



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

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

*Bến Lức, ngày 17 tháng 04 năm 2013*



## 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; tài trợ khám bệnh cho người nghèo tại Đồng Tháp, 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.

## Lịch sử phát triển



*Lễ kỷ niệm Tập đoàn Hoàng Long 10 tuổi.*

### Năm 2010

- Tăng vốn điều lệ lên thành: 443.753.850.000 đồng.

### Năm 2009

- Tăng vốn điều lệ lên thành: 295.807.110.000 đồng.
- 27/10/2009 Kỷ niệm 10 năm thành lập Tập đoàn.
- 09/09/2009 Niêm yết cổ phiếu trên HOSE với mã chứng khoán HLG.

### Năm 2008

- Công ty CP tập đoàn Hoàng Long.
- Tăng vốn điều lệ lên thành: 287.687.110.000 đồng.
- Chuyển trụ sở Tập đoàn đến 68 Nguyễn Trung Trực, Bến lức, LA.

### Năm 2007

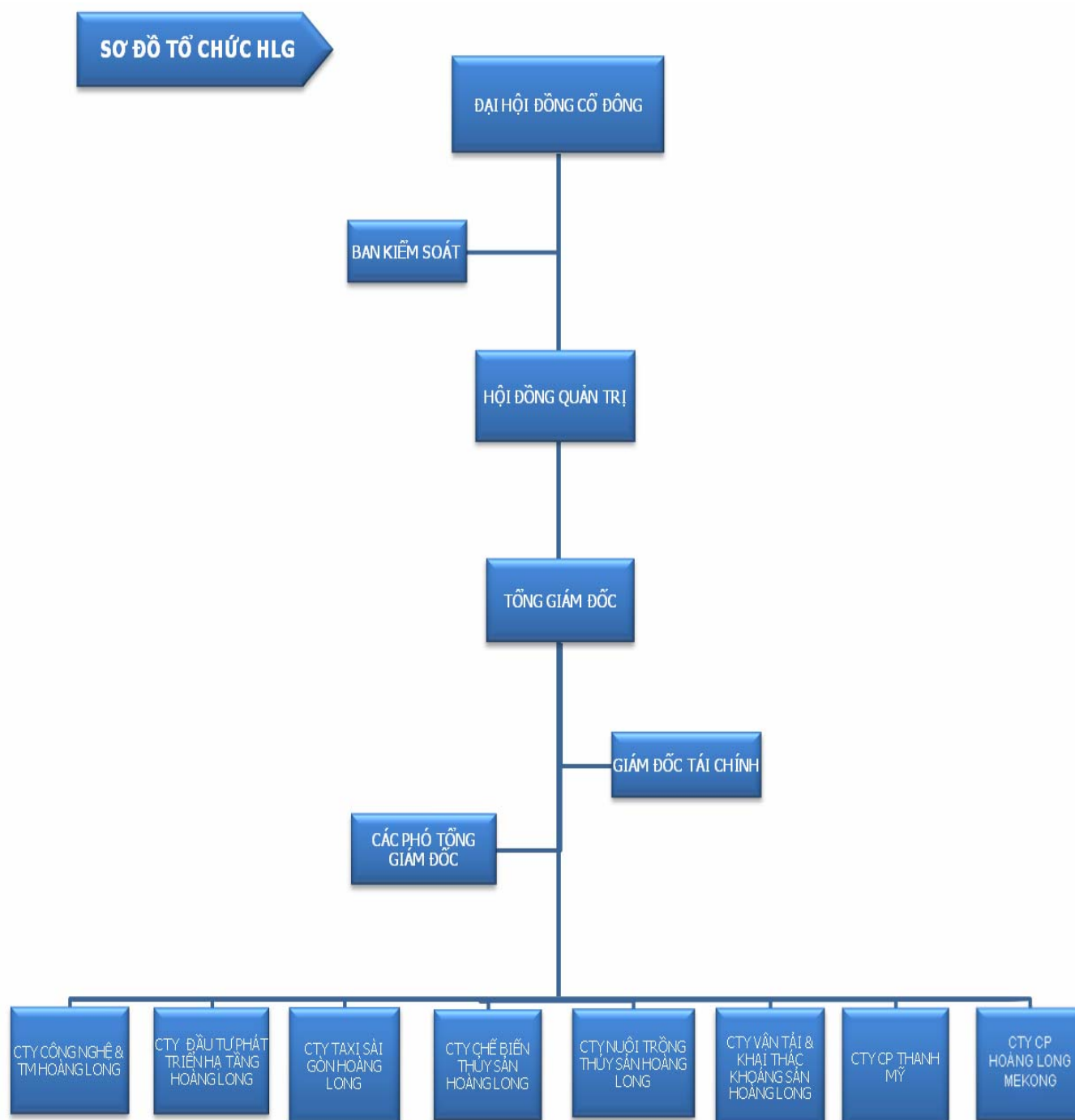
- Chuyển đổi từ Công ty TNHH XNK TM & XD Hoàng Long thành Công ty CP Hoàng Long Long An.
- Vốn điều lệ: 266.368.680.000 đồng.

### Năm 1999

- 27/10/1999 Thành lập Công ty TNHH XNK TM & XD Hoàng Long.
- Vốn điều lệ 1.000.000.000 đồng.



*Hoàng Long niêm yết trên HOSE.*



#### Các công ty thành viên sau:

T T	Tên công ty thành viên	Vốn Điều lệ	Địa chỉ	% Vốn sở hữu
01	Công ty TNHH MTV Công nghệ & Thương mại Hoàng Long	30 tỷ đồng	Tòa nhà Hoàng Long, 68 Nguyễn Trung Trực, Bến lức, LA	100%
02	Công ty TNHH MTV Đầu tư Phát triển Hạ tầng Hoàng Long	150 tỷ đồng	Tòa nhà Hoàng Long, 68 Nguyễn Trung Trực, Bến lức, LA	100%
03	Công ty TNHH MTV Vận Tải & Khai Thác Khoáng Sản Hoàng Long	85 tỷ đồng	Tòa nhà Hoàng Long, 68 Nguyễn Trung Trực, Bến lức, LA	100%
04	Công ty TNHH MTV Taxi Sài Gòn Hoàng Long	70 tỷ đồng	281-283 An Dương Vương, P3, Q5, Tp.HCM	100%
05	Công ty TNHH MTV Chế biến Thủy sản Hoàng Long	200 tỷ đồng	Áp Tân Cường, xã Phú Cường, huyện Tam Nông, tỉnh Đồng Tháp	100%
06	Công ty TNHH MTV Nuôi trồng Thủy sản Hoàng Long	10 tỷ đồng	Áp Tân Cường, xã Phú Cường, huyện Tam Nông, tỉnh Đồng Tháp.	100%
07	Công ty Cổ phần Thanh Mỹ	37,5 tỷ đồng	469 Đinh Bộ Lĩnh, KP9, Tp.Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang	60%
08	Công ty Cổ phần Hoàng Long MeKông	5 triệu USD	154D, đường 134, P.Veal Vong, Quận 7 Makara, TP. Pnompenh Campuchia	55%

#### • Thành viên Hội đồng quản trị:

Hội đồng Quản trị hiện tại bao gồm năm thành viên, trong đó có hai thành viên điều hành và ba thành viên độc lập:

- |                           |                         |
|---------------------------|-------------------------|
| 1. Ông Phạm Phúc Toại     | Chủ tịch HĐQT kiêm TGD. |
| 2. Bà Phạm Thúy An        | Phó Chủ tịch HĐQT.      |
| 3. Ông Ngô Kinh Luân      | Thành viên.             |
| 4. Ông Châu Minh Đạt      | Thành viên .            |
| 5. Ông Nguyễn Thanh Phong | Thành viên.             |

#### • Ban Tổng giám đốc:

- |                          |                                      |
|--------------------------|--------------------------------------|
| 1. Ông Phạm Phúc Toại    | Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc.    |
| 2. Bà Phạm Thúy An       | Phó Chủ tịch HĐQT, Phó Tổng Giám Đốc |
| 3. Ông Phan Văn Thanh    | Phó Tổng giám đốc.                   |
| 4. Ông Châu Minh Đạt     | Thành viên HĐQT, Phó Tổng giám đốc.  |
| 5. Ông Đặng Hoàng Phương | Phó Tổng giám đốc.                   |
| 6. Bà Nguyễn Thị Trúc    | Giám đốc tài chính.                  |

#### • Kiểm toán viên:

Công ty TNHH Kiểm toán DTL.

# **A. BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG**

## **I. Đặc điểm tình hình kinh tế - xã hội và Công ty năm 2012:**

Kinh tế thế giới năm 2012 phải đối mặt với rất nhiều khó khăn như tăng trưởng kinh tế chậm và kém khả quan với sự suy giảm của nhiều nền kinh tế đầu tàu như Mỹ, các nước Châu Âu, Nhật Bản, Trung Quốc..., tỷ lệ thất nghiệp duy trì ở mức cao, sức mua hạn chế, thị trường chứng khoán và trái phiếu toàn cầu vẫn chưa ổn định, giá lương thực và năng lượng tiếp tục tăng đặc biệt cuộc khủng hoảng nợ công tại khu vực đồng tiền chung châu Âu tiếp tục diễn biến mà lối thoát thì chưa thực sự rõ ràng đã làm chậm tốc độ phục hồi của nền kinh tế toàn cầu và ảnh hưởng đến kinh tế nước ta.

Trong bối cảnh chung đó, Chính phủ Việt Nam đã có những nỗ lực trong việc đưa ra các chính sách, giải pháp để tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế, giá cả được kiểm soát, lạm phát 6,81%; thị trường ngoại hối ổn định. Tuy nhiên, tình hình kinh tế - xã hội năm 2012 vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức, như tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2012 giảm xuống mức 5,03%; nhiều doanh nghiệp đình đốn sản xuất và khó khăn trong tiếp cận vốn; nợ xấu tăng cao; hiệu quả vốn đầu tư chưa được cải thiện nhiều; tiêu dùng giảm sút... Trong khi đó, đầu ra cho xuất khẩu vẫn đang gặp rất nhiều khó khăn đặc biệt là đối với những ngành xuất khẩu chủ lực như dệt may, da giày hay thủy sản, nguyên liệu nhập khẩu đầu vào bị áp lực tăng giá trong khi xuất khẩu đầu ra thì luôn luôn bị ép giá thấp xuống thậm chí giá còn giảm so với trước khi nền kinh tế bị khủng hoảng.

Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long từ những ngày đầu triển khai kế hoạch năm 2012, lãnh đạo công ty luôn ứng phó với những biến động bất thường tình hình kinh tế thế giới và trong nước, hạn chế tối đa những tác động tiêu cực tới các mặt hoạt động của công ty. Tuy nhiên do những khó khăn dồn dập nên việc mở rộng các ngành nghề cũng như thực hiện các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh theo nghị quyết đại hội đồng cổ đông không đạt được như mong muốn. HĐQT đã mạnh dạn tái cấu trúc lại doanh nghiệp cho phù hợp với tình hình thực tế, giảm nhân sự, mở rộng và hoàn thiện khu liên hợp nuôi trồng, chế biến và xuất khẩu thủy sản theo hướng khép kín, đầu tư thêm dòng xe taxi, đa dạng sản phẩm nước uống đóng chai, cung cấp nước sạch đến doanh nghiệp và người tiêu dùng.

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 quyết tâm vượt qua những khó khăn năm 2012 đầy biến động và tạo đà thuận lợi cho năm 2013.

## **II. Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012:**

Trong năm 2012, 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;

- 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 2012 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 .**

- Trong năm 2012, Công Ty TNHH 1TV CN & TM Hoàng Long không thu mua thêm nguyên liệu lá do việc kinh doanh thuốc lá điều bị hạn chế. Đơn vị đã bán số lượng lưu kho là 38.319 kg doanh thu 3.557.845.000 đồng để phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.

- Hương liệu dùng trong pha chế và sản xuất thuốc lá gói các loại: đã cung cấp 23.462 lít hương và nước xử lý các loại cho các đơn vị sản xuất đạt doanh thu 1.465.950.000 đồng.

- Đối với sản phẩm thuốc lá gói nội địa : Sản lượng tiêu thụ đạt 20.009.000 gói/năm. Doanh thu đạt 93.425.813.325 đồng.

- Doanh thu vận chuyển và cho thuê xe tải đạt: 377.162.801 đồng.

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

Công ty cũng đã kinh doanh 7.372 tấn nguyên liệu chế biến thức ăn thủy sản đạt doanh thu : 39.505.262.760 đồng .Trong đó:

- Bã ngô : 310 tấn trị giá : 2.187.550.760 đ

- Bã đậu nành: 3.350 tấn trị giá 31.808.901.400 đ

- Viên cám mì: 1.026 tấn trị giá 5.508.810.600 đ

Như vậy: Doanh thu thuần năm 2012 là :138.332.033.886 đồng

Lợi nhuận sau thuế : 609.000.341 đồng

## 2. Hoạt động kinh doanh vận tải taxi:



*Taxi Sài Gòn Hoàng long nhận bàn giao xe mới*

Năm 2012 vẫn còn nhiều biến động trong thị trường kinh doanh Taxi. Các yếu tố đầu vào của ngành kinh doanh vận tải taxi đều tăng. Đặc biệt là nhiên liệu đã 11 lần điều chỉnh giá trong năm 2012, giá xăng tăng 6.750 đồng/lít, từ 16.400 đồng/lít lên 23.150 đồng/lít càng làm cho doanh nghiệp taxi chông chát khó khăn. Chi phí tăng cao trong khi nhu cầu của khách hàng bị giảm sút và giá cước phải lập trình lại liên tục phát sinh chi phí và ảnh hưởng đến doanh thu, hiệu quả hoạt động của công ty.

Tuy nhiên bằng quyết tâm của Ban Lãnh đạo và CBCNV toàn Công ty - đã giải quyết kịp thời những khó khăn từ thực tế, chủ động đề ra chiến lược, giải pháp kinh doanh phù hợp tình hình thực tế và chủ trương của HĐQT.

Ban Tổng Giám Đốc Công ty đã xác định chính sách kinh doanh qua hướng đầu tư xe giá rẻ để làm lợi thế cạnh tranh, phù hợp với tiềm lực doanh nghiệp. Trong năm 2012, taxi Sài Gòn Hoàng Long tập trung đầu tư trước cho thị trường Cần Thơ 60 xe Kia Morning, đưa số xe taxi Sài Gòn Hoàng Long tại Cần Thơ lên 115 xe. Taxi Sài Gòn Hoàng Long tại Cần Thơ đã chiếm lĩnh thị trường và đang dần trở thành vị thế số 1 tại thị trường này. Tại thị trường Thành Phố Hồ Chí Minh, Công ty tập trung làm đẹp lại thẩm mỹ phương tiện, thực hiện các chính sách thu hút lái xe, quy định mức doanh thu tối thiểu, tăng hệ số xe hoạt động và tích cực đẩy mạnh phát triển thị trường.

Tổng số phương tiện đến ngày 31/12/2012 toàn công ty là: 505 xe tăng 60 xe tương đương 13,48% so với năm 2011.

Kết quả kinh doanh đạt được trong năm 2012 như sau:

Tổng doanh thu:	147.037.935.222 đồng.
Lợi nhuận sau thuế:	4.173.566.979 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: 43.501.262.421 đồng.



Bao gồm:

ĐVT: VNĐ

STT	Tên công trình	Doanh thu
1	Cụm công trình thủy sản Hoàng Long Hạng mục: xây dựng	34.037.389.410
2	Khu dân cư trung tâm thị trấn Bến Lức Hạng mục: San lấp mặt bằng	7.656.743.921
3	Công trình Trung tâm GD TX và KTTH HN Châu Thành	981.484.545
4	Công trình Công an huyện Vĩnh Hưng Hạng mục: Xây lắp kho vật chứng	657.141.818
5	Công trình Khu du lịch Tân Lập – Mộc Hóa. Hạng mục: Sửa chữa cổng chào	168.502.727

### 3.2. Lĩnh vực cấp nước.

- Doanh thu hoạt động cung cấp nước: 10.122.232.077 đồng
- Lợi nhuận hoạt động cung cấp nước: 4.632.397.901 đồng

Trong năm 2012 tổng khối lượng nước cung cấp:  
1.294.898 m<sup>3</sup> (tổng số khách hàng sử dụng hiện nay là  
1.960 hộ dân và 47 doanh nghiệp)



### 3.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012.

- Doanh thu đạt: 56.147.374.152 đ
- Lợi nhuận sau thuế: 1.100.868.365 đ

#### 4. Nuôi trồng thủy sản:

CTY TNHH MTV NTTS Hoàng Long thành lập trên 02 năm nên bộ máy tổ chức và kỹ thuật nuôi trồng đã đi vào ổn định. Tuy tình hình giá cá có nhiều biến động và điều kiện môi trường gặp nhiều khó khăn nhưng Tập thể Công ty đã hết sức cố gắng để đạt được kế hoạch mà Ban lãnh đạo đề ra.



#### 4.1. Diện tích mặt nước ao nuôi trồng năm 2012.

- \* Diện tích mặt nước ao nuôi cá nguyên liệu (cá thịt) là: 330.000 m<sup>2</sup>
- \* Diện tích mặt nước ao nuôi cá giống là : 50.000 m<sup>2</sup>
- \* Diện tích mặt nước sản xuất cá bột là : 30.000 m<sup>2</sup>



Ông Chris Nimes- GĐĐH ASC  
tham quan vùng nuôi ASC của Hoàng Long

#### 4.2. Kết quả sản lượng thu hoạch năm 2012:

- \* Sản lượng cá nguyên liệu đạt: 8.368 tấn, đạt trên 50% Kế hoạch.
- \* Cá giống vùng Bình Tấn đạt: 1.000.000 con.
- \* Cá bột sản xuất đạt: 300.000.000 con.

#### 4.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 như sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ : 54.981.894.646 đ.
- Lợi nhuận sau thuế : 3.907.419.929 đ.

## 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.



*Nhà máy chế biến thức ăn Hoàng Long*

- Chất lượng sản phẩm được cải thiện rõ rệt là điểm mạnh thu hút ngày càng nhiều khách hàng biết đến sản phẩm do Hoàng Long sản xuất.
- Đặc biệt được sự quan tâm, chỉ đạo sát sao của Lãnh đạo Tập đoàn.



#### ▪ Khó khăn:

- Giá cả về nguyên liệu để sản xuất thức ăn nhất là những tháng cuối năm 2012 tăng đột biến làm cho doanh nghiệp thủy sản gặp khó khăn về vốn trong khi hạn mức tín dụng vay ngân hàng thì khó tiếp cận để được tăng hạn mức.
- Giá cả đầu vào tăng nhưng giá bán thức ăn không tăng được theo thị trường

### 5.2. Nhà máy chế biến đông lạnh:

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 đáng kể.



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

### 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:

- Khủng hoảng tài chính châu Âu làm giảm mạnh nhu cầu tiêu thụ của khối thị trường này và cũng là thị trường sụt giảm mạnh nhất trong năm nay.
- Lãi suất ngân hàng tuy có giảm nhưng còn cao. Giá điện nước, xăng dầu liên tục tăng.
- 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, 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.
- 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.

#### ***Doanh thu xuất khẩu :***

Sản Phẩm	Thị trường	Total	
		KGS	USD
Cá tra	Châu Âu	846,425.00	1,517,663.25
		72,000.00	111,600.00
		501,270.00	1,732,531.50
		862,000.00	2,079,138.50
		728,050.00	2,482,248.30
		139,115.00	337,968.80
		99,990.00	149,985.00
		158,448.00	526,593.28
		624,000.00	1,727,143.00

			1,499,374.22
	Châu Á	991,058.00	1,963,578.70
		237,100.00	457,518.00
		12,200.00	29,454.00
		150,000.00	331,500.00
	Trung Đông	429,542.00	895,435.00
		375,000.00	658,500.00
	Châu Phi	72,000.00	147,360.00
		72,000.00	141,840.00
		88,000.00	207,240.00
		1,000.00	2,500.00
	Châu Mỹ	400,000.00	908,808.00
		2,161,500.00	4,447,465.00
		420,760.00	1,034,372.00
		166,150.00	395,055.00
	Nội Địa	914,890.00	2,083,809.60
		761,074.77	1,712,751.66
	<b>Cộng</b>	11,804,250.77	27,581,432.81
<b>Cá Vảy</b>	Châu Mỹ	138,909.32	432,759.40
	Châu Âu	17,000.00	39,100.00
		21,358.40	44,514.40
		22,000.00	73,200.00
	Châu Á	7,600.00	23,457.00
		760.00	2,819.60
		20,000.00	41,250.00

		21,170.00	35,989.00
	Châu Phi	21,140.00	40,132.20
	Nội Địa	157,291.00	348,952.84
<b>Cộng</b>		427,228.72	1,082,174.44
<b>Da cá</b>	<b>Châu Á</b>	495,600.00	188,328.00
<b>Tổng cộng</b>		12,727,079.49	28,851,935.25

### Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012:

Tổng doanh thu năm 2012 : 1.651.674.933.769 đồng.

Lợi nhuận sau thuế : 10.427.814.359 đồng.

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

Ngành kinh doanh phân bón nói riêng trong năm 2012 cũng gặp nhiều khó khăn, hàng tồn đọng nhiều không tiêu thụ được. Trước tình hình này để tiêu thụ được hàng, nhiều doanh nghiệp đã đưa ra những chính sách giảm giá, tặng chiết khấu .... tạo áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường.



Trước bối cảnh trên, từ tháng 6/2012 đến nay Công ty đã từng bước mở rộng thị trường tiêu thụ phân bón Việt-Sing BC-280 ở các tỉnh như Đồng Nai, Bình Phước, Đắk Lắk, Lâm Đồng.... Với cách làm vừa thăm dò thị trường, vừa thử nghiệm, cho làm trình diễn phân bón BC-280 trên các loại cây trồng ngắn ngày và cây lâu năm như lúa, bắp, quýt, bưởi, tiêu, cà phê.... chủ yếu ở khu vực Tỉnh Đồng Nai. Kết quả bước đầu đã tạo được niềm tin và sự ủng hộ nhiệt tình của Trung tâm khuyến nông Tỉnh Đồng Nai và bà con nông dân. Tuy bước đầu doanh số mang lại chưa cao nhưng đây sẽ là “ vùng đất màu mỡ” để tiêu thụ BC-280 trên các loại cây trồng có giá trị kinh tế cao như tiêu, cà phê, cao su...trong tương lai.



**Phân bón vi sinh Việt-Sing BC 280**

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



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

Năm 2012, Công ty Cổ phần Thanh Mỹ vẫn chưa khắc phục được khó khăn trong sản xuất kinh doanh. Lý do :

#### \* Chủ quan:

- Trình độ lãnh đạo, quản lý, điều hành còn yếu kém, thiếu kinh nghiệm, chưa thật sự năng động nhạy bén để xử lý các tình huống phức tạp, khó khăn.

- Bộ máy nhân sự phần lớn còn mới mẻ vừa học vừa làm vừa trưởng thành.

#### \* Khách quan:

- Hệ quả của việc cho cổ đông rút vốn: họ không thực hiện lời cam kết, mà còn trở thành một đối thủ cạnh tranh không lành mạnh với Công ty Thanh Mỹ .

- Phát sinh thêm nhiều chi phí để chạy đua với đối thủ cạnh tranh trong việc gìn giữ thương hiệu và phát triển thị trường.

- Các giải pháp khắc phục khó khăn trong SXKD tuy có đề ra nhưng việc thực hiện không kịp



Dây chuyền chiết rót, đóng bình

thời, do chậm trễ và thiếu hụt về tài chính. Cụ thể như:

- Đầu tư thêm 2 máy đá 30 tấn đến nay mới nghiệm thu.
- Hệ thống RO mới dành riêng cho xưởng nước chưa được tiến hành.
- Tự động hóa, đồng bộ hóa một số công đoạn của 2 dây chuyền chiết rót nhằm giảm bớt lao động chưa thực hiện xong ..v.v..
- Một số máy đá cũ kỹ, tốn điện, năng suất thấp chưa được thay thế.
- Chi phí vận chuyển cao do xe tải già cỗi, chạy tốn xăng dầu, thường xuyên hư hỏng...
- Chi phí giao thông ngày càng phức tạp và thường xuyên xảy ra.
- Phát triển mặt hàng mới phải tốn nhiều chi phí đầu tư và phát triển thị trường, mà trước mắt chưa có doanh thu và lợi nhuận.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012:

- Doanh thu: 9.792.928.241 đồng
- Lợi nhuận sau thuế: Lỗ 2.239.613.405 đồng

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

Trong những tháng đầu năm 2012, 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,... Tuy nhiên do hoạt động không hiệu quả nên HĐQT quyết định chuyển nhượng vốn vào ngày 20/12/2012.

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

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2012	Thực hiện	Đạt % Kế hoạch
Doanh thu	2.040 tỷ đồng	1.938 tỷ đồng	95%
Lợi nhuận sau thuế TNDN	8 tỷ đồng	0,3 tỷ đồng	4%
Vốn Điều lệ	443,75 tỷ đồng	443,75 tỷ đồng	100%
Lợi nhuận cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	181 đồng	7 đồng	4%
Tỷ lệ chi trả cổ tức	10%	5%	50%

### IV. Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ ngày 27/04/2012:

#### Việc chi trả cổ tức và phân phối lợi nhuận:

- Cổ tức được trả theo Nghị quyết năm 2012 là từ 8% đến 12%. Công ty đã thực hiện chi trả cổ tức đợt 1 năm 2012 vào ngày 26/12/2012 với mức chi trả là 5%/cổ phần. Do năm 2012 kinh doanh không hiệu quả nên năm 2012 chỉ trả tiền cổ tức là 5%/cổ phần.



- Trong năm 2012, 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 2012” 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 2012 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.
- 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 đại học tại chức và nghiệp vụ văn phòng....

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

- Năm 2012, 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 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 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 2012.
- Công đoàn cơ sở Công ty CP TĐ Hoàng Long tạo điều kiện cho người lao động tham gia nhiều phong trào do Liên đoàn Lao động Huyện Bến Lức tổ chức như: Hội thi Karaoke đạt giải 3, hội thi bóng đá MiNi đạt giải nhất khối doanh nghiệp. Năm 2012 được Tổng Liên Đoàn Lao Động Việt Nam tặng cờ: Công Đoàn cơ sở vững mạnh có phong trào thi đua xuất sắc.
- 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 2012: 12/12 Đảng viên của Chi bộ được xếp loại A, được Huyện Ủy Bến Lức công nhận là Chi Bộ trong sạch vững mạnh.

**Kết luận:**

Năm 2012 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, tuy không hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2012 như mong đợi nhưng với ý chí nỗ lực và quyết tâm đó là rất đáng ghi nhận. Công ty sẽ tiếp tục 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./.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**CHỦ TỊCH**



**PHẠM PHÚC TOẠI**

## **B. TRIỂN VỌNG VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013 CỦA CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG**

### **I. Thách thức và triển vọng:**

- **Xu thế phát triển của kinh tế thế giới:**

Sau 5 năm đối mặt với cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái trầm trọng, nền kinh tế thế giới bắt đầu có dấu hiệu phục hồi chậm, mặc dù chưa thật vững chắc do Mỹ và các nước khu vực euro tiếp tục phải đối mặt với khó khăn tài chính, tiềm ẩn nhiều rủi ro. Sự suy giảm tăng trưởng tại các quốc gia trên thế giới cũng như việc tiếp tục thực hiện các chính sách kinh tế vĩ mô nới lỏng, đưa ra các gói kích thích kinh tế mới sẽ tạo áp lực lạm phát và Việt Nam cũng sẽ không tránh khỏi áp lực này đồng thời có những tác động đáng kể tới tình hình thương mại của Việt Nam trong năm 2013.

- **Dự báo về tình hình kinh tế Việt Nam:**

Nền kinh tế Việt Nam tiếp tục phải đối mặt với rất nhiều khó khăn thách thức và không có nhiều đột biến so với năm 2012. Nhu cầu tiêu dùng giảm sút ở khu vực châu Âu và sự trì trệ của nền kinh tế Nhật Bản sẽ gây khó khăn cho lĩnh vực xuất khẩu ở nước ta.

- **Triển vọng và định hướng của Công ty CP TĐ Hoàng Long năm 2013:**

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.

### **II. Mục tiêu và nhiệm vụ năm 2013:**

- 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.

- Không mở rộng ngành nghề kinh doanh mới, tập trung đầu tư có chiều sâu các ngành nghề hiện tại để hoàn thiện hơn, 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 2013.

### III. Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của các lĩnh vực trong năm 2013:

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

##### 1.1. Lĩnh vực phân bón:

Trong năm 2013, Công ty sẽ tập trung vào việc mở rộng thị trường ở các tỉnh miền Đông Nam Bộ và Tây Nguyên trên các cây có giá trị kinh tế cao và diện tích lớn như hồ tiêu, cà phê, bắp....

Riêng thị trường Miền Tây vẫn tiếp tục duy trì ở những nơi đã và đang sử dụng phân bón BC-280 trên lúa và các loại cây trồng khác.

\*Các giải pháp phát triển thị trường:

- Kết hợp với các Trung tâm khuyến nông để mở những điểm trình diễn.
- Tổ chức các cuộc hội thảo đánh giá kết quả trình diễn - khuyến cáo sử dụng rộng rãi.
- Quan hệ với các đài truyền hình để làm những bản tin nông nghiệp trên đài PT-TH ở các tỉnh. Làm các chương trình tự giới thiệu phân bón BC-280 phát sóng trên đài truyền hình ở các tỉnh.
- Tổ chức những điểm bán BC-280 ở các Tổ hợp tác hoặc Hợp tác xã nông nghiệp và các đại lý trong vùng.

Dự kiến doanh thu phân bón năm 2013: 4.000.000.000 đ

**1.2. Kinh doanh nguyên liệu thức ăn chế biến thủy sản:** Công ty sẽ cung ứng một số nguyên liệu cho Nhà máy chế biến thức ăn Thủy Sản. Doanh thu dự kiến 650 tỷ đồng.

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

- Lĩnh vực kinh doanh thức ăn thủy sản : Công suất bình quân của nhà máy chế biến thức ăn: Sử dụng từ 100 - 110tấn nguyên liệu/ngày. Lượng nguyên liệu cần cung cấp trong năm là 32.000 tấn.
- Sản xuất bình quân 11.600 tấn/tháng tương đương 140.000 tấn thành phẩm/năm.
- Sản lượng bán thương mại bình quân 7.000 tấn/tháng ( Cá da trơn 4.500 tấn; cá có vảy 2.500 tấn) tương đương 84.000 tấn/năm.
- Sản lượng thức ăn cung cấp cho vùng nuôi và gia công là 56.000 tấn.
- Dự kiến năm 2013 công ty sẽ tiêu thụ khoảng 2.400 tấn bột cá và 3.000 tấn mở cá.

- Lĩnh vực nuôi trồng: dự kiến sản lượng cá nguyên liệu thu hoạch 38.000 tấn, bao gồm cá tra và cá điêu hồng trong đó bán ra bên ngoài 4.000 tấn, đưa vào sản xuất 34.000 tấn.

- Lĩnh vực xuất khẩu: Bình quân mỗi tháng xuất 55 cont, cơ cấu 35 cont cá sửa sạch, trong đó có:

+ 20 cont theo tiêu chuẩn ASC cho cá tra với giá nguyên liệu 23.500đ – 24.000đ và cá rô phi

+ 15 cont cá thịt đỏ (cho thị trường Brasil với giá nguyên liệu từ 22.000đ – 22.500đ)

Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2013:

- **Tổng doanh thu:**                   **2.089 tỷ.**
- **Lợi nhuận sau thuế:**           **78,9 tỷ.**

### **3. Hoạt động nuôi trồng thủy sản:**

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

\* Diện tích mặt nước của các vùng nuôi cá nguyên liệu là: 340.000 m<sup>2</sup>

\* Sản lượng cá nguyên liệu dự kiến đạt: 17.000 tấn.

#### **3.2. Vùng nuôi cá giống:**

Diện tích mặt nước trên 11 ha dự kiến tổng sản lượng cá giống đạt trên 30 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 sản xuất bột là 3 ha. Theo kế hoạch với hơn 3.000 con cá bố mẹ sẽ cho ra 1 tỷ con cá bột trong năm 2013.

#### **3.4. Chỉ tiêu Doanh thu và lợi nhuận năm 2013 :**

Doanh thu :                   80   tỷ đồng.

Lợi nhuận:                   4   tỷ đồng.

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

Đối với doanh nghiệp dịch vụ vận tải, thị trường ảm đạm hơn do nhu cầu khách hàng đi xuống nhưng các chi phí đầu vào lại tăng hàng loạt, cộng thêm các chi phí phát sinh mới như phí đường bộ, phí chuyển nhượng quyền khai thác tại sân bay càng tạo thêm khó khăn cho Công ty. Riêng khoản phí phát sinh thêm trong năm 2013 là khoảng 3 tỷ đồng.

Với tình hình thực tế đó, căn cứ vào năng lực hoạt động kinh doanh của Công ty và kế hoạch chung của tập đoàn. Ban Tổng Giám đốc đề ra kế hoạch kinh doanh và các giải pháp thực hiện năm 2013 như sau :

+ Thanh lý 110 xe đời 2007.

+ Đầu tư phát triển 50 xe vào quý 04 năm 2013.

- Thanh lý các phương tiện cũ kinh doanh không còn hiệu quả, đầu tư phương tiện mới để tạo sản phẩm mới chất lượng và có chính sách giá cạnh tranh phù hợp. Thanh lý và đầu tư xe mới theo đúng kế hoạch, tạo sản phẩm và hình ảnh mới, lợi thế cạnh tranh qua giá cho sản phẩm taxi Sài Gòn Hoàng Long.
- Tiếp tục rà soát các điểm với chiến lược giảm các điểm không hiệu quả, tập trung phát triển các điểm trọng yếu tập trung theo địa bàn đã xác định. Kết hợp với các biện pháp tiếp thị hỗ trợ tại các khu vực này để tăng hình ảnh tạo thêm cuộc gọi đài và khách vãng lai.
- Tăng cường kiểm soát và hỗ trợ tích cực để các chi nhánh của công ty tại Cần Thơ và Phú Quốc kinh doanh có lãi.
- Tiếp tục tái cấu trúc bộ máy quản lý, có chế độ ưu đãi đối với nhân viên làm tốt, mạnh dạn thay đổi các vị trí chưa đạt để đảm bảo các bộ phận hoạt động hiệu quả, đáp ứng nhu cầu phát triển năm 2013.

+ Doanh thu kế hoạch: 120 tỷ đồng.

+ Lợi nhuận sau thuế : 2,3 tỷ đồng.

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

5.1- Tiêu thụ và mua thêm khoảng 50 tấn nguyên liệu lá để cung cấp cho đơn vị sản xuất thuốc lá. Doanh thu 5.1 tỷ.

5.2- Tổng sản lượng tiêu thụ thuốc lá gói năm 2013 là 23 triệu gói/năm. Doanh thu là 113,9 tỷ đồng.

5.3- Số lượng hương liệu tiêu thụ năm 2013 dự kiến đạt 30.000 lít. Doanh thu dự kiến là 1.8 tỷ đồng.

5.4- Vận chuyển : Dự kiến doanh thu là 355 triệu đồng.

5.5- 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 : 181,1 tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế là : 1.2 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: **4.000.000.000 đồng**
- Lợi nhuận dự kiến hoạt động thi công xây dựng: **40.000.000 đồng**

### **6.2. Lĩnh vực cấp nước.**

- Doanh thu dự kiến hoạt động cung cấp nước: **11.000.000.000 đồng**
- Lợi nhuận dự kiến hoạt động cung cấp nước: **5.500.000.000 đồng**

Trong năm 2013 dự kiến tổng khối lượng nước cung cấp: 1.500.000 m<sup>3</sup> (tổng số khách hàng sử dụng 2.200 hộ dân và 50 doanh nghiệp)

### **6.3. Lĩnh vực kinh doanh bất động sản.**

#### **6.3.1. Dự án Khu Biệt Thự Nhà Vườn An Thạnh, huyện Bến Lức:**

- Tính đến năm 2013 Công ty gặp rất nhiều khó khăn trong công tác đền bù giải phóng mặt bằng của dự án Khu Biệt Thự Nhà Vườn An Thạnh, nên Công ty chưa thể triển khai thi công hạ tầng kỹ thuật cũng như cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất cho khách hàng theo các điều khoản hợp đồng đã ký. Do đó Công ty và khách hàng đã bàn bạc thống nhất tiến hành thanh lý các hợp đồng chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại dự án Khu Biệt Thự Nhà Vườn An Thạnh.
- Từ đó doanh thu và lợi nhuận Công ty sẽ được điều chỉnh cụ thể sau:

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Giá trị điều chỉnh</b>
1	<b>Doanh thu</b>	(98.784.870.000)
2	<b>Lợi nhuận</b>	(46.479.428.697)

#### **6.3.2. Các dự án Cụm công nghiệp Hoàng Long; dự án Cụm công nghiệp Hoàng Long 2; dự án Khu dân cư và tái định cư Thanh Phú, huyện Bến Lức:**

- Thực hiện theo chỉ đạo của Chính phủ về việc đảm bảo an ninh lương thực của quốc gia, UBND tỉnh Long An đã tiến hành rà soát và kiểm tra thực tế đối với toàn bộ các dự án Khu, cụm công nghiệp và Khu dân cư trong toàn tỉnh, thì 03 dự án trên nằm trong khu vực đất sản xuất lúa năng suất cao, nên UBND tỉnh Long An đã ban hành các quyết định thu hồi giấy chứng nhận đầu tư đối với các dự án Cụm công nghiệp Hoàng Long; dự án Cụm công nghiệp Hoàng Long 2; dự án Khu dân cư và tái định cư Thanh Phú trong năm 2012.

- Do trước đây Công ty đã thực hiện các thủ tục pháp lý đầu tư theo quy định như: khảo sát địa hình, lập đề án quy hoạch chi tiết, xin cấp giấy chứng nhận đầu tư và các thủ tục liên quan khác, nên phát sinh các chi phí cho việc thực hiện các công việc trên cụ thể sau:

STT	Dự án	Chi phí đã thực hiện
1	Cụm công nghiệp Hoàng Long 1	558.053.732
2	Cụm công nghiệp Hoàng Long 2	305.743.818
3	Khu dân cư và tái định cư Thanh Phú	639.657.681
	<b>Tổng cộng</b>	<b>1.503.455.231</b>

**Tổng hợp kế hoạch kinh doanh năm 2013:**

STT	Lĩnh vực	Doanh thu	Lợi nhuận
1	<b>Thi công xây dựng</b>	4.000.000.000	40.000.000
2	<b>Cấp nước</b>	11.000.000.000	5.500.000.000
3	<b>Kinh doanh bất động sản</b>	(98.784.870.000)	(46.479.428.697)
4	<b>Chi phí đầu tư các dự án</b>		(1.503.455.231)
	<b>Tổng cộng</b>	<b>(83.784.870.000)</b>	<b>(42.442.883.928)</b>

Như vậy: Doanh thu kế hoạch: (83,8 tỷ đồng)

Lợi nhuận sau thuế: (42,4 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 :**

Bắt đầu tháng 02/2013, công tác đầu tư cơ bản đã hoàn tất, các chương trình SXKD được triển khai:



➤ Đối với Nước đá:

- Giảm giá thành bằng cách: giảm 20% chi phí điện (Thiết bị mới đầu tư, bố trí lại giờ sản xuất, giờ giao hàng hợp lý, thiết kế lại hệ thống giải nhiệt, tiết kiệm tối đa chi phí bao bì, thu hồi tốt công nợ).

- Tăng cường tiếp thị, mở rộng hệ thống đại lý mới. Tăng doanh thu nước đá từ 500 triệu đồng/ tháng lên 600 triệu đồng/tháng.

➤ Mặt hàng nước uống:

- MYWA ONE:

- Kiểm soát chặt chẽ các chỉ tiêu chất lượng trong quá trình sản xuất.
- Xây dựng đẳng cấp, thương hiệu này để cạnh tranh với Lavie, Aquafina, Vĩnh Hảo...
- Hợp tác với các Công ty Du Lịch và các khách hàng có nhu cầu quảng bá thương

hiệu....

- Phối hợp với Công ty Nước giải khát Hoàng Long nâng sản lượng tiêu thụ nước uống đóng chai từ 1.000 thùng/tháng lên 3.000 thùng/tháng và nước uống đóng bình từ 21.000 bình/tháng lên 30.000 bình/tháng. Tăng doanh thu nước uống từ 200 triệu đồng/tháng lên 600 triệu đồng/tháng.

Tuy nhiên, mặt hàng nước uống đóng chai đang bị cạnh tranh gay gắt trên thị trường, nên có thể các sản phẩm nước uống chưa mang lại hiệu quả. Mục tiêu đặt ra là kinh doanh hòa vốn để xác định được thị trường và khẳng định được thương hiệu.

**Kế hoạch năm 2013:**

- **Doanh thu: : 14,4 tỷ.**
- **Lợi nhuận cả năm: Hòa vốn.**

## 8. Hoạt động tài chính:

### 8.1 Hoạch định nguồn vốn trong năm 2013:

Nguồn vốn sử dụng cho các hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh trong năm 2013:

- 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 2013
Vốn điều lệ	443,7 tỷ
Doanh thu hợp nhất	2.264,7 tỷ
Lợi nhuận sau thuế	40,0 tỷ
Lợi nhuận cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	904 đồng

**9. Phân chia lợi nhuận:** Năm 2013 dự báo lợi nhuận không cao nên để lại và chuyển sang năm 2014 chi cổ tức và trích các quỹ.

## **10. Công tác quản lý tài chính:**

Năm 2013 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 đơn 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 nghiêm ngặt.

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

Năm 2013, 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.

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 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.

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

- Năm 2013, tiếp tục đẩy mạnh công tác mở rộng thị trường xuất khẩu cho các mặt hàng thủy sản đông lạnh, phân bón 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 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 phấn đấu nằm trong danh sách 100 doanh nghiệp tư nhân hàng đầu Việt Nam trong năm 2013.

## **13. Hoạt động các tổ chức chính trị xã hội và chính sách cho người lao động:**

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 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 công việc ổn định lâu dài cho người lao động.

Thực hiện các chính sách đối với người lao động đúng pháp luật, chăm lo tốt đời sống vật chất và tinh thần cho cán bộ công nhân viên. Các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, kinh phí công đoàn đều được thực hiện đầy đủ.

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

Về công tác từ thiện – xã hội:

- Năm 2013 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.

## **✚ Kết luận:**

Đứng với góc độ là một Tập đoàn kinh doanh đa ngành nghề, công ty 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. Trên cơ sở đó, Công ty hoạch định các chiến lược phát triển trung và dài hạn, tiếp tục tiến hành tái cấu trúc doanh nghiệp, con người, và chuyển dịch cơ cấu ngành nghề. Giao quyền cho hội đồng quản trị phê duyệt từng trường hợp cụ thể.

Sau khi được Đại hội quyết nghị trở thành nghị quyết sẽ giao cho Hội Đồng Quản Trị và Ban Tổng Giám Đốc Tập đoàn có kế hoạch cụ thể để triển khai, chủ động, linh hoạt điều hành và có những điều chỉnh, bổ sung khi cần thiết cho phù hợp với tình hình thực tế nhằm mang lại thắng lợi cao nhất.

## **Thông điệp của Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị**



### **Kính thưa Quý Cổ đông!**

Năm 2012 vừa đi qua trong bối cảnh hết sức khó khăn và đầy thách thức của nền kinh tế. Giá nguyên vật liệu, xăng dầu, điện, nước tăng làm ảnh hưởng chi phí đầu vào, lãi suất ngân hàng tuy có giảm nhưng vẫn còn cao làm ảnh hưởng chi phí tài chính... của doanh nghiệp. Tuy nhiên với sự quyết tâm cao của Hội đồng quản trị, Ban điều hành và sự nỗ lực của toàn thể công nhân viên, công ty đã phấn đấu khắc phục mọi khó khăn để thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch nhưng kết quả không như mong đợi: Doanh thu đạt 1.938 tỷ đồng đạt 95%/KH tăng 8% so với năm 2011; Lợi nhuận sau thuế đạt 306 triệu đồng đạt 4%/KH giảm 99,50% so với năm 2011.

Năm 2013 cũng là năm cực kỳ khó khăn cho doanh nghiệp trong nước vì chính sách chống lạm phát của chính phủ, doanh nghiệp khó tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng nên thiếu vốn để mở rộng sản xuất kinh doanh là điều không tránh khỏi. Chính vì thế chúng ta sẽ không mở rộng ngành nghề kinh doanh mới mà chỉ tập trung có chiều sâu các ngành nghề kinh doanh hiện tại để hoàn thiện hơn, cho ra các sản phẩm, dịch vụ đạt tiêu chuẩn chất lượng cao.

- Tiếp tục thực hiện tái cấu trúc doanh nghiệp nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, phương pháp quản trị, quản lý chặt chẽ chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Kịp thời nắm bắt thông tin, nhạy bén, linh hoạt trong kinh doanh đáp ứng nhu cầu thị trường, đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm nhằm quay vòng vốn nhanh.

Hội Đồng Quản Trị và Ban Điều Hành cùng toàn thể công nhân viên công ty cam kết quyết tâm đoàn kết, năng động, sáng tạo luôn phấn đấu không ngừng với tất cả lòng nhiệt huyết cộng với kiến thức và kinh nghiệm sẵn có sẽ sát cánh cùng nhau đưa Hoàng Long Group vượt qua khó khăn, tiến về phía trước. Tôi tin tưởng, với vị thế, thương hiệu và sức mạnh nội tại của Hoàng Long cùng với sự hợp tác kiên nhẫn và bền lòng của Quý Cổ đông, nhà đầu tư chiến lược, đối tác, khách hàng sẽ hoàn thành nghị quyết của Đại Hội đồng Cổ đông góp phần đưa công ty ngày càng ổn định và phát triển.

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 để cùng gặt hái nhiều thành công trong năm 2013.

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**