

**CÔNG TY CỔ PHẦN KHỦ TRỪNG VIỆT NAM**



# **BÁO CÁO BAN ĐIỀU HÀNH NĂM 2012**

**PHẦN I      BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2012**

**PHẦN II     KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013**

## **PHẦN I**

## **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2012**

### **I. TÌNH HÌNH CHUNG**

#### **1. Tình hình kinh tế vĩ mô**

- Kinh tế thế giới trong đó có kinh tế Việt Nam tiếp tục bị ảnh hưởng bất lợi từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu và khủng hoảng nợ công kéo dài ở khu vực châu Âu.
- Trong nước, thị trường tiêu thụ hàng hóa bị thu hẹp dẫn đến hàng tồn kho ở mức cao; sản xuất bị đình đốn, nhiều doanh nghiệp phá sản, giải thể.
- Lạm phát, lãi suất vẫn còn ở mức cao.

#### **2. Tình hình của VFC**

##### ***2.1. Thuận lợi***

- Sản xuất nông nghiệp vẫn ổn định, thị trường nông sản không có nhiều diễn biến bất thường.
- Sản lượng lúa ước tính đạt 43,7 triệu tấn (nguồn Tổng cục thống kê) và sản lượng cà phê cao nhất từ trước đến nay .

##### ***2.2. Khó khăn***

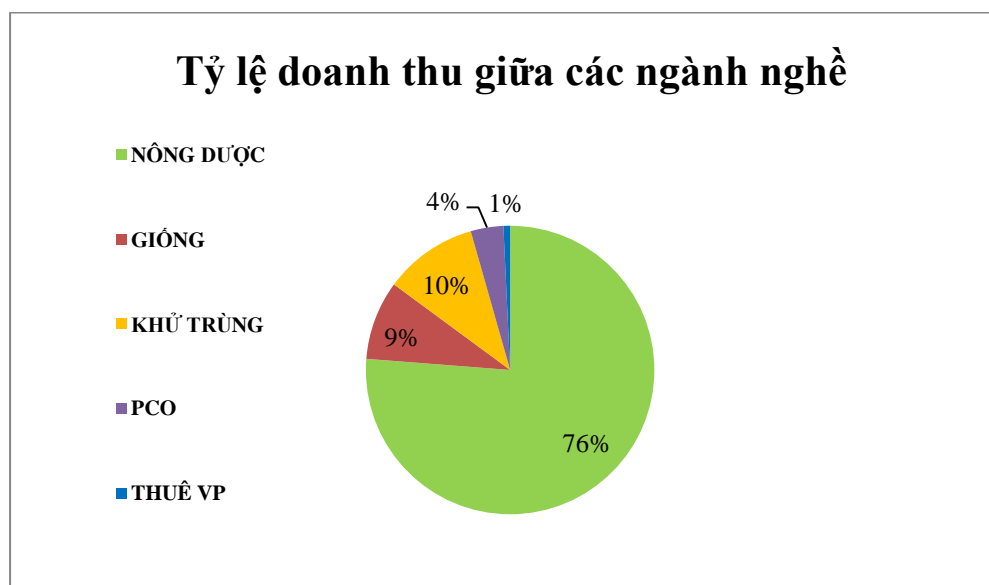
- Tình hình tài chính khó khăn, định mức cho vay hạn chế nên các đại lý, doanh nghiệp tư nhân nhỏ lẻ dần thu hẹp quy mô sản xuất, kinh doanh; gây ảnh hưởng đến tất cả các doanh nghiệp, tác động xấu đến kết quả kinh doanh các ngành nghề của VFC.
- Chi phí chiết khấu cao vì các công ty cùng ngành đua nhau trong việc đẩy hàng, mặt khác sự chông chéo giữa các công ty trên cùng hệ thống đại lý khiến cho việc quản trị và thu hồi công nợ phức tạp, khó khăn. Tình trạng chiếm dụng vốn diễn ra ở số đông khách hàng, nhiều đại lý bán phá giá làm ảnh hưởng toàn hệ thống phân phối của công ty.
- Lĩnh vực khử trùng, PCO cũng xảy ra sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trước sự đẩy mạnh hoạt động của các công ty đối thủ.

## II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

### 1. Kết quả kinh doanh năm 2012

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch (tỷ đồng)	Thực hiện (tỷ đồng)	% TH/KH
1	Doanh thu	1,611	1,537	95
2	Lợi nhuận trước thuế	120	130	108
3	Lợi nhuận sau thuế	90	87	97
4	Mức chi cổ tức	25%	25%	100

- *Cơ cấu doanh thu giữa các ngành nghề năm 2012*



## **2. Kết quả thực hiện một số hoạt động khác**

- Ban điều hành đã lãnh đạo, thực hiện từng bước thay đổi phương thức kinh doanh, thay đổi cách làm chính sách bán hàng, thay đổi cách làm marketing, thay đổi cách thức tiếp cận với hệ thống đại lý và bà con nông dân.
- Trong năm 2012, hoạt động kinh doanh đã được mở rộng sang thị trường Campuchia qua việc thành lập chi nhánh Công ty tại đây.
- Ban điều hành đã phân lập lại việc quản lý theo ngành và đã phân công các thành viên ban điều hành phụ trách từng ngành kinh doanh cùng với việc phân quyền, trách nhiệm cụ thể nên việc điều hành kinh doanh cũng sâu sát hơn trước đây, kịp thời xử lý các phát sinh của thị trường.
- Về mô hình tổ chức, Ban điều hành đã cùng với đội ngũ cán bộ chủ chốt của công ty phân tích, thảo luận và thực hiện thay đổi mô hình tổ chức nhằm mục đích nâng cao hiệu quả kinh doanh, khắc phục tình trạng chồng chéo.
- Ban điều hành công ty đã sắp xếp lại hệ thống kế toán và thay đổi phương thức hạch toán; đã tổ chức nhiều lượt đào tạo nâng cấp toàn bộ nhân viên làm công tác kế toán và quản lý tài chính.
- Ban điều hành cũng đã hợp tác với Công ty E-Pacific để triển khai xây dựng phần mềm quản trị kế toán mới, bước đầu đã quản lý tốt các dữ liệu kinh doanh, kế toán trong toàn hệ thống của công ty.
- Từng bước củng cố đội ngũ bằng việc chọn lọc, đào tạo nâng cấp hoặc tuyển dụng mới. Năm qua, công ty đã tuyển trên 200 nhân viên tốt nghiệp đại học, cao đẳng nông nghiệp để thực hiện chương trình tiếp sức cùng nông dân.
- Ban điều hành đã thực hiện tốt quy chế ESOP, đã tạo ra hiệu ứng và động lực làm việc tốt hơn từ người lao động tham gia chương trình.
- Để phủ kín các thị trường mục tiêu, Ban điều hành công ty đã thành lập các chi nhánh mới: CN Sơn La, Nghệ An, CN Khử trùng tại Tp. HCM nhằm đáp ứng yêu cầu gia tăng thị phần, phát triển doanh số từ năm 2012 cho đến những năm về sau...
- Ban điều hành công ty cũng đã công bố hình ảnh và thương hiệu mới của Bộ phận Kiểm soát côn trùng VFC với tên gọi PESTMAN.

### **III. ĐÁNH GIÁ VỀ CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH NĂM 2012**

- Trong bối cảnh thị trường quá khó khăn đặc biệt ngành kinh doanh nông được có nhiều biến động phức tạp, nhiều công ty cùng ngành đi xuống, thì VFC vẫn có mức tăng trưởng gần 10%. Đây là cố gắng vượt bậc của Ban điều hành và đội ngũ nhân viên VFC.
- Lĩnh vực kinh doanh hạt giống tuy mới bắt đầu kinh doanh từ tháng 8/2011 với doanh số khiêm tốn chỉ có 15 tỷ đồng, nhưng sang năm 2012, doanh số đã tăng nhanh, đạt 120 tỷ đồng cho thấy đây là ngành kinh doanh còn nhiều tiềm năng để gia tăng doanh số cho công ty.
- Ngành dịch vụ khử trùng tiếp tục khẳng định là đơn vị dẫn đầu về thị phần và chất lượng phục vụ. Chính chất lượng công việc, uy tín trong và ngoài nước của VFC nên công ty thường xuyên được cơ quan quản lý chuyên ngành chỉ định khử trùng các lô hàng bị dịch hại, nhập khẩu từ nước ngoài vào.
- Ngành dịch vụ PCO, tuy có đầu tư nhưng do bị ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế nên tăng trưởng không đạt như mong đợi. Năm 2012 chỉ tăng trưởng 15% so với kế hoạch tăng trưởng bình quân là 30%.
- Mặc dù các ngành nghề kinh doanh của công ty có sự tăng trưởng tuy không cao như những năm trước đây, nhưng qua thực tế đã xuất hiện nhiều yếu tố kiềm hãm việc phát triển kinh doanh, tiềm ẩn nhiều rủi ro như mạng lưới kinh doanh chồng chéo, mô hình tổ chức không còn phù hợp, chất lượng nguồn nhân lực chưa cao; sự phát triển của công ty thiếu định hướng chiến lược rõ ràng... Xuất phát từ các lý do đó, Ban điều hành đã quyết tâm sắp xếp lại cơ cấu tổ chức, nhân sự, bước đầu thay đổi phương thức kinh doanh và phương thức điều hành kinh doanh nhằm đưa công ty phát triển một cách bền vững trong những năm sắp tới.
- Ban điều hành cũng đã sắp xếp lại hệ thống kế toán, cách thức hạch toán nên công tác quản lý bước đầu hiệu quả hơn, đáp ứng được yêu cầu về quản trị của công ty cổ phần niêm yết. Công tác kiểm tra, kiểm soát thuận lợi hơn nhờ sử dụng phần mềm quản lý kế toán, quản lý kinh doanh đã được ban điều hành đầu tư xây dựng hơn 9 tháng qua.

## **PHẦN II      KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2013**

### **I.      CHỈ TIÊU KINH DOANH**

<b>STT</b>	<b>Chỉ tiêu</b>	<b>Kế hoạch 2013 (tỷ đồng)</b>	<b>Thực hiện 2012 (tỷ đồng)</b>	<b>% 2013/2012</b>
1	Doanh thu	1,760	1,537	115
2	Lợi nhuận trước thuế	130	130	100
3	Lợi nhuận sau thuế	95	87	109
4	Mức chi cổ tức	25%	25%	100

### **II.      GIẢI PHÁP THỰC HIỆN**

1. Tiếp tục đổi mới phương thức kinh doanh và điều hành kinh doanh;
2. Hoàn thành kế hoạch xây dựng và thực hiện quản trị chiến lược phát triển công ty;
3. Cũng cố quản lý và điều hành tổ chức theo mô hình mới đã được Hội đồng quản trị phê duyệt;
4. Có kế hoạch phát triển nguồn vốn hợp lý và sử dụng vốn hiệu quả;
5. Cũng cố mạng lưới hoạt động của chi nhánh;
6. Cũng cố và quản lý tốt hệ thống phân phối;
7. Xây dựng, chuẩn hóa và phát triển thương hiệu gắn liền với các hoạt động marketing;
8. Đầu tư cơ sở vật chất kỹ thuật để phát triển các ngành nghề kinh doanh chính của công ty;
9. Nâng cao chất lượng quản trị công nghệ thông tin, sử dụng hiệu quả các phần mềm quản lý;
10. Cũng cố và phát triển mối quan hệ đối tác chiến lược, đồng hành trong việc phát triển sản phẩm, gia tăng thị phần, giữ vững vị trí trong top đầu ngành;

11. Cùng với Hội đồng quản trị công ty tìm cơ hội để thực hiện các nhiệm vụ còn tồn tại theo nghị quyết đại hội cổ đông năm 2012 đã phê duyệt.

**TM. BAN ĐIỀU HÀNH**  
**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**TRƯỞNG CÔNG CỨ**