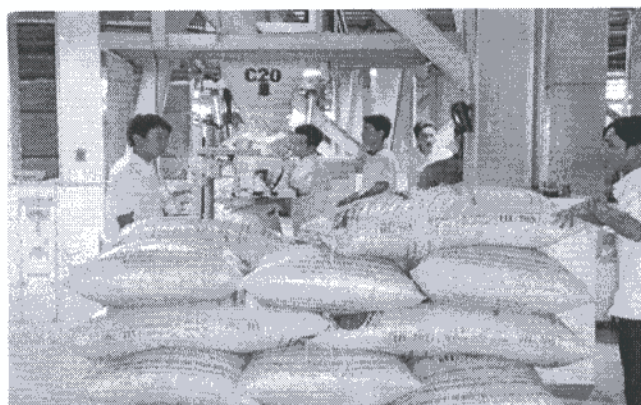
- **Doanh thu :** **10.593.743.103 đồng.**
- **Lợi nhuận sau thuế :** **71.901.249 đồng.**

Với kết quả trên tuy chưa được như kế hoạch đặt ra năm 2010, tuy nhiên bước đầu ở vào thời điểm giá cả tăng nhanh, có lúc lên đến 23.000 đ/kg. Công ty đã cung cấp một lượng cá khoảng 3.090 tấn, cũng góp phần tháo gỡ khó khăn nguyên liệu cho nhà máy Thủy Sản hoạt động.

## **5. Chế biến thức ăn; Chế biến đông lạnh; Xuất khẩu:**

### **5.1. Nhà máy chế biến thức ăn:**

- Thuận lợi:
  - Khu liên hợp thủy sản Hoàng Long là mô hình khép kín (có nhà máy Đông Lạnh), được đầu tư đồng bộ và hiện đại.
  - Sự phối hợp và chia sẻ những khó khăn từ vùng nuôi.
  - Sự hợp tác ban đầu với khách hàng gặp nhiều thuận lợi, được khách hàng tin tưởng.
  - Đội ngũ nhân viên trẻ với nhiều tâm huyết. *Nhà máy chế biến thức ăn Hoàng Long*
  - Đặc biệt được sự quan tâm, chỉ đạo sát sao của Lãnh đạo Tập đoàn.
- Khó khăn:
  - Công ty mới thành lập, nên sản phẩm chưa có thương hiệu trong ngành.
  - Tình hình giá cả nguyên liệu biến động mạnh vào thời điểm cuối năm.
  - Thiết bị máy móc chưa đi vào hoạt động một cách đồng bộ trong thời gian đầu.
  - Kế hoạch tài chính không thuận lợi do lãi vay cao.
  - Trình độ, khả năng chuyên môn còn hạn chế.



# Tập Đoàn Hoàng Long

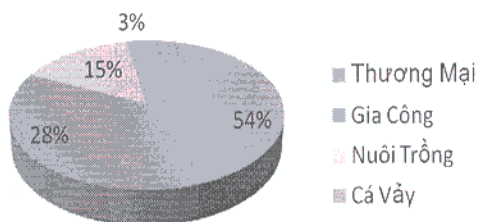
Kết quả SXKD đạt được trong năm 2010

a) Sản lượng : 50.063 tấn.

		2010									Tổng
		Th 04	Th 05	Th 06	Th 07	Th 08	Th 09	Th 10	Th 11	Th 12	
Da trơn	TM	628	2,362	3,662	3,946	3,479	2,988	2,802	3,446	3,650	26,963
	GC	84	339	900	1,518	1,871	2,357	2,482	2,291	2,300	14,142
	NT	24	54	273	441	768	1,424	1,450	1,559	1,600	7,593
Cá Vảy		25	27	15	73	136	166	189	334	400	1,365
Tổng		761	2,782	4,850	5,978	6,254	6,935	6,923	7,630	7,950	50,063

b) Doanh thu : 250 tỷ

Kết Quả kinh doanh 2010



## 5.2. Hợp tác gia công cá tra và kinh doanh cá nguyên liệu :

- Hợp tác nuôi cá gia công với gần 30 hộ nuôi với 41ha mặt nước, tương đương 5.500 tấn cá nguyên liệu thu về nhà máy.
- Vùng nuôi của công ty (do Công Ty TNHH MTV Nuôi Trồng Thủy Sản Hoàng Long quản lý) : 50ha mặt nước, đóng góp 4.500 tấn cá nguyên liệu.
- Bán cá nguyên liệu cho các nhà máy khác : 2.000 tấn

## 5.3. Nhà máy chế biến đông lạnh:

### Những kết quả đã đạt được và hạn chế của nhà máy:

Do đặc trưng ngành nghề chế biến thủy sản phải đảm bảo được 2 điều kiện tiên quyết để tổ chức sản xuất là nhà xưởng thiết bị và con người. Tuy nhiên để ổn định và tăng sản lượng thì các yếu tố ảnh hưởng lớn đến năng suất sản xuất là tay nghề, nguyên liệu, dụng cụ. Với chính sách đãi ngộ tốt cho người lao động nên Công ty đã thu tuyển được nhiều lao động có tay nghề và đào tạo đưa vào dây chuyền sản xuất với số lượng tăng dần theo từng tháng.

Theo công suất Line 1 của nhà máy sẽ đạt 130 tấn nguyên liệu/ngày. Hiện tại công suất của nhà máy bình quân 68 tấn nguyên liệu/ngày đạt 50% công suất thực tế. Với tinh thần trách nhiệm,

chịu khó và sáng tạo tập thể anh chị em điều hành nhà máy khắc phục những khó khăn, phát huy tốt vai trò quản lý trong sản xuất và đạt được thành tích năm 2010 là 14.671 tấn nguyên liệu.

Cùng với những khó khăn ban đầu nhà máy luôn cố gắng khắc phục cải tiến kỹ thuật, tăng cường công tác quản lý nên định mức chế biến giảm dần theo thời gian trong lúc định mức fillet thô tăng. Song song với việc điều hành sản xuất nhà máy đã đồng hành với Phòng Quản lý chất lượng và các bộ phận khác tổ chức thành công cho các lần đánh giá xếp loại HCCP, ISO 9000:2008 và BRC đạt loại A.

Tuy nhiên bên cạnh những thành tích đã đạt được nhà máy vẫn còn tồn tại một số hạn chế như: kiến thức kỹ năng điều hành chưa chuyên nghiệp, ý thức trình độ văn hóa của người lao động chưa cao, giá thành sản xuất chưa cạnh tranh, chưa cân đối năng suất giữa nhà máy và kinh doanh, cơ cấu sản xuất và xuất khẩu chưa đều giữa cá sứa sạch và cá thịt đỏ.



*Dây chuyền fillets Nhà máy chế biến đông lạnh Hoàng Long*

#### 5.4. Xuất khẩu:

- Thuận lợi
  - Mô hình khép kín, máy móc thiết bị hiện đại.
  - Lợi thế về giá
  - Quy chuẩn, đạt tiêu chuẩn thị trường khó tính; Quy trình chế biến đơn giản.
  - Hệ thống khách hàng có sẵn.
- Khó khăn
  - Thương hiệu còn mới với khách hàng
  - Chưa được công nhận xuất khẩu vào EU
  - Hệ thống tiêu chuẩn còn chưa hoàn thiện
  - Vận chuyển khó khăn, chi phí cao
  - Đối thủ cạnh tranh nhiều, gay gắt.
- Sản lượng xuất khẩu : 5.733 tấn cá tra fillet đông lạnh
- Doanh thu xuất khẩu : 10.385.414 USD

▪ Cơ cấu sản lượng và doanh thu xuất khẩu theo thị trường :

STT	Nước XK	Số lượng (kg)	%	Số tiền (USD)	%
1	Local	1,122,680.00	19.58	1,912,692.40	18.42
2	Canada	112,000.00	1.95	267,060.00	2.57
3	Chile	24,000.00	0.42	54,000.00	0.52
4	Sweedden	67,924.00	1.18	164,132.82	1.58
5	Egypt	1,118,520.00	19.51	1,642,286.90	15.81
6	France	48,000.00	0.84	104,640.00	1.01
7	Germany	552,225.00	9.63	898,118.80	8.65
8	Greece	86,475.00	1.51	200,233.95	1.93
9	Italy	191,150.00	3.33	380,429.20	3.66
10	Mexico	760,220.00	13.26	1,592,673.52	15.34
11	Sebia	422,740.00	7.37	705,149.00	6.79
12	Morroco	66,600.00	1.16	116,328.00	1.12
13	Netherlands	127,000.00	2.22	240,640.50	2.32
14	Poland	48,000.00	0.84	116,640.00	1.12
15	Spain	985,241.00	17.19	1,990,388.90	19.17
<b>Tổng cộng</b>		<b>5,732,775.00</b>		<b>10,385,413.99</b>	

**Tổng doanh thu năm 2010 : 522,6 tỷ**

**Lợi nhuận sau thuế: 15,9 tỷ**

11/11/2010 10:10:10



### 6. Tình hình sản xuất kinh doanh phân bón Việt-Sing BC 280 :

- Tháng 10/2010 phân bón Việt – Sing chính thức được cấp giấy phép kinh doanh tại thị trường Việt Nam. Bộ phận phân bón đã tích cực thực hiện chương trình quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm trực tiếp với nông dân qua gần 70 cuộc hội thảo với 8.450 người nông dân tham dự. Nhìn chung, sản phẩm phân bón Việt – Sing BC280 được nhà



nông ủng hộ và tiếp nhận bởi vì những đặc tính ưu việt về chất lượng về hiệu quả và không độc hại cho môi trường, chất lượng nông sản và sức khỏe người sử dụng. Trong vụ Đông xuân 2010–2011 và vụ Hè thu 2011 đã có hơn 10.000 ha ruộng lúa đã và đang sử dụng phân bón lá Việt–Sing. Đây là một kết quả rất quan trọng cho những kế hoạch kinh doanh tiếp theo. Bởi vì có người sử dụng, có hiệu quả cụ thể, có lợi nhuận cao thì người nông dân mới nhiệt tình hưởng ứng và ủng hộ.

- Đối với các loại cây trồng khác, Bộ phận phân bón cũng đã tích cực tiếp cận và tiến hành các cuộc thử nghiệm trình diễn sản xuất, bước đầu đã mang lại những kết quả khả quan. Trong đó tại Đà Lạt đã tổ chức 03 cuộc hội thảo với nông dân và thử nghiệm trên các loại hoa, các loại rau quả, dâu tây và đặc biệt là cây chè ở Bảo Lộc. Đã áp dụng kết quả đối với cây thanh long ở Bình Thuận và cây nho ở Ninh Thuận.



- Ngoài ra còn tổ chức các chương trình cụ thể :

#### *Phân bón vi sinh Việt-Sing BC 280 của Hoàng Long*

- Chương trình hỗ trợ và khuyến khích nông dân tự trình diễn.
- Chương trình nghiên cứu và phát triển.
- Chương trình quảng cáo quảng bá thương hiệu.
- Tổ chức hệ thống đại lý và tổ chức bán hàng (tính đến 31/12/2010):
  - Đại lý cấp 1 : 14 đại lý.
  - Đại lý cấp 2 trực tiếp : 8 đại lý và 02 HTX.

### 7. Các hoạt động đầu tư, liên doanh, liên kết:

### 7.1. Dự án Trung tâm thương mại dịch vụ y tế Thanh Thy:



Đầu tư góp vốn vào Công ty Thanh Thy để triển khai dự án Trung tâm thương mại dịch vụ y tế tọa lạc khu đô thị Phú Mỹ Hưng - Đại lộ Nguyễn Văn Linh:

Dự án Trung tâm thương mại dịch vụ y tế Thanh Thy với tổng diện tích sàn xây dựng trên 16.000 m<sup>2</sup>, là một khu trung tâm thương mại và các dịch vụ về y tế như chẩn đoán y khoa, dịch vụ chăm sóc sức khỏe cộng đồng. Ngoài ra, còn có khu văn phòng và các hoạt động dịch vụ khác. Theo kế hoạch dự án được triển khai xây dựng vào quý IV năm 2010, nhưng do gặp khó khăn trong huy động vốn, nên dự án chưa triển khai được và sẽ được chuyển sang năm 2011.

### 7.2. Đầu tư góp vốn vào Cty Thanh Mỹ:

Năm 2010, Công ty Cổ phần Thanh Mỹ vẫn chưa khắc phục được khó khăn trong sản xuất kinh doanh. Lý do:

- Chưa thực hiện được các dự án đầu tư mới để sản xuất sản phẩm mới .
- Chất lượng, năng suất và hiệu quả của hệ thống thiết bị quá cũ kỹ và tiêu tốn năng lượng.
- Tình hình cạnh tranh đối với mặt hàng nước uống đóng chai rất phức tạp và quyết liệt. Riêng tại thành phố Mỹ Tho cũng đã có hơn 100 loại sản phẩm tương tự với nước tinh khiết MyWa của Công ty Cổ phần Thanh Mỹ.

### 7.3. Công ty Cổ phần Hoàng Long Mê Kông (HLMK):

Trong năm 2010, Công ty HLMK tiếp tục thực hiện nhiệm vụ làm đầu mối giao thương cho các đơn vị thành viên của Tập đoàn Hoàng Long thâm nhập vào thị trường Campuchia trong các hoạt động như khai thác khoáng sản, thu mua nguyên liệu nông sản, mở rộng thị trường phân bón xuất khẩu,...

### III. Tình hình thực hiện các chỉ tiêu so với kế hoạch của Tập Đoàn:

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2010	Thực hiện	Đạt % Kế hoạch
Doanh thu	1.290 tỷ đồng	1.151 tỷ đồng	89%
Lợi nhuận sau thuế TNDN	45 tỷ đồng	42,3 tỷ đồng	94%
Vốn Điều lệ	442,96 tỷ đồng	443,75 tỷ đồng	100,2%
Lợi nhuận cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	1.523 đồng	1.433 đồng	94%
Tỷ lệ chi trả cổ tức	12%	12%	100%

### IV. Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ ngày 08/04/2010:

#### 1. Chi trả cổ tức và phân phối lợi nhuận:

- Cổ tức được trả theo Nghị quyết năm 2010 là 12%. Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức một lần bằng tiền mặt vào ngày 19/11/2010, tỷ lệ thực hiện 12%/mệnh giá.
- Trong năm 2010, Công ty đã tiến hành phân phối lợi nhuận đúng theo theo nghị quyết đề ra, sẽ được trình bày chi tiết trong “Tờ trình kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2010” của Hội đồng Quản trị.

#### 2. Tăng vốn điều lệ, chia cổ phiếu thưởng và phát hành cổ phiếu thưởng:

- Năm 2010, Công ty cũng đã tiến hành chia thặng dư của năm 2007 và lợi nhuận giữ lại của năm 2008 bằng phương thức phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 2:1. Tổng số lượng cổ phiếu phát hành là 14.715.354 cổ phiếu.
- Công ty cũng phát hành cổ phiếu thưởng cho lãnh đạo cấp cao của doanh nghiệp. Tổng số lượng cổ phiếu phát hành là 79.320 cổ phiếu.
- Vốn điều lệ mới sau khi phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu và thưởng cho lãnh đạo doanh nghiệp là: 443.753.850.000 đồng.
- Công ty cũng đã hoàn thành thủ tục đăng ký phần vốn điều lệ bổ sung với Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Long An và đăng ký niêm yết bổ sung với Sở Giao dịch chứng khoán Tp.HCM.

#### V) Các hoạt động khác:

##### 1. Chương trình tái cấu trúc và công tác tổ chức, nhân sự, đào tạo:

- Trong năm 2010 Công ty tiếp tục triển khai chương trình tái cấu trúc doanh nghiệp nhằm hoàn thiện cơ cấu tổ chức và ngành nghề cho phù hợp với xu hướng phát triển

kinh tế hiện nay và dài hạn. Nhằm tạo tiền đề cho sự phát triển giai đoạn 2011–2015, cũng như xây dựng lộ trình hội nhập quốc tế của doanh nghiệp.

- Thực hiện chương trình tái cấu trúc, sắp xếp lại doanh nghiệp nên đã giải thể Công ty CP Rượu bia Labeco.
- Năm 2010, Công ty tiếp tục hỗ trợ cho nhân viên tham gia các lớp nâng cao nghiệp vụ, chuyên môn ngắn hạn và dài hạn như các khóa đào tạo Giám đốc tài chính (CFO), đại học tại chức và nghiệp vụ văn phòng....

### **2. Công tác quảng bá và xây dựng thương hiệu:**

- Năm 2010, Công ty tham gia các hội chợ triển lãm quốc tế, các hội nghị xúc tiến đầu tư...
- Từng bước xây dựng thương hiệu các sản phẩm thức ăn thủy sản, sản phẩm thủy sản đông lạnh.
- Đẩy mạnh các hoạt động quảng cáo, tiếp thị và kêu gọi đầu tư đối với các sản phẩm bất động sản của dự án Khu biệt thự nhà vườn An Thạnh và các Cụm công nghiệp thông qua sàn giao dịch bất động sản Hoàng Long Land cũng như các sàn giao dịch khác.
- Tiếp tục đầu tư và xây dựng hình ảnh Taxi Sài Gòn Hoàng Long chuyên nghiệp hơn, thân thiện hơn để đội ngũ taxi trở thành một trong những kênh quảng cáo, tiếp thị hiệu quả nhất cho Tập đoàn. Năm 2010 Taxi Hoàng Long là nhà tài trợ vàng cho Hội hoa xuân Phú Mỹ Hưng.
- Năm 2010 Hoàng Long cũng là nhà tài trợ bạch kim cho lễ hội sinh vật cảnh thương mại ĐBSCL.

### **3. Hoạt động của các tổ chức chính trị - xã hội:**

- Công ty luôn tạo điều kiện cho các tổ chức Công đoàn, chi bộ Đảng và Đoàn thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh làm tốt công tác giáo dục cũng như bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp, chính đáng cho người lao động. Bên cạnh đó các tổ chức đoàn thể cũng luôn đồng hành cùng doanh nghiệp thực hiện nghị quyết đại hội đồng cổ đông 2010.
- Năm 2010, Công đoàn cơ sở Công Ty cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long tiếp tục được đánh giá là công đoàn cơ sở vững mạnh xuất sắc và vinh dự được nhận cờ của Tổng liên đoàn lao động Việt Nam.
- Năm 2010, Công đoàn cơ sở Công ty CP TĐ Hoàng Long cũng đã tổ chức nhiều hoạt động cho người lao động như: “Hội thi tiếng hát karaoke”; “Phụ nữ và hạnh phúc gia đình”; ... Góp phần gắn kết người lao động.
- Năm 2010, chi bộ Đảng Hoàng Long nhận thêm 3 Đảng viên chuyển từ nơi khác đến và chuyển từ Đảng viên dự bị lên đảng viên chính thức 4 người tổng số đảng viên của chi bộ Đảng Hoàng Long là 16 người.

#### 4. Công tác thi đua khen thưởng:

Sự nỗ lực của toàn thể lãnh đạo, nhân viên và người lao động trong Tập đoàn Hoàng Long trong năm 2010 đã được ghi nhận qua các danh hiệu thi đua và hình thức khen thưởng như sau:

- Chủ tịch UBND tỉnh Long An tặng thưởng gồm có:
  - Tặng cờ thi đua xuất sắc của UBND tỉnh cho 01 tập thể.
  - Tặng danh hiệu tập thể lao động xuất sắc 05 tập thể.
  - Tặng danh hiệu chiến sĩ thi đua cấp tỉnh cho 06 cá nhân.
  - Tặng bằng khen của UBND tỉnh cho 24 tập thể và 57 cá nhân.
- Chủ tịch UBND huyện Bến Lức công nhận danh hiệu chiến sĩ thi đua cơ sở cho 115 cá nhân.
- Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty CP tập đoàn Hoàng Long khen thưởng gồm:
  - Tặng giấy khen cho 15 tập thể và 235 cá nhân.
  - Công nhận danh hiệu lao động tiên tiến cho 10 tập thể và 687 cá nhân.

#### B. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Năm 2010 cũng là năm kết thúc kế hoạch 04 năm theo Nghị quyết 2007-2010, giai đoạn khởi đầu thời kỳ chuyển đổi của doanh nghiệp khi chuyển sang loại hình cổ phần. Đứng với góc độ là một Tập đoàn kinh doanh đa ngành nghề, đây là năm doanh nghiệp tổng kết và đánh giá lại những điều làm được, những điều chưa làm được, những ngành nghề cần tiếp tục phát triển và những ngành nghề cần chuyển đổi cho phù hợp với xu thế thị trường.

Năm 2010 Công ty CP Tập đoàn Hoàng Long dù không hoàn thành một số chỉ tiêu như Nghị quyết đã đề ra nhưng xét trong bối cảnh kinh tế vẫn còn tiếp tục khắc phục hậu suy thoái, thành tích trong năm của doanh nghiệp là đáng ghi nhận, vẫn đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định cụ thể như sau :

#### Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

	<b>Thực hiện 2009</b>	<b>Kế hoạch 2010</b>	<b>Thực hiện 2010</b>	<b>% so với KH 2010</b>	<b>% Tăng trưởng TH 2010/2009</b>
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	905	1.290	1.151	89	27%
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	79	45	42,3	94	-46%
Lợi nhuận trên cổ phiếu (vnd)	2.759	1.523	1.433	94	-48%

## 1) Một số chỉ tiêu tài chính năm 2010:

- Khả năng sinh lời, khả năng thanh toán:
  - Tỷ suất lợi nhuận gộp/doanh thu thuần : 15,7%
  - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần : 3,7%
  - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn : 7,8%
  - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tài sản : 2,6%
  - Khả năng thanh toán hiện hành : 1,1 lần
  - Khả năng thanh toán nhanh : 0,6 lần
- Tổng số cổ phiếu đến ngày 31/12/2010: 44.375.385 cổ phiếu thường, không có cổ phiếu ưu đãi.
- Số lượng cổ phiếu lưu hành đến 31/12/2010 : 44.225.385 cổ phiếu.
- Công ty đang giữ 150.000 cổ phiếu quỹ.
- Cổ tức chi trả trong năm 2010 là 12% trên vốn điều lệ.

## 2) Định hướng phát triển trong năm 2011:

### a) Thách thức và triển vọng:

#### ▪ Xu thế phát triển của kinh tế thế giới:

Hiện nay nền kinh tế thế giới đã thoát khỏi khủng hoảng, tuy nhiên vẫn hồi phục chậm và có nguy cơ lệch hướng do tình trạng thất nghiệp của hai khu vực Châu Âu và Châu Mỹ còn cao; Tình hình khủng hoảng chính trị tại các nước Bắc Phi cũng như vấn đề nợ công tại các nước Châu Âu. Do đó vẫn còn nhiều bất ổn và tiềm ẩn nhiều tác động bất lợi đến nền kinh tế nước ta.

#### ▪ Dự báo về tình hình kinh tế Việt Nam:

Nền kinh tế Việt Nam sau nhiều năm phát triển nhanh, nhưng do đầu tư dàn trải kém hiệu quả cùng với những bất ổn trong điều hành các chính sách tài chính. Đây là những vấn đề cần phải được giải quyết đồng bộ và lâu dài. Cho nên có thể khẳng định năm 2011 doanh nghiệp vẫn phải đối mặt với lạm phát, lãi suất cao, thắt chặt tín dụng, ... ảnh hưởng đến hiệu quả doanh nghiệp.

#### ▪ Triển vọng và định hướng của Công ty CP TĐ Hoàng Long năm 2011:

Với tình hình như thế Công ty CP TĐ Hoàng Long thận trọng nắm bắt cơ hội đầu tư và có lộ trình hợp lý để đầu tư có hiệu quả.

Coi việc khẳng định và nâng cao uy tín, thương hiệu là trên hết, với mục tiêu phát triển bền vững Hoàng Long tập trung nâng cao chất lượng hàng hóa, mở rộng thị phần, hiệu quả đầu tư để tăng sức cạnh tranh trên thị trường, tiếp tục nghiên cứu, triển khai các dự án được chuyển từ năm 2010 và lĩnh vực mới nhiều tiềm năng và khả thi trong tương lai.

Tiếp tục đẩy mạnh chương trình tái cấu trúc doanh nghiệp, bên cạnh đó công tác quản trị doanh nghiệp là quản trị tri thức dựa trên cơ sở đào tạo phát triển năng lực, tầm nhìn người lao động trở thành những nhân tố hiệu quả.

### **I. Mục tiêu và nhiệm vụ năm 2011:**

- Tăng trưởng bền vững.
- Xây dựng nguồn nhân lực ổn định, có năng lực và tâm huyết; Kiện toàn bộ máy quản lý chuyên nghiệp và hiệu quả;
- Ổn định và nâng cao đời sống người lao động; Phát triển văn hóa doanh nghiệp;
- Tăng cường công tác quản trị tài chính chuẩn mực; Kiểm toán nội bộ.
- Tái cấu trúc doanh nghiệp và cơ cấu ngành nghề phù hợp với xu thế đổi mới và tiềm lực phát triển.
- Củng cố và phát triển nội lực của các đơn vị Công ty thành viên góp phần thực hiện thắng lợi kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011.

### **II. Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của các lĩnh vực trong năm 2011:**

Năm 2011, Công ty xác định thủy sản sẽ là ngành nghề chủ đạo và chiến lược của Công ty, tập trung đầu tư lớn về nhân lực, vật lực với mục tiêu phát triển thành ngành chủ lực và là nền tảng cho sự phát triển bền vững của Tập đoàn.

#### **1. Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Mẹ:**

##### **1.1. Đầu tư lĩnh vực phân bón:**

Hiện nay, Bộ phận phân bón tập trung vào các mục tiêu chính sau:

- Hoàn thiện và tối ưu hoá quy trình sử dụng phân bón Việt – Sing BC280 cho lúa và các loại cây trồng.
- Tập trung khai thác tiềm năng thị trường vùng ĐBSCL mà quan trọng nhất là các tỉnh Long An, Tiền Giang, Đồng Tháp, An Giang và Kiên Giang. Theo dõi chặt chẽ quá trình sử dụng của người nông dân trên đồng ruộng. Lắng nghe ý kiến phản hồi để kịp thời tu chỉnh quy trình sử dụng cho ngày càng hợp lý và hiệu quả hơn.

- Chỉ tiêu sản lượng tiêu thụ và doanh số năm 2011 bộ phân phân bón phần đầu tiêu thụ 114.000 lít phân BC280 tương đương 43.000 ha ruộng lúa sẽ được sử dụng phân bón Việt – Sing của chúng ta. Đây là con số còn quá khiêm tốn đối với hơn 1 triệu ha ruộng lúa hiện có tại ĐBSCL. Nhưng với một sản phẩm hoàn toàn mới mẽ trong một thị trường cạnh tranh gay gắt đang diễn ra trên mặt trận vật tư nông nghiệp chúng ta cần phải có thời gian và một uy tín chắc chắn đối với bà con nông dân thì mới mang lại một thị trường ổn định và bền vững.

➤ Dự kiến doanh thu năm 2011 là 41 tỷ và lợi nhuận là 800 triệu đồng.

### 1.2. Dự án khu đô thị huyện Hồng Ngự mới:

Đây là khu đô thị với diện tích 76 ha, của huyện Hồng Ngự mới, tỉnh Đồng Tháp vị trí dự án nằm dọc sông Tiền Giang và đối diện với thị trấn Tân Châu, tỉnh An Giang. Đây là khu vực giao thương đường thủy rất phát triển. Đây là quy hoạch khu đô thị sẽ là thị trấn của huyện Hồng Ngự mới. Nhà nước giao đất (Công ty chỉ đóng tiền sử dụng đất).

Trong năm 2011, Công ty sẽ xúc tiến các thủ tục đầu tư, quy hoạch, trình UBND tỉnh Đồng Tháp. Dự kiến dự án sẽ được triển khai quý IV/2011. Dự toán vốn cho giai đoạn 1 là 30 tỷ đồng.

### 1.3. Dự án quy hoạch vùng nguyên liệu gạo xuất khẩu:

- Nắm bắt chính sách mở cửa cho xuất khẩu gạo, cùng với những thế mạnh hiện tại, Công ty mạnh dạn đầu tư tạo vùng nguyên liệu sạch phục vụ cho việc xuất khẩu gạo.
- Theo dự án, Công ty xây dựng mô hình khép kín:
  - Cung cấp phân bón vi sinh của Công ty cho nông dân để đầu tư vùng nguyên liệu sạch tại vùng Đồng Tháp Mười.
  - Xây dựng nhà máy để xay gạo xuất khẩu. Các phụ phẩm như cám, trấu sẽ được chuyển vào phục vụ cho khu liên hợp thủy sản.
- Đây là dự án rất khả thi, Công ty có thể liên doanh hoặc tự đầu tư. Nếu huy động được vốn dự án sẽ được triển khai trong năm 2011.

### 2. Hoạt động sản xuất kinh doanh thức ăn, chế biến thủy sản và xuất khẩu:

- Nhiệm vụ của Công ty thủy sản là sử dụng hết công suất nhà máy. Để hoàn thành mục tiêu Công ty sẽ đầu tư thêm các hạng mục sau:
  - Tháng 01/2011 đưa vào hoạt động xưởng chế biến bột cá.
  - Tháng 01/2011 lắp đặt line 3 chế biến thức ăn.



- Tháng 04/2011 đưa vào vận hành line 3.
- Lắp thêm 01 băng chuyền cấp đông IQF công suất 750kg/giờ và kho lạnh với sức chứa 1.500 tấn thời gian dự kiến đưa vào sử dụng tháng 8/2011.
- Ngoài ra công ty còn phải có chiến lược phát triển thị trường và marketing hiệu quả.
- Nhiệm vụ cụ thể:
  - Sản xuất và tiêu thụ hết 100.000 tấn thức ăn thủy sản.
  - Doanh số xuất khẩu: 40 triệu USD.

Chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2011:

- **Tổng doanh thu:** 1.340 tỷ.
- **Lợi nhuận sau thuế:** 88 tỷ.

### 3. Hoạt động nuôi trồng thủy sản:

#### 3.1. Vùng nuôi cá tra nguyên liệu :

Hoàn thiện các vùng nuôi 48 ha tại Tam Nông và Tân Hưng 77 ha: Công ty sẽ cố gắng, tập trung hoàn thiện càng sớm để đưa vào sản xuất dự kiến diện tích mặt nước sẽ đưa vào sử dụng như sau :

- Khu 48ha : hiện đã sử dụng năm 2010 là 20.000 m<sup>2</sup>.
  - Trong quý I : 52.000 m<sup>2</sup> ( tương đương 5 ao).
  - Trong quý II : 84.000 m<sup>2</sup> ( tương đương 8 ao).
  - Trong quý III và IV : 110.000 m<sup>2</sup> (tương đương 13 ao); nếu 7 ha còn lại trong quy hoạch có thể giải quyết dứt điểm.
- Khu Tân Hưng : 77 ha
  - Trong quý I : 20.000 m<sup>2</sup> ( tương đương 2 ao ).
  - Trong quý II : 60.000 m<sup>2</sup> ( tương đương 6 ao ).

#### 3.2. Vùng nuôi cá giống và cá bố mẹ :

Trong quý I năm 2011 sẽ lập phương án và xây dựng Trung tâm cá giống tại khu Bình Tấn có tổng diện tích 5 ha. Trung tâm sẽ có chức năng và nhiệm vụ cung cấp cá giống có chất lượng cao, đảm bảo yếu tố về di truyền cho các vùng nuôi của Công ty, cụ thể như sau :

- Tháng 2 năm 2011 : nhập 2.000 con cá bố mẹ về nuôi dưỡng, nguồn cá được cung cấp từ viện nghiên cứu nuôi trồng thủy sản Miền Nam.

## **Tập Đoàn Hoàng Long**

---

- Tháng 6 năm 2010: bắt đầu cho sinh sản ước tính trong 6 tháng cuối năm cá bột đạt được 10 triệu con tương đương 10 triệu con giống.

Chỉ tiêu Doanh thu và lợi nhuận năm 2011:

**Doanh thu: 51 tỷ đồng.**

**Lợi nhuận: 3 tỷ đồng.**

#### **4. Hoạt động vận tải hành khách taxi:**

Theo tình hình hiện tại thì năm 2011 vẫn sẽ là một năm khó khăn cho các đơn vị kinh doanh vận tải. Để hoàn thành mục tiêu Công ty Taxi Sài Gòn Hoàng Long phải thực hiện tốt các nhiệm vụ sau:

- Thực hiện tái cấu trúc Công ty theo hướng tinh gọn, hiệu quả. Xây dựng đội ngũ cán bộ lãnh đạo năng động, nhiệt huyết và chuyên nghiệp.
- Tập trung cao nhất cho công tác tổ chức cán bộ, luôn đảm bảo một đội ngũ cán bộ hết lòng vì lợi ích của khách hàng và sự nghiệp phát triển bền vững của Hoàng Long Taxi.
- Tiếp tục thực hiện kế hoạch danh mục đầu tư phương tiện mở rộng thị trường kinh doanh tại Phú Quốc, tuy nhiên Công ty sẽ chọn thời điểm đầu tư hợp lý, tránh lãi suất cao.
- Triển khai sâu rộng trong toàn Công ty chính sách triệt để tiết kiệm các khoản chi phí không hợp lý với phương châm hiệu quả là chân lý cứng.
- Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh mở rộng thị trường đảm bảo hiệu quả, tăng cường đầu tư phương tiện và nâng cao chất lượng dịch vụ, phát triển dòng xe taxi cao cấp phục vụ khách hàng
- Phát huy cao nhất vai trò hạt nhân và trách nhiệm của Công ty mẹ đối với các chi nhánh trực thuộc Hoàng Long Taxi, lãnh đạo thống nhất & mang tính hệ thống xuyên suốt.
- Thực hiện cân đối nguồn vốn đầu tư toàn hệ thống theo tỷ lệ 30-70 đảm bảo phát huy tính năng động, sáng tạo và trách nhiệm đối với các chi nhánh trực thuộc trong việc huy động nguồn vốn thực hiện kế hoạch đã đề ra.

Chỉ tiêu Doanh thu và lợi nhuận năm 2011:

○ **Doanh thu: 130 tỷ đồng.**

○ **Lợi nhuận: 3 tỷ đồng.**

### **5. Hoạt động kinh doanh nguyên liệu, hương liệu và thuốc lá điều của Công Ty TNHH MTV Công Nghệ và Thương Mại Hoàng Long:**

a/ Thu mua thêm khoảng 300 tấn lá để cung cấp cho đơn vị sản xuất thuốc lá. Doanh thu 22 tỷ đồng.

b/ Đưa ra thị trường sản phẩm thuốc lá gói mới RUSA, dự kiến đạt 1 triệu gói/tháng. Kế hoạch đưa ra tiêu thụ là trong quý II năm 2011.

c/ Tổng sản lượng tiêu thụ thuốc lá gói năm 2011 là 50 triệu gói/năm. Doanh thu là 229,8 tỷ đồng

d/ Do có sản phẩm mới, nên số lượng hương liệu tiêu thụ năm 2011 dự kiến đạt 63 ngàn lít. Doanh thu là 3,9 tỷ đồng

e/ Vận chuyển : dự kiến doanh thu là 759 triệu đồng

f/ Mở rộng kinh doanh:

Về lâu dài, ngành kinh doanh thuốc lá không phải là hướng phát triển bền vững do đó, Công ty cần thiết phải dần mở rộng kinh doanh sang các ngành hàng khác để thích nghi với sự biến đổi của thị trường. Với lợi thế nguồn nhân lực có kinh nghiệm trong hoạt động thương mại và có mối quan hệ với các nhà cung cấp truyền thống, Công ty TNHH MTV Công nghệ và Thương mại Hoàng Long sẽ phụ trách cung ứng một số nguyên liệu cho Nhà máy chế biến thức ăn thủy sản như cám gạo, bã đậu nành, mì lát, bột xương thịt..... Doanh thu dự kiến 60 tỷ đồng. Bên cạnh đó, việc chuyển hướng sang hoạt động này sẽ mở đường cho nhiều sản phẩm mới và mở rộng thị trường ra bên ngoài trong tương lai.

Như vậy tổng doanh thu : 316 tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế là : 2,6 tỷ đồng

### **6. Hoạt động kinh doanh hạ tầng công nghiệp và dân cư đô thị của Công Ty TNHH MTV Đầu Tư Phát Triển Hạ Tầng Hoàng Long:**

**a/Hoạt động xây dựng với tư cách chủ đầu tư và nhà thầu:**

Công ty sẽ tiếp tục thi công hoàn thành các công trình của năm 2010 và tiếp tục triển khai các công trình dự án mới như:

**a.1/ Các công trình thi công nội bộ Tập Đoàn với tổng doanh thu khoảng 21 tỷ đồng bao gồm:**

- + Hạ tầng Khu dân cư Long Kim 2 (17 tỷ)
- + Hạ tầng Khu tái định cư An Thạnh (4 tỷ)

Trong năm 2011 công ty sẽ tăng cường công tác đấu thầu và nhận thầu các công trình thi công san lấp và thi công hạ tầng kỹ thuật các dự án trong và ngoài tỉnh Long An.

### **a.2/ Các công trình thi công bên ngoài:**

- + Cù lao Tân Vạn
- + Nhà trẻ khu dân cư Long Kim 2
- + Các nhà phố và nhà liên kế khu dân cư Long Kim 2

Dự kiến tổng doanh thu: 37 tỷ

Lợi nhuận sau thuế là: 3,7 tỷ

### **b/Hoạt động kinh doanh và dịch vụ bất động sản:**

#### **b.1/ Hoạt động kinh doanh bất động sản:**

- \* Khu biệt thự nhà vườn An Thạnh:

Khẩn trương hoàn thành công tác đền bù phần diện tích còn lại, để triển khai thi công các hạng mục hạ tầng kỹ thuật cho dự án và đưa dự án vào kinh doanh rộng rãi.

- \* Khu tái định cư An Thạnh:

Khẩn trương hoàn thành công tác đền bù phần diện tích còn lại, để triển khai thi công các hạng mục hạ tầng kỹ thuật cho dự án, bố trí lô nền cho các hộ dân thuộc diện tái định cư nhằm ổn định cuộc sống.

Thu hồi công nợ, thực hiện các thủ tục chuyển QSDĐ cho các hộ dân thuộc diện tái định cư.

#### **b.2/ Hoạt động dịch vụ bất động sản: tập trung chủ yếu trên sàn thành phố Hồ Chí Minh**

- Tuyển dụng và xây dựng đội ngũ nhân viên năng động, chuyên nghiệp.
- Phối hợp triển khai kinh doanh dự án do công ty đầu tư.
- Mở rộng kết nối với các sàn bất động sản và các chủ đầu tư khác để có sản phẩm đa dạng với nhiều chủng loại và giá cả khác nhau cho khách hàng lựa chọn.

### b.3/ Hoạt động đầu tư các dự án:

- Khẩn trương hoàn tất các thủ tục về quy hoạch, thu hồi đất, kê biên để thực hiện công tác đền bù trong năm 2011 đối với hai dự án: Cụm công nghiệp Hoàng Long 1 tại xã Thanh Phú với diện tích 262 ha và khu tái định cư với diện tích 89 ha, Cụm công nghiệp Hoàng Long 2 tại xã Lương Hòa với diện tích 38 ha.
- Theo dự kiến hoạt động đầu tư các dự án trong năm 2011 sẽ còn nhiều khó khăn do chịu tác động ảnh hưởng của các chính sách quy định trong công tác giải phóng mặt bằng, chính sách thắt chặt tiền tệ của chính phủ, cũng như tình hình lạm phát gia tăng đã đẩy giá cả vật tư xây dựng ngày càng tăng cao. Do đó tùy theo tình hình phát triển của từng giai đoạn cụ thể, công ty sẽ có những cân nhắc và điều chỉnh linh hoạt lộ trình đầu tư cho các dự án sao cho hoạt động đầu tư dự án đạt hiệu quả kinh tế cao nhất.

### b.4/ Khai thác và cung cấp nước sạch:

- Hoàn thiện và đưa vào khai thác giếng mới.
- Tiếp tục đầu tư mở rộng đường ống cấp nước vào các xã Long Định, Long Cang, Long Sơn, Thuận Đạo và các doanh nghiệp tại các cụm công nghiệp trên địa bàn, tăng tổng số khách hàng lên gần 2.000 hộ dân và 50 doanh nghiệp
- Phân đấu sản lượng nước sạch cung cấp phục vụ công nghiệp và tiêu dùng bình quân cả năm từ 3.000-3.200 m<sup>3</sup>/ngày-đêm trong năm 2011.
- Phân đấu nâng tổng doanh thu bình quân 500 triệu/tháng.
- Dự kiến tổng doanh thu (chưa bao gồm phần thi công lắp đặt) là 6 tỷ đồng và lợi nhuận đạt 1,7 tỷ đồng.

### Tổng hợp dự kiến doanh thu và lợi nhuận của các hoạt động kinh doanh trong năm 2011:

Chỉ tiêu	Thi công xây dựng	Cấp nước	Tổng cộng
Doanh thu	58 tỷ	6 tỷ	64 tỷ
Lợi nhuận	3,7 tỷ	1,7 tỷ	5,4 tỷ

### 7. Hoạt động đầu tư, liên doanh, liên kết:

a) Tiếp tục đầu tư góp vốn vào Cty Thanh Thy để triển khai dự án Trung tâm chẩn đoán y khoa Quốc tế Phú Mỹ Hưng tọa lạc tại khu đô thị Phú Mỹ Hưng - Đại lộ Nguyễn Văn Linh:

- Hiện tại công ty đang góp vốn là 30%, kế hoạch năm 2011 sẽ tham gia góp vốn 60%

- Tiếp tục hoàn thiện phần thiết kế thi công tòa nhà và chuẩn bị các thủ tục cần thiết để đầu quý IV 2010 bắt đầu triển khai xây dựng dự án.

- Dự án Trung tâm chẩn đoán y khoa Quốc tế Phú Mỹ Hưng, là một khu trung tâm hiện đại về các dịch vụ về y tế như chẩn đoán y khoa, thẩm mỹ viện, nha khoa, dịch vụ chăm sóc sức khỏe cộng đồng. Ngoài ra, còn có khu văn phòng và các hoạt động dịch vụ khác.

b) Công Ty Cổ Phần Thanh Mỹ : Khẩn trương đầu tư xây dựng nhà máy sản xuất nước khoáng và các loại nước có hương vị trái cây. Dự kiến đầu Quý 4 nhà máy đi vào hoạt động, các sản phẩm được tham gia thị trường. Do ở giai đoạn đầu, phải đầu tư kinh phí để làm thị trường nên năm 2011 chưa giao chỉ tiêu lợi nhuận nhưng không được phép kinh doanh lỗ.

c) Công ty Cổ phần Hoàng Long Mê Kông (HLMK):

Trong năm 2011, Công ty HLMK tiếp tục thực hiện nhiệm vụ làm đầu mối giao thương cho các đơn vị thành viên của Tập đoàn Hoàng Long thâm nhập vào thị trường Campuchia trong các hoạt động như thu mua nguyên liệu nông sản, mở rộng thị trường phân bón xuất khẩu, triển khai đấu thầu, nhận thầu thi công các công trình ở Campuchia...

### 8. Hoạt động tài chính:

#### 8.1 Hoạch định nguồn vốn trong năm 2011:

Nguồn vốn sử dụng cho các hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh trong năm 2011:

- Vốn vay từ các tổ chức tín dụng.
- Vốn từ hoạt động kinh doanh và lợi nhuận giữ lại.
- Vốn từ hoạt động thanh lý tài sản.
- Vốn hợp tác đầu tư từ các đối tác.

#### 8.2 Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:

Nội dung	Chỉ tiêu năm 2011
Vốn điều lệ	443,7 tỷ
Doanh thu hợp nhất	1,810 tỷ
Lợi nhuận sau thuế	102,8 tỷ
Lợi nhuận cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	2.324 đồng

### 9. Phân chia lợi nhuận:

- Trả cổ tức 12%/năm bằng tiền mặt.
- Trích quỹ dự phòng tài chính 4%/năm.
- Trích quỹ đầu tư phát triển 5%/năm.
- Trích quỹ phúc lợi 7%/năm.
- Trích quỹ khen thưởng cho người lao động 2%/năm.
- Trích quỹ khen thưởng đặc biệt cho Ban điều hành doanh nghiệp 1%/năm. Danh sách cán bộ ban điều hành và phương thức khen thưởng được uỷ quyền cho HĐQT thực hiện.

### 10. Công tác quản lý tài chính:

Năm 2011 sẽ tập trung triển khai các biện pháp quản lý tài chính sau đây:

- Có kế hoạch sử dụng nguồn tài chính, tài sản cố định và nhu cầu nhân công trong tương lai nhằm tăng lợi nhuận cho doanh nghiệp, các giải pháp về nghiệp vụ kế toán và tài chính giúp doanh nghiệp theo dõi và phân tích thông tin kịp thời từ đó quản lý hiệu quả hơn, các khoản phải thu và phải trả, hàng tồn kho, quy trình bán và mua hàng, tài sản cố định...
- Tăng cường vai trò của Kiểm toán nội bộ, xem đây là công cụ giúp lãnh đạo Tập đoàn và các đơn vị thành viên phòng ngừa và quản lý rủi ro về tài chính tốt hơn.
- Nâng cao kiến thức quản lý và kỹ năng nghiệp vụ về tài chính - kế toán cho các đơn vị thành viên trong toàn Tập đoàn thông qua các chương trình đào tạo và các lớp tập huấn thường xuyên.
- Tiếp tục thực hiện và hoàn thiện hệ thống quy chế, quy trình về tài chính – kế toán; xây dựng tiêu chuẩn đội ngũ kế thừa có năng lực và đạo đức để tham gia phát triển Tập đoàn.

#### Các công ty có liên quan

- 1) Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần của Tập đoàn Hoàng Long: không có

## Tập Đoàn Hoàng Long

### 2) Các công ty có trên 50% vốn cổ phần do Tập đoàn Hoàng Long nắm giữ:

Tên công ty	Địa chỉ	Tỷ lệ lợi ích của công ty mẹ	Quyền biểu quyết của công ty mẹ
Công ty TNHH MTV Đầu tư và Phát Triển Hạ Tầng Hoàng Long	Lầu 2, tòa nhà Hoàng Long, 68 Nguyễn Trung Trực, KP9, TT Bến Lức, huyện Bến Lức, tỉnh Long An	100%	100%
Công ty TNHH MTV Công nghệ và Thương Mại Hoàng Long	Tầng trệt, tòa nhà Hoàng Long, 68 Nguyễn Trung Trực, KP9, TT Bến Lức, Huyện Bến Lức, tỉnh Long An	100%	100%
Công ty TNHH MTV Vận Tải và Khai Thác Khoáng Sản Hoàng Long	68 Nguyễn Trung Trực, KP9, TT Bến Lức, huyện Bến Lức, tỉnh Long An	100%	100%
Công ty TNHH MTV Taxi Sài Gòn Hoàng Long	281-283 An Dương Vương, Phường 3, Quận 5, Thành phố Hồ Chí Minh	100%	100%
Công ty TNHH MTV Chế Biến Thủy Sản Hoàng Long	Đường Nguyễn Chí Thanh, ấp 3, Thị trấn Tràm Chim, Huyện Tam Nông, Tỉnh Đồng Tháp	100%	100%
Công ty Cổ phần Rượu Bia Labeco	Khu công nghiệp Hoàng Long 1, xã Thanh Phú, huyện Bến Lức, tỉnh Long An	80%	80%
Công ty Cổ phần Thanh Mỹ	469 Đinh Bộ Lĩnh, Khu phố 5, phường 9, thành phố Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang	60%	54,79%
Công ty Cổ phần Hoàng Long Mê Kong	Số 154D, đường 134, P.Veal Vong, Quận 7 Makara, Tp. Pnompenh Campuchia	55%	82,09%

### 3) Các công ty liên doanh liên kết:

Tên công ty liên kết, liên doanh	Tỷ lệ cổ phần sở hữu		Vốn đầu tư
	Theo giấy phép	Thực góp	
Công ty TNHH Sản xuất thương mại dịch vụ Thanh Thy	30%	30%	132,600,000,000

## 11. Công tác thị trường và quảng cáo thương hiệu :



## **Tập Đoàn Hoàng Long**

---

- Năm 2011, tiếp tục đẩy mạnh công tác mở rộng thị trường xuất khẩu cho các mặt hàng thủy sản đông lạnh, phân bón, thuốc lá bao thông qua các hội chợ - triển lãm quốc tế, các hội nghị xúc tiến đầu tư...

- Đối với thị trường trong nước, sẽ có chính sách marketing phù hợp cho từng loại sản phẩm như sau:

+ Áp dụng một cách linh hoạt các hình thức khuyến mãi nhằm hỗ trợ sức tiêu thụ của các đại lý thuốc lá.

+ Từng bước xây dựng thương hiệu các sản phẩm thức ăn thủy sản, sản phẩm thủy sản đông lạnh, phân bón ..

+ Đẩy mạnh các hoạt động quảng cáo, tiếp thị và kêu gọi đầu tư đối với các sản phẩm bất động sản của dự án Khu biệt thự nhà vườn An Thạnh và các Cụm công nghiệp thông qua sàn giao dịch bất động sản Hoang Long Land cũng như các sàn giao dịch khác và các hiệp hội Việt kiều, các tổ chức đầu tư nước ngoài...

- Tiếp tục đầu tư và xây dựng hình ảnh Taxi Sài Gòn Hoàng Long chuyên nghiệp hơn, thân thiện hơn để đội ngũ taxi trở thành một trong những kênh quảng cáo, tiếp thị hiệu quả nhất cho Tập đoàn.

- Tập đoàn Hoàng Long phần đầu nằm trong danh sách 100 doanh nghiệp tư nhân hàng đầu Việt Nam trong năm 2011.

### **12. Công tác chính sách và từ thiện xã hội:**

Về công tác từ thiện – xã hội:

- Năm 2011 tiếp tục phát huy các chương trình từ thiện xã hội như: quỹ ủng hộ người nghèo, xây dựng nhà mái ấm tình thương, xây dựng nhà tình nghĩa, ủng hộ quỹ mổ tim cho các em bị bệnh tim bẩm sinh, quỹ khuyến học...

- Cho phép Hội Đồng Quản Trị được sử dụng 50% quỹ phúc lợi để làm hoạt động từ thiện xã hội.

### **13. Công tác thi đua khen thưởng:**

Mặc dù xác định năm 2011 tiếp tục sẽ chịu nhiều thách thức đối với doanh nghiệp, song tập thể lãnh đạo và người lao động trong toàn hệ thống Tập đoàn vẫn tự tin phấn đấu đạt các chỉ tiêu đã đề ra, qua đó đạt các danh hiệu thi đua chủ yếu sau đây:

- Bằng khen của Thủ tướng chính phủ cho 3 tập thể và cá nhân.
- Cờ thi đua của UBND tỉnh cho 04 tập thể.
- UBND tỉnh tặng danh hiệu tập thể lao động xuất sắc 13 tập thể.

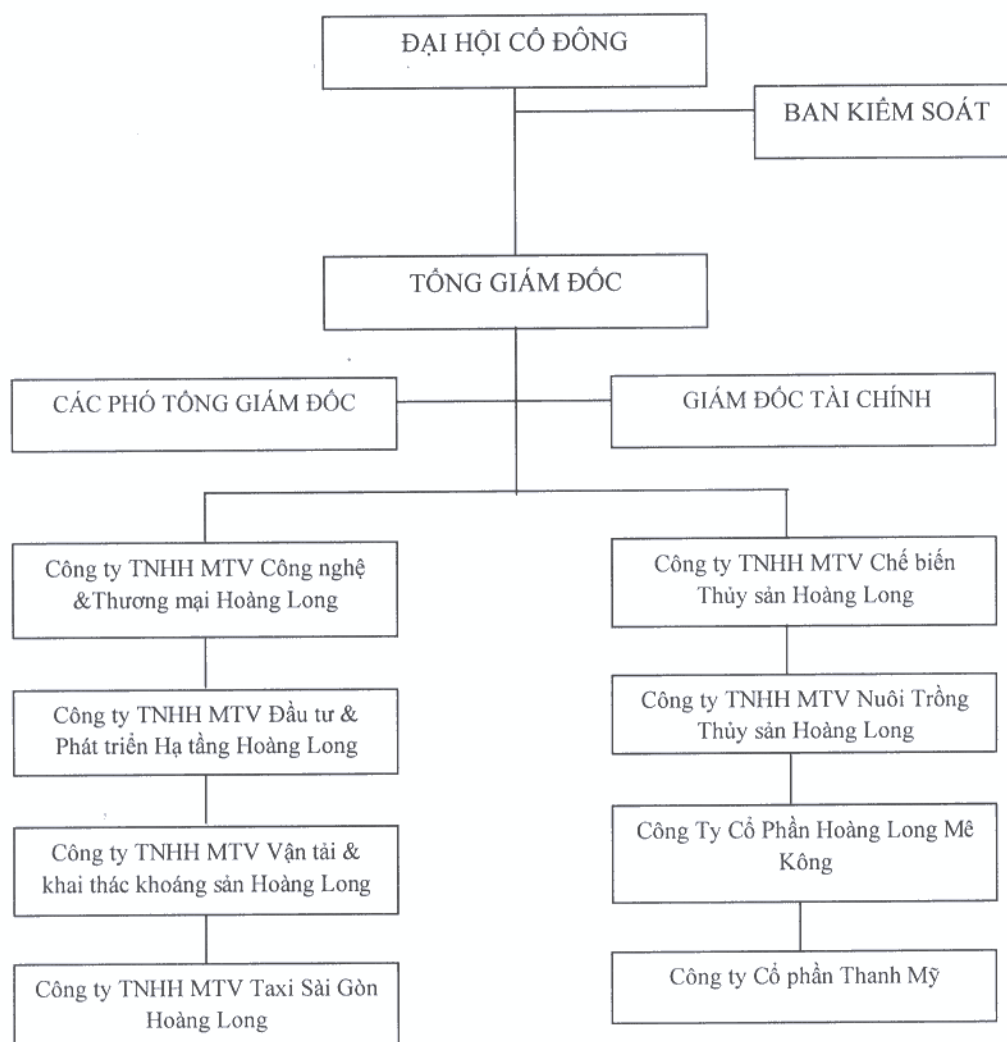
- UBND tỉnh tặng danh hiệu chiến sĩ thi đua cấp tỉnh cho 15 cá nhân.
- Bằng khen của tỉnh Long An cho 31 tập thể và 72 cá nhân.
- UBND huyện tặng danh hiệu chiến sĩ thi đua cơ sở cho 140 cá nhân.
- 98% người lao động đạt danh hiệu lao động tiên tiến.

### **11 . Chương trình tái cấu trúc và công tác tổ chức, nhân sự, đào tạo:**

Năm 2011, giao cho Hội Đồng Quản Trị Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long tiếp tục triển khai chương trình tái cấu trúc doanh nghiệp nhằm hoàn thiện cơ cấu tổ chức và ngành nghề cho phù hợp với bối cảnh kinh tế hiện nay và định hướng phát triển dài hạn. Công ty sẽ mạnh dạn thu hẹp hoặc sắp xếp lại những đơn vị hoạt động kinh doanh không hiệu quả và không có tiềm năng phát triển trong tương lai; tập trung chuyển đổi cơ cấu và đầu tư trọng điểm sang các lĩnh vực nhiều tiềm năng phát triển, hiệu quả cao và có giá trị lâu dài như: nuôi trồng, chế biến thủy sản, kinh doanh bất động sản và phân bón, chế biến lúa gạo xuất khẩu....

#### **V. Tổ chức và nhân sự**

##### **1) Cơ cấu tổ chức của Công ty**



## Giới thiệu Ban Quản trị Công ty

<b>Ông Phạm Phúc Toại</b>	<b>Chủ tịch HĐQT, kiêm Tổng Giám Đốc</b>
Năm sinh	1956
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Đại học An ninh
Kinh nghiệm	+ 1971-1975: công tác tại An ninh khu B + 1976-1985: công tác tại Công an tỉnh Đồng Tháp + 1986-1987: Phó giám đốc XN Thuốc lá Hồng Ngự + 1988-1992: Giám đốc Công ty Dịch vụ Đầu tư Công Nông nghiệp, Long An

## Tập Đoàn Hoàng Long

	<p>+ 1992-1999: Giám đốc Công ty TNHH Ngọc Ánh, Long An</p> <p>+ 1999-02/2007: Tổng giám đốc Công ty TNHH XNK TM &amp; XD Hoàng Long</p> <p>+ Từ 03/2007 đến nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập Đoàn Hoàng Long</p>
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<b>Ông Châu Minh Đạt</b>	<b>Phó Tổng Giám đốc</b>
Năm sinh	1978
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Thạc sĩ Nghiên cứu phát triển và hợp tác kinh tế quốc tế (Đại học Geneva, Thụy Sĩ)
Kinh nghiệm	<p>+ 09/1999-03/2008: Công ty Cổ phần Tư vấn Xây dựng Tổng hợp (Bộ xây dựng)</p> <p>+ 03/2008 đến nay: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc thường trực Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoàng Long</p>

<b>Ông Đặng Hoàng Phương</b>	<b>Phó Tổng Giám đốc</b>
Năm sinh	1968
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Cử nhân Quản trị kinh doanh – du lịch – lữ hành
Kinh nghiệm	<p>+ 1993 – 1996 : Công Ty Du Lịch Lữ Hành Study Tour</p> <p>+ 1996 – 1999 : Công ty Kinh doanh vàng bạc đá quý Kim Hà</p> <p>+ 1999 – 2003 : Công ty Kinh doanh Điện – Máy Hữu Tài</p> <p>+ 2003 – 2007 : Giám Đốc - Công ty SX-TM-DV</p>

## Tập Đoàn Hoàng Long

	Hữu Tài S.G + 03/2007 – 09/2009 : TGD Công ty Taxi Sài Gòn Hoàng Long + 09/2009 đến nay: Phó TGD công ty cổ phần tập đoàn Hoàng Long kiêm Chủ Tịch Hội Đồng Thành Viên Công Ty Taxi Sài Gòn Hoàng Long
<b>Ông Phan Văn Thanh</b>	<b>Phó Tổng Giám đốc</b>
Năm sinh	1949
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Kỹ sư
Kinh nghiệm	+ 1989 – 2006 : Tổng Giám Đốc Công Ty CP Nhựa Sài Gòn. + 2006 – 2010 : Chủ tịch HĐQT Tổng Công Ty Công Nghiệp Sài Gòn. + 2007 – 2011 : Chủ Tịch Hiệp hội Nhựa Việt Nam + 2010 đến nay : Phó Tổng Giám Đốc Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long.
<b>Bà Nguyễn Thị Trúc</b>	<b>Giám đốc tài chính</b>
Năm sinh	1958
Trình độ văn hóa	Đại học
Trình độ chuyên môn	Kế toán tài chính
Kinh nghiệm	+ 1980 – 1983 : Ngân hàng Nhà Nước Tỉnh Long An. + 1983 – 2005 : Công ty Dệt Long An. + 2005 đến nay: Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoàng Long, chức vụ hiện nay Giám đốc tài chính.

### 2) Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động

## a) Cơ cấu lao động của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2010 :

	2006		2007		2008		2009		2010	
		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %
Số lượng nhân viên trực tiếp	162		176		1,345		(*) 1,459		2,181	
Mức lương bình quân (triệu đồng)	2.67		3.04		3.60		3.76		4.12	
<b>Phân theo giới tính</b>										
+ Nữ	21	13%	21	12%	208	15%	176	12%	688	28%
+ Nam	141	87%	155	88%	1,137	85%	1,283	88%	1,778	72%
<b>Phân theo trình độ chuyên môn</b>										
+ Đại học và trên đại học	25	15%	25	14%	97	7%	137	9%	155	6%
+ Cao đẳng, trung học chuyên nghiệp	14	9%	15	9%	79	6%	243	17%	208	8%
+ Lao động phổ thông	123	76%	136	77%	1,169	87%	1,079	74%	2,103	86%

(\*): Số lượng nhân viên trực tiếp tăng đột biến từ năm 2009 nguyên nhân chủ yếu là do số lượng nhân viên trực tiếp của Công ty TNHH MTV Chế Biến Thủy Sản Hoàng Long.

Công ty luôn tạo mọi điều kiện thuận lợi cho các tổ chức chính trị xã hội hoạt động tốt. Tiếp tục củng cố, phát huy vai trò của các tổ chức Công đoàn, chi bộ Đảng, Đoàn Thanh Niên trong định hướng phát triển của doanh nghiệp; nâng cao mối quan hệ giữa các tổ chức này với lãnh đạo doanh nghiệp và các bộ phận trong doanh nghiệp; góp phần vào sự phát triển bền vững của doanh nghiệp; chung tay chăm lo đời sống, công việc ổn định lâu dài cho người lao động.

Hiện nay trong bối cảnh Tập đoàn phải đối mặt với những khó khăn chung của cả nước như tình hình giá cả gia tăng làm ảnh hưởng đến đời sống người lao động trong tập đoàn. Trong năm 2011 công ty sẽ áp dụng chính sách lương mới bài bản và linh hoạt phù hợp với từng chức vụ và trách nhiệm, dự kiến sẽ tăng 20% trên tổng thu nhập cho người lao động.

### **b) Chế độ làm việc:**

- Công ty thực hiện chế độ làm việc 5,5 ngày/tuần và 8 giờ/ ngày. Tuy nhiên, tùy theo điều kiện công việc đòi hỏi mà các đơn vị có thể thay đổi thời giờ làm việc trong ngày cho hợp lý hoặc làm thêm giờ nhưng phải đảm bảo số giờ tiêu chuẩn của ngày làm việc do Công ty quy định.

- Công ty thực hiện chính sách nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, nghỉ ốm, thai sản... theo quy định của Bộ Lao động.

- Nhằm đảm bảo hiệu suất làm việc của nhân viên, Công ty quy định văn phòng làm việc, nhà xưởng phải khang trang, thoáng mát để tạo điều kiện môi trường làm việc thoải mái và tiện nghi cho toàn nhân viên trong Công ty. Đối với các lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

### **c) Chế độ lương thưởng:**

- Hệ thống lương của Công ty được thực hiện phân phối theo lao động. Tiền lương phụ thuộc vào kết quả lao động cuối cùng của từng người, từng bộ phận. Những người thực hiện các công việc đòi hỏi trình độ chuyên môn kỹ thuật cao, có kinh nghiệm và kỹ năng quản lý, đóng góp nhiều vào hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty thì được trả lương cao.

- Mục tiêu của chính sách tiền lương nhằm thiết lập một cơ chế trả lương công bằng, minh bạch và có tính cạnh tranh, đảm bảo thu hút, duy trì những nhân viên giỏi, kích thích động viên tích cực trong công việc của từng vị trí tác nghiệp.

- Mức lương cơ bản tối thiểu cho người lao động là: 1.200.000đ/tháng/người, mức lương cơ bản tối đa là 40.000.000đ/tháng/người và được phân loại theo chức danh. Bậc lương cơ bản sẽ thay đổi theo nhu cầu phát triển của Công ty và khả năng thực tế cống hiến của người lao động. Trích nộp Bảo hiểm Xã hội đúng và đầy đủ theo quy định của pháp luật hiện hành và thực hiện chế độ phụ cấp phù hợp.

- Công ty có chính sách thưởng phạt rõ ràng được thực hiện theo quy định của bộ Luật lao động hiện hành và thỏa ước lao động tập thể của Công ty.

- Hiện nay, Hoàng Long đã có những tổ chức Đoàn thể như: Chi bộ Đảng Cộng Sản Việt Nam, Công đoàn cơ sở, chi đoàn Thanh niên Cộng sản Hồ Chí Minh. Thông qua những tổ chức Đoàn thể trên, công nhân viên của Hoàng Long có thể đưa ra những ý kiến đóng góp về những chính sách, chế độ đãi ngộ cũng như những đóng góp cho sự phát triển bền vững của Hoàng Long.

### d) Chính sách đào tạo, tuyển dụng:

- Nhằm tạo tiền đề cho sự phát triển cũng như xây dựng lộ trình hội nhập của doanh nghiệp. Tập đoàn Hoàng Long đã từng bước củng cố công tác tổ chức nhân sự và hệ thống quản trị doanh nghiệp theo tính chuyên nghiệp có trình độ đẳng cấp trong các lĩnh vực hoạt động SXKD. Công ty đã mạnh dạn đầu tư trang thiết bị, tái cấu trúc lại bộ máy và các lĩnh vực ngành nghề phù hợp với loại hình doanh nghiệp cổ phần đại chúng.

- Năm 2010 Công ty tiếp tục hỗ trợ cho nhân viên tham gia các lớp nâng cao nghiệp vụ, chuyên môn ngắn hạn và dài hạn như các khóa đào tạo Giám đốc điều hành (CEO) và Giám đốc tài chính (CFO), tin học và nghiệp vụ văn phòng.

## VI. Thông tin cổ đông và quản trị Công ty

### 1) Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát:

#### *Hội đồng quản trị*

	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ
Ông Phạm Phúc Toại	Chủ tịch	8/3/2007	-	11,111,307	25.04%
Ông Ngô Kinh Luân	Thành viên	8/3/2007	-	159,860	0.36%
Ông Lê Thanh Năm	Thành viên	8/3/2007	-	22,500	0.05%
Ông Nguyễn Thanh Phong	Thành viên	8/3/2007	-	32,000	0.07%
Ông Châu Minh Đạt	Thành viên	25/04/2008	-	75,000	0.17%

#### *Ban kiểm soát*

	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ
Huỳnh Quang Tuấn	Trưởng ban	8/3/2007	-	18,500	0.04%
Hồ Thị Ánh Tuyết	Thành viên	8/4/2010	-	10,000	0.02%
Lê Thị Thanh Tâm	Thành viên	8/3/2007	-	5,000	0.01%



# Tập Đoàn Hoàng Long

## Ban Tổng Giám đốc

	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ
Ông Phạm Phúc Toại	Tổng GD	12/4/2007	-	11,111,307	25.04%
Ông Châu Minh Đạt	Phó TGD	23/03/2008	-	75,000	0.17%
Ông Đặng Hoàng Phương	Phó TGD	13/07/2009	-	97,250	0.22%
Ông Phan Văn Thanh	Phó TGD	19/04/2010	-	5,000	0,01%
Bà Nguyễn Thị Trúc	GD Tài chính	01/07/2010	-	2,400	0.01%

### 2) Các dữ liệu thống kê về cổ đông:

Cơ cấu cổ đông tại ngày 31 tháng 03 năm 2011:

	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng cộng	
	Số CP	Tỷ lệ %	Số CP	Tỷ lệ %	Số CP	Tỷ lệ %
<b>I&gt; Cổ phiếu đang lưu hành</b>	<b>44,143,310</b>	<b>99.48%</b>	<b>82,075</b>	<b>0.18%</b>	<b>44,225,385</b>	<b>99.66%</b>
<b>1. Cổ đông đặc biệt</b>	<b>11,538,817</b>	<b>26%</b>	-	<b>0.0%</b>	<b>11,538,817</b>	<b>26%</b>
- Hội đồng quản trị	11,400,667	25.69%	-	0.0%	11,400,667	25.69%
- Ban giám đốc	104,650	0.24%	-	0.0%	104,650	0.24%
- Ban kiểm soát	33,500	0.08%	-	0.0%	33,500	0.08%
<b>2. Cổ đông trong Công ty</b>	<b>19,024,955</b>	<b>42.87%</b>	-	<b>0.0%</b>	<b>19,024,955</b>	<b>42.87%</b>
- Cán bộ công nhân viên	19,024,955	42.87%	-	0.0%	19,024,955	42.87%
<b>3. Cổ đông ngoài Công ty</b>	<b>13,579,538</b>	<b>30.60%</b>	<b>82,075</b>	<b>0.18%</b>	<b>13,661,613</b>	<b>30.79%</b>
- Cổ đông cá nhân	12,369,394	27.87%	37,500	0.08%	12,406,894	27.96%
- Cổ đông tổ chức	1,210,144	2.73%	44,575	0.1%	1,254,719	2.83%
<b>II&gt; Cổ phiếu quỹ</b>	<b>150,000</b>	<b>0.34%</b>	-	<b>0.0%</b>	<b>150,000</b>	<b>0.34%</b>
<b>Tổng cộng</b>	<b>44,293,310</b>	<b>99.82%</b>	<b>82,075</b>	<b>0.18%</b>	<b>44,375,385</b>	<b>100%</b>

## Thông điệp của Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị



### Kính thưa Quý Cổ đông!

Năm 2010 vừa qua là một năm được đánh dấu với nhiều biến động của nền kinh tế Việt Nam và cùng với đó là những thay đổi liên tục trong chính sách kinh tế vĩ mô. Trong bối cảnh kinh tế toàn cầu phục hồi chậm, nền kinh tế Việt Nam vẫn đạt tốc độ tăng trưởng GDP cao ở mức 6,78%. Tuy nhiên vẫn còn nhiều hạn chế, không ổn định trong các yếu tố vĩ mô như lạm phát tăng đến 11,75%, thắt chặt tiền tệ đẩy lãi suất lên cao, áp lực tỷ giá, thâm hụt lớn về thương mại quốc tế,... dẫn đến môi trường kinh doanh gặp nhiều khó khăn, thử thách.

Trong tình hình đó, Lãnh đạo Tập đoàn định hướng cho các Công ty thành viên chú trọng ổn định tình hình kinh doanh hiện tại, khai thác những cơ hội tìm thị trường mới, tinh gọn bộ máy hoạt động và củng cố sức mạnh nội tại cố gắng hoàn thành tốt nhất có thể các kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm 2010.

Với những giải pháp thích hợp, linh động cùng sự nỗ lực hết mình của toàn thể lãnh đạo và CBCNV, Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoàng Long chúng ta đã đạt được những kết quả đáng khích lệ trong năm 2010, nhất là chúng ta đã tạo dựng vững chắc thương hiệu Hoàng Long trong lĩnh vực chế biến thức ăn và xuất khẩu sản phẩm thủy sản đối với thị trường trong nước và thế giới.

Trong năm 2011 mặc dù sẽ còn nhiều khó khăn, nhất là vấn đề vốn đầu tư, nhưng Hội đồng quản trị vẫn xác định chiến lược kinh doanh chủ yếu là đầu tư và phát triển tối đa cho khu liên hợp thủy sản Hoàng Long nhằm đạt mục tiêu tăng trưởng mạnh mẽ, hiệu quả, ổn định của Tập đoàn. Với phương châm không ngừng đổi mới trong hoạt động quản trị, giám sát điều hành; phát huy tính sáng tạo; lấy chất lượng, đa dạng hóa sản phẩm dịch vụ, công nghệ hiện đại làm giá trị cốt lõi, đó là lợi thế cạnh tranh của chúng ta. Tôi tin tưởng, với vị thế, thương hiệu và sức mạnh nội tại của Hoàng Long cùng sự tin tưởng và hợp tác của Quý Cổ đông, nhà đầu tư chiến lược, đối tác, khách hàng, năm 2011, năm đầu trong giai đoạn 2011 – 2015 sẽ hoàn thành nghị quyết của Đại Hội đồng Cổ đông.

Thay mặt Hội Đồng Quản Trị, Ban Kiểm Soát và Ban Tổng giám đốc của Tập đoàn Hoàng Long, tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Quý cổ đông đã tin tưởng và đồng hành cùng HLG trong thời gian qua. Hội Đồng Quản Trị trong tương lai mong rằng sẽ tiếp tục nhận được sự tin tưởng, ủng hộ của quý cổ đông trong giai đoạn tới.

Xin kính chúc Quý cổ đông cùng gia quyến sức khỏe và thịnh vượng trong năm 2011.

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc



Phạm Phúc Toại

**TẬP ĐOÀN CÔNG TY CỔ PHẦN  
TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG**

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT  
ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN**

**Cho kỳ kế toán kết thúc vào ngày 31 tháng 12 năm 2010**

11/11/2010