

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2011
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG

THÁNG 04 NĂM 2012



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2011
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG



THÁNG 4 NĂM 2012

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 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 mồ tìm 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	:	CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG
Tên giao dịch	:	Hoang Long Group
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	:	www.hoanglonggroup.com

- 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) Tầm nhìn và sứ mệnh:

- Tầm 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. Đem 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 2011:

Kinh tế thế giới năm 2011 mặc dù vẫn phục hồi sau suy thoái kinh tế và khủng hoảng tài chính toàn cầu nhưng ngày càng bộc lộ nhiều hơn những rủi ro có thể gây bất ổn trên diện rộng như giá cả, lạm phát tăng cao, thâm hụt ngân sách, nợ công Châu Âu, khủng hoảng kinh tế Mỹ, các nước phát triển tình trạng thất nghiệp vẫn ở mức cao, sự suy thoái của thị trường chứng khoán, thảm họa thiên nhiên ở Nhật gây thiệt hại nặng nề....Tất cả những vấn đề này sẽ làm kinh tế thế giới phục hồi chậm và nảy sinh nhiều nguy cơ mới tác động đến kinh tế nước ta.

Năm 2011 là một năm thật sự khó khăn đối với nền kinh tế Việt Nam: Sự biến động tỷ giá ngoại tệ, lạm phát tăng cao 18,58%, tăng trưởng GDP giảm xuống ước tính chỉ ở mức 5,89% so với mức năm 2010 là 6,78%. Mặt bằng lãi suất cao gây áp lực cho sản xuất và đời sống dân cư làm ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long từ những ngày đầu triển khai kế hoạch năm 2011, lãnh đạo công ty luôn ứng phó với những biến động bất thường tình hình kinh tế thế giới và trong nước trước ảnh hưởng hậu suy thoái kinh tế toàn cầu, hạn chế tối đa những tác động tiêu cực tới các mặt hoạt động của công ty giúp công ty vượt qua những khó khăn thách thức nên đã tập trung mọi nguồn lực đầu tư vào các ngành nghề phát triển ổn định, sản xuất và tiêu thụ sản phẩm từ khâu đầu đến khâu cuối phục vụ rộng rãi cho cộng đồng và người tiêu dùng. Đồng thời, một số ngành nghề kinh doanh không còn mang lại hiệu quả cao, gặp khó khăn trong sản xuất kinh doanh thì mạnh dạn sắp xếp lại sao cho phù hợp với yêu cầu thực tế và xu hướng phát triển của thị trường, giảm thiểu đầu tư dàn trải. Với sự nỗ lực của đội ngũ lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty cổ phần tập đoàn Hoàng Long đã vượt qua những khó khăn năm 2011 đầy biến động và tạo đà thuận lợi cho năm 2012.

II. Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011:

Trong năm 2011, 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;
- 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:

Sản phẩm thuốc lá không phải là mặt hàng thiết yếu trong đời sống người tiêu dùng và ngày càng gặp phải những trở ngại từ các chính sách của nhà nước. Mặt khác do sự cạnh tranh của các nhãn mác khác cũng như hàng nhập lậu giá rẻ trên thị trường.

Trong năm 2011 ngoài việc kinh doanh thuốc lá công ty còn mở rộng kinh doanh nguyên liệu thức ăn chế biến thủy sản với kết quả cụ thể như sau:

a) Hoạt động kinh doanh thuốc lá gói, nguyên liệu, hương liệu và vận chuyển .

- Công Ty TNHH 1TV CN & TM Hoàng Long đã thu mua lại lá thuốc lá được trồng tại vùng trồng Tỉnh Tây Ninh và thu mua thêm ở các vùng trồng phía Bắc. Kết quả đã thu mua được 39.315 kg lá thuốc lá các loại. Đơn vị đã bán ra 92.203 kg doanh thu đạt 5,1 tỷ đồng, số lượng lưu kho là 38.319 kg để phục vụ cho nhu cầu sản xuất thuốc lá trong năm 2012.

- Hương liệu dùng trong pha chế và sản xuất thuốc lá gói các loại: đã cung cấp 7.769 lít hương cho các đơn vị sản xuất đạt doanh thu 1,5 tỷ đồng. 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 Rusa.

- Đối với sản phẩm thuốc lá gói nội địa : Sản lượng tiêu thụ đạt 21.398.145 gói/năm. Doanh thu đạt 91,8 tỷ đồng.

- Doanh thu vận chuyển đạt 320.086.039 đồng.

b) Hoạt động kinh doanh nguyên liệu thức ăn chế biến thủy sản.

Công ty cũng đã kinh doanh 5.650 tấn nguyên liệu chế biến thức ăn thủy sản đạt doanh thu : 39.488.715.000đồng. Trong đó:

Mì lát: 1.900 tấn trị giá 10.567.800.000 đ

Bả đậu nành: 1.650 tấn trị giá 15.270.915.000 đ

Lúa mì: 2.100 tấn trị giá 13.650.000.000 đ

Như vậy doanh thu thuần năm 2011 là 138.212.752.031 đ

Lợi nhuận sau thuế đạt 1.066.198.916 đ

2. Hoạt động kinh doanh vận tải taxi:

- Năm 2011 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.



Taxi Hoàng Long tại một điểm kinh doanh

- Năm 2011 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 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.
- 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 2011, Công ty nắm bắt cơ hội đầu tư tại các thị trường mới như Phú Quốc cho đến ngày 31 tháng 12 năm 2011 Công ty đã đầu tư thêm 25 xe Kia Carens cho thị trường kinh doanh tại Phú Quốc và An Giang, đạt 17% so với kế hoạch đầu tư cả năm 2011 (150 xe), đồng thời Công ty cũng đã thanh lý 24 xe Toyota Limo đã xuống cấp. Với tốc độ tăng trưởng phương tiện kinh doanh taxi bình quân qua các năm đạt 15%.

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:

Doanh thu và lợi nhuận trong năm 2011 từ hoạt động kinh doanh:

- Doanh thu bình quân đạt: **889.117 đồng xe/ca.**
- Tổng doanh thu : **131.572.783.471 đồng.**
- Lợi nhuận sau thuế : **1.334.191.556 đồng.**

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

3.1. Lĩnh vực thi công xây dựng.

- Doanh thu hoạt động thi công xây dựng: 46.505.487.697 đồng

(Khu liên hợp thủy sản Hoàng Long công trình thi công nội bộ trong Tập đoàn chỉ ghi nhận doanh thu không ghi nhận lợi nhuận)

Bao gồm:

ĐVT: VNĐ

STT	Tên công trình	Doanh thu
1	Khu liên hợp thủy sản Hoàng Long Hạng mục: xây dựng	29.090.909.091
2	Khu công nghiệp Thuận Đạo (mở rộng) Hạng mục: San lấp mặt bằng	4.240.239.115
3	Khu du lịch cù lao Tân Vạn Hạng mục: San lấp mặt bằng	4.859.965.455
4	Kho lương thực Mộc Hóa Hạng mục: San lấp mặt bằng	5.328.163.479
5	Trụ sở khối cảnh sát – Công an Long An Hạng mục: San lấp mặt bằng	2.986.210.557

3.2. Lĩnh vực cấp nước.

- Doanh thu hoạt động cung cấp nước: 7.066.115.914 đồng
- Doanh thu từ hoạt động khác : 94.546.165 đồng

Trong năm 2011 tổng khối lượng nước cung cấp: 1.130.489 m³ (tổng số khách hàng sử dụng hiện nay là 1.414 hộ dân và 45 doanh nghiệp).



3.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011

- Doanh thu đạt: 53.666.149.776 đ
- Lợi nhuận sau thuế: 54.631.742 đ

4. Nuôi trồng thủy sản:

CTY TNHH MTV NTTS Hoàng Long mới thành lập không lâu 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.

4.1. Diện tích mặt nước ao nuôi trồng năm 2011.

- * Diện tích mặt nước 09 vùng nuôi (26 ao) là: 290.000 m²
- * Diện tích mặt nước 02 vùng nuôi cá giống (08 ao) là : 80.000 m²



Vùng nuôi cá nguyên liệu Hoàng Long

4.2. Kết quả sản lượng thu hoạch năm 2011:

- * Sản lượng cá nguyên liệu đạt: 7.826 tấn, đạt trên 50% Kế hoạch.
- * Cá giống 02 vùng (Bình Tấn, Vườn Quốc Gia Tràm Chim) đạt: 1.001.202 con.

4.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011 như sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ : 39.532.396.254 đ.
- Lợi nhuận sau thuế : 3.188.203.618 đ.

Với kết quả trên tuy chưa đạt như kế hoạch nhưng một phần cũng góp phần tháo gỡ khó khăn nguyên liệu cho nhà máy Chế biến 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 hoạt động với mô hình khép kín (từ sản xuất thức ăn đến nuôi trồng và chế biến thủy sản xuất khẩu), được đầu tư đồng bộ và hiện đại.
- Chất lượng sản phẩm được cải thiện rõ rệt (FCR từ 1.65 xuống 1.55) là điểm mạnh thu hút ngày càng nhiều khách hàng biết đến sản phẩm do Hoàng Long sản xuất.



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:**
 - Năm 2011 tình hình giá cá biến động kéo theo giá thức ăn cũng biến động mạnh, thị trường cung cấp thức ăn gặp nhiều khó khăn.
 - Các Công ty chế biến thức ăn và chế biến thủy sản liên kết chặt chẽ với nhau theo mô hình một bên cung cấp thức ăn cho người nuôi và một bên thu mua cá nguyên liệu.

Kết quả SXKD đạt được trong năm 2011

Tháng	Diễn Giải	Sản Lượng(kg)			Tổng SL
		Bán TM	Gia Công	Đầu tư	
Tháng 1	Da Trơn	4,950,270	3,327,600		8,820,820
	Vẩy	542,950			
Tháng 2	Da Trơn	3,542,600	1,969,360		6,025,760
	Vẩy	513,800			
Tháng 3	Da Trơn	3,758,485	2,982,600	281,000	7,674,410
	Vẩy	652,325	-	-	
Tháng 4	Da Trơn	3,966,700	3,077,080	330,000	8,094,705
	Vẩy	720,925			
Tháng 5	Da Trơn	6,338,865	2,583,560		9,675,200
	Vẩy				

		752,775			
Tháng 6	Da Trơn	6,398,760	2,957,040		10,041,900
	Vẩy	686,100			
Tháng 7	Da Trơn	3,887,050	2,967,560		7,561,835
	Vẩy	707,225			
Tháng 8	Da Trơn	3,555,130	3,363,000		7,649,830
	Vẩy	731,700			
Tháng 9	Da Trơn	3,040,585	2,673,000		6,552,410
	Vẩy	838,825			
Tháng 10	Da Trơn	4,256,250	2,097,780		7,489,155
	Vẩy	1,135,125			
Tháng 11	Da Trơn	5,617,965	2,845,000		10,254,665
	Vẩy	1,791,700			
Tháng 12	Da Trơn	4,193,710	2,216,955		8,256,815
	Vẩy	1,846,150			
TỔNG		64,425,970	33,060,535	611,000	98,097,505

5.2. Nhà máy chế biến đông lạnh:

Do tình hình nhân sự trong năm biến động nhiều dẫn đến năng suất chế biến không đạt làm cho chi phí sản xuất tăng. Công ty phải sử dụng nguồn lao động tại chỗ nên tay nghề công nhân còn yếu, nhận thức hạn chế về ngành nghề, chưa quen với môi trường công nghiệp.

Nhằm đáp ứng yêu cầu của thị trường đồng thời khắc phục những khó khăn nhà máy luôn cố gắng cải tiến kỹ thuật, tăng cường công tác quản lý nên định mức chế biến giảm dần theo thời gian và chất lượng sản phẩm được cải thiện



Dây chuyền fillets Nhà máy chế biến đông lạnh Hoàng Long

đáng kể.

Năng suất chế biến đạt được trong năm 2011:

	CÁ TRA			CÁ ĐIỀU HỒNG		
	SL Nguyên Liệu (kgs)	SL / ngày (kgs)	Thành Phẩm (kgs)	SL Nguyên Liệu (kgs)	SL / ngày (kgs)	Thành Phẩm (kgs)
Tháng 1	1,647,746.6	74,897.6	765,476.5			
Tháng 2	1,080,892	56,889.1	489,749.6			
Tháng 3	1,524,935	60,997.4	631,309.8			
Tháng 4	1,504,228	60,169.1	647,234.4			
Tháng 5	1,650,466	66,018.6	697,715.9			
Tháng 6	1,871,858	71,994.6	717,554.2			
Tháng 7	1,747,390	67,207.3	716,171.2			
Tháng 8	1,967,660	70,273.6	915,727.4			
Tháng 9	1,968,125	82,005.2	912,457.85	10,132.8	779.4	3,795.10
Tháng 10	2,049,392	78,822.8	936,128.44	27,010.5	1,286.2	10,239.3
Tháng 11	1,025,355	60,315.0	413,761.10	233,242.0	9,329.7	91,575.2
Tháng 12	1,709,864	61,066.6	665,149.71	35,003.00	3,500.30	13,515.1
Tổng Năm 2011	19,747,912	67,555	8,508,436.0	305,388.30	3,723.91	119,124.70

5.3. Xuất khẩu:

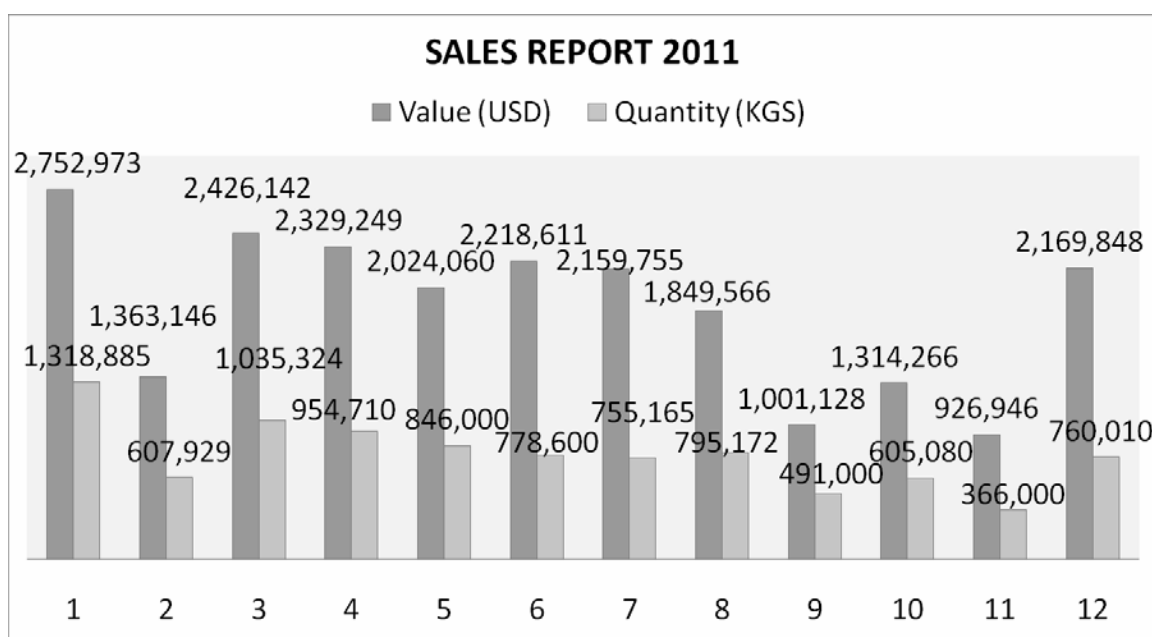
Năm 2011 được nhận định là năm khó khăn cho ngành cá tra xuất khẩu tại Việt Nam với những khó khăn như sau:

- Các nguồn thông tin không tốt về con cá tra trên thị trường thế giới, đặc biệt tại thị trường Châu Âu, dẫn đến uy tín bị giảm với người tiêu dùng.
- Tình trạng khủng hoảng của nền kinh tế trên thế giới, ảnh hưởng đến sức mua của người dân.
- Nhiều rào cản kỹ thuật mới làm tăng kinh phí đầu tư, kéo dài thêm thời gian chờ kết quả kiểm tra chất lượng, xuất hàng
- Doanh nghiệp còn non trẻ, lượng khách hàng còn hạn chế, chưa phát triển hết nội lực và nhân lực của doanh nghiệp.

Tập Đoàn Hoàng Long

- Tuy nhiên bên cạnh đó cũng mở ra nhiều thuận lợi cho Hoàng Long hòa nhập vào thị trường thế giới với những lợi thế và thuận lợi sau đây:
- Lợi thế mô hình khép kín từ vùng nuôi, nhà máy thức ăn đến nhà máy chế biến. Cạnh tranh giá thành sản xuất thấp, dễ dàng kiểm soát chất lượng từ con giống đến thành phẩm, thuận lợi trong hoàn thiện tất cả tiêu chuẩn quốc tế. Chủ động được nguồn nguyên liệu.
- Bước đầu tạo được uy tín với khách hàng thế giới, ổn định được lượng khách hàng thân thiết.
- Nhà máy đã đi vào quỹ đạo, ổn định sản xuất và nâng cao tay nghề công nhân và chất lượng sản phẩm cũng cải tiến.

Tình hình xuất khẩu năm 2011



Doanh thu xuất khẩu :

COUNTRY	QUANTITY (KGS)	VALUE (USD)
EU	5,008,647	13,405,810
SOUTH AMERICA	2,022,413	4,840,671
EGYPT	650,000	1,149,500
ASIA	437,000	1,005,601
UNITED STATES	18,115	74,214.00
LOCAL	1,031,700	1,996,759
OTHER PRODUCT	146,000	63,133
TOTAL	9,313,875	22,535,689

Phân tích thị trường 2011

- Châu Âu vẫn là thị trường trọng điểm với sức mua ổn định, và phong phú về chủng loại cũng như qui cách đóng gói. Chiếm 60% thị phần trong năm 2011.
- Đánh dấu năm đầu tiên vào thị trường Mỹ với đơn hàng đầu tiên, chuẩn bị cho lần xem xét thuế chống bán phá giá vào giữa năm 2012.
- Phát triển thành công sản phẩm cá rô phi và bắt đầu có những đơn hàng đầu tiên vào thị trường Nam Mỹ, Mỹ và Châu Âu.
- Xây dựng được hệ thống khách hàng thân thiết và ký hợp đồng dài hạn.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011:

Tổng doanh thu năm 2011 : 1.490.078.253.276 đồng.

Lợi nhuận sau thuế : 111.138.846.242 đồng.

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

Phân bón Việt-Sing sau hơn một năm đưa ra thị trường các tỉnh ĐBSCL và miền Đông Nam bộ đã thể hiện rõ nét những điểm ưu việt của nó. Sau khi bộ phận nghiên cứu xây dựng qui trình mới và phổ biến đến bà con nông dân thông qua các cuộc hội thảo thương hiệu phân bón Việt-Sing từng bước đã tạo được uy tín đối với bà con nông dân. Công ty đã tổ chức được hơn 126 cuộc hội thảo với 16.680 người nông dân tham dự và mở được 52 đại lý phân phối sản phẩm phân bón Việt-Sing ở các tỉnh như An Giang, Đồng Tháp, Long An, Kiên Giang, Tiền Giang, Sóc Trăng....



Từ tháng 5/2011 công ty đã mở rộng thị trường phân bón Việt-Sing sang nước bạn Campuchia. Đã tổ chức được 8 cuộc hội thảo với khoảng 1.000 người nông dân tham dự ở các tỉnh như Kandan, Svay-rieng, Takeo, Kampot, bước đầu đã được sự đón nhận rất tốt của bà con nông dân tại nước bạn. Đây sẽ là thị trường nhiều tiềm năng để tiêu thụ sản phẩm phân bón trong thời gian sắp tới.



Phân bón vi sinh Việt-Sing BC 280

Doanh thu phân bón năm 2011 đạt : 3.938.213.175 đ

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 m², 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. Hiện nay do gặp khó khăn trong việc huy động vốn nên dự án chưa triển khai được và sẽ được chuyển sang năm 2012.

7.2. Đầu tư góp vốn vào Cty Thanh Mỹ:



Năm 2011, Công ty Cổ phần Thanh Mỹ vẫn chưa khắc phục được khó khăn trong sản xuất kinh doanh. Lý do :

- Máy móc xuống cấp, hư hỏng, tiêu tốn năng lượng làm tăng chi phí, giá thành sản phẩm.
- Chất lượng sản phẩm chưa được cải tiến nâng cao, không có lợi thế cạnh tranh.
- Bộ máy tổ chức nhân sự nhiều

biến động, 3 cổ đông sáng lập xin rút vốn lập cơ sở sản xuất và cạnh tranh lại Thanh Mỹ.

- Dự án đầu tư sản phẩm mới đang trong giai đoạn xây dựng.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011:

- Doanh thu: 11.883.768.682 đ
- Lợi nhuận sau thuế: (153.254.082) đ

7.3. 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 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 2011	Thực hiện	Đạt % Kế hoạch
Doanh thu	1.598 tỷ đồng	1.788 tỷ đồng	112%
Lợi nhuận sau thuế TNDN	61,6 tỷ đồng	62,8 tỷ đồng	102%
Vốn Điều lệ	443,75 tỷ đồng	443,75 tỷ đồng	100%
Lợi nhuận cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	1.393 đồng	1.421 đồng	102%
Tỷ lệ chi trả cổ tức	12%	12%	100%

IV. Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ ngày 28/04/2011:

Việc chi trả cổ tức và phân phối lợi nhuận:

- Cổ tức được trả theo Nghị quyết năm 2011 là 12%. Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức đợt 1 năm 2011 vào ngày 15/9/2011 với mức chi trả là 6%/cổ phần; phần cổ tức còn lại 6%/cổ phần sẽ được chi trả vào ngày 11/05/2012.
- Trong năm 2011, 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 2011” của Hội đồng Quản trị.

V. Các hoạt động khác:

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

- Trong năm 2011 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.
- Năm 2011, 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 đại học tại chức và nghiệp vụ văn phòng....

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

- Năm 2011, 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.

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 2011.
- Năm 2011, Công đoàn cơ sở Công ty CP TĐ Hoàng Long cũng đã tổ chức nhiều hoạt động cho người lao động như: " Hội thi nấu ăn 8/3/2011" với chủ đề : Đàn ông vào bếp ... tham gia các hội thi Karaoke, nấu ăn.... do Liên Đoàn Lao động Huyện, Tỉnh tổ chức góp phần gắn kết người lao động.
- Năm 2011 Chi Bộ Đảng Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long tiến hành đại hội cơ sở bầu Ban chi ủy nhiệm kỳ 2011-2015. Trong năm qua Ban chi ủy đã tập trung lãnh đạo Đảng viên, đoàn thể, người lao động thực hiện cuộc vận động học tập làm theo tấm gương đạo đức Hồ Chí Minh đồng thời thực hiện tốt nhiệm vụ trọng tâm mà nghị quyết đại hội đồng cổ đông đã đề ra. Phân loại đảng viên cuối năm 2011: 15/15 Đảng viên của Chi bộ được xếp loại A, được Huyện Ủy Bến Lức công nhận là Chi Bộ trong sạch vững mạnh.

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 2011 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 02 tập thể.
 - Tặng danh hiệu tập thể lao động xuất sắc 10 tập thể.
 - Tặng danh hiệu chiến sĩ thi đua cấp tỉnh cho 10 cá nhân.
 - Tặng bằng khen của UBND tỉnh cho 26 tập thể và 72 cá nhân.
- Chủ tịch UBND huyện Bến Lức công nhận danh hiệu chiến sĩ thi đua cơ sở cho 133 cá nhân.
- Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty CP tập đoàn Hoàng Long khen thưởng gồm:

- Tặng giấy khen cho 19 tập thể và 520 cá nhân.
- Công nhận danh hiệu lao động tiên tiến cho 17 tập thể và 1.618 cá nhân.

B. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Do ảnh hưởng hậu suy thoái kinh tế và khủng hoảng tài chính toàn cầu, năm 2011 công ty gặp rất nhiều khó khăn trong quá trình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Được sự chỉ đạo quyết liệt của Hội Đồng Quản Trị và sự quan tâm ủng hộ của các cổ đông cùng với sự đồng tâm của tập thể lãnh đạo, cán bộ công nhân viên Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long đã quyết tâm dần dần khắc phục khó khăn, cơ bản hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2011. Thực hiện đổi mới tái cấu trúc doanh nghiệp và tiếp tục đầu tư các ngành nghề mang lại hiệu quả cao để tạo đà phát triển cho những năm tiếp theo.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2011	Thực hiện 2011	% so với KH 2011	% Tăng trưởng TH 2011/2010
Doanh thu thuần (tỷ đồng)	1.151	1.598	1.788	112	55%
Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	42,3	61,6	62,8	102	48%
Lợi nhuận trên cổ phiếu (vnd)	1.433	1.393	1.421	102	-0.8%

1) Một số chỉ tiêu tài chính năm 2011:

- Khả năng sinh lời, khả năng thanh toán:
 - Tỷ suất lợi nhuận gộp/doanh thu thuần : 18,22%
 - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần : 3,52%
 - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn : 10,97%
 - Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tài sản : 2,93%
 - Khả năng thanh toán hiện hành : 0,9 lần
 - Khả năng thanh toán nhanh : 0,5 lần
- Tổng số cổ phiếu đến ngày 31/12/2011: 44.225.385 cổ phiếu thường, không cổ phiếu ưu đãi.
- Số lượng cổ phiếu lưu hành đến 31/12/2011 : 44.225.385 cổ phiếu.
- Công ty đang giữ 150.000 cổ phiếu quỹ.
- Cổ tức chi trả trong năm 2011 là 12% trên vốn điều lệ.

2) Định hướng phát triển trong năm 2012:

a) Thách thức và triển vọng:

▪ Xu thế phát triển của kinh tế thế giới:

Triển vọng kinh tế thế giới năm 2012 sẽ rất bất bành, Châu Âu vẫn chìm trong khủng hoảng nợ, sự sụt giảm tốc độ tăng trưởng của kinh tế toàn cầu nhất là (Mỹ, EU, Nhật Bản, Trung Quốc) , Nhật chưa hoàn toàn phục hồi sau thảm họa động đất..... 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:

Kinh tế Việt Nam năm 2012 vẫn lâm vào tình thế khó khăn. Mặc dù chính phủ xác định trọng tâm là kiểm soát lạm phát, bình ổn thị trường giá cả Tuy nhiên tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn do chính sách thắt chặt tiền tệ gây bất lợi cho doanh nghiệp trong việc tiếp cận vốn vay.

▪ Triển vọng và định hướng của Công ty CP TĐ Hoàng Long năm 2012:

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. khẳng định và nâng cao uy tín, thương hiệu là trên hết, với mục tiêu phát triển bền vững Hoàng Long tập trung sản xuất kinh doanh theo hướng tăng năng suất chất lượng, chống lãng phí và tiết kiệm nhằm giảm tối đa chi phí, 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 có thể làm ngay và đem lại hiệu quả cao.

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 2012:

- 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 2012

II. Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của các lĩnh vực trong năm 2012:

Năm 2012, 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:

Trong năm 2012, Bộ phận Kinh doanh Phân bón sẽ tập trung vào việc mở rộng thị trường và phát triển thêm sản phẩm mới:

+ Phát triển thị trường: Song song với việc củng cố thị trường ở các tỉnh ĐBSCL, mở rộng thị trường tiêu thụ sang các vùng trồng rau màu, cây ăn trái, bông hoa, cây công nghiệp.... ở các tỉnh như Lâm Đồng, Bình Thuận, Đồng Nai, Tây Ninh, TP.HCM....

+ Phát triển sản phẩm mới: Nhằm mục đích đem lại hiệu quả cao hơn trong việc kinh doanh. Bộ phận Kinh doanh Phân bón trong thời gian tới sẽ phát triển thêm sản phẩm mới như sau:

- Đối với phân bón BC-280: sẽ phát triển thêm 2 sản phẩm chuyên để xử lý giống và phun nuôi hạt. Mục đích là để đáp ứng nhu cầu thị trường và tạo thêm giá trị gia tăng cho sản phẩm phân bón BC-280.

- Phân bón khác: bộ phận kỹ thuật đang thử nghiệm các loại phân bón như phân vi sinh của trường Đại học Cần Thơ, phân vi sinh của Ấn Độ, phân bón lá của Thái Lan, sau khi có kết quả sẽ lựa chọn sản phẩm phù hợp với các loại cây trồng và tham gia thị trường trong thời gian tới.

Dự kiến doanh thu phân bón năm 2012: 4.000.000.000 đ

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:

- Cuối quý 1/2012 lắp đặt line 04 (công suất 12 tấn/h), line 05 (công suất 3 tấn/h) dự kiến đầu quý 3/2012 đưa vào sử dụng.

- Quý 4/2012 lắp đặt line 06 và dự kiến Quý 2/2013 hoàn thành đưa vào sử dụng, công suất 12 tấn/giờ.

Với 03 line hiện có và kế hoạch mở rộng thêm line 04, 05 mỗi tháng Nhà máy chế biến thức ăn sản xuất khoảng 13.000 tấn thức ăn thủy sản, tương đương với sản lượng 160.000 tấn thức ăn/năm.

Theo kế hoạch sản xuất 160.000 tấn thành phẩm trong đó sử dụng cho nuôi trồng nội bộ và gia công khoảng 68.000 tấn và bán thương mại ra bên ngoài khoảng 92.000 tấn. Với giá thành sản phẩm bình quân là 8.327 đồng/1kg thành phẩm, giá bán bình

quân là 10.363 đồng, lãi gộp trên mỗi đơn vị sản phẩm là 2.036 đồng/1kg. Tổng lượng thức ăn sẽ bán thương mại trong kỳ là 92.000 tấn, ước tính tổng lãi gộp sẽ đạt 187 tỷ đồng.

Với diện tích ao 48 ha được qui hoạch giai đoạn 1 đã đạt tiêu chuẩn Global Gap, Công ty còn chủ động hợp tác với các hộ nông dân để nuôi gia công bằng chính thức ăn thủy sản Hoàng Long. Dự kiến có 20 hộ nuôi gia công với tổng diện tích ao nuôi khoảng 71 ha.

Năm 2012 dự kiến sẽ thu hoạch tổng sản lượng cá khoảng 49.000 tấn, trong đó cung cấp khoảng 35.000 -39.000 tấn nguyên liệu cho nhà máy chế biến thủy sản. Ngoài ra, lượng cá dư ra không sử dụng hết sẽ bán ra bên ngoài là 10.000 tấn, với giá bán cá tra ước tính năm 2012 là 25.000 đồng/1 kg, chi phí nuôi gia công 21.500đ/kg, tổng lãi gộp thu được là 35 tỷ đồng.

KẾ HOẠCH XUẤT KHẨU CÁ TRA FILLET ĐÔNG LẠNH

Theo nhận định chung, đầu năm 2012 vẫn tồn đọng khó khăn cho ngành xuất khẩu cá tra tại Việt Nam, do dư âm của cuộc khủng hoảng kinh tế vẫn còn. Người dân cắt giảm chi tiêu do thu nhập thấp dẫn đến sức mua giảm.

Số lượng tồn kho ở các nhà máy và các nhà phân phối tại thị trường chính Châu Âu còn cao, thêm vào đó lượng cá nguyên liệu trong dân vẫn còn và các nhà máy đóng cửa, hạn chế sản xuất vì nguồn tài chính có hạn. Giá xuất khẩu có chiều hướng giảm nhẹ vì lượng cầu giảm.

Tuy nhiên do sự không đồng bộ trong phân bố nguồn nguyên liệu, nên các nhà máy vẫn thiếu nguyên liệu đúng yêu cầu hợp đồng, mặc dù lượng cá thả nuôi vẫn có, bao gồm vùng nguyên liệu tự cấp. Các rào cản thương mại ngày càng nhiều như rào cản kỹ thuật tại Châu Âu, Canada, rào cản thuế quan tại Mỹ, Braxin.

Bên cạnh những thách thức, doanh nghiệp vẫn tìm thấy cơ hội để phát triển.

Thị trường dần chuyển hóa tăng dần các loại sản phẩm cao cấp chất lượng cao, đạt các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường. Có sự chọn lọc nhà cung cấp và tăng giá trị sản phẩm, giảm thiểu được đối thủ cạnh tranh. Khách hàng hướng đến hợp tác gắn kết với nhà máy, ưu điểm vẫn là các nhà máy khép kín về quy trình trang trại, sản xuất thức ăn và chế biến. Xu hướng đa dạng sản phẩm, người tiêu dùng vẫn chọn cá là thực phẩm chính. Dự đoán bên cạnh cá tra vẫn là sản phẩm chủ đạo, sẽ phát triển thêm cá rô phi và cá chêm

Bên cạnh đó mở ra nhiều thị trường mới trong năm 2012 tập trung đẩy mạnh thị trường Châu Âu, Brazil, Trung Đông, Mexico, Mỹ.

Dựa trên kết quả kinh doanh năm 2011, với công suất nhà máy dự kiến năm 2012, 6 tháng đầu năm 100 - 120 tấn/ngày và tăng dần đến 150 tấn nguyên liệu/ngày vào cuối năm.

Căn cứ vào nhu cầu thị trường, đơn hàng hiện có, và thông tin từ khách hàng, mục tiêu phấn đấu Công ty tăng trưởng 85% so với năm 2011.

Chỉ tiêu xuất khẩu năm 2012 là 762 containers, sản lượng cả năm 39.000 tấn nguyên liệu, doanh số 38.000.000 USD cho cả 02 mặt hàng cá tra và cá rô phi. Ước tính tổng lãi gộp thu được khoảng 5.374.613 USD (tương đương 112 tỷ đồng).

Công suất thiết kế của nhà máy bột cá là 150 tấn nguyên liệu /ngày. Nhà máy bắt đầu đi vào hoạt động vào cuối tháng 02/2011, một năm tiêu thụ khoảng 20.000 tấn phụ phẩm từ nhà máy đông lạnh. Hiệu quả ước tính trên 1 tấn phụ phẩm khoảng 1.300.000 đồng. Trong năm 2012, lợi nhuận gộp thu được từ mảng này mang lại khoảng 27 tỷ đồng.

Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2012:

- **Tổng doanh thu: 2.131 tỷ.**
- **Lợi nhuận sau thuế: 78,350 tỷ.**

3. Hoạt động nuôi trồng thủy sản:

3.1. Vùng nuôi cá tra nguyên liệu :

* Diện tích mặt nước 07 vùng nuôi (30 ao) là: 300.000 m²

* Sản lượng cá nguyên liệu dự kiến đạt: 15.000 tấn.

3.2. Vùng nuôi cá giống:

Diện tích mặt nước trên 20 ha bao gồm vùng nuôi của công ty và vùng nuôi gia công; dự kiến tổng sản lượng cá giống đạt 51 triệu con góp phần đảm bảo cá giống cho vùng nuôi.

3.3. Trung tâm sản xuất cá tra bột:

Tổng diện tích của trung tâm tại khu Hai Nam là 3 ha. Theo kế hoạch với hơn 2.000 con cá bố mẹ sẽ cho ra 300 triệu con cá bột trong năm 2012 .

3.4. Chỉ tiêu Doanh thu và lợi nhuận năm 2012 :

Doanh thu: 75 tỷ đồng.

Lợi nhuận: 3 tỷ đồng.

4. Hoạt động vận tải hành khách taxi:

Theo tình hình hiện tại thì năm 2012 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 Công ty.
- 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 giá rẻ phục vụ theo nhu cầu của thị hiếu khách hàng.
- Mở rộng đầu tư phương tiện kinh doanh tại Thành phố Hồ Chí Minh, Cần Thơ và Phú Quốc, ưu tiên phát triển các khu vực kinh doanh có hiệu quả.
- Dự kiến tạm thời cắt giảm hoạt động kinh doanh tại khu vực An Giang từ đầu quý 3 năm 2012 do hoạt động kinh doanh kém hiệu quả, phương tiện kinh doanh tại khu vực này được phân bổ về khu vực thành phố Hồ Chí Minh 10 xe và Phú Quốc 10 xe. Doanh thu quý 1 và 2 tại khu vực An Giang được cộng vào khu vực thành phố Hồ Chí Minh.
- 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.
- Thực hiện triệt để chính sách tiết kiệm, rà soát và cắt giảm các khoản chi phí không hợp lý.
- Chỉ tiêu Doanh thu và lợi nhuận năm 2012:
 - **Doanh thu: 187 tỷ đồng.**
 - **Lợi nhuận: 5 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:

5.1- Tiêu thụ và mua thêm khoảng 100 tấn nguyên liệu lá để cung cấp cho đơn vị sản xuất thuốc lá. Doanh thu 6 tỷ.

5.2- Đưa ra thị trường sản phẩm thuốc lá gói RUSA, dự kiến đạt 3 triệu gói/năm. Doanh thu đạt 12 tỷ đồng.

5.3- Tổng sản lượng tiêu thụ thuốc lá gói năm 2012 là 30 triệu gói /năm. Doanh thu là 136 tỷ đồng.

5.4- Số lượng hương liệu tiêu thụ năm 2012 dự kiến đạt 10.000 lít. Doanh thu dự kiến là 1,9 tỷ đồng.

5.5- Vận chuyển : Dự kiến doanh thu là 510 triệu đồng.

5.6- Nguyên liệu chế biến thức ăn thủy sản : Về lâu dài ngành kinh doanh thuốc lá không phải là hướng phát triển bền vững chính vì thế công ty phải dần mở rộng kinh doanh sang các mặt 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 sẽ cung ứng một số nguyên liệu cho Nhà máy chế biến thức ăn Thủy Sản. Doanh thu dự kiến 60 tỷ đồng. Bên cạnh đó công ty sẽ mở rộng kinh doanh thêm một số sản phẩm mới và mở rộng thị trường ra bên ngoài trong tương lai.

Như vậy tổng doanh thu kế hoạch : 216 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:

6.1. Lĩnh vực thi công xây dựng.

Doanh thu dự kiến hoạt động thi công xây dựng: 25.808.312.755 đồng

Bao gồm:

ĐVT: VNĐ

STT	Tên công trình	Doanh thu
1	Nhà máy nước khoáng Thanh Mỹ Hạng mục: xây dựng	5.500.000.000
2	Khu dân cư trung tâm thị trấn Bến Lức Hạng mục: San lấp mặt bằng	8.442.418.000
3	Khu dân cư Long Định, huyện Cần Đước Hạng mục: thi công hệ thống cấp nước	620.000.000
4	Khu di tích Lịch sử Cách mạng tỉnh Long An Hạng mục: hạ tầng kỹ thuật	9.410.772.373
5	Trụ sở khối cảnh sát – Công an Long An Hạng mục: San lấp mặt bằng	1.514.398.794
6	Khu tái định cư Phước Đông, huyện Cần Đước Hạng mục: thi công hệ thống cấp nước	320.723.588

6.2. Lĩnh vực cấp nước:

Doanh thu dự kiến hoạt động cung cấp nước: 10.000.000.000 đồng

Trong năm 2012 dự kiến tổng khối lượng nước cung cấp: 1.500.000 m³ (tổng số khách hàng sử dụng 2.000 hộ dân và 50 doanh nghiệp)

Như vậy: Doanh thu kế hoạch: 35,8 tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế: 1,9 tỷ đồng

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%, Tiếp tục hoàn thiện phần thiết kế thi công tòa nhà và chuẩn bị các thủ tục cần thiết để 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 :

- Tiếp tục xây dựng dự án nước khoáng tại Thanh Mỹ với tổng kinh phí đầu tư là: 18 tỷ đồng.

- Thành lập Công Ty TNHH Tinh Khiết có pháp nhân độc lập, là công ty con của Công ty Cổ Phần Thanh Mỹ, trụ sở tại Thành Phố HCM, cung cấp các sản phẩm: Nước uống LAMY, nước khoáng HAPPY LAMY, nước khoáng có gas, nước uống cho vận động viên: LAMY SPORT và các loại nước giải khát có gas, có hương vị như: nước ổi, nước nha đam, xá xị.....Thị trường tiêu thụ: Thành phố HCM và một số đô thị, các ngành du lịch, Hàng không, bệnh viện, trường học....

- Tập trung củng cố nâng cấp máy móc thiết bị. Công nghệ các sản phẩm truyền thống : Nước đá tinh khiết, nước đóng bình, đóng chai MYWA.

- Cải tiến công nghệ để giảm giá thành, cải tiến bao bì kiểu dáng, đổi mới nâng cao giá trị tăng hiệu quả các mặt hàng truyền thống.

- Đổi mới quy trình, thủ tục bán hàng nhằm quản lý chặt chẽ công nợ, bao bì và doanh số tại các đại lý.

- Mở rộng thị trường sang các địa phương: Bến Tre, Long An, Đồng Tháp, Vĩnh Long.

Doanh thu Kế hoạch năm 2012: 25 tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế : 150 triệu đồng

c) Công ty Cổ phần Hoàng Long MêKông (HLMK):

Trong năm 2012 Hội Đồng Quản Trị thống nhất chuyển nhượng Công ty HLMK cho đối tác bên ngoài kể từ ngày 01/05/2012

8. Hoạt động tài chính:

8.1 Hoạch định nguồn vốn trong năm 2012:

Nguồn vốn sử dụng cho các hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh trong năm 2012:

- 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 2012
Vốn điều lệ	443,7 tỷ
Doanh thu hợp nhất	2.529 tỷ
Lợi nhuận sau thuế	88 tỷ
Lợi nhuận cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	1.990

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 ủy quyền cho HĐQT thực hiện.

10. Công tác quản lý tài chính:

Năm 2012 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 chấp hành đúng các quy định về công tác tài chính kế toán của Bộ Tài chính và quy chế quản lý tài chính của công ty; xây dựng tiêu chuẩn đội ngũ kế thừa có năng lực và đạo đức để tham gia phát triển Tập đoàn.

- Tập trung thu hồi vốn, đối chiếu công nợ để đôn đốc thu hồi các khoản tạm ứng và các khoản phải thu khác.

- Đáp ứng nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và nhu cầu về tài chính cho các mặt hoạt động khác. Cung cấp thông tin và báo cáo kịp thời cho lãnh đạo để phối hợp chỉ đạo các hoạt động sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao. Tiếp tục phát huy công tác báo cáo kịp thời, đặc biệt đảm bảo thời gian công bố thông tin của doanh nghiệp niêm yết.

Các công ty có liên quan

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

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	68 Nguyễn Trung Trực, KP9, TT Bến	100%	100%

Tập Đoàn Hoàng Long

Tên công ty	Địa chỉ	Tỷ lệ lợi ích của công ty mẹ	Quyền biểu quyết của công ty mẹ
Sản Hoàng Long	Lức, huyện Bến Lức, tỉnh Long An		
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 Thanh Mỹ	469 Đinh Bộ Lĩnh, Khu phố 5, phường 9, thành phố Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang	100%	100%
Công ty Cổ phần Hoàng Long Mê Kong	Số 154D, đường 134, P.Veal Vong, Quận 7 Makara, Tp. Pnompenh Campuchia	55%	87,11%

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 :

- Năm 2012, 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:

+ 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 Hoàng 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 2012.

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

Về công tác từ thiện – xã hội:

- Năm 2012 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 2012 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 01 tập thể và 01 cá nhân.
- Cờ thi đua của UBND tỉnh cho 03 tập thể.
- UBND tỉnh tặng danh hiệu tập thể lao động xuất sắc 14 tập thể.
- UBND tỉnh tặng danh hiệu chiến sĩ thi đua cấp tỉnh cho 15 cá nhân.
- Bằng khen của tỉnh Long An cho 27 tập thể và 79 cá nhân.
- UBND huyện tặng danh hiệu chiến sĩ thi đua cơ sở cho 154 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 2012, 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....

Về công tác nhân sự, sẽ tập trung xây dựng và phát triển nguồn nhân lực có năng lực và phẩm chất phù hợp với ngành nghề và quy mô phát triển của Tập đoàn. Áp dụng các chính sách đãi ngộ, thu hút nhân tài cũng như tổ chức, sắp xếp bộ máy nhân sự tinh gọn, hợp lý, hiệu quả và nhất là công tác điều phối nhân sự phù hợp với đặc thù, quy mô của từng lĩnh vực, từng đơn vị, tạo điều kiện và môi trường thuận lợi cho các thành viên phát

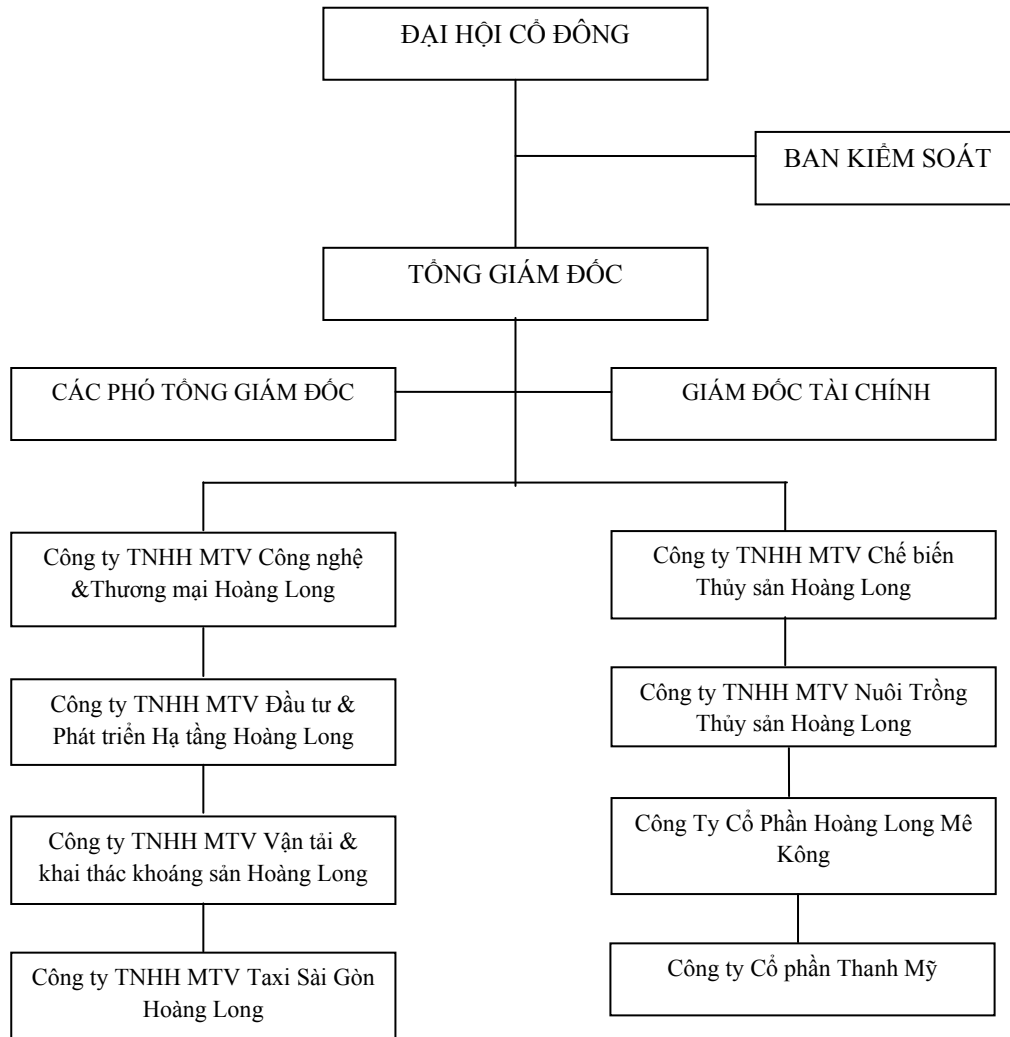
Tập Đoàn Hoàng Long

huy hết khả năng nhằm xây dựng một hệ thống nguồn nhân lực thật sự mạnh, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Tập đoàn.

Đẩy mạnh công tác đào tạo đội ngũ lãnh đạo chuyên nghiệp bên cạnh việc xây dựng các hệ thống, công cụ hỗ trợ công tác quản lý; đào tạo nâng cao tay nghề cho người lao động hiện tại và tái đào tạo đối với lực lượng tuyển dụng mới.

V. Tổ chức và nhân sự

1) Cơ cấu tổ chức của Công ty



Giới thiệu Ban Quản trị Công ty

Ông Phạm Phúc Toại	Chủ tịch HĐQT, kiêm Tổng Giám Đốc
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 + 1992-1999: Giám đốc Công ty TNHH Ngọc Ánh, Long An + 1999-02/2007: Tổng giám đốc Công ty TNHH XNK TM & XD Hoàng Long + Từ 03/2007 đến nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập Đoàn Hoàng Long
-------------	--

Ông Châu Minh Đạt	Phó Tổng Giám đốc
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	+ 09/1999-03/2008: Công ty Cổ phần Tư vấn Xây dựng Tổng hợp (Bộ xây dựng) + 03/2008 đến nay: Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc thường trực Công ty Cổ phần Tập đoàn Hoàng Long

Ông Đặng Hoàng Phương	Phó Tổng Giám đốc
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	+ 1993 – 1996 : Công Ty Du Lịch Lữ Hành Study Tour + 1996 – 1999 : Công ty Kinh doanh vàng bạc đá quý

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

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 2011 :

	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %		Tỷ lệ %
Số lượng nhân viên trực tiếp	162		176		1,345		(*) 1,459		2,181		2,511	
Mức lương bình quân (triệu đồng)	2.67		3.04		3.60		3.76		4.12		4.58	
Phân theo giới tính												
+ Nữ	21	13%	21	12%	208	15%	176	12%	688	28%	755	30%
+ Nam	141	87%	155	88%	1,137	85%	1,283	88%	1,778	72%	1,756	70%
Phân theo trình độ chuyên môn												
+ Đại học và trên đại học	25	15%	25	14%	97	7%	137	9%	155	6%	167	7%
+ Cao đẳng, trung học chuyên nghiệp	14	9%	15	9%	79	6%	243	17%	208	8%	253	10%
+ Lao động phổ thông	123	76%	136	77%	1,169	87%	1,079	74%	2,103	86%	2,091	83%

(*): 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 2012 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 thoáng mát, 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: 1.800.000đ/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

Tập Đoàn Hoàng Long

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 2012 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	-	91,960	0.21%
Ông Lê Thanh Năm	Thành viên	8/3/2007	-	21,950	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	-	3,000	0.01%
Lê Thị Thanh Tâm	Thành viên	8/3/2007	-	5,000	0.01%

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	-		0.17%

Tập Đoàn Hoàng Long

			-	75,000	
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 05 tháng 04 năm 2012:

	Cổ đông trong nước		Cổ đông nước ngoài		Tổng cộng	
	Số CP	Tỷ lệ %	Số CP	Tỷ lệ %	Số CP	Tỷ lệ %
I>Cổ phiếu đang lưu hành	44,189,070	99.59%	36,315	0.08%	44,225,385	99.67%
1. Cổ đông đặc biệt	11,463,367	25.84%	-	0.0%	11,463,367	25.84%
- Hội đồng quản trị	11,332,217	25.54%	-	0.0%	11,332,217	25.54%
- Ban giám đốc	104,650	0.24%	-	0.0%	104,650	0.24%
- Ban kiểm soát	26,500	0.06%	-	0.0%	26,500	0.06%
2. Cổ đông trong Công ty	19,684,130	44.36%	-	0.0%	19,684,130	44.36%
- Cán bộ công nhân viên	19,684,130	44.36%	-	0.0%	19,684,130	44.36%
3. Cổ đông ngoài Công ty	13,041,573	29.39%	36,315	0.08%	13,077,888	29.47%
- Cổ đông cá nhân	12,001,364	27.05%	26,340	0.06%	12,027,704	27.11%
- Cổ đông tổ chức	1,040,209	2.34%	9,975	0.02%	1,050,184	2.36%
II> Cổ phiếu quỹ	150,000	0.34%	-	0.0%	150,000	0.34%
Tổng cộng	44,339,070	99.63%	36,315	0.08%	44,375,385	100%

Thông điệp của Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị



Kính thưa Quý Cổ đông!

Năm 2011 đã khép lại, trong bối cảnh nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng còn đang gặp rất nhiều khó khăn. Tuy nhiên với sự quyết tâm cao của Hội đồng quản trị, Ban điều hành và sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên, công ty đã dần dần khắc phục khó khăn hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch, chúng ta cơ bản hài lòng với kết quả đã đạt được: Doanh thu đạt 1.788 tỷ đồng đạt 112%/KH tăng 55% so với năm 2010; Lợi nhuận sau thuế đạt 62,8 tỷ đồng đạt 102%/KH tăng 48% so với năm 2010

Năm 2012, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp dự báo sẽ còn nhiều khó khăn nhất là vấn đề vốn đầu tư do chính sách thắt chặt tiền tệ của chính phủ, nhưng hội đồng quản trị vẫn xác định, chiến lược làm nền tảng vững chắc cho lộ trình phát triển, tăng trưởng ổn định của tập đoàn là tiếp tục đầu tư và phát triển tối đa cho khu Liên hợp thủy sản Hoàng Long với mô hình khép kín nhằm đạt mục tiêu tăng trưởng mạnh mẽ trong tương lai.

Để đạt được mục tiêu doanh thu tăng trưởng 41% và lợi nhuận sau thuế tăng 40% so với năm 2011 tôi mong mỏi và tin tưởng rằng: Mọi người chúng ta dù ở cương vị nào phải luôn nêu cao tinh thần trách nhiệm, năng lực làm việc của mình, năng động sáng tạo để đáp ứng kịp thời theo yêu cầu phát triển của công ty. Tất cả các hoạt động từ Marketing, sản xuất, tài chính, nhân sự luôn bám sát nghị quyết đại hội đồng cổ đông để thống nhất thực hiện, đồng thời tiết kiệm chi phí tối đa nhằm mang lại lợi nhuận như mong đợi. Tôi tin tưởng, với vị thế, thương hiệu và sức mạnh nội tại của Hoàng Long cùng với sự hợp tác của Quý Cổ đông, nhà đầu tư chiến lược, đối tác, khách hàng, năm 2012, năm thứ hai 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 Công Ty Cổ Phần Tập đoàn Hoàng Long, tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến Quý cổ đông đã đồng hành cùng HLG trong thời gian qua. Hội Đồng Quản Trị rất mong tiếp tục nhận được sự chia sẻ và ủng hộ của quý cổ đông trong giai đoạn khó khăn, vượt qua thách thức để cùng gặt hái nhiều thành công trong năm 2012.

Xin kính chúc Quý cổ đông cùng gia quyến sức khỏe và an khang thịnh vượng ./.

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc



Phạm Phúc Toại