



**CÔNG TY CỔ PHẦN THỦY SẢN VÀ THƯƠNG MẠI THỦY SẢN
THUAN PHUOC SEAFOODS AND TRADING CORPORATION**

Địa chỉ: KCN D Chanh Thới Sơn Thới Quang, quận Sơn Trà, Đà Nẵng

Điện thoại (Tel): 0511 3 920920 Fax: 0511 3 923308

(Đề nghị)

Đà Nẵng, ngày 10 tháng 5 năm 2015

BÁO CÁO

**KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2014 VÀ
PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2015 CỦA
CÔNG TY CỔ PHẦN THỦY SẢN VÀ THƯƠNG MẠI THỦY SẢN
THỊ HẢI NGŨ CÔNG TY TNHH NĂM 2015**

Kính thưa: Quý Công Ông!

Lời đầu tiên cho phép tôi thay mặt HĐQT Công ty xin gửi đến Quý Công Ông lời chúc sức khỏe và lời tri ân sâu sắc nhất. Sự có mặt ông của Quý Công Ông từ hôm nay là nguồn cổ vũ, nguồn động viên quý báu góp phần quan trọng vào sự thành công của công ty. Thay mặt HĐQT, tôi xin phép báo cáo trước hội đồng quản trị kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2014 và phương hướng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2015 để hội đồng quản trị xem xét và quyết định.

I- Kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2014:

1/ Khái quát tình hình chung:

Năm 2014, thế giới xảy ra nhiều sự kiện bất ổn chính trị, kinh tế, thiên tai và dịch Ebola, cuộc khủng hoảng tài chính - kinh tế toàn cầu năm 2008, 2009 và cho đến năm 2014 chưa có dấu hiệu suy thoái, nền kinh tế Mỹ nhờ quý năm 2014 mới bắt đầu phục hồi, thậm chí có lúc chính phủ Mỹ tạm ngừng hỗ trợ ngân sách thị trường; kinh tế Nhật Bản thì phát triển âm có nguy cơ suy thoái; khu vực sản xuất chung Eurozone, hai năm sau khi EU tuyên bố khủng hoảng nợ tại Eurozone kết thúc, nguy cơ rơi vào một cuộc suy thoái mới lại diễn ra. Tình hình

nghi p v n m c cao y khu v c này tr c nguy c b t n, suy s p v kinh t nh các n c Hy L p, Tây Ban Nha, B , B ào Nha ã tác ng không nh i v i n n kinh t EU y khu v c này ng tr c nguy c m t cu c kh ng ho ng tài chính m i.

C nh ó, nguy c xung t v trang, b o lo n l t , b t n chính tr x y ra kh p châu l c không h thuyên gi m nh cu c kh ng ho ng chính tr t i Syria, Hy L p, Ukraine, tranh ch p gi a các n c trên bi n ông và bi n hoa ông.... c ng nh s tr i d y c a t ch c kh ng b IS, th m h a v hàng không và i d ch d ch b nh Ebola ã tác ng không nh n toàn b n n kinh t toàn c u, làm cho s c tiêu th hàng hóa th gi i ngày càng b thu h p, th tr ng lao ng, th tr ng v n, th tr ng xu t kh u.....b h n ch , d n n th t nghi p t ng cao, s c mua kém ã ph n nào tác ng không nh n tình hình kinh t xã h i n c ta.

- Trong n c, m c d u ch u tác ng tình hình kinh t th gi i nh ng Chính ph ã có nh ng gi i pháp i u ch nh k p th i nh tái c u trúc n n kinh t , ra các gói kích thích n n kinh t kh i thông cho các doanh nghi p nh m nâng cao n ng l c s n xu t do v y trong n m qua kinh t trong n c v n duy trì m c n nh. Tuy nhiên, v n còn m t s d ch v , hàng hóa mang y u t c quy n nhà n c nh i n, n c, x ng d u, các lo i phí, c c v n còn cao so v i các n c trong khu v c ã y các chi phí u vào liên t c t ng m c d u giá x ng d u th gi i ã gi m m nh. Các doanh nghi p v a và nh v n còn khó kh n trong vi c ti p c n ngu n v n vay phát tri n s n xu t, ngu n lao ng thi u h t tr m tr ng tác ng không nh n ho t ng s n xu t kinh doanh.

- Ngu n nguyên li u trong n c thi u h t nghiêm tr ng do d ch b nh h i ch ng tôm ch t s m (EMS), d n n c nh tranh kh c li t gi a các doanh nghi p trong n c, th m trí các doanh nghi p ph i c nh tranh ngu n nguyên li u nh p kh u t Ecuador, n trong khi ó giá bán trên th tr ng th gi i gi m m nh; ch t l ng ngu n nguyên li u không m b o do s d ng kháng sinh quá gi i h n trong nuôi tôm d n n nh ng r i ro m c cao mà các doanh nghi p ch bi n ph i ch u. C nh ó, các

n có thể trở ngại như là những M, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc đang bỏ
hàng các rào cản kỹ thuật nghiêm ngặt như kiểm soát 100% dịch bệnh kháng sinh
của các nhà xuất khẩu tôm Việt Nam như Nhật Bản kiểm soát các chất Trifluralin
và Enrofloxacin, và Ethoxyquin; Mức áp thu hàng bán phá giá tôm tăng 4,13%
năm 2015, 25,76% ... ã những nguyên nhân hiệu quả sản xuất kinh doanh của doanh
nghiệp xuất khẩu thủy sản Việt Nam nói chung và Công ty Thủy Sản Phấn nói riêng
khó khăn và thách thức gì? a) 02 chính sách: một là phải giao hàng theo các hợp đồng
đã ký trước đó và chịu thua lỗ thiệt hại chi phí sản xuất, hoặc không giao hàng tránh lỗ và
chuyển nhượng mất uy tín, mất khách hàng.

Xuất phát từ những khó khăn trên, Hội đồng quản trị, Ban giám đốc Công ty ã
ra các giải pháp, những chỉ dẫn kinh doanh như:

- Về vốn: tận dụng những lợi thế về uy tín, khả năng thanh toán của các tổ chức
tín dụng trong qua nhiệm vụ nên vì cần tranh thủ tìm các vốn vay với lãi suất thấp
các ngân hàng là cần thiết, khai thác các dòng tín dụng mới cách hiệu quả, vòng quay vốn
nhanh, thu thập xử lý thông tin tài chính, tín dụng có những ưu nhược điểm
để phù hợp qua việc chênh lệch giá.

- Về đầu tư, sản phẩm: nâng cao năng lực sản xuất, chi phí trong kinh doanh
Công ty quy định nâng cấp, sản phẩm của nhà xưởng, thiết bị hiện có nâng cấp
để mua sắm mới thiết bị máy phân cỡ, xe nâng, máy lát sàn, máy dò kim loại,
băng chuyền xoắn.

- Hoạt động phân phối nguyên liệu và thu mua nguyên liệu: Tiếp tục duy trì các
trường tuyến thị trường như Trường M, EU, Nhật Bản, Hàn Quốc đang thị trường
cùng công tác tìm kiếm, khai thác các khách hàng mới thông qua nhiều kênh khác
nhau như môi giới, Hiệp hội, thông tin mạng..

- Về nguyên liệu: tiếp tục duy trì các nhà cung cấp nguyên liệu truyền thống, mở rộng
vùng thu mua nguyên liệu ở các Trung tâm, Trung tâm và các tỉnh Nam bộ nhằm mở
rộng nguồn nguyên liệu cho sản xuất. Bên cạnh đó, vẫn lâu dài Công ty phải tìm kiếm các
nguồn nguyên liệu như những quốc gia có chất lượng như Mexico, Brazil, Thái Lan, Ecuador,

Cuba, Brazil...vì giá cả hợp lý, liên kết các nhà máy chế biến thực phẩm Nam gia công, sản phẩm có nguồn nguyên liệu áp dụng cho sản xuất.

- Duy trì hệ thống quản lý chất lượng như ISO 22.000; ISO 14.000, HACCP, BRC, IFS, GMP, SSOP, ACC, Global Gap, hệ thống quản lý nuôi trồng thủy sản, chính sách trách nhiệm xã hội đối với người lao động v.v.. một cách thi thố và tận dụng các hệ thống quản lý đi vào thực tế và hiệu quả hơn.

- Nâng mức độ kiểm tra, kiểm soát chất lượng sản phẩm, kiểm soát các chất kháng sinh, tạp chất... có trong sản phẩm, soát xét lại nhãn mác, hoàn chỉnh các quy trình, quy trình sản xuất mới nhằm hạn chế các lỗi không đáng có trong quá trình sản xuất, tăng cường công tác kiểm tra, tránh lãng phí nhân lực, sử dụng hợp lý các loại vật tư, bao bì, phôi liệu, hóa chất... .

- Sử dụng tốt đội ngũ cán bộ quản lý nhân sự, nâng cao tinh thần trách nhiệm trước công việc và nâng cao công nhân lành nghề để rèn luyện và trở thành thành trong sản xuất có tính kỹ thuật cao và tay nghề vững vàng.

Vì những nguyên nhân, chúng tôi ưu tiên hành động, đưa các giải pháp trên các Hội đồng quản trị, Ban giám đốc để góp phần duy trì và nâng cao sản xuất, giải quyết công nhân viên làm việc, thu nhập của người lao động luôn được đảm bảo, tăng cường trình độ chuyên môn kỹ thuật cao và bền vững.

2- Kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2014.

Năm 2014, trước những khó khăn và thách thức, vì hoàn thành các mục tiêu mà Nghị quyết Hội đồng 2014 đưa ra càng có ý nghĩa to lớn cho sự tồn tại và phát triển Công ty trẻ trung và lâu dài. Qua phân tích đánh giá tình hình chung của tình hình thị trường và trong nước trong năm qua nhận thấy rõ kết quả sản xuất kinh doanh trong năm qua của Công ty rất có ý nghĩa. Các chỉ tiêu như doanh thu, sản lượng, kim ngạch xuất khẩu, lợi nhuận, mức chi phí cho công... đều vượt và vượt kế hoạch đưa ra. Kết thúc năm 2014, kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty như sau :

Một số chỉ tiêu chủ yếu và nhiệm vụ SXKD năm 2014 đã đạt được:

S TT	Ch tiêu	VT	K ho ch n m 2014	Th c hi n n m 2014	So v i k ho ch 2014 (%)
1	T ng doanh thu	T ng	2.100	2.220	105,71
2	Kim ng ch xu t kh u	Tri u USD	100	104,4	104,4
3	S n l ng xu t kh u	T n	9.000	8.905	98,94
4	L i nhu n tr c thu	T ng	15	36,72	244,8
5	C t c	%	10	20	200,0
6	Thu nh p bq ng i lao ng	ng	5.000.000	5.000.000	100,0
7	Ngh a v i v i Nhà n c	T ng	3,3	8,26	250,3

V i b i c nh tình hình kinh t th gi i không m y thu n l i trong n m 2014 thì nh ng con s trên c ng ã là m t s c g ng v t b c i v i m t doanh nghi p xu t kh u th y s n.

có c nh ng k t qu áng kích l nh trên, nh t là trong i u ki n n n kinh t toàn c u còn nhi u b t n, th tr ng nh p kh u, s c mua gi m sút,...thì nh ng con s t c l i còn có ý ngh a h t s c quan tr ng trong khi nhi u doanh nghi p khác ph i d ng ho t ng, gi i th , còn l i thì ch ho t ng c m ch ng ch ng ch i v i nh ng khó kh n thách th c c a kh ng ho ng kinh t th gi i và các gi i pháp c a Chính ph . Và m t l n n a Công ty chúng ta ã bi t ch p l y c h i v t qua khó kh n thách th c b ng nh ng gi i pháp sáng t o và hi u qu , n ng ng và phát huy t i a nh ng l i th ã có trong nhi u n m qua v kinh nghi m, n ng l c s n xu t, s

đăng trị t v máy móc thi t b , v i u ki n s n xu t, v qu n lý con ng i. .nh v y ã góp ph n duy trì n nh s n xu t, th tr ng xu t kh u, ngu n cung ng nguyên li u trong n c và nh p kh u m b o, gi v ng ni m tin i v i các t ch c tín d ng, ng v n s d ng có hi u qu , xoay vòng v n nhanh và t o công n vi c làm cho g n 2.200 lao ng v i m c thu nh p m b o cho ng i lao ng.

Nhìn l i m t n m qua v i bao khó kh n ch ng ch t, nh ng b ng nh ng n l c không ng ng c a t p th ng i lao ng trong công ty cùng v i s giúp , chia s c a Quý c ông ã t o nên m t ng l c th c s m nh m n hôm nay, chúng ta có c k t qu s n xu t kinh doanh ngoài mong i. Chúng ta tin ch c r ng nh ng thành qu ó s thôi thúc chúng ta n l c h n n a trong n m 2015 mà đ báo s khó kh n, r i ro, d ch b nh, thiên tai...v n còn nh ng v i ni m t tin l c quan, chúng ta tin ch c r ng n m 2015 và nh ng n m ti p theo công ty chúng ta s không ng ng phát tri n và s tr thành m t công ty phát tri n b n v ng.

II- Nhi m v s n xu t kinh doanh n m 2015:

I/M c tiêu nhi m v n m 2015:

*** Nh n nh chung :**

N m 2015, n n kinh t th gi i v n ng tr c nhi u nhân t b t l i, Châu Âu c bi t là kh i Eurozone v n ph i i m t v i tình tr ng ình tr , nhi u n c ang tìm ki m mô hình t ng tr ng m i hi u qu h n; n n kinh t M c ng i m t v i nh ng khó kh n, nguy c ti m n r i ro v th tr ng t i n t , tác ng tiêu c c t i kinh t toàn c u, nh t là kinh t các n c ang phát tri n; tình hình xung t v trang, m t n nh chính tr x y ra các n c ngày càng lang r ng trên kh p châu l c; nhu c u tiêu dùng s có nhi u thay i b ng cách t i t ki m và mua s m nh ng th c n thi t, cho nên các doanh nghi p xu t kh u c n ph i có nh ng chính sách i u ch nh phù h p nh m áp ng nhu c u c a th tr ng.

Th tr ng nh p kh u : Th tr ng M tr l i v i c áp thu i v i các m t hàng th y s n t o m ô ng l nh; Th tr ng Châu Á, Nh t b n, Hàn Qu c ti p t c áp d ng các rào c n k thu t nghi m ng t nh m ng n c n xu t kh u th y s n Vi t Nam.

Trong năm, tình hình khó khăn vẫn còn, nguyên nhân chủ yếu do dịch bệnh ngày càng lan rộng, giảm các chất kháng sinh trong nguyên liệu, các chi phí đầu vào tăng cao. Nhưng nếu chúng ta chấp nhận nguyên nhân thì duy trì nguồn cung nguyên liệu, làm tốt công tác thương mại, tăng cường bán buôn, làm phân phối giá thì công việc sẽ tốt hơn xu hướng kinh doanh thị trường cao.

Xây dựng danh mục hàng giá trị gia tăng có ưu thế cạnh tranh như hình thức phát triển sản phẩm giá trị gia tăng cho hàng xuất khẩu. Công cụ và phát triển các thương hiệu truyền thống bằng chất lượng và giá thành cạnh tranh, quan tâm phát triển mạnh mẽ các thương hiệu mĩ Nam Mỹ, Đông Âu,... Kinh tế thế giới cũng đã báo là có triển vọng hồi phục, thương hiệu xuất khẩu thế yếu nên tìm kiếm như Việt Nam sẽ khởi sắc hơn.

Chỉ số trong quý 4 năm 2014 kéo dài nay, mặt số biến pháp tài chính kinh tế của Mỹ và các nước, khi giá dầu giảm sâu làm cho đồng đô la Mỹ trở nên rẻ hơn và ngược lại các nước như Nhật Bản, Hàn Quốc, Anh, EU, Úc... duy trì từ 15 đến 25%, trong khi đồng Việt Nam chỉ giảm 2% so với USD, làm cho giá hàng của Việt Nam tăng gần 20% so với các nước khác. Trong khi các nước xuất khẩu là đối thủ cạnh tranh với Việt Nam như Indonesia, Ấn Độ... có ngược lại giá trị gia tăng giảm vì đồng đô la Mỹ nên hình thành giá cạnh tranh, vì vậy chúng ta không thể bán hàng với giá cao. Như hình thức giá thế giới hiện nay là từ 20-25% so với cùng kỳ thì ta phải chú ý về giá hàng tồn kho và nhu cầu giá mua nguyên liệu nhằm tránh lợi nhuận giảm thu mua tôm tại Việt Nam sẽ thay đổi giá thành nuôi tôm của người nuôi và thị trường người nông dân sẽ ngừng nuôi, kèm theo thiên tai dịch bệnh làm cho sản lượng nuôi tôm Việt Nam hiện nay giảm sút nghiêm trọng. Đó là khó khăn rất lớn mà chúng tôi sẽ cố gắng vượt qua trong những năm nay sẽ rất khó khăn.

Để đạt các mục tiêu sản xuất kinh doanh năm 2015, Công ty chấp nhận các hình thức chi phí sản xuất kinh doanh phù hợp với tình hình mới, tập trung công tác tuyển dụng lao động, tăng cường công tác hợp tác nguyên liệu từ các nước như Ấn Độ, Ecuador, Thái Lan, Cuba, Brazil... về giá thu mua hợp lý, mở rộng nguồn thu mua nguyên liệu các tỉnh phía Nam, tìm kiếm các nguồn vốn vay với lãi suất thấp,

soát xét lại toàn bộ những mục tiêu hao, quy định, quy trình quản lý, tối đa hóa đầu tư lợi nhuận, giảm bớt chi phí trung gian, nâng cao năng lực cạnh tranh là hoàn toàn phù hợp với những hướng chỉ dẫn của sản xuất kinh doanh, phù hợp với nhu cầu của thị trường thị trường và những yêu cầu có thể đạt được những mục tiêu mà kế hoạch trong năm 2015 đưa ra.

*** Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015, chính thức :**

- Tổng doanh thu : 2.200 tỷ đồng.
- Kim ngạch xuất khẩu : 100 triệu USD.
- Sản lượng xuất khẩu : 9.000 tấn SP.
- Lợi nhuận trước thuế : 15 tỷ đồng.
- Chi phí : 10 %.
- Thu nhập bình quân : 5.000.000 đồng/người/tháng.

2/ Mục tiêu pháp chính :

- Tập trung ý nghĩa công tác điều hành, công tác quản lý, sắp xếp kế hoạch và các bộ phận, thực hiện tốt những mục tiêu kế hoạch chi phí nâng cao hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.

- Ý nghĩa sản xuất cần thực hiện ngay bằng cách công tác thu mua nguyên liệu và việc mua bán nguyên liệu cho sản xuất. Có những yêu cầu vào việc sản xuất công suất sản xuất, tăng sản lượng nguyên liệu mua vào và mua bán cho sản xuất và đảm bảo nguyên liệu cho chế biến.

- Lĩnh vực trong huy động và sử dụng nguồn vốn mà bộ phận hoạt động sản xuất kinh doanh hoạt động bình thường. Tổ chức tài chính lành mạnh, nâng cao hiệu quả trong sử dụng vốn, sử dụng nguồn ngoại tệ lĩnh vực trong việc vay những gì mà áp dụng lãi suất tốt nhất.

- Mở rộng kênh phân phối, tìm kiếm thêm các thị trường khai thác giá bán hợp lý, tăng thị phần bán hàng những mặt hàng giá trị gia tăng, bằng những hiệu quả uy tín của công ty.

Kính thưa : Quý Công

Tr i qua m t n m y thách th c, nh ng b ng nh ng n l c chúng ta ã v t qua v i nh ng k t qu r t t t p. Nhi m v t ra cho n m 2015 r t khó kh n nh t là trong b i c nh hi n nay v i nhi u r i ro thách th c. M c d u v y, v i s oàn k t c a t p th ng i lao ng trong công ty, s c v , giúp t o l n c a Quý c ông và v i nh ng thành tích ã t c trong nh ng n m qua cùng v i nh ng kinh nghi m c a mình, chúng ta tin ch c r ng công ty s v t qua hoàn thành nhi m v mà i h i t ra .

Thay m t H i ng qu n tr , tôi kính chúc i h i ng c ông th ng niên n m 2015 thành công t t p, kính chúc toàn th Quý c ông, các nhà u t , cán b qu n lý, công nhân lao ng s c kh e và h nh phúc.

Xin chân thành c m n!

TM/H I NG QU N TR

C.TY CP TH Y S N VÀ TH NG M I THU N PH C