

Đồng Nai, ngày 25 tháng 3 năm 2016

BÁO CÁO
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
V/v Thực hiện kế hoạch SXKD năm 2015
Kế hoạch và phương hướng nhiệm vụ năm 2016

Phần I

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

1. TÌNH HÌNH CHUNG

Trong quá trình thực hiện chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 có những thuận lợi và khó khăn tác động đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

a) Khó khăn

- Luật Phòng chống tác hại của thuốc lá tiếp tục có tác động rõ rệt đến toàn ngành công nghiệp thuốc lá. In hình ảnh cảnh báo trên bao bì thuốc lá theo qui định của Thông tư 05/2013/TTLT-BYT-BCT đã ảnh hưởng mạnh đến tâm lý người sử dụng sản phẩm thuốc lá điều.

- Lượng hàng tồn kho tại các Công ty thuốc điều còn khá lớn. Vì vậy, ảnh hưởng đến công tác tiêu thụ của Công ty.

- Các chi phí đầu vào cho sản xuất như điện, nước, vật tư, nguyên liệu sản xuất, nhân công lao động đều tăng. Chi phí vốn tăng thêm do nguyên liệu tồn kho lâu, công nợ cao làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Nghị định 114/2013/NĐ-CP ngày 03/10/2013 của Chính phủ về quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giống cây trồng, bảo vệ và kiểm dịch thực vật đã tác động làm hạn chế nguồn nguyên liệu thuốc lá nhập khẩu từ Trung Quốc, dẫn đến khó khăn cho việc duy trì hoạt động của Xí nghiệp chế biến.

- Ngoài ra, tình hình sơ chế tách cọng nguyên liệu thuốc lá cạnh tranh rất gay gắt do năng lực chế biến của ngành tăng quá cao trong khi đó nguồn nguyên liệu đầu vào khan hiếm.

- Thị hiếu tiêu dùng ngày càng dịch chuyển sang phân khúc sản phẩm trung đến cao cấp (các sản phẩm này chủ yếu sử dụng nguyên liệu ngoại nhập). Cộng thêm tâm lý khách hàng có khuynh hướng mua nguyên liệu mới để có thể bảo quản dài hơn, dẫn đến tồn kho một lượng lớn nguyên liệu của các vụ cũ, giá thành phải cộng thêm lãi vốn vay, càng khó tiêu thụ.

- Lượng hàng tồn kho của Công ty lớn, các khách hàng nguyên liệu, gia công chậm thanh toán, dẫn đến thiếu vốn phục vụ hoạt động SXKD. Vay ngân hàng nhiều làm cho chi phí tài chính cao.

b) Thuận lợi

- Tổng công ty làm cầu nối giữa các đơn vị để giải quyết hài hoà giữa cung và cầu. Trong năm, Tổng công ty đã chủ trì cuộc họp về công tác nguyên liệu và giải quyết tồn kho nguyên liệu tại Công ty Cổ phần Hoà Việt và Công ty Cổ phần Ngân Sơn. Kết luận: Công ty thuốc lá Sài Gòn mua tối thiểu của Hoà Việt 2.400 tấn và Thăng Long mua tối thiểu 2.400 tấn.

- Việc giao nhận nguyên liệu dạng thành phẩm đã chế biến và tỷ lệ tiêu thụ nguyên liệu nội địa bắt buộc trong cơ cấu nguyên liệu của thuốc lá điều giúp các đơn vị sản xuất nguyên liệu có cơ sở để duy trì hoạt động đầu tư sản xuất.

- Vụ mùa 2014-2015, tất cả các chủng loại thuốc lá đều phát triển khá tốt, dịch bệnh chỉ xảy ra ở một số vùng nhỏ. Khủng hoảng thừa nguyên liệu thuốc lá nên không xảy ra tình trạng tranh mua. Công ty thu mua được toàn bộ sản phẩm đầu tư và thu hồi 100% nợ đầu tư trong vụ và một phần nợ vụ cũ.

Trong điều kiện phải vay vốn nhiều phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, lãi vay thấp là yếu tố thuận lợi cho Công ty.

2. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

Trong năm 2015, Hội đồng Quản trị đã cùng Lãnh đạo công ty cố gắng khắc phục khó khăn, tận dụng những ưu thế hiện có của Công ty để chỉ đạo thực hiện Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đạt được các kết quả sau:

Chỉ tiêu	đvt	TH vụ (2013-2014)	KH vụ (2014-2015)	TH vụ (2014-2015)	Tỷ lệ (%)	
					TH(14-15)/ TH(13-14)	TH(14-15)/ /KH(14-15)
A	B	1	2	3	4=3/1	5=3/2
1. Diện tích	ha	3.390,4	2.485	2.255	66,5	90,7
- Vàng sáy	"	2.889,6	2.040	1.838	63,6	90,1
- Burley	"	397,5	385	357	89,8	92,7
- Nâu Nic. cao	"	103,3	60	60	58,1	100,0

STT	Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	TH 2014	Năm 2015		Tỷ lệ (%)	
				KH	TH	TH/CKNT	TH/KH
A	B	C	1	2	3	4=3/1	5=3/2
2	Thu mua	Tấn	10.508	6.200	6.843	65,1	110,4
	Vàng sáy	"	9.346	5.255	6.032	64,5	114,8
	Burley	"	970	831	712	73,4	85,7
	Nâu nicotin cao	"	192	114	99	51,6	86,8
3	Chế biến	"	18.528	13.178	11.414	61,6	86,6
	Nguyên liệu	"	18.453	13.000	11.330	61,4	87,2

STT	Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	TH 2014	Năm 2015		Tỷ lệ (%)	
				KH	TH	TH/CKNT	TH/KH
A	B	C	1	2	3	4=3/1	5=3/2
	Thuốc lá tẩm	"	75,2	178	84,1		47,2
4	Tiêu thụ	"	8.726	6.971	9.277	106,3	133,1
	Nội địa	"	8.479	6.791	9.128	107,7	134,4
	Xuất khẩu	"	247	180	149	60,3	82,8
5	Chỉ tiêu TC						
	Doanh thu	Tỷ	823,0	725	728,0	88,5	100,4
	Nộp ngân sách	"	15,2	5,0	3,8	25,0	76,0
	Lợi nhuận	"	25,1	22,0	13,2	52,7	60,0
6	Cổ tức	%	12,0	12,0	7,0	58,3	58,3

Chỉ tiêu	TH 2014 (%)	KH 2015 (%)	Ước TH 2015 (%)	Lãi cơ bản/ Cổ phiếu VNĐ	Tỷ suất LN/ Vốn CSH (%)	Tỷ suất LN/ Vốn ĐL (%)
7. Cổ tức	12	12	7	798	6,04	7,98

(Số liệu đã được kiểm toán)

Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015

2.1. Công tác nguyên liệu

Vụ mùa 2014-2015:

- Tình hình diện tích không đạt kế hoạch là do các nguyên nhân sau: (i) Công ty chủ động loại bỏ những vùng nguyên liệu có chất lượng xấu, độ cháy kém; (ii) Công ty chủ động sàng lọc để loại bỏ tiếp những nông dân không đáp ứng những yêu cầu của Công ty; (iii) ảnh hưởng thời tiết khí hậu (khô hạn kéo dài); (iv) cạnh tranh đầu tư với cây trồng khác.

2.2. Công tác thu mua

- Trong năm 2015, Công ty thu mua được 6.843 tấn nguyên liệu các loại (bao gồm các lô hàng thương mại), tăng 10% so với kế hoạch và bằng 65,1% so với cùng kỳ năm trước; Trong đó vàng sậy 6.032 tấn tăng 14,8% so với kế hoạch và bằng 64,5% so với cùng kỳ năm trước. Công tác thu mua nguyên liệu vụ mùa 2014-2015 tương đối thuận lợi không có sự cạnh tranh thu mua.

2.3. Công tác thu hồi công nợ

- Công tác thu hồi công nợ đầu tư vụ mùa 2014 – 2015 tính đến 31/12/2015 đã thu hồi được 99,81% tổng vốn đầu tư trong vụ. Nhìn chung công tác thu hồi công nợ đầu tư trong vụ mùa này rất tốt; song song đó các Chi nhánh cũng đã tích cực đôn đốc thu hồi công nợ tồn đọng từ các vụ mùa trước.

2.4. Công tác tách cọng

- Trong năm 2015 sản lượng tách cọng lá là 11.330 tấn, đạt 87% so với kế hoạch và bằng 61% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó nguyên liệu gia công tách cọng chiếm tỷ trọng 77%.

- Công ty đã cải thiện chất lượng dịch vụ tách cọng để thỏa mãn yêu cầu khách hàng và tăng sức cạnh tranh của Công ty. Cụ thể như sau:

+ Thực hiện tốt công tác bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị nhằm ổn định năng suất, chất lượng sản phẩm, đảm bảo tỷ lệ thu hồi và các thông số kỹ thuật của sản phẩm sau tách cọng.

+ Có chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp như giảm giá, hỗ trợ phí lưu kho.... Quan tâm đến công tác bảo quản nguyên liệu, thành phẩm của khách hàng. Có cảnh báo tình hình nguyên liệu gửi kho của khách hàng và có các khuyến cáo phù hợp.

+ Kiểm soát tốt tạp vật trong quá trình tách cọng.

- Tiếp tục nghiên cứu cải thiện môi trường làm việc tại Xí nghiệp tách cọng.

2.5. Hoạt động kinh doanh

- Đối với thị trường xuất khẩu: do yêu cầu phải có giấy chứng nhận kiểm dịch của nước xuất khẩu, nên tình hình thuốc nhập khẩu từ Trung Quốc gặp khó khăn, ảnh hưởng đến công tác xuất khẩu của Công ty. Tính đến 31/12/2015 Công ty xuất khẩu được 149 tấn nguyên liệu (trong đó: 90 tấn thuốc lá tẩm và 59 tấn nân Nicotin cao), tương ứng 943 ngàn USD;

- Thị trường nội địa: Trong năm 2015, Công ty tiêu thụ được 9.128 tấn nguyên liệu tăng 34,4% so với KH và tăng 7,7% so với CKNT. Sản lượng tiêu thụ vượt chủ yếu là phụ phẩm nên giá trị không cao.

- Số lượng tồn kho tính đến ngày 31/12/2015 như sau:

STT	Chủng loại	Tồn kho 31/12/2015 (tấn)
01	NL đã sơ chế	3.725
02	Vụn	60
Cộng		3.785

2.6. Công tác tài chính

- Tình hình tài chính của Công ty trong 10 tháng đầu năm gặp rất nhiều khó khăn, tuy nhiên trong 2 tháng cuối năm Công ty đã tích cực chào bán được nhiều lô hàng nên tình hình tài chính đã được cải thiện.

- Một số nguyên nhân chủ yếu ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận năm 2015 của Công ty CP Hoà Việt:

+ Thực hiện tái cấu trúc công ty và thực hiện các giải pháp nhằm tăng hiệu quả của Công ty trong thời gian sắp tới, năm 2015 công ty đã triển khai cơ cấu lại bộ máy sản xuất, trong đó giải quyết một số lao động dôi dư tại các bộ phận. Do đó, Công

ty phải thực hiện chi trợ cấp mất việc cho các lao động này với số tiền là 3,092 tỷ đồng.

+ Năm 2015, tình hình sơ chế tách cọng nguyên liệu thuốc lá của Công ty (lĩnh vực kinh doanh đem lại lợi nhuận cao cho Công ty) chịu sự cạnh tranh trực tiếp từ dây chuyền chế biến mới đầu tư của các đơn vị bên ngoài, cùng với tình hình khan hiếm nguồn nguyên liệu đầu vào đã ảnh hưởng nặng nề đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty, cụ thể: Sản lượng tách cọng năm 2015 chỉ đạt 61,4% so với năm 2014, dẫn đến giá thành chế biến năm 2015 tăng cao so với năm 2014; mặt khác để cạnh tranh với các đối thủ, Công ty buộc phải giảm giá gia công chế biến để giữ khách hàng. Do đó, lợi nhuận từ lĩnh vực sơ chế tách cọng giảm gần 5 tỷ đồng so với năm 2014.

+ Năm 2015, các công ty thuộc điều nói chung và các công ty thuộc điều trong Tổ hợp Tổng công ty nói riêng tồn kho nguyên liệu rất lớn, do đó công ty gặp rất nhiều khó khăn trong việc bán nguyên liệu thành phẩm cũng như giải phóng hàng tồn kho. Công ty đã phải thực hiện các chính sách bán hàng với các khách hàng, trong đó chấp nhận việc chậm thanh toán của khách hàng (chủ yếu là các đơn vị trong Tổng công ty). Khách hàng chậm thanh toán nợ, Công ty vẫn phải vay ngân hàng, dẫn đến gánh nặng về chi phí tài chính.

+ Mục tiêu giảm hàng tồn kho, Công ty đã chủ động giảm giá hàng tồn kho để cung cấp cho khách hàng, việc giảm giá hàng tồn kho làm lợi nhuận đánh giá lại hàng tồn kho giảm khoản 2,4 tỷ đồng. Tuy nhiên, đã đem lại kết quả tích cực, cụ thể: giá trị hàng tồn kho tại 31/12/2015 là 298,28 tỷ đồng, giảm 109 tỷ đồng (tại 31/12/2014 là 407,73 tỷ đồng); qua đó giảm chi phí kho bãi, tăng vòng quay vốn, giảm chi phí lãi vay (năm 2015, chi phí lãi vay giảm được gần 6 tỷ đồng (năm 2015 là 24,93 tỷ đồng, năm 2014 là 30,91 tỷ đồng)...

2.7. Lao động - tiền lương

- Ngày 1/10/2015 Công ty đã ra quyết định điều động Ông Nguyễn Thanh Liêm - Giám đốc XNTC nguyên liệu thuốc lá thôi giữ chức vụ trên để nhận nhiệm vụ tại phòng Kỹ thuật Công ty, giữ chức Trưởng phòng; điều động và bổ nhiệm Ông Phan Quốc Toàn - Phó trưởng phòng Kinh doanh thôi giữ chức vụ trên để nhận chức vụ Trưởng phòng KCS Công ty; giao nhiệm vụ Ông Trần Nguyễn Chí Đại - Phó giám đốc XNTC nguyên liệu thuốc lá giữ chức vụ Phó giám đốc phụ trách XNTC nguyên liệu thuốc lá, đồng thời sắp xếp nhân sự Phòng KCS và Phòng Kỹ thuật để hoạt động

- Trong năm 2015, Tuy tình hình SXKD gặp nhiều khó khăn nhưng HĐQT và Ban Giám đốc Công ty rất quan tâm đến tiền lương cho CB-CNV để đảm bảo đời sống cho người lao động.

2.8. Công tác tái cơ cấu

- Tháng 7/2015 Công ty thành lập Phòng Kiểm tra chất lượng nguyên liệu thuốc lá (KCS) và Phòng Kỹ thuật, trên cơ sở tách Phòng Nguyên liệu. Mục đích để nâng cao hiệu quả hoạt động và kiểm soát.

- Tháng 8/2015 Công ty quyết định chấm dứt hoạt động Chi nhánh Bình Thuận, giải thể Tổ sản xuất Ninh Phước, tạm ngưng kinh doanh Chi nhánh Bà Rịa – Vũng Tàu và tạm ngưng kinh doanh Chi nhánh Đồng Nai. Lý do: Hoạt động không hiệu quả và hiện nay khách hàng không có nhu cầu về các chủng loại nguyên liệu của các vùng trên.

- Cũng trong tháng 8/2015 Công ty đã ra quyết định đổi tên XNCB nguyên liệu thuốc lá thành XNTC nguyên liệu thuốc lá để phù hợp với chức năng thực tế của Xí nghiệp.

3. MỘT SỐ NỘI DUNG LIÊN QUAN ĐẾN CỔ ĐÔNG

3.1. Cổ tức

Trong năm 2015, Công ty đã chi trả cổ tức của năm 2014 bằng tiền mặt theo tỷ lệ 12%/vốn điều lệ, tương ứng với số tiền là 15.423.662.400 đồng, cụ thể như sau:

- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần
- Tỷ lệ cổ tức: 12% trên mệnh giá (1.200 đồng/cổ phiếu)
- Ngày chốt danh sách: 15/5/2015
- Thời gian thực hiện chi trả: 4/6/2015

Mức cổ tức chính thức của năm 2015 sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2016.

3.2. Cơ cấu cổ đông sở hữu cổ phiếu Công ty

Các dữ liệu thống kê về cổ đông tại ngày 24/3/2016.

3.2.1. Thông tin chung về cơ cấu cổ đông

STT	Cổ đông	Tại thời điểm 24/3/2016		
		Số lượng Cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ nắm giữ
I	Cổ đông trong nước	430	12.760.351	99,28
1	Nhà nước (TCT Thuốc lá Việt Nam)	1	9.778.162	76,08
2	Cá nhân thành viên: HĐQT, BGĐ, BKS, KTT	5	42.268	0,33
3	Cá nhân trong Công ty	196	548.090	4,26
4	Cá nhân ngoài Công ty	226	1.193.534	9,29
5	Tổ chức trong nước	2	1.198.197	9,32
II	Cổ đông nước ngoài	01	92.801	0,72
	TỔNG CỘNG	431	12.853.052	100

3.2.2. Thông tin chi tiết về cổ đông lớn

Danh sách cổ đông lớn (có tỷ lệ % sở hữu \geq 5% tổng số cổ phần)

Stt	Tên cổ đông	Địa chỉ	Số cổ phiếu sở hữu	Tỷ lệ (%) sở hữu
1	TCT Thuốc lá Việt Nam	Tầng 4, Tòa nhà Phú Điền, 83A Lý Thường Kiệt, Q.Hoàn Kiếm, TP. HN	9.778.162	76,08
2	Cty TNHH 1 TV Thuốc lá Sài Gòn	Lô C45/I Đường số 7, KCN Vĩnh Lộc, H. Bình Chánh, HCM	838.738	6,52
	Tổng cộng		10.616.900	82,6

3.3. Tiến độ niêm yết cổ phiếu Công ty lên sàn chứng khoán

Theo Quyết định số 611/QĐ- SGDHN ngày 22/9/2015 quyết định về việc chấp thuận cho Công ty cổ phần Hoà Việt được đăng ký giao dịch cổ phiếu phổ thông tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội. Tên chứng khoán: Cổ phiếu Công ty cổ phần Hoà Việt. Mã chứng khoán: HJC. Công ty đang tiến hành chào bán công khai trên thị trường.

Phần II

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2016

1. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH NĂM 2016

1.1. Khó khăn

- Tình hình khô hạn nghiêm trọng diễn ra tại các Tỉnh phía Nam, Trung bộ, Tây Nguyên sẽ ảnh hưởng rất lớn đến công tác gieo trồng.
- Diện tích xã hội tại các vùng Gia Lai, Tây Ninh, Đắc Lắc... đều giảm mạnh so với vụ mùa trước nên trong năm 2016 khả năng sẽ xảy ra cạnh tranh mua bán rất gay gắt.
- Lượng hàng tồn kho của Công ty còn khá lớn, đa phần là nguyên liệu cấp thấp của các vụ cũ, hàng tồn kho lâu, chất lượng giảm nhưng phải phân bổ thêm chi phí thuê kho, chi phí quản lý, lãi vay... đẩy giá thành cao nên rất khó tiêu thụ.
- Lượng hàng tồn kho lớn, các khách hàng nguyên liệu, gia công chậm thanh toán, sẽ dẫn đến thiếu vốn phục vụ hoạt động SXKD, đặc biệt trong giai đoạn thu mua nguyên liệu.
- Các chi phí đầu vào cho sản xuất như điện, nước, vật tư, nguyên liệu sản xuất, nhân công lao động tiếp tục tăng. Chi phí vốn tăng thêm do nguyên liệu tồn kho lâu, công nợ cao làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

Tình hình sơ chế tách cọng nguyên liệu thuốc lá tiếp tục bị cạnh tranh rất gay gắt do năng lực chế biến của ngành tăng quá cao trong khi đó nguồn nguyên liệu đầu vào khan hiếm.

1.2. Thuận lợi

- Tổng công ty vẫn làm cầu nối giữa các đơn vị để giải quyết hài hoà giữa cung và cầu.
- Quy định tỷ lệ tiêu thụ nguyên liệu nội địa bắt buộc trong cơ cấu nguyên liệu của thuốc lá điều tiếp tục giúp các đơn vị sản xuất nguyên liệu có cơ sở để duy trì hoạt động đầu tư sản xuất.

Trong điều kiện phải vay vốn nhiều phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh, lãi vay thấp tiếp tục là yếu tố thuận lợi cho Công ty.

2. Định hướng phát triển năm 2016

Trong năm 2016, Công ty vẫn tập trung vào các lĩnh vực sản xuất kinh doanh truyền thống như: đầu tư sản xuất nguyên liệu thuốc lá, sơ chế tách cọng nguyên liệu, sản xuất thuốc lá tẩm, một số hoạt động kinh doanh kho bãi,...

3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016

Căn cứ kết quả đã đạt được trong năm qua, song song với dự báo nhu cầu thị trường và xem xét các yếu tố thuận lợi, khó khăn trong năm 2016, Công ty xây dựng Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016 với các chỉ tiêu như sau:

3.1. Kế hoạch 2016

Chỉ tiêu	đvt	KH vụ (2015-2016)	TH vụ (2015-2016)	KH vụ (2016-2017)	Tỷ lệ (%)	
					KH 16-17 /KH 15-16	KH 16-17 /TH 15-16
A	B	1	2	3	4=3/1	5=3/2
Diện tích	ha	1.771	1.423,7	2.200	124,2	154,5
- Vàng sậy	"	1.600	1.321,6	1.950	121,9	147,5
- Burley	"	130	61,1	130	100,0	212,8
- Nâu Madole	"	41	41,0	40	97,6	97,6
- Nâu RMB35				80		

Vụ mùa 2015-2016:

- Diện tích đầu tư là 1.771 ha, đã thực hiện 1.423,7 ha, trong đó, CN Đắc Lắc 43 ha, CN Gia Lai 408,2 ha, CN Tây Ninh 721,4 ha, CN Ninh Thuận (nâu Nic. cao) 40 ha, CN Quảng Nam 61,1 ha (Nâu Burley), Công ty đầu tư trực tiếp 150 ha.

- Tình hình diện tích không đạt kế hoạch là do các nguyên nhân sau: (i) Do tình hình thanh toán chậm tiền mua nguyên liệu cho nông dân vụ mùa 2014-2015 nên ảnh hưởng đến kết quả vận động diện tích vụ 2015-2016; do giá loại 3-4 giảm, giá loại 1-2 không đổi, trong khi các loại chi phí đều tăng cao, đặc biệt là công lao động, nên thực tế lợi nhuận vụ 2014-2015 của nông dân giảm, vì vậy, nông dân chuyển sang trồng loại cây khác...

STT	Chỉ tiêu kế hoạch	ĐVT	Năm 2015		KH 2016	Tỷ lệ (%)	
			KH	TH 2015		KH 16/ KH 15	KH 16/ TH 15
A	B	C	1	2	3	4=3/1	5=3/2
2	Thu mua	Tấn	6.200	6.843	4.724	76,2	69,0
	Vàng sấy	"	5.255	6.032	4.320	82,2	71,6
	Burley	"	831	712	325	39,1	45,6
	Nâu nicotin cao	"	114	99	79	69,3	79,8
3	Chế biến	"	13.178	11.414	13.110	99,5	114,9
	Nguyên liệu	"	13.000	11.330	13.000	100,0	114,7
	Thuốc lá tằm	"	178,0	84,1	110,0	61,8	130,8
4	Tiêu thụ	"	6.971	9.277,0	7.172	102,9	77,3
	Nội địa	"	6.791	9.128	7.014	103,3	76,8
	Xuất khẩu	"	180,0	149	158,0	87,8	106,0
5	Tài chính						
	Doanh thu	Tỷ	725,0	728,0	690,0	95,2	94,8
	Nộp ngân sách	"	5,0	3,8	3,5	70,0	92,1
	Lợi nhuận	"	22,0	13,2	12,0	54,5	90,9
6	Cổ tức	%	12	7	7	58,3	100,0

3.2. Các nhóm giải pháp nhằm thực hiện kế hoạch SXKD năm 2016

3.2.1. Về sản xuất kinh doanh

Xây dựng chiến lược tổng thể phát triển Công ty giai đoạn 2017-2022, khẳng định vai trò chủ đạo của Công ty trong sản xuất và kinh doanh nguyên liệu thuốc lá.

Tích cực tìm kiếm khách hàng, cân đối nhu cầu tiêu thụ nguyên liệu để xác định qui mô đầu tư sản xuất hợp lý tại các vùng trồng.

Xác định chất lượng sản phẩm/dịch vụ là yếu tố quyết định sự phát triển của Công ty. Tập trung nguồn lực cho việc cải tiến kỹ thuật và công tác quản lý để hợp lý hoá sản xuất, giảm chi phí, nâng cao năng suất, cải thiện chất lượng. Cụ thể:

- Về sản xuất nguyên liệu: Tham khảo những mô hình, cách thức tổ chức của các đơn vị trên cùng địa bàn để đưa ra mô hình hoạt động cho các Chi nhánh của Công ty. Tập trung đầu tư sản xuất các chủng loại nguyên liệu có hàm lượng nicotine cao theo xu hướng sử dụng hiện nay của khách hàng. Tăng cường bám sát đồng ruộng, tiếp tục cải thiện chất lượng nguyên liệu để từng bước đáp ứng cho các mức thuốc trung, cao cấp của các công ty thuốc lá điếu. Phối hợp giải pháp kỹ thuật với việc chọn lọc nhà cung ứng, chiến lược giá mua để giảm tỷ lệ nguyên liệu cấp thấp. Chấn chỉnh công tác phân cấp nguyên liệu ngay từ đồng ruộng.

Xây dựng phương án giá, phương án thu mua để ứng phó với khả năng sẽ xảy ra tình trạng cạnh tranh thu mua gay gắt do diện tích xã hội giảm. Hoàn thiện để ban hành Quy chế mua – bán, giao nhận nguyên liệu của Công ty.

Sản phẩm nguyên liệu lá của Công ty được phân loại theo tiêu chuẩn phân cấp của ngành hoặc sản xuất theo đơn đặt hàng để thuận tiện cho khách hàng trong việc phối chế. Trong niên vụ 2016-2017, sẽ tiếp tục nghiên cứu phối các mẫu nguyên liệu thành phẩm riêng của Công ty để chào hàng, hướng đến thực hiện chỉ đạo của Tổng công ty về việc mua bán dạng nguyên liệu thành phẩm theo mẫu thỏa thuận.

Tạo sự phối hợp tốt giữa các đơn vị trong công ty trong công tác thu mua, phân loại nguyên liệu tại các chi nhánh; Kế hoạch giao nhận, chế biến và bán hàng phù hợp nhằm quay nhanh dòng vốn đầu tư. Cụ thể: Công ty đang thực hiện Dự án băng chuyền kiểm nguyên liệu và dự kiến đưa vào vận hành vào ngày 30/4/2016 để cải tiến công tác kiểm nguyên liệu đầu vào và tăng uy tín cho Công ty, do đây là băng chuyền kiểm nguyên liệu đầu tiên tại Việt Nam.

- Trong lĩnh vực sơ chế tách cọng: Tìm kiếm nguồn nguyên liệu để duy trì hoạt động của xí nghiệp tách cọng. Ngoài các khách hàng gia công nguyên liệu trong nước, Công ty sẽ tích cực tìm các khách hàng khác để kinh doanh sản xuất xuất khẩu hoặc gia công XK.

Nghiên cứu cải tiến máy móc thiết bị, nâng cao tỷ lệ thành phẩm thu hồi, chất lượng sản phẩm đáp ứng các thông số kỹ thuật khách hàng yêu cầu. Kiểm soát tốt tạp vật trong quá trình sơ chế tách cọng. Tiếp tục nghiên cứu cải thiện môi trường làm việc tại Xí nghiệp tách cọng.

Xác định tiêu thụ nguyên liệu tồn kho là một trong những nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2016. Duy trì khách hàng truyền thống, Tìm kiếm thêm các khách hàng tiêu thụ nguyên liệu trong nước, ngoài nước, các khách hàng xuất khẩu sợi... để tiêu thụ nguyên liệu, giải quyết hàng tồn kho. Bảo quản tốt nguyên liệu tồn kho chưa tiêu thụ được để tránh giảm chất lượng.

Thiết kế các gói sản phẩm dịch vụ sơ chế tách cọng phù hợp với tình hình thực tế hiện nay. Dùng các thế mạnh về kho bãi, dịch vụ hỗ trợ hoặc chính sách giá ưu đãi cho khách hàng truyền thống, khách hàng lớn để cạnh tranh với các đối thủ.

Có chính sách chăm sóc khách hàng phù hợp. Quan tâm chăm sóc khách hàng truyền thống, chiến lược.

Tích cực tìm kiếm thêm khách hàng và thị trường mới; chú ý các hoạt động xúc tiến thương mại, nâng cao hình ảnh thương hiệu của Công ty.

Quan tâm đến công tác bảo quản nguyên liệu, thành phẩm của khách hàng. Có cảnh báo tình hình nguyên liệu gửi kho của khách hàng và có các khuyến cáo phù hợp.

Tranh thủ sự hỗ trợ của Tổng công ty về chủ trương “Người Vinataba dùng hàng Vinataba” để vận động các đơn vị trong nội bộ Tổng công ty sử dụng sản phẩm/dịch vụ của Công ty.

Tăng cường các mãng kinh doanh có tỷ suất lợi nhuận cao. Cụ thể: Thực hiện Dự án kho thường theo đúng tiến độ, dự kiến Q.2/ 2016 đưa vào khai thác.

Sản xuất Thuốc lá tẩm: Cải tiến máy móc thiết bị, qui trình công nghệ và chọn lọc nguyên liệu đầu vào (đây là thế mạnh của Công ty) để sản xuất ra các sản phẩm thuốc lá tẩm có chất lượng tốt hơn, phù hợp hơn với công nghệ thuốc điều trong nước hiện nay nhằm mở rộng qui mô sản xuất và thị trường tiêu thụ.

3.2.2. Về công tác tổ chức

Nghiên cứu, xây dựng phương án Tái cơ cấu tổ chức bộ máy của Công ty để hoạt động hiệu quả hơn, sử dụng hợp lý nguồn nhân lực và cơ sở vật chất có sẵn. Đảm bảo đời sống và việc làm, thực hiện tốt chế độ, chính sách đối với người lao động.

Hoàn thiện Bảng tiêu chí đánh giá hiệu quả công việc đưa vào áp dụng để khuyến khích nâng cao năng suất lao động.

Chú trọng công tác đào tạo nâng cao chất lượng nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu SXKD; xây dựng đội ngũ lãnh đạo kế thừa, tạo điều kiện để lao động trẻ học tập và phát huy năng lực.

Làm tốt công tác tư tưởng đối với người lao động trong giai đoạn khó khăn chung; Quan tâm, đảm bảo quyền lợi chính đáng cho người lao động.

Hoàn tất việc sửa đổi Điều lệ và Quy chế quản lý điều hành của Công ty. Rà soát các quy chế đã ban hành và ban hành tiếp những quy chế còn thiếu để công tác quản trị doanh nghiệp được chặt chẽ hơn.

Có kế hoạch thuê, sử dụng lao động để giảm chi phí, tăng năng suất lao động.

3.2.3. Công tác tài chính

Nghiên cứu tái cơ cấu nguồn vốn, quản lý sử dụng tốt nguồn vốn vay để cải thiện các chỉ số tài chính trong năm 2016.

Tăng cường kiểm tra, kiểm soát công nợ, chi phí và hàng tồn kho. Hoàn thiện phần mềm Hệ thống quản lý doanh nghiệp từ Công ty đến các chi nhánh.

Tiếp tục thực hành tiết kiệm chống lãng phí. Rà soát, xây dựng và ban hành đầy đủ các định mức chi phí, định mức kinh tế kỹ thuật nhằm giảm giá thành sản phẩm, nâng cao sức cạnh tranh. Tích cực kiểm tra, giám sát việc thực hiện các định mức đã ban hành.

3.2.4. Các công tác khác

Tiếp tục thực hiện việc bán bớt phần vốn góp của TCT tại Công ty CP Hòa Việt.

Đưa Văn phòng Đại diện tại Thành phố Hồ Chí Minh vào khai thác nhằm tạo thuận lợi cho khách hàng khi đến liên hệ, giao dịch với Công ty.

Tích cực thực hiện chương trình “Trách nhiệm xã hội trong sản xuất thuốc lá”. Duy trì tốt mối quan hệ với chính quyền địa phương tại trụ sở của Công ty và nơi có đầu tư vùng trồng.

Thường xuyên quan tâm đến công tác an toàn lao động, vệ sinh công nghiệp, phòng chống cháy nổ, bảo lụt trong toàn Công ty.

Trên đây là Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2015 và Kế hoạch, phương hướng nhiệm vụ năm 2016 của Công ty, Giám đốc điều hành kính trình Đại hội đồng cổ đông.

Trân trọng./s 

