

Số: 05./TT-HĐQT.2022

Cần Thơ, ngày 19 tháng 05 năm 2022

TỜ TRÌNH

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022

V/v. Thù lao HĐQT và BKS năm 2021

Kế hoạch thù lao HĐQT, BKS năm 2022

- Căn cứ Nghị Quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2020 về mức thù lao HĐQT, và BKS cho năm 2021. Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản Cần Thơ kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua chi phí thù lao năm 2021 và đề xuất mức thù lao cho các thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát của Công ty trong năm 2022 như sau:

I. Thù lao HĐQT và BKS năm 2021:

1. Thù lao Hội đồng quản trị :

- Tổng số thành viên HĐQT	: 05 thành viên
- Tổng số thành viên nhận thù lao	: 05 thành viên
- Chủ tịch HĐQT (01)	: 7.000.000 đ/tháng
- Phó CT HĐQT (01)	: 5.000.000 đ/tháng
- Thành viên (03)	: 4.000.000 đ/tháng
Tổng thù lao HĐQT 2021	: 288.000.000 đồng/năm

2. Thù lao Ban kiểm soát :

- Tổng số thành viên BKS	: 03 thành viên
- Tổng số thành viên nhận thù lao	: 03 thành viên
- Thù lao mỗi thành viên	: 3.000.000 đ/tháng.
Tổng thù lao BKS năm 2021	: 108.000.000 đồng/năm

II. Kế hoạch thù lao HĐQT và BKS năm 2022:

1. Thù lao Hội đồng quản trị :

- Tổng số thành viên HĐQT : 05 thành viên
 - Tổng số thành viên nhận thù lao : 05 thành viên
 - Chủ tịch HĐQT (01) : 10.000.000 đ/tháng
 - Phó CT HĐQT (01) : 8.000.000 đ/tháng
 - Thành viên (03) : 6.000.000 đ/tháng
- Tổng thù lao HĐQT 2022 : 432.000.000 đồng/năm**

2. Thù lao Ban kiểm soát :

- Tổng số thành viên BKS : 03 thành viên
 - Tổng số thành viên nhận thù lao : 03 thành viên
 - Thù lao mỗi thành viên : 5.000.000 đ/tháng
- Tổng thù lao BKS năm 2022 : 180.000.000 đồng/năm**

Hội đồng quản trị kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông chấp thuận thông qua thù lao hoạt động của HĐQT và Ban kiểm soát như trên .

Trân trọng !

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu HĐQT



NGUYỄN CHÍ THẢO

CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN CẦN THƠ
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022



BÁO CÁO BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY
NĂM 2022

THÁNG 5/2022

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021

VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022

I. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2021:

1.1 Tình hình chung

- Năm 2021, Việt Nam xuất khẩu thủy sản sang gần 170 thị trường, Nhiều thị trường gần như đã thích nghi với bối cảnh sống chung với Covid, nhu cầu hồi phục rất mạnh mẽ như Mỹ, EU, Brazil... Bên cạnh đó, nhiều nhà nhập khẩu ở các thị trường có tham gia các FTA với Việt Nam cũng tranh thủ lợi thế thuế quan ưu đãi để nhập khẩu sản phẩm Việt Nam có giá cạnh tranh hơn, như tại Australia, Mexico...

- Năm 2021, các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản Việt Nam đã trải qua những khó khăn nhất định vì dịch Covid. Nửa đầu năm, xuất khẩu tăng trưởng khả quan nhờ sản xuất trong nước ổn định khi dịch chưa bùng phát, đồng thời nhu cầu thị trường hồi phục rất mạnh. Tuy nhiên, xuất khẩu đã giảm sâu trong quý III và đầu quý IV là giai đoạn đỉnh dịch tại các tỉnh thành phía Nam. Các biện pháp chống dịch chặt chẽ khiến cho cả chuỗi sản xuất ngưng trệ. Đầu tháng 10, Nghị quyết 128 của Chính phủ, với các quyết sách chống dịch linh hoạt và hiệu quả đã giúp cho sản xuất và xuất khẩu thủy sản nhanh chóng hồi phục. Các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản tận dụng cơ hội thị trường đã hồi phục và bứt phá trong quý cuối năm, đưa kết quả xuất khẩu cả năm lên con số 8,9 tỷ USD, tăng gần 6% so với năm 2020.

- Đại dịch Covid-19 diễn biến phức tạp và hạn hán, xâm nhập mặn tại Đồng bằng sông Cửu Long đã ảnh hưởng đến nuôi trồng thủy sản; giá thức ăn, cước phí vận chuyển quốc tế, giá nhiên liệu tăng cao kỷ lục ... đã ảnh hưởng nhiều tới hoạt động sản xuất, xuất nhập khẩu thủy sản nước ta.

- Mặc dù Việt Nam là thị trường thống trị nguồn cung cá tra quốc tế, nhưng sự tăng trưởng về sản lượng tại một số nước sản xuất khác như: Ấn Độ, Trung

Quốc, Indonesia... cũng đóng góp tỷ lệ khá vào việc phân bố rộng rãi hơn sản phẩm cá tra.

- Theo báo cáo của Tổng cục Thủy sản (Bộ NN&PTNT) năm 2021, diện tích thả nuôi cá tra Việt Nam đạt 5.700 ha tương đương với năm 2020. Sản lượng nuôi cá đạt 1,48 triệu tấn. Các địa phương có diện tích thả nuôi và thu hoạch cá tra nhiều nhất là: Đồng Tháp, An Giang, Bến Tre, Cần Thơ, Tiền Giang...

- Năm qua, do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 nên hoạt động nuôi trồng cá tra ở ĐBSCL gặp rất nhiều khó khăn do giãn cách. Chi phí sản xuất cũng tăng đột biến trong khi các nhà máy chế biến phải giảm công suất, người lao động cũng tạm nghỉ hoặc ba tại chỗ. Việc vận chuyển trong thời gian giãn cách cũng gặp nhiều khó khăn, nhiều người nuôi đã phải tạm ngưng cho cá ăn để giữ trọng lượng cho cá. Chỉ cho tới tháng 10/2021, khi thị trường xuất khẩu sôi động, mở cửa trở lại thì giá cá tra nguyên liệu mới tăng lên mức 24.200-24.500 đồng/kg.

1.2 Tình hình thuận lợi khó khăn :

a. Khó khăn :

- Trong bối cảnh cạnh tranh gay gắt trên thị trường quốc tế, tình hình dịch bệnh Covid-19 vẫn còn diễn biến phức tạp với việc xuất hiện các biến chủng mới. Việc giao thương giữa các quốc gia vẫn còn khó khăn, giá cước vận chuyển quốc tế cao. Yêu cầu ngày càng cao về an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc của các thị trường, thẻ vàng của EC chưa được tháo gỡ.

- Mặc dù thị trường Trung Quốc là thị trường tiềm năng tiêu thụ cá tra Việt Nam, tuy nhiên xuất khẩu thủy sản sang thị trường này đã giảm xuống mức thấp vì chính sách zero Covid. Trung Quốc kiểm tra chặt để truy vết virus corona trên hàng thủy sản nhập khẩu qua các cửa khẩu đường biển, đường bộ và cả đường hàng không, gây ách tắc giao thương trong gần hết cả năm 2021.

- Các nước trong khu vực Châu Á cũng đã phát triển nuôi cá tra cạnh tranh với cá tra Việt Nam.

- Năm 2021 là năm khó khăn cho các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra Việt Nam khi chi phí đầu vào tăng vọt, cước vận tải biển tăng gấp nhiều lần, chi phí duy trì sản xuất lớn trong khi giá xuất khẩu không tăng nhiều. Cả người nuôi cá và doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu đều bị “tồn thương” do dịch bệnh lan rộng khi tỷ lệ tiêm vaccine ở địa phương thấp.

- Tình hình về nguồn vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh: trong năm 2021 mặc dù tình hình nguồn vốn phục vụ sản xuất kinh doanh đã được cải thiện, tuy nhiên với hạn mức tín dụng đã được các Ngân hàng cấp chưa đáp ứng được nhu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty, vì vậy cũng một phần làm ảnh hưởng đến năng lực hoạt động của Công ty.

b. Thuận lợi:

- Nhu cầu của thị trường Mỹ và EU tăng mạnh là động lực chính hỗ trợ xuất khẩu thủy sản Việt Nam tăng trưởng trong năm qua. Ngoài ra các doanh nghiệp Việt Nam cũng đẩy mạnh xuất khẩu sang nhiều thị trường nhỏ nhưng tiềm năng như các thị trường tham gia hiệp định CPTPP như Australia, Mexico, Malaysia, Canada và các thị trường Phillippin, Thái Lan, Colombia... Nhờ yếu tố thị trường, xuất khẩu các mặt hàng chủ lực đều tăng so với năm trước. Trong đó, xuất khẩu cá tra mang về hơn 1,61 tỷ USD, tăng 8,4% so với năm trước.

- Ngành nuôi trồng thủy sản Việt Nam trong những năm qua đã có sự tiến bộ đáng ghi nhận, toàn ngành đã nỗ lực hết mình để làm thay đổi cách nhìn nhận của thị trường về quy trình nuôi cá của Việt Nam, thành quả lớn nhất là Bộ Nông Nghiệp Mỹ đã kết luận quy trình nuôi cá tra Việt Nam tương đồng với quy trình nuôi cá da trơn tại Mỹ. Điều này cho thấy chất lượng và hình ảnh cá tra Việt Nam được nâng tầm và bước chân vào các thị trường khó tính nhất.

- Công ty CP Xuất Nhập Khẩu Thủy Sản Việt Nam (Caseamex) là một trong 7 Công ty xuất khẩu cá tra của Việt Nam đã được FSIS công nhận đủ điều kiện tương đồng về quy trình nuôi và chế biến cá da trơn với quy trình nuôi cá da trơn của Mỹ.

- Nhờ chủ động được nguồn nguyên liệu, nên Công ty Caseamex đảm bảo đủ nguyên liệu ổn định sản xuất, năm 2021 thu hoạch cá nguyên liệu tại các vùng nuôi và liên kết nuôi đạt gần 20.000 tấn

- Công ty có hệ thống quản lý chất lượng cho toàn bộ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh như: HACCP, BRC, IFS, HALAS ISO 9001:2000, SA8000, GLOBAL GAP, BAP, AFC, ASC, chất lượng sản phẩm tốt, đạt được tất cả các yêu cầu của các nước nhập khẩu.

- Công ty có cơ sở vật chất, dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị đồng bộ phục vụ các hoạt động sản xuất kinh doanh, được bảo trì, bảo dưỡng và cải tiến liên tục nhằm đáp ứng được nhiệm vụ sản xuất đề ra.

- Nguồn nhân lực ổn định, đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục. Đời sống sinh hoạt người lao động ngày càng nâng lên, thu nhập bình quân của CB CNV Công ty tăng .

1.3 Kết quả thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021 so với năm 2022 như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2020	Thực hiện 2021	Tỷ lệ %
Doanh thu	Đồng	660.458.230.953	957.305.229.218	144,95
Kim ngạch xuất khẩu	USD	21.626.798	34.128.127	157,80
Lợi nhuận trước thuế	Đồng	7.139.232.095	22.222.583.291	311,27
Sản lượng sản xuất	Kg	10.334.894	11.058.935	107,01
Sản lượng tiêu thụ	Kg	9.460.715	12.820.665	135,51
Tổng CBNV	Người	688	685	99,56
Thu nhập bình quân	Đồng	8.472.014	8.717.337	102,90

Qua bảng kết quả thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021, trước những khó khăn thách thức, với sự nỗ lực và đồng lòng của tập thể CB-CNV đã góp phần ổn định sản xuất của Công ty và các chỉ tiêu vượt hơn so với kế hoạch và cao hơn các năm trước đó, đáng quan tâm hơn thu nhập CB-CNV được cải thiện tăng so với những năm trước.

II. Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022

- Dự báo nhu cầu thủy sản năm 2022 sẽ tăng cao tại các thị trường như Mỹ, EU và nhiều thị trường tiềm năng khác như Australia, Canada, Mexico, Brazil, Colombia...

- Với tín hiệu tốt về thị trường nhập khẩu, giá trung bình xuất khẩu sẽ tiếp tục tăng, cùng với lợi thế thuế quan của các hiệp định thương mại tự do tiếp tục là đòn bẩy cho xuất khẩu thủy sản Việt Nam .

- Đối với cá tra, ước tính sự phục hồi cả về sản lượng và giá bán bình quân sẽ thúc đẩy tăng trưởng giá trị xuất khẩu trong cả năm. Trong đó, thị trường Mỹ và EU cũng sẽ tiếp tục là động lực chính thúc đẩy tăng trưởng xuất khẩu của Việt Nam vì nguồn cung nội địa giảm mạnh do Covid, và giá thủy sản tăng cao.

- Năm 2022, tình hình thiếu nguyên liệu, thiếu lao động, chi phí sản xuất và bán hàng tăng cao vẫn là những khó khăn chính mà doanh nghiệp thủy sản phải đối mặt, nhất là giai đoạn trước mắt.

- Trước thế cạnh tranh mới để Công ty nâng cao năng lực cạnh tranh, tiếp tục tăng trưởng, cần nhanh chóng tối ưu hóa dây chuyền sản xuất, giảm chi phí đầu vào, và có định hướng phân khúc thị trường hợp lý, đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao giá trị sản phẩm cá tra, đủ sức cạnh tranh trên thị trường, để ổn định sản lượng hàng xuất khẩu.

2.1 Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022

- Qua kết quả đạt được trong năm 2021, và trên cơ sở phân tích những thuận lợi khó khăn về thị trường, nguồn vốn và điều kiện sản xuất kinh doanh của Công ty, Ban giám đốc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh như sau :

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2022
Doanh thu	Đồng	1.500.000.000.000
Kim ngạch xuất khẩu	USD	55.000.000
Lợi nhuận trước thuế	Đồng	36.000.000.000
Khấu hao TSCĐ	Đồng	12.000.000.000
Năng lực sản xuất	Kg	15.000.000
Sản lượng tiêu thụ	Kg	15.000.000
Tổng CBNV	Người	768
Thu nhập bình quân	Người/tháng	11.230.000

2.2 Kế hoạch kinh doanh:

- Duy trì điều kiện sản xuất hiện có của nhà xưởng và hoàn thiện nhà xưởng, kho trữ hàng hóa đáp ứng và đảm bảo đầy đủ các tiêu chuẩn sản xuất và chất lượng hàng hóa tốt nhất.

- Nâng cao năng lực sản xuất đáp ứng đủ nhu cầu đơn hàng của những nhà nhập khẩu lớn. Tìm kiếm thêm thị trường tìm năng, đưa sản phẩm đến các siêu thị, nhà hàng và các cửa hàng thức ăn nhanh.

- Kiểm soát chặt chẽ chi phí, định mức chế biến, tăng năng suất, giảm giá

thành nhằm tối đa hóa lợi nhuận, nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm của Công ty trên thị trường.

- Đảm bảo uy tín chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng cũng như tiến độ giao hàng.

- Giữ vững và từng bước nâng cao doanh số, nâng cao thị phần và mở rộng thị trường trong nước, nâng cao vị thế của Công ty trong ngành chế biến thủy sản.

- Hoàn thiện các tiêu chuẩn đã đạt được và cập nhật xây dựng các tiêu chuẩn mới nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn để sản phẩm có thể vào tất cả các thị trường trên thế giới, quan trọng nhất là duy trì đáp ứng điều kiện tương đương theo luật Farm Bill của Mỹ.

- Phân đầu đạt và vượt kế hoạch sản lượng tiêu thụ đã đề ra.

2.3 Kế hoạch sản xuất

- Tập trung nguồn lực về vốn về nhân sự để đầu tư trọng điểm cho các vùng nuôi nhằm đảm bảo đầy đủ, kịp thời, nhu cầu cá nguyên liệu và kiểm soát chặt chẽ chất lượng, đảm bảo đạt chất lượng cá tốt nhất cho xuất khẩu, đáp ứng đúng về size cỡ, phục vụ đủ tổng sản lượng nguyên liệu sản xuất theo kế hoạch đã đề ra.

- Quan tâm thường xuyên nghiên cứu tìm hiểu về quy trình, công nghệ sản xuất chế biến nhằm kịp thời đầu tư cải tiến, thay thế để đem lại hiệu quả sản xuất tốt nhất, sản phẩm đạt chất lượng cao nhất, yêu cầu định mức chế biến ổn định.

- Tuân thủ và duy trì hệ thống quản lý chất lượng như: BAP, BRC, IFS, HACCP, SA8000, ASC, HALAL.

- Phân đầu đạt và vượt kế hoạch sản lượng sản xuất đã đề ra.

2.4 Kế hoạch tiếp thị

- Quảng bá thương hiệu để khách hàng nhận diện sự khác biệt của chất lượng sản phẩm Caseamex. Tạo hình ảnh tốt trong hoạt động nuôi trồng và chế biến thủy sản mang tính chất ổn định, bền vững, thân thiện với môi trường.

- Thị trường: tiếp tục đẩy mạnh việc tìm kiếm cơ hội để đa dạng hóa thị trường, mở rộng thêm khách hàng các thị trường mới như: Trung Đông, Trung Quốc...

- Tiếp tục nghiên cứu nhu cầu thị hiếu của người tiêu dùng các nước, các nhà nhập khẩu để có chính sách điều chỉnh và nâng cao mẫu mã chất lượng hàng hóa phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng.

- Chủ động tổ chức và tham gia các chiến dịch truyền thông bảo vệ hình ảnh cá tra Việt Nam.

- Thường xuyên tham gia khảo sát thị trường, các hội chợ triển lãm quốc tế chuyên ngành, các hội thảo diễn đàn doanh nghiệp do các cơ quan xúc tiến thương mại tổ chức để tìm khách hàng tin cậy và tìm kiếm cơ hội tiêu thụ hàng hóa.

2.5 Kế hoạch nuôi trồng

- Tiếp tục xem xét quy hoạch lại vùng nuôi, phát triển và hoàn thiện các tiêu chuẩn phù hợp cho các vùng nuôi của Công ty phấn đấu đạt sản lượng trên 35.000 tấn nguyên liệu/năm.

- Kiểm tra kiểm soát chặt chẽ chất lượng con giống, có kế hoạch thay thế bổ sung đàn cá bố mẹ để tạo đủ số lượng con giống có chất lượng tốt và sạch bệnh. Đẩy mạnh hợp tác, đầu tư cải tiến chất lượng giống để có con giống tốt và sạch bệnh. Liên kết các Công ty giống tạo nguồn giống đạt tiêu chuẩn chất lượng, đủ cung cấp cho các trại nuôi cũng như góp phần cung cấp con giống cho khu vực.

- Phối hợp với các nhà cung cấp thức ăn, cung cấp thuốc thủy sản trong việc kiểm tra kiểm soát chất lượng thức ăn và chất lượng thuốc thủy sản nhằm đảm bảo thời gian nuôi, định mức thức ăn, đạt mức tăng trọng tốt cho tất cả các vùng nuôi.

- Liên doanh liên kết các trại nuôi vùng nuôi nhằm đảm bảo nguồn nguyên liệu đủ 100% nhu cầu nguyên liệu cho nhà máy hoạt động.

2.6 Kế hoạch về vốn

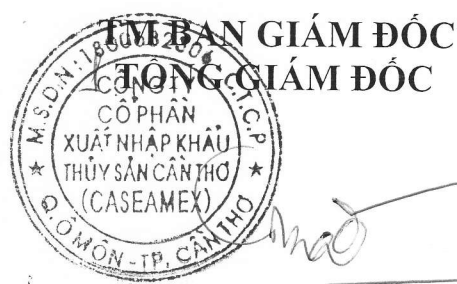
- Sử dụng hiệu quả nguồn vốn tự có, duy trì tình hình tài chính lành mạnh ổn định, sử dụng nguồn vốn đúng mục đích đạt hiệu quả cao. Tranh thủ các nguồn vốn vay ngắn hạn, trung và dài hạn của Ngân hàng để bổ sung vốn kinh doanh và dự trữ hàng nhằm đạt hiệu suất sử dụng vốn cao nhất.

- Có kế hoạch kiểm tra đôn đốc thu hồi công nợ, nhằm tạo thuận lợi sử dụng vòng quay vốn nhanh và hiệu quả.

- Tăng cường công tác đầu tư vốn và hướng dẫn kỹ thuật cho các hộ, trang trại nuôi trồng thủy sản để có nguồn cung cấp nguyên liệu ổn định, kiểm soát được nguồn gốc chất lượng nguyên liệu đáp ứng cho nhu cầu sản xuất xuất khẩu.

- Tìm cơ hội kêu gọi đầu tư, góp vốn, huy động vốn, tăng vốn điều lệ... nhằm đáp ứng đủ nguồn lực về vốn phục vụ cho nhu cầu sản xuất kinh doanh và tăng trưởng của Công ty.

Trân trọng !



Nguyễn Chi Thảo