

Số : /BC-RQ

Tiền giang, ngày 01 tháng 04 năm 2017

**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD
NĂM 2016, KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017**

Căn cứ điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty cổ phần Rau quả Tiền Giang, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Rau quả Tiền Giang kính trình Đại hội đồng cổ đông báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016 và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017 như sau:

A/KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2016:

I/ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

1/Khó khăn:

- Sản phẩm dưa đóng hộp của Công ty bị cạnh tranh bởi những doanh nghiệp đầu tư với qui mô vừa và nhỏ, đầu tư ở vùng sâu có lợi thế về chi phí nhân công, phí vận chuyển nguyên liệu, lợi thế về chi phí môi trường...

- Năm 2015 do lượng mưa ít, mùa mưa hết sớm nên ảnh hưởng đến năng suất cây khóm. Sản lượng nguyên liệu khóm trong năm 2016 giảm; trong khi nhu cầu thu mua nguyên liệu khóm cung ứng cho các nhà máy Chế biến và thị trường ăn tươi ngày càng tăng, nên giá nguyên liệu khóm từng thời điểm của năm 2016 đều cao hơn những năm trước. Giá nguyên liệu khóm bình quân nhập kho năm 2016 so với năm 2015 tăng 57%, đây là nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh trong năm.

- Do nhu cầu thu tuyển lao động của các doanh nghiệp trong tỉnh tăng nên việc thu thêm lao động thời vụ vào những lúc sản xuất cao điểm không đáp ứng kịp thời, lực lượng lao động có tay nghề cũng thường xuyên biến động.

2/Thuận lợi:

- Giá sản phẩm khóm cô đặc ổn định ở mức cao so với các năm trước, nhu cầu thị trường tăng.

- Sản phẩm của Công ty đa dạng về chủng loại nên dễ xoay trở theo nhu cầu thị trường, hạn chế rủi ro do biến động của thị trường.

II/KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016:

1/Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh năm 2016:

1.1/So sánh các chỉ tiêu thực hiện với kế hoạch:

Kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty đã được kiểm toán, cụ thể các chỉ tiêu thực hiện như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2016	Thực hiện năm 2016	Thực hiện so với kế hoạch	Thực hiện năm 2016 so với năm 2015
1	Sản lượng sản xuất	tấn	10.000	5.932	59,32%	80,11%
	Trong đó:					
	Sản phẩm đóng hộp	tấn	2.500	1.839	73,56%	111,52%
	Sản phẩm đông lạnh	tấn	5.000	2.582	51,64%	67,94%
	Sản phẩm cô đặc và pure	tấn	2.500	1.511	60,44%	77,28%
2	Doanh thu	Tỷ đồng	260	184	70,76%	84,02%
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	7	-10,3		

-Tổng sản lượng sản phẩm sản xuất năm 2016 so với kế hoạch năm chỉ đạt 59,32%, nếu so với năm 2015 đạt 80,11%. Sản phẩm đạt sản lượng thấp nhất so với kế hoạch là sản phẩm đông lạnh chỉ đạt 51,64%.

-Doanh thu so với kế hoạch đạt 70,76%, so với năm 2015 đạt 84,02%.

1.2/Phân tích các nguyên nhân chính ảnh hưởng đến kế hoạch sản lượng, ảnh hưởng đến hiệu quả của Công ty:

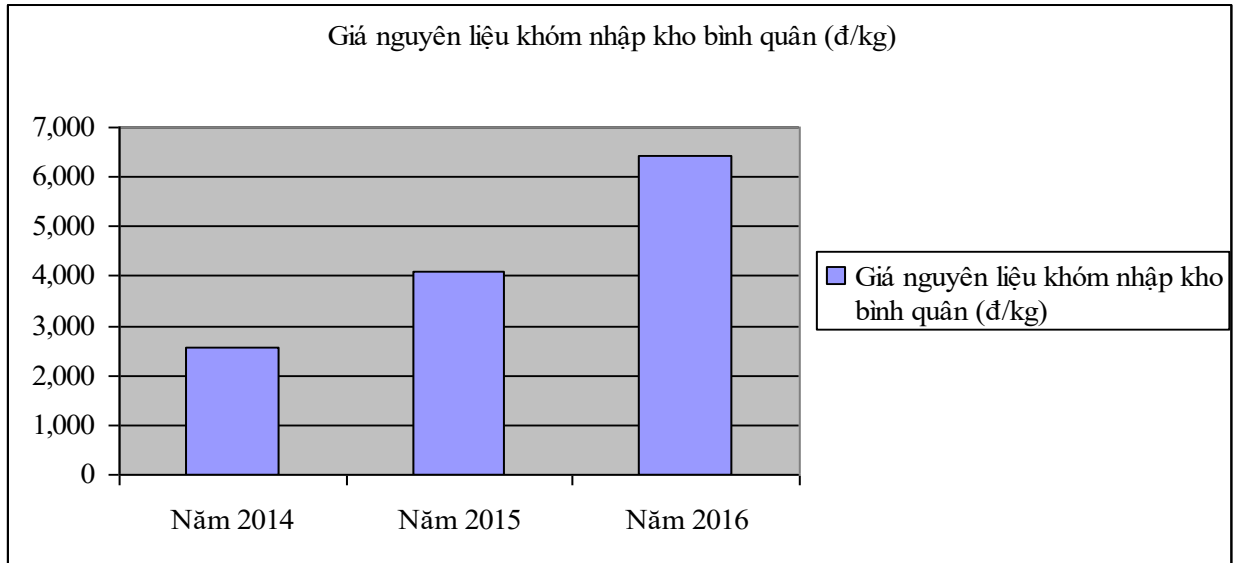
-Sản lượng nguyên liệu khóm giảm so với những năm trước trong khi nhu cầu thị trường tăng. Giá khóm thu mua từng thời điểm của năm 2016 đều cao hơn so với cùng kỳ năm 2015. Giá nguyên liệu khóm bình quân nhập kho năm 2016 so với năm 2015 tăng 57%, so với năm 2014 tăng 76%. Trong khi giá đầu ra tăng thấp không đồng bộ, yếu tố giá nguyên liệu tăng làm tăng chi phí sản xuất trong năm trên 10 tỷ đồng.

BẢNG SO SÁNH GIÁ NGUYÊN LIỆU KHÓM

TT	Loại nguyên liệu khóm	Năm 2015 (đ/kg loại 1)	Năm 2016 (đ/kg loại 1)	So sánh 2016/2015 (%)
1	Giá khóm loại 1 bình quân nhập kho quý I	3.654	6.000	164%
2	Giá khóm loại 1 bình quân nhập kho quý II	3.367	6.080	180%
3	Giá khóm loại 1 bình quân nhập kho quý III	6.600	7.800	118%
4	Giá khóm loại 1 bình quân nhập kho quý IV	6.065	6.680	111%
5	Giá khóm loại 1 bình	4.093	6.427	157%

quân nhập kho cả năm			
-----------------------------	--	--	--

ĐỒ THỊ GIÁ NGUYÊN LIỆU KHÓM



BẢNG SO SÁNH GIÁ NGUYÊN LIỆU XOÀI

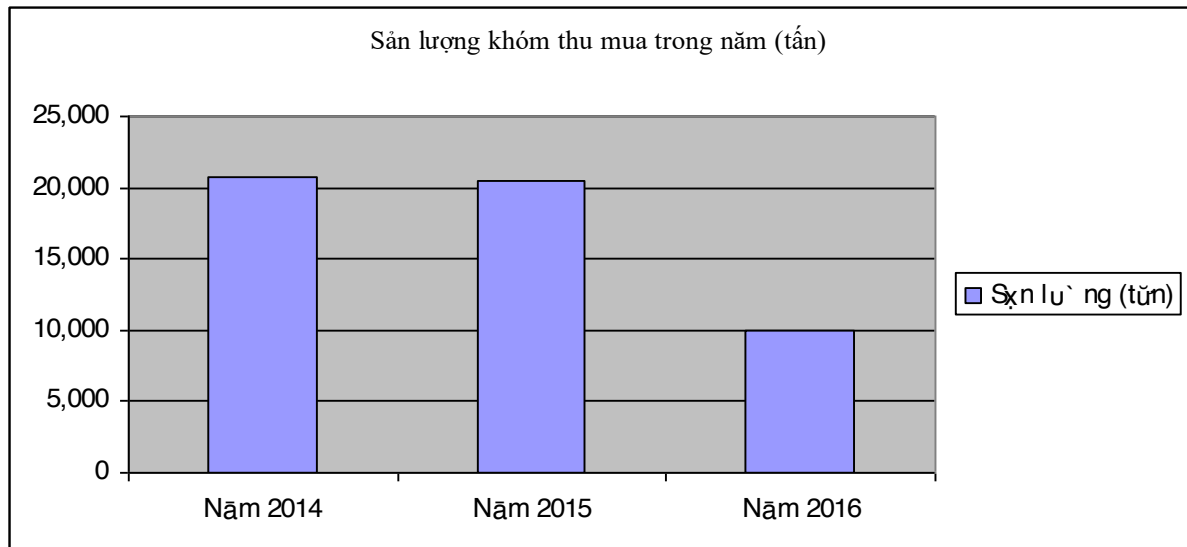
TT	Loại nguyên liệu	Năm 2015 (đ/kg loại 1)	Năm 2016 (đ/kg loại 1)	So sánh 2016/2015 (%)
1	Giá xoài cát chu loại 1 bình quân trong năm	9.384	10.934	116%

-Mặc dù giá nguyên liệu cao nhưng sản lượng thu mua vẫn không đáp ứng cho nhu cầu sản xuất. Mặc dù Hội đồng quản trị và Ban TGD cố gắng xoay trở tìm khách hàng tiêu thụ các sản phẩm khác ngoài khóm nhưng với sản lượng nhỏ lẻ nên vẫn chưa đảm bảo việc làm cho công nhân nên phát sinh chi phí bù lương. Tổng chi chí bù lương và lương ngừng việc trong năm 2016 là 918.613.926 đ.

BẢNG THỐNG KÊ SẢN LƯỢNG KHÓM THU MUA

TT	Loại nguyên liệu	Năm 2015 (tấn)	Năm 2016 (tấn)	So sánh 2016/2015 (%)
1	Sản lượng nguyên liệu khóm các loại	20.475	9.922	48,45

ĐỒ THỊ SẢN LƯỢNG THU MUA KHÓM



- Vừa sản xuất vừa cải tạo nhà xưởng nên cũng ảnh hưởng mặt bằng sản xuất. Có những thời điểm nhóm nhiều cũng không thể tăng sản lượng sản xuất trong ngày.

- Do bị cạnh tranh lao động với các doanh nghiệp trong các khu công nghiệp của tỉnh, trong năm có khoảng 100 lao động có tay nghề nghỉ việc. Để đáp ứng cho nhu cầu sản xuất, Công ty tuyển lao động mới thay thế. Mặc dù về số lượng đáp ứng cho nhu cầu sản xuất nhưng do công nhân mới chưa có tay nghề nên năng suất thấp, ảnh hưởng đến chỉ tiêu sản lượng sản xuất và hiệu quả trong năm.

1.3/ Các giải pháp tiết giảm chi phí:

-Tiếp tục tổ chức theo dõi định mức tiêu hao của từng loại nguyên liệu nhóm cho từng loại sản phẩm cũng như các loại nguyên liệu khác để điều hành sản xuất đạt hiệu quả tối ưu.

-Xem xét chọn nhà cung cấp nguyên liệu, vật tư, cung cấp các dịch vụ khác với giá cạnh tranh để giảm giá thành sản phẩm.

-Tăng cường công tác khảo sát vùng cung cấp nguyên liệu, nhu cầu thị trường từng thời điểm để nhận định giá cả chào bán khách hàng, quyết định giá mua phù hợp với thị trường.

-Tăng cường công tác quản trị trong việc trang bị mua sắm vật tư công cụ dụng cụ quản lý, những khoản chi không cần thiết.

2/ Những công việc đã được thực hiện ở các lĩnh vực:

2.1/Lĩnh vực kinh doanh, thị trường:

-Duy trì thị phần và khách hàng hiện có của Công ty, tích cực tìm kiếm đối tác mới qua tiếp thị trực tiếp, qua hội chợ, qua mạng internet... Qua đó đã mở rộng được thị trường xuất khẩu trực tiếp vững mạnh. Đồng thời nâng cao chất lượng hoạt động chăm sóc khách hàng, giải quyết thỏa mãn các yêu cầu và khiếu nại khách hàng, trả lời và xử lý kịp thời các vấn đề thắc mắc của khách hàng... Qua đó đã nâng cao được uy tín và danh tiếng của công ty đối với khách hàng.

-Trong năm 2016 phát triển thêm các khách hàng mới là :

+Khách hàng CJ Freshway (Hàn Quốc) mua Xoài đông lạnh

+Khách hàng Daishin (Hàn Quốc) mua Xoài má xiên que đông lạnh

+Khách hàng SC Foods (Nhật) mua sản phẩm Cocktail đóng hộp

+Khách hàng Binder (Đức) mua sản phẩm Xoài đông lạnh

+Khách hàng I.Schroeder (Đức) mua bắp rau đông lạnh

+Khách hàng SueYin Asia (Trung Quốc) mua Thanh Long đỏ đông lạnh

-Duy trì thường xuyên công việc xúc tiến thương mại, quảng bá thương hiệu thông qua các cuộc hội chợ nước ngoài. Trong năm đã tham gia các hội chợ nước ngoài như: Hội chợ Sial Paris, Hội chợ Seoul Korea, Hội chợ Thaifex.

2.2/Sản phẩm mới:

Trong năm Công ty đã nghiên cứu làm mẫu thử nghiệm rất nhiều sản phẩm cụ thể như sau:

-Sản phẩm Đồ hộp: Nha đam đóng túi PA, bắp hạt đóng túi trong nước muối, dưa leo đóng túi, cơm dừa đóng lon, thốt nốt đóng lon, ớt vô keo, tỏi vô keo, dưa leo đóng lon, củ kiệu đóng lon...

-Sản phẩm Đông lạnh: Hẹ cắt khúc, ổi ruột hồng, chuối xiêm xiên que, nước dừa đóng thành khối, tỏi lột vỏ, hành lá cắt khúc, bí đỏ cắt 20*20 còn nguyên vỏ đông lạnh, ớt chuông đông lạnh

-Sản phẩm cô đặc và pure: Pure chanh đông lạnh

Trong quá trình làm mẫu thử nghiệm đã gửi cho khách hàng, trong đó có 2 sản phẩm thử nghiệm thành công và được khách hàng chấp nhận và có hoạch đưa vào sản xuất trong năm 2017 là:

- Dưa leo đóng lon A10, đóng túi và đóng cup trong dung dịch giấm đường

- Củ kiệu đóng lon A10 trong dung dịch giấm đường

2.3/ Lĩnh vực quản lý sản xuất:

Bố trí sắp xếp máy móc thiết bị và lực lượng lao động theo hiện trạng nhà xưởng mới được cải tạo nâng cấp, duy trì tốt hoạt động của tổ xây dựng định mức tiêu hao nguyên liệu, định mức tiền lương. Mục đích là có được giá thành chính xác cho từng sản phẩm trong điều kiện sản xuất phối hợp, nhằm

cạnh tranh được với các doanh nghiệp khác có cùng sản phẩm; việc rà soát lại đơn giá tiền lương để điều chỉnh thu nhập phù hợp cho từng khâu nhằm kích thích tăng năng suất lao động.

2.4/ Hệ thống quản lý:

Duy trì quản lý hệ thống chất lượng theo phiên bản ISO 9001-2008, HACCP, BRC, HALAL, FDA, RSK ngày càng hoàn thiện hơn. Sản phẩm của công ty thỏa mãn yêu cầu của những thị trường khó tính, có điều kiện phát triển thêm khách hàng mới và thị trường mới.

III/ ĐẦU TƯ XÂY DỰNG CƠ BẢN:

Trong năm 2016 Công ty tiếp tục triển khai thực hiện dự án Cải tạo nhà máy Đông lạnh và Đồ hộp, xây dựng phân xưởng và các thiết bị điện, đường nội bộ, xây dựng xưởng lò hơi mới và di dời lò hơi cũ. Nhằm đa dạng hóa sản phẩm, trong năm Công ty đã triển khai dự án sản xuất dưa leo đóng lon. Giá trị đầu tư như sau:

Stt	Dự án, hạng mục	Giá trị đầu tư (đ)	Thời điểm đưa vào sử dụng
1	Dự án cải tạo nhà máy Đông lạnh và Đồ hộp	34.725.706.993	-Phân xưởng Đồ hộp đưa vào sử dụng vào tháng 4/2016 -Phân xưởng Đông lạnh đưa vào sử dụng vào tháng 9/2016
2	Xây dựng phân xưởng cơ điện và các thiết bị điện	10.517.572.952	Phân xưởng cơ điện đưa vào sử dụng tháng 3/2016
3	Xây dựng phân xưởng lò hơi, mua lò hơi mới, di dời lò hơi cũ	8.096.228.000	-Lò hơi mới lắp đặt hoàn thành đầu tháng 5/2017 -Di dời lò hơi cũ hoàn thành vào cuối tháng 7/2017
4	Đường nội bộ	1.161.397.000	-Đường giai đoạn 1 đưa vào sử dụng vào tháng 6/2016 -Đường giai đoạn 3 đưa vào sử dụng vào tháng 2/2017
5	Dự án sản xuất dưa leo	7.520.842.335	-Nhà xưởng đã hoàn thành, hoàn chỉnh lắp

			đặt máy móc thiết bị vào đầu tháng 5/2017
Tổng cộng		62.021.747.280	

Nguồn vốn triển khai đầu tư các dự án là nguồn vốn vay.

B/KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017:

I/Khó khăn, thuận lợi:

1/Khó khăn:

- Giá sản phẩm dứa cô đặc sau thời gian ổn định ở mức cao, cuối năm 2016 giá đã giảm dần. Giá bán hiện tại giảm khoảng 30->35% so với năm 2016.
- Giá các chủng loại sản phẩm khác cũng giảm. Giá sản phẩm dứa đóng lon và đông lạnh giảm từ 10->15% tùy thuộc qui cách từng loại sản phẩm.
- Sản phẩm trứng cút đóng lon xuất sang thị trường Nhật giảm 5% so với năm 2016.
- Nhu cầu thu tuyển lao động của các doanh nghiệp trong tỉnh tăng. Những Công ty này đưa ra nhiều chính sách để thu hút lao động, nên việc giữ lực lượng lao động hiện hành để ổn định sản xuất cũng như thu tuyển công nhân mới rất khó khăn.

2/Thuận lợi:

- Năm 2015 và năm 2016 giá khóm ổn định ở mức cao nên người trồng khóm thâm canh, mở rộng diện tích trồng khóm. Năm 2016 mùa mưa kéo dài thuận lợi cho sự phát triển của cây khóm, nên nhận định tình hình thu mua nguyên liệu khóm năm 2017 sẽ thuận lợi hơn năm 2016.
- Phân xưởng Đồ hộp và Đông lạnh đã được cải tạo nâng cấp hoàn chỉnh thỏa mãn nhu cầu của các khách hàng và những thị trường khó tính.
- Năm 2016 đã đầu tư thêm 1 kho lạnh và 4 hầm đông gió nên có thể phát triển thêm các sản phẩm đông lạnh như: Xoài má, Chuối, khóm dạng thanh, nước dứa nguyên trái, chanh dây...

Từ những nhận định trên cho thấy tình hình sản xuất kinh doanh năm 2017 cũng rất khó khăn. Tuy nhiên để đạt kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017, Hội đồng quản trị, Ban giám đốc Công ty cố gắng nắm bắt thông tin kịp thời, linh hoạt trong điều hành để đưa ra những giải pháp hữu hiệu trong điều hành quản lý và sản xuất kinh doanh. Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017 như sau:

II/ Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chủ yếu:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2017	Kế hoạch năm 2017 so với thực

				hiện 2016
1	Sản lượng sản xuất	tấn	12.500	210%
	Trong đó: Sản phẩm đóng hộp	tấn	4.500	244%
	Sản phẩm đông lạnh	tấn	6.000	232%
	Sản phẩm cô đặc và pure	tấn	2.000	132%
2	Doanh thu	tỷ đ	350	210%
3	Lợi nhuận trước thuế	tỷ đ	9	/

III/Giải pháp thực hiện kế hoạch 2017:

1/Sản phẩm mới:

-Tiếp tục nghiên cứu hoàn thiện quy trình sản xuất, chất lượng sản phẩm mới đã nghiên cứu trong năm 2016 như: dưa leo đóng lon, dưa leo vô túi, dưa leo đóng cup, củ kiệu đóng lon để đưa vào sản xuất trong năm 2017, đảm bảo giải quyết ổn định việc làm cho người lao động.

-Nghiên cứu phát triển thêm các sản phẩm mới mà khả năng Công ty sản xuất được như: Củ sen đông lạnh, cà rốt đông lạnh, đậu nành rau đông lạnh, khoai lang đông lạnh...

2/Sản xuất, kỹ thuật:

-Hoàn thiện qui trình sản xuất các phẩm mới, bố trí lao động phù hợp cho từng công đoạn nhằm nâng cao năng suất lao động, tiết giảm chi phí nhân công, giảm giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh trên thị trường.

-Đưa vào sử dụng máy móc những khâu có thể thực hiện được như máy cắt sản phẩm đông lạnh, nhằm tăng năng suất chế biến, giảm nhu cầu sử dụng lao động trong lúc thu tuyển lao động rất khó.

3/Thị trường:

-Duy trì thị trường và chăm sóc khách hàng hiện có, khai thác tăng sản lượng đối với những khách hàng tiềm năng.

-Tiếp tục tìm kiếm thị trường mới và khách hàng mới thông qua các hội chợ nước ngoài và mạng internet.

III/Đầu tư xây dựng cơ bản:

Tiếp tục thực hiện các hạng mục chuyển tiếp năm 2016 và thực hiện các hạng mục mới cụ thể như sau:

STT	HẠNG MỤC	Ghi chú (ĐVT: đồng)
1	Cải tạo xưởng 10 và lắp thiết bị	Năm 2016 chuyển sang
2	Xây dựng xưởng 11	Năm 2016 chuyển sang
3	Sửa chữa, cải tạo di dời lò hơi	Năm 2016 chuyển sang
4	Cải tạo xưởng 12 sản xuất kiệu	230.000.000
5		

	Hệ thống đong lạnh tầng sôi	18.000.000.000
	Tổng giá trị dự kiến đầu tư mới	18.230.000.000

Hội đồng quản trị báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả sản xuất kinh doanh năm 2016 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017.

Trân trọng kính chào./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH
(đã ký)

Nơi nhận:

- HĐQT, BKS;
- Cổ đông;
- Lưu: thư ký

Alex Tran