



BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG NĂM 2012 -2013

**BAN ĐIỀU HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN KHỦ TRÙNG
VIỆT NAM
27/12/13**

CÔNG TY CỔ PHẦN KHAI TRÚNG VIỆT NAM

BÁO CÁO

**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
NIÊN TÀI CHÍNH 2012-2013**

&

**CHỈ TIÊU KINH HOẠT ĐỘNG
NIÊN TÀI CHÍNH 2013-2014**

BAN GIÁM ĐỐC

TP. H Chí Minh, ngày 27 tháng 12 năm 2013

Kế hoạch kinh doanh niên tài chính 2012-2013
và kế hoạch kinh doanh niên tài chính 2013-2014

1. Tình hình chung:

- [illegible]

2. Tình hình hoạt động các ngành của Công ty:

a. Ngành NOD-GCT:

- Ngành nông nghiệp Việt Nam có những bất cập tiềm ẩn sâu sắc trong điều kiện khó khăn. Xu hướng sản xuất nông nghiệp khi gieo sạ hàng năm của nhà nông rất chú ý vì vậy có cách phát triển nhóm thu hoạch lý giải. Bởi sản phẩm thu hoạch được, dân áp dụng nhu cầu thị trường, thu hoạch lúa chất lượng cao, bắt thu hoạch bằng máy trên lúa và rau màu;

- Trong năm qua giá lúa thấp nông dân ngày càng chú ý đến các thu nhập kích thích sinh trưởng gia tăng năng suất lúa, vì vậy cần chú ý cho nhóm thu nhập này còn rất thấp. Vì vậy bên cạnh lúa nhà nông vẫn có khuynh hướng phun thuốc trừ sâu và vì vậy các nhóm thu nhập này vẫn còn có hạn chế bán sản phẩm trên thị trường;
- Mô hình hoạt động mới có hiệu quả tích cực thông qua chính sách các gói hàng; chính sách bán hàng mới như và hợp lý hơn; có nhiều chính sách thi đấu thể thao và công tác kinh doanh và vì vậy hiệu quả hàng hóa linh hoạt hơn. Công ty đang tăng cường các công cụ quản lý thị trường lý cấp 1, cấp 2 thông qua các chính sách bán hàng;
- Hoạt động quảng bá tập trung, hoạt động marketing và chuyển giao kỹ thuật trực tiếp cho nông dân rất tốt sẽ thúc đẩy; chương trình tiếp xúc cùng nông dân là bước đi đúng đắn nên lực kéo mạnh mẽ và bền vững trong tương lai.

b. Ngành KTR-PCO:

- Trong năm các chi nhánh đã bám sát các kế hoạch triển khai năm 2012 các ngành thị trường hiện cho thấy các mục tiêu mà Công ty giao, trong đó có kế hoạch doanh số, chi phí và lợi nhuận;
- Với sự khăng khăng chiến lược tăng trưởng và chiến lược hoạt động đúng đắn, trong năm bên cạnh việc tiếp tục giữ vững khách hàng hiện tại, Ngành cũng đã có thêm nhiều khách hàng mới; Khách hàng vẫn có đánh giá cao về chất lượng dịch vụ của VFC, tính kịp thời trong phục vụ hiện tại và nghiêm túc chấp hành, sự tận tâm và kỹ thuật của đội ngũ chuyên gia của Công ty. VFC đang khẳng định vị thế chất lượng khách hàng và đánh giá cao;
- Ngành đã chú trọng các nhân viên tăng cường bám sát khách hàng nhiều hơn thông qua các biện pháp như tăng thêm nhân viên bán hàng, phân chia tiêu khách hàng cụ thể cho từng nhân viên bán hàng...và bằng việc áp dụng chính sách bán phù hợp, linh hoạt hơn để giữ khách hàng;
- Do có sự quan tâm và đầu tư, chiến lược chiến lược dịch vụ khách hàng và chăm sóc khách hàng tốt nên đã kết hợp thành công việc tăng giá thêm so với năm 2012, VFC giữ được uy tín tốt và có lợi nhuận trong ngành hàng này;
- Theo xu hướng hòa nhập, Việt Nam đã ban hành Luật Bảo vệ và Kiểm soát thị trường mới trong đó công tác KDTV được quy định theo hướng tăng cường vai trò của tiên tiến. Do vậy công tác KDTV hàng hóa XNK được thể hiện nghiêm túc hơn, đòi hỏi tất cả các bên tham gia chuỗi XNK phải nâng cao chất lượng hàng hóa dịch vụ hiện tại. Đây thực sự là thách thức nghiêm trọng là cần phải có cho VFC có thể phát huy ưu thế chất lượng của mình trong việc cạnh tranh phát triển thị trường;
- Các khách hàng hiện tại của VFC khi so sánh với các đối thủ, do có lợi thế nhân viên chuyên nghiệp và đáp ứng kịp thời yêu cầu khách hàng;
- Giá trị thương hiệu hiện tại, về mặt VFC được khẳng định trên thị trường, luôn giữ được các khách hàng mục tiêu của mình;
- Các giải pháp, sản phẩm tiên tiến của VFC trong lĩnh vực PCO luôn khác biệt với đối thủ cạnh tranh. Nhiệm vụ giải pháp đã được khách hàng tín nhiệm, thu nhập lợi nhuận phát triển doanh số và cạnh tranh với đối thủ;

- Hệ thống nhân sự và cung cấp dịch vụ PCO có ph r ng các t nh thành, áp ng nhu c u c a khách hàng.

II. NH NG HO T NG I U HÀNH Ấ TH C HI N TRONG TH I GIAN QUA:

1. Công tác s p x p c c u t ch c, b máy, phòng ban, chi nhánh:

- Vì c tri n khai công tác tái c u trúc, s p x p l i c c u t ch c, ph ng th c i u hành, ph ng th c kinh doanh t i chi nhánh, phòng ban ã t ng b c i vào n nh, tuy nhiên c ng còn m t vài ph n ng c c b vì ch a thích ng c v i nh ng thay i m i;
- Ban i u hành ã s m tri n khai các tài li u qu n lý m i c ban hành trong t i n trình tái c u trúc các n v , b ph n có s thích ng d n v i các tiêu chí qu n lý m i;
- Các chi nhánh c ng ã i vào ho t ng n nh, t ch c t t c c u nhân s theo quy nh c a Công ty;
- Nh n th c c a t ng thành viên trong Công ty i v i vai trò, trách nhi m có khác tr c. Hi u su t làm vi c có c i thi n h n do am hi u rõ h n v công vi c ph i làm;
- M c khác, Ban i u hành Công ty c ng ang tri n khai vi c rà soát t t c các ch c danh, trách nhi m c a t ng ch c danh theo mô hình t ch c m i qua ó s làm cho b máy v n hành thông su t và cá nhân làm vi c hi u qu h n.

2. Công tác nhân s , ào t o, tuy n d ng và t i n l ng:

- Tình hình nhân s n m qua có bi n ng theo quy lu t t nhiên c a quá trình phát tri n Công ty, m t s nhân viên làm vi c không hi u qu , Công ty c ng ã gi i quy t ch thôi vi c;
- Công tác tuy n d ng b sung ngu n nhân l c c th c hi n khá k p th i, ã tuy n d ng m i 132 lao ng trong ó có h n 110 ng i ã t t nghi p i h c;
- N ng l c nhân viên ngày c nâng cao, ã ki m soát công vi c c th h n và có công c ánh giá hi u qu công vi c;
- C n c vào ánh giá hi u qu làm vi c cá nhân, công ty c ng ã xem xét nâng l ng cho 350 lao ng.

3. Công tác qu n tr tài chính- k toán:

- Tri n khai vi c v n hành ph n m m qu n tr k toán m i t i p t c th c hi n x lý các phát sinh hoàn t t các th t c bàn giao t công ty E-pacific vào n m 2014;
- Ch ng trong vi c qu n lý, thu th p s li u kinh doanh t i v n phòng Công ty qua ng d ng c a ph n m m;
- Sau khi có các yêu c u m i v qu n lý, các c p qu n lý ã có công c theo dõi và n m b t k p th i nhi u thông tin c n thi t cho công tác qu n lý hi u qu . Vì c tuân th , ch p hành các quy nh k toán t i các n v tr c thu c ngày càng t t h n. Công tác ki m tra, ki m soát ngày càng ch t ch , h n ch c các r i ro t i m n;
- Vì c a công ngh thông tin ng d ng vào công tác qu n lý ã góp ph n quan tr ng trong vi c c i thi n hi u qu kinh doanh, m b o công tác qu n lý nh t quán, minh b ch, chính xác và k p th i. Công ty ã u t và b t u khai thác hi u qu ch ng

trình Quản lý kinh doanh bằng phần mềm tin học, kết nối 17 nhân viên trực thu và vận phòng Công ty tại Tp. Hồ Chí Minh.

4. Nhiệm vụ tổng thể và những thay đổi trong phòng kinh doanh của các nhân viên:

a. Nhân viên ngành NOD-GCT:

- Chính sách bán hàng mới, chiến lược khai thác và vị trí chiến lược nhất quán để tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi hơn. Giá cả, hàng hóa trong hệ thống bán lẻ của công ty và chiến lược nhân lực;
- Vị trí thay đổi cách xây dựng và quản lý hệ thống kênh phân phối, chiến lược bán lẻ; xác lập hệ thống phân phối bao gồm hệ thống chi nhánh và các chiến lược marketing hoàn thành các mục tiêu phát triển bền vững;
- Hệ thống chiến lược quản lý hiệu quả hơn thông qua các chính sách bán hàng hiện hành phù hợp với hoạt động chăm sóc khách hàng, tiếp xúc khách hàng theo kế hoạch tháng;
- Thay đổi cách tiếp cận, phân tích và xử lý thông tin thị trường để bình định giá trị thị trường bằng cách tối ưu hóa, phân bổ ngân hàng linh hoạt theo nhu cầu thị trường và chiến lược và theo quy định của Công ty;
- Ý thức cao trong vị trí chỉ đạo công nhân hàng quý và phân công nhân viên thu nhập. Các Chi nhánh đã chia sẻ công việc phân loại khách hàng, xây dựng mối liên kết theo khách hàng và tập trung thu các khoản nợ khó đòi;
- Tuân thủ nghiêm các quy định, quy định hàng ngày của Công ty.

b. Nhân viên ngành Khảo sát - PCO:

- Vị trí thay đổi về mô hình hoạt động sau khi tái cấu trúc giúp nâng cao trách nhiệm của các cấp quản lý bộ phận, tổ chức hoạt động nghiêm túc và xử lý kịp thời, nhanh chóng hơn; đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng;
- Vị trí lập kế hoạch kinh doanh các ngành hàng, kế hoạch chi phí, và tất nhiên ngay từ đầu năm công ty đã giúp cho các cấp quản lý và cá nhân phân tích chi phí chi phí;
- Tăng sự nỗ lực trong công tác bán hàng, kiểm soát chi phí, tăng hiệu quả kinh doanh;
- Có kế hoạch chăm sóc khách hàng và ý nghĩa công tác tìm kiếm khách hàng mới. Nhân viên trực thu đã làm tốt công tác này;
- Duy trì thông tin xuyên các khóa đào tạo cho nhân viên mới công nhân ào tạo nâng cấp cho nhân viên cũ để chuẩn bị cho hơn 5001 tăng cường tham gia;
- Vị trí xây dựng thông tin hiệu quả Pestman để có được nhân lực khách hàng. Tuy nhiên công ty đã phát hiện hành vi vi phạm vi phạm thông tin Pestman của cá nhân, Công ty đã xử lý hành vi vi phạm này;
- Vị trí quản lý phần mềm quản lý và kế toán Epacific vào trong hoạt động kinh doanh ban đầu gặp nhiều khó khăn, do các nhu cầu và nghi ngờ phát sinh trong thị trường và lĩnh vực, trong khi phần mềm yêu cầu tính nguyên tắc, nhất quán. Hiện tại các khó khăn trên, Ban điều hành Công ty đã bắt đầu xử lý xong và đang vận hành có hiệu quả.

c. B ph n R&D:

- ã phát tri n b sung m t s s n ph m m i, các s n ph m này b c u ã có nh ng tín hi u t t trên th tr ng góp ph n phát tri n doanh s cho Công ty;
- B ph n ã th c hi n nhi u kh o nghi m thu c BVTV trên các i t ng cây tr ng, t p trung vào các s n ph m chính hi n h u và các s n ph m m i ang c n phát tri n nh thu c c , thu c c, thu c m i tr r y, thu c m i tr sâu, thu c m i x lý h t gi ng, thu c m i kích thích sinh tr ng,...

III. K T QU HO T NG KINH DOANH 2012-2013

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

Cho năm tài chính kết thúc vào ngày 30 tháng 9 năm 2013

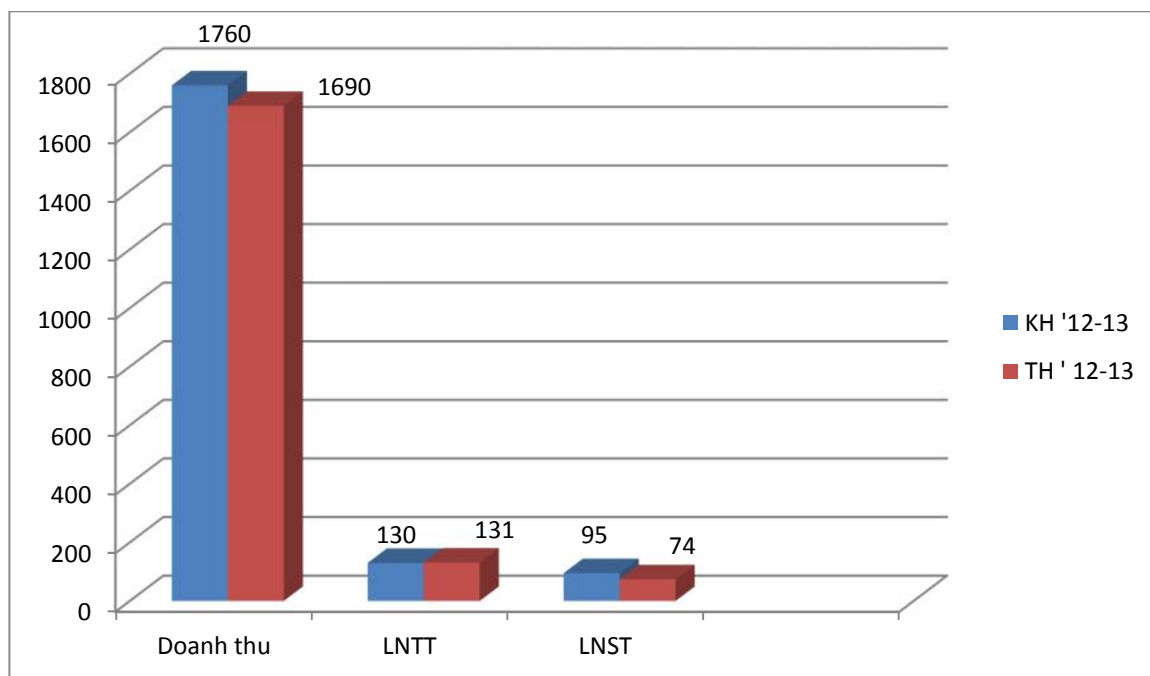
Đơn vị tính là Đồng Việt Nam ngoại trừ có ghi chú khác

CHỈ TIÊU	Mã số	Th. Minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		1.690.104.256.653	1.536.809.740.830
2. Các khoản giảm trừ	02		2.097.151.679	29.158.243.378
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10	6.1	1.688.007.104.974	1.507.651.497.452
4. Giá vốn hàng bán	11	6.2	1.174.777.631.048	1.072.486.406.706
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		513.229.473.926	435.165.090.746
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21		3.862.829.294	4.901.647.604
7. Chi phí tài chính	22	6.3	13.051.910.085	28.806.544.370
trong đó, chi phí lãi vay	23		8.135.622.143	22.868.892.386
8. Chi phí bán hàng	24	6.4	298.437.803.711	210.470.419.077
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	25	6.5	79.601.776.109	73.756.716.236
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		126.000.813.315	127.033.058.667
11. Thu nhập khác	31	6.6	14.723.566.220	6.143.394.743
12. Chi phí khác	32	6.7	9.706.117.367	3.382.303.164
13. Lợi nhuận khác	40		5.017.448.853	2.761.091.579
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		131.018.262.168	129.794.150.246
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	6.8	57.356.257.443	43.155.947.280
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		-	-
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		73.662.004.725	86.638.202.966

(B ng K t qu th c hi n các ch tiêu k ho ch niên tài chính 2012-2013)

1. V k t qu th c hi n k ho ch kinh doanh:

CH TIÊU	N V TÍNH	K HO CH N TC 2012 - 2013	TH CHI N N TC 2012 - 2013	SO SÁNH K T QU TH C HI N V I K HO CH
Doanh thu	T ng	1,760.00	1,690.10	96%
L i nhu n tr c thu	T ng	130.00	131.02	101%
L i nhu n sau thu	T ng	95.00	73.66	78%
T l chia c t c	%	25%	25%	100%



(Bảng so sánh kết quả thực hiện v指标 kế hoạch)

Trong năm vừa qua, những thành tựu trong công tác điều hành kinh doanh của Công ty đã được áp dụng và đầu tư vào chi sâu, chú trọng tính hiệu quả và minh bạch. Các công tác nhằm hoàn thiện hệ thống điều hành kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động của các kênh bán hàng, tăng cường kiểm tra, kiểm soát chi nhánh công nghệ các công tác liên quan đến tiết giảm chi phí v.v... luôn được chú trọng thực hiện. Chính những yếu tố trên đã góp phần giúp Công ty đạt các chỉ tiêu doanh thu không bị giảm sút trong bối cảnh nền kinh tế và hoạt động của nhiều doanh nghiệp gặp phải nhiều khó khăn. Kết quả kinh doanh năm tài chính 2012-2013, Công ty và các đơn vị đã hoàn thành kế hoạch doanh thu, đạt 96,03% kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế hoàn thành 100,78% kế hoạch. Riêng chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế, năm vừa qua Công ty đã trích nộp khoản thuế thu nhập doanh nghiệp khá cao nên chỉ đạt 78% so với kế hoạch.

2. Thành tựu năm 2012-2013:

- Đầu tư nhân sự và kinh phí cho hai dự án marketing và chuyển giao kỹ thuật trên hai cây trồng chính là lúa và cà phê, tạo bước đột phá trong kinh doanh cho những năm về sau: đã tuyển dụng 300 kỹ sư nông nghiệp và đã chi hơn 40 tỷ đồng cho dự án kinh doanh;
- Đã hoàn thành thủ tục mua lại nhà làm việc thu cũ của nhà cũ tại số 37 Nguyễn Trung Nghĩa theo nghị định 61/CP và số 10/2012/NĐ-CP. Hiện Công ty giao cho Chi nhánh tại TP.HCM quản lý và sử dụng làm văn phòng;
- Trang bị các phòng tiện nghi và tiện ích cho các nhân viên kinh doanh và bộ phận Marketing, và số tiền 14 tỷ đồng;

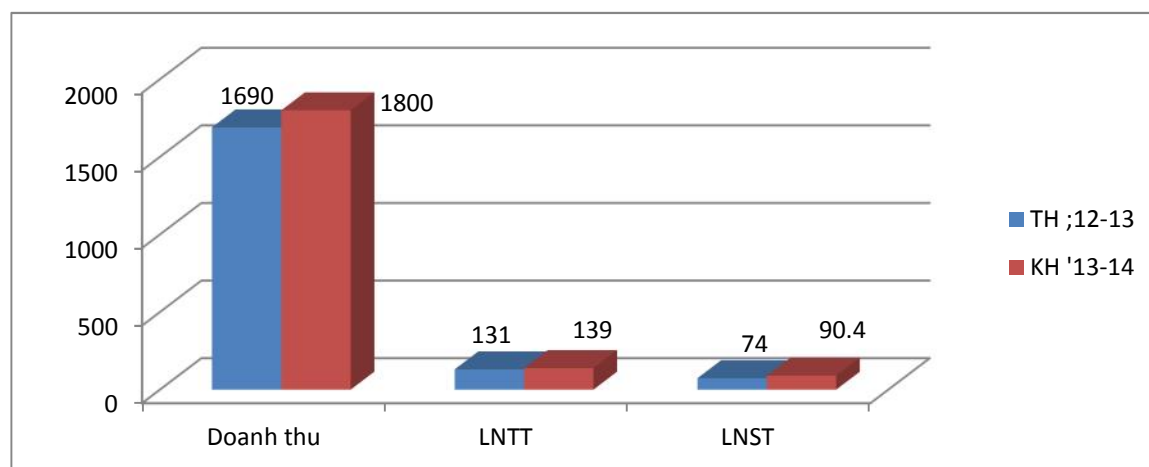
- u t các thi t b h t ng và h th ng máy ch t i VP Công ty và 17 n v tr c thu c; u t h th ng ph n m m qu n lý kinh doanh, k toán và qu n lý nhân s , t i n l ng v i s t i n h n 2 t ng;
- u t máy móc, thi t b k thu t kh trùng, PCO v i s t i n h n 1,5 t ng;
- D án xây d ng nhà máy gia công thu c BVTV t i khu công nghi p Thái Hòa (Long An) t m hoãn do tình hình tài chính Công ty có nhi u khó kh n;
- M t s d án còn l i nh khu kho 1,5 ha t i qu n 12, TP.HCM và d án u t Trung tâm Th ng m i Mê Kông t i t nh ng Tháp v n ch a th c hi n c ch tr ng thoái v n do th tr ng b t ng s n v n óng b ng;
- Vi c tranh ch p v i i tác trong liên doanh Công ty TNHH H i Y n ã c tòa th lý và n nay v n ch a x lý xong.

IV. K HO CH KINH DOANH N M 2013 – 2014

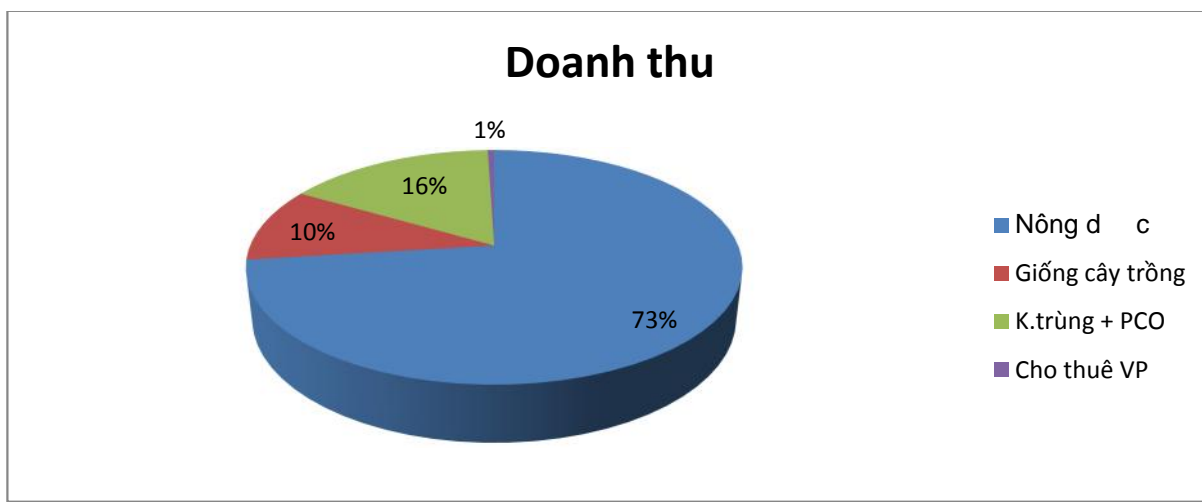
1. K ho ch kinh doanh:

C n c tình hình ho t ng kinh doanh niên tài chính 2012-2013 c ng nh d báo v di n bi n s p t i c a n n kinh t , Ban i u hành ã tri n khai vi c xây d ng k ho ch kinh doanh niên tài chính 2013-2014 nh sau:

CH TIÊU	N V TÍNH	TH C HI N N TC 2012 – 2013	K HO CH N TC 2013 - 2014	T L K HO CH 2013-2014 SO V I TH C HI N 2012-2013
Doanh thu	T ng	1,690.10	1,800.00	107%
L i nhu n tr c thu	T ng	131.02	139.00	106%
L i nhu n sau thu	T ng	73.66	90.40	123%
T l chia c t c	%	25%	20%	-



(B ng so sánh k ho ch 2013-2014 v i th c hi n 2012-2013)



(B ng c c u doanh thu c a các ngành kinh doanh n m 2013-2014)

2. K ho ch u t :

- Tì p t c u t nhân s và kinh phí cho hai d án Marketing và chuy n giao k thu t trên cây lúa và cà phê, d ki n 50 t ;
- Thay th các máy móc, thi t b ã c , h t niên h n s d ng t i Nhà máy Lê Minh Xuân, d ki n 10 t ;
- Thay th m t s ph ng t i n v n t i c t i các chi nhánh, d ki n 8 t ;
- Tì p t c àm phán v i i tác v v i c mua l i ph n v n góp c a i tác t i Công ty H i y n;
- Khi tình hình a c kh quan, tì p t c th c hi n v i c thoái v n ho c chuy n nh ng khu kho 1,5 ha t i qu n 12, thành ph H Chí Minh và D án u t Trung tâm Th ng m i Mê Kông t i t nh ng Tháp;
- Duy tu, b o d ng toà nhà VFC Tower và s a ch a c s v t ch t c a nhà máy Lê Minh Xuân. Chi phí d ki n 2 t ng;

3. Gi i pháp th c hi n:

- Hoàn thành k ho ch tái c u trúc, xây d ng và th c hi n qu n tr chi n l c phát tri n Công ty; c ng c qu n lý và i u hành t ch c theo mô hình m i ã c H i ng qu n tr phê duy t;
- Xây d ng và phát tri n i ng cán b , nhân viên áp ng tiêu chí “Ki n th c - K n ng - Kinh nghi m” nh m phù h p v i nh h ng phát tri n ngu n nhân l c c a Công ty chu n b i ng k th a, t o ngu n cán b có n ng l c, m b o s t i p n i v ng ch c gi a các th h cán b công nhân viên nói chung và các c p qu n tr , nói riêng. Xây d ng b ph n chuyên trách ào t o phát tri n ngu n nhân l c th c hi n công tác ào t o, b i d ng phát tri n trình chuyên môn, tay ngh cán b công nhân viên m b o ngu n nhân l c cho chi n l c phát tri n c a Công ty;

- **u t c s v t ch t k thu t, ngu n l c** phát tri n các ngành ngh kinh doanh c t l i c a công ty theo chi n l c ã ho ch nh và có k ho ch s d ng v n hi u qu h n.
- **Ti p t c i m i ph** ng th c kinh doanh và i u hành kinh doanh; áp d ng linh ho t chính sách l ng kinh doanh d a trên doanh thu, l i nhu n g p; áp d ng chính sách th ng i v i ph n doanh s v t ch tiêu;
- **C ng c m ng l i ho t** ng c a chi nhánh và rà soát nâng cao ch t l ng ho t ng c a h th ng phân ph i; phân chia th tr ng và khách hàng theo a bàn, b o m ph i h p gi a các n v kinh doanh trong h th ng không b sót th tr ng và khách hàng.
- **Xây d ng, chu n hóa và phát tri n th ng hi u g n li n v i** các h at ng marketing;
- **Giao ch tiêu k ho ch s n xu t kinh doanh** theo n m, quý, mùa v cho t ng n v s n xu t kinh doanh. u n hàng tu n, tháng giám sát và ánh giá vi c th c hi n.
- **Cân i nh m c hàng t n kho h p lý** t i u hoá nhu c u vay ng n h n; cân i c c u các kho n vay ng n h n gi a USD và VND theo t ng th i k h n ch chi phí lãi vay c ng nh gi m thi u r i ro bi n ng t giá. Giám sát ch t ch và có ph ng án x lý k p th i hàng t n kho ch m luân chuy n nh m gi m chi phí lãi vay, m b o s n nh c a dòng ti n, b sung ngu n v n l u ng ph c v cho ho t ng s n xu t kinh doanh.
- **Rà soát l i nh m c tiêu hao nguyên v t li u và ki m tra** vi c th c hi n nh m c hàng tháng, quý hoàn thi n vi c xây d ng b ch tiêu nh m c.
- **Xây d ng các c ch khen th ng phù h p nh m khuy n khích** các n v, cá nhân n l c tìm tòi, a ra nh ng sáng ki n c i ti n k thu t, nâng cao n ng su t và ch t l ng s n ph m, h giá thành.
- **C ng c và phát tri n m i quan h** i tác chi n l c, ng hành trong vi c phát tri n s n ph m, gia t ng th ph n, gi v ng v trí trong top u ngành;

N i nh n:

- **H C , H QTVFC;**
- **L u V n th NSHC.**

