



CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 25 tháng 04 năm 2019

TỜ TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2019

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD, BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2018
ĐÃ KIỂM TOÁN VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019**

*Kính Thưa: Các quý vị đại biểu,
Quý vị Cổ đông Công ty CP XNK Tổng hợp I Việt Nam*

Được sự phê chuẩn của HĐQT, thay mặt Ban Điều hành Công ty CP xuất nhập khẩu Tổng hợp I Việt Nam, tôi xin báo cáo trước ĐHĐCĐ kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 như sau:

I. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

1. Tình hình kinh tế trong nước và thế giới:

- Kinh tế thế giới duy trì đà tăng trưởng tốt trong nửa đầu năm 2018, sau đó đã xuất hiện những diễn biến mới khiến tình hình trở nên phức tạp hơn, mối quan hệ căng thẳng giữa các nước lớn, đặc biệt là cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung đang có dấu hiệu leo thang, ảnh hưởng tới tăng trưởng kinh tế toàn cầu. Nhìn chung, mức độ tăng trưởng vẫn còn mạnh mẽ ở các nền kinh tế phát triển, nhưng đã chậm lại ở nhiều nước.

- Trong thời gian tới, một số rủi ro chính đối với môi trường kinh tế toàn cầu là căng thẳng và cọ sát thương mại giữa các nền kinh tế chủ chốt (đặc biệt Mỹ với Trung Quốc) còn diễn biến khó lường trong bối cảnh xu hướng bảo hộ thương mại vẫn có chiều hướng gia tăng; tăng trưởng giảm tốc độ ở một số nền kinh tế chủ chốt (Trung Quốc); rủi ro gia tăng trên thị trường tài chính toàn cầu trước những điều chỉnh chính sách tài chính, tiền tệ, cải cách thuế của các nền kinh tế lớn, rủi ro tín dụng, tình trạng nợ...

- Năm 2018 nền kinh tế Việt nam diễn ra trong bối cảnh nền kinh tế thế giới tăng trưởng chậm và tiềm ẩn yếu tố khó lường. Căng thẳng thương mại giữa các nước lớn cùng với xu hướng gia tăng chủ nghĩa bảo hộ mậu dịch có tác động đến sản xuất và xuất khẩu Việt nam và các nước trong khu vực.

2. Đánh giá tình hình kinh doanh của Công ty năm 2018:

Bước vào năm 2018 với mục tiêu tái cơ cấu hoạt động của công ty, từng bước tháo gỡ những khó khăn về vốn, xử lý nợ xấu với ngân hàng, tập trung thu hồi công nợ của những năm trước nhằm đưa công ty thoát khỏi tình trạng khó khăn về vốn trong hoạt động kinh doanh.

Kết quả SX - KD của Công ty năm 2018 (Theo Báo cáo tài chính năm 2018 đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH hãng kiểm toán AASC).

- **Tổng DT: 149,33 tỷ đồng** đạt 40,48% so với kế hoạch năm và đạt 68,40% so với năm 2017
- **Tổng chi phí: 171,36 tỷ đồng** đạt 44,16% so với kế hoạch năm.
- **Lợi nhuận sau thuế : - 22,03 tỷ đồng.**
- **Tổng kim ngạch XNK: 11.633.437,00 USD** 89,51% so với năm 2017, trong đó:
 - + **Xuất khẩu: 6.666.746,00 USD**, đạt 81,38% so với năm 2017.
 - + **Nhập khẩu: 4.966.691,00 USD** đạt 103,38 % so với năm 2017.

Các yếu tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty năm 2018:

- Công ty có những khoản nợ đọng khó đòi trong thời gian dài, khả năng thanh toán các khoản nợ vay đến hạn gặp nhiều khó khăn do đó việc huy động nguồn vốn để kinh doanh không thuận lợi, quy mô hoạt động của Công ty bị thu hẹp dẫn đến doanh thu bị giảm sút và không đạt kế hoạch ĐHCĐ năm 2018 thông qua.
- Do đặc thù của Công ty là hoạt động thương mại không gắn liền với sản xuất, chế biến nên chưa chủ động nguồn hàng cung cấp, hơn nữa biến động của thị trường, chính sách cũng ảnh hưởng lớn tới kết quả kinh doanh. Một số mặt hàng nông sản chủ lực của công ty không thực hiện được do không có nguồn vốn và nhà cung ứng từ chối ký hợp đồng do biết được nguồn lực của công ty yếu.
- Nhân sự chủ chốt tại các phòng kinh doanh xuất khẩu nghỉ việc hoặc chuyển công tác mà công ty chưa tuyển dụng được nhân sự thay thế bổ sung.
- Lợi nhuận toàn công ty ghi nhận lỗ 22,03 tỷ đồng hoàn toàn không xuất phát từ nguyên nhân hoạt động kinh doanh chính lỗ mà do công nợ tồn đọng nhiều trong thời gian dài mặc dù HĐQT cũng như Ban điều hành đã rất nỗ lực, sát sao trong công việc điều hành SXKD của Công ty.

Cụ thể các hoạt động kinh doanh:

2.1 Kinh doanh xuất nhập khẩu:

• Xuất khẩu nông sản:

Theo định hướng kế hoạch kinh doanh năm 2018 từ đầu năm, mặt hàng Công ty định hướng tập trung thực hiện là xuất khẩu hồ tiêu. Tuy nhiên, do vấn đề cơ cấu tài chính của Công ty chưa đạt được kết quả nên công ty vẫn gặp khó khăn về nguồn vốn, bộ phận xuất khẩu nông sản chưa đạt kết quả như kế hoạch đề ra.

• Nhập khẩu:

Tập trung thực hiện một số mặt hàng truyền thống, với khách hàng cũ, phương thức kinh doanh an toàn. Công ty chủ yếu là nhập khẩu ủy thác nhưng năm 2018 do thiếu nguồn lực tài chính nên hiệu quả phương án kinh doanh không cao.

Bên cạnh đó tìm hiểu thêm một số mặt hàng tiêu dùng mới, thị trường mới để mở rộng hoạt động.

2.2 Khai thác dịch vụ thuê kho, thuê Văn phòng:

• Thuê VP tại 130 Nguyễn Đức Cảnh:

Tòa nhà 130 Nguyễn Đức Cảnh có diện tích thương mại hơn 9000m² và 88 căn hộ, tọa lạc ở vị trí không thuận lợi cho giao thông, một số hạng mục còn chưa hoàn thiện sau gần 10 năm xây dựng. Năm 2018 Công ty đã hoàn thiện xong về mặt pháp lý cho 88 căn hộ (Giấy

chúng nhận quyền sở hữu nhà ở), hoàn thiện bàn giao về hệ thống PCCC và công tác vận hành cho BQT tòa nhà.

Về mặt kinh doanh khai thác: Đã cho thuê phủ kín toàn bộ diện tích thương mại (trên 9000m²), duy trì hoạt động dịch vụ tại tòa nhà đảm bảo điều kiện cho khách thuê.

• **Khai thác dịch vụ cho thuê kho bãi**

Công ty vẫn cố gắng duy trì việc khai thác và cho thuê kín toàn bộ diện tích các kho: Trương Định, Đình Xuyên tại Hà Nội. Bên cạnh đó, công ty tiến hành thực hiện các thủ tục về mặt pháp lý đối với các bất động sản này.

Đối với kho bãi tại Hải phòng: Công ty thực hiện giao khoán cho Chi nhánh Hải phòng nhằm mục đích nâng cao hiệu quả kinh doanh. Tuy nhiên, năm 2018 thành phố Hải phòng đã làm cầu vượt ngang qua kho nên cấm các phương tiện có trọng tải lớn cũng làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của Chi nhánh.

2.3 Hoạt động sản xuất gia công may mặc:

Công ty vẫn duy trì hợp tác với đối tác Kowa – Nhật Bản để điều hành nhà máy gia công sản xuất hàng may mặc xuất khẩu tại Hải phòng. Trong năm, Xí nghiệp may Hải phòng cũng được đối tác Kowa bổ sung một số máy móc chuyên dùng cho xưởng sản xuất để nâng cao năng suất lao động.

Kết quả năm 2018 doanh thu của Xí nghiệp đạt trên 37 tỷ đồng, thu nhập người lao động đạt bình quân trên 6,5 tr/người/tháng.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

1. Tổng quan chung:

a) Thuận lợi:

- Năm 2019 Công ty tập trung tái cấu trúc tài chính, từng bước làm việc với ngân hàng để cải thiện nhu cầu vốn phục vụ kinh doanh.
- Công ty vẫn có lợi thế về thương hiệu, khách hàng truyền thống để hỗ trợ hoạt động kinh doanh.

b) Khó khăn:

- Công ty hoạt động thương mại nên nguồn vốn lớn, rủi ro cao nên khó thực hiện trong bối cảnh thị trường không ổn định.
- Phương thức kinh doanh truyền thống lợi nhuận thấp, hệ thống nhà cung ứng, khách hàng có sự cạnh tranh gay gắt, khách hàng chính của THI không còn gắn bó trong thời gian qua.
- Nhân sự kinh doanh chưa đáp ứng được yêu cầu phát triển, đặc biệt việc tuyển dụng bổ sung chưa có kết quả.
- Đối với công tác thu hồi công nợ, không đảm bảo được kế hoạch chỉ tiêu giao đầu năm và gần như không có tiến triển gì mới do các khoản nợ lớn các khách nợ viện rất nhiều lý do để chối từ, không có thiện chí hợp tác mặc dù mặc dù Công ty đã đưa ra nhiều biện pháp xử lý nhưng chưa có hiệu quả.

2. Kế hoạch SXKD năm 2019 trình ĐHĐCĐ thông qua như sau:

2.1 Một số chỉ tiêu tài chính:

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2018 (Tỷ đồng)	Thực hiện năm 2018 (Tỷ đồng)	Kế hoạch năm 2019 (Tỷ đồng)
1	Doanh thu KD TM	50,00	7,11	7,00
2	Doanh thu KD XNK	294,00	53,49	85,40
	- Xuất khẩu	158,00		16,20
	- Nhập khẩu	100,00	16,12	30,00
	- XN may HP	36,00	37,37	39,20
3	Doanh thu kinh doanh dịch vụ	14,20	17,35	18,00
	- Các kho và Văn phòng tại HN	11,20	14,75	15,00
	- Doanh thu CN HP	3,00	2,60	3,00
4	Doanh thu hoạt động tài chính	10,20	70,16	20,00
	Thu nhập khác		1,22	
5	Tổng doanh thu	368,84	149,33	130,40
6	Giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý...	358,00	84,40	95,40
7	Hoàn nhập dự phòng phải thu khó đòi	-30,74		
8	Chi phí hoạt động tài chính	30,00	86,96	30,00
9	LN sau thuế TNDN	11,58	-22,03	5,00

2.2 Định hướng kinh doanh năm 2019 và giải pháp thực hiện:

2.2.1 Kinh doanh xuất nhập khẩu:

Về xuất khẩu:

- Nghiên cứu phát triển mở rộng thêm mặt hàng mới mang lại hiệu quả cao nhất trên cơ sở tận dụng vốn của nhà cung ứng, giảm thiểu tỷ lệ ứng vốn của Công ty cũng như hợp tác kinh doanh với đối tác có tiềm năng về cung ứng (chân hàng), thị trường...;
- Với mục tiêu đặt ra là hiệu quả và an toàn vốn, cần lựa chọn khách hàng truyền thống và có uy tín nhằm hạn chế tối đa rủi ro có thể phát sinh nợ đọng mới;

Về nhập khẩu :

- Duy trì các mặt hàng ổn định, nguồn vốn ít, vòng quay nhanh, khách hàng có nguồn lực để đảm bảo an toàn vốn: Nhựa đường, máy xây dựng... Tiếp tục tìm kiếm nhập khẩu một số mặt hàng tiêu dùng để đưa vào kênh phân phối sản phẩm trực tiếp đến người tiêu dùng.
- Lựa chọn mặt hàng có đầu ra đảm bảo với các phương thức kinh doanh linh hoạt trên nguyên tắc bảo đảm đầu ra, an toàn vốn và có hiệu quả;

2.2.2 Kinh doanh bất động sản, khai thác cho thuê: Với mục tiêu duy trì cho thuê phù kén đạt hiệu quả tối ưu.

- Tập trung khai thác phù kén diện tích cho thuê đối với diện tích thương mại, kho bãi đang quản lý nhằm tối đa lợi nhuận của các bất động sản đang quản lý.

2.2.3 Đối với hoạt động Pháp chế - thu hồi nợ

Việc Công ty phải vay nợ ngân hàng để kinh doanh đã đẩy chi phí tài chính tăng cao. Để giảm bớt gánh nặng chi phí tài chính thì cần đẩy mạnh việc thu hồi công nợ tồn đọng, giải

pháp cụ thể và làm các thủ tục để khởi kiện các khách nợ không hợp tác hoặc chây ỳ trong việc trả nợ và đôn đốc các khách nợ đã cam kết trả nợ theo tháng.

Tăng cường công tác quản trị rủi ro của toàn doanh nghiệp, kiểm soát rủi ro về công nợ, hàng tồn kho, đẩy mạnh hơn nữa việc thu hồi các khoản thu khó đòi để trả nợ Ngân hàng và có vốn kinh doanh cũng như giảm bớt chi phí tài chính;

2.2.4 Hoạt động sản xuất gia công hàng may mặc xuất khẩu

- Tiếp tục duy trì phát triển ổn định sản xuất, mở rộng hệ thống vệ tinh sản xuất gia công nhằm tăng lượng hàng xuất và tăng doanh thu.
- Phân đầu đạt 500.000 sản phẩm hàng xuất và doanh thu năm 2019 là 39,2 tỷ đồng. Hợp tác chặt chẽ với đối tác KOWA Nhật Bản để mở rộng qui mô sản xuất.

2.2.5 Các công tác khác:

Công tác thị trường và xúc tiến thương mại:

- Tham gia nghiên cứu, đề xuất các hoạt động xúc tiến thương mại như: làm thủ tục đăng ký tham gia các chương trình xúc tiến thương mại, hội nghị hội thảo liên quan hoạt động SXKD của Công ty;
- Thực hiện các biện pháp nhằm xây dựng và nâng cao thương hiệu: tuyên truyền, quảng bá hình ảnh công ty trên các báo ngành, tạp chí, truyền hình...

Công tác nhân sự:

- HĐQT nhiệm kỳ 2016-2021 đã phê duyệt thay đổi cơ chế lương từ đầu năm 2019 theo chiều hướng tích cực hơn, phù hợp với định hướng kinh doanh của Công ty và mặt bằng thu nhập của thị trường để đảm bảo cuộc sống người lao động, thu hút nguồn lao động tốt hơn.
- Cơ cấu tổ chức các phòng ban tại Văn phòng Công ty, các chi nhánh, thành lập phòng ban mới phù hợp với mô hình kinh doanh mới nên cần phải rà soát bố trí lại các vị trí công việc một cách hợp lý và phù hợp với năng lực và yêu cầu công việc;
- Tuyển dụng bổ sung kịp thời một số vị trí cán bộ lãnh đạo mảng kinh doanh XNK có kinh nghiệm trình độ đáp ứng được yêu cầu kinh doanh của công ty
- Xây dựng chương trình đào tạo, cử đi đào tạo cho CB nhằm nâng cao trình độ.

Trên đây là Báo cáo kết quả SXKD năm 2018 và kế hoạch SXKD năm 2019 .

Kính trình ĐHCĐ xem xét và biểu quyết thông qua.

Trân trọng cảm ơn./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



NGUYỄN VĨNH HUY