

Số:/SON-BTGĐ

Hà nội, ngày 22 tháng 04 năm 2024

Dự thảo

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2023
VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024**

I. BỐI CẢNH CHUNG

Năm 2023, tình hình kinh tế - xã hội trên thế giới vẫn chịu nhiều tác động tiêu cực do ảnh hưởng bởi những bất ổn chính trị từ cuộc chiến giữa Nga-Ukraina, tranh chấp tại dải Gaza, Việc tiếp nhận lao động nước ngoài của nhiều doanh nghiệp tại các thị trường tiếp nhận lao động bị cắt giảm do giá cả vật tư nguyên liệu tăng, nhu cầu hàng hóa giảm, người dân thắt chặt chi tiêu...

Đối với Công ty Cổ phần Cung ứng Nhân lực quốc tế và Thương mại (SONA) do phần lớn các hoạt động tạo ra doanh thu của SONA đều gắn liền với hoạt động đưa người Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài nên việc giảm nhu cầu tiếp nhận lao động của một số thị trường như Châu Âu, Trung Đông... và do mức thu nhập bình quân của người lao động tại Việt Nam cũng tăng lên dẫn đến nhu cầu đi làm việc ở nước ngoài cũng giảm xuống làm ảnh hưởng đến doanh thu của Công ty. Tuy nhiên, do Ban Lãnh đạo Công ty SONA đã chủ động nắm bắt kịp thời, đưa ra nhiều giải pháp thích ứng tình hình nên doanh thu của công ty đã đi vào ổn định.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2023:

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023:

Trước những khó khăn do tình hình kinh tế xã hội trong và ngoài nước, những thách thức trong cạnh tranh của các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực, Ban Lãnh đạo Công ty đã có nhiều giải pháp, xây dựng nhiều chương trình hành động nhằm phát huy các lợi thế, khắc phục khó khăn. Bên cạnh đó, Ban Lãnh đạo cũng từng bước hoàn thiện các quy trình, quy chế nội bộ để phù hợp với tình hình thực tế nhằm khuyến khích, tạo điều kiện cho toàn thể CBNV đóng góp công sức cho hoạt động kinh doanh của Công ty. Kết quả kinh doanh năm 2023, cụ thể như sau:

a) Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023:

- Kết quả hoạt động kinh doanh so với chỉ tiêu kế hoạch

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2023	Tỷ lệ %
A-	Doanh thu	Đồng	30,410,000,000	33,191,254,768	109.15%
I/	<i>Doanh thu khối sản xuất kinh doanh</i>		21,178,872,727	22,898,975,807	108.12%
1	Doanh thu xuất khẩu lao động	Đồng	16,378,872,727	16,050,801,275	98.00%
2	Doanh thu đào tạo và giáo dục định hướng	Đồng	4,800,000,000	6,848,174,532	142.67%

II	Doanh thu	Đồng	3,200,000,000	2,475,606,579	77.36%
1	Doanh thu cung cấp dịch vụ cơ khí	Đồng	3,200,000,000	2,475,606,579	77.36%
III	Doanh thu từ liên kết đào tạo và dịch vụ	Đồng	6,031,127,273	7,816,672,382	129.61%
1	Doanh thu từ liên kết đào tạo và dịch vụ	Đồng	5,131,127,273	6,928,963,764	135.04%
2	Doanh thu tài chính	Đồng	900,000,000	887,708,618	98.63%
B-	Chi phí	Đồng	30,160,000,000	32,908,578,859	109.11%
1	Chi phí nhân viên	Đồng	10,000,000,000	11,658,251,739	116.58%
	<i>Chi phí tiền lương nhân viên</i>	<i>Đồng</i>		<i>6,126,509,944</i>	
	<i>Chi phí phụ cấp và thù lao HĐQT, Ban KS</i>	<i>Đồng</i>		<i>3,832,812,817</i>	
	<i>Chi phí BHXH, trợ cấp thôi việc</i>	<i>Đồng</i>		<i>1,698,928,978</i>	
2	Chi phí lương giáo viên thời vụ, thỉnh giảng	Đồng		2,582,093,169	
3	Chi phí đại diện ở nước ngoài	Đồng		1,118,993,803	
4	Chi phí khấu hao TSCĐ	Đồng	3,850,000,000	2,170,550,739	56.38%
5	Chi phí điện nước	Đồng	1,100,000,000	1,418,774,727	128.98%
6	Chi phí nguyên vật liệu	Đồng	1,100,000,000	1,759,838,500	159.99%
7	Chi phí cung cấp dịch vụ cơ khí	Đồng	3,000,000,000	2,408,575,230	80.29%
8	Chi phí hoạt động chung	Đồng	11,110,000,000	9,791,500,952	88.13%
C-	Lợi nhuận	Đồng	250,000,000	282,675,909	113.07%

- Chi phí nhân viên tăng so với kế hoạch do số lượng CBNV kể cả cán bộ quản lý tăng từ 76 người lên 83 người (kế hoạch là 79 người ~ 105%), đồng thời Công ty cũng thực hiện một số chính sách nhằm khuyến khích CBNV và khôi phục, tăng cường đại diện của Công ty tại một số thị trường trọng điểm nhằm tìm kiếm thêm đối tác và đơn hàng. Bên cạnh đó, việc liên kết đào tạo giữa Công ty với Trung tâm Lao động Ngoài nước để thực hiện đào tạo dịch vụ ngoại ngữ tiếng Nhật, tiếng Hàn, ... và tay nghề cho người lao động của Trung tâm Lao động Ngoài nước được mở rộng và tăng cường nên công ty phải tuyển thêm giáo viên ngoại ngữ gắn bó lâu dài với Công ty.

- Chi phí thuế và tiền thuê đất tăng 120,68% do Công ty bị cưỡng chế tiền thuê đất còn nợ trước đây của Trung tâm Dạy nghề SONA. Thủ tục, hồ sơ đất đai đối với Trung tâm Dạy nghề SONA chưa hoàn tất do vướng mắc về phần diện tích chưa giải phóng mặt bằng nên Công ty chưa có Hợp đồng thuê đất cũng như Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Vì vậy, chưa có cơ sở việc xác định chính xác tiền thuê đất nên thời gian trước Công ty chưa thực hiện nộp tiền thuê đất.

- Số lượng học viên đào tạo tại Trung tâm Dạy nghề tăng lên (thường xuyên duy trì từ 400 lượt đến 600 lượt học viên/tháng tại khu KTX) nên chi phí điện nước cũng

tăng lên.

- Để đáp ứng các đơn hàng của đối tác Hàn Quốc (visa E7), đối tác Châu Âu (Rumani, Ba Lan, Litva, ...) đòi hỏi tay nghề của người lao động trong lĩnh vực cơ khí: thợ hàn, thợ kết cấu, ... nên Công ty phải tổ chức đào tạo, bổ túc tay nghề cho người lao động. Vì vậy, chi phí nguyên vật liệu cũng tăng lên so với kế hoạch.

- Kết quả hoạt động kinh doanh so với năm 2022:

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2023	Tỷ lệ %
A-	Doanh thu	Đồng	25,063,898,712	33,191,254,768	132.43%
B-	Chi phí	Đồng	24,991,469,582	32,908,578,859	131.68%
1	Chi phí nhân viên	Đồng	9,375,560,089	11,658,251,739	124.35%
2	Chi phí lương giáo viên thời vụ, thỉnh giảng	Đồng		2,582,093,169	
3	Chi phí đại diện ở nước ngoài	Đồng		1,118,993,803	
4	Chi phí khấu hao TSCĐ	Đồng	3,714,653,941	2,170,550,739	58.43%
5	Chi phí điện nước	Đồng	778,330,208	1,418,774,727	182.28%
6	Chi phí nguyên vật liệu	Đồng	746,004,400	1,759,838,500	235.90%
7	Chi phí cung cấp dịch vụ cơ khí	Đồng	3,461,221,607	2,408,575,230	69.59%
8	Chi phí hoạt động doanh nghiệp	Đồng	5,939,083,959	9,791,500,952	164.87%
9	Chi phí tài chính	Đồng	25,087,232		
C-	Lợi nhuận	Đồng	72,429,130	282,675,909	390.28%

- Chi phí nhân viên tăng 136,28% so với năm 2022 do số lượng CBNV tăng từ 76 người lên 83 người (109,2%) và Công ty áp dụng một số chính sách để khuyến khích CBNV cũng như phụ cấp thu hút, phụ cấp chuyên môn, Ngoài ra, lương đại diện tại thị trường Nhật Bản cũng tăng do số lượng TTS tăng (thỏa thuận với các Nghiệp đoàn Nhật Bản cứ 50 TTS tại một nghiệp đoàn Công ty sẽ bố trí 01 đại diện).

- Số lượng lao động được đào tạo tại Trung tâm Dạy nghề SONA tăng lên nên việc sử dụng điện nước cũng tăng (thường xuyên duy trì từ 400 lượt đến 600 lượt học viên/tháng tại khu KTX). Năm 2022, tổng số lượt đào tạo là 4710 lượt người, năm 2023 là 7689 lượt người (tăng 163.25%).

- Chi phí nguyên vật liệu tăng so với năm 2022, do trong năm 2023 số lượng lao động được đào tạo, bổ túc tay nghề tăng lên. Năm 2022 là 163 lượt người, năm 2023 là 1771 lượt người.

- Chi phí tiền thuế và tiền thuê đất năm 2023 tăng so với năm 2022 do đầu năm 2023 Công ty bị cưỡng chế tiền thuê đất của Trung tâm Dạy nghề SONA.

b) Đánh giá tình hình thực hiện các nhiệm vụ năm 2023

Sau những ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 năm 2021, 2022, tình hình hoạt

động của Công ty trong năm 2023 đã từng bước đi vào ổn định. Kết quả hoạt động kinh doanh của công ty so với chỉ tiêu kế hoạch đặt ra: Tổng doanh thu là **33.191.254.768** đồng so với chỉ tiêu kế hoạch đạt **109.15%**; lợi nhuận là **282,675,909** đồng so với chỉ tiêu kế hoạch bằng **113.07%**, cụ thể như sau:

❖ *Về xuất khẩu lao động:*

- Tại Việt Nam các hoạt động kinh tế của các doanh nghiệp đang dần hồi phục, hầu hết các thị trường đã bắt đầu tiếp nhận lại lao động, đặc biệt là thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc. Trong năm 2023, công ty đã đưa được **612** lao động đi làm việc ở nước ngoài, trong đó: Nhật Bản là 191 người; Hàn Quốc là 182 người; Ba Lan: 15 người, Đài Loan 97 người, Rumania: 33 người, Uzbekistan: 75 người, Litva: 19 người.

- Công ty tiếp tục đàm phán, ký kết thêm các hiệp định, hợp đồng với đối tác Nhật Bản tuyển thực tập sinh ngành Điện tử; Logistic, đàm phán với các đối tác Hàn Quốc về chương trình visa E7, E8, C4 đối với lao động kỹ thuật cao...

- Tuy nhiên cuộc chiến giữa Nga và Ukraina đã gây ảnh hưởng không nhỏ đến việc tiếp nhận lao động tại thị trường Châu Âu, đặc biệt là việc tiếp nhận lao động nước ngoài trong các lĩnh vực dịch vụ, xây dựng... Do vậy, Công ty đang chuyển hướng sang cung ứng lao động có tay nghề kỹ thuật cao như thợ hàn, thợ kết cấu... cho thị trường Châu Âu như Ba Lan, Rumani, Hungari,

- Chính phủ Hàn Quốc có một số thay đổi cách thức triển khai chương trình thuyền viên gần bờ nhưng công ty cũng đã kịp thời điều chỉnh nên cuối năm 2022 và năm 2023 Công ty đã được phân bổ thêm nhiều chỉ tiêu mới. Thị trường thuyền viên gần bờ Hàn Quốc là một trong những thị trường chính và có doanh thu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của công ty.

❖ *Về hoạt động đào tạo:*

- Do tình hình dịch bệnh tại Việt Nam đã được kiểm soát nên công tác đào tạo của Trung tâm Dạy nghề trong năm 2023 cũng có nhiều khởi sắc. Tổng số lao động được đào tạo là **7.689** lượt lao động trong đó đào tạo nghề và bổ túc tay nghề thi tuyển 1.771 lượt lao động; Đào tạo dịch vụ tiếng Hàn 955 lượt học viên; Đào tạo tiếng Nhật 324 lao động; Đào tạo ngoại ngữ cho Trung tâm lao động ngoài nước 4.639 lượt học viên...

- Bên cạnh việc tổ chức đào tạo bổ túc tay nghề cho lao động tham gia dự tuyển đơn hàng đi Hungary, Rumani, Ba Lan... Trung tâm Dạy nghề còn tổ chức đào tạo tay nghề dịch vụ cho lao động có nguyện vọng đi Rumani, lao động thuộc visa E7 đi Hàn Quốc; Đào tạo tay nghề cho lao động trong nước để cung ứng cho Công ty VARD-Vũng Tàu.

- Trung tâm triển khai đào tạo dịch vụ ngoại ngữ: tiếng Hàn Quốc, tiếng Nhật, tiếng Trung...

❖ *Đối với hoạt động Tư vấn Du học:*

- Trung tâm Du học và Hướng nghiệp bước đầu đã triển khai được chương trình hợp tác với đối tác về du học Đài Loan và đã đưa được 02 du học sinh sang Đài Loan.

Hiện tại, Trung tâm Du học và Hướng nghiệp đang xúc tiến tìm kiếm thêm đối tác để triển khai chương trình du học Hàn Quốc, Nhật Bản... và cải tiến cách thức tổ chức tuyển chọn

❖ *Đối với hoạt động cho thuê lại lao động:*

- Công ty tiếp tục thực hiện hợp tác thầu nhân lực với Công ty VARD–Vũng Tàu trong việc tiếp nhận lao động trong lĩnh vực đóng tàu. Tổng số lao động đã cung ứng là 09 người,

- Bên cạnh đó, công ty vẫn đang xúc tiến quảng bá, tìm kiếm và thương thảo để mở rộng đối tác tiếp nhận lao động trong nước theo hình thức thầu nhân lực hoặc cho thuê lại lao động.

c) Tình hình sử dụng vốn và khả năng thanh toán nợ:

❖ **Đánh giá việc sử dụng vốn:**

+ Tỷ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu (ROE) là 0.37

Chỉ số này phản ánh hiệu quả sử dụng vốn đầu tư của SONA, cho thấy tình hình hoạt động của công ty trong năm 2023 đã có chuyển biến tốt hơn so với năm trước.

❖ **Đánh giá về khả năng thanh toán nợ:**

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Số liệu 2022	Số liệu 2023	Tỷ lệ %
1	Cơ cấu nguồn vốn trong tổng tài sản				
	Hệ số nợ phải trả/Tổng TS	%	0,37	0,46	123,7%
	Hệ số nợ phải trả/Vốn CSH	%	0,60	0,84	140,6%
	Hệ số vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản	%	0,63	0,54	86,1%
2	Hiệu quả bảo toàn vốn				
	Chỉ số ROA = LN sau thuế/Tổng TS	%	0,63	0,20%	0,3%
	Chỉ số ROE = LN sau thuế/Vốn CSH	%	0,09	0,36%	4,0%
3	Hệ số khả năng thanh toán				
	Hệ số thanh toán tổng quát = Tổng tài sản/Nợ phải trả	Lần	2,68	2,19	81,5%
	Hệ số thanh toán ngắn hạn = TS ngắn hạn/nợ ngắn hạn	Lần	1,66	0,31	18,4%
	Hệ số thanh toán nhanh = (TS ngắn hạn-Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	1,66	1,51	90,9%
	Hệ số thanh toán tức thời = Tiền và các khoản tương đương tiền/Nợ ngắn hạn	Lần	0,17	0,23	137,8%

Hệ số nợ với tỉ lệ là 0,46 cho thấy công ty vẫn đảm bảo khả năng thanh toán mức độ rủi ro thấp.

Hệ số nợ phải trả/vốn chủ sở hữu < 1 cho thấy tài sản hiện có của doanh nghiệp đa phần là từ nguồn vốn của chủ sở hữu.

Hệ số vốn chủ sở hữu/Tổng tài sản giảm do Công ty đang phải thực hiện nghĩa vụ nộp thuế của năm hiện hành và những năm trước.

Chỉ số ROA, ROE năm 2023 tăng hơn so với năm 2022 cho thấy tình hình kinh doanh của công ty đang trên đà hồi phục.

Hệ số thanh toán tổng quát > 2 phản ánh khả năng thanh toán của doanh nghiệp vẫn đảm bảo, chưa có dấu hiệu rủi ro.

2. Tình hình thực hiện dự án

❖ Dự án xây Tòa nhà văn phòng tại Lô E2 khu đô thị mới Cầu Giấy:

Công ty tiếp tục phối hợp với Công ty TASCOS ra soát lại toàn bộ hồ sơ dự án, đảm bảo yếu tố pháp lý, tìm hướng xử lý phù hợp đối với các phát sinh tại dự án.

❖ Dự án liên kết hợp tác sử dụng cơ sở vật chất tại Trung tâm Đào tạo:

Công ty tiếp tục triển khai hợp tác với Trung tâm lao động ngoài nước (TTLĐNN) thuộc Bộ Lao động thương binh và xã hội liên kết khai thác cơ sở vật chất tại Trung tâm Dạy nghề để đào tạo ngoại ngữ và kỹ năng cần thiết cho các lao động của TTLĐNN. Đồng thời, công ty cũng ký liên kết đào tạo với công ty HTD để hợp tác khai thác cơ sở vật chất tại Trung tâm Dạy nghề trong lĩnh vực đào tạo thực tập đi Nhật Bản.

Bên cạnh đó, Công ty cũng đã ký hợp đồng khung trong việc liên kết đào tạo với Trường Cao đẳng để tổ chức đào tạo trình độ cao đẳng về ngoại ngữ cho học viên có nguyện vọng.

❖ Dự án liên kết kinh doanh sử dụng diện tích tại Trụ sở 34 Đại Cồ Việt:

Công ty tiếp tục thực hiện hợp đồng hợp tác kinh doanh với Công ty May mặc An Phước trong việc tiếp nhận lao động trong nước, hợp tác đào tạo tay nghề trong lĩnh vực may mặc và sử dụng diện tích tầng 1&2 tại trụ sở 34 Đại Cồ Việt để giới thiệu sản phẩm. Hợp tác với hộ kinh doanh cá thể Mai Ly khai thác dịch vụ tại khu vực tầng 6. Đồng thời, Công ty đang đàm phán với Công ty Cổ phần Unifriend Việt Nam cũng trong lĩnh vực may mặc để hợp tác sử dụng phần diện tích còn lại tại trụ sở 34 Đại Cồ Việt.

3. Các nội dung hoạt động khác

a) Về chính sách quản lý, điều hành:

Ngay từ đầu năm Hội đồng quản trị, Ban Lãnh đạo công ty đã xây dựng kế hoạch, nhiệm vụ và các giải pháp thực hiện với các chỉ tiêu tích cực hơn so với các năm trước. Ban Lãnh đạo công ty đã có những kế hoạch để ứng phó với ảnh hưởng tiêu cực của tình hình an ninh, kinh tế thế giới và Việt Nam đến hoạt động kinh doanh của công ty như tình hình chiến tranh, lạm phát tăng cao, tình hình sản xuất kinh doanh ở nhiều nước tiếp nhận lao động bị giảm đi nghiêm trọng ... đồng thời đã đưa ra các giải pháp để duy trì công ăn, việc làm cho cán bộ, nhân viên, cụ thể như sau:

- Chỉ đạo thực hiện cắt hoặc tiết giảm tối đa các chi phí quản lý và hoạt động như giảm tiền lương, chi phí tiếp khách, đi công tác, chi phí xe cộ, văn phòng phẩm, điện, nước, Internet...

- Điều chỉnh chức năng, nhiệm vụ của các đơn vị kinh doanh để các đơn vị chủ động hơn trong hoạt động của đơn vị mình, có các chính sách khuyến khích phù hợp

cho CBNV để nâng cao hiệu quả công việc, tăng doanh thu.

b) Công tác tổ chức, nhân sự và tiền lương

- Tiếp tục điều chỉnh, ổn định tổ chức và bộ máy hoạt động của Công ty sau khi chuyển phần lớn hoạt động từ trụ sở 34 Đại Cồ Việt sang Trung tâm Dạy nghề và Đào tạo Lao động SONA.

- Về tiền lương: Hoàn thành thang bảng lương mới phù hợp với thực tế, giải quyết được các bất cập về lương của CBNV. Căn cứ kết quả kinh doanh, thực hiện thí điểm phụ cấp thu hút nhằm khuyến khích hoạt động của các đơn vị trong công ty cũng như động viên CBNV làm việc năng suất, hiệu quả hơn.

c) Các công tác khác

- Tổ chức thành công Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023.

- Làm việc và xây dựng kế hoạch nộp thuế với UBND huyện Mê Linh và Chi cục thuế Mê Linh-Sóc Sơn về phần thuế sử dụng đất của Trung tâm Dạy nghề SONA.

- Phối hợp với huyện Mê Linh để tiến hành đo đạc xác định phần diện tích 3,448 m² sẽ trả lại cho thành phố. Đồng thời, Công ty đã phối hợp Phòng TNMT, phòng QLĐT của huyện hoàn tất hồ sơ theo hướng dẫn để điều chỉnh diện tích đất, cũng như xin ký Hợp đồng thuê đất đối với diện tích đất thực tế đang sử dụng tại Trung tâm Dạy nghề SONA.

- Đã giải trình với đoàn kiểm tra liên ngành của Thành phố với các dự án đất của Công ty tại Lô E2 Cầu Giấy và tại Trung tâm Dạy nghề và Đào tạo Lao động SONA.

PHẦN II KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2024

Năm 2023, tình hình chiến tranh tại Ukraina và Nga và bất ổn chính trị tại Châu Âu, Trung Đông, ... đang diễn ra theo chiều hướng xấu, kinh tế thế giới diễn biến phức tạp, lạm phát, khủng hoảng tài chính đã xuất hiện tại nhiều nước trên thế giới, hoạt động của nhiều công ty, tập đoàn lớn trong và ngoài nước đang gặp nhiều khó khăn. Trong lĩnh vực đưa người Việt Nam đi làm việc ở nước ngoài và các hoạt động khác của công ty cũng chịu ảnh hưởng không nhỏ do mức lương của nhiều thị trường tiếp nhận lao động không còn hấp dẫn, việc người lao động Việt Nam bỏ hợp đồng ra ngoài bất hợp pháp tăng, nhiều công ty cạnh tranh không lành mạnh, ... Ban lãnh đạo công ty xác định năm 2024 vẫn sẽ là năm nhiều thách thức khó khăn đối với hoạt động cung ứng nhân lực trong và ngoài nước. Vì vậy, Ban lãnh đạo công ty sẽ cố gắng duy trì hoạt động kinh doanh có lãi như năm 2023, bảo toàn vốn nhà nước tại doanh nghiệp, cũng như nâng cao đời sống cho CBNV. Để đạt được mục tiêu đó, Ban lãnh đạo và cán bộ nhân viên của công ty cần thực hiện một số nhiệm vụ sau:

I. Mục tiêu:

- Trong năm 2024, công ty SONA sẽ tiếp tục duy trì vững chắc hoạt động kinh doanh hiện tại. Công ty cũng từng bước xây dựng nền tảng vững chắc hướng tới mục tiêu chiến lược đến năm 2030: Công ty SONA sẽ trở thành công ty hàng đầu trong lĩnh vực về nhân lực tại Việt Nam với một hệ sinh thái trọn vẹn. Bên cạnh việc tập

trung phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, SONA sẽ là một cầu nối uy tín đối với người lao động Việt Nam với thị trường việc làm trong và ngoài nước. SONA đặt mục tiêu không chỉ tạo ra giá trị kinh doanh, mà còn là giá trị xã hội thông qua việc phát triển nguồn lao động có tay nghề, có kỹ thuật đóng góp vào sự phát triển chung của nền kinh tế của Việt Nam.

- Đảm bảo lương và quyền lợi tối thiểu cho CBNV công ty
- Bảo toàn vốn của Nhà nước tại doanh nghiệp và hoạt động có lãi.

II. Nhiệm vụ

Sang năm 2024, căn cứ tình hình thực tế hoạt động của công ty, HĐQT và Ban TGD công ty xin đề xuất kế hoạch kinh doanh với chỉ tiêu cụ thể:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2004	Tỷ lệ %
I.	Doanh thu	Đồng	33,191,254,768	33,901,780,000	102.14%
II.	Chi phí	Đồng	32,908,578,859	33,210,000,000	100.92%
1	Chi phí nhân viên	Đồng	11,658,251,739	11,900,000,000	102.07%
2	Chi phí lương giáo viên	Đồng	2,582,093,169	2,650,000,000	102.63%
3	Chi phí đại diện ở nước ngoài	Đồng	1,118,993,803	1,100,000,000	98.30%
4	Chi phí khấu hao TSCĐ	Đồng	2,170,550,739	2,470,000,000	113.80%
5	Chi phí điện nước	Đồng	1,418,774,727	1,600,000,000	112.77%
6	Chi phí nguyên vật liệu	Đồng	1,759,838,500	1,850,000,000	105.12%
7	Chi phí cung cấp dịch vụ cơ khí	Đồng	2,408,575,230	1,550,000,000	64.35%
8	Chi phí hoạt động doanh nghiệp	Đồng	9,791,500,952	9,970,000,000	101.82%
9	Trả nợ vay 03 ngân hàng	Đồng		120,000,000	
III.	Lợi nhuận	Đồng	282,675,909	691,780,000	244.73%

- Năm 2024, công ty dự kiến mở rộng hoạt động đào tạo dịch vụ ngoại ngữ, tay nghề kỹ thuật cao như thợ hàn, thợ đường ống, thợ kết cấu, ... nên cần bổ sung các giáo viên thời vụ, giáo viên thỉnh giảng.

- Trong kế hoạch, phân chi phí hoạt động doanh nghiệp tăng do chi phí đi công tác nước ngoài tăng vì Công ty cần tăng cường đi công tác nước ngoài để mở rộng thị trường, tìm kiếm đơn hàng (năm 2023 chỉ đi công tác tại Nhật Bản nhưng sang năm 2024 cần phải đi công tác tại Hàn Quốc, Châu Âu, ...) và chi phí của Ban QLDA tăng lên nhiều so với năm 2023 do việc thuê tư vấn pháp lý, hoàn thiện đo đạc xác định mốc giới và các công việc liên quan đến đất đai tại 3 dự án của Công ty.

- Lên kế hoạch về việc trả nợ vay của các ngân hàng, cũng như trả dần phần tiền thuê đất chưa thực hiện thời gian trước đây.

Trên đây là đề xuất chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2024 của Công ty.

III. Các giải pháp cấp bách và lâu dài để hoàn thành kế hoạch năm 2024

1. Đối với hoạt động Xuất khẩu lao động

a) Công tác duy trì và phát triển thị trường:

- Tập trung công tác giữ vững, ổn định những thị trường, đối tác hiện có; Chú trọng việc duy trì và phát triển bền vững tại các thị trường truyền thống như Nhật Bản, Hàn Quốc và Tập đoàn Vard – Italia; thị trường Trung Đông; Tiếp tục phát triển thị trường và đối tác mới; Tăng cường mở rộng thị trường, tìm kiếm khách hàng mới tại thị trường Châu Âu (Hungary, Ba Lan, Pháp, Litva, ...) đặc biệt là các thị trường có mức thu nhập cao và ổn định như Nhật Bản, Hàn Quốc, một số nước Châu Âu.

- Củng cố và phát triển thị trường Hàn quốc, giảm tỷ lệ lao động bỏ trốn để tiếp tục duy trì việc đưa lao động tham gia chương trình đánh bắt hải sản gần bờ, lao động theo chương trình E7 Hàn Quốc, visa du học nghề D 4-6, visa du học D2...

- Tăng cường, mở rộng tiếp cận hợp tác với các nghiệp đoàn, hiệp hội ngành nghề, các nhà máy lớn tại Nhật Bản, Hàn Quốc nhằm tăng số lượng hợp đồng, đơn yêu cầu tuyển dụng, trong đó chú trọng nâng tỷ lệ người lao động đã qua đào tạo và có trình độ tay nghề, kỹ thuật cao; đổi mới công tác quảng bá hình ảnh, tiếp thị; chú trọng công tác chăm sóc khách hàng; hoàn thiện quy chế tài chính về phát triển thị trường nhằm khuyến khích các cá nhân trong và ngoài công ty tham gia đẩy mạnh phát triển thị trường.

b) Công tác tuyển nguồn và triển khai công việc xuất khẩu lao động:

- Tiếp tục theo dõi sát sao chính sách tiếp nhận lao động tại các thị trường trọng điểm của công ty như Nhật Bản, Hungary, Rumani, Hàn Quốc để chủ động trong việc tổ chức xuất cảnh cho những lao động đã có visa;

- Chủ động và thường xuyên liên hệ với các đối tác tiếp nhận lao động bị gián đoạn trong thời gian dịch bệnh để tìm các giải pháp tuyển dụng phù hợp như phỏng vấn online.

- Chuẩn bị tốt công tác tuyển nguồn, tổ chức tuyển chọn lao động, tổ chức xuất cảnh về cả chất lượng và số lượng; tiếp tục chú trọng công tác quản lý người lao động ở nước ngoài.

- Xây dựng hệ thống tạo nguồn với các địa phương, các trường đào tạo nghề một cách bài bản, có tính cạnh tranh cạnh tranh; đặt hàng đào tạo đối với các đơn hàng, thị trường có ngành nghề chiến lược. Nâng dần tỷ lệ hộ nghèo trong xuất khẩu lao động (XKLD) theo NĐ71, NQ 30A của Chính phủ.

- Đổi mới và đẩy mạnh công tác tạo nguồn lao động: Giao chỉ tiêu nhiệm vụ cho từng đơn vị, cá nhân theo hợp đồng, đơn hàng; đẩy mạnh việc hợp tác liên kết với các Trường nghề, Trung tâm Đào tạo để tạo nguồn, tổ chức đào tạo nguồn theo đơn đặt hàng; chuẩn bị tốt nguồn lao động cho các đợt tuyển chọn để đạt hiệu quả cao nhất.

c) Công tác quản lý lao động:

- Áp dụng công nghệ thông tin trong xây dựng và triển khai hệ thống hóa, tiêu chuẩn hóa tác nghiệp XKLD, và quản lý lao động từ khâu tạo nguồn, thông tin, quảng cáo, phối hợp tuyển chọn đến đào tạo, hoàn thiện hồ sơ, đưa đi và quản lý, thanh lý hợp đồng với lao động.

- Tiếp tục chú trọng và tăng cường công tác quản lý lao động được Công ty đưa đi làm việc ở nước ngoài. Xây dựng đội ngũ quản lý chuyên nghiệp lao động ở nước ngoài có đủ trình độ, kỹ năng và bản lĩnh để quản lý lao động, giảm thiểu các phát sinh, rủi ro, giảm số lao động bỏ hợp đồng ra ngoài làm việc. Cử cán bộ quản lý công tác dài hạn hoặc ngắn hạn tại công ty quản lý hoặc công ty tiếp nhận, đặc biệt cán bộ quản lý tại Nhật Bản, Rumani, Hàn Quốc.

- Chú trọng công tác lưu giữ, bảo quản hồ sơ, hợp đồng ký với người lao động trước khi xuất cảnh; cần nghiên cứu cách thức và hình thức tổ chức tư vấn hướng nghiệp cho người lao động sau khi hết hạn hợp đồng về nước để tham gia các chương trình xuất khẩu lao động hoặc giới thiệu việc làm trong nước hoặc tiếp nhận làm nhân viên để triển khai hoạt động cho thuê lại lao động.

2. Đối với hoạt động Đào tạo:

- Phối hợp với các địa phương có nhu cầu đào tạo tiếng Nhật, tiếng Hàn cho người lao động đi làm việc tại nước ngoài. Mở lớp đào tạo ngoại ngữ tiếng Nhật, tiếng Hàn dịch vụ phục vụ xã hội.

- Phối hợp chặt chẽ với các Phòng XKLD nhằm đảm bảo tổ chức tốt đợt đào tạo, bổ túc tay nghề và kiểm tra tay nghề cho người lao động trên tinh thần hợp tác và tác phong phục vụ;

- Phối hợp với các đơn vị trong công ty kiểm soát chặt chẽ việc quản lý nguyên vật liệu, vật tư, thiết bị, năng lượng tiêu thụ; thực hành tiết kiệm tối đa chi phí hoạt động.

- Phối hợp chặt chẽ và tạo điều kiện cho Trung tâm Lao động Ngoài nước và công ty HTD trong việc hợp tác liên kết đào tạo; tiếp tục tìm kiếm khách hàng tiềm năng khác có nhu cầu hợp tác liên kết đào tạo để khai thác tối đa năng lực cơ sở vật chất hiện có của Trung tâm.

- Xây dựng, nâng cấp cơ sở vật chất tại Trung tâm đào tạo SONA nhằm hợp tác với các Trường Cao Đẳng tại Hà Nội nhằm đẩy mạnh công tác liên kết đào tạo theo hướng nâng cao kỹ năng, tay nghề, ngoại ngữ cho học viên nhằm đáp ứng yêu cầu một số thị trường, đối tác có chất lượng cao, thu nhập tốt. Đồng thời, học viên sẽ được cấp bằng hoặc chứng chỉ sau khi hoàn thành khóa học. Mục tiêu đưa trung tâm đào tạo SONA trở thành một địa điểm đào tạo đa chức năng, đa ngành nghề.

- Hiện tại, Công ty đang tiến hành thảo luận phương thức hợp tác với Trường **Cao đẳng Ngoại ngữ và Công nghệ Việt Nam** để đào tạo ngoại ngữ và tay nghề cho người lao động.

3. Đối với hoạt động Cho thuê lại lao động:

- Đầu tư nhân sự, cơ sở vật chất, tìm kiếm khách hàng và mở rộng tìm kiếm loại hình doanh nghiệp thuê và ngành nghề cho thuê lại; nghiên cứu nhu cầu của các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp FDI để đề xuất các mô hình cho thuê lại lao động hoặc giới thiệu nguồn lao động trong nước, tận dụng nguồn lao động đã có kinh nghiệm làm việc ở nước ngoài sau khi hoàn thành hợp đồng về nước.

4. Đối với hoạt động hợp tác Đầu tư và cho thuê bất động sản:

- Phát triển đa dạng hóa các mảng như kinh doanh dịch vụ, cho thuê văn phòng, hợp tác đào tạo, tư vấn du học v.v..., hoạt động hiệu quả, đóng góp vào doanh thu của Công ty.

- Đề xuất với Tổng Công ty SCIC để thực hiện hoàn tất thủ tục sắp xếp lại, xử lý tài sản công theo Nghị định số: 67/2021/NĐ-CP của Chính phủ đối với 3 cơ sở nhà đất Công ty đang quản lý.

- Rà soát dự án hợp tác với Công ty TASCOS để tìm giải pháp triển khai dự án tại lô E2 Cầu Giấy đúng quy định pháp luật.

- Tích cực làm việc với các cơ quan hữu quan để hoàn thiện thủ tục xin cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với khu đất tại Trung tâm Đào tạo.

- Đàm phán với khách hàng sớm để khai thác hiệu quả toà nhà 34 Đại Cồ Việt, Hà Nội, tạo doanh thu cho công ty.

5. Về công tác Nhân sự, hành chính:

- Tiếp tục rà soát sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện hệ thống quy chế, quy định quản lý nội bộ, xây dựng hệ thống mô tả công việc, yêu cầu tiêu chuẩn, chức danh công việc, làm cơ sở để tuyển dụng, đào tạo, bố trí, đề bạt, xếp bậc lương cho CBNV trong Công ty.

- Tiếp tục áp dụng chính sách lương linh hoạt, thưởng linh hoạt phù hợp với tình hình hoạt động của từng đơn vị nhằm giảm tối đa chi phí phát sinh.

- Cần rà soát và tham mưu cho HĐQT, Ban lãnh đạo công ty về công tác nhân sự để kịp thời điều chuyển, bổ sung cho các vị trí nhân sự thiết yếu có nhu cầu nghỉ việc, nghỉ không lương hoặc tạm hoãn hợp đồng.

- Chấn chỉnh ý thức chấp hành nội quy, giờ làm việc của CBNV; giám sát và tính lương theo máy chấm công; Tiếp tục rà soát, đánh giá sự vận hành Quy chế tiền lương, trả lương mới để tham mưu cho Ban Lãnh đạo có những điều chỉnh kịp thời.

6. Về công tác Tài chính:

- Kiện toàn nhân sự Ban Tài chính kế toán.

- Tham mưu cho Ban Lãnh đạo công ty thực hiện giao chỉ tiêu doanh thu, chi phí cho các đơn vị nghiệp vụ; xác định doanh thu để quyết định hệ số lương hiệu quả kinh doanh đối với các đơn vị

- Thực hiện công tác lập kế hoạch quý, năm, các báo cáo dự báo, dự phòng, kiểm soát dòng tiền, chi tiêu để đảm bảo hoạt động của công ty.

- Tiếp tục nghiên cứu, điều chỉnh, sửa đổi và ban hành các Quy định nội bộ cho phù hợp với tình hình thực tế; Giám sát việc các quy chế về mua sắm, quản lý vật tư, tài sản.

- Thực hiện chế độ báo cáo định kỳ đúng quy định, đúng hạn. Xây dựng báo cáo công tác quản trị quý, 6 tháng giúp Ban Lãnh đạo công ty đánh giá mức độ hoàn thành

kế hoạch và sự tăng giảm nguồn chi phí để có những điều chỉnh kịp thời.

- Thực hiện chức năng giám sát tài chính, tăng cường kiểm soát nội bộ, tham gia các công việc kế hoạch, tiền lương.

- Tích cực đôn đốc công tác thu hồi công nợ. Không để phát sinh thêm công nợ khó đòi mới.

- Rà soát vấn đề thuê đất và tiền thuê đất tại Trung tâm đào tạo để đề xuất HĐQT phương án xử lý hợp lý.

7. Về công tác quản trị.

- Bám sát các các nhiệm vụ, giải pháp đã đề ra, các nghị quyết của HĐQT; đồng thời đề xuất các điều chỉnh kịp thời trong từng giai đoạn, từng thị trường để đảm bảo đạt chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh đã được ĐHĐCĐ thông qua.

- Phân cấp, phân quyền rõ ràng, có giao nhiệm vụ cụ thể để đảm bảo tránh chồng chéo trong công tác lãnh đạo, chỉ đạo; phát huy hiệu quả công tác quản lý.

- Tăng cường công tác quản trị theo các quy chế, quy trình; Từng bước áp dụng công nghệ thông tin, số hóa trong công tác quản lý và công tác thị trường.

- Tăng cường công tác giám sát, kiểm soát nội bộ để tăng hiệu quả công việc.

Trên đây là Báo cáo kết quả kinh doanh năm 2023 và kế hoạch hoạt động kinh doanh năm 2024 của Công ty.

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Thành viên HĐQT;
- Lưu VP, HĐQT

**TM.BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC**

Nguyễn Thị Quỳnh Nga