

**BÁO CÁO  
TỔNG KẾT CÔNG TÁC SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013  
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2014**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên lần IX- 2014

**PHẦN I: TỔNG KẾT TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013**

**I. Đánh giá tình hình chung:**

-Thị trường bột mì năm 2013 “Cung” đã vượt “Cầu” 13%, dẫn đến sức cạnh tranh gay gắt giữa các công ty bột mì trên thị trường, đặc biệt là các công ty có vốn nước ngoài. Ngoài tiềm lực về vốn, chủ động nguồn nguyên liệu, máy móc hiện đại, họ tiếp tục mở nhà máy như: Uni, Tiến Hưng, Pha lê, ... Và tăng công suất máy như: Inter, Mekong, ... Vì vậy gia tăng thêm áp lực về tiêu thụ bột mì trên thị trường và cạnh tranh diễn ra trên khắp các khu vực cũng như các ngành hàng sử dụng bột mì.

- Nguồn cung bột mì so với cầu: Năm 2010: 1,550 triệu tấn/ 1,480 triệu tấn; Năm 2011: 1,550 triệu tấn/1,550 triệu tấn; Năm 2012: 1,814 triệu tấn/1,620 triệu tấn; Năm 2013: 1,854 triệu tấn/1,650 triệu tấn (bằng 113%).

- Giá lúa từ đầu năm không ổn định, giá xăng dầu, điện, lương công nhân, ... đều tăng lên. Ngoài ra lãi vay ngân hàng ( VNĐ ) cao, tỷ giá ngoại tệ tăng ảnh hưởng nhiều đến hiệu quả sản xuất kinh doanh trong năm của công ty.

- Giá bán bột mì trên thị trường từ đầu năm đến hết tháng 12 không tăng, mà có chiều hướng giảm, các Công ty bột mì thường xuyên đưa ra những chính sách bán hàng hấp dẫn nhằm thu hút lôi kéo khách hàng và tranh giành thị phần như khuyến mãi giảm giá, tăng bột, thưởng sản lượng quý, sản lượng cho đại lý đi tham quan nước ngoài và trực tiếp bán thẳng đến người sử dụng. Chính sách khuyến mãi, giảm giá của các Công ty tính từ đầu năm đến cuối năm giảm khoảng 1,000 – 1,200 đ/kg bột.

- Do tình hình kinh tế khó khăn, sức mua của người dân giảm cũng một phần ảnh hưởng đến tình hình tiêu thụ bột mì, ngoài ra tâm lý các Đại lý trong thời gian này luôn chờ các Công ty xuống giá thêm. Chính vì vậy sản lượng tiêu thụ bột mì của Bình An sụt giảm rõ rệt.

- Để giữ thị trường Công ty Bình An luôn chủ trương xuyên suốt là giữ khách hàng truyền thống, chi giải quyết theo hướng hỗ trợ nhỏ lẻ cho các khu vực khó khăn bị cạnh tranh gay gắt. Không chủ động xuống giá và cạnh tranh đối đầu với các công ty lớn có tiềm lực.

- Thời gian qua chất lượng bột mì của Bình An tương đối ổn định, đáp ứng được yêu cầu người tiêu dùng. Tuy nhiên, do máy móc thiết bị thuộc thế hệ cũ tỉ lệ thu hồi bột mì thấp (75%/ 80%).

**II. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2013**

1. **Kết quả chung:** Một số các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chủ yếu



Số TT	Các chỉ tiêu cơ bản	ĐVT	KH 2013	Thực hiện năm 2013	Tỷ lệ % so với KH
I	<b>Mua vào</b>				
1	Lúa mì	tấn	78.000,00	74.189,00	95%
	Nhập khẩu	tấn	75.000,00	63.622,00	85%
	Ủy thác	tấn			
	Nội địa	tấn	3.000,00	10.567,00	352%
2	Bột mì	tấn	5.000,00	8.580,00	172%
3	Mặt hàng khác	tấn	2.000,00	7.753,00	388%
II	<b>Sản xuất bột mì</b>	tấn	55.000,00	43.074,00	78%
III	<b>Bán ra</b>	tấn		71.999,00	
1	Bột mì	tấn	60.000,00	49.076,00	82%
2	Lúa mì	tấn		15.170,00	
3	Mặt hàng khác	tấn	2.000,00	7.753,00	388%
IV	<b>Doanh thu</b>	TrĐ	743,679	719,076	97%
V	<b>Lợi nhuận</b>	TrĐ	12,018	(52,639)	-438%
VI	<b>Nộp ngân sách</b>	TrĐ	91,499	66,202	72%
VII	<b>Thu nhập NLD</b>	Đ	9.230	7.215	78%

## 2. Phân tích kết quả thực hiện các chỉ tiêu:

1) Nhập mua lúa mì: Sản lượng lúa mì nhập khẩu đạt 85% so với kế hoạch. Do tình hình không thuận lợi nên 6 tháng cuối năm Công ty đã phải hạn chế nhập khẩu.

2) Công tác sản xuất: Sản lượng sản xuất đạt 78% so với kế hoạch 55.000 tấn bột mì. Công tác sản xuất bố trí các ngày, ca sản xuất, phù hợp đáp ứng nhu cầu tiêu thụ bột mì của Công ty, trên cơ sở tiết kiệm điện năng. Trước tình hình tiêu thụ bột mì khó khăn, sản lượng tiêu thụ giảm, Bắt đầu từ tháng 08/2013 phòng KT & SX đã thực hiện phương án bố trí sản xuất 2 ca/ngày tránh giờ cao điểm buổi chiều. Kết quả các chỉ tiêu trong định mức kinh tế kỹ thuật đạt theo yêu cầu. Chất lượng bột ổn định.

3) Công tác kinh doanh: Bột mì bán ra 49,076 tấn so với 60,000 tấn kế hoạch, đạt 82%, bình quân 4,089 tấn/tháng. Do giá bán bột trên thị trường thấp hơn so với giá thành, nên Công ty chỉ sản xuất và bán để giữ khách hàng truyền thống, và mua bán bột mua ngoài để giảm bớt chi phí. Đồng thời mua, bán mặt hàng khác để tăng doanh thu.

4) Công tác tài chính: Doanh thu đạt 719,076 tỷ đồng, đạt 97% kế hoạch, bị lỗ 52,639 tỷ đồng, mặc dù trong năm Công ty đã đưa ra các hướng khắc phục, tiết kiệm để hạ giá thành sản phẩm hạn chế lỗ. Chi phí tài chính trong năm 2013: 41,087 tỷ đồng ( lãi vay: 38,769 tỷ đồng ), chiếm 5,6% doanh thu.

5) Thu nhập của NLD: Mặc dù rất khó khăn, Công ty đã luôn quan tâm chăm lo đến đời sống vật chất, tinh thần của người lao động, để người lao động luôn an tâm công tác, thu nhập bình quân 7,215, 000 đồng/ người/ tháng.

6) Đánh giá chung: Trong năm 2013 thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của mình, Công ty đã luôn cố gắng bám sát tình hình thị trường bột mì để đưa ra các chính sách cho phù hợp nhằm cải thiện tình hình sản xuất kinh doanh theo từng ngày, tháng, quý. Giá lúa trên Thế giới không giảm đối với loại lúa dùng làm lương thực thực phẩm, đối với lúa dùng làm thức ăn chăn nuôi giảm mạnh do lúa Nga, Ucraina, ... xuất khẩu. Giá bột mì trong nước được các nhà máy sản xuất vẫn giảm giá để tranh bán, cạnh tranh lẫn nhau để tranh giành thị phần. Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty gặp nhiều khó khăn, sản lượng tiêu thụ chỉ đạt được 82% kế hoạch, chi phí tài chính, giá thành sản phẩm cao, giá bán thấp. Trước tình hình bất lợi Công ty đã đưa ra các biện pháp để khắc phục như thực hành tiết kiệm chi phí để giảm giá thành, khai

522  
JY  
AN  
MI  
AN  
OMI  
EHL



thác các mặt hàng mới để tăng doanh thu, tăng cường mua bột có giá thấp hơn để bán. Chỉ sản xuất cảm chừng để giữ khách hàng truyền thống.

## PHẦN II: PHƯƠNG HƯỚNG CÔNG TÁC SXKD NĂM 2014

### 1. Các chỉ tiêu kinh tế cơ bản:

Dựa trên khả năng, năng lực tổ chức sản xuất kinh doanh của Công ty, trên dự báo về tình hình giá cả cũng như chất lượng lúa mì trên Thế Giới trong năm 2014, Công ty xây dựng phương hướng nhiệm vụ kế hoạch công tác trong năm 2014:

SỐ TT	Các chỉ tiêu cơ bản	ĐVT	Thực hiện năm 2013	Xây dựng KH năm 2014
I	Mua vào			
1	Lúa mì	tấn	74.189,00	55.000,00
	Nhập khẩu	tấn	63.622,00	50.000,00
	Ủy thác	tấn		
	Nội địa	tấn	10.567,00	5.000,00
2	Bột mì	tấn	8.580,00	10.000,00
3	Mặt hàng khác	tấn	7.753,00	5.000,00
II	Sản xuất bột mì	tấn	43.074,00	45.000,00
III	Bán ra	tấn	71.999,00	
1	Bột mì	tấn	49.076,00	55.000,00
2	Lúa mì	tấn	15.170,00	5.000,00
3	Mặt hàng khác	tấn	7.753,00	5.000,00
IV	Doanh thu	TrĐ	719,076	710,000
V	Lợi nhuận	TrĐ	(52,639)	5,000
VI	Nộp ngân sách	TrĐ	66,202	60,000
VII	Thu nhập NLĐ	Đ	7.215	8.290

### 2. Giải pháp thực hiện:

- Xây dựng kế hoạch nhập lúa mì phù hợp với nhu cầu sử dụng và khả năng kho chứa, cân đối nhập mua khi vào vụ có giá tốt và sử dụng trong năm.
- Cùng cố khách hàng thân thiết, giữ vững thị trường truyền thống, mở rộng thị trường khi có điều kiện. Tích cực tìm thêm khách hàng mới như: các đơn vị Thức ăn chăn nuôi, chế biến thực phẩm.
- Thực hiện mua bán lúa mì, bột mì, dịch vụ XNK để tăng doanh thu.
- Sử dụng được tất cả các nguyên liệu có giá thành thấp. Nghiên cứu phối trộn các nguyên liệu phù hợp cho ra sản phẩm có chất lượng cao, giá thành thấp để có thể cạnh tranh với các sản phẩm cùng loại trên thị trường.
- Tiết giảm các chi phí trong sản xuất kinh doanh, loại bỏ các chi phí chưa cần thiết.
- Tiết kiệm chi phí tài chính.
- Sắp xếp lại lao động, điều chuyển nhân sự hợp lý giữa các bộ phận giảm chi phí tiền lương.
- Chú trọng thu nhập của CBCNV, cùng với tổ chức Đoàn thể động viên tinh thần CBCNV an tâm công tác chung sức phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ và đoàn kết cùng Công ty vượt qua thời kỳ khó khăn hiện nay.
- Thực hiện tốt các đề tài tiết kiệm hàng năm của các phòng ban, phân xưởng.
- Tiếp tục phát động và tổ chức thực hiện các đợt thi đua trong năm.
- Phát huy các sáng kiến cải tiến kỹ thuật.

### Nơi nhận :

- Như trên
- Lưu VT, KH.



TỔNG GIÁM ĐỐC

Lê Minh Nam