



Số: BC/2017/HĐQT

Hà nội, ngày 28 tháng 4 năm 2017

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2016 – KẾ HOẠCH KD NĂM 2017

TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2017 CÔNG TY CỔ PHẦN CUNG ỨNG NHÂN LỰC QUỐC TẾ VÀ THƯƠNG MẠI

Kính thưa Đoàn Chủ tịch
Kính thưa quý vị đại biểu
Kính thưa quý vị cổ đông

Hội đồng quản trị báo cáo với Đại hội đồng cổ đông về tình hình hoạt động trong năm 2016 và kế hoạch năm 2017 của Hội đồng quản trị như sau;

I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TRONG NĂM 2016

Trong năm 2016, mặc dù phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức, nhưng hoạt động của công ty cũng đạt được một số kết quả nhất định trong các lĩnh vực cụ thể như sau.

1. Đối với lĩnh vực Xuất khẩu lao động:

a. Công tác thị trường ngoài nước:

Từ đầu năm 2016, Ban Lãnh đạo Công ty nhận định tình hình kinh tế thế giới tiếp tục phục hồi chậm do giá dầu giảm mạnh, bất ổn chính trị ở Trung Đông dẫn đến một số thị trường tiếp nhận lao động truyền thống của công ty ở khu vực này bị thu hẹp; trong khi đó, tình hình tiếp nhận lao động của Nhật Bản, Đài Loan có xu hướng phát triển mạnh. Chính vì vậy, Ban lãnh đạo Công ty đã xây dựng kế hoạch phát triển trọng điểm và tập trung nguồn lực để mở rộng, phát triển thị trường tiếp nhận lao động tại Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan; tìm kiếm đối tác mới và duy trì mối quan hệ hợp tác với các đối tác hiện có ở khu vực Trung Đông, Malayisa và các khu vực tiềm năng khác. Cụ thể:

Đối với thị trường Nhật Bản, năm 2016 là một năm có sự tăng trưởng với kết quả đưa được 215 thực tập sinh đi làm việc tại Nhật Bản đạt 107.5% so với kế hoạch đề ra. Công ty tiếp tục đầu tư mạnh để tìm kiếm, phát triển thêm đối tác mới; tăng cường mối quan hệ hợp tác với các đối tác hiện có bằng chất lượng dịch vụ và chất lượng nguồn lao động nhằm tăng chỉ tiêu tuyển dụng. Công ty tổ chức nhiều đoàn công tác sang Nhật Bản để tìm hiểu, tìm kiếm thêm các đối tác mới trong lĩnh vực lắp ráp ô tô, logistic, nông nghiệp..., đồng thời cũng tổ chức tiếp đón nhiều đối tác, nghiệp đoàn Nhật Bản sang thăm, làm việc với công ty trong nhiều lĩnh vực.

Đối với thị trường thuyền viên gần bờ Hàn quốc, công ty đảm bảo số lao động đưa đi theo chỉ tiêu phân bổ. Công ty luôn duy trì mối quan hệ tốt với công ty quản lý và Hiệp hội thủy sản thông qua tập trung nâng cao chất lượng tuyển dụng, đào tạo thuyền viên và áp dụng nhiều giải pháp để tăng cường quản lý người lao động, giảm tỷ lệ người lao động bỏ trốn nhằm đảm bảo không giảm số lượng chỉ tiêu tuyển dụng phân bổ hàng năm. Công ty cũng tích cực tìm kiếm thêm các đối tác trong lĩnh vực thuyền viên, tư vấn du học, hợp tác liên kết đào tạo.

Đối với thị trường Đài Loan, công ty tích cực tìm kiếm các đối tác mới trong lĩnh vực công xưởng, giúp việc gia đình, khán hộ công, thuyền viên gàn bờ; duy trì và củng cố mối quan hệ bền vững với các đối tác truyền thống. Tuy nhiên, do mức phí yêu cầu của nhiều đối tác cao hơn so với quy định của Nhà nước, nên công ty khó đáp ứng được dẫn đến số lượng hợp đồng, đơn hàng chưa nhiều.

Đối với thị trường Trung Đông và Malaysia, công ty tiếp tục duy trì hợp tác với công ty J&P tại Ả rập Xê út, Qatar và mở thêm được một số đối tác mới ở Ả rập Xê út, Qatar, UAE, Malaysia. Theo đó, công ty nhận được yêu cầu tuyển dụng thêm 200 lao động của công ty J&P. Tuy nhiên, đơn hàng này có mức lương thấp hơn so với các đơn hàng đang tuyển dụng cùng thời kỳ dẫn đến công ty không thể tuyển được người lao động. Bên cạnh đó, công ty đã đàm phán thành công với một đối tác có nhu cầu tiếp nhận số lượng lao động lớn ở Ả rập Xê út. Tuy nhiên, do vướng mắc về cơ cấu nguồn lao động nên hợp đồng này chưa thực hiện được. Trong khi đó, thị trường Malaysia bị ảnh hưởng từ nhiều năm trước cùng với mức lương không cao nên không hấp dẫn người lao động. Điều này đã ảnh hưởng lớn đến việc thực hiện chỉ tiêu kế hoạch công ty đề ra.

Ngoài ra, công ty tích cực tiếp cận, tìm hiểu, trao đổi và đàm phán cơ hội hợp tác cung ứng lao động, du học ở một số thị trường mới Kazaktan, Nga, CH Síp, Tây Ban Nha; đồng thời, thường xuyên duy trì mối liên hệ và bền vững với các Tập đoàn Danieli, Hyundai, Samsung, Odebrecht để tìm hiểu nhu cầu tiếp nhận lao động của các Tập đoàn này cho các dự án của họ tại các nước trên thế giới.

b. Công tác thị trường trong nước

Năm 2016 công tác tuyển nguồn lao động của công ty gặp nhiều khó khăn do một số nguyên nhân như mỗi đơn hàng số lượng tuyển không nhiều, loại hình chưa đa dạng và thời gian đào tạo dài (Nhật Bản); mức lương chưa hấp dẫn (Đơn hàng J&P), mức phí môi giới cao (Đài Loan). Bên cạnh đó, sự cạnh tranh giữa các công ty XKLD ngày càng gay gắt, người lao động có tâm lý thích đi làm việc tại các nước có thu nhập cao. Trong năm, công ty đã nỗ lực phấn đấu vượt qua khó khăn để huy động được gần 1.000 lao động tham gia dự tuyển các đơn hàng của công ty. Đặc biệt, là công ty đã nỗ lực tuyển được hơn 800 lao động tham dự tuyển chọn tay nghề cho đơn hàng của công ty.

Công ty tiếp tục thực hiện công tác tuyển nguồn lao động theo Quyết định 71/QĐ-TTg tại Lai Châu và Bắc Cạn. Công ty gặp rất nhiều khó khăn do người lao động đa phần là người dân tộc có trình độ thấp, chưa có tay nghề, người lao động chưa có ý thức kỷ luật trong sinh hoạt tập thể, hay bỏ học... Bên cạnh đó, việc lựa chọn, sắp xếp đơn hàng cho người lao động còn hạn chế. Trong năm 2016, công ty đã tuyển được 108 lao động của tỉnh Lai Châu và Bắc Kạn trong đó có 30 lao động đã xuất cảnh đi làm việc ở Qatar. Công ty là một trong số ít công ty XKLD còn tiếp tục thực hiện công tác tuyển nguồn lao động theo Quyết định số 71.

Ngoài ra, công ty đã tiếp cận một số đối tác trong nước để tìm hiểu về cơ hội hợp tác trong lĩnh vực cho thuê lại lao động.

c. Công tác quản lý lao động ở nước ngoài

Quản lý lao động ở nước ngoài luôn là ưu tiên hàng đầu của công ty, đặc biệt đối với một số thị trường tập trung đông lao động như J&P (Ả rập Xê út, Qatar), Hyundai (UAE), Dogus (Qatar) và những thị trường có tỷ lệ người lao động bỏ trốn cao như Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan. Trong năm 2016, công tác quản lý lao động ở nước ngoài được thực hiện tốt. Cụ thể: Duy trì văn phòng đại diện, cán bộ đại diện tại Hàn Quốc, Nhật Bản, Ả rập Xê út, Đài Loan; Áp dụng nhiều biện pháp quản lý như mô hình cán bộ quản lý kiêm nhiệm thông qua đội ngũ kỹ sư, phiên dịch, đốc công, trưởng trại tại các thị trường UAE và Ả rập Xê út; cử cán bộ sang phiên dịch, động viên người lao động chuẩn bị hết hạn hợp đồng về nước (Nhật Bản). Chính vì vậy, trong năm 2016 số vụ việc phát sinh của lao động ở nước ngoài ít và đều được công ty phối hợp giải quyết kịp thời.

2. Lĩnh vực Đào tạo lao động

Công tác đào tạo của công ty cũng gặp nhiều khó khăn, đặc biệt là công tác đào tạo nghề; Do Trung tâm dạy nghề nằm xa trung tâm, bộ máy công kênh, chưa năng động; các chi phí vận hành, sửa chữa, cải tạo lớn nên kết quả đạt được còn hạn chế, chưa tương xứng với quy mô của Trung tâm. Cụ thể số lượng đào tạo năm 2016 là 1.039 học viên, trong đó: tiếng Nhật: 525 học viên; tiếng Hàn 126 học viên (thuyền viên), 313 học viên ngoài; đào tạo nghề: 16 học viên; Đài Loan: 59 học viên, tổ chức thi tuyển, bổ túc tay nghề: 532 học viên;

Trong năm 2016, Do trung tâm dạy nghề không thể tự trang trải các chi phí dẫn đến nợ lương người lao động kéo dài, đứng trước tình hình đó: Ban Lãnh đạo công ty quyết định áp dụng bỏ cơ chế khoán, thanh quyết toán dứt điểm các khoản phải trả đối với người lao động đồng thời đầu tư cho Ban Nhật Bản; thành lập và đầu tư Ban Tư vấn Du học trực thuộc Trung tâm; thực hiện và phối hợp với các phòng nghiệp vụ tổ chức nhiều đợt đón tiếp và tuyển dụng lao động cho các đơn hàng của công ty; tiếp tục hợp tác với một số Công ty xuất khẩu lao động khác nhằm tận dụng ưu thế về cơ sở vật chất của Trung tâm.

Ban lãnh đạo công ty thống nhất chỉ đạo: Trung tâm dạy nghề phải là nơi để quảng bá hình ảnh, năng lực của công ty, tạo được uy tín với các đối tác, khách hàng đến thăm và làm việc với công ty: Trên cơ sở đó xây dựng bộ máy quản lý của Trung tâm, phải tinh gọn, quy củ, năng động, sáng tạo nếu không sẽ không thể cạnh tranh với các trung tâm của các công ty khác, khó có khả năng đáp ứng được

3 Lĩnh vực đầu tư phát triển dự án tại Cầu giấy – Hà nội

Do dự án Trụ sở văn phòng và Trung tâm bồi dưỡng lao động tại lô E2, khu đô thị mới Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội đã chậm tiến độ nhiều năm, trong khi đó công ty không có đủ khả năng tài chính để thực hiện dự án nên trong năm 2016 Ban Lãnh đạo công ty đã tập trung nhiều thời gian và sức lực để tìm kiếm các đối tác có tiềm lực hợp tác thực hiện dự án. Ban Lãnh đạo công ty đã đoàn kết, thống nhất cao, đồng thời thực hiện thận trọng, chặt chẽ từng bước từ khâu lựa chọn nhà đầu tư, đàm phán phương án hợp tác, các điều khoản hợp đồng đảm bảo lợi ích của công ty và báo cáo xin ý kiến chấp thuận của toàn bộ cổ đông (trong đó cổ đông chi phối là Bộ Lao động Thương binh và Xã hội). Được sự chấp thuận của Bộ và tất cả cổ đông, công ty đã lựa chọn và ký hợp đồng hợp tác với công ty Tasco, một đơn vị có tiềm lực tài chính để thực hiện dự hợp tác đầu tư và phân chia lợi ích theo giá trị vốn góp

Tổng giá trị lợi thế của SONA được các bên thống nhất định giá là 60 tỷ đồng; Trong đó phía Tasco sẽ chi trả lại các chi phí ban đầu mà SONA đã bỏ ra là 23.000.000.000 đồng ; phần còn lại 37 tỷ đồng được lấy bằng 2150 m2 sàn xây dựng hoàn chỉnh khi thực hiện xong tòa nhà .

4. Lĩnh vực hoạt động kinh doanh thương mại và Thu hồi công nợ

Trong năm 2016 công ty chưa thúc đẩy được hoạt động kinh doanh thương mại chỉ tiếp tục thực hiện việc thu hồi công nợ đối với những khoản công nợ của hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu trước đây; đã hoàn thiện việc kiện các khách hàng ra tòa án ; tuy nhiên việc thi hành án gặp nhiều khó khăn do các khách hàng hiện nay gần như không có khả năng thanh toán.

5. Kết quả hoạt động kinh doanh chung toàn công ty năm 2016 như sau:

5.1 Về số lượng lao động xuất cảnh:

Tổng số lao động xuất cảnh là: 534 lao động

Trong đó : Nhật Bản: 215; Đài Loan: 142; Hàn quốc: 62 ; Malaysia: 26; Qatar; 63 Ả rập xê út: 23; UAE; 3 lao động

5.2; về Báo cáo tài chính năm 2016 đã được kiểm toán độc lập

Chỉ tiêu	Năm 2015	Năm 2016	% tăng giảm
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	23.089.134.518	29.081.342.410	125.9%
Doanh thu thuần	23.089.134.518	29.081.342.410	125.9%
Giá vốn hàng bán	16.635.956.116	26.582.557.179	159.7%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	6.453.178.402	2.498.785.231	38.72%
Doanh thu hoạt động tài chính	1.255.516.829	11.636.131.736	926.8%
Chi phí hoạt động tài chính	570.691.061	125.419.040	21.97%
Chi phí bán hàng	176.122.667	245.685.757	139.49%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	6.901.603.113	13.508.282.230	195.72%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	60.278.390	255.529.940	423.91%
Thu nhập khác	33.960.000	259.090.909	762.92%
Chi phí khác	0	215.807.086	215.8%
Lợi nhuận khác	33.960.000	43.283.823	127.45%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	94.238.390	298.813.763	317.08%
Chi phí thuế TNDN hiện hành	0		
Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	94.238.390	239.051.010	317.08%

So sánh một số chỉ tiêu với kế hoạch của Đại hội cổ đông lần thứ nhất:

Chỉ tiêu	Kế hoạch của ĐHCĐ năm 2016	Thực hiện năm 2016	Tỷ lệ % so với kế hoạch
Tổng doanh thu	42.000.000.000	40.717.474.146	96.9%
Lợi nhuận trước thuế	700.000.000	298.813.763	42.68%
Lợi nhuận sau thuế	546.000.000	239.051.010	43.78%
Cổ tức			

So với kế hoạch đề ra của HĐQT năm 2016 thì công ty chưa hoàn thành các chỉ tiêu đã đề ra; đặc biệt về lĩnh vực XKLD và đào tạo; số lượng lao động xuất cảnh thấp; chủ yếu do thị trường truyền thống của công ty là Trung đông hiện nay chưa phục hồi; thị trường Thuyền viên Hàn quốc hạn ngạch cũng không tăng; Thuyền viên Đài Loan có tỷ lệ trốn cao do đó cũng chưa tăng được số lượng

Trong năm công ty đã ký được hợp đồng liên kết đầu tư dự án tại Cầu Giấy Hà Nội do đó cũng tháo gỡ được một phần khó khăn cho công ty; bù đắp các khoản chi phí xây dựng cơ bản dở dang công ty đã bỏ ra và bổ xung các khoản thu nhập.

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017

1. Kế hoạch thực hiện một số chỉ tiêu tài chính năm 2017

Căn cứ tình hình thị trường và kết quả hoạt động kinh doanh của công ty năm 2016: Hội đồng quản trị công ty đặt ra kế hoạch kinh doanh năm 2017 với một số chỉ tiêu sau

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2017	Ghi chú
Tổng doanh thu	Đồng	42.000.000.000	
Tổng chi phí	Đồng	40.000.000.000	
Lợi nhuận trước thuế	Đồng	1.950.000.000	
Lợi nhuận sau thuế	Đồng	1.560.000.000	
Cổ tức dự kiến	%	1.6%	

2. Kế hoạch về xuất khẩu lao động:

Stt	Thị trường	Đơn vị tính	Số lượng
1	Nhật Bản	Người	300
2	Hàn quốc (thuyền viên)	Người	250
3	Đài loan	Người	250
4	Malaysia	Người	50
5	Macao	Người	20
6	Trung đông	Người	200
7	Các nước khác	Người	180
	Tổng cộng	Người	1.250

Để thực hiện tốt được nội dung kế hoạch trên : HĐQT nhận thấy cần phải thực hiện tốt một số giải pháp như sau

- Tích cực tìm kiếm và phát triển thêm thị trường mới, đối tác mới, mở rộng qui mô hoạt động về xuất khẩu lao động với nhiều nước và khu vực, với đa ngành nghề từ lao động phổ thông đến lao động có kỹ thuật bằng nhiều kênh khác nhau; Duy trì và củng cố mối quan hệ hợp tác bền vững với các đối tác truyền thống như J&P, Odebrecht, Ferrostaal, Hyundai Samsung và một số đối tác Nhật Bản, Hàn Quốc, Đài Loan.

- Đổi mới và tăng cường công tác tạo nguồn lao động; giao chỉ tiêu nhiệm vụ cụ thể cho từng đơn vị có gắn kết trách nhiệm cá nhân, trách nhiệm của người đứng đầu; Chú trọng và nâng cao chất lượng công tác tuyển chọn lao động; Phát triển và mở rộng hệ thống các Trung tâm tuyển dụng và đào tạo lao động xuất khẩu; hợp tác với các Trường dạy nghề trong nước để kết hợp tìm nguồn và đào tạo nguồn lao động chất lượng cao; phối kết hợp với các ban ngành có chức năng tại địa phương để tư vấn trực tiếp người lao động đi xuất khẩu; tăng cường công tác tuyển dụng lao động huyện nghèo đi xuất khẩu lao động theo QĐ 71/2009/QĐTTg ngày 29/4/2010 của Thủ tướng Chính phủ, nâng tỷ lệ lao động thuộc hộ nghèo tham gia đào tạo và xuất khẩu lao động.

- Nâng cao chất lượng tuyển chọn và đào tạo lao động trước khi đi xuất khẩu; hoàn thiện các quy trình trong tác nghiệp XKLD; áp dụng phần mềm trong quản lý cơ sở dữ liệu; tiếp tục vận dụng thực hiện bộ quy tắc ứng xử trong công tác XKLD.

- Tăng cường quản lý lao động ở nước ngoài; áp dụng mô hình quản lý lao động kiêm nhiệm tại các dự án công trường có đông lao động; giảm tỷ lệ lao động bỏ trốn tại Hàn Quốc, Nhật Bản, Đài Loan.

3. Kế hoạch về dạy nghề và đào tạo lao động

- Trong năm 2017 đào tạo 1500 học sinh

- Tiếp tục tinh giảm và sắp xếp lại bộ máy nhân sự cho gọn phù hợp theo mô hình Trung tâm Dạy nghề và Đào tạo lao động.

- Chủ động và tích cực tìm kiếm nguồn học viên học nghề, ngoại ngữ ngoài các đơn hàng của công ty nhằm tận dụng cơ sở vật chất hiện có của Trung tâm. Nghiên cứu giao khoán chỉ tiêu cho các Ban gắn với trách nhiệm của người đứng đầu.

- Bổ sung chuyên gia, giáo viên và cán bộ quản lý cho Ban Nhật Bản, nghiên cứu xây dựng giáo trình đào tạo phù hợp để phát triển Ban Nhật Bản thành một cơ sở đào tạo có uy tín, nâng cao chất lượng và ý thức của người lao động; thực hiện tốt quy chế phối hợp giữa Ban và phòng nghiệp vụ

- Tích cực tìm kiếm đối tác, trường và học viên để mở rộng hoạt động tư vấn du học;

- Nghiên cứu, xây dựng giáo trình, chương trình đào tạo các nghề phù hợp nhu cầu nước tiếp nhận lao động và đạt chuẩn quốc tế để lao động có thể làm việc có hiệu quả ngay sau khi được tiếp nhận; Nâng cao chất lượng công tác đào tạo nghề, ngoại ngữ, bổ túc tay nghề và giáo dục định hướng cho lao động trước khi đi làm việc ở nước ngoài.

- Tiếp tục tìm kiếm các đối tác trong và ngoài nước để thực hiện liên kết đào tạo phù hợp nhằm khai thác tối đa công suất của Trung tâm.

- Tăng cường công tác tuyển sinh đào tạo nghề cho các đối tượng thuộc các huyện nghèo theo QĐ 71, Thông tư 1202, bộ đội xuất ngũ, chuyển đổi nghề cho nông dân nông thôn.

- Đảm bảo môi trường sư phạm, quản lý học sinh tốt, quản lý và sử dụng cơ sở vật chất của nhà trường có hiệu quả

- Phối hợp và tạo điều kiện để công ty Hải phong sử dụng cơ sở vật chất theo hợp đồng hợp tác; Tìm kiếm thêm các đối tác mới có nhu cầu thuê nhà xưởng, máy móc thiết bị nhằm sử dụng hiệu quả tài sản hiện có;

4. Kế hoạch về đưa học sinh Du học Hàn quốc

Năm 2017 dự kiến đưa 50 Du học sinh sang Hàn quốc

5. Kế hoạch về tiếp tục thực hiện đầu tư phát triển dự án tại Cầu Giấy

- Thành lập Ban đầu tư xây dựng cơ bản đối với dự án hợp tác với công ty Tasco; xây dựng quy chế hoạt động của Ban.

- Phối hợp với công ty Tasco để triển khai dự án đúng tiến độ;

Trên đây là Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2016 và kế hoạch năm 2017 của Công ty, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua và giao cho HĐQT quyết định, thực hiện các công việc cụ thể..

Nơi nhận:

- Các cổ đông
- HĐQT, BKTNB
- Lưu VP

**CÔNG TY CỔ PHẦN CUNG ỨNG
NHÂN LỰC QUỐC TẾ VÀ THƯƠNG MAI**