



CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG HOANG LONG GROUP

AD: 68 Nguyen Trung Truc, District Ben Luc, Province Long An
☎: (072) 3872848

Địa chỉ: 68 Nguyễn Trung Trực, Huyện Bến Lức, Tỉnh Long An
E-mail: info@hoanglonggroup.com

www.hoanglonggroup.com

Bến Lức, ngày 28 tháng 03 năm 2014



REACHING NEW TOP

VNR500
500 DOANH NGHIỆP LỚN NHẤT VIỆT NAM
500 LARGEST ENTERPRISES IN VIETNAM

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 điếu 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 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 14 năm qua (1999-2014) 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 tim trẻ em nghèo Việt Nam; Quỹ khuyến học Việt Nam, Quỹ chất độc màu da cam; xây dựng bệnh viện, trường học, đường sá... tại tỉnh Long An và cả nước.

Lịch sử phát triển



Hoàng Long niêm yết trên HOSE.

Năm 1999

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

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 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 2009

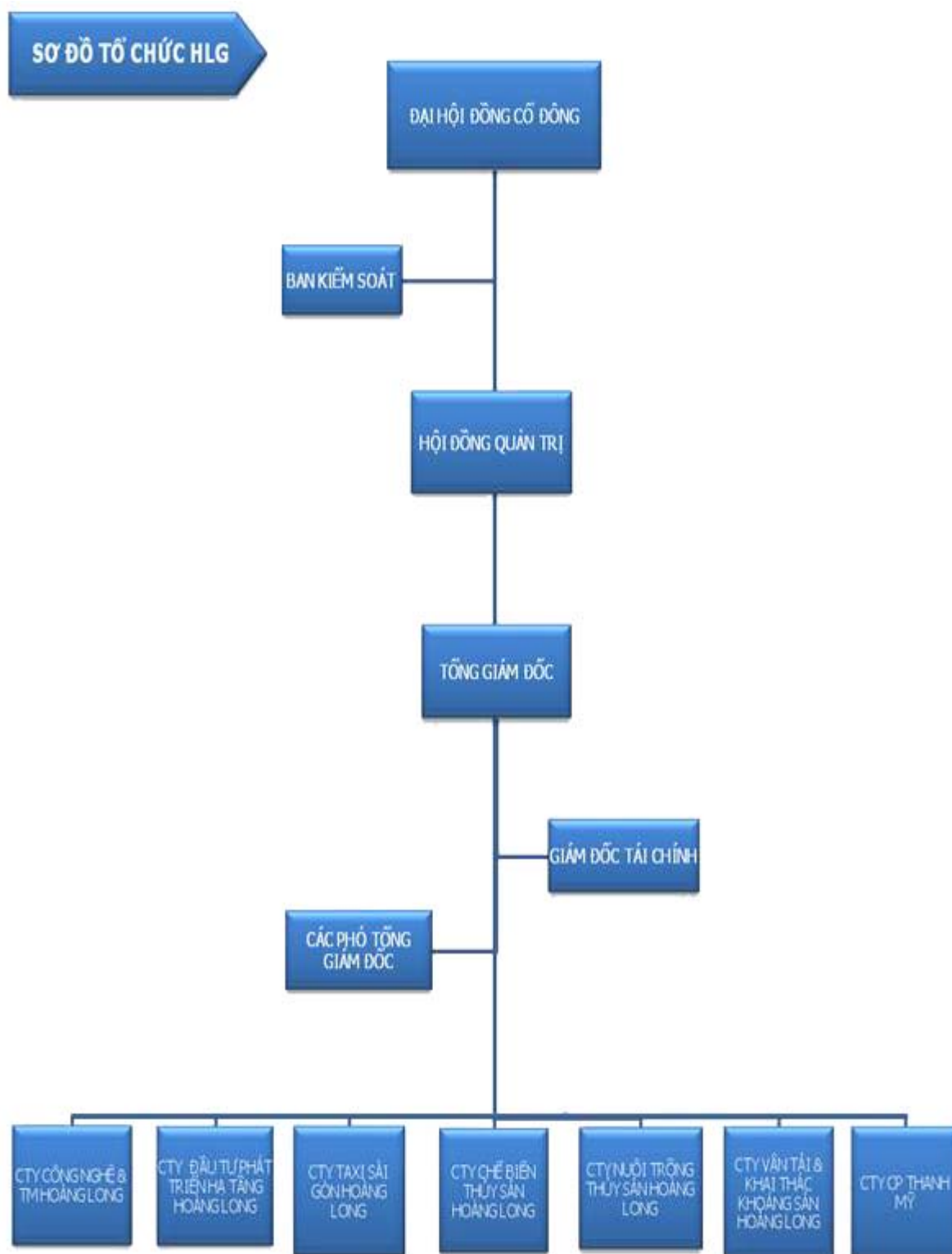
- Tăng vốn điều lệ lên thành: 295.807.110.000 đồng.
- 27/10/2009 Kỷ niệm 10 năm thành lập Tập đoàn.
- 09/09/2009 Niêm yết cổ phiếu trên HOSE với mã chứng khoán HLG.

Năm 2010

- Tăng vốn điều lệ lên thành: 443.753.850.000 đồng.



Lễ kỷ niệm Tập đoàn Hoàng Long 10 tuổi.



✚ Các công ty thành viên sau:

TT	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%

• **Thành viên Hội đồng quản trị:**

Hội đồng Quản trị hiện tại bao gồm năm thành viên:

- | | |
|---------------------------|-------------------------|
| 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 | Tổng giám đốc. |
| 2. Bà Phạm Thúy An | Phó Tổng Giám Đốc |
| 3. Ông Phan Văn Thanh | Phó Tổng giám đốc. |
| 4. Ông Châu Minh Đạt | Phó Tổng giám đốc. |
| 5. Ông Trần Đình Tôn | Phó Tổng giám đốc. |
| 6. Ông Nguyễn Quốc Đạo | Phó Tổng giám đốc |
| 7. 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 2013 CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG

I. Đặc điểm tình hình kinh tế - xã hội và Công ty năm 2013:

Kinh tế thế giới năm 2013 vẫn tiếp tục còn nhiều diễn biến phức tạp, xung đột và thiên tai xảy ra nhiều nơi, mặc dù có những dấu hiệu tích cực nhưng nhìn chung phục hồi chậm hơn mức kỳ vọng và ảnh hưởng không nhỏ đến kinh tế nước ta.

Trong bối cảnh chung đó, Việt Nam tuy là điểm khá hấp dẫn trong thu hút vốn đầu tư trực tiếp nước ngoài nhưng hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp Việt Nam chưa thật sự khởi sắc, chưa có chuyển biến tích cực nào đáng kể. Nhu cầu tiêu dùng trong nước còn yếu, sức mua người tiêu dùng ngày càng cạn kiệt, hàng tồn kho ở mức cao, áp lực vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh ngày càng thiếu trầm trọng, doanh nghiệp khó tiếp cận vốn vay ngân hàng, nợ xấu ngân hàng đang lo ngại, nhiều doanh nghiệp thu hẹp sản xuất, dừng hoạt động hoặc giải thể.

Công ty Cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long mặc dù đã dự đoán được tình hình trên nhưng vẫn chưa lường hết những khó khăn mới phát sinh trong năm 2013 như thị trường bất động sản vẫn chìm trong im lặng ngoài dự kiến, sản xuất và xuất khẩu thủy sản mà đặc biệt là cá tra các doanh nghiệp cùng ngành cạnh tranh không lành mạnh. Kinh doanh ngành vận tải đang gặp khó khăn do giá nhiên liệu không ổn định, phí sử dụng đường bộ tăng, nhu cầu đi lại của người dân không tăng làm cho doanh nghiệp đã khó khăn càng khó khăn hơn.

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 2013 đầy biến động và tạo đà thuận lợi cho năm 2014.

II. Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013:

Trong năm 2013, 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;
- Hoạt động kinh doanh 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 nhưng lại là mặt hàng kinh doanh chủ yếu của công ty. Hiện nay do sự cạnh tranh của các nhãn mác khác cũng như hàng nhập lậu giá rẻ trên thị trường nên sản lượng không cao. Mặt khác trong

thời gian qua nền kinh tế đang đứng trước những khó khăn thử thách, sự khủng hoảng đã ảnh hưởng hầu hết các doanh nghiệp trong mỗi lĩnh vực khác nhau nên ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của đơn vị

Trong năm 2013 Công Ty TNHH 1TV CN & TM Hoàng Long không kinh doanh nguyên liệu lá do việc kinh doanh thuốc lá điều bị hạn chế ngoài việc kinh doanh thuốc lá công ty vẫn tiếp tục 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:

- Hương liệu dùng trong pha chế và sản xuất thuốc lá gói các loại: đã cung cấp 5.425 lít hương và 11.235 lít nước xử lý các loại cho các đơn vị sản xuất đạt doanh thu 1.038.450.000 đồng.

- Đối với sản phẩm thuốc lá gói nội địa : Sản lượng tiêu thụ đạt 16.202.925 gói/năm. Doanh thu đạt 84.676.503.600 đồng.

- Doanh thu vận chuyển và cho thuê xe tải đạt: 314.516.109 đồng.

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

Công ty cũng đã kinh doanh 1.791 tấn nguyên liệu chế biến thức ăn thủy sản đạt doanh thu : 14.893.611.000 đồng. Trong đó:

- Bả đậu nành: 671 tấn trị giá 8.441.851.000đ

- Viên cám mì: 1.120 tấn trị giá 6.451.760.000đ

Như vậy doanh thu thuần năm 2013 là 100.923.080.709 đồng

Lợi nhuận sau thuế 1.023.081.201 đồng.

2. Hoạt động kinh doanh vận tải taxi:

Trong năm 2013 hoạt động kinh doanh của Taxi Sài Gòn Hoàng Long còn gặp nhiều khó khăn. Các yếu tố đầu vào đều tăng như giá xăng dầu biến động liên tục, phí đường bộ tăng..... Bên cạnh đó công ty đã thanh lý 264 xe cũ. Tuy nhiên lãnh đạo Công ty đã xác định chính sách kinh doanh qua hướng đầu tư xe giá rẻ, ổn định giá cước để làm lợi thế cạnh tranh, giữ các điểm tiếp thị phù hợp với tiềm lực doanh nghiệp, tạo sự ổn định cho thị trường và sự tin nhiệm của khách hàng. Chính sách kiểm soát doanh thu tối thiểu được đưa ra để tạo sự kích thích đối với lái xe nhằm tăng mức doanh thu bình quân; đặc biệt đã điều chỉnh được tỷ lệ ăn chia doanh thu theo hướng hài hòa lợi ích của doanh nghiệp và người lao động. Tái cấu trúc bộ máy sau khi thanh lý xe, giảm nhân sự gián tiếp đến mức thấp nhất, tiết kiệm và cắt giảm tối đa chi phí quản lý... Điều chỉnh chi phí bán hàng (phí cho các điểm tiếp thị) phù hợp với qui mô đầu xe sau thanh lý. Với các biện pháp bình ổn thị trường và quản lý chi phí chặt chẽ, kết quả kinh doanh của taxi Sài Gòn Hoàng Long vẫn đảm bảo hiệu quả. Tuy nhiên kết quả hoạt động kinh doanh không như mong đợi là do thanh lý xe cũ.



Taxi Sài Gòn Hoàng Long nhận bàn giao xe mới

Kết quả kinh doanh đạt được trong năm 2013 như sau:

Tổng doanh thu:	118,126,709,006 đồng.
Lợi nhuận sau thuế:	(5,357,700,565) đồng.

3. Hoạt động thi công, xây dựng; Kinh doanh BĐS; Cấp nước:

3.1. Lĩnh vực thi công xây dựng:

- Doanh thu hoạt động thi công xây dựng: **15.742.874.278 đồng.**

3.2. Lĩnh vực cấp nước.

- Doanh thu hoạt động cung cấp nước: **8.981.299.783 đồng.**

Trong năm 2013 tổng khối lượng nước cung cấp: 1.257.095m³ (tổng số khách hàng sử dụng hiện nay là 2.165 hộ dân và 45 doanh nghiệp).

Năm 2013 Công ty Hạ tầng gặp khó khăn vướng mắc trong công tác bồi thường giải phóng mặt bằng của dự án khu biệt thự nhà vườn An Thạnh nên chưa triển khai thi công hệ thống hạ tầng kỹ thuật cũng như việc bàn giao đất và cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng theo cam kết với khách hàng. Chính vì thế Công ty và khách hàng thỏa thuận thanh lý các hợp đồng

chuyên nhượng quyền sử dụng đất tại dự án trên từ năm 2009-2010 làm cho doanh thu và lợi nhuận sau thuế giảm.

3.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013.

- Doanh thu đạt: (73.855.892.606)

- Lợi nhuận sau thuế: (47.980.368.571)

4. Nuôi trồng thủy sản:

CTy TNHH MTV NTTS Hoàng Long thành lập trên 03 năm nên bộ máy tổ chức và kỹ thuật nuôi trồng đã đi vào ổn định. Tuy ngành nuôi cá tra năm 2013 gặp rất nhiều khó khăn, người nuôi cá tra liên tục bị thua lỗ, diện tích nuôi cá tra



trong dân giảm dần do giá thành nuôi cá tăng cao trong khi giá bán ở mức thấp kéo dài, người nuôi cá không có khả năng tái sản xuất. Trước bối cảnh trên nhưng tập thể công nhân viên Công ty đã hết sức cố gắng để thực hiện kế hoạch mà Ban lãnh đạo đề ra.

4.1. Diện tích mặt nước ao nuôi trồng năm 2013.

* Diện tích mặt nước ao nuôi cá nguyên liệu (cá thịt) là: 350.000 m²

* Diện tích mặt nước ao nuôi cá giống là: 80.000 m²

* Diện tích mặt nước sản xuất cá bột là: 30.000 m²



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

4.2. Kết quả sản lượng thu hoạch năm 2013:

* Sản lượng cá nguyên liệu đạt: 5.088.345 tấn, đạt trên 30% kế hoạch.

* Cá giống vùng Bình Tân đạt: 218.000 con.

* Cá bột sản xuất đạt: 184.500.000 con .

4.3. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013 như sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ : 25.676.764.803 đ.
- Lợi nhuận sau thuế : (3.248.788.311) 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.
- Thương hiệu thức ăn Hoàng Long ngày càng được khẳng định trên thị trường về chất lượng.
- Đặc biệt được sự quan tâm, chỉ đạo sát sao của Lãnh đạo Tập đoàn.



▪ Khó khăn:

- Do thiếu vốn lưu động, nhà máy chỉ hoạt động được 50% công suất, vì vậy các chi phí cố định trên đầu sản phẩm cao dẫn đến giá thành sản phẩm cao.
- Năm 2013 chứng kiến sự giảm sút mạnh về sản lượng thức ăn so với các năm trước. Tổng sản lượng cả năm chỉ đạt 47.000 tấn, bằng 50% sản lượng của năm 2012, trong đó 70% cung cấp cho các vùng nuôi của công ty. Hoạt động kinh doanh thương mại của thức ăn thủy sản Hoàng Long trong năm qua chỉ tập trung vào một số khách hàng chủ chốt có quan hệ mua bán lâu năm với sản lượng bình quân 1.000 tấn/tháng. Tổng doanh thu từ kinh doanh thương mại thức ăn đạt 202,2 tỉ đồng, giảm 68% so với doanh thu của năm 2013. Nguyên nhân của việc giảm sút sản lượng nêu trên chủ yếu từ việc công ty chủ động cắt giảm sản lượng kinh doanh thương mại, chỉ tập trung cung cấp thức ăn cho vùng nuôi nội bộ để phù hợp với các yếu tố khách quan sau đây:



Nhà máy chế biến thức ăn Hoàng Long

- Giá nguyên liệu đầu vào tăng nhưng giá bán thức ăn không tăng tương ứng được theo thị trường

- Doanh nghiệp gặp khó khăn về hạn mức tín dụng để mở các L/C nhập khẩu nguyên liệu sản xuất thức ăn

Trước những khó khăn đã nêu trên, Công ty đã quyết định chuyển nhượng nhà máy chế biến thức ăn cho Công ty CP Thức ăn thủy sản Mekong từ tháng 11/2013 với cam kết tiếp tục cung cấp đầy đủ thức ăn cho các vùng nuôi của Công ty cũng như duy trì và phát triển thương hiệu thức ăn thủy sản Hoàng Long. Việc chuyển nhượng giúp công ty giảm áp lực về lãi vay cũng như bổ sung nguồn vốn vào hoạt động nuôi trồng và chế biến thủy sản xuất khẩu.

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.

5.3. Xuất khẩu:

Năm 2013 được nhận định là năm khó khăn cho ngành cá tra xuất khẩu tại Việt Nam với những khó khăn như sau:

- Do nhu cầu giảm sút ở thị trường Châu Âu, rào cản thương mại tại thị trường Mỹ dẫn đến giá bán giảm đáng kể so với năm 2012
- Việc cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong ngành thủy sản mà đặc biệt là với con cá tra cạnh tranh mua nguyên liệu, xuất khẩu phá giá, giành giật khách hàng làm cho doanh nghiệp đã khó khăn càng khó khăn hơn nữa
- Chi phí đầu vào tăng nhưng giá xuất khẩu không tăng tương ứng.



Ao cá rô phi



Ao cá tra

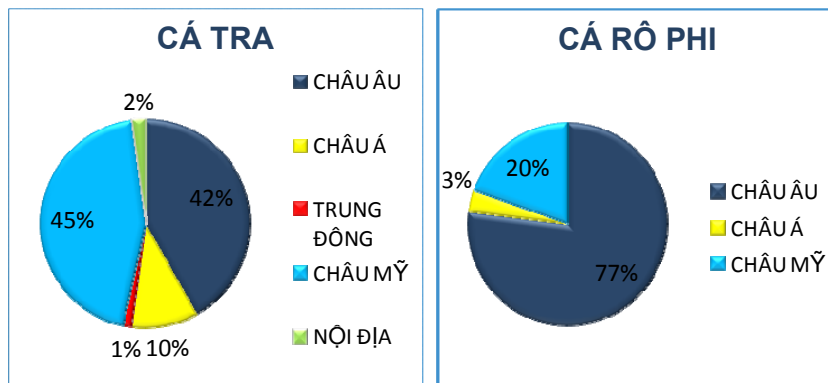
- Tuy nhiên bên cạnh đó cũng mở ra nhiều thuận lợi cho Hoàng Long hòa nhập vào thị trường thế giới với những lợi thế và thuận lợi sau đây:
 - Lợi thế mô hình khép kín từ vùng nuôi, nhà máy thức ăn đến nhà máy chế biến, dễ dàng kiểm soát chất lượng từ con giống đến thành phẩm, thuận lợi trong hoàn thiện 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, 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	Ba Lan	803,530.00	1,317,668.00
		Serbia	0.00	0.00
		Bỉ	398,780.00	1,260,919.00
		Tây Ban Nha	49,600.00	101,680.00
		Bồ Đào Nha	48,000.00	100,080.00
		Đức	112,170.00	337,063.00
		Hy Lạp	0.00	0.00
		Ru-ma-ni	0.00	0.00
		Thụy Điển	468,768.00	997,596.06
		Thụy Sĩ	459,200.00	1,851,946.00
	Anh	192,861.30	649,609.85	

		Ý	404,690.00	756,203.50	
		Hà Lan	689,404.30	1,881,030.82	
	Châu Á	Đài Loan	859,010.00	1,353,214.30	
		Singapore	300,500.00	531,045.00	
		Thái Lan	6,000.00	11,420.00	
		Malaysia	66,000.00	126,605.00	
		Lebanon	48,000.00	93,600.00	
		Philippin	0.00	0.00	
	Trung Đông	UAE	175,000.00	303,850.00	
		Ai Cập	0.00	0.00	
	Châu Phi	Libi	0.00	0.00	
		Algeria	0.00	0.00	
		Namibia	0.00	0.00	
	Châu Mỹ	Colombia	50,000.00	91,650.00	
		Braxin	4,477,720.00	8,883,579.60	
		Canada	40,860.00	118,360.00	
		Mexico	275,400.00	631,896.00	
		Chile	72,000.00	154,460.00	
Cộng			9,997,493.60	21,553,476.13	
Cá Vây	Châu Mỹ	Braxin	50,000.00	156,000.00	
		Mỹ	172,706.40	615,339.50	
	Châu Âu	Lithuania	21,050.00	77,315.50	
		Tay Ban Nha	40,298.00	149,904.70	
		Thụy Sĩ	65,157.00	246,288.40	
		Ba Lan	304,500.00	880,700.00	
		Bỉ	22,400.00	47,859.12	
		Đức	82,366.00	271,164.23	
		Curacao	2,000.00	7,740.00	
		Thụy Điển	18,320.00	75,416.00	
		Ý	15,400.00	38,808.00	
		Hà Lan	287,329.00	1,225,131.61	
	Châu Á	Malaysia	11,500.00	32,780.00	
		Thái Lan	14,000.00	31,380.00	
		Đài Loan	0.00	0.00	
		Lebanon	42,000.00	71,400.00	
		Singapore	0.00	0.00	
		saudi arabia	0.00	0.00	
	Châu Phi			0.00	0.00
		Namibia		0.00	0.00
Nội Địa	Nội địa		0.00	0.00	
Cộng			1,149,026.40	3,927,227.06	
Da cá	Châu Á	Đài Loan	375,000.00	168,750.00	
	Châu Âu	Italia	50,000.00	28,250.00	
Cộng			425,000.00	197,000.00	
Tổng cộng			11,571,520.00	25,677,703.19	

DOANH SỐ THEO THỊ TRƯỜNG 2013



Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013:

Tổng doanh thu năm 2013 : 977.550.156.215 đồng.

Lợi nhuận sau thuế : (180.852.371.807) đồng.

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

Ngành kinh doanh phân bón trong năm 2013 cũng gặp nhiều khó khăn. Trước tình hình này để tiêu thụ được hàng, nhiều doanh nghiệp phân bón đã đưa ra những chính sách quảng bá, hậu mãi, tạo áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường.

Trong năm qua, Bộ phận kinh doanh đã tập trung mở rộng thị trường tiêu thụ ở các tỉnh miền Đông Nam Bộ và Tây nguyên trên các loại cây trồng có giá trị kinh tế cao như hồ tiêu, cà phê, thanh long.... Mặt khác tổ chức nhiều cuộc hội thảo giới thiệu phân bón lá Việt-Sing BC-280 đến trực tiếp với bà con nông dân, kết hợp với các Trung tâm khuyến nông các tỉnh để thực hiện các điểm thử nghiệm, trình diễn BC-280 trên các loại cây trồng và được đánh giá cao về chất lượng, hiệu quả. Bên cạnh đó đã kết hợp với các Đài PT-TH để thực hiện các phóng sự giới thiệu BC-280 trên chuyên mục nông nghiệp của Đài PT-TH tỉnh Đồng Nai, Bình Phước, Bà Rịa Vũng Tàu và được sự quan tâm của bà con nông dân vì những điểm ưu việt, lợi ích và hiệu quả cao của phân bón BC-280. Tuy nhiên do giá bán cao so với các loại phân khác trên thị trường nên không tạo được sự hấp dẫn đối với nông dân và các đại lý.



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

7.1. Đầu tư góp vốn vào Cty Thanh Mỹ:

Năm 2013, Công ty Cổ phần Thanh Mỹ vẫn chưa khắc phục được khó khăn trong sản xuất kinh doanh. Để gìn giữ thương hiệu và phát triển thị trường Thanh Mỹ phải giảm giá bán hàng làm cho lợi nhuận giảm, mặt khác do máy móc thiết bị cũ kỹ nên công ty phải chịu chi phí sửa chữa, bảo trì... đáng kể.

Do kinh doanh không hiệu quả nên ngày 30/06/2013 Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Tập đoàn Hoàng Long quyết định bán toàn bộ số cổ phần mà Công ty Mẹ và Công ty TNHH MTV Vận tải & khai thác khoáng sản Hoàng Long đã đầu tư vào Công ty cổ phần Thanh Mỹ trị giá : 35.973.615.585 đ trong đó:

- Công ty Mẹ: 15.348.615.585 đ
- Công ty Khoáng sản: 20.625.000.000đ

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 6 tháng đầu năm 2013:

- Doanh thu: 5.351.601.156 đồng
- Lợi nhuận sau thuế: (2.424.937.492) đồng

7.2. 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.



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

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2013	Thực hiện	Đạt % Kế hoạch
Doanh thu	2.264.700.000.000	1.140.531.310.736	50,36%
Lợi nhuận sau thuế TNDN	40.000.000.000	(261.221.673.421)	(653,05)%
Vốn Điều lệ	443.753.850.000	443.753.850.000	100%
Lợi nhuận cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	904	(5.907)	(653,43)%

IV. Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ ngày 17/04/2013:

Việc chi trả cổ tức và phân phối lợi nhuận:

Năm 2013 do sản xuất kinh doanh không hiệu quả nên không chi trả cổ tức và phân phối lợi nhuận

V. Các hoạt động khác:

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

- Trong năm 2013 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 2013, Công ty tiếp tục hỗ trợ cho nhân viên tham gia các lớp nâng cao nghiệp vụ, chuyên môn ngắn hạn và dài hạn

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

- Năm 2013, 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 2013.
- Trong năm qua Ban chỉ 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 2013: 13/13 Đảng viên của Chi bộ đều hoàn thành mọi nhiệm vụ được giao.

✚ Kết luận:

Năm 2013 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, 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 2013 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. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014 CỦA CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN HOÀNG LONG

I. DỰ BÁO TÌNH HÌNH KINH TẾ NĂM 2014:

Kinh tế thế giới 2014 đang vượt qua giai đoạn khủng hoảng và từng bước phục hồi của các nền kinh tế hàng đầu như Mỹ, Nhật, một số nước Châu Âu... mặc dù còn tiềm ẩn nhiều yếu tố rủi ro và chưa vững chắc.

Kinh tế Việt Nam 2014, một năm nhiều thử thách nữa đang đến với doanh nghiệp, ngân hàng. Hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp chưa hết khó khăn vẫn còn một số doanh nghiệp giải thể hoặc phá sản tác động tiêu cực đến việc làm của người lao động. Sức cầu nội địa còn suy yếu, lạm phát tuy đã được kiểm soát nhưng vẫn phụ thuộc vào sự biến động của giá cả đầu vào hàng nhập khẩu và các chính sách trong nước. Tình trạng nợ xấu tồn đọng cao ảnh hưởng không nhỏ đến nền kinh tế nước ta.

Trong bối cảnh khó khăn chung, Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn Hoàng Long vẫn phải tiếp tục xử lý những hậu quả của những năm trước để lại. Để trụ vững và tiếp tục phát triển Ban lãnh đạo công ty sẽ tập trung mọi nguồn lực nhằm đẩy mạnh sản xuất kinh doanh đặc biệt chú trọng sản xuất các sản phẩm xuất khẩu, áp dụng các biện pháp tiết kiệm chi phí tối đa nhằm mang lại kết quả như mong đợi. Mặt khác công ty sẽ mạnh dạn tiến hành liên doanh, liên kết với các đối tác để tạo thêm nguồn lực mạnh về tài chính giúp doanh nghiệp vượt qua khó khăn tạo đà phát triển năm 2014 và những năm tiếp theo.

II. Mục tiêu và nhiệm vụ năm 2014:

- Tăng trưởng bền vững. Tổ chức mô hình quản lý sản xuất kinh doanh hiệu quả, ổn định, lâu dài. Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, đáp ứng được yêu cầu và nhiệm vụ trong thời kỳ hội nhập Quốc tế.
- Xây dựng nguồn nhân lực ổn định, có năng lực và tâm huyết; Ổn định và nâng cao đời sống người lao động; Phát triển văn hóa doanh nghiệp; Tăng cường đoàn kết nội bộ, phát huy dân chủ, tạo sự đồng thuận trong lãnh đạo và công nhân viên vì sự phát triển bền vững của Công ty.
- Tăng cường công tác quản trị tài chính chuẩn mực; Kiểm toán nội bộ.
- Tiếp tục 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, không ngừng cải tiến và áp dụng các giải pháp sáng tạo góp phần thực hiện thắng lợi kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014.

III. Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của các lĩnh vực trong năm 2014:

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

1.1. Lĩnh vực phân bón:

Do kinh doanh không hiệu quả nên Hội đồng quản trị đã quyết định thanh lý toàn bộ các tài sản thuộc lĩnh vực phân bón và chuyển nhượng cho công ty khác.

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 kinh doanh chế biến thủy sản và xuất khẩu:

Do tác động từ chính sách bảo đảm an toàn tín dụng của ngân hàng, doanh nghiệp và người nuôi khó tiếp cận được nguồn vốn để tái đầu tư vùng nuôi. Dự báo cá tra năm 2014 giá xuất khẩu có khả năng tăng nhẹ. Hiện nay thị trường đã bắt đầu đánh giá cao về tiềm năng phát triển cá rô phi từ phía Việt Nam đặc biệt là từ Hoàng Long Seafood – nhà xuất khẩu cá rô phi lớn nhất Việt Nam hiện nay.

2.1. Kế hoạch nuôi trồng:

- Cá tra: thuê nuôi gia công 30.000 tấn cá nguyên liệu, đủ phục vụ cho nhu cầu sản xuất.
- Cá Rô phi: thuê nuôi gia công 2.000 tấn, mua ngoài 1.600 tấn để phục vụ cho nhu cầu sản xuất.

2.2. Kế hoạch sản xuất:

- Quý I:
 - + Cá tra: 83 tấn nguyên liệu/ngày, Định mức bình quân : 1.95, thành phẩm đạt : 42 tấn/ngày.
 - + Cá Rô phi: 10 tấn/ngày , Định mức bình quân : 2.67, thành phẩm đạt 3.8 tấn/ngày.
- Quý II- IV:
 - + Cá tra: 100 tấn/ngày, Định mức bình quân : 1.84, thành phẩm đạt : 55 tấn/ngày.
 - + Cá rô phi : 12 tấn/ngày, Định mức bình quân : 2.67, thành phẩm đạt : 4.6 tấn/ngày.

2.3. Kế hoạch bán hàng:

- Quý I:
 - + Cá tra: 55 cont /tháng
 - + Cá Rôphi: 05 cont/tháng
- Quý II- IV:
 - + Cá tra: 71 cont/tháng.
 - + Cá rô phi : 06 cont/tháng.

2.4. Kế hoạch năm 2014:

Tổng doanh thu USD 46.244.973 trong đó cá tra: USD 39.558.600; cá rô phi: USD 6.686.373

- o **Tổng doanh thu: 1.050 tỷ.**
- o **Lợi nhuận sau thuế: 26 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 m²
- * Sản lượng cá nguyên liệu dự kiến đạt: 17.000 tấn.

3.2. Vùng nuôi cá giống:

Diện tích mặt nước trên 1ha 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 2014.

3.4. Chỉ tiêu Doanh thu và lợi nhuận năm 2014 :

Doanh thu : 101 tỷ đồng.

Lợi nhuận: 8,6 tỷ đồng.

4. Hoạt động vận tải hành khách taxi:

- Nhằm duy trì sự ổn định, phát triển và đứng vững trên thị trường Taxi Thành phố Hồ Chí Minh cũng như đạt mức độ hài lòng cao nhất từ phía khách hàng, Công ty sẽ thực hiện tập trung mọi nguồn lực đầu tư thay thế và phát triển thêm xe mới. Trước mắt trong năm 2014, Công ty sẽ thực hiện thanh lý và thay thế toàn bộ 75 xe Kia Caren.
- Ngoài việc đầu tư 75 xe mới thay thế 75 xe Kia Caren, Công ty sẽ đầu tư thêm 25 xe mới. Tổng cộng số lượng đầu tư kế hoạch là 100 xe trong năm 2014, chủ yếu là dòng xe Taxi giá rẻ 4 chỗ Kia Moring.
- Tiếp tục tái cấu trúc triệt để, để bộ máy nhân sự hoạt động hiệu quả hơn. Chú trọng việc bố trí các vị trí đúng chuyên môn kỹ thuật chuyên ngành, đặc biệt là hoạt động quản lý kỹ thuật và bảo dưỡng sửa chữa của Công ty.

Như vậy kế hoạch năm 2014:

- Đầu tư mới 100 xe tại thị trường thành phố Hồ Chí Minh trong đó:
 - + Đầu tư phát triển 25 xe
 - + Đầu tư thay thế 75 xe
 - + Thanh lý 75 xe Kia Caren
 - + Doanh thu kế hoạch: 108 tỷ đồng.
 - + Lợi nhuận sau thuế : 3 tỷ đồng.

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

5.1- Tổng sản lượng tiêu thụ thuốc lá gói năm 2014 là 18 triệu gói/năm. Doanh thu là 95 tỷ đồng.

5.2- Số lượng hương liệu tiêu thụ năm 2014 dự kiến đạt 30.000 lít. Doanh thu dự kiến là 1.8 tỷ đồng.

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

5.4- 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 20 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 : 117,2 tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế là : 1 tỷ đồng

6. Hoạt động thi công, xây dựng; Kinh doanh BĐS; Cấp nước:

6.1. Lĩnh vực thi công xây dựng:

Doanh thu: 35.000.000.000đ

6.2. Lĩnh vực cấp nước:

Doanh thu: 11.000.000.000đ

- Đề cải thiện chất lượng nước, lập đề án cải tạo nâng cấp hệ thống lọc nước (tháp ô xy hóa, bể lắng lọc, trạm bơm cấp 2...)
- Lập đề án phát triển cấp nước giai đoạn 05 năm 2013 - 2018.
- Công tác xúc rửa hệ thống đường ống bằng công nghệ cục xóp (Polly – Pigs).
- Công tác ghi nước bằng thiết bị cầm tay (hand-held).

Trong năm 2014 dự kiến tổng khối lượng nước cung cấp: 1.500.000 m³ (tổng số khách hàng sử dụng 2.200 hộ dân và 50 doanh nghiệp)

6.3. Lĩnh vực kinh doanh bất động sản.

- Tập trung công tác xúc tiến mời gọi đầu tư các dự án đầu tư bất động sản nhất là dự án Cụm công nghiệp Hoàng Long - Long Cang.
- Tập trung công tác cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất dự án Khu tái cư An Thạnh cho các hộ dân thuộc diện tái định cư trong Quý I năm 2014.

- Công tác xác nhận hoàn thành công tác bảo vệ môi trường dự án Cụm công nghiệp Hoàng Long-Long Cang.

6.3.1. Dự án Cụm công nghiệp Hoàng Long-Long Cang, huyện Cần Đức:

- Tổng diện tích: 649.532 m²
- Diện tích kinh doanh: 632.203 m²
- Diện tích đã kinh doanh: 593.658 m²
- Diện tích còn lại chưa kinh doanh: 36.487 m²
- Kế hoạch kinh doanh:

ĐVT: VNĐ

STT	Chỉ tiêu	Dự kiến kết quả kinh doanh
1	Doanh thu	45.973.620.000
2	Giá vốn	21.639.163.000
3	Lợi nhuận trước thuế	24.334.457.000
4	Thuế TNDN (22%)	5.353.580.540
5	Lợi nhuận sau thuế	18.980.876.460

6.3.2. Dự án cho thuê kho:

Doanh thu: 1.636.363.632đ

Như vậy kế hoạch kinh doanh năm 2014:

Doanh thu kế hoạch: 93,6 tỷ đồng

Lợi nhuận sau thuế: 23,1 tỷ đồng

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

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:

8. Hoạt động tài chính:

8.1 Hoạch định nguồn vốn trong năm 2014:

Nguồn vốn sử dụng cho các hoạt động đầu tư và sản xuất kinh doanh trong năm 2014:

- Vốn vay từ các tổ chức tín dụng.
- 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 2014
Vốn điều lệ	443,7 tỷ
Doanh thu hợp nhất	1.688,0 tỷ
Lợi nhuận sau thuế	45,0 tỷ
Lợi nhuận cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS)	1.018 đồng

9. Phân chia lợi nhuận: Lợi nhuận năm 2014 sẽ để lại bù đắp vào khoản lỗ năm 2013.

10. Công tác quản lý tài chính:

Năm 2014 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 nghiêm ngặt.

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

Năm 2014, 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 2014, tiếp tục đẩy mạnh công tác mở rộng thị trường xuất khẩu cho các mặt hàng thủy sản đông lạnh, 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:

+ Tiếp tục 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 Hoang Long Land cũng như các sàn giao dịch khác và các hiệp hội Việt kiều, các tổ chức đầu tư nước ngoài...

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

- Tập đoàn Hoàng Long phân đấu nằm trong danh sách 500 doanh nghiệp tư nhân hàng đầu Việt Nam trong năm 2014.

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 2014 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!

Thay mặt Hội đồng quản trị Công ty cổ phần tập đoàn Hoàng Long tôi xin trân trọng gửi đến quý cổ đông, các khách hàng, các đối tác trong và ngoài nước cùng toàn thể công nhân viên lời chúc sức khỏe và lòng biết ơn sâu sắc về sự tin tưởng hỗ trợ của quý vị đã dành cho Hoàng Long trong những năm qua.

Trong bối cảnh kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng còn đang gặp nhiều khó khăn. Công ty cổ phần tập đoàn Hoàng Long cần nỗ lực hơn nữa trong thời gian tới.

- Tăng cường công tác quản trị công ty theo nguyên tắc công khai, minh bạch, hiệu quả hướng về lợi ích của cổ đông, khách hàng và doanh nghiệp. Phấn đấu vượt qua các thử thách đồng thời luôn nắm bắt các cơ hội và chấp nhận thay đổi trong môi trường sản xuất kinh doanh để đạt mục tiêu.

- Thực hiện tái cấu trúc toàn diện doanh nghiệp cho phù hợp với tình hình khó khăn hiện tại. Quản lý chặt chẽ và tiết kiệm chi phí nhằm mang lại kết quả như mong đợi.

- Toàn thể công nhân viên công ty phải nâng cao năng lực làm việc, luôn học tập, sáng tạo, phải biết mình vì mọi người để cùng nhau hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty. Hãy xây dựng Hoàng Long ngày càng vững mạnh, đạt được sự hài lòng cao nhất từ phía khách hàng nhất là sản phẩm Hoanglong seafood ngày càng vươn cao và bay xa trên thị trường thế giới.

Thay mặt Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và Ban Tổng giám đốc của Công Ty Cổ Phần Tập đoàn Hoàng Long, tôi cam kết sẽ phấn đấu hết mình vì sự nghiệp phát triển bền vững, lâu dài của Hoàng Long. Chúng tôi mong nhận được sự đồng thuận và hỗ trợ nhiệt tình của Quý cổ đông để chúng ta có thể vững bước trên con đường thực hiện mục tiêu của mình, nâng thương hiệu Hoàng Long lên một tầm cao mới.

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

Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc

