

CTY CP CB HXK LONG AN
LAFOOCO

CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
ĐỘC LẬP - TỰ DO - HẠNH PHÚC

-----o0o-----

-----o0o-----

Số: 5.8. CK.2013

V/v : Giải trình nguyên nhân dẫn đến kết quả
kinh doanh 2012 lỗ và phương án khắc phục

Long An, ngày 21 tháng 03 năm 2013

Kính gửi :

**ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC
SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM**

- Căn cứ quyết định số 68/2013/QĐ-SGDHCM ngày 11/03/2013 của Sở Giao dịch CK TP HCM về việc đưa cổ phiếu công ty vào diện cảnh báo.
- Căn cứ công văn số 316/2013/SGDHCM-NY ngày 11/03/2013 về việc yêu cầu Công ty Lafooco giải trình nguyên nhân dẫn đến kết quả kinh doanh năm 2012 lỗ và đưa ra phương án khắc phục.

Nay, công ty CP Chế Biến HXK Long An xin báo cáo giải trình như sau :

1. Nguyên nhân dẫn đến kết quả năm 2012 lỗ :

⚡ Mô hình kinh doanh không an toàn, chậm đổi mới:

Theo tập quán kinh doanh của các DN chế biến điều VN từ hơn 20 năm nay, khi vào mùa thu hoạch vụ điều, các DN sản xuất điều mua nguyên liệu dự trữ để sản xuất đến giáp vụ. Những năm gần đây công suất chế biến toàn ngành lớn hơn sản lượng điều thô trong nước, các DN phải nhập khẩu từ Phi Châu và một số nước khác ở Đông Nam Á. Nhìn chung cũng với cách làm này, hầu hết các DN chế biến hạt điều VN đã phát triển rất tốt trong nhiều năm qua, mặt dầu có một số năm khó khăn. LAFOOCO cũng hoạt động kinh doanh theo mô hình này. Xét cho cùng, mô hình này không an toàn. Khi DN đã mua nguyên liệu dự trữ, kết quả kinh doanh của DN phụ thuộc vào giá cả ở thời điểm chế biến nguyên liệu. Nếu giá tăng mạnh thì lợi nhuận tăng đột biến; nếu giá giảm mạnh thì DN sẽ bị lỗ nặng.

⚡ Nguyên nhân trực tiếp, chủ yếu là do thị trường tiêu thụ nhân điều bị đột ngột giảm rất mạnh từ quý IV/2011 kéo dài đến cuối năm 2012:

Do giá nhân điều giảm mạnh ngoài dự đoán, nguyên liệu tồn kho từ cuối năm 2011 ở mức giá cao, chuyển sang 2012 các DN bị lỗ khoảng 12.000 đồng/kg. Số lỗ giữa các DN chênh lệch tùy thuộc vào điều kiện riêng của DN như quy mô, thời gian lưu kho nguyên liệu, lãi vay vốn mua nguyên liệu ... Hàng hóa của LAFOOCO tồn kho cuối năm 2011 chuyển sang năm 2012 gồm: 16.820,35 tấn hạt điều thô và 364,18 tấn nhân điều (Nếu quy ra hàng thô nguyên liệu, tổng cộng tồn kho hơn 18.000 tấn hạt điều thô.)

Giá nhân điều cấp thấp, dầu vỏ điều, vỏ hạt điều giảm nhiều nhất, phá vỡ cánh kéo giá so với các loại nhân điều phẩm cấp cao, phá vỡ phương án kinh doanh tính toán khi mua nguyên liệu .

⚡ Nhận định sai diễn biến thị trường giá cả:

Khủng hoảng kinh tế thế giới có từ cuối năm 2008 kéo dài đến nay. Mùa vụ điều VN và thế giới bị mất mùa các năm 2010, 2011 và đặc biệt là năm 2012 mùa vụ điều bị thất mùa nghiêm trọng. Giá nhân điều cuối năm 2010 tăng liên tục đến cuối tháng 9/2011. Các



DN SXKD điều đạt lợi nhuận rất cao. Đến tháng 9/2011, LAFOOCO lãi hơn 60 tỷ đồng. Từ tháng 10/2011 đến thời điểm thu hoạch điều thô (tháng 3/2012) giá nhân điều giảm rất thấp so năm 2011. Hàng thô nguyên liệu điều còn tồn kho từ 2011 ở mức giá cao, các DN bị lỗ nặng. Năm 2012, mùa vụ điều VN kết thúc rất sớm (đầu tháng tư) so với trước, giá nhân tăng tương tự như đầu năm 2011, Hiệp Hội Điều VN, các DN và LAFOOCO có cùng nhận định là giá nhân điều sẽ phục hồi. Mặt khác, giá hàng thô giảm khoảng 30 % so năm 2011, các DN đã mạnh dạn, tiếp tục mua vào. Thực tế diễn ra trái ngược với nhận định chung của các DN, dẫn đến các DN tiếp tục lỗ đối với nguyên liệu mùa vụ mới.

↓ **Giá hàng bẻ, hàng cấp thấp, dầu vỏ hạt điều, vỏ hạt điều và các phụ phẩm, thứ phẩm khác giảm nhiều nhất**, phá vỡ cánh kéo giá giữa hàng cấp cao và cấp thấp ,phá vỡ phương án tính toán ban đầu khi mua nguyên liệu điều thô. Đây là nguyên nhân chính dẫn đến lỗ phát sinh từ nguyên liệu mua mới trong năm 2012.

↓ **Công nghệ, thiết bị chế biến hạt điều ở VN chưa hoàn hảo:**

Do cạnh tranh lao động giữa các DN chế biến hạt điều và ngành khác, từ cuối năm 2010 các DN chế biến hạt điều phải chuyển sang sản xuất Công nghiệp. Nhìn chung với phương thức sản xuất mới, giảm được số lượng lao động, tăng công suất chế biến, tuy nhiên máy móc thiết bị ngành Điều Việt Nam vẫn chưa hoàn chỉnh, phát sinh tỷ lệ hàng bẻ tăng và vẫn cần lao động thực hiện một số công đoạn sau máy.

2. Giải pháp khắc phục :

↓ **Vốn:**

- Tập trung tái cấu trúc lại nguồn vốn hoạt động của công ty : Định giá tài sản lại để thế chấp ngân hàng vay trung dài hạn bù đắp nguồn vốn lưu động của công ty đã đầu tư tài sản.
- Chuyển nhượng đất và tài sản của công ty ở khu vực Bến Lức, nếu hoàn thành công ty sẽ thu lãi ròng hơn 30 tỷ đồng, giải quyết cơ bản vấn đề mất cân đối vốn.
- Tiếp tục liên hệ để thoái vốn tất cả danh mục đầu tư tài chính dài hạn tại công ty.

↓ **Mô hình kinh doanh :**

- Thay đổi mô hình hoạt động SXKD của công ty theo hướng không dự trữ nguyên liệu điều thô để sản xuất giáp vụ năm sau, cố gắng gắn kết mua vào cân đối với hợp đồng xuất bán . Không mở rộng qui mô đối với lĩnh vực thu mua nguyên liệu thô, sản xuất, xuất khẩu nhân điều số mà tập trung củng cố phát triển về chất, hiệu quả ổn định.
- Tập trung phát triển nguồn lực, nhà xưởng, máy móc thiết bị, tìm thị trường, cải tiến mẫu mã bao bì, đa dạng hóa sản phẩm để tăng tỷ trọng hàng giá trị gia tăng (nhân điều rang tằm gia vị, đậu phộng nước cốt dừa . . .)
- Phát triển kinh doanh nhân điều: Phát huy lợi thế uy tín, thương hiệu LAFOOCO và khách hàng, công ty mua nhân điều từ đơn vị nhỏ, sơ chế xuất khẩu, đem lại hiệu quả, ít rủi ro.

↓ **Tổ chức sản xuất :**

- Tập trung rà soát công tác quản lý sản xuất và hàng hóa của từng chi nhánh; ban hành các qui định, quy chế về vận hành máy móc thiết bị, lưu chuyển hàng hóa giữa các khâu, tổ sản xuất; tăng cường giải pháp giám sát các đơn vị gia công; xây dựng và ban hành qui định về công tác lưu kho và bảo quản đối với hạt điều thô nguyên liệu và nhân điều sản xuất;
- Xây dựng định mức tiêu hao nguyên – nhiên vật liệu và công cụ dụng cụ phục vụ sản xuất. Từ đó, tiết giảm chi phí sản xuất, quản lý.

- Nghiên cứu, cập nhật trình độ công nghệ, kỹ thuật chế biến điều; thường xuyên tham quan, tìm hiểu các đơn vị bạn để đánh giá chính xác trình độ công nghệ của mình, qua đó giúp công ty có thể thay đổi, nâng cấp thiết bị, công nghệ, tăng lợi thế cạnh tranh.

↓ **Bán hàng :**

- Rà soát, bổ sung Chính sách chất lượng, chính sách khách hàng, phát triển thị trường không bị tồn kho ứ đọng.
- Chăm lo, phát triển tốt nguồn nhân lực và duy trì hệ thống quản lý ISO, GMP, HACCP làm tăng hiệu quả quản lý và phát triển thương hiệu, uy tín của công ty.

Trên đây là những giải trình của Công ty Lafooco về nguyên nhân dẫn đến kết quả kinh doanh năm 2012 lỗ và đưa ra phương án khắc phục tình hình hoạt động kinh doanh .

Trân trọng !

Nơi nhận:

- Như trên;
- Hội đồng quản trị;
- Ban Tổng giám đốc;
- Lưu VT; TKCT.



NGUYỄN VĂN CHIỀU

