

**TỔNG CÔNG TY RAU QUẢ, NÔNG SẢN
CÔNG TY CỔ PHẦN**



**BÁO CÁO TÓM TẮT
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017 VÀ
KẾ HOẠCH NĂM 2018**

Tháng 05/2018

PHẦN I
BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2017
(Báo cáo số: 03/RQNS-HĐQT)

Năm 2017, ngành nông nghiệp gặp nhiều khó khăn do thiên tai, bão lũ, khủng hoảng thị trường... nhưng đã có sự tăng trưởng gần 3% và xuất khẩu đạt kỷ lục gần 37 tỷ USD. Thị trường có sự cạnh tranh gay gắt, ngày càng nhiều doanh nghiệp và tập đoàn lớn có đầu tư bài bản và năng lực cạnh tranh cao tham gia vào lĩnh vực nông nghiệp. Chỉ tính riêng năm 2017, gần 2.000 doanh nghiệp tập trung đầu tư vào khu vực nông nghiệp với giá trị vốn đầu tư hàng tỷ USD. Ngành điều cũng gặp không ít khó khăn, một số nhà máy chế biến điều đứng trước nguy cơ phải đóng cửa và nhiều doanh nghiệp chế biến nhỏ không thể cân đối về tài chính do giá nguyên liệu tăng trong khi nguồn cung thiếu hụt. Điều này đặt ra cho Vegetexco Vietnam những thách thức lớn trong thời gian sắp tới về việc nâng cao chất lượng hàng hóa, dịch vụ, mở rộng thị trường hơn nữa, tăng cường hợp tác chặt chẽ với các đối tác trong và ngoài nước.

Trước những khó khăn và thách thức nêu trên, Tổng công ty Rau quả, nông sản - Công ty cổ phần bằng sự quyết tâm và sáng suốt trong chỉ đạo, điều hành, đặc biệt là sự hợp tác chặt chẽ với các đối tác chiến lược, đã hoàn thành mục tiêu đề ra trong năm 2017. Tiếp đà tăng trưởng của năm 2016, hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn Tổng công ty năm 2017 có nhiều dấu hiệu tích cực và thể hiện tăng trưởng hơn so với năm trước với doanh thu và lợi nhuận sau thuế đều cao hơn so với kế hoạch đề ra. Các chỉ tiêu cụ thể như sau:

KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2017 CỦA TỔNG CÔNG TY

T T	Công ty	Tổng tài sản (tỷ đồng)	Vốn CSH (tỷ đồng)	Tổng doanh thu (tỷ đồng)	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	Sản lượng (tấn)	Diện tích sản xuất (ha)
	Tổng công ty Rau quả, Nông sản	3.661,6	767,8	5.079,9	57,2	53,5	585	1,5
1	Văn phòng Tổng công ty			4.902,6	69,3	65,6		
2	Công ty Giống Rau quả Trung ương			56,0	3,0	3,0		1,5
3	Công ty CB Điều và NS Bình Phước			121,3	(15,1)	(15,)	585	

MỘT SỐ CHỈ TIÊU TÀI CHÍNH NĂM 2017

STT	Tên tiêu chí	Năm 2017	Năm 2016	So sánh 2017/2016
I	Tổng doanh thu	5.079,89	4.283,92	118,58%
1	Doanh thu thuần từ HĐ SXKD	4.711,73	4.147,23	113,61%
2	Doanh thu từ hoạt động tài chính	367,55	135,61	271,03%
3	Thu nhập khác	0,61	1,08	56,48%
II	Tổng chi phí	5.022,66	4.244,80	118,33%

1	Giá vốn hàng bán	4.664,53	4.043,86	115,35%
2	Chi phí hoạt động tài chính	301,69	148,20	203,57%
3	Chi phí bán hàng	7,38	7,83	94,25%
4	Chi phí quản lý DN	48,79	44,10	110,63%
5	Chi phí khác	0,27	0,81	33,33%
III	Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD	56,89	38,85	146,44%
IV	Lợi nhuận trước thuế	57,23	39,12	146,29%
V	Lợi nhuận sau thuế	53,48	33,45	159,88%

1. Kết quả thực hiện năm 2017 của Tổng Công ty:

- Doanh thu: 5.079,89 tỷ đồng (bằng 118,6% so với cùng kỳ 2016 và đạt 113,7% so với KH 2017);
- Lợi nhuận sau thuế: 53,48 tỷ đồng (bằng 159,9% so với cùng kỳ năm 2016 và đạt 145,3% so với KH 2017)

- Ước kim ngạch XNK: 42,1 triệu USD (bằng 29,0% so với cùng kỳ và đạt 23,2% so với KH 2017);

Trong đó:

- + Xuất khẩu : 3,9 triệu USD bằng 36,1% so với cùng kỳ và đạt 19,7% so với kế hoạch 2017;
- + Nhập khẩu : 38,2 triệu USD bằng 28,4% so với cùng kỳ 2016 và đạt 23,7% KH 2017
- Sản xuất CN: 585 tấn điều nhân bằng 121,4% so với cùng kỳ 2016 và chỉ đạt 58,5% so với KH 2017;
- Diện tích sản xuất rau an toàn ước đạt 1,5 ha

2. Đánh giá kết quả thực hiện năm 2017 của Công ty mẹ:

2.1 Những việc đã làm được:

-**Văn phòng Tổng công ty** : Năm 2017, Văn phòng Tổng công ty tiếp tục nhập khẩu và phân phối nguyên liệu thức ăn gia súc với doanh thu đạt 4.529 tỷ đồng (tăng 17,1% so với năm 2016), lãi ước đạt 26,8 tỷ đồng.

-**Công ty Giống rau quả Trung ương**: Năm 2017 doanh thu của Công ty đạt mức tăng trưởng 0,53%, lợi nhuận bằng 124,18% so với năm 2016, nhờ những nhân tố sau:

+ Sau cổ phần hóa công ty cơ cấu sắp xếp lại một số phòng ban và phân công lại lao động phù hợp với công việc, tăng khối lượng công việc do đó tiết kiệm nhiều chi phí trực tiếp và gián tiếp.

+ Công ty đã chủ động khai thác hàng hóa, sản xuất thu mua kịp thời đúng mùa vụ nên giá cả hợp lý.

+ Công ty tích cực giải quyết tồn tại về hàng hóa công nợ còn tồn đọng trước cổ phần hóa do đó nâng cao hiệu quả sử dụng vốn.

+ Trong năm 2017 công ty mua bù hàng dự trữ quốc gia (DTQG) với số lượng 82 tấn hạt rau. Nhập, xuất hàng theo yêu cầu của Bộ Nông nghiệp & PTNT nên không phải tái chế hàng và đảo hạt, đảm bảo hiệu quả.

+ Năm 2017 thị phần hạt giống của công ty đã khá quan trọng, doanh thu đạt gần 10 tỷ đồng.

+ Tại khu vực Thường Tín Công ty đã cải tạo thêm được 1.000m² đồng ruộng và sẽ tiếp tục cải tạo trong năm 2018

- Cty CB Điều và NS Vegetexco:

+ Đội ngũ quản lý ổn định, có nhiều kinh nghiệm trong sản xuất chế biến hạt điều.

+ Nhà máy gần vùng nguyên liệu có chất lượng.

+ Duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015 và HACCP. Giữ được chất lượng sản phẩm ổn định được khách hàng đánh giá cao.

2.2 Một số nguyên nhân ảnh hưởng đến việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch thấp

- Quá trình CPH các đơn vị thành viên, các công ty của Tổng Công ty đã chuyển giao các nhà máy sản xuất về các Công ty cổ phần dẫn đến VP Tổng Công ty mất dần nguồn cung ứng các sản phẩm xuất khẩu. Người tiêu dùng tại các thị trường nhập khẩu càng ngày đòi hỏi chất lượng cao hơn và chặt chẽ hơn nên người mua hàng chuyển sang mua trực tiếp từ các nhà máy sản xuất đạt các tiêu chí về an toàn thực phẩm. Khách mua hàng của VP TCT giảm mạnh, thị trường bị thu hẹp

- Đối với SXKD Giống, rau, hoa và thực phẩm an toàn:

+ Sự cạnh tranh trên thị trường giống cây trồng và rau quả ngày càng gay gắt với sự tham gia của nhiều công ty tư nhân có cơ chế bán hàng và thanh toán linh hoạt hơn đã ảnh hưởng không nhỏ đến SXKD của công ty.

+ Công ty thiếu lao động có tay nghề và chuyên môn nghiệp vụ, chế độ lương và đã ngộ chưa khuyến khích được người lao động nên người lao động rời bỏ Công ty nhiều hơn

+ Công ty không quản lý và không khai thác được thương hiệu bị lợi dụng dẫn đến uy tín của Công ty bị ảnh hưởng

+ Sản xuất kinh doanh hoa của công ty vẫn theo nếp cũ chỉ hoạt động theo thời vụ tập trung vào dịp tết nguyên đán nên không nắm bắt được nhu cầu thị trường, kết quả rất hạn chế

- Đối với sản xuất và kinh doanh Điều: Các nguyên nhân chủ quan, khách quan ảnh hưởng tới KQKD 2017 như sau:

+ Nhà máy chỉ hoạt động ½ công suất, chi phí trên đơn vị sản phẩm cao hơn chi phí bình quân của ngành dẫn tới năng lực cạnh tranh kém

+ Người lao động không đủ việc làm, thu nhập thấp, lao động có tay nghề bỏ việc ảnh hưởng đến uy tín của đơn vị.

+ Trang thiết bị máy móc cũ, công nghệ lạc hậu, năng suất thấp làm giảm hiệu quả sản xuất kinh doanh

+ Một số tài sản không tham gia vào hoạt động sản xuất kinh doanh vẫn phải tính khấu hao và chi phí trông coi bảo quản vào chi phí của đơn vị tạo ra khoản lỗ lớn hơn.

+ Nguyên nhân trọng yếu trong hoạt động của TCTy là nguồn lực của TCTy sử dụng không đúng mục đích, hầu hết các nguồn lực lớn nhất được sử dụng cho các hoạt động không phải là hoạt động chính của Tổng Công ty.

PHẦN II KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

I. BỐI CẢNH CHUNG CỦA THỊ TRƯỜNG VÀ NỀN KINH TẾ.

- Tiếp đà tăng trưởng của năm 2017 thì năm 2018, nền kinh tế toàn cầu được dự báo có nhiều dấu hiệu tích cực và có khả năng tăng trưởng cao hơn năm 2017 nhờ việc bình ổn giá năng lượng và hàng hóa, lòng tin kinh doanh được cải thiện dựa trên hy vọng vào các cuộc cải cách thuế và kích thích tài chính của chính quyền mới ở Mỹ, sự phục hồi mang tính chu kỳ ở châu Âu, và chính sách kích thích tăng trưởng của Trung Quốc.

- Việt Nam sẽ vẫn tiếp tục thuộc nhóm nước có tốc độ tăng GDP cao thuộc nhóm hàng đầu khu vực và gấp đôi mức tăng trưởng chung toàn thế giới. Động lực tăng trưởng chung của nền kinh tế được tác động từ đà tăng trưởng cao của công nghiệp chế biến, chế tạo và được kích lệ bởi sự hồi phục của ngành nông nghiệp, nhờ được chuyển giao tiến bộ kỹ thuật mới, nhiều ứng dụng công nghệ cao và giống mới được áp dụng, góp phần giảm chi phí đầu tư, tăng lợi nhuận và cải thiện hiệu quả kinh tế trong sản xuất nông nghiệp. Việt Nam sẽ tiếp tục giữ vững thứ hạng của mình trong nhóm các nước xuất khẩu hàng đầu thế giới về tôm, cá tra, cà phê, hạt điều, hạt tiêu và gạo.

- Mỹ sẽ vẫn là thị trường xuất khẩu và xuất siêu lớn nhất, còn Trung Quốc, Hàn Quốc vẫn là thị trường nhập khẩu và nhập siêu lớn nhất của Việt Nam.

II. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2018

1. Chỉ tiêu kế hoạch chung năm 2018 của Tổng công ty

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	KH 2018	KH 2018/ TH 2017
1	Tổng doanh thu	tỷ đồng	5.808,48	114,3%
-	Doanh thu từ hoạt động SXKD	tỷ đồng	5.746,48	123,3%
-	Doanh thu từ hoạt động tài chính	tỷ đồng	62,00	16,9%
2	Tổng chi phí	tỷ đồng	5.748,31	115,1%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế TNDN	tỷ đồng	55,08	103,0%
4	Tổng kim ngạch XNK	triệu USD	79,6	189,1%
-	Kim ngạch xuất khẩu	triệu USD	23,5	602,6%
-	Kim ngạch nhập khẩu	triệu USD	56,1	146,9%
5	Sản xuất công nghiệp	tấn SP	1.357	232,0%
6	Diện tích SX rau an toàn	ha	1,9	126,7%

(Ghi chú: Các chỉ tiêu KH năm 2018 của Tổng công ty nói trên chưa tính đến KH triển khai các dự án đầu tư XD cơ bản, phát hành trái phiếu,...)

2. Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2018

2.1. Văn phòng Tổng công ty

- Tập trung quản lý các khoản đầu tư tài chính tại các đơn vị liên doanh, liên kết với mục tiêu tăng trưởng 10%/năm.

- Phối hợp với Tập đoàn T&T để thực hiện các giao dịch nhập khẩu và kinh doanh nguyên liệu sản xuất thức ăn chăn nuôi gia súc với mục tiêu tăng trưởng doanh thu bình quân hàng năm 10%.

2.2. Công ty Giống Rau quả Trung ương

➤ Đối với mảng Sản xuất, kinh doanh giống

- Chấn chỉnh và mở rộng hệ thống đại lý bán hàng, xây dựng chính sách bán hàng mới hiệu quả, tăng cường hệ thống kiểm tra, giám sát, để quản lý, thu hồi vốn nhanh đúng tiến độ.

- Tham gia đấu thầu dự trữ quốc gia hạt giống rau quả: đặt mục tiêu giành 100% chỉ tiêu Nhà nước

➤ Đối với mảng SX và KD rau sạch và thực phẩm an toàn

- Sản xuất rau an toàn tại Thường Tín: Tiếp tục chăm bón các loại rau đang sản xuất tại Thường Tín đảm bảo năng suất, chất lượng; chuẩn bị đất, giống, các loại vật tư cho sản xuất vụ đông.

- Thuê tư vấn xây dựng quy trình và xin cấp giấy chứng nhận sản xuất rau quả theo tiêu chuẩn VIETGAP tại Thường Tín.

- Nghiên cứu lập dự án xây dựng kho bãi và làm thủ tục xây dựng kiốt tại Thường Tín để kinh doanh.

- Mở rộng chuỗi cửa hàng kinh doanh rau và thực phẩm an toàn. Tổ chức việc bán hàng online trên mạng và tiếp thị tại các cơ quan, trường học tăng doanh thu.

➤ Đối với mảng sản xuất, kinh doanh hoa, cây cảnh

- Tiếp tục duy trì việc SX, kinh doanh hoa tại Thường Tín. Xử lý dứt điểm các loại cây trồng và hoa không có hiệu quả đang tồn tại tại Thường Tín để nâng cao hiệu quả sử dụng đất cũng như hiệu quả kinh doanh của công ty.

- Nghiên cứu thị trường nhập khẩu một số giống hoa mới có hiệu quả hơn

- Tìm thị trường để kinh doanh các loại cây cảnh và cây công trình, kinh doanh các loại vật tư nông nghiệp và vật tư ngành hoa.

2.3. Công ty Chế biến Điều và Nông sản VEGETEXCO

➤ Tổ chức thực hiện tốt kế hoạch SXKD điều năm 2018

➤ Triển khai thực hiện dự án nâng cấp mở rộng nhà máy

- Sắp xếp bộ máy tinh gọn, chuyên nghiệp, phù hợp với nhu cầu hoạt động SXKD.

- Tuyển lao động có kinh nghiệm quản lý, có đủ năng lực về kỹ thuật sản xuất để phục vụ nhu cầu hoạt động của Công ty.

- Điều chuyển cán bộ, tuyển tăng thêm số người tham gia vào hoạt động kinh doanh nhằm tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty lên.

- - Đầu tư sản xuất các sản phẩm chế biến sâu nhằm tăng giá trị sản phẩm.

- - Thường xuyên rà soát, kiểm soát các công đoạn của dây chuyền sản xuất, xây dựng các định mức kinh tế kỹ thuật và điều chỉnh, duy trì tốt định mức kinh tế kỹ thuật trong sản xuất theo qui trình công nghệ mới nhằm đạt hiệu suất cao nhất.

- - Duy trì thực hiện hệ thống quản lý ISO, HACCP một cách nghiêm túc, chặt chẽ. Bổ sung các ứng dụng mới: BRC, Halal để thỏa mãn các yêu cầu của khách, nâng cao chất lượng sản phẩm. Tìm đối tác liên doanh SX trong nước và nước ngoài mở rộng để tăng năng lực SX của Công ty.

➤ **Kinh doanh thương mại:**

- Đánh giá, lựa chọn nhà cung ứng nguyên liệu có uy tín, duy trì các mối quan hệ cũ có truyền thống để tăng thêm niềm tin và uy tín với khách hàng nhằm có nguồn nguyên liệu tốt cho sản xuất.
- Tìm kiếm và mở rộng xây dựng nền móng các mối quan hệ mới, thị trường mới để có được lượng khách hàng uy tín, giá cả cạnh tranh.
- Đưa người ra nước ngoài để tổ chức thu mua nguyên liệu để đạt hiệu quả cao.
- Có chính sách và duy trì tần suất thu mua nhân điều liên tục nhằm thắt chặt mối quan hệ với khách hàng để có được nguồn chất lượng tốt ổn định.
- Quan tâm chú trọng công tác tuyên truyền, quảng cáo tham gia các tổ chức Hội chợ, triển lãm để khẳng định giữ vững thương hiệu Vegetexco.
- Tăng lượng kinh doanh điều nhân bằng cách tổ chức mua bán xác định nguồn cung thường xuyên để nâng cao doanh thu và hiệu quả kinh doanh điều nhân, tăng trưởng kinh doanh điều nguyên liệu.

➤ **Tài chính:**

- Tìm nguồn vốn đủ đáp ứng cho hoạt động sản xuất kinh doanh
- Về quản lý nguồn vốn:
 - Xác định vòng quay vốn, vòng quay hàng tồn kho để xác định đúng và đủ nguồn vốn phục vụ cho hoạt động SXKD.
 - Lập kế hoạch chi tiết để theo dõi kịp thời và điều chỉnh không để thiếu vốn tức thời cũng như ứ đọng nguồn vốn làm tăng chi phí vốn.
 - Tận dụng tối đa các nguồn vốn tự có.

➤ **Công tác khác**

- Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí.
- Thực hiện đúng thỏa ước lao động tập thể, chăm lo đời sống, sức khỏe người lao động an tâm công tác.
- Tăng cường công tác an ninh, trật tự, an toàn toàn bộ và đảm bảo công tác phòng chống cháy nổ cho Công ty.
- Tuân thủ việc bảo vệ môi trường.

Hà nội, ngày 26 tháng 4 năm 2018

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

Nguyễn Thanh Bình