



SEAPRODEX SAIGON

CÔNG TY CP XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN SÀI GÒN
87 Hàm Nghi, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại : (84.8) 38 293 601 – 38 212 001 ax: (84.8) 3822 4951
Email: info@seaprodexsg.com website: <http://www.seaprodexsg.com>

Tp. HCM, ngày 02 tháng 6 năm 2014

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG NĂM 2013 & ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2014

(Tại Đại Hội Đồng Cổ Đông Thường Niên năm 2014)

Kính thưa Quý vị Cổ đông!

Hội đồng Quản trị xin trân trọng báo cáo Đại hội về kết quả hoạt động, công tác của Hội đồng Quản trị Công ty Cổ Phần XNK Thủy sản Sài Gòn trong năm 2013 và định hướng năm 2014 như sau:

A. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2013:

I. Đặc điểm, tình hình chung:

1) Khó khăn:

Nhận định chung tình hình kinh tế - xã hội trong nước còn nhiều khó khăn, lạm phát cao, giá cả hàng hóa trong và ngoài nước không ổn định, sản xuất phát triển chậm, sức cạnh tranh ngày càng cao, lãi suất vay vốn cao làm ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty...khả năng thanh toán giữa các doanh nghiệp gặp nhiều khó khăn, tồn đọng nợ quá hạn, nợ khó đòi phổ biến trong các doanh nghiệp nói chung, chỉ hoạt động cầm chừng. Nhằm đảm bảo an toàn trong kinh doanh, hạn chế tối đa các rủi ro, Hội đồng quản trị đã có chủ trương giao Ban Tổng giám đốc Công ty chọn lĩnh vực sản xuất kinh doanh, phương án kinh doanh phù hợp với tình hình tài chính của đơn vị, hạn chế sử dụng vốn vay.

Về phương thức kinh doanh: Trong điều kiện lãi suất vay vốn cao như hiện nay, tạm trữ hàng không có hiệu quả do mức độ tăng giá không bù được lãi phải trả cho vốn vay. Do đó công ty cần chọn phương thức kinh doanh mua ngay bán ngay, trong quá trình kinh doanh chỉ để tồn kho một số lượng phù hợp nhằm đảm bảo chủ động thực hiện được hợp đồng nếu như tình hình giá cả có biến động đột xuất.

Việc chọn phương thức và mặt hàng kinh doanh như trên Hội đồng quản trị đã dự đoán trước doanh thu không cao, nhưng đảm bảo được hiệu quả kinh doanh trong điều kiện tình hình tài chính của Công ty còn nhiều khó khăn như hiện nay như:

- + Khó khăn ở những năm cũ chưa thực sự giải quyết dứt điểm cho nên vẫn còn ảnh hưởng tới tình hình SXKD hiện tại của công ty.
- + Việc sản xuất kinh doanh dựa trên cơ sở không bền vững, công ty chủ yếu kinh doanh thương mại thuần túy, đầu vào và đầu ra không ổn định.

- ⇒ Những mặt hàng kinh doanh chủ lực, chủ yếu của công ty nằm trong nhóm mặt hàng phục vụ cho công tác xây dựng, bất động sản, nên tình trạng đóng băng của bất động sản đã trực tiếp ảnh hưởng đến sản xuất kinh doanh của công ty.
- + Kinh doanh dịch vụ khó khăn do thị trường xuất nhập khẩu bị thu hẹp, hàng hóa xuất khẩu ít, kho lạnh phát triển ngày càng nhiều, tình trạng cung vượt cầu vì vậy kinh doanh kho lạnh, kho vật tư gặp nhiều khó khăn.
- + Tâm lý CB-CNV không ổn định trong công việc và đời sống.
- + Giải quyết một số lao động dôi dư, không bố trí được công việc thích hợp, tinh gọn bộ máy tổ chức. Tuy nhiên làm phát sinh thêm khoản chi phí để giải quyết các chế độ cho người lao động khi chấm dứt hợp đồng.
- + Một số khoản nợ khó đòi đã ảnh hưởng tới SXKD, tâm lý cán bộ kinh doanh, CB lãnh đạo của công ty.

2) Thuận lợi:

- Do cuối năm 2013, Tổng công ty đã thoái toàn bộ 60% vốn nhà nước tại Công ty Cổ phần XNK Thủy sản Sài Gòn, đây là một tín hiệu tốt. Hội đồng quản trị Công ty (những cổ đông lớn) chủ động hơn trong việc đề ra những chủ trương, phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả, không còn bị chi phối bởi cổ đông nhà nước như trước đây;
- Hoạt động sản xuất kinh tại tại Kho lạnh – Khu công nghiệp Sóng thần đã dần đi vào ổn định, lượng khách hàng thuê kho tăng dần, doanh thu được cải thiện đáng kể;
- Thực hiện nghị quyết của HĐQT nên từ tháng 11/2013 đã chấm dứt hoạt động chế biến thủy sản tại XN kho vận, giảm lỗ từ hoạt động SX chế biến, thanh lý tài sản, tận dụng đưa xưởng chế biến vào cho thuê kho nóng mang lại hiệu quả cao hơn;
- Sắp xếp lại bộ máy theo hướng gọn nhẹ, hiệu quả, cắt giảm các chi phí không cần thiết;
- Tập thể CB-CNV đoàn kết nhất trí quyết tâm vượt qua khó khăn, đưa Công ty ngày một đi lên.

II. Thực hiện nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông giao:

1. Sản xuất kinh doanh:

Chỉ tiêu	Thực hiện/Kế hoạch	Tỷ lệ
- Tổng doanh thu:	201,16 tỷ/437,3 tỷ	46%
- Xuất khẩu:	15,25 tỷ/32,98 tỷ	46,3%
- Nhập khẩu:	144,9 tỷ/340,1 tỷ	43%
- Kinh doanh DV	38,7 tỷ/37,3 tỷ	104%
- Chế biến thủy sản:	2,3 tỷ/8,2 tỷ	28%
- Tiền lương:	13,6 tỷ/16,2 tỷ	84%
- Lợi nhuận:	-12,67/0,6 tỷ	

01/0
 QU
 01/0

Công ty đã không hoàn thành nhiệm vụ ĐHCĐ giao, nhất là chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận và cổ tức.

• Nguyên nhân:

- Do công ty phải trích lập dự phòng một số khoản công nợ khó đòi theo quy định của nhà nước là 18,596 tỷ đồng.
- SXKD của công ty trong năm hoạt động cầm chừng do Tổng Công ty đang có chủ trương thoái vốn, không có phương hướng SXKD. Tập trung thu hồi công nợ khó đòi còn tồn đọng từ những năm trước.
- Phương thức kinh doanh đã lỗi thời bộc lộ nhiều bất cập, rủi ro trong kinh doanh, BDH công ty đã không kịp thời và có biện pháp thích hợp dẫn tới nợ khó đòi lớn và khả năng mất vốn cao.
- Hoạt động kinh doanh về lĩnh vực xuất, nhập khẩu thủy sản hiện nay rất khó khăn, nguồn vốn không có, vay ngân hàng thì lãi suất tăng cao, không ổn định...

2. Công tác đầu tư:

- Năm 2013 là năm rất khó khăn cho công tác đầu tư. Thị trường bất động sản đóng băng, tồn kho lớn, giá cả tiếp tục xuống thấp. Mặc dù đối tác và công ty đã lường trước song diễn biến của thị trường rất phức tạp và khó lường cho nên các dự án của công ty vẫn dậm chân tại chỗ, một số không thể triển khai được.
- Các mặt bằng khác (338 Trần Văn Kiêu; 665-667 Lò Gốm, mặt bằng Phú Viên) hiện nay công ty vẫn đang tận dụng khai thác thế mạnh cho thuê hoặc hợp tác kinh doanh để mang lại hiệu quả cho công ty trong khi chưa triển khai dự án.

III. Đánh giá tổ chức thực hiện nhiệm vụ, công tác quản trị của HĐQT:

- Năm vừa qua, trong điều kiện Công ty còn nhiều khó khăn, Hội đồng quản trị đã có những quyết sách, những biện pháp phù hợp, linh hoạt kịp thời giúp Công ty chủ động đối phó với những biến động của thị trường. Để đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh ngoài những chủ trương về lựa chọn phương thức, mặt hàng kinh doanh, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo Ban Giám đốc Công ty thực hiện nhiều biện pháp tăng cường công tác quản lý, tiết kiệm chi phí ...; mặt khác quan tâm đến chính sách tiền lương và thực hiện tốt các chính sách liên quan đến quyền lợi người lao động.
- Tuy nhiên, do nhiều yếu tố khách quan, chủ yếu là tình hình kinh tế xã hội chung cũng như tình hình tài chính, nhân lực của Công ty nên một số mục tiêu của Hội đồng quản trị có đề ra nhưng chưa thực hiện được như:
- Chưa xây dựng được một định hướng kinh doanh cụ thể thật sự có khả năng tạo bước chuyển biến tích cực trong hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Chưa tận dụng khai thác kinh doanh triệt để tài sản cố định hiện Công ty đang quản lý và sử dụng, trong khi đó hàng năm công ty phải chịu một khoản chi phí rất lớn về khấu hao cơ bản, bảo vệ, bảo trì, sửa chữa.

B. PHƯƠNG HƯỚNG NĂM 2014

1. Công tác tổ chức:

- Đã và đang cơ cấu lại Bộ máy tổ chức phù hợp với chủ trương của Hội đồng quản trị và tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty;
- Kiên quyết và thường xuyên thực hiện công tác tái cơ cấu một cách toàn diện theo hướng gọn nhẹ, hiệu quả, giải quyết chế độ cho những người không phù hợp và không đảm trách được nhiệm vụ của công ty giao.
- Thực hiện quy chế chi trả lương thưởng, quy trình đánh giá công việc trên cơ sở nhiệm vụ được giao.
- Xử lý nghiêm các trường hợp Lãnh đạo, Cán bộ thiếu trách nhiệm trong công việc gây thiệt hại cho Công ty.
- Kiện toàn bộ máy tổ chức từ HĐQT, BDH, các phòng ban, chi nhánh trực thuộc, lựa chọn cán bộ, đội ngũ lãnh đạo thực sự có năng lực, tâm huyết với công ty.

2. Công tác đầu tư:

- Tiếp tục đôn đốc thực hiện dự án 678 Âu Cơ, điều chỉnh chỉ tiêu, quy hoạch phù hợp, mang tính khả thi để triển khai dự án đưa vào thực hiện.
- Khai thác có hiệu quả các khu đất mà công ty đang quản lý trong khi chờ thực hiện dự án đầu tư hoặc chuyển đổi mục đích.
- Sản xuất kinh doanh: Hội đồng quản trị đã có chủ trương giao Giám đốc Công ty chọn mặt hàng kinh doanh, phương án kinh doanh phù hợp với tình hình tài chính của đơn vị, hạn chế sử dụng vốn vay.

Về mặt hàng kinh doanh: Ngoài những dịch vụ ổn định như cho thuê kho, nhà xưởng, khai thác bến bãi ... chiến lược kinh doanh chỉ tập trung những mặt hàng có thể kiểm soát được, từ đó mở rộng thị phần, ổn định mặt hàng có tính bền vững hơn.

Về phương thức kinh doanh: Trong điều kiện lãi suất vay vốn cao như hiện nay, tạm trữ hàng không có hiệu quả do mức độ tăng giá không bù được lãi phải trả cho vốn vay. Do đó công ty cần chọn phương thức kinh doanh mua ngay bán ngay, trong quá trình kinh doanh chỉ để tồn kho một số lượng phù hợp nhằm đảm bảo chủ động thực hiện được hợp đồng nếu như tình hình giá cả có biến động đột xuất.

Việc chọn phương thức và mặt hàng kinh doanh như trên Hội đồng quản trị đã dự đoán trước doanh thu không cao, nhưng đảm bảo được hiệu quả kinh doanh trong điều kiện tình hình tài chính của Công ty còn nhiều khó khăn như hiện nay.

3. Các vấn đề khác

Xin hủy giao dịch trên sàn Upcom: Do hiện nay, khi các nhà đầu tư, cổ đông trong Công ty có nhu cầu chuyển nhượng cổ phần phải tuân theo các quy định giao dịch trên sàn Upcom, phát sinh một số những khó khăn như gây chậm trễ và kéo dài thời gian, ... Xét những lý do nêu trên, chủ trương Hội đồng quản trị Công ty xin hủy giao dịch trên sàn Upcom.

4. Kế hoạch, chỉ tiêu hoạt động năm 2014:

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2014/ Thực hiện 2013
- Doanh thu:	42 tỷ / 201,168 tỷ ...

- Doanh số	
- Xuất khẩu:	17 tỷ /15,3 tỷ
- Nhập khẩu:	- / 144,9 tỷ
- KD dịch vụ:	25 tỷ / 38,7 tỷ
- Chế biến thủy sản:	- /2,3 tỷ
- Lợi nhuận:	1,8 tỷ /-12,6 Tỷ
- Quỹ tiền lương:	10 tỷ /13,6 tỷ

Trong đó:

- Xuất khẩu : Cùng cố và tăng cường bộ phận xuất khẩu, tạo điều kiện và ưu tiên cho cán bộ làm công tác xuất khẩu, liên kết, liên doanh với các nhà máy nhằm tạo cơ sở vận dụng cho công ty trong quan hệ với khách hàng.
- Dịch vụ : - Tiếp tục phát huy và giữ thế mạnh kinh doanh kho bãi.
- Khai thác triệt để các mặt bằng, kho bãi hiện hữu mang lại hiệu quả ngày càng cao, góp phần vào kết quả chung của công ty.

4. Công tác quản lý:

- Phát hiện vào báo cáo kịp thời cho lãnh đạo mọi nghiệp vụ kinh tế phát sinh không bình thường, có khả năng rủi ro, mất vốn.
- Xây dựng kế hoạch sát thực tế, tránh xây dựng kế hoạch cho có hình thức.
- Tiếp tục xem xét và đẩy nhanh tiến độ xử lý công nợ khó đòi còn tồn đọng từ những năm trước như Công ty Tân Đình Phong, Công ty Hoàng Đạo...thu hồi triệt để các khoản nợ để có dòng tiền đầu tư, sản xuất kinh doanh các lĩnh vực mới.

Năm 2014:

- Cần tập trung mọi nguồn nhân lực để giải quyết số công nợ khó đòi - cụ thể công nợ với Cty Tân Đình Phong, Cty Hoàng Đạo, bằng nhiều biện pháp phù hợp với quy định và pháp luật hiện hành.
- Thực hiện quản trị công ty theo điều lệ và các quy chế đã ban hành.
- Trong SXKD không chạy theo doanh số, mà chú trọng vào hiệu quả, bảo toàn vốn và phát triển vốn.
- Cần nhận diện và xác định chính xác tình trạng hiện nay của công ty để qua đó xây dựng kế hoạch SXKD, mặt hàng kinh doanh cho phù hợp.
- Triển khai và tổ chức thực hiện một cách hiệu quả chủ trương hoạt động sản xuất kinh doanh đã được ĐHĐCĐ thông qua.

- Lựa chọn, kiểm tra, đánh giá khách hàng trước khi hợp tác kinh doanh nhằm đảm bảo an toàn vốn cho các cổ đông.
- Kiện toàn bộ máy lãnh đạo, điều hành công ty, sắp xếp lại tổ chức công ty, các chi nhánh theo hướng gọn nhẹ, hiệu quả.
- Xử lý tài sản chưa và không phát huy hiệu quả nhằm tạo nguồn vốn cho hoạt động SXKD trong thời gian tới.
- Tăng cường vai trò kiểm tra giám sát của HĐQT, BKS để đảm bảo SXKD đúng pháp luật, an toàn vốn.

Cuối cùng, HĐQT Công ty xin được gửi tới toàn thể Quý Cổ đông lời chúc sức khỏe, hạnh phúc, thịnh vượng và chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Nguyễn Văn Liêm

