

CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM SAO TA
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

---oOo---

Sóc Trăng, ngày 15 tháng 4 năm 2022

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2022

1. TÌNH HÌNH 2021:

Tác động từ Covid-19 đã khiến một số hoạch định bị đảo lộn. Đáng kể nhất là chi phí cước tàu biển đến các thị trường xa như Hoa Kỳ, EU và gần đây các thị trường gần như Nhật Bản, Hàn Quốc, Úc đã tăng ngoài mức suy đoán, gây thiệt hại không nhỏ cho nhà cung ứng hàng xuất khẩu. Tình hình này có tác động đến việc hoạch định thị trường tiêu thụ của Sao Ta.

Mảng nhu cầu từ dịch vụ trong năm không thể phục hồi vì giãn cách, khiến Sao Ta có mất một số đơn hàng, nhưng đã nhanh chóng bù đắp bằng đơn hàng từ mảng bán lẻ. Chi phí giai đoạn dịch bệnh bùng phát khá lớn đã có ảnh hưởng không nhỏ đến hiệu quả chung của Sao Ta.

2. CÁC HOẠT ĐỘNG LỚN 2021:

+ Hình thành thêm doanh nghiệp thành viên là Công ty Cổ phần Thực phẩm Khang An (KAF) có trụ sở chính tại khu Công nghiệp An Nghiệp thuộc tỉnh Sóc Trăng.

+ Hoàn thành đợt phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2020, số 19/NQ_ĐHĐCĐ ngày 18/10/2020, nâng vốn điều lệ công ty từ 490,44 tỉ lên 588,5 tỉ đồng.

+ Lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản để phát hành riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược là Công ty Cổ phần Chăn nuôi C.P Việt Nam (CP) theo Nghị quyết số 21/NQ_ĐHĐCĐ ngày 11/11/2021. Đợt phát hành đã hoàn thành trong tháng 12/2021, nâng vốn điều lệ từ 588,5 tỉ đồng lên 653.888.890.000 đồng. CP cũng là nhà đầu tư nước ngoài có tỉ lệ sở hữu hiện tại chiếm 24,90% trên vốn điều lệ của công ty.

3. HỌP HĐQT 2021:

Trong năm HĐQT đã 9 lần họp lệ theo quy định và họp đột xuất theo yêu cầu của công việc. Nội dung các cuộc họp tập trung khảo sát nhận định đánh giá tình hình hoạt động trong kỳ để có giải pháp chu toàn hơn cho bước tiếp theo. Nhìn chung các nhận định trong năm có tính chính xác tốt. Qua đó phối hợp Ban TGDĐ đã có những quyết sách vượt qua những khó khăn bất ngờ từ Covid-19, giảm tối đa thiệt hại và chủ động trong điều hành. Dẫn chứng như quyết định thu tô sớm chạy dịch hai lượt cho hơn 2.000 tấn tôm thành công, không ao nào bị thiệt hại; như việc quyết định chuẩn bị cho phương án sản xuất 3 tại chỗ sớm 2 tuần trước

khi Nam bộ thực thi Chỉ thị 16 khiến việc đi vào sản xuất 3 tại chỗ sớm vào nề nếp, không bị động.

4. THÙ LAO HĐQT 2021:

Số tiền thù lao HĐQT và BKS đã nhận trong năm là 924 triệu đồng trên số tiền Đại hội đồng cổ đông thông qua là 950 triệu đồng. Chi tiết cụ thể như sau:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tiền thù lao (đồng)
1	HỒ QUỐC LỰC	Chủ tịch HĐQT	144,000,000
2	NGUYỄN THỊ TRA MY	Phó chủ tịch HĐQT	144,000,000
3	PHẠM HOÀNG VIỆT	Thành viên HĐQT	108,000,000
4	TÔ MINH CHĂNG	Thành viên HĐQT	108,000,000
5	NGUYỄN VĂN KHẢI	Thành viên HĐQT	108,000,000
6	LIU NGUYỄN TRÚC DUNG	Trưởng BKS	108,000,000
7	VÕ VĂN SĨ	Thành viên BKS	84,000,000
8	LÝ THÁI HÙNG	Thành viên BKS	84,000,000
9	TRIỆU MAI LAN	Thư ký	36,000,000
	Tổng cộng		924,000,000

5. GIAO DỊCH LIÊN QUAN:

Bên liên quan	Mối quan hệ	ND nghiệp vụ	Số tiền (VND)
Công ty CP Tập đoàn PAN	Cổ đông lớn	Chia cổ tức	35.113.460.000
		Phát hành cổ phiếu	76.348.550.000
		Mua hàng hóa	95.000.000
Công ty CP XNK TS Bến Tre	Cổ đông lớn	Chia cổ tức	16.178.000.000
		Bán thành phẩm	3.242.039.250
Công ty CP Thực phẩm PAN	Cổ đông lớn	Chia cổ tức	11.925.320.000
Công ty CP Chăn nuôi CP Việt Nam	Cổ đông lớn	Phát hành CP mới	326.944.450.000
Công ty CP Thực phẩm Khang An	DN thành viên do Công ty sở hữu trên 51%.	- Góp vốn	180.400.000.000
		- Thu hộ tiền ủy thác	288.999.729.695
		- Bán tôm	61.211.476.950
		- Chi hộ	16.667.380.188
		- Cung cấp dịch vụ khác	107.194.343

Ghi chú: Các giao dịch trên đã được trình bày trên thuyết minh các BCTC riêng và hợp nhất năm 2021

6. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KIỂM TOÁN NỘI BỘ:

Từ năm 2022 công ty thuê đơn vị kiểm toán độc lập để thực hiện kiểm toán nội bộ và báo cáo trực tiếp cho HĐQT về kết quả hoạt động của mình.

7. KẾT QUẢ KIỂM SOÁT HOẠT ĐỘNG TGD VÀ NGƯỜI ĐIỀU HÀNH KHÁC:

Trong năm, Ban TGD đã điều hành hoạt động đúng hướng HĐQT đã thông qua và có nhiều giải pháp linh hoạt, ứng xử kịp thời các tình huống như diễn tiến Covid-19, dịch bệnh trên tôm nuôi... TGD đã ban hành nhiều quy chế hoạt động và duy trì những quy chế đó để hoạt động chung ngày càng đi vào nề nếp tốt hơn.

8. NHẬN ĐỊNH 2022:

+ Nhu cầu tôm, nhất là nhu cầu từ mảng dịch vụ sẽ tăng lên do Covid-19 đang chiều hướng suy tàn.

+ Nguồn cung tôm có xu thế tăng do các nước nuôi tôm quy mô lớn đều có chính sách phát triển mạnh ngành tôm. Từ đó, giá cả tôm sẽ có xu hướng ổn định đến giảm nhẹ do sự cạnh tranh gay gắt và một số nước có lợi thế riêng như tôm giá rẻ ở Ecuador, Ấn Độ; tôm không thuế ở Hoa Kỳ của Indonesia; tôm không bị kiểm tra nghiêm ngặt ở Nhật Bản của Thái Lan và Ecuador.

+ Tôm Việt có thể mạnh là trình độ chế biến sâu, tôm tập trung đi vào khúc thị trường cao cấp giảm áp lực cạnh tranh, tận dụng được cơ hội từ các FTA, nhất là EVFTA để gia tăng thị phần.

+ Gần đây nhất, xung đột quân sự khu vực có thể tạo ra nhiều mối nguy cho nhiều lĩnh vực, trước tiên là giá dầu tăng sẽ khiến chi phí logistic không thể hạ nhiệt.

9. SÁCH LƯỢC SAO TA:

+ Phát huy thế mạnh từ trình độ chế biến, các FTA đã có để xác định thế mạnh thị trường từng giai đoạn. Hiện nay, ngoài duy trì và phát triển tại thị trường Nhật Bản do các yếu tố là thị trường có khách hàng gắn bó lâu dài; mẫu mã sản phẩm phù hợp định hướng và năng lực của mình, Nhật Bản là thị trường gần giao hàng nhanh, thanh toán nhanh và an toàn, giảm thiểu rủi ro về thanh toán lẫn chi phí vận tải. Bên cạnh đó chú trọng khúc thị trường cao cấp thị trường EU và Anh. Từ sách lược thị trường, Sao Ta có giải pháp đồng bộ. Giải pháp căn cơ nhất là mở rộng vùng nuôi đạt chuẩn thị trường EU yêu cầu, đó là ASC. Cho nên, một **giải pháp lớn xuyên suốt của Sao Ta là thúc đẩy phát triển vùng nuôi để có nguồn nguyên liệu sạch và chứng minh được khách hàng là tôm Sao Ta được giám sát ngay từ ao nuôi.**

+ **Coi trọng tranh thủ thời cơ kinh doanh**, bởi nhu cầu thế giới có xu thế luôn tăng; bởi vùng nuôi tôm tại miền Tây luôn chú trọng nâng cao quy trình chế biến, tăng năng suất, sản lượng. Từ đó, Sao Ta có **kế hoạch mở rộng quy mô chế biến và kinh doanh của mình.**

+ Sao Ta sẽ có **chú ý mô hình quản trị trong mở rộng quy mô kinh doanh sao phù hợp, có lợi nhất**. Lý do, ngành cung ứng thực phẩm có hệ số rủi ro không nhỏ. Sự chia nhỏ quy mô từng tổ chức chế biến, cung ứng sẽ giảm thiểu rủi ro trong quá trình hoạt động. Mặt khác, đây cũng là cơ hội cho đội ngũ nguồn sớm có cơ hội phát huy tốt hơn năng lực của mình. Song song, Sao Ta luôn chú trọng bồi dưỡng năng lực quản trị cho các cấp đồng thời chú trọng ứng dụng chuyển đổi số trong mọi mặt hoạt động của mình nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản trị và nâng cao năng suất trong hoạt động sản xuất.

HDQT sẽ có sự phối hợp nhịp nhàng Ban TGD để thực hiện sách lược, chiến lược đã đề ra trong từng thời điểm, giai đoạn sao có lợi nhất. Minh chứng, trong báo cáo của TGD đã có lồng nhiều nội dung báo cáo này nêu lên.

+ Về tổ chức, sẽ củng cố lại Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát cũng như những nội dung cần thiết trong Điều lệ... sau khi Sao Ta có thêm cổ đông chiến lược. Thực hiện ngay trong đại hội này.

10. CHI PHÍ THÙ LAO HDQT, BAN KS NĂM 2022:

Chi phí thù lao HDQT và Ban Kiểm soát năm 2022 là 1 tỉ đồng. Thưởng hoàn thành kế hoạch thưởng 3% lợi nhuận, vượt mức kế hoạch thưởng 5% lợi nhuận vượt. Tất cả được tính là lợi nhuận sau thuế cổ đông công ty mẹ.