|  |  |
| --- | --- |
| TỔNG CTY LƯƠNG THỰC MIỀN BẮC **CÔNG TY TNHH MTV**  **LƯƠNG THỰC LƯƠNG YÊN**  | **CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM****Độc lập - Tự do - Hạnh phúc** *Hà Nội, ngày th¸ng n¨m 2021* |

**KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH**

**GIAI ĐOẠN 2021-2025**

1. **Một số thuận lợi, khó khăn của Công ty khi chuyển sang cổ phần:**
* Thuận lợi:
* Hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty là sản xuất kinh doanh lương thực, là ngành nghề có truyền thống, là căn cứ để Công ty phát huy và phát triển sau cổ phần.
* Nguồn nhân lực của Công ty có kinh nghiệm và trình độ quản lý sẽ tạo bước đệm tốt để Công ty xây dựng và tổ chức sản xuất kinh doanh sau cổ phần.
* Công ty tiếp tục nhận được sự hỗ trợ và quan tâm từ Tổng công ty, đơn vị sở hữu cổ phần chi phối của Công ty, trong suốt quá trình hoạt động của mình.
* Khó Khăn:
* Về vốn, cơ sở vật chất: Nguồn vốn có hạn, trong khi vốn cần cho sản xuất của Chi nhánh Công ty tại Đồng bằng Sông Cửu Long.

Hiện tại cơ sở vật chất chính của Công ty là tòa nhà 373 Bạch Mai vừa được sửa chữa lại nhưng vẫn không đảm bảo yêu cầu sử dụng, tòa nhà được xây dựng đã lâu, thiết kế lỗi thời nên việc khai thác công năng sử dụng của tòa nhà là hạn chế. Với diện tích đất cho phép nếu được thiết kế lại để phù hợp với mục đích kinh doanh sẽ mang lại hiệu quả cao.

Doanh thu chính của Công ty vẫn là thu từ kinh doanh và sản xuất gạo, Kho Sa Đéc - Chi nhánh của Công ty vẫn là tài sản đi thuê. Vì vậy việc kinh doanh sản xuất gạo vẫn không được ổn định và không đủ cơ sở để xây dựng chiến lược kinh doanh lâu dài và ổn định.

* Về nhân lực: Tuổi đời của người lao động trong Công ty cao, thuộc đối tượng nhân lực già nên khả năng tiếp cận cơ cấu nhân lực, phương án kinh doanh mới có nhiều hạn chế. Vì vậy Công ty cần nghiên cứu đến đội ngũ người lao động kế cận, có trình độ đáp ứng được nhu cầu đặt ra.
* Về Thị trường: thị trường kinh doanh gạo ngày càng khó khăn và khốc liệt. Khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp NN yếu hơn các doanh nghiệp tư nhân. Việc sản xuất gạo của Công ty vẫn phụ thuộc rất lớn tổng công ty, Công ty vẫn chưa có thị trường bên ngoài để ổn định sản xuất cung ứng cho thị trường nội địa.

 Thị trường lúa gạo chủ yếu phát triển mạnh ở phía Nam, địa lý xa xôi cũng gây khó khăn trong công tác quản lý và điều hành Chi nhánh của Công ty tại Đồng bằng Sông Cửu Long.

* Các điểm đất thuê của NN ko ổn định về cơ sở pháp lý, do cơ chế quản lý tài sản công của Nhà Nước nên để xây dựng phương án kinh doanh lâu lài từ các cơ sở nhà đất đi thuê là khó khăn và nhiều rủi ro khi đầu tư mới.
1. **Định hướng phát triển:**

*Từ những thuận lợi và khó khăn trên, Công ty xác định tiếp tục chú trọng phát triển khai thác các ngành nghề đang là thế mạnh và mở rộng thêm các mặt hàng, sản phẩm có liên quan.* Trên cơ sở đó Công ty CP Lương thực Lương Yên xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2021-2025, tuy nhiên thời điểm hiện tại tình hình kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang diễn ra dịch bệnh toàn cầu, đã ảnh hưởng rất lớn đến toàn bộ nền kinh tế, đặc biệt hệ thống kinh doanh bán lẻ (cho thuê văn phòng, bán lẻ hàng tiêu dùng...), vì vậy nhận định chung năm 2021-2022 sẽ rất khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

 **BẢNG CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH TRONG SẢN XUẤT KINH DOANH TỪ NĂM 2021 *-*2025**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Năm/Chỉ tiêu** | **ĐV** | **KH 2021** | **KH 2022** | **KH 2023** | **KH 2024** | **KH 2025** | **Tốc độ tăng trưởng bq** |
| 1. Doanh thu | Tỉ đồng | 158,60 | 166,50 | 174,80 | 183,60 | 192,70 | 5% |
| 2. Lợi nhuận trước thuế | Tỉ đồng | 0,41 | 0,47 | 0,51 | 0,57 | 0,63 | 11,5% |
| 3. Lợi nhuận sau thuế | Tỉ đồng | 0,33 | 0.38 | 0,41 | 0,46 | 0,51 | 11,5% |

1. **Giải pháp và kiến nghị**

*1. Giải pháp trong kinh doanh:*

- Tiếp tục duy trì các mảng hoạt động chính của Công ty là:

# + Sản xuất, kinh doanh lương thực: chủ yếu là gạo cung ứng xuất khẩu

# + Cho thuê văn phòng; liên doanh liên kết, hợp tác bán lẻ hàng tiêu dùng

# + Dự trữ lưu thông; Kinh doanh tài chính

- Mở rộng sản xuất và thị trường kinh doanh:

Đối với hoạt động sản xuất

+ Mở rộng thêm sản xuất mặt hàng mới như gạo chất lượng cao phục vụ nội địa

+ Ngoài mặt hàng gạo truyền thống, tiếp tục hướng trọng tâm vào phát triển thị trường hỗ trợ khác có liên quan như: tấm, cám...

+ Đổi mới phương thức kinh doanh, nâng cao chất lượng các cửa hàng kinh doanh dịch vụ đang có.

+ Tiếp tục đầu tư cải tạo, sửa chữa cơ sở vật chất Kho Sa Đéc nhằm nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm và đa dạng hoá các sản phẩm.

+ Có cơ chế quản lý, khai thác hiệu quả kho Sa Đéc, tiếp tục nghiên cứu phương án kinh doanh mới để đạt hiệu quả cao nhất.

Đối với kinh doanh mặt bằng, dịch vụ khác:

+ Nâng cao chất lượng, tận dụng khai thác tối đa các dịch vụ, mặt bằng hiện có

+ Mở rộng hoạt động liên doanh liên kết với các đơn vị có tiềm năng phát triển nhằm nâng cao tính cạnh tranh và phát huy được các lợi thế của Công ty.

+ Tiếp tục thực hiện chương trình bình ổn giá hàng năm của Tổng công ty (nếu có)

*2. Giải pháp về nhân lực:*

- Sở dụng hiệu quả nguồn nhân lực hiện có, bố trí lao động phù hợp

- Đào tạo, đào tạo lại nhân lực để đáp ứng được yêu cầu công việc

- Có chính sách khuyến khích tăng năng suất lao động, hiệu quả công việc: lương, thưởng...

*3. Giải pháp về vốn:*

- Sử dụng vốn có hiệu quả: bảo toàn vốn, tăng khả năng quay vòng vốn

- Huy động vốn từ các tổ chức tài chính có chi phí thấp

- Tận thu các nguồn lực tài chính, tiết giảm chi phí

- Thực hiện đúng các quy định về tài chính

*4. Kiến nghị:*

Để hoạt động ổn định và phát triển sau cổ phần, Công ty kính đề nghị cổ đông chính là Tổng công ty tiếp tục quan tâm và hỗ trợ Công ty hơn nữa như:

- Tăng chỉ tiêu gạo xuất khẩu cho Công ty và tiếp tục để Công ty tham gia chương trình bình ổn hàng năm (nếu có).

- Hỗ trợ Công ty trong việc tìm kiếm thị trường nội địa.

Trên đây là kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty CP Lương thực Lương Yên. Công ty xin trân trọng báo cáo.

|  |  |
| --- | --- |
| ***Nơi nhận:***- Như trên;- Lưu: VT,KD&ĐT. | **GIÁM ĐỐC****Nguyễn Đức Thắng** |