

BÁO CÁO

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 và phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020

Kính thưa: Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Thương Mại Mộc Hóa

Ban điều hành báo cáo Hội đồng quản trị về kết quả công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 và phương hướng triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020, như sau:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

1. Đặc điểm, tình hình chung

– Năm 2019, tình hình SXKD của Công ty gặp không ít khó khăn và thách thức. Môi trường kinh doanh không được thuận lợi, chịu sự cạnh tranh gay gắt giữa các đối thủ trong ngành, rủi ro về nợ xấu, chịu sức ép từ khách hàng và các nhà cung cấp trong vấn đề công nợ và hàng tồn kho.

– Tình hình sản xuất nông nghiệp gặp không ít khó khăn, giá cả nông sản thấp, đầu ra không ổn định, làm ảnh hưởng trực tiếp đến doanh số bán hàng Vật tư nông nghiệp, xăng dầu và bách hóa. Đồng thời cũng ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình thu nợ khách hàng gặp khó khăn, nợ dầy dora kéo dài gây áp lực đến tính thanh khoản của các khoản vốn vay của Công ty và các khoản trích dự phòng phải thu của khách hàng làm ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả kinh doanh của Công ty.

– Với tình hình diễn biến đó, Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty cổ phần Thương mại Mộc Hóa đã chủ động trong công tác điều hành, cùng sự nỗ lực của toàn thể cán bộ nhân viên đã giúp Công ty hoàn thành kế hoạch doanh thu năm và lợi nhuận năm 2019 với kết quả hoạt động SXKD khá tốt, đồng thời đã từng bước đi vào ổn định trong giai đoạn khó khăn.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019

a. Tình hình thực hiện doanh thu, lợi nhuận năm 2019

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	Thuyết minh	NĂM 2019	NĂM 2018
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	V1.1	290,773,773,746	310,982,587,708
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	V1.2	10,938,362,082	12,996,013,145
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 03)	10		279,835,411,664	297,986,574,563
4. Giá vốn hàng bán	11	V1.3	264,958.557.594	283,867,717,529
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10-11)	20		14.876.854.070	14,118,857,034
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	V1.4	278,280,450	656,474,400

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	Thuyết minh	NĂM 2019	NĂM 2018
7. Chi phí tài chính	22	V1.5	1.085.152.470	1,943,286,697
- Trong đó : Chi phí lãi vay	23		1.118.071.504	1,982,753,726
8. Chi phí bán hàng	25	V1.8	5,078,246,709	2,767,538,305
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	V1.9	6,278,686,017	10,268,612,618
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20+(21-22)-(24+25)}	30		2.713.049.324	(204,106,186)
11. Thu nhập khác	31	V1.6	600,157,697	690,850,303
12. Chi phí khác	32	V1.7	189,026,340	121,802,722
13. Lợi nhuận khác : (40 = 31 - 32)	40		411,131,357	569,047,581
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế : (50 = 30 + 40)	50		3.124.180.681	364,941,395
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	V1.10	669.119.228	103,180,327
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp : (60 = 50 - 51)	60		2.455.061.453	261,761,068
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70		1.538	112

Kết quả thực hiện kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2019 so với kế hoạch:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2018	Năm 2019			
				Kế hoạch	Thực hiện	TH/KH 2019	2019/2018
1	Doanh thu thuần	ngàn đồng	297.986.574	286.680.680	279.835.411	97,61%	93,91%
2	Lợi nhuận trước thuế	ngàn đồng	364.941	3.210.121	3.124.181	97,32%	856,08%
3	Lợi nhuận sau thuế	ngàn đồng	261.761	2.568.097	2.455.061	95,60%	937,90%
4	Tỷ suất LN sau thuế/VĐL	%	1,64	16,08%	15,38%	95,65%	937,80%
5	Lao động bình quân	người	101	90	82	91,11%	81,19%
6	Thu nhập bình quân/tháng	đ/người	4.900.000	5.100.000	5.257.000	103,09%	107,29%

- Tình hình thực hiện doanh thu đạt 97,61% kế hoạch cổ đông giao.
- Tình hình thực hiện lợi nhuận đạt 95,60% kế hoạch cổ đông giao.

❖ Ngành hàng xăng dầu:

- Trong năm 2019, doanh số kinh doanh xăng dầu có tăng mạnh nhưng lợi nhuận chưa cao, do cạnh tranh thù lao cho đại lý trên thị trường kinh doanh xăng dầu mạnh, chưa có đủ nguồn vốn đầu tư các cây xăng trên bộ để phát triển hệ thống bán lẻ xăng dầu có hiệu quả hơn.

- Với chiến lược tăng trưởng tỷ lệ xăng dầu bán lẻ trên tổng xăng dầu toàn Công ty. Hiện nay, Công ty đã nâng hệ thống bán lẻ Xăng dầu của Công ty lên 05 trạm trên tuyến đường sông, hiện Công ty chưa có cửa hàng bán lẻ đường bộ sau khi di dời Trạm xăng dầu số 01 xuống đường sông. Trong năm 2019, Công ty xin chủ trương mở 01 trạm bán lẻ xăng dầu đường bộ dự kiến tại đất Công Ty CP BVTV Sài Gòn (SPC) trên diện tích 4.183 m² tại Khu Phố 6, Phường 2, TX. Kiến Tường, Long An.

❖ Ngành hàng phân bón và thuốc BVTV

- Tình hình giá cả nông sản không ổn định làm ảnh hưởng đến việc tiêu thụ và thu nợ khách hàng đại lý gặp không ít khó khăn. Tình hình tài chính mất cân đối của một số đại lý vật tư nông nghiệp thuộc khách hàng lớn vẫn chưa được lành mạnh nên Công ty hạn chế bán hàng vào các đại lý này nên doanh thu giảm đáng kể. Nợ xấu đã thu hồi, giảm dần ở một số khách hàng lớn như: Kim Hồng, Sơn Hải, ... dẫn đến việc ảnh hưởng đến lợi nhuận và kết quả kinh doanh.

- Tình hình thu nợ đại lý VTNN: Công ty điều chỉnh chính sách bán ra, hạn chế bán nợ, chủ yếu bán tiền mặt, tập trung thu nợ tồn đọng của năm trước.

- Xử lý công nợ Ba Long xảy ra vào 2014-2015: Khách hàng đã chuyển tài sản gồm 3,5 ha sang tên người chỉ định của Công ty để cầm trả nợ. Được sự thống nhất, chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã thanh lý tài sản cầm trả nợ của đại lý Ba Long, tài sản là đất và nhà ở gắn liền với đất, với diện tích 80 m², thu hồi được một phần công nợ của đại lý. Việc thanh lý các tài sản còn lại gặp nhiều khó khăn nên khoản công nợ này đang theo dõi chờ xử lý với số tiền 1,6 tỷ đồng.

- Riêng ngành thuốc BVTV tăng trưởng 153% so với cùng kỳ (tập trung xuất khẩu và nhãn hàng riêng). Vì vậy, ngành hàng này sẽ là một trong số những ngành hàng chủ lực của Công ty trong những năm tới.

❖ Ngành hàng bách hóa tiêu dùng

- Các tháng đầu năm 2019, mặt hàng tiêu dùng cạnh tranh rất mạnh, các NCC tối ưu hoá lợi nhuận nên giảm các chi phí tại NCC (các khoản thưởng NPP, các chương trình khuyến mãi, quảng cáo...) làm cho sức mua tại khu vực giảm, hàng tiêu dùng tăng trưởng thấp, các hàng hoá biên giới (hàng Thái Lan) cạnh tranh rất mạnh và đặt thù là NPP chỉ được phép kinh doanh trên khu vực quy định (05 hoặc 06 huyện xung quanh) không thể phát triển thêm thị trường.

- Hiện tại, Công ty đang làm nhà phân phối cho các Công ty hàng bách hóa tiêu dùng như: Unilever, Tập đoàn Massan, Nutifood kênh GD, Diana, Abbott, Uniben, Wilmart. Việc kinh doanh các nhãn hàng này vẫn phát triển ổn định. Nhằm nâng cao hiệu quả phân phối ngành Bách Hóa: Bán đúng vùng, tăng độ phủ, giảm các ngành hàng kém hiệu quả nhằm nâng cao lợi nhuận/vốn. Riêng hàng Unilever và Nuti kênh GT đã thu gọn thị trường phân phối nên doanh thu giảm 28 % so với cùng kỳ, năng lực nhân sự còn yếu và chi phí vận chuyển làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của ngành hàng. Định hướng phát triển năm 2020 sẽ tăng độ bao phủ, tăng doanh số bán ra, giảm chi phí...

- Nâng cao hiệu quả phân phối ngành hàng Bách Hóa tổng hợp: Tăng độ bao phủ, giảm các nhà cung cấp kém hiệu quả nhằm nâng cao lợi nhuận/vốn.

- Giảm hàng tồn kho đến mức thấp, qua đó đã giảm chi phí lãi vay, tăng lợi nhuận cho ngành hàng này.

❖ Shopping Kiến Tường

- Shopping Kiến Tường là kênh bán lẻ của Công ty, đã xây dựng được thương hiệu trong các huyện Đồng Tháp Mười, tuy nhiên gặp sự cạnh tranh về giá từ các cửa hàng khu

vực chợ thị xã Kiến Tường, Trung tâm Thương mại Kiến Tường, các mặt hàng Thái Lan, gần đây là hệ thống bán lẻ của Bách hóa xanh (02 cửa hàng), Shopping chưa khai tốt nguồn hàng, chưa xây dựng được hệ thống giá bán một cách linh hoạt, đa dạng được các ngành hàng nên doanh thu sụt giảm. Hiện nay, Shopping đang tập trung bán lẻ các sản phẩm chính từ Công ty phân phối, các mặt hàng MJC sản xuất (bột giặt, nước rửa chén MJC) và tiến tới xây dựng chính sách giá linh hoạt (chiết khấu, KM tặng kèm bột giặt MJC vừa quảng cáo vừa bán hàng) và tranh thủ sự ủng hộ từ khách hàng nội bộ của Công ty.

– Đảm bảo lượng hàng tồn kho hợp lý khi bán ra, tốc độ lưu chuyển hàng hóa được tốt hơn, hàng cận và hết hạn sử dụng đã được khắc phục đáng kể.

❖ **Nông sản (Cho thuê lò giết mổ và vận chuyển heo thịt)**

– Hoạt động kinh doanh cho thuê lò giết mổ gia súc trong năm 2019 đang vấp phải sự cạnh tranh quyết liệt từ Cơ sở giết mổ mới tại địa bàn Xã Bình Hiệp, TX. Kiến Tường, nên đã lôi kéo một số khách hàng và cạnh tranh về giá cả. Vì vậy, dự đoán trong năm 2020 tình hình kinh doanh sẽ còn khó khăn.

❖ **Ngành nước uống tinh khiết (Cơ sở Nước Việt)**

Nhằm tạo điều kiện để cán bộ nhân viên trong Công ty phát huy tiềm năng, tiềm lực sẵn có. Trong năm 2019 Công ty đã thực hiện việc cho thuê khoán cơ sở Nước Việt cho nhân viên trong Công ty để đảm nhận việc kinh doanh sản xuất cơ sở, bước đầu mang lại hiệu quả, đem về lợi nhuận ổn định cho Công ty.

❖ **Một số giải pháp kinh doanh đã triển khai trong năm 2019**

– Nâng cao hiệu quả phân phối ngành Bách Hóa tổng hợp: Bán đúng vùng, tăng độ phủ, giảm các ngành hàng kém hiệu quả, bổ sung các ngành hàng nhằm nâng cao lợi nhuận/vốn, trong năm cắt giảm một số ngành hàng, bộ phận kém hiệu quả.

– Tăng tỷ lệ bán lẻ xăng dầu, phát triển hệ thống bán lẻ đủ tiêu chuẩn “Thương Nhân Phân Phối Xăng Dầu” của Bộ Công Thương: Giữ vững ổn định hệ thống 05 trạm bán lẻ xăng dầu đường sông đang có, phát triển thêm một số khách hàng, đại lý tiềm năng và dự kiến phát triển thêm 02 trạm bán lẻ xăng dầu đường bộ trong tương lai.

– Khôi phục và mở rộng kênh phân phối vật tư nông nghiệp. Năm 2019, Bộ phận VTNN có tích cực mở rộng kênh phân phối tại khu vực Đồng Tháp Mười và Huyện Tháp Mười – tỉnh Đồng Tháp. Đồng thời phía Cty CP BVTV Sài Gòn cũng hỗ trợ tích cực về nhân lực và vật lực cho Công ty do nhân sự của bộ phận này đang thiếu.

– Giữ ổn định, tiết giảm chi phí, khai thác tốt lò mổ gia súc của Bộ phận nông sản trước tình hình cạnh tranh với đối thủ.

2. Một số tồn đọng trong năm 2019

❖ **Thanh lý tài sản**

– 3,5 ha đất nông nghiệp cản trở công nợ đại lý Ba Long: Do giá trị thanh lý hiện tại thấp hơn giá trị thời điểm thu hồi nợ nên hiện nay tài sản này đang theo dõi trên sổ sách của Công ty. Trong năm 2020, Ban điều hành sẽ tiếp tục giao dịch để tất toán phần tài sản này để thu hồi vốn, đồng thời cho chuyển tên khu đất trên sang cá nhân được chỉ định, đại diện đứng tên thay Công ty.

– 4,7 ha đất nông nghiệp thuộc khu dự án phức hợp nông nghiệp tại phường 2 - TX Kiến Tường do hiệu lực dự án đã hết và nguồn lực khai thác dự án không có, với nguy cơ không đảm bảo an toàn về quyền sở hữu và sử dụng lâu dài quyền sử dụng tài sản cho Công ty, giấy chứng nhận quyền sở hữu vẫn thuộc về những người dân mà Công ty thu mua. Được sự thống nhất và chỉ đạo của Công ty CP BVTV Sài Gòn (Cty mẹ của MJC) và Hội

đồng quản trị MJC, Ban điều hành đã nỗ lực tiến hành thỏa thuận, thuyết phục các chủ đất chuyển tên khu đất trên sang cá nhân được chỉ định, đại diện đứng tên thay Công ty.

❖ Các dự án đầu tư

– Về đầu tư khách sạn 02 sao: Ban điều hành đang tiếp tục kêu gọi các nhà đầu tư phù hợp để khai thác khu đất trên.

– Dự án mở cây xăng đường bộ, với diện tích 4.183 m² trên đất của SPC tại KP6, P2, Thị xã Kiến Tường, đang trong giai đoạn xin giấy phép các cơ quan ban ngành.

❖ Cải cách hệ thống quản lý doanh nghiệp

– Trong năm 2019, sau kỳ ĐHCĐ ngày 12/04/2019 được sự quan tâm, chỉ đạo từ quý cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã tiến hành cải cách hệ thống quản lý, quy chế lương, thưởng, triển khai hệ thống tin học hóa quản lý kinh doanh, tổ chức sắp xếp lại bộ máy kế toán tinh gọn, tập trung, cải cách các phòng, ban, bộ phận trong toàn Công ty nhằm mang lại hiệu quả trong công việc.

❖ Tình hình công nợ xấu của nhân viên, khách hàng

– Trong năm 2019, tình hình công nợ nhân viên và khách hàng không phát sinh thêm. Tuy nhiên, công nợ xấu của nhân viên Bộ phận bách hóa còn tồn đọng phải thu là 160 triệu đồng.

– Công nợ chậm thu hồi của 2 khách hàng Sơn Hải và Kim Hồng là 3,75 tỷ đồng còn tồn đọng của Ban điều hành nhiệm kỳ trước.

– Nợ xấu Đại lý Ba Long bao gồm công nợ phân bón + thuốc BVTV hơn 1,6 tỷ đồng. Hiện nay Ba Long đã chuyển tài sản cho Công ty để cầm trừ nợ, hiện nay tài sản trên đang thông báo thanh lý để thu hồi vốn cho Công ty.

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN ĐẦU TƯ

1. Dự án khách sạn 2 sao Kiến Tường

– Về đầu tư khách sạn 02 sao: Ban điều hành đang tiếp tục kêu gọi các nhà đầu tư phù hợp để khai thác khu đất trên.

2. Dự án khu phức hợp Nông nghiệp

– Được sự thống nhất và chỉ đạo của Công ty CP BVTV Sài Gòn (Cty mẹ của MJC) và Hội đồng quản trị MJC đánh giá dự án này không khả thi và cho tiến hành hủy dự án này theo Nghị quyết Hội Đồng Quản Trị ngày 29/10/2019 và Sở KH – ĐT đã ra quyết định chấm dứt số 184/QĐ-SKHĐT ngày 05/11/2019, đồng thời Ban điều hành đã nỗ lực tiến hành thỏa thuận, thuyết phục các chủ đất chuyển tên khu đất trên sang cá nhân được chỉ định, đại diện đứng tên thay Công ty, để đảm bảo quyền sở hữu và sử dụng tài sản lâu dài cho Công ty.

3. Các dự án mua sắm tài sản cố định khác

❖ Mua sắm TSCĐ, CCDC và thiết bị quản lý

- Mua sắm công cụ và thiết bị quản lý trong năm khoản 175 triệu đồng

❖ Chi phí sửa chữa lớn TSCĐ trong năm

– Làm mái che để xe, cầu thang bộ cửa sau Văn phòng Công Ty + vách ngăn Shopping với phòng làm việc Bách Hóa với chi phí 129 triệu đồng đưa vào hoạt động trong tháng 03/2019.

- Xây hồ ga, bê tông đường lên heo, bê tông cầu tại lò giết mổ; thay tole lạnh + sơn vỉ kèo Lò giết mổ số tiền 67 triệu đồng.
- Sửa chữa, lắp máy in, hộp số điện tử trụ bơm xăng dầu trạm 02 số tiền 20 triệu đồng.
- Chi phí kiểm tra lên đà phà dầu Trạm 04 số tiền 18 triệu đồng.
- Sửa chữa phà dầu Trạm 04 số tiền 117,8 triệu đồng.
- Đội xe: Thay phụ tùng, bảo trì, sửa chữa xe tải, xe con: 92,5 triệu đồng.

III. PHƯƠNG HƯỚNG THỰC HIỆN NĂM 2020

1. Kế hoạch SXKD năm 2020

- Dịch chuyển danh mục kinh doanh tại MJC giảm doanh thu phân phối ngành hàng bách hoá tổng hợp, ưu tiên giảm các ngành hàng chi phí giao hàng cao, nhưng bảo đảm doanh số toàn bộ MJC không thay đổi nhiều về doanh thu.

- Năm 2020, với dự kiến phát triển các nhãn riêng: Ngành hàng tiêu dùng và thuốc BVTV, cùng với các đầu tư nâng cao hiệu quả các ngành xăng dầu, VTNN, nông sản, shopping Kiên Tường, Ban điều hành kính trình kế hoạch SXKD năm 2020 như sau:

Đvt: Triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	2020/2019
1	Doanh thu thuần	279.835	286.868	102,51%
2	Lợi nhuận sau thuế	2.455	2.151	87,62%
3	Chi cổ tức/năm	10%	10%	100%

2. Giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2020

- Tiếp tục kiện toàn bộ máy quản lý của Công ty, đào tạo và tuyển dụng nguồn nhân lực nhằm đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty.
- Áp dụng cơ cấu lương mới mang tính đột phá nhằm thu hút nhân sự giỏi và nâng cao sự gắn bó của người lao động với Công ty.
- Củng cố và phát triển tốt các mối quan hệ các đối tác truyền thống của Công ty.
- Tiếp tục nâng cao hiệu quả phân phối ngành hàng Bách Hóa tổng hợp: duy trì các chiến lược bán đúng vùng, tăng độ phủ, giảm các nhà cung cấp kém hiệu quả nhằm nâng cao lợi nhuận/vốn sử dụng, hạn chế hàng tồn kho cao.
- Kinh doanh tiền mặt với ngành hàng bách hoá nhằm giảm rủi ro, giảm chi phí lãi vay. Quản lý, sử dụng vốn có hiệu quả, thường xuyên đánh giá và phân loại khách hàng, có kế hoạch chủ động trong việc thu nợ.
- Tăng tỷ lệ bán lẻ xăng dầu, phát triển hệ thống phân phối xăng dầu trong năm 2020.
- Củng cố và phát triển ngành vật tư nông nghiệp là một trong số những ngành hàng chủ lực cùng với bách hoá tổng hợp và xăng dầu. Kết hợp với nhà sản xuất Phân bón, thuốc BVTV xây dựng các chính sách giá linh hoạt, chính sách bán hàng hỗ trợ hội thảo, chương trình bán hàng thường xuyên cho các đại lý để tăng doanh số. Củng cố thị trường vùng Đồng tháp Mười Long An, tiếp tục mở rộng bán hàng hệ thống đại lý cấp 2 vùng sâu, vùng xa.
- Phát triển ngành hàng riêng MJC.

- Nâng cao sức cạnh tranh ngành hàng bán lẻ của Shopping Kiến Tường, chính sách giá tốt, chăm sóc khách hàng...

- Đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ ngành nước uống đóng chai của Cơ sở sản xuất Nước Việt, tăng sức cạnh tranh nhằm chiếm lĩnh thị trường Kiến Tường và vùng lân cận

- Duy trì và ổn định doanh số ngành giết mổ gia súc.

- Nhằm tận dụng tiềm lực tài sản sẵn có, Ban điều hành đề xuất phương án cơ cấu thu gọn mô hình, kêu gọi hợp tác và phát triển kinh doanh tại khu đất 130 Bạch đằng và mặt bằng Shopping Center Kiến Tường nhằm tăng nguồn thu cho MJC.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 và phương hướng thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 của Ban điều hành MJC, kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT, BĐH.



Nguyễn Văn Bé Hai

