

DỰ THẢO

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

PHẦN 1

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

1. Đặc điểm tình hình chung.

Năm 2018 là một năm với nhiều thách thức của Công ty Cổ phần Bột mì Vinafood1. Đây là năm khởi đầu không thuận lợi với kết quả thực hiện của năm trước lỗ hơn 3,7 tỷ đồng, những tháng đầu năm sản lượng bán ra thấp cả mảng bột mì công nghiệp lẫn hàng bán lẻ. Các đối thủ tiếp tục giảm giá thông qua các chương trình khuyến mại, chiết khấu mạnh khiến Công ty không tăng được giá trong khi giá lúa đầu vào tăng hơn năm 2017. Điều này khiến giá bán ngang giá thành, thậm chí giá thành khi sản xuất tại nhà máy Hưng Quang cao hơn giá bán. Đây cũng là nguyên nhân chính dẫn đến kết quả lỗ 3,5 tỷ đồng trong 6 tháng đầu năm của Công ty. Trong bối cảnh chung giá lúa biến động mạnh, giá bán neo ở mức thấp trong thời gian dài khiến kết quả sản xuất kinh doanh của tất cả các Nhà máy sản xuất bột mì đều sụt giảm mạnh, thậm chí có doanh nghiệp lỗ hàng chục tỉ đồng. Sự cạnh tranh bằng giảm giá đều không đem lại lợi ích cho các nhà máy mà chỉ mang lại lợi nhuận không hề cho các doanh nghiệp sản xuất mì tôm. Đứng trước tình hình đó, các nhà máy đã chấp nhận kết nối để thống nhất tăng giá bán qua đó đã cải thiện được kết quả sxkd 6 tháng cuối năm.

2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2018:

2.1 Kết quả kinh doanh

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018
1	Vốn điều lệ CTCP	Trđ	242.000,0	242.000,0
2	Sản lượng mua vào	Tấn	100.450,0	76.810,8
2.1	Lúa mì nhập khẩu	"	86.000,0	52.418,4
2.2	Lúa mì nội địa	"	2.400,0	20.389,3
2.3	Gạo cung ứng xuất khẩu	"	2.500,0	4.003,1
2.4	Nguyên liệu thức ăn gia súc	"	4.750,0	

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018
2.5	Hàng hóa khác		4.800,0	
3	Sản lượng bán ra	Tấn	100.450,0	73.442,2
3.1	Bột mì	“	64.500,0	49.069,9
3.2	Cám mì	“	21.500,0	16.372,9
3.3	Lúa mì	“	2.400,0	3.996,4
3.4	Gạo cung ứng xuất khẩu	“	2.500,0	4.003,0
3.5	Nguyên liệu thức ăn gia súc		4.750,0	
3.6	Hàng hóa khác		4.800,0	
4	Tổng doanh thu	Trđ	641.300,0	525.548,5
4.1	Bột mì	“	455.692,5	383.851,0
4.2	Cám mì	“	102.340,0	75.830,1
4.3	Lúa mì	“	13.440,0	24.978,9
4.4	Gạo cung ứng xuất khẩu	“	18.892,5	36.522,9
4.5	Doanh thu dịch vụ	“	3.480,0	3.832,5
4.6	Nguyên liệu thức ăn gia súc	“	46.075,0	
4.7	Doanh thu khác		480,0	
4.8	Doanh tài chính, thu nhập khác	“	900,0	533,0
5	Tổng chi phí	Tr đ	631.980,0	521.661,0
6	Giá vốn hàng bán	Trđ	601.300,0	488.957,0
6.1	Bột mì	“	422.715,0	353.778,0
6.2	Cám mì	“	101.050,0	75.857,0
6.3	Lúa mì	“	12.480,0	23.615,0
6.4	Nguyên liệu thức ăn gia súc	“	45.600,0	
6.5	Gạo cung ứng xuất khẩu	“	18.975,0	35.707,0
6.6	Nông sản khác, khác	“	480,0	
7	Lợi nhuận gộp về BH và CCDV	“	39.100,0	36.058,5
8	Doanh thu tài chính	“	300,0	34,0
9	Chi phí bán hàng	“	7.400,0	10.543,0
10	Chi phí QLDN	“	12.360,0	16.498,0
11	Chi phí tài chính	“	10.200,0	4.989,0
12	Thu nhập khác	“		499,0
13	Chi phí khác	“	720,0	674,0
14	Lợi nhuận trước thuế	“	9.320,0	3.887,5
15	Lợi nhuận sau thuế	“		3.859,0

2.2 Nguyên nhân không hoàn thành kế hoạch:

Công ty chuyển sang mô hình doanh nghiệp cổ phần đang tập trung vào lĩnh vực chính sản xuất bột mì, chưa kinh doanh các mặt hàng như nguyên liệu thức ăn gia súc, mặt khác những năm gần đây ngành sản xuất bột mì chịu tác động của biến động nên kinh tế thế giới không như kỳ vọng, nên sản lượng và doanh thu của Công ty không đạt như kế hoạch. Hơn nữa kế hoạch sản xuất kinh doanh này được lập theo số liệu phương án cổ phần hóa năm 2016 nên số liệu không sát thực tế.

Trong năm 2018 một số chi phí phát sinh như khấu hao nhà máy bột mì Hưng Quang quá cao (sau khi tài sản thẩm định giá tăng thêm 22 tỷ) dẫn đến chi phí khấu hao TSCĐ và phân bổ công cụ dụng cụ phát sinh thêm 4,3 tỷ, thuế nhập khẩu thiết bị dây chuyền 2 từ năm 2012 phát sinh thêm gần 500 triệu, dẫn đến kết quả lãi 3,89 tỷ đồng.

2.3 Giải pháp để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh trong năm 2019

- Đánh giá đúng thời điểm để có giá lúa mua vào hợp lý.
- Giải quyết lao động ở nhà máy Bột mì Hưng Quang sau khi ngừng sản xuất.
- Tập trung sản xuất, đa dạng sản phẩm tăng sản lượng bột bán ra.
- Kinh doanh thêm các mặt hàng như gạo, thức ăn chăn nuôi lúa mì để tăng doanh thu và lợi nhuận.

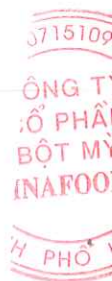
PHẦN 2

ĐÁNH GIÁ CHUNG

1. Thị trường nguyên liệu

Trong năm 2018 tình hình nguyên liệu trong năm diễn ra phức tạp, khó lường, có nhiều biến động xảy ra. Trong quý I, giá lúa theo quy luật như mấy năm gần đây, giá giảm dần bắt đầu từ đầu quý do là thời điểm đã thu xong lúa mì Úc, nguồn nguyên liệu chủ yếu của Công ty và là thời điểm các nước khác đang bán lượng lúa tồn kho để chuẩn bị kho chứa cho lúa vụ mới. Nhưng bắt đầu sang quý II và kéo sang cả quý III liên tục nhận được những thông tin không thuận lợi về thời tiết nắng nóng kéo dài, những cánh đồng lúa bị khô hạn ảnh hưởng nghiêm trọng tới sản lượng cũng như chất lượng lúa trên thế giới, đặc biệt là Úc. Sản lượng thu hoạch dự báo liên tục giảm, dẫn đến giá lúa liên tục bị đẩy lên cao. Đặc biệt hơn là vấn nạn lẫn cỏ kể đồng lẫn vào hầu hết các nguồn lúa truyền thống chúng ta nhập để phục vụ sản xuất như: Mỹ, Canada, EU, Nga ... làm thu hẹp nguồn cung lúa mì, mất tính chủ động và đa dạng trong lựa chọn nguồn nguyên liệu qua đó giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh. Thời điểm cuối năm, công ty buộc phải chọn giải pháp an toàn là mua nguồn lúa nội địa (xuất xứ Nga) để bù đắp lượng thiếu hụt cho sản xuất.

2. Bán sản phẩm



Tình hình những tháng đầu năm không được khả quan, lượng hàng bán ra thấp ở cả phân khúc hàng công nghiệp và bán lẻ. Do vậy, mục tiêu chính của Công ty là cố gắng giữ vững sản lượng bột bán cho các nhà máy công nghiệp và tìm cách phát triển phân khúc hàng cao cấp. Đối với hàng công nghiệp bán vào các nhà máy mì tôm, Công ty cố gắng nắm bắt sát kế hoạch chào hàng để chuẩn bị tốt nhất nguồn nguyên liệu giá phù hợp, điều chỉnh tối thiểu công thức phối trộn để giảm giá thành, tính toán chi tiết các phương án chào giá để có được đơn hàng giá – lượng phù hợp. Đối với sản phẩm cao cấp, quyết tâm đảm bảo ổn định chất lượng, nâng cao chất lượng bao bì mẫu mã, đưa ra những chương trình khuyến mại tặng sản phẩm thay vì lạm dụng công cụ giảm giá, tổ chức tư vấn bán hàng xuống từng khách hàng dù nhỏ nhất, phục vụ hỗ trợ kỹ thuật bất kể ngày đêm, xa xôi. Với những nỗ lực tổng thể, tổng sản lượng bán ra tăng 20% so với năm 2017, sản phẩm đã được thị trường đón nhận, thị phần tăng trưởng thậm chí đã xuất hiện hiện tượng các NPP cạnh tranh giành thị phần tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Bên cạnh thuận lợi, tình hình giá cả biến động cũng làm xuất hiện tình trạng đầu cơ, tồn trữ hàng với lượng lớn trong NPP khiến nguy cơ hàng hóa để lâu giảm chất lượng khi ra thị trường. Các nhà sản xuất điều chỉnh giảm chất lượng sản phẩm cuối để giảm giá thành nên khách hàng quay lưng lựa chọn các thực phẩm thay thế khác khiến tổng cầu có xu hướng giảm.

3. Tổ chức sản xuất

a. Nhà máy Hưng Quang: Như trong báo cáo trước đây, tình hình sản xuất kinh doanh trong nhà máy Hưng Quang là bài toán nan giải ảnh hưởng đến kết quả chung của Công ty. Năm 2018 tiếp tục lượng hàng bán ra của nhà máy Hưng Quang không ổn định có xu hướng giảm trong khi chi phí khấu hao vẫn cao sau Cổ phần hóa, sản xuất ít nên lúa để tồn kho lâu ngày bị hao hụt và chất lượng thấp điều này dẫn đến giá thành cao càng sản xuất càng lỗ. Sau khi tính toán giá thành sản xuất sản phẩm Bến Thủy bán cho Masan Nghệ An, Công ty đánh giá sản xuất tại nhà máy Bảo Phước hiệu quả hơn nên các đơn hàng tại Nghệ An đều chuyển ra Bảo Phước sản xuất. Nhà máy Hưng Quang tập trung khai thác cho thuê kho tàng, bãi đỗ xe, cân dịch vụ và các dịch vụ khác. Với những quy định ngặt nghèo tại Nghị định 167 của Chính phủ, cách thức khai thác mặt bằng như hiện nay sẽ còn kéo dài.

b. Nhà máy Bảo Phước: Xác định tập trung sản xuất tại nhà máy Bảo Phước, Công ty đã điều động một số nhân sự chủ chốt, tay nghề cao từ nhà máy Hưng Quang ra nhà máy Bảo Phước làm việc. Đây là sự bổ sung nhân sự quan trọng cho nhà máy Bảo Phước. Công ty đã thành lập phòng Kỹ thuật Cơ điện đặt luôn dưới nhà máy nhằm kiện toàn nhân sự, nâng tầm vai trò của mảng cơ điện qua đó đảm bảo hỗ trợ kịp thời cho sản xuất, không để tình trạng dừng sản xuất hay sản xuất với máy móc không đảm bảo chất lượng. Với những cải tiến không ngừng về công nghệ, kỹ thuật, đẩy mạnh công tác đào tạo nâng cao tay nghề,

đầu tư cơ sở vật chất kết hợp với từng bước cải thiện mức đãi ngộ nên môi trường làm việc tốt hơn, tính gắn kết giữa các bộ phận với nhau, các cá nhân với nhau, giữa lãnh đạo và nhân viên được tăng lên. Đây là những dấu hiệu tích cực, quan trọng đối với một doanh nghiệp sản xuất là nền móng quan trọng để từ đây tiếp tục xây dựng và phát triển doanh nghiệp.

4. Công tác tài chính kế toán.

Công tác hạch toán thống kê kế toán thực hiện đúng theo quy định của Nhà nước. Số liệu kế toán minh bạch, rõ ràng đáp ứng yêu cầu quản trị của doanh nghiệp. Báo cáo tài chính được lập theo đúng quy định, phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của công ty, tuân thủ các chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán và các quy định có liên quan hiện hành. Sử dụng linh hoạt các công cụ tài chính, uyển chuyển trong sử dụng vốn vay và tận dụng tối đa lợi thế của công ty về cơ cấu tài sản và nguồn vốn.

Đặc thù kinh doanh bột mì là trả chậm do vậy thường xuyên có công nợ khách hàng trong hạn và nợ quá hạn. Do đó, việc theo dõi, giám sát và thu hồi công nợ cũng là một công tác rất quan trọng đối với Công ty. Công ty luôn cố gắng cường kiểm soát công nợ phải thu của khách hàng, vòng vốn được quay nhanh, kiểm tra chặt chẽ các khoản chi phí để đảm bảo không vượt định mức phí đã quy định. Tuy nhiên, bộ phận kế toán cũng cần tiếp tục nâng cao trình độ, nghiệp vụ của mọi cá nhân trong bộ phận để theo kịp, đáp ứng hoạt động với mô hình Công ty cổ phần như hiện nay.

5. Công tác tổ chức hành chính.

Bộ máy văn phòng công ty và các nhà máy đã được rà soát và sắp xếp lại nhằm thu gọn. Điều chuyển, thay thế một số vị trí cũng như tuyển dụng cán bộ để bổ sung thay thế. Công tác tuyển dụng, điều động, luân chuyển, bổ nhiệm cán bộ được thực hiện theo đúng quy trình, với mục tiêu nâng cao chất lượng quản trị doanh nghiệp, đảm bảo yêu cầu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh. Công ty đã bố trí đủ việc làm, đảm bảo thu nhập cho CBCNV. Đóng nộp BHXH- BHYT- BHTN và đoàn phí cho CBCNV đầy đủ, đúng quy định. Công ty cũng đang xây dựng đơn giá tiền lương mới theo từng vị trí công tác nhằm khuyến khích tinh thần làm việc của CBCNV.

Công ty đã thực hiện tốt các chế độ chính sách theo quy định của bộ luật lao động và các quy định hiện hành của Nhà nước, thực hiện tốt chính sách bảo hộ lao động, các Nội quy, Quy định của Công ty. Quan tâm tới công tác an toàn, vệ sinh lao động, phòng cháy chữa cháy.

PHẦN 3

KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

Trên cơ sở Phương án cổ phần hóa đã được phê duyệt và tình hình thực tế sản xuất kinh doanh năm 2017 và năm 2018, Công ty lập kế hoạch sản xuất kinh doanh với các chỉ tiêu năm 2019 như sau:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị	Ghi chú
1.	Tổng lượng mua vào	Tấn	90.000,0	
2.	Tổng lượng bán ra	Tấn	90.000,0	
3.	Tổng doanh thu	Tr. đồng	705.400,0	
4.	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đồng	10.250,0	
5.	Phải nộp ngân sách Nhà Nước	Tr. đồng	31.630,0	
6.	Cổ tức (dự kiến 70% LNST)	%	2%	

2. Nhận định tình hình năm 2019

2.1 Khó khăn

Đầu năm 2019, Công ty đã vướng lô lúa Canada nhiễm cỏ kế đồng báo hiệu một năm đầy khó khăn cho công tác mua nguyên liệu. Lúa mì Nga, Mỹ và Canada đều khó vào thị trường Việt Nam bởi dịch này trong khi lượng lúa mì Úc xuất khẩu sụt giảm mạnh bởi sản lượng thấp, tiêu thụ nội địa tăng đột biến. Tình hình dịch bệnh cho đàn lợn nghiêm trọng khiến khả năng tiêu thụ bột thức ăn chăn nuôi và cám gặp nhiều khó khăn. Giá xăng dầu, điện tăng, mức lương tối thiểu và bảo hiểm tăng cũng khiến chi phí của Công ty tăng hàng tỷ đồng trong năm 2019. Thị trường tiêu thụ bột có dấu hiệu chững lại do giá bột tăng, các nhà máy cạnh tranh khốc liệt giành giật từng khách hàng, khu vực bán hàng với các chính sách khuyến mại, chiết khấu liên tục. Sản lượng tiêu thụ bột làm mì ăn liền giảm do sức mua của Masan giảm 50% so với trước đây.

2.2 Thuận lợi

Công ty đã có năm thứ hai hoạt động với mô hình cổ phần nên phần nào đã quen với môi trường cạnh tranh khốc liệt đòi hỏi sự chủ động, linh hoạt, dám nghĩ dám làm. Chi phí khấu hao tại nhà máy Hưng Quang giảm còn hơn 1,3 tỷ đồng/năm so với 3,4 tỷ đồng/năm của 3 năm trước. Điều quan trọng nhất là tinh thần đoàn kết được củng cố, môi trường làm việc lành mạnh, văn hóa doanh nghiệp từng bước được xây dựng gắn kết các cá nhân, bộ phận. Công ty cũng

luôn được Tổng công ty Lương thực miền Bắc quan tâm giúp đỡ về nhiều mặt, các khách hàng vẫn tiếp tục tin tưởng ủng hộ đơn vị.

3. Một số giải pháp để thực hiện mục tiêu đề ra

3.1 Công tác mua nguyên liệu

Bám sát tình hình thị trường để được cùng mua hàng sá có giá thành tốt và chất lượng ổn định. Tìm kiếm thêm các thị trường khác để có nguyên liệu thay thế nguồn lúa Úc khan hiếm. Hiện nay, Công ty lần đầu tiên sử dụng nguồn lúa mì nhập từ Kazachtan có chất lượng tương đương giá rẻ hơn cùng loại từ Úc. Đảm bảo lượng tồn kho ổn định đáp ứng sản xuất.

3.2 Công tác bán hàng

Tăng cường chăm sóc khách hàng, thuyết phục sử dụng sản phẩm để tạo nhu cầu thực sự, ổn định. Đầu tư đội ngũ chăm sóc khách hàng, bán hàng cả về lượng và chất. Tìm kiếm mở rộng khách hàng, mở rộng phân khúc sản phẩm cao cấp. Năm 2019 đã mở rộng sang mảng bánh bao và bánh kẹo và tiếp tục thúc đẩy phân khúc này. Đối với các khách hàng nhà máy sản xuất mì ăn liền, tiếp tục duy trì mối quan hệ bạn hàng thân thiết để thuận lợi khi chào thầu các đơn hàng đảm bảo có giá và lượng tốt nhất. Tiếp tục đôn đốc thu hồi công nợ, nắm vững tình hình tài chính các khách hàng để đề phòng các nguy cơ chiếm dụng vốn, mất vốn.

3.3 Công tác sản xuất

Tối ưu hóa trong sản xuất đảm bảo công suất, năng suất trong lao động thông qua áp dụng quy trình sản xuất tiên tiến và hiện đang triển khai đào tạo áp dụng. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu ngày càng cao trong sản xuất. Nâng cao ý thức trách nhiệm, thực hành tiết kiệm và ý thức đảm bảo an toàn lao động, an toàn vệ sinh thực phẩm. Đầu tư nâng cấp hệ thống kho thành phẩm, đầu tư hệ thống đóng bao hàng kg, đầu tư 01 silo 1000 tấn và xe ủi phục vụ sản xuất.

Nâng cao chất lượng công tác nghiên cứu phát triển và đảm bảo chất lượng. Duy trì ổn định chất lượng, giám sát chặt chẽ chất lượng nguyên liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra. Nghiên cứu áp dụng các nguồn lúa đa dạng khác nhau để giảm giá thành, nghiên cứu sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu thị trường.

3.4 Công tác tài chính kế toán

Tăng cường công tác quản trị doanh nghiệp, kiểm tra, hướng dẫn công tác kế toán tại các nhà máy. Đổi mới công tác kế toán để tối ưu hóa công việc, kịp thời cung cấp, báo cáo số liệu đáp ứng yêu cầu của quản lý và kinh doanh. Theo dõi đôn đốc thu hồi công nợ khách hàng, giảm vốn bị khách hàng chiếm dụng

vốn. Hoàn thiện phần mềm kế toán để ngày càng ưu việt hơn góp phần rút ngắn thời gian xử lý số liệu báo cáo cho công ty.

Đẩy mạnh công tác bồi dưỡng, đào tạo nghiệp vụ để nâng cao chất lượng hoạt động của bộ phận kế toán.

3.5.Công tác tổ chức lao động

Liên tục tìm kiếm tuyển dụng nhân lực chất lượng cao. Xây dựng thang bảng lương mới cho doanh nghiệp và dự kiến áp dụng từ tháng 6/2019. Ổn định tâm lý người lao động trong nhà máy Hưng Quang.

PHẦN 3 KẾT LUẬN

Trên đây là báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh năm 2018 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 của Công ty cổ phần Bột mỳ Vinafood 1, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Trân trọng cảm ơn! *ĐHL*

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
GIÁM ĐỐC**



Phùng Thanh Long