

Phụ lục IV
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH
VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2016
(Ban hành kèm theo Nghị định số 81/2015/NĐ-CP
ngày 18 tháng 9 năm 2015 của Chính phủ)

CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN
ỨNG DỤNG CÔNG NGHỆ MỚI VÀ DU LỊCH
NEWTATCO
MST: 0102823316

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 321 /BC-NEWTATCO

Hà Nội, ngày 14 tháng 3 năm 2017

KẾ HOẠCH
KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017

I. TÌNH HÌNH KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2016

1. Sản phẩm sản xuất chủ yếu:

- Công nghệ: Ứng dụng và triển khai những sản phẩm, công nghệ tiên tiến, có tính khả thi trong các lĩnh vực: Công nghệ Tòa nhà thông minh iBMS, Công nghệ Môi trường, Công nghệ Truyền thông, Công nghệ Điện lực.

- Đầu tư: Đầu tư dự án, kinh doanh Bất động sản; Tư vấn đầu tư; Môi giới Bất động sản.

- Dịch vụ: Cung cấp các dịch vụ cho thuê bất động sản, văn phòng và dịch vụ quản lý vận hành tòa nhà. Hoạt động đưa thực tập sinh và kỹ thuật viên đi thực tập tại Nhật Bản.

2. Thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2016:

- Doanh thu: 646.365.000.000 đồng

- Lợi nhuận trước thuế: 2.260.000.000 đồng

- Tổng vốn đầu tư: 27.027.000.000 đồng

- Nộp ngân sách: Hoàn thành nghĩa vụ nộp NSNN theo quy định

II. KẾ HOẠCH KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2017:

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2017
1	Doanh thu	đồng	771.034.000.000
2	Lợi nhuận trước thuế	đồng	2.508.000.000
3	Nộp ngân sách	đồng	Đầy đủ và đúng thời hạn theo quy định
4	Tổng vốn đầu tư	Tỷ đồng	437.726



III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Giải pháp về tài chính

- Lập kế hoạch tài chính và có dự báo những vấn đề về tài chính có thể xảy ra và khắc phục kịp thời. Duy trì quyền kiểm soát nội bộ thường xuyên.

- Huy động và đảm bảo vốn kịp thời cho hoạt động kinh doanh của Công ty, tổ chức sử dụng vốn tiết kiệm và hiệu quả. Thông qua hoạt động tài chính, thường xuyên (hàng quý) đánh giá khái quát và kiểm soát các mặt hoạt động của công ty, phát hiện kịp thời những tồn tại vướng mắc trong kinh doanh, từ đó đưa ra các quyết định điều chỉnh kịp thời.

- Sửa đổi Quy chế Tài chính cho phù hợp với quy định pháp luật hiện hành và thực tế hoạt động kinh doanh của công ty.

- Thiết kế và xây dựng bộ phận quản lý tài chính doanh nghiệp chuyên nghiệp tương đối độc lập với bộ phận nghiệp vụ kế toán.

- Đánh giá và lập hồ sơ theo dõi các khoản công nợ được đánh giá là tồn đọng, thường xuyên đôn đốc, nhắc nhở đơn vị, cá nhân có liên quan giải quyết.

2. Giải pháp về nguồn nhân lực

- Lập kế hoạch đào tạo tại chỗ (đào tạo kèm cặp), hoặc tổ chức các lớp ngắn hạn nâng cao trình độ chuyên môn của đội ngũ cán bộ trình độ chuyên môn chưa đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ. Cán bộ quản lý cần phải hỗ trợ định hướng công việc cho nhân viên dưới quyền. Đặc biệt là đối với các bộ phận mà lực lượng lao động cần phải có chứng chỉ hành nghề theo quy.

- Xác định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của từng bộ phận, cá nhân và thiết lập các mối quan hệ giữa các bộ phận trong cơ cấu tổ chức đó bằng việc ban hành hệ thống tiêu chuẩn chức danh cho toàn Công ty và thường xuyên đánh giá sự phù hợp theo từng giai đoạn. Bố trí, phân công công việc phù hợp với chuyên môn, khả năng và sở trường nhằm tăng năng suất lao động.

3. Giải pháp về quản lý điều hành

- Ban hành các quy trình hoạt động cho từng lĩnh vực kinh doanh thống nhất trong toàn công ty.

- Kiểm tra định kỳ (6 tháng/1 lần, trước sơ kết 6 tháng và trước tổng kết năm) các đơn vị hạch toán phụ thuộc trên tất cả các mặt, nhằm giúp đơn vị rà soát, đánh giá được tình hình hoạt động của đơn vị, tránh rủi ro tiềm ẩn trong kinh doanh, giúp cho lãnh đạo kiểm soát được tình hình kinh doanh.

4. Giải pháp về công nghệ - kỹ thuật: tăng cường áp dụng hệ thống công nghệ thông tin vào quản lý, quản trị kinh doanh thông qua các kênh phần mềm:

trước mắt nghiên cứu xây dựng, áp dụng phần mềm quản lý hoạt động XKLD, phần mềm quản lý dự án, phần mềm quản lý, quản trị kế hoạch ...

5. Giải pháp về marketing:

Với sự tăng trưởng mạnh mẽ của kinh tế thị trường, tiếp thị là công cụ đắc lực cho các Doanh nghiệp trong việc tiếp cận khách hàng tiềm năng, tăng khả năng nhận diện thương hiệu, tăng doanh số và mục tiêu cuối cùng là tăng lợi nhuận. Công ty tăng cường công tác nghiên cứu thị trường, thành lập bộ phận marketing chuyên nghiệp, áp dụng mọi biện pháp giữ vững thị trường và khách hàng quan trọng khách hàng lớn, các đầu mối trung chuyển. Nghiên cứu để hình thành nên các cam kết với khách hàng có quan hệ thường xuyên nhằm đảm bảo hai bên phát triển cùng có lợi.

6. Giải pháp khác

- Tăng cường liên kết kinh tế, phối hợp hoạt động kinh doanh trong một lĩnh vực nào đó nhằm mục đích khai thác tốt nhất, hiệu quả nhất tiềm năng thế mạnh của mỗi bên tham gia vào mối quan hệ liên kết. Đẩy mạnh công tác nâng cao uy tín của mỗi bên tham gia liên kết trên cơ sở nâng cao chất lượng, sản lượng sản xuất, mở rộng thị trường, nâng cao hiệu quả kinh tế.

- Tăng cường huy động vốn và sử dụng vốn có hiệu quả hơn.

Ng **TỔNG GIÁM ĐỐC**



NGUYỄN HỒNG KHÊ