



GARMEX
Saigon js
HoSE: GMC

CÔNG TY CỔ PHẦN SX-TM MAY SÀI GÒN
SAIGON GARMENT MANUFACTURING TRADE JOINT COMPANY
252 Nguyễn Văn Lượng, Phường 17, Quận Gò Vấp
Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Tel: (84-8) 39844822 (6lines)
Fax: (84-8) 39844746
Email: headoffice@garmexjs.com

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN *Năm tài chính 2014 - Ngày 18/4/2015*

KẾ HOẠCH SX KD NĂM 2015

I./ Đặc điểm tình hình kinh tế năm 2015:

1.1 Hiệp định FTA, TPP sắp được ký kết, tạo cơ hội cho ngành dệt may có lợi thế cạnh tranh hơn so với các nước khác (Lưu ý chỉ là cơ hội)

1.2 Suy thoái kinh tế ở châu Âu, Nhật . . . dẫn đến đơn hàng giảm, giá giảm kể cả giá trị NPL và giá gia công. Sản lượng đơn hàng giảm mạnh vào mùa thấp điểm (mùa xuân hè) có thời gian sản xuất từ tháng 11 năm trước đến tháng 4 năm sau khoảng 15 - 30%.

1.3 Các doanh nghiệp FDI đầu tư mạnh đón đầu các Hiệp định dẫn đến cạnh tranh lao động quyết liệt.

1.4 Việc tuân thủ TNXH nghiêm ngặt hơn, giảm thời gian tăng ca.

1.5 Garmex Sài Gòn mong muốn là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu ngành may

II./ Kế hoạch SXKD 2015:

1.1 Dự kiến doanh thu CM:

- Ước thực hiện Doanh thu SX 4 tháng đầu năm 2015 = 4.503.652 USD
- KH SX mùa thu đông từ tháng 5 đến tháng 10-2015 = 9.167.809 USD
- KH SX 2 tháng cuối năm 2015 = 2.700.000 USD
- Mở rộng năng lực SX 10 lines = 1.200.000 USD

Tổng cộng = 17.571.461 USD

1.2 Dự kiến doanh thu FOB:

17.571.461 USD X 4 lần = 70.285.844 USD tương đương 1.500 tỷ đ

1.3 Lợi nhuận: 5% /doanh thu = 75 tỷ đ

III./ Giải pháp

3.1 Tăng năng lực sản xuất chuẩn bị cho việc đón đầu khi các hiệp định thương mại có hiệu lực và thực hiện chiến lược dành cho khách hàng Columbia 60% năng lực sản xuất từ năm 2017 theo 2 hướng:

- Đầu tư mở rộng năng lực sản xuất, năm 2015 thêm 10 lines, năm 2016 thêm 10 lines và năm 2017 thêm 10 lines.

- Cải tiến liên tục

3.2 Tăng năng lực cạnh tranh bằng các biện pháp



- Thực hiện thành công chuyên lean
- Hoàn thiện bộ máy quản lý từ kinh doanh đến sản xuất
- Nâng cao kỹ năng làm việc cho tất cả lao động, đặc biệt là bộ phận kinh doanh đến điều hành SX, bộ phận kỹ thuật . . .
- **Tiêu chuẩn hóa đội ngũ cán bộ**, xây dựng chính sách tiền lương linh hoạt.

3.3 Tăng khả năng và điều kiện xúc tiến trực tiếp tại thị trường Mỹ theo nguyên tắc:

- Chủ động
- Xây dựng bộ máy hoàn chỉnh từ thiết kế đến kinh doanh (Hợp tác hoặc mua lại 01 công ty may mặc của Mỹ)/.

TP.HCM, ngày 30 tháng 3 năm 2015

TỔNG GIÁM ĐỐC



Nguyễn Ân

