



CTY CỔ PHẦN TS MINH HẢI

Số: ____/BC-2014

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2013 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2014

I. BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

A. TỔNG QUAN:

Theo nguồn VASEP năm 2013 xuất khẩu thủy sản Việt Nam đạt 6,7 tỷ USD tăng 9,6% so cùng kỳ năm 2012. Trong đó, riêng giá trị xuất khẩu mặt hàng tôm đã đạt 3,1 tỷ USD, tăng 39,1%. Đặc biệt lần đầu tiên tôm thẻ chân trắng đã vượt qua tôm sú để trở thành mặt hàng có giá trị xuất khẩu cao nhất (xuất khẩu tôm thẻ Vannamei đạt 1,58 tỷ USD so với 1,33 tỷ của tôm sú).

Dịch bệnh EMS bùng phát làm giảm mạnh nguồn cung cấp tôm từ nước sản xuất như Thái Lan, Ecuador ... làm giá tôm tại các thị trường chính tăng từ 2-4 USD/kg gây ra những biến động lớn trong việc kinh doanh mặt hàng tôm trong 6 tháng cuối năm 2013.

Công ty Cổ phần Thủy sản Minh Hải (Sea Minh Hải) năm 2013 đã chế biến được 4.181 tấn tôm các loại. Giá trị xuất khẩu là 55,2 triệu USD, tăng 0,04% so kế hoạch. Các thị trường chủ lực vẫn là: Mỹ, Nhật và EU...

B. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN SXKD NĂM 2013

1. Kết quả thực hiện:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	NĂM 2013		THỰC HIỆN 2012	SO SÁNH (%)	
			KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN		KH	CÙNG KỲ
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	1.150	1.170	1.153	101,7	101,5
2	Kim ngạch xuất khẩu	Triệu USD	55	55,2	55	100,4	100,4
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ VNĐ	18	10,19	12,95	56,6	78,7
4	Cổ tức	%/năm	16	10	18	62,5	55,6

2. Nhận xét và đánh giá kết quả SXKD năm 2013

Với những biến động lớn của giá tôm tại các thị trường tiêu thụ, Công ty cũng gặp nhiều khó khăn trong việc thực hiện các hợp đồng dài hạn với các khách hàng ổn định (vốn là thế mạnh của Công ty) do giá nguyên liệu trong nước không ngừng tăng cao. Tuy nhiên ban điều hành đã chủ động trao đổi với khách hàng tìm những biện pháp tháo gỡ khó khăn. Hầu hết các khách hàng đều thể hiện thiện chí cùng chia sẻ khó khăn với Công ty và đến cuối năm 2013 các hợp đồng đều được thực hiện, Công ty cũng đạt được lợi nhuận tương đối dù không đạt kế hoạch của ĐHCĐ giao. Quan trọng hơn là uy tín của Công ty lúc xử lý các khó khăn trong khâu kinh doanh được khách hàng đánh giá cao và tạo điều kiện tốt trong quan hệ kinh doanh sau này.

2.1 Tiêu thụ sản phẩm:

Năm 2013 các thị trường chính của Sea Minh Hải như sau:

Thị trường	Thị phần (%)
- Mỹ:	55
- Nhật:	21
- EU:	14
- Khác:	9

Mặt hàng xuất khẩu của Sea Minh Hải 100% là tôm các loại. Do nhiều năm qua công ty chuyên xuất khẩu mặt hàng tôm sú mà gần đây sản lượng tôm sú xuống thấp và nạn bơm chích tạp chất vẫn diễn ra phức tạp nên từ tháng 1 đến tháng 4/2013 sản lượng chế biến và giá trị xuất khẩu đạt rất thấp, có khả năng không hoàn thành các chỉ tiêu ĐHCĐ giao. Từ đó ban điều hành Công ty chủ trương phải đẩy mạnh chế biến và tìm thị trường tiêu thụ con tôm thẻ chân trắng, với tinh thần chỉ đạo quyết liệt từ tháng 5/2013 sau khi chuyển đổi qua mặt hàng tôm thẻ chân trắng thì sản lượng chế biến, giá trị xuất khẩu tăng cao vừa bù đắp các tháng đầu năm đạt thấp và giúp công ty hoàn thành chỉ tiêu ĐHCĐ đã giao.

Mặt hàng tôm thẻ chân trắng hiện nay đã chiếm gần 60% sản lượng chế biến của Sea Minh Hải. Các khách hàng tiêu thụ đã đánh giá cao chất lượng và tiến độ giao hàng. Quan trọng là đã tiêu thụ thông qua các nhà nhập khẩu lớn ở Mỹ để vào hệ thống COSTCO, SYSCO, WALMART... Đối với thị trường EU và Nhật, bước đầu cũng đã mở ra nhiều khách hàng mua ổn định.

Với sự phát triển như đã nêu, tôm thẻ chân trắng đã chính thức thay thế tôm sú trở thành mặt hàng chính cho chế biến và xuất khẩu của Công ty, tạo tiền đề để phát triển mạnh năm 2014 và những năm tiếp sau.

2.2 Sản xuất chế biến:

Năm 2013 Công ty đã chế biến 4.181 tấn thành phẩm. Các xí nghiệp trực thuộc đã nỗ lực tối đa từ khi chuyển đổi từ mặt hàng tôm sú sang tôm thẻ vannamei. Các điều kiện về nhân sự, thiết bị, nhà xưởng đã được ban điều hành Công ty sắp xếp kịp thời để phù hợp với chủ trương chuyển đổi.

Hiện nay mặt hàng con tôm thẻ chân trắng đã chế biến được nhiều mặt hàng quan trọng như tôm PD, PTO và CPTO các loại cho hệ thống siêu thị ở Mỹ, các mặt hàng Nobashi, Sushi, cho thị trường Nhật v.v. ... Xu thế người nông dân đã chuyển đổi sang nuôi tôm thẻ chân trắng càng ngày càng rộng khắp, nhất là diện tích tôm nuôi công nghiệp đang tăng lên từng ngày. Từ đó nguồn nguyên liệu dùng cho chế biến ở các xí nghiệp sẽ được ổn định không lệ thuộc vào con nước hay vụ mùa như tôm sú trước đây.

Tuy vậy nhưng việc thiếu công nhân cũng làm giảm sản lượng sản xuất của Công ty. Trong năm 2014 cần tiến hành nhiều biện pháp để thu hút công nhân hơn nữa.

Tỷ lệ chế biến chính năm 2013 như sau:

Mặt hàng sản xuất	Sản lượng (tấn)	Tỷ lệ các mặt hàng (%)
- Hàng cooked (PD/PTO)	1.149	27.5
- Hàng Nobashi	418	10.0
- Hàng RAW (PD/PTO)	1.390	33.2
- Hàng Ez & HLSO	709	17.0
- Hàng Block (truyền thống)	327	7.8
- Tôm tằm bột và gia vị	188	4.5
	4.181	100

2.3 Công tác quản lý chất lượng:

Công tác quản lý chất lượng luôn được ban lãnh đạo và cán bộ kỹ thuật của công ty và các xí nghiệp đặt lên hàng đầu. Các khiếu nại từ khách hàng về chất lượng đã dần dần giảm hẳn. Hàng xuất khẩu của Sea Minh Hải vào các thị trường Mỹ, Nhật, EU. ... được đánh giá cao về chất lượng. Các chương trình quản lý chất lượng như HACCP, ISO 9001-2008, BRC, ACC luôn luôn được tuân thủ tốt.

2.4 Nhân sự và tiền lương:

Trước tình hình kinh tế khó khăn, Ban điều hành Công ty luôn quan tâm thu nhập cho người lao động nhất là cán bộ chủ chốt, cán bộ có năng lực tay nghề cao thông qua tiền lương và tiền thưởng. Năm 2013 mặc dù khó khăn nhưng vẫn chi lương tháng 13 cho toàn thể CB-CNVC (bằng bình quân lương 12 tháng của mỗi người). Vẫn duy trì mức lương tối thiểu cho một số cán bộ, công nhân có tay nghề cao và lượng người ngày càng được tăng thêm, từ đó tạo sự phấn khởi cho người lao động an tâm công tác. Chế độ tiền ăn giữa ca cũng luôn được duy trì.

Cán bộ lãnh đạo các xí nghiệp trực thuộc từng bước được bổ sung theo hướng trẻ hóa, đặc biệt là có tâm huyết và tay nghề cao.

2.5 Công tác tài chính

Trong nhiều năm liền, tình hình tài chính của Công ty luôn được các đối tác ngân hàng đánh giá cao. Năm 2013 Công ty tiếp tục tranh thủ được các nguồn vay với lãi suất thấp, do đó chi phí tài chính cũng giảm nhiều so với năm 2012.

II. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2014

A. KẾ HOẠCH

CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH NĂM 2014	THỰC HIỆN NĂM 2013	SO SÁNH (%)
1. Doanh thu	Tỷ VNĐ	1.370	1.170	117
2. Kim ngạch xuất khẩu	Triệu USD	65,0	55,2	118
3. Lợi nhuận sau thuế	Tỷ VNĐ	14	10,19	137
4. Cổ tức	%/VĐL	12	10	120

B. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Về thị trường

Tiếp tục duy trì các thị trường, khách hàng truyền thống như Mỹ, Nhật, EU... Tăng cường xuất khẩu thêm vào các thị trường Hàn quốc, Australia, Nga... Việc tiêu thụ sản phẩm vào hệ thống siêu thị cần được duy trì như hệ thống Costco, Sysco, Walmart...

Do thị trường Nga trước đây công ty đang bị đình chỉ xuất khẩu vào do nhiệm vụ sinh, nên hiện nay đang xúc tiến đăng ký thẩm tra lại và đăng ký bổ sung xí nghiệp Láng Trâm để VPSS sẽ thẩm tra và xem xét cập nhật danh sách lại. Khách hàng Nga của công ty rất nhiều và tiềm năng lớn khi được xuất khẩu trở lại.

2. Về nguyên liệu:

Tôm thẻ chân trắng đang ngày càng tăng lên do diện tích nuôi công nghiệp phát triển, vì vậy khâu nguyên liệu sẽ không là áp lực lớn như trước đây. Tuy nhiên xu thế các đơn vị khác cũng đã chuyển đổi sang chế biến tôm thẻ vì vậy việc cạnh tranh không thể tránh khỏi.

Do có nhiều rủi ro trong khâu nuôi tôm, kế hoạch tổ chức vùng nuôi của Công ty bị chậm lại. Trong năm 2014 cần xúc tiến vùng nuôi tôm của Công ty với qui mô 30-40 ha để có thể quản lý được rủi ro và phục vụ cho các chương trình bán hàng cho Công ty.

3. Về vốn

Tiếp tục tranh thủ các ngân hàng thương mại để tìm các nguồn vay có lãi suất thấp nhất để giảm bớt chi phí tài chính. Tích cực quay nhanh vòng vốn để mang hiệu quả cao nhất.

4. Về quản lý chế biến:

Công tác quản lý chế biến luôn được quan tâm hàng đầu. Ban Giám Đốc XN và Phòng Công nghệ đã có tiến bộ trong khâu quản lý các định mức sản xuất. Các sai sót trong sản xuất cần được phát hiện và chấn chỉnh kịp thời. Tăng cường hơn nữa công tác khen thưởng, kỷ luật đối với các phân hành liên quan.

Do nhu cầu về công nhân công nhật đối với chế biến tôm thẻ là rất lớn, cần chủ động hơn trong công tác huy động công nhật như tổ chức đội xe đưa rước công nhân cho các XN trực thuộc.

5. Về nhân lực và công tác tổ chức:

Tiếp tục làm tốt công tác tổ chức và nhân sự. Bổ sung kịp thời các cán bộ có năng lực quản lý, điều hành ở Công ty cũng như các XN trực thuộc.

Cần tiến hành nhiều chính sách đãi ngộ thỏa đáng cán bộ quản lý, kỹ thuật; công nhân có tay nghề cao nhằm thu hút nhiều nhân sự phục vụ kế hoạch phát triển của Công ty. Bổ sung thêm danh sách lương tối thiểu cho lực lượng này.

Lề lối làm việc thời gian đã được quản lý khá tốt cần phát huy hơn nữa để đáp ứng tình hình mới.

Năm 2013 với nhiều khó khăn và thách thức nhưng với truyền thống đoàn kết của Công ty và linh động trong công tác điều hành nên Công ty đã vượt qua khó khăn. Năm 2014 tuy khó khăn vẫn còn, nhưng cũng có nhiều thuận lợi. Công ty quyết tâm thực hiện thắng lợi vượt bậc kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014, tạo tiền đề cho những năm tiếp theo phát triển vững chắc.

CÔNG TY CỔ PHẦN THỦY SẢN MINH HẢI
TỔNG GIÁM ĐỐC