

SCIC Chi nhánh phía Nam

ĐẾN 20-05-2016

Số CV đến:.....

## BÁO CÁO

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2015  
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2016

### A/ Tình hình hoạt động SXKD năm 2015

#### I/ Những thuận lợi khó khăn:

##### a/ Thuận lợi:

- Công ty cổ phần nông sản thực phẩm xuất khẩu Cần Thơ luôn nhận được sự hỗ trợ từ các cơ quan, Tổng Công ty Kinh doanh và Đầu tư vốn nhà nước (SCIC) và cổ đông công ty.

- Thu nhập trả lương cho cán bộ, nhân viên được đảm bảo.

- Máy móc, thiết bị được đầu tư, bổ sung, đáp ứng yêu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Chất lượng gạo xuất khẩu của công ty được uy tín trên thị trường trong và ngoài nước.

- Nguồn vốn đảm bảo đủ và kịp thời cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Cơ cấu tổ chức Công ty được sắp xếp hợp lý. Các quy định, quy chế ban hành và luôn được sửa đổi, bổ sung phù hợp với hoạt động của Công ty theo từng thời kỳ.

- Công ty là một trong những doanh nghiệp được Bộ Công thương cấp giấy phép xuất khẩu gạo 5 năm theo Nghị định 109/CP của Chính phủ, do có đủ điều kiện về kho, sức chứa, máy lau bóng, máy xay xát, lò sấy, máy tách màu, đầu tư vùng nguyên liệu 324 ha ở huyện Thới Lai, Tp Cần Thơ.

##### b/ Khó khăn:

- Do ảnh hưởng chung của nền kinh tế thế giới gặp nhiều khó khăn đã tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, năm 2015 và sang năm 2016, xuất khẩu gạo của các doanh nghiệp chịu áp lực lớn bởi lượng tồn kho cao của Thái Lan, Ấn Độ và sự bấp bênh của thị trường Trung quốc.

- Giá cả thị trường luôn biến động theo chiều hướng bất lợi cho xuất khẩu gạo. Đầu vụ Đông Xuân 2015 giá trong nước cao, giá xuất khẩu thấp, chi phí sản xuất tăng, cạnh tranh trong ngành cao nên hiệu quả việc kinh doanh lúa gạo không có hiệu quả.

- Giá cả thị trường bị cạnh tranh gay gắt với các nước xuất khẩu gạo lân cận như: Thái Lan, Ấn Độ, Myanma và Campuchia.

- Xuất khẩu gạo vào thị trường của hợp đồng tập trung: hợp đồng ít nên việc phân bổ chỉ tiêu xuất khẩu ủy thác thấp so với kế hoạch, giá cả xuất khẩu của các hợp đồng này thấp nên việc xuất các lô hàng này, Công ty đều bị lỗ nặng, vì công ty phải thực hiện nghĩa vụ của hội viên.

- Sản xuất kinh doanh bao bì thùng carton năm qua cũng gặp nhiều khó khăn. Nhiều doanh nghiệp thủy sản hoạt động không hiệu quả đã tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp.

- Sản xuất kinh doanh lúa gạo vốn lớn, vòng quay vốn chậm, giá cả lên xuống thất thường, rủi ro lớn. Trong khi xuất khẩu lãi thấp, thậm chí có những lô hàng xuất khẩu không hiệu quả.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty đã đạt được một số kết quả sau:

## **II/ Về thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2015:**

### **1/ Kết quả hoạt động SXKD tại công ty và các đơn vị trực thuộc:**

#### **a) Tại văn phòng công ty:**

- xuất khẩu gạo đạt : **29.687,50 tấn** / KH 35.000 tấn (đạt 84,82%)

**Trị giá USD: 10.424.820 USD** / KH 12.425.000 USD

(Trị giá VND: 230.046.676.120 đ / KH 266.615.650.000 đ)

Trong đó :

+ Xuất khẩu trực tiếp đạt: **22.495,95 tấn** / KH 25.000 tấn (đạt 89,98%)

**Trị giá USD: 8.085.970 USD** / KH 8.875.000 USD

(Trị giá VND: 173.253.092.023 đ / KH 190.439.750.000 đ)

+ Xuất khẩu ủy thác đạt : **7.191,55 tấn** / KH 10.000 tấn (đạt 71,96%)

**Trị giá: 2.338.850 USD** / KH 3.550.000 USD

(Trị giá VND: 56.793.584.097 đ / KH 76.175.900.000 đ)

+ Gạo cung ứng: 22.583,22 tấn / KH 10.000 tấn (đạt 225,83%)

Trị giá VND: 190.400.963.830 đ / KH 70.000.000.000 đ

+ Phụ phẩm tấm, cám: 9.799,88 tấn / KH 10.000 tấn (đạt 98,00%)

Trị giá VND: 58.060.609.440 đ / KH 55.000.000.000 đ

+ Cùi trấu : 1.568,55 tấn / KH 2.000 tấn (đạt 78,43%)

Trị giá: 1.984.750.000 đ KH 2.000.000.000 đ (đạt 98,24%)

+ Trấu rời: 1.794,29 tấn / KH 5.000 tấn (đạt 35,89%)

Trị giá: 993.445.400 đ / KH 850.000.000 đ (đạt 116,88%)

+ Sậy và xay xát gia công : 14.304,59 tấn / KH 25.000 tấn (đạt 57,29%)

Trị giá: 5.721.835.200 đ / KH 10.000.000.000 đ (đạt 57,29%)

- DV cho thuê kho đạt: 3.785.085.185 đ / KH 1.500.000.000 đ

#### **b. Các xí nghiệp trực thuộc :**

**- Xí nghiệp chế biến gạo xuất khẩu Thới Thạnh:**

Ngày từ đầu năm 2015 Xí nghiệp đã gặp rất nhiều khó khăn vì hàng hóa còn tồn kho của năm 2014 chuyển sang nhiều, giá cao trong khi giá xuất khẩu giảm thấp, thị trường trầm lắng.

Các lô hàng thu mua tạm trữ trong Vụ Đông Xuân 2015 cũng không có hiệu quả, do khi bắt đầu thu mua tạm trữ thì giá cả liên tục tăng cao đến khi hết tạm trữ thì giá cả bắt đầu giảm xuống, các loại gạo có chất lượng cao mà xí nghiệp đã thu mua theo hợp đồng bao tiêu lúa với nông dân cũng không có hiệu quả vì các loại gạo chất lượng cao năm qua rất khó tiêu thụ, giá cả liên tục sụt giảm làm cho xí nghiệp gặp nhiều khó khăn, tuy xí nghiệp có thêm nguồn thu từ dịch vụ sấy lúa và xay xát gia công lúa gạo nhưng cũng không thể bù được lỗ cho xí nghiệp, cụ thể:

**Năm 2015 Xí nghiệp đã bị lỗ (khấu hao: 4,2 tỷ đồng + lỗ 5.486.672.750 đ) = 9.686.672.750 đồng.**

- *Xí nghiệp sản xuất kinh doanh bao bì:*

Đầu năm 2015 hoạt động sản xuất kinh doanh cũng gặp nhiều khó khăn, do bộ máy hoạt động còn cồng kềnh, chi phí cao nên hoạt động không hiệu quả. Mặt khác, còn phải chịu sự cạnh tranh từ các doanh nghiệp cùng ngành nghề, đôi khi phải giảm giá thành sản phẩm mới bán được. Vì vậy Xí nghiệp không có nhiều đơn hàng. Từ đó làm giảm doanh số và lợi nhuận của xí nghiệp.

Trong quý 3 năm 2015 Xí nghiệp được sắp xếp lại tổ chức, nên hoạt động sản xuất kinh doanh có chuyển biến tốt hơn.

Đến hết năm 2015 doanh thu đạt: **20.535.434.676 đồng / KH 22 tỷ đồng (đạt 93,34%)**

**Lợi nhuận đạt: 231.313.809 đ / KH 800 triệu đồng. (đạt 28,91%)**

**c. Về tình hình đầu tư vào công ty con, công ty liên doanh, liên kết:**

- **Công ty con:**

+ *Công ty liên doanh TNHH Giày da xuất khẩu Tây Đô:* Năm 1998, Công ty liên doanh với đối tác bên ngoài thành lập nên Công ty TNHH XK Giày Da Tây Đô. Vốn điều lệ là: 6.992.869.724 đ. Công ty góp 3.902.544.457 đ (chiếm 51%VĐL). Hoạt động sản xuất kinh doanh ở công ty này không có hiệu quả và đã làm thủ tục nộp đơn Tòa án Tp Cần Thơ xin phá sản từ năm 2012 do làm ăn thua lỗ mất cân đối tài chính, công ty đang chờ quyết định của Tòa án. Khoản lỗ này công ty đã trích lập dự phòng 100%.

- **Công ty liên doanh, liên kết:**

+ *Công ty TNHH sản xuất thương mại bao bì giấy Nam Hưng phát:* là liên doanh sản xuất giấy xeo và được thành lập từ năm 2010. Vốn điều lệ tại công ty này là: 7.300.000.000 đ. Công ty góp: 1.500.000.000 đ (chiếm 20,55% vốn điều lệ). Hoạt động sản xuất kinh doanh ở công ty này đạt hiệu quả rất cao, cụ thể năm 2015 công ty được chia lãi 1.410.000.000 đ tính trên vốn thực góp, năm 2014 là: 1.359.600.000 đ.

+ *Công ty cổ phần may Meko:* được thành lập từ năm 2005. Vốn điều lệ là: 8 tỷ đồng. Công ty góp 3.2225.400.000 đ (chiếm 40,32% vốn điều lệ). Hoạt động sản xuất kinh doanh ở công ty này đạt hiệu quả cao và lợi nhuận được chia đều qua các năm từ 10% đến 20%, cụ thể năm 2015 công ty được chia 806.350.000 đ, năm 2014 là: 645.080.000 đ. Tuy nhiên, ở công ty này lợi nhuận được chia tương đối thấp so với lợi nhuận. Từ khi thành lập đến nay nguồn vốn chủ sở hữu đã tăng từ 8 tỷ đồng lên 83.547.080.702 đ (gấp 10 lần vốn điều lệ).

+ **Công ty cổ phần da Tây Đô:** Công ty đã góp 1.600.000.000 đ vào năm 2012 (*chiếm 9% vốn điều lệ*). Năm qua tình hình sản xuất kinh doanh tại công ty này không hiệu quả và đã lỗ hơn 4 tỷ đồng.

## 2/ Về nợ phải thu:

Tình hình công nợ phải thu tính đến hết ngày 31/12/2015 như sau:

### a) Các khoản phải thu ngắn hạn khách hàng:

+ Công ty Nam Hưng phát	:	28.756.860 đ
+ Tổng Công ty Lương thực Miền Nam	:	7.864.403.593 đ
+ DNTN Ngọc Ngân	:	23.436.192.500 đ
+ Công ty TNHH xuất khẩu LTTP Miền Tây	:	1.982.255.100 đ
+ Công ty Kwong Lung – Meko	:	3.430.838.130 đ
+ Công ty TNHH thủy sản Kim Ngư	:	769.737.096 đ
+ Công ty TNHH Thủy sản Trường Nguyên	:	711.368.392 đ
+ Các khách hàng khác	:	411.794.844 đ
<b>Tổng cộng</b>		<b>: 38.635.346.515 đ</b>

### b) Các khoản trả trước cho người bán ngắn hạn:

+ Công ty Giày da Tây Đô	:	946.000.000 đ
+ Xí nghiệp chế biến gạo Thới Thạnh	:	150.000.000 đ
+ Công ty TNHH xuất khẩu LTTP Miền Tây	:	9.130.500.000 đ
<b>Tổng cộng</b>		<b>: 10.226.500.000 đ</b>

### c) Các khoản thu ngắn hạn khác: 164.482.314 đ

Các khoản công nợ phải thu công ty đều mở sổ theo dõi riêng, chi tiết từng đối tượng nợ. Tổng công nợ phải thu của công ty và các đơn vị trực thuộc là 46.526.062.211 đ. Trong đó nợ khó đòi là 2.500.266.618 đ (*chiếm 5,37% trong tổng công nợ phải thu*). Các khoản nợ khó đòi tại công ty là: 946.000.000 đ và tại Xí nghiệp Bao Bì là 1.554.266.618 đ. Các khoản nợ khó đòi này công ty đều đã trích lập quỹ dự phòng 100%.

## 3/ Tổng doanh thu và lợi nhuận toàn công ty:

- **Tổng doanh thu năm 2015 đạt : 519.152.991.209 đ /**

**KH 427.965.650.000 đ (đạt 121,31% KH)**

- **Tổng lợi nhuận năm 2015 công ty (sau khi bù lỗ cho Xí Nghiệp CB Gạo XK Thới Thạnh), vẫn còn bị lỗ : (4.383.671.645 đ) / KH 8.000.000.000 đ.**

( Trong đó, i) tại văn phòng công ty có lời : 5.071.687.296 đ

ii) tại Xí nghiệp bao bì có lời : 231.313.809 đ

iii) tại XN Thới Thạnh bị lỗ : (9.686.672.750 đ).

### Nguyên nhân lỗi của Xí Nghiệp Chế Biến Gạo XK Thới Thanh là :

+ Đầu năm 2015 hàng tồn kho từ năm 2014 chuyển sang lớn và giá cao, công ty rất hy vọng năm 2015 giá cả sẽ tăng nhưng vào thời điểm này giá thị trường có chiều hướng giảm, nguyên liệu đầu vào không có nhiều vì vụ mùa Đông Xuân 2015 chưa đến, nên công ty không thể mua thêm nguyên liệu vào để kéo giảm giá tồn kho của năm 2014 chuyển sang xuống thấp để bán ra mà không bị lỗ.

+ Khi vụ Đông Xuân 2015 bắt đầu thu hoạch thì có kế hoạch thu mua tạm trữ của chính phủ và công ty đã được Hiệp hội Lương thực Việt Nam phân bổ chỉ tiêu thu mua tạm trữ 5.000 tấn quy gạo, khi có kế hoạch mua tạm trữ thì giá lúa gạo tăng theo từng ngày. Vì vậy công ty không kịp thu mua lúa gạo có giá thấp nên phải thu mua theo giá thị trường cho đủ chỉ tiêu tạm trữ. Khi kế hoạch tạm trữ kết thúc thì hầu hết các doanh nghiệp đã thu mua đủ chỉ tiêu nên thị trường trở nên trầm lắng hơn và giá lúa gạo trên thị trường bắt đầu giảm mạnh, công ty đã bị ảnh hưởng rất nặng nề vì mua vào lúc giá cao và bán ra khi giá thị trường bị giảm thấp.

+ Các hợp đồng tập trung : công ty được phân bổ chỉ tiêu ít và rơi vào thời điểm nhạy cảm, giá thị trường đang tăng cao trong khi giá xuất lại thấp nên khi xuất hàng theo các hợp đồng này lại không có lời .

+ Hoạt động gia công sấy và xay xát lúa gạo có sự cạnh tranh rất quyết liệt với các doanh nghiệp cùng ngành nghề, vì hiện nay doanh nghiệp nào cũng có nhà máy phục vụ sản xuất và xuất khẩu đáp ứng theo yêu cầu của Nghị định 109/CP của Chính phủ nên hoạt động này cũng không đạt hiệu quả.

+ Công tác dự đoán không chính xác theo diễn biến của thị trường vì năm 2015 công ty đã ký hợp đồng bao tiêu với nông dân những loại lúa gạo có chất lượng cao như Jasmine, OM5451, những loại gạo này trong năm 2015 rất khó tiêu thụ, một phần do ảnh hưởng của việc Trung Quốc đóng cửa biên giới và cùng với việc giá cả thị trường bị giảm liên tục làm cho loại gạo này rất khó tiêu thụ và bị lỗ rất nhiều.

+ Chi phí của Xí nghiệp cao, bộ máy nhân sự hoạt động công kênh không hiệu quả.

### **3. Các mặt hạn chế tồn tại:**

+ Hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong từ lĩnh vực hoạt động của công ty và các xí nghiệp trực thuộc không đồng đều phản ánh sự phân công lao động của bộ máy sản xuất và quản lý chưa hợp lý, cần xây dựng phương án sắp xếp đổi mới doanh nghiệp nhằm khắc phục và điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế trong từng giai đoạn cụ thể.

+ Một số quy chế quản lý nội bộ công ty không còn phù hợp như: Quy chế lương, quy chế giao khoán, quy chế chỉ tiêu nội bộ. Cần phải điều chỉnh để phù hợp với tình hình thực tế của công ty nhằm khuyến khích người lao động gắn bó lâu dài với công ty, tạo động lực thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh và xuất khẩu đạt hiệu quả cao.

+ Công tác tiếp thị tìm kiếm khách hàng để bán hàng đặc biệt là các hợp đồng xuất khẩu gạo ra nước ngoài hiện đang bị cạnh tranh gay gắt bởi các doanh

ngành cùng ngành nghề có giá thành thấp nhưng chất lượng không cao, gây ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động kinh doanh xuất khẩu của công ty. Công ty cần nhanh chóng xây dựng đội ngũ tiếp thị chuyên nghiệp nhằm khai thác và tìm kiếm thêm khách hàng và thị trường mới.

+ Năng lực thiết bị của công ty chưa đồng bộ, nhiều máy móc thiết bị sản xuất đã lạc hậu làm ảnh hưởng chất lượng sản phẩm, đến tiến độ sản xuất và uy tín của công ty. Cần xây dựng phương án bổ sung thay mới và cập nhật linh hoạt theo phân kỳ đầu tư.

→ **Tóm lại:**

Năm 2015 hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty gặp rất nhiều khó khăn, hàng tồn kho nhiều, giá cao trong khi giá xuất khẩu giảm ảnh hưởng rất lớn đến chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Về chỉ tiêu doanh thu công ty đã đạt 121,31% so với kế hoạch, về chỉ tiêu lợi nhuận công ty đã không hoàn thành chỉ tiêu so với kế hoạch và bị lỗ hơn 4 tỷ đồng. Do nhiều yếu tố khách quan, song Công ty cũng rút ra được bài học kinh nghiệm để xây dựng mục tiêu phấn đấu cho hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016.

**B/ Phương hướng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016:**

- Năm 2016, dự báo kinh tế thế giới tiếp tục khó khăn, diễn biến phức tạp và tiềm ẩn nhiều rủi ro. Ở trong nước, bên cạnh những kết quả đạt được, nền kinh tế vẫn còn rất nhiều khó khăn. Đối với ngành lúa gạo còn liên quan đến vấn đề an ninh lương thực quốc gia nên hoạt động sản xuất kinh doanh phải chịu sự quản lý của nhiều BỘ, NGÀNH của Chính Phủ. Trong năm 2016, xuất khẩu gạo của các doanh nghiệp sẽ tiếp tục chịu áp lực lớn bởi tồn kho còn cao của Thái Lan và diễn biến bấp bênh của thị trường Trung Quốc. Giá gạo trên thị trường thế giới đồng loạt sụt giảm do lượng tồn kho của Thái Lan, Ấn Độ cao khiến các nước này buộc phải “xả hàng”, tạo ra sự cạnh tranh gay gắt giữa các nước xuất khẩu gạo lớn, trong đó có Việt Nam. Ngoài ra ở vụ chính là vụ Đông Xuân 2016, các tỉnh đồng bằng Sông Cửu Long lại bị hạn hán và nhiễm mặn nặng nề nên chất lượng lúa không cao, giá lúa trong nước cao trong khi giá xuất khẩu thế giới lại thấp, việc này sẽ ảnh hưởng rất lớn đối với việc SXKD công ty năm 2016 này.

**I. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 của công ty:**

Với những kết quả đã đạt được trong những năm vừa qua, cùng với việc xem xét đánh giá những yếu tố thuận lợi và khó khăn sắp tới, Ban Điều hành công ty xây dựng một số chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 như sau:

**1/ Tổng doanh thu năm 2016 (Bao gồm luôn doanh số của XN Bao bì):**

**332.776.000.000 đồng.**

*(Chi tiết như theo bảng diễn giải kế hoạch SXKD kèm)*

**Cụ thể như sau:**

- a) Về mặt hàng gạo xuất khẩu, ủy thác xuất khẩu, cung ứng nội địa, tấm, cám, củi trấu và trấu rời: Doanh số chung là: 320.500.000.000 đồng. Lợi nhuận sau khi trừ khấu hao và chi phí còn lại là: 1.100.000.000 đồng.
- b) Về kế hoạch kinh doanh dịch vụ sấy và xay xát gia công lúa gạo sau khi trừ hết chi phí, lợi nhuận còn lại là: 625.000.000 đồng.

- c) Về kế hoạch kinh doanh dịch vụ cho thuê kho, sau khi trừ hết chi phí lợi nhuận còn lại là: 1.000.000.000 đồng.
- d) Về mảng lợi nhuận khác như: lợi nhuận dự kiến thu từ Xi nghiệp bao bì, Công ty TNHH Nam Hưng Phát, Công ty CP May Meko là 1,9 tỷ đồng.

**2/ Tổng lợi nhuận chung của năm 2016 là: 4.625.000.000 đồng.**

## **II. Biện pháp tổ chức thực hiện:**

### ***1. Tổ chức bộ máy quản lý – sản xuất của công ty***

Thường xuyên xem xét và duy trì số lượng nhân viên lao động tại các đơn vị trực thuộc và toàn công ty đồng thời với việc phân công lao động hợp lý là rất quan trọng trong năm 2016. Điều này ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh và xuất khẩu của công ty. Nếu công ty sử dụng hợp lý nguồn nhân lực thì sẽ khai thác được tối đa, cân bằng giữa lao động – việc làm, làm tăng năng suất lao động đồng thời giảm chi phí sản xuất, làm tăng lợi nhuận cho công ty.

Ban điều hành công ty dự kiến đề xuất phương án cơ cấu tổ chức lại bộ máy nhân sự tại công ty và các đơn vị trực thuộc.

### ***2. Tổ chức công tác tiếp thị - phát triển thị trường***

Sắp xếp tổ chức lại nhân sự, thành lập thêm bộ phận tiếp thị - đầu tư mở rộng thêm thị trường mới trong nước và đặc biệt ở nước ngoài, phát triển đa dạng hóa ngành nghề theo danh mục ngành nghề kinh doanh đã được cấp phép của công ty. Bộ phận tiếp thị - đầu tư sẽ phân tích thị trường, lập kế hoạch tiếp thị đồng thời bám sát tiếp xúc với đối tác, các sở ban ngành địa phương để tiếp cận các lĩnh vực mới, ngành nghề mới.

### ***3. Tổ chức hoàn thiện hệ thống văn bản quản lý nội bộ:***

Xây dựng hoặc sửa đổi mọi số quy chế, quy định của công ty cho phù hợp với điều kiện tình hình thực tế của công ty và các đơn vị trực thuộc bao gồm:

- + Quy chế giao khoán;
- + Quy chế chi tiêu nội bộ;
- + Quy chế quản lý tài chính;
- + Hệ thống thang bảng lương của công ty.

### ***4. Tổ chức hoạt động sản xuất:***

- Tiếp tục đào tạo nội bộ và đào tạo ứng dụng các công nghệ mới, áp dụng các quy định của pháp luật hiện hành trong hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm tăng cường năng lực lao động kỹ thuật.

- Tìm kiếm và duy trì hợp tác với các chuyên gia đầu ngành trong các lĩnh vực hoạt động của công ty để học hỏi chuyên môn, giảm bớt chi phí đào tạo, giảm bớt chi phí sản xuất, tránh trình trạng lao động dư thừa khi khan hiếm nguồn việc.

- Thực hiện điều động nhân sự trong công ty một cách linh hoạt nhằm đảm bảo cân đối nguồn việc giữa các đơn vị sản xuất, tránh lãng phí nguồn nhân lực, nâng cao năng suất lao động, đảm bảo tiến độ và chất lượng công việc.

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát chất lượng sản phẩm, giảm thiểu tối đa các sản phẩm hư hại, lãng phí, tiết kiệm tại công ty và các đơn vị trực thuộc. Kiểm tra chặt chẽ chất lượng sản phẩm đầu vào và đầu ra.

- Quản lý chặt chẽ về tài chính, kiểm soát dòng tiền, nguồn hàng làm tăng khả năng quay vòng vốn nhằm mang lại hiệu quả kinh tế tối ưu.

- Đánh giá lại nguồn nhân lực, xây dựng phương án đào tạo nguồn nhân lực và phương án đầu tư sản xuất kinh doanh hợp lý nhằm mang lại hiệu quả cao hơn.

- Tăng cường mối quan hệ hợp tác với các đơn vị sản xuất kinh doanh cùng ngành nghề để đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh. Quan hệ chặt chẽ với Hiệp hội Lương thực Việt Nam, Tổ Điều hành xuất khẩu gạo của Chính phủ để tranh thủ điều kiện thuận lợi trong xuất khẩu gạo của Công ty.

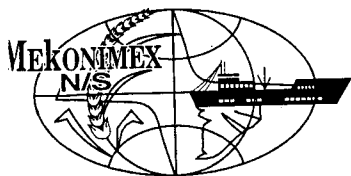
**CTY CP NÔNG SẢN TPXK CẦN THƠ**

**GIÁM ĐỐC**



**TRẦN ĐỨC TOÀN**





**CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG SẢN THỰC PHẨM XUẤT KHẨU CẦN THƠ  
(MEKONIMEX/NS)**

152 - 154, Trần Hưng Đạo, P. An Nghiệp, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ  
Tel : 0710. 3835543 - 3832059 - Fax : 3832060

**EMS**

ET 90461 36211  
A26



*Kính gửi :* .....

Ông. NGUYỄN NGỌC VŨ CHƯƠNG  
TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH  
VỐN NHÀ NƯỚC (SCIC)- CHI NHÁNH PHÍA  
NAM

Số 16, Trương Định, Q3, TP. HCM  
(ĐT: 0988 00 14 92)