CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH THỦY HẢI SẢN SÀI GÒN
Lô 4-6-8, Đường 1A, KCN Tân Tạo, Quận Bình Tân, TP.HCM,Việt Nam
ĐT: 37541802 - 37541889 Fax: 37541808
Email: aptco@apt.com.vn Web: www.apt.com.vn

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 4 năm 2019.

Dự thảo

BÁO CÁO
TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018 & PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2019

A. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN SXKD NĂM 2018

I. TÌNH HÌNH CHUNG

- Nguồn nguyên liệu Hải sản khan hiếm do tác động của thẻ vàng IUU và lệnh cấm đánh bắt cá đơn phương của Trung Quốc từ 1/5 đến 16/8 hàng năm

- Nguồn nguyên liệu thủy sản nước ngọt tăng cao do nhu cầu tiêu dùng nội địa thay thế nguồn hải sản khan hiếm và nhu cầu xuất khẩu thủy sản nước ngọt tăng.

- *Các khách hàng thường xuyên của Công ty gia công các mặt hàng hải sản, mực bạch tuộc không đủ nguồn hàng nên giảm mạnh hoặc ngừng đặt hàng gia công tại Công ty ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất.*

1. Thuận lợi:

- Công ty luôn nhận được sự đồng thuận từ Cổ đông; HĐQT quan tâm, chỉ đạo sâu sát, tạo điều kiện thuận lợi cho Ban Điều hành Công ty trong suốt quá trình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.

- Với tinh thần đoàn kết nhất trí xuyên suốt từ lãnh đạo cao nhất, các đoàn thể, tập thể người lao động. Công ty đã vượt qua những khó khăn bảo đảm duy trì sản xuất, ổn định thu nhập và đời sống cho người lao động;

- Ban Tổng Giám đốc quyết liệt trong công tác điều hành. Ngay từ đầu năm 2018, trên cơ sở năng lực và điều kiện thực tế đã giao chỉ tiêu kế hoạch cho từng Bộ phận quản lý phù hợp với chức năng nhiệm vụ. Qua đó, từng bộ phận trực thuộc đã chủ động xây dựng kế hoạch nhằm thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được giao.

- Nhà xưởng, trang thiết bị, máy móc đã hàng năm đều được Hội đồng quản trị, ban điều hành quan tâm đầu tư, duy tu, sửa chữa bằng nguồn vốn khấu hao nhằm đảm bảo được điều kiện sản xuất, đạt tiêu chuẩn theo quy định, đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh theo quy định của các cơ quan chức năng.

- Trong Quí II Công ty đã được chứng nhận thêm 2 Code DL 878 và NM 880;

- Cuối tháng 6/2018 Kết quả kiểm Code DL 364, HK 156, DL 769 đạt tốt.

- Công ty nhận được nhiều giải thưởng, danh hiệu hàng nội địa như hàng Việt Nam chất lượng cao, hàng Việt Nam chất lượng cao chuẩn hội nhập…vv

2. Khó khăn:

- Do công nợ và những vấn đề tồn đọng cũ đến nay vẫn chưa được giải quyết nên lỗ lũy kế vẫn kéo dài. Đây là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến những khó khăn của Công ty trong nhiều năm qua, một trong những bất lợi là Công ty phải tự lo về nguồn vốn kinh doanh do không được ngân hàng cho vay vốn.

- Tình hình lao động ngành thủy sản ngày càng thiếu, trong năm thường xuyên thiếu lao động trên 100 người nên những khi vào mùa vụ chính thì phải sử dụng thêm lao động khoán nên không ổn định.

- *Về xuất khẩu:* Do thiếu nguồn nguyên liệu hải sản trầm trọng, một số mặt hàng cá nuôi thì không đạt tiêu chuẩn về kháng sinh, hàng nông sản khan hiếm, giá nguyên liệu tăng cao, các nước nhập khẩu ngày càng tăng cường kiểm tra về chất lượng sản phẩm,... nên khách hàng yêu cầu chất lượng ngày càng cao, - Giá cả nguyên liệu hải sản tăng kéo theo nguyên liệu thủy sản nước ngọt tăng trong khi giá thủy hải sản xuất khẩu của Việt Nam nói chung và APT nói riêng không tăng được do cạnh tranh giá cả với các nước trong khu vực.

- *Về thị trường nội địa:* Giá nguyên liệu đầu vào không ổn định với xu hướng ngày một tăng cao nhưng giá bán vào các siêu thị phải ổn định trong thời gian dài hàng năm, đây là khó khăn về thị trường nội địa trong đàm phán kinh doanh do thường các doanh nghiệp Việt Nam phải phụ thuộc vào chính sách của Hệ thống siêu thị.

- *Về sản xuất:* Không những Công ty thiếu nguyên liệu mà hầu hết số khách hàng lớn của Công ty như Nguyễn Chi, Huy nam, Biển Sáng, Vinh An,… cũng gặp tình trạng thiếu nguyên liệu đầu vào nên đã ảnh hưởng khá lớn đến mãng sản xuất gia công trong năm; một số mặt hàng hàng nông sản như sầu riêng, mít, khoai môn,… cũng khan hiếm, giá tăng cao nên khách hàng cũng giảm sản lượng sản xuất.

- *Về nuôi trồng:* Điều kiện môi trường vẫn không được cải thiện, ô nhiễm ngày càng cao, khó kiểm soát nguồn nước trong quá trình nuôi nên đã ảnh hưởng trực tiếp đến chất lượng con giống và định mức FCR do hao hụt con giống cao,…vv

- *Về trang thiết bị, máy móc, cơ sở hạ tầng:* Mặc dù trong năm đã có đã bổ sung, thay thế duy tu đối với một số trang thiết bị nhưng do hầu hết thiết bị đã cũ có tuổi đời hàng chục năm vẫn thường xảy ra hư hỏng, hiệu suất hoạt động giảm dần theo thời gian, chi phí sửa chữa tăng cao nên đây cũng là nguyên nhân làm ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch sản xuất cũng như lợi nhuận của công tác sản xuất.

- *Về công tác tổ chức,tuyển dụng nhân sự:* Việc tuyển dụng lao động có tay nghề ngày càng khó khăn do đặc thù của ngành đòi hỏi ở người lao động nữ, cần mẫn, khéo léo, chịu khó,... Người lao động cũ có tay nghề đến tuổi nghỉ hưu cũng nhiều, số lao động tuyển mới thì tay nghề yếu cần phải được đào tạo và cần có thời gian thích nghi nên năng suất không cao và thường không gắn bó nên biến động liên tục. Đây cũng là một trong những khó khăn về nguồn lao động trực tiếp của Công ty.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2018

1. Kết quả thực hiện SXKD năm 2018:

ĐVT: 1.000đ

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2017	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018		
			Số liệu	Tỷ lệ (%)	
				So với KH 2018	So với TH năm 2017
A	**1**	**2**	**3**	**4 = 3/2**	**5 = 3/1**
Doanh thu *Doanh thu (trừ DT NB)*	*300 tỷ* *260 tỷ*	**320 tỷ** *280. tỷ*	***330,98 tỷ*** ***290 tỷ***	*103,43* *103,57*	*110,32* *111,53*
Kim ngạch XK (USD) Tr/đó: *XK trực tiếp*	*6.180.000* *5.235.000*	**5.500.000** *5.000.000*	***5.600.000*** ***5.600.000***	*101,81* *112*	*90,61* *106,97*
Lợi nhuận	**6,005 tỷ**	**Không lợi nhuận**	**6 triệu đồng**		
Thu nhập bình quân *(đồng/người/tháng)*	**7.040.000**	**7.400.000**	**7.661.000**	**103,52**	**108,82**

(Chỉ tiêu lợi nhuận trên là thuần túy từ kết quả hoạt động kinh doanh, không tính phần phát sinh lỗ của những năm trước đây, lãi phải trả cho Ngân hàng Sacombank và các khoản trích lập dự phòng và hoàn nhập (nếu có)).

2. Tình hình tài chính:

Theo báo cáo tài chính đến 31/12/2018 đã được kiểm toán, tình hình lỗ lũy kế của Công APT là **628.436.825.351 đồng Do đó, đã làm âm nguồn vốn chủ sở hữu là -538.605.003.050 đồng** *(lỗ lũy kế do những tồn tại cũ từ trước năm 2009)*.

3. Đánh giá kết quả thực hiện:

3.1. Công tác điều hành:

3.1.1.- Về công tác điều hành chung:

Mặc dù trong năm 2018 Công ty gặp rất nhiều khó khăn. Nhưng với sự đoàn kết đồng lòng của tập thể người lao động dưới sự điều hành quyết liệt của Ban Tổng Giám đốc Công ty và sự chỉ đạo kịp thời của Hội đồng quản trị. Công ty đã hoàn thành được chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2018.

3.1.2.- Về công tác xuất khẩu:

- Năm 2018 là năm khó khăn nhất trong 10 năm trở lại về nguồn nguyên liệu Thủy hải sản. Công ty đã phấn đấu nỗ lực vượt bậc để đạt kết quả kim ngạch xuất khẩu trực tiếp vượt kế hoạch được giao.

- Kết quả kinh doanh xuất khẩu trực tiếp năm 2018 đã có sự phát triển hơn so với cùng kỳ năm 2017 do Ban Tổng giám đốc Công ty đã phân công trách nhiệm rõ ràng từ người lãnh đạo đến từng tập thể, cá nhân...vv

- Duy trì các khách hàng chủ lực là Pureun (HQ) 53,4% , Mooijer (HL) 13,1% , Chenco(Úc): 14,7% , Pacific (Nhật) :14%

STT	KHÁCH HÀNG		Năm 2018		Tỉ lệ%
			2017	2018	
1	**Mooijer**	Hà Lan	606,641	780,299	128.63%
2	**Gouen**	Hàn Quốc	2,171,388	3,434,040	158.15%
3	**Chenco**	Úc	781,621	714,612	91.43%
4	**Fok Hing**	Hồng Kông	84,392	99,314	117.68%
5	**Asco food**	Anh	239,962	125,910	54.44%
7	**Pacific Rim**	Nhật	231,268	410,576	177.53%
8	**Century**	Việt Nam	805,782.0	1,342,320	166.59%
9	**Khác**		21,791	6,900	77.10%
Tổng kim ngạch			**4,136,962**	**5,582,632**	**134.95%**
Doanh thu VNĐ			**95,176,615**	**130,163,955**	**136.76%**

Cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu năm 2018:

- Cá biển: 407,841 kg chiếm 24.69%
- Cá nuôi: 940,902 kg chiếm 56.98%
- Khác: 236.602 kg chiếm 14.33%
- Nước mắm: 65,952 chai chiếm 3.99%

3.1.3.- Về công tác kinh doanh nội địa:

- Mặc dù tình hình kinh doanh nội địa có nhiều khó khăn hơn so với năm 2017. Tuy nhiên với việc tuân thủ đúng đắn chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc về định hướng chiến lược cung cấp thực phẩm an toàn cho bữa ăn hàng ngày của mỗi gia đình. Năm 2018 Kinh doanh nội địa đã tạo bước chuyển mình tích cực tạo nên hình ảnh thương hiệu cho sản phẩm và cho Công ty góp phần đem lại nhiều danh hiệu, bằng khen, giấy khen. Đây là một sự nỗ lực lớn trong điều kiện cạnh tranh khốc liệt của Thị trường nội địa và tình hình khó khăn của Công ty.

- Công ty đã cung ứng nhiều hàng hóa chất lượng cho thị trường nội địa. Trung tâm Kinh doanh nội địa APT là đơn vị được phân công thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh nội địa đã có nhiều giải pháp sáng tạo để chuyển đổi cơ cấu doanh thu, quan tâm phát triển đối với mặt hàng nước mắm, tăng doanh thu hàng tươi sống, Mặt hàng tươi sống đã có sự tăng trưởng vượt bậc do đã tăng được điểm bán vào Coop, Satra Logo APT được gắn tại khu vực hàng THS tươi sống của hơn 200 cửa hàng Satrafoods, Siêu Thị Satra 3/2, Coop góp phần quảng bá thương hiệu APT.

Công ty đã tham gia tốt chương trình bình ổn giá của Thành phố năm 2018 được Sở Công thương kiểm tra và đánh giá cao cho phép tiếp tục tham gia chương trình bình ổn giá năm 2019.

Thực hiện năm 2018 doanh thu lĩnh vực Kinh doanh nội địa đạt khoảng 132,83 tỷ đồng đạt 102,18%KH 2018 và 114,36% so cùng kỳ 2017.

3.1.4 Về công tác Marketting

Đây là một nỗ lực hết sức lớn của Công ty trong điều kiện nguồn kinh phí hết sức hạn hẹp. Công tác Marketting đã đạt được nhiều thành tựu quan trọng.

- Kênh truyền thông online đã được áp dụng để quảng bá thương hiệu APT như Website, fanpage,... đến nay đã giúp thương hiệu và sản phẩm APT được khá nhiều khách hàng thường xuyên theo dõi thông tin.

- Tham gia nhiều phiên Hội chợ như Hội Chợ Hàng Việt nam chất lượng cao năm 2018 tại TP.HCM và Gia Lai, Hội Chợ Tôn Vinh Hàng Việt. Foodexpo 2018 dưới mô hình Ngôi nhà chung SATRA,...vvđể làm công tác quảng bá cho thương hiệu APT.

Công ty đã tham gia ứng cử và đã được xét duyệt các danh hiệu như Doanh nghiệp TP.HCM tiêu biểu năm 2018, doanh nhân TP.HCM tiêu biểu năm 2018. Sản phẩm dịch vụ thương hiệu Việt Tiêu biểu của Bộ Công Thương.

- Sản phẩm của Công ty được chọn là sản phẩm công nghiệp hỗ trợ tiêu biểu Thành phố 3 nhóm: Nước mắm, khô, hàng chế biến.
- Công ty đã tiếp tục năm thứ hai đạt danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao chuẩn hội nhập, và tiếp tục đạt danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2019.

3.1.5.- Về công tác nuôi trồng:

- Mặc dù thời tiết thất thường nhưng Xí nghiệp Nuôi trồng đã bảo đảm tình hình nuôi trong năm ổn định, FCR đảm bảo trong định mức, tỷ lệ size cá điêu hồng 800gr – up cao nên giá thành tốt. Các mặt hàng nuôi được kiểm soát chặt chẽ về chất lượng và chủ yếu là cung cấp cho xuất khẩu (200 tấn cá Trê, 200 tấn cá Điêu Hồng).

- Các sản phẩm như cá điêu hồng, cá trê của Công ty là những sản phẩm sạch và chất lượng, được khách hàng trong và ngoài nước tín nhiệm.

- Xí nghiệp nuôi trồng tiếp tục được công nhận chuỗi sản phẩm an toàn của Thành phố.

3.1.6.- Về hoạt động gia công sản xuất:

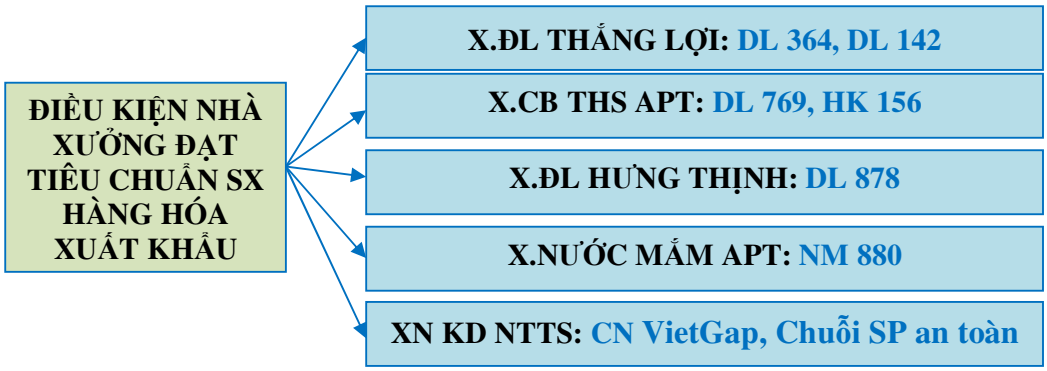
- Trong năm 2018, công tác sản xuất có quá nhiều khó khăn, nhất là lĩnh vực gia công. Trong khoản thời gian từ tháng 1- tháng 9, nguyên liệu khan hiếm *(các mặt hàng cá biển, mực, bạch tuộc,...)*, đa số các khách hàng gia công đều tạm ngưng sản xuất do thiếu nguyên liệu, giá cao, nên sản lượng sản xuất giảm mạnh so với cùng kỳ năm 2017, doanh thu chỉ đủ để trả lương, lỗ chi phí khấu hao và các chi phí quản lý liên quan.

- Với những khó khăn trên, các đơn vị sản xuất đã tăng cường công tác quản lý, tiết kiệm tối đa chi phí Bộ phận sản xuất đã cố gắng tìm thêm khách hàng mới để đảm bảo kế hoạch sản xuất. Đã kết nối làm việc & sản xuất mẫu cho một số khách hàng mới, khách gia công nước ngoài với những mặt hàng mới về thủy sản, nông sản, khô cá Minh Thái… Tuy nhiên, do một số điều kiện khách quan nên chưa thực hiện do khách hàng đang chờ kết quả chào mẫu, giá thành cao do mặt hàng mới..vv.

- Về công tác khai thác kho và hợp tác kinh doanh tuy cũng có nhiều khó khăn nhưng về cơ bản đã được khai thác triệt để, công tác quản lý và khai thác kho đã được chấn chỉnh, khắc phục những hạn chế như công tác chất xếp, lưu trữ, …, tiếp tục duy trì và có thêm giải pháp để tăng cường hơn công tác quản lý.

- Về công tác quản lý chất lượng: Công tác sản xuất được đảm bảo đúng quy trình, ATVSTP, hàng hóa sản xuất – luân chuyển – tồn kho tương đối ổn định.

- Về điều kiện sản xuất: Trang thiết bị, máy móc, CCDC luôn được Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc quan tâm đầu tư sửa chữa thường xuyên trong nhiều năm qua bảo đảm bảo tiêu chuẩn xuất khẩu vào thị trường Châu Âu và các thị trường khác. Trong tháng 4, Xưởng ĐL Hưng Thịnh được cấp Code DL 878, Xưởng Nước mắm APT được cấp Code NM 880. Như vậy, về điều kiện xuất khẩu hiện nay Công ty có:



Năm 2018 sản lượng đạt 6.581 tấn và 195.471 lít Nước mắm # 6.777 tấn qui đổi– 67,1 %/KH năm – 89,84 % so cùng kỳ 2017.

3.1.8 Công tác kế hoạch đầu tư: Công ty mạnh dạn đầu tư, nâng cấp và bổ sung máy móc, nhà xưởng bảo đảm duy trì điều kiện sản xuất đạt tiêu chuẩn code châu Âu và an toàn vệ sinh thực phẩm. Định hướng đúng đắn để chuyển đổi cơ cấu sản xuất, đa dạng hóa sản phẩm nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng trong và ngoài nước, tạo uy tín thu hút khách hàng, xây dựng thương hiệu APT ngày càng phát triển.

- Trong năm tài chính 2018, Công ty chưa thực hiện hết chương trình đầu tư theo kế hoạch đã được duyệt do gặp khó khăn.

+ Kế hoạch đầu tư mua sắm, sửa chữa trang thiết bị, máy móc năm 2018 được HĐQT duyệt là 7,035 tỷ đồng; Tổng giá trị thực hiện trong năm 2018 là 4,73 tỷ đồng (67% KH).

3.2. Công tác tổ chức:

Kịp thời điều chỉnh cơ cấu tổ chức, nhân sự cho phù hợp chức năng, nhiệm vụ của từng Phòng ban, Đơn vị trực thuộc Công ty; nâng vai trò trách nhiệm, năng lực của cán bộ quản lý, đáp ứng yêu cầu trong mọi thời điểm; Hệ thống các quy định, quy chế quản lý nội bộ luôn được sửa đổi, bổ sung phù hợp với pháp luật hiện hành.

Xây dựng định biên nhân sự của từng Phòng, Đơn vị. Nhằm chuẩn bị nguồn cán bộ lãnh đạo, cán bộ quản lý đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ lâu dài, tạo nguồn cho Hội

đồng quản trị, Tổng Giám đốc Công ty thực hiện công tác quy hoạch, bổ nhiệm, bố trí nhân sự phù hợp.

Công tác tổ chức ổn định, kịp thời điều động, sắp xếp lại các nhân sự cho phù hợp với yêu cầu công việc, cơ cấu tổ chức để đảm bảo thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2018.

Công ty đã hoàn chỉnh hệ thống thang bảng lương đóng bảo hiểm theo quy định mới, đảm bảo thực hiện các chế độ chính sách theo đúng quy định của pháp luật.

Công tác PCCC và Phòng chống bão lũ luôn được quan tâm và thường xuyên triển khai thực hiện. Thông qua các Đoàn thể, thực hiện công tác tuyên truyền, giáo dục ý thực NLĐ về an toàn – vệ sinh lao động – phòng chống cháy nổ, trang bị đầy đủ phương tiện bảo vệ cá nhân cho người lao động, các phương tiện phòng chống cháy nổ, xây dựng đầy đủ nội quy, quy định về an toàn lao động, vệ sinh lao động.

3.3. Công tác quản lý tài chính và giải quyết công nợ phải thu, phải trả:

Bộ máy tài chính kế toán của Công ty ngày càng tinh gọn, quy chế quản lý tài chính minh bạch, công khai, thông tin kịp thời, chính xác, phù hợp với tình hình tài chính hiện nay của Công ty.

Tiếp tục phối hợp Satra tập trung công tác hoàn tất hồ sơ để quyết toán giai đoạn Nhà nước.

Với những khó khăn về vốn, không vay được vốn ngân hàng do những tồn tại cũ. Công ty cân đối và sử dụng mọi nguồn vốn hiện có cho sản xuất kinh doanh một cách hợp lý và hiệu quả theo hướng chủ động tài chính, bảo toàn và phát triển vốn.

3.4 Giải quyết công nợ phải thu, phải trả

3.4.1 Giải quyết công nợ phải thu

Tính đến ngày 31/12/2018, nợ phải thu khó đòi theo kết luận số 400-KL của Thanh tra Thành phố còn lại gần **90 tỷ đồng.** Khoản công nợ khó đòi trên đã được trích lập dự phòng 100% và đã khởi kiện ra TAND, THA yêu cầu thanh toán nợ.

Với mọi giải pháp và nỗ lực, trong năm 2018 Công ty tiếp tục đeo bám để giải quyết các hồ sơ đã khởi kiện, đang thi hành án và đã thu được **hơn 226 triệu đồng,** các vụ việc đang thi hành án còn lại có khả năng thu hồi nợ là rất thấp do những người phải thi hành án không còn tài sản cũng như không có khả năng để trả cho Công ty hoặc đã qua đời không để lại di sản thừa kế. Các vụ việc người phải thi hành án có tài sản nhưng tài sản đã thế chấp cho Ngân hàng để bảo đảm khoản vay với ngân hàng nên theo quy định của pháp luật về giao dịch bảo đảm, các tài sản này phải được ưu tiên khi thanh lý sẽ trả cho các khoản vay của ngân hàng, sau khi đã trả xong cho ngân hàng thì mới đến các chủ nợ khác. Mặt khác, qua kết quả các vụ kiện để thu hồi nợ, Công ty thấy các khoản vay ngân hàng của các bị đơn thường cao hơn giá trị hiện tại của các tài sản bảo đảm này nên rất khó xử lý các tài sản này để thanh toán số tiền còn nợ cho Công ty.

3.4.2 Giải quyết công nợ quá hạn phải trả:

Theo Báo cáo kiểm toán Báo cáo Tài chính năm 2018 của Công ty APT, đến thời điểm 31/12/2018 số liệu nợ phải trả quá hạn là **676.598.931.529 đồng**,

+Nợ Tổng Công ty Thương mại SATRA: 26.765.067.131 đồng

+Nợ Ngân hàng TMCP Sacombank: 635.440.148.000 đồng

+Nợ ngân sách: 14.393.716.398 đồng

3.4.2.1 Giải quyết khoản nợ vay Ngân hàng Sacombank (Ngân hàng Phương Nam trước đây)

Các giải pháp xử lý nợ trước đây như chuyển nợ vay thành vốn góp điều lệ, phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ nhằm thực hiện việc tái cấu trúc Công ty theo chỉ đạo của UBND Thành phố mặc dù đã được Đại hội cổ đông APT thông qua và xây dựng thành các phương án đều không thể thực hiện được do cơ chế pháp lý hiện nay không cho phép thực hiện

Hiện Công ty đang đề xuất phương án hai bên cùng tìm kiếm nhà đầu tư mua lại khoản nợ vay này.

3.4.2.2 Công tác giải quyết công nợ phải trả Tổng công ty TM Sài Gòn TNHH MTV.

Theo số liệu trong giai đoạn đối chiếu, hoàn tất hồ sơ quyết toán giai đoạn Nhà nước, APT còn khoản công nợ phải trả SATRA là **26.765.067.131đồng,** gồm:

- Lãi vay vốn kinh doanh 24.799.354.131 đồng
- Cổ tức năm 2007: 1.965.713.000 đồng

- Về khoản cổ tức năm 2007 là 1.965.713.000 đồng: Đây là khoản tiền cổ tức năm 2007 chia cho vốn Nhà nước, được tính căn cứ vào Kết quả kinh doanh năm 2007. Tuy nhiên, theo kết quả kiểm tra Báo cáo Tài chính Công ty APT năm 2007 của Kiểm toán nhà nước thì năm 2007 Công ty bị lỗ **- 8.129.254.054 đồng**. **Hội đồng quản trị Công ty đã có thông báo gửi cổ đông (bao gồm Satra) không trả số cổ tức năm 2007** nói trên và có tờ trình xin ý kiến cổ đông về việc giải quyết số cổ tức đã chi năm 2007.

*3.9.2.3 **Nợ ngân sách 14.393.716.398 đồng**:*

- Phải trả Sở Tài chính khoản vốn cấp xây dựng Nhà máy Tân Tạo sau khi đã xác định GTDN: 11.178.114.000 đồng

- Phải trả Tổng Công ty SATRA các khoản công nợ còn treo gác từ trước khi chuyển thể *(theo Biên bản họp BCĐ CPH ngày 26/9/2018*): 3.215.602.398 đồng.

3.5. Công tác phối hợp Đoàn thể - Chăm lo đời sống:

Mặc dù còn rất nhiều khó khăn về mọi mặt, nhưng Ban điều hành Công ty đã luôn luôn động viên tư tưởng cho người lao động an tâm gắn bó và làm việc hết mình vì sự tồn tại của Công ty. Ban điều hành, Đảng ủy, các đoàn thể và tập thể người lao động đã đoàn kết cùng Công ty vượt qua khó khăn thực hiện hoàn thành những chỉ tiêu của kế hoạch 2018 về doanh thu, lợi nhuận và thu nhập bình quân của người lao động.

Chính quyền và Công đoàn phối hợp triển khai thực hiện Quy chế dân chủ cơ sở, quy chế hội nghị người lao động, Quy chế đối thoại. Tổ chức thành công Hội nghị người lao động toàn Công ty, trong Hội nghị giải đáp thỏa đáng các ý kiến đóng góp của người lao động. Ngoài ra, còn tổ chức thành công 03 lần đối thoại định kỳ với đại diện người lao động, không có đơn thưa, khiếu kiện của người lao động.

Thông qua Công đoàn, phát động thi đua trong Doanh nghiệp, quyết tâm thực hiện thắng lợi các nhiệm vụ trong năm 2018 của Công ty.

Thực hiện công tác khám sức khoẻ định kỳ, bệnh nghề nghiệp, khám phụ khoa cho lao động nữ, thực hiện chế độ bồi dưỡng độc hại bằng hiện vật hàng tháng. Duy trì chất lượng bữa ăn trưa, hàng tuần có một bữa ăn tươi vào thứ sáu.

Về cơ bản, điều kiện của người lao động đến nay đã được cải thiện rất tốt, môi trường làm việc đảm bảo để người lao động an tâm công tác.

Quan tâm công tác hoạt động xã hội, đền ơn đáp nghĩa, tương thân tương ái, trong công nhân viên chức lao động.

B. PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

1. Thuận lợi:

- Ban Điều hành Công ty luôn được sự đồng thuận từ Cổ đông; HĐQT quan tâm, chỉ đạo sâu sát, tạo điều kiện thuận lợi cho Ban Điều hành Công ty trong suốt quá trình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.

- Sự quyết liệt, chỉ đạo sâu sát của Tổng Giám đốc, của các Phó Tổng Giám đốc đối với các lĩnh vực mình phụ trách; củng cố và tăng cường đối với công tác quản lý, rà soát chặt chẽ giao định mức chi phí điện, nước sửa chữa..vv

- Điều kiện nhà Xưởng đã đảm bảo yêu cầu SX và đáp ứng yêu cầu về xuất khẩu, kỳ vọng là điều kiện để tăng thêm thị trường, khách hàng xuất khẩu.

- Trong năm 2019 khả năng thẻ vàng IUU có hướng tháo gỡ sẽ tạo thuận lợi hơn về nguồn nguyên liệu hàng biển.

2. Khó khăn:

- Nguồn nguyên liệu nước ngọt không ổn định về chất lượng.

- Rào cản kỹ thuật tại một số thị trường như Hàn Quốc mở rộng thêm đến hàng nông sản gây khó khăn cho xuất khẩu.

- Giá cả nguyên liệu đang ở mức khá cao nhưng giá bán không tăng được do sức cạnh tranh hiện nay là rất lớn, nếu tăng giá sẽ không cạnh tranh lại các nước trong khu vực ĐNÁ như Thái Lan, Indonesia, Malaysia,….vv

- Giá điện tăng 8,68% làm tăng chi phí sản xuất

- Thiếu hụt nguồn lao động trực tiếp và gián tiếp.

- Tiền thuê đất năm 2019 tăng 15% so với năm 2018

- Khoản nợ phải trả ngân sách Nhà Nước sau khi thực hiện xong quyết toán giai đoạn DNNN sẽ làm Công ty thiếu hụt nghiêm trọng nguồn vốn lưu động vốn đã rất hạn hẹp.

II. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH VÀ CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

1. Chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019:

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018	Thực hiện năm 2018	Kế hoạch năm 2019	So sánh (%)	
				KH 2019/ TH 2018	KH 2019/ KH 2018
1	*2*	*3*	*4*	*5=4/3*	*6=4/2*
- Doanh thu *DT (trừ DT NB)*	**320 tỷ đồng** ***280 tỷ đồng***	***330,98 tỷ*** ***290 tỷ***	**350 tỷ đồng** ***300 tỷ đồng***	105,74 103,45	109,37 108,92
- Kim ngạch XK Tr/đó: *XK trực tiếp*	**5.500.000USD** ***5.000.000 USD***	5.594.341 USD 5.594.341 USD	**6.000.000USD** ***5.500.000 USD***	*107,25* *98,31*	*109,09* *110,00*
- Lợi nhuận	**Không lợi nhuận**	**Đạt kế hoạch**	**3,9 tỷ đồng**		
Thu nhập BQ *(đồng/người/tháng)*	**7.400.000**	**7.661.000**	**7.500.000**	97,89	101,35

(Chỉ tiêu lợi nhuận trên là thuần túy từ kết quả hoạt động kinh doanh, không tính phần phát sinh lỗ của những năm trước đây, lãi phải trả cho Ngân hàng Sacombank và các khoản trích lập dự phòng và hoàn nhập (nếu có)).

2. Những giải pháp trọng tâm đổi mới hoạt động SXKD:

2.1. Công tác sản xuất:

- Tăng năng suất lao động bằng các biện pháp như: Phân bổ tổ chức sản xuất hợp lý nhằm tăng năng suất tiết kiệm chi phí, cải thiện thu nhập người lao động; Đào tạo tay nghề người lao động đối với các mặt hàng GTGT, phi lê…; Bố trí dây chuyền sản xuất phù hợp để đạt hiệu quả cao nhất, nghiên cứu đưa các trang thiết bị máy móc vào sản xuất thay thế dần lao động thủ công.

- Tìm thêm khách hàng gia công nước ngoài *(tạm nhập, tái xuất)* có tính ổn định cao và dần thay thế các khách hàng nhỏ lẻ.

- Thực hiện tiết kiệm chi phí trong sản xuất, tiết kiệm phí điện, nước thường xuyên theo dõi thời gian chạy máy bảo đảm nhiệt độ kho, hạn chế chạy máy giờ cao điểm, hạn chế mở cửa kho khi không cần thiết để tránh mất nhiệt độ, phân bổ đầy đủ chi phí vào giá thành, thực hiện tính đúng, tính đủ gía thành nội bộ, thực hiện việc tăng giá gia công đối với khách hàng bên ngoài.

- Rà soát lại những khách hàng cũ, qua đó, tiếp tục chăm sóc những khách hàng chiến lược, chu đáo, sắp xếp hợp lý, kịp tiến độ để thực hiện công tác phục vụ sản xuất được tốt hơn. Ưu tiên chọn các khách hàng gia công có năng lực, tiềm lực tài chính tốt, mong muốn gắn bó lâu dài đồng hành cùng công ty APT.

- Theo dõi chặt, có biện pháp thu tiền gia công của các khách hàng sớm, không để chậm trễ, thất thoát.

2.2. Công tác chất lượng:

Tiếp tục tăng cường công tác quản lý chặt chẽ quy trình sản xuất, bảo đảm cơ sở vật chất luôn đạt yêu cầu về VSATTP, duy trì code xuất khẩu và công tác quản lý chất lượng là một trong những tiêu chí hàng đầu trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Phối hợp với Phòng Marketing R&D, Phòng kinh doanh, Trung tâm APT nghiên cứu đưa vào kinh doanh các mặt hàng mới đáp ứng yêu cầu của khách hàng trong và ngoài nước. Nghiên cứu thành công và đưa ra thị trường tối thiểu 05 mặt hàng trong năm 2019.

2.3. Công tác kinh doanh xuất khẩu:

- Phấn đấu thực hiện tốt các mặt hàng có giá trị cao như há cảo, khô cá lóc xuất sang thị trường Úc.

- Tìm kiếm khách hàng gia công nước ngoài cho bộ phận sản xuất.

- Nâng cao năng lực tìm kiếm, nắm bắt kịp thời tình hình nguyên liệu, có kế hoạch dự trữ hàng cho phù hợp để bảo đảm sản lượng cũng như chất lượng, giá cả phục vụ xuất khẩu đạt hiệu quả cao nhất.

- Tích cực, nỗ lực trong tìm kiếm thị trường và khách hàng mới để tăng kim ngạch xuất khẩu; Thực hiện công tác quảng bá và xúc tiến thương mại.

- Tuyển dụng thêm nhân sự có trình độ chuyên môn và ngoại ngữ.

- Tập trung quản lý chặt chẽ chi phí, tính toán chi tiết chi phí nguyên liệu, bao bì, định mức ở mức thấp nhất.

- Điều chỉnh tăng giá bán, đi đôi với việc nghiên cứu chào các mặt hàng mới có giá trị cao.

2.4. Công tác kinh doanh nội địa:

- Xác định chiến lược lâu dài cho thương hiệu APT.

- Tiếp tục mở rộng thị trường và phát triển thương hiệu APT đối với ngành hàng thủy hải sản tươi sống, nhất là đối với mặt hàng cá điêu hồng.

- Quyết liệt điều chỉnh lại giá bán của một số sản phẩm cho phù hợp với tình hình hiện tại và đảm bảo hiệu quả theo kế hoạch. Kiên quyết chấm dứt kinh doanh các mặt hàng không có lợi nhuận hoặc lỗ. Chậm nhất đến 31/3/2019 bảo đảm không mặt hàng nào bán dưới giá thành.

- Tham gia vào các hoạt động Hội chợ Xúc tiến Thương mại, hội chợ hàng Việt Nam Chất lượng cao. Tiếp tục duy trì và phát triển mạnh Fanpage, các hình thức quảng cáo, quảng bá online. Tạo mối quan hệ gần gũi, thân thiện giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng, làm nền tảng cho sự phát triển thương mại nội địa bền vững. Tham gia ứng cử các danh hiệu quan trọng tiêu biểu của Thành phố và cấp Quốc gia nhằm tạo niềm tin cho người tiêu dùng

- Nâng cao tính chuyên nghiệp cho nhân viên kinh doanh trong việc phát triển thị trường, Tập huấn các vấn đề về sản phẩm để nhân viên được cập nhật thông tin kịp thời; Mở thêm kênh bán hàng mới, marketting online, qua đó thúc đẩy phát triển vào các cửa hàng tiện lợi, lưu động...

- Xây dựng đội ngũ nhân viên ngày càng chuyên nghiệp hơn, có cơ chế khoán doanh thu phù hợp cho từng nhân viên kinh doanh, qua đó nâng cao năng lực cũng như có cơ sở để đánh giá chất lượng công việc của nhân viên kinh doanh để có giải pháp đào tạo hiệu quả.

2.5. Công tác Marketting&RD

- Trong điều kiện nguồn kinh phí cho Marketting R&D hạn hẹp. Phòng Marketting R&D chủ động đẩy mạnh hơn nữa Công tác khuyến mãi, truyền thông nhất là Marketing online ngoài việc duy trì mở rộng Fanpage sẽ tiến hành sử dụng các mạng xã hội như Zalo, Twister để quảng bá sản phẩm công ty. Phối hợp chặt chẽ với Trung tâm APT và Phòng kinh doanh xây dựng các chương trình kích cầu, quãng bá sản phẩm mới,..vv. Phối hợp với Phòng KTQLCL và TT APT, Phòng kinh doanh cải

tiến mẫu mã bao bì sản phẩm, nghiên cứu đưa ra các sản phẩm mới hợp thị hiếu bảo đảm chất lượng vừa túi tiền, tiện lợi cho người tiêu dùng.

2.6 Công tác nuôi trồng:

- Thực hiện tốt theo qui trình nuôi đã được phê duyệt, đảm bảo định mức FCR.

- Duy trì phương pháp nuôi an toàn, chất lượng, tạo ra nguyên liệu đáp ứng cho công tác xuất khẩu và cung cấp cho thị trường nội địa "*chuỗi thực phẩm an toàn"*; đảm bảo sản phẩm đạt chất lượng và có thể truy xuất nguồn gốc đối với các mặt hàng cá điêu hồng, cá trê, cá tra ... cho công tác xuất khẩu.

- Tư duy nghiên cứu mở rộng việc hợp tác nuôi trồng với các tổ chức, cá nhân có điều kiện, cơ sở vật chất phù hợp, cho phép xí nghiệp nuôi trồng chủ động hơn trong việc kinh doanh mua bán nhằm đem lại doanh thu và hiệu quả trong năm 2019.

- Lưu ý đảm bảo an toàn về tài sản, an toàn lao động trên sông nước. Đặc biệt là vào mùa mưa lũ.

2.7. Công tác khai thác kho lạnh:

- Tiếp tục tập trung khai thác tốt nhất công suất các Kho, cải thiện biện pháp thực hiện, nâng cao năng lực quản lý kho, có giải pháp tối ưu nhất để khai thác tối đa công suất kho.

- Thực hiện tốt công tác bảo vệ an toàn tài sản Công ty, tài sản khách hàng, chủ động hơn nữa trong phòng chống cháy nổ và PCCC …

2.8. Công tác đầu tư, sửa chữa:

Tiếp tục đầu tư, sửa chữa thêm một số trang thiết bị cần thiết nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, sản xuất, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng trong và ngoài nước, tạo uy tín thu hút khách hàng. Dự kiến chi phí đầu tư, sửa chữa khoảng 7,5 tỷ đồng. Đảm bảo trang thiết bị máy móc đáp ứng yêu cầu sản xuất.

2.9. Công tác quản lý tài chính*:*

- Cùng với Satra tập trung giải quyết hoàn tất hồ sơ quyết toán giai đoạn Nhà nước, xác định lại giá trị doanh nghiệp để thực hiện việc thoái vốn Nhà nước.

- Thực hiện kiểm soát, quản lý chặt chẽ công nợ, cân đối và sử dụng mọi nguồn vốn cho sản xuất kinh doanh hợp lý và hiệu quả, bảo toàn và phát triển vốn. Quản lý chặt chẽ chi tiêu, tiết kiệm chi phí sản xuất và kinh doanh.

- Giám sát chặt chẽ các đơn vị sử dụng vốn lưu động, hàng hóa tồn kho, hàng hóa luân chuyển, công nợ….

- Phối hợp cùng Công ty mua bán nợ DATC để tìm hướng giải quyết nợ vay Ngân hàng Sacombank sau khi được Hội đồng quản trị và Đại Hội cổ đông chấp thuận.

Phòng kế toán đi sâu vào công tác giám sát các đơn vị sử dụng nguồn vốn có hiệu quả tốt nhất có thể trong điều kiện Công ty có thể thiết hụt vốn do phải hoàn trả ngân sách các khoản phải nộp khi quyết toán giai đoạn DNNN.

2.10. Công tác tổ chức:

- Phòng TCHC tiếp tục tham mưu cho Ban Điều hành Công ty về công tác nhân sự, đào tạo cán bộ nguồn để có kế hoạch, điều chỉnh, quy hoạch cho phù hợp với năm 2019 và những năm tiếp theo; Thực hiện công tác đào tạo, nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, trình độ quản lý và kiến thức cho cán bộ đủ năng lực quản lý đơn vị trong giai đoạn mới.

- Thực hiện công tác tuyển dụng lao động và đào tạo nguồn nhân lực lành nghề. Tham mưu chế độ ưu đãi để thu hút công nhân có tay nghề cho các Xưởng sản xuất.

Tính toán nguồn lao động ở mức độ vừa phải, có tay nghề làm nòng cốt tinh nhuệ kết hợp thuê khoán lao động bên ngoải khi vào mùa vụ, con nước nhằm giảm bớt áp lực về tuyển dụng.

III. KẾT LUẬN

Kế thừa những ưu điểm và rút kinh nghiệm các mặt còn hạn chế trong những năm qua, cùng với những thay đổi phù hợp về mô hình tổ chức, quản lý và phương thức điều hành, trong năm 2018 mặc dù gặp khó khăn về khâu sản xuất do thiếu nguồn hàng gia công, Tuy nhiên với nỗ lực hết mình tập thể người lao động Công ty đã cố gắng hoàn thành cơ bản các chỉ tiêu kế hoạch, từng bước nâng cao vị thế cạnh tranh trên thị trường trong và ngoài nước, tạo niềm tin đối với khách hàng cũng như người lao động trong Công ty.

Theo dự báo nền kinh tế năm 2019 sẽ có những thuận lợi hơn so với năm 2018. Tuy nhiên, sẽ có nhiều khó khăn, thách thức mới…Ban Điều hành Công ty quyết tâm thực hiện các giải pháp đồng bộ để có thể hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch năm 2019, không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho Người lao động.

Trong điều kiện có nhiều khó khăn khách quan, Ban điều hành đã cố gắng hết sức để duy trì ổn định và phát triển sản xuất và có những kết quả nhất định trong năm,

về cơ bản đã thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu được Hội đồng quản trị giao. Tuy nhiên, trong quá trình điều hành vẫn không tránh khỏi những hạn chế. Rất mong Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát Công ty tiếp tục định hướng, chỉ đạo quyết liệt và tạo điều kiện tốt nhất như những năm qua để Ban điều hành Công ty tiếp tục thực hiện tốt nhất nhiệm vụ được giao trong năm 2019

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và các mục tiêu, giải pháp trọng tâm của Công ty để thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019./.

KT TỔNG GIÁM ĐỐC
PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:
- Đại hội cổ đông TN 2019;
- HĐQT, BKS (để báo cáo);
- Tổng Giám đốc (để báo cáo);
- Lưu P.KHSX.

Nguyễn Tri Hiếu

Nơi nhận:
- Đại hội cổ đông TN 2019;
- HĐQT, BKS (để báo cáo);
- Tổng Giám đốc (để báo cáo);
- Lưu P.KHSX.