



Mang no ấm đến mọi nhà



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2011



<http://www.gentraco.com.vn>

THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa quý vị Cổ đông,

Thay mặt Hội đồng quản trị, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc đến toàn thể Quý cổ đông và tập thể cán bộ - công nhân viên đã đóng góp, đồng hành cùng Công ty trong năm qua cũng như trong suốt 5 năm của nhiệm kỳ IV (2007-2011).

Năm năm qua Gentraco cũng như ngành gạo nói chung trải qua khá nhiều thăng trầm và nhiều biến cố kịch tính, nếu như năm 2008 với khủng hoảng lương thực kéo giá gạo thế giới lên đến đỉnh điểm 900 – 1000 USD/tấn, mang đến lợi nhuận vượt bậc cho ngành gạo thì sau đó liên tục giá gạo bị đẩy xuống mức thấp khoảng 350 USD (2009) gây không ít khó khăn cho doanh nghiệp.

Năm 2011 lại là một năm đầy biến động của thị trường gạo toàn cầu và cả thị trường nội địa, đặt ra những thử thách hết sức quan trọng đối với công ty. Những biến động của thị trường gạo về : (i) sự thay đổi của thị trường tập trung Philippines; (ii) Biến động kinh tế vĩ mô – lãi suất cao; (iii) Thái Lan tuyên bố điều chỉnh chính sách thu mua lúa và Ấn Độ quay trở lại thị trường với mức giá thấp; (iv) xu hướng đầu cơ và biến động mạnh của giá nguyên liệu; (v) nhiều doanh nghiệp ngoài ngành đầu tư vào chế biến và xuất khẩu gạo... cho thấy đang dần hình thành một môi trường cạnh tranh hơn và biến động hơn.

Với những biến động và thách thức liên tục như thế, ngành gạo đã không còn là ngành có lợi nhuận biên ổn định như trước đó, giá biến động từng ngày, từng giờ làm cho doanh nghiệp phải thay đổi: thay đổi trong cách điều hành giá, chính sách dự trữ, chính sách bán hàng và điều động sản xuất. Ban giám đốc luôn thận trọng và quyết đoán trong những thời khắc biến động giá mạnh cũng như uyển chuyển trong phân bổ chỉ tiêu sản xuất, thu mua cho từng nhà máy.

Kế thừa truyền thống phát triển của công ty hơn 35 năm, Hội đồng quản trị và Ban điều hành của nhiệm kỳ IV đã luôn đồng hành, sát cánh cùng toàn thể nhân viên. Vì vậy hoạt động của năm 2011 cũng như cả nhiệm kỳ IV cũng đã đánh dấu nhiều thành công của Gentraco nói chung và các đơn vị thành viên nói riêng. HĐQT cũng xác định ba nguồn lực trọng tâm quyết định sự phát triển và phát triển bền vững của Gentraco là nguồn nhân lực, nguồn lực tài chính, nguồn lực về công nghệ. Công tác đào tạo phát triển nhân tài cho công ty luôn được chú trọng; việc sử dụng đồng vốn, khai thác tài sản được cân đối hợp lý có khoa học; hệ thống kho tàng và thiết bị được mở rộng nhanh tạo đà phát triển cho các năm sau; cơ cấu tổ chức và hệ thống đánh giá nhân sự theo KPIs đã được áp dụng từng bước có ảnh hưởng tích cực đến toàn bộ hệ thống

quản lý cũng như sản xuất kinh doanh, là nền móng vững chắc cho sự phát triển của đơn vị.

Sự nghiệp phát triển GENTRACO là một chặng đường dài, nhiệm kỳ mới sẽ được kế thừa những thành tựu nhưng cũng không ít thách thức của thị trường, của ngành gạo, mỗi khó khăn là một cơ hội để đạt được thành công mới. Mỗi thành công cũng như thất bại, mỗi khó khăn và thách thức mà chúng ta đã vượt qua chắc chắn sẽ là những bài học kinh nghiệm quý báu cho sự phát triển trong tương lai. HĐQT GENTRACO tin tưởng rằng: bằng những định hướng, mục tiêu rõ ràng, với sự đồng thuận - đồng hành của quý vị cổ đông, sự tín nhiệm, ủng hộ của quý khách hàng và sự quyết tâm toàn thể cán bộ công nhân viên, GENTRACO sẽ càng tiếp tục lớn mạnh hơn trong sự nghiệp phát triển, đạt đến những mục tiêu đề ra.

Thay mặt Hội đồng Quản trị, nhân dịp này tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến các cổ đông, các khách hàng, các đối tác, và toàn thể CBCNV - những người đã đặt trọn niềm tin, luôn đồng hành, sát cánh và làm nên thành công cho GENTRACO. HĐQT cam kết sẽ tận tâm, tận lực quản lý hoạt động kinh doanh của GENTRACO thực thi những sứ mệnh và chính sách của GENTRACO một cách đúng đắn, công bằng và minh bạch, đạt được hiệu quả cao nhất.

Kính chúc quý vị nhiều sức khỏe và thành công trong năm mới.

Trân trọng,

TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH



NGUYỄN TRUNG KIÊN

MỤC LỤC

Trang

PHẦN I TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY	1
1. Tầm nhìn và sứ mạng.....	1
2. Tổng quan về Công ty.....	1
3. Giới thiệu và tóm tắt lý lịch thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban điều hành của Công ty nhiệm kỳ IV (2007-2011)	2
3.1. Hội đồng quản trị.....	2
3.2. Ban kiểm soát	4
3.3. Ban điều hành và lĩnh vực phụ trách	5
4. Cấu trúc công ty	7
PHẦN II KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT NĂM 2011.....	9
1. Tổng quan	9
2. Kết quả kinh doanh:	12
2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011:	12
2.2 Hoạt động của ngành Gạo xuất khẩu	12
2.3 Hoạt động của ngành Gạo nội địa.....	15
2.4 Dự án qui hoạch vùng nguyên liệu chất lượng cao	17
2.5 Các hoạt động thương mại dịch vụ khác:	18
2.6. Hoạt động SXKD của Công ty TNHH MTV Gạo Việt:	18
3. Hoạt động đầu tư.....	19
3.1 Nhà máy gạo tại Định An – Công ty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng:	19
3.2 Nhà máy chế biến Gạo Số 9 tại Vĩnh Thạnh, Cần Thơ.....	19
4. Các công tác quản trị doanh nghiệp.....	20
4.1. Tái cấu trúc mô hình tổ chức & hoạt động.....	20
4.2. Đào tạo & phát triển nguồn nhân lực.....	20
4.3. Công tác chăm lo đời sống của người lao động	21
4.4. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và phong trào đoàn thể	22
4.5. Công tác PR và những giải thưởng đạt được	22
5. Doanh nghiệp và cộng đồng	23
6. Đánh giá chung một số chỉ tiêu của nhiệm kỳ IV (2007-2011)	24
PHẦN III KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012.....	25
1. Đánh giá chung	25
1.1 Cơ hội:.....	25
1.2 Thách thức:	25
2. Những mục tiêu chung năm 2012.....	26
3. Các chỉ tiêu kế hoạch cụ thể ngành gạo.....	26
+ Sản lượng:	26
4. Giải pháp thực hiện kế hoạch:	27
4.1. Các giải pháp về kinh doanh.....	27
4.2 Các giải pháp về nguồn vốn - tài chính	28
4.3 Xây dựng nguồn nhân lực	29
PHỤ LỤC	30

PHẦN I

TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY

1. Tâm nhìn và sứ mạng

- **Tâm nhìn :** Là nhà sản xuất gạo lớn nhất Việt Nam
- **Sứ mạng:** GENTRACO cam kết phát triển:
 - Vì lợi ích cộng đồng
 - Tạo ra giá trị bền vững cho cổ đông
 - Môi trường làm việc chuyên nghiệp, công bằng và thân thiện
 - Đưa gạo GENTRACO đến với mọi nhà
- **Giá trị cốt lõi**
 - Lấy chất lượng đẳng cấp quốc tế làm nền tảng
 - Lấy tinh thần hợp tác – phát triển làm phương châm hành động
 - Lấy lợi ích cộng đồng làm khởi sự cho mọi hoạt động
 - Lấy tri thức, sáng tạo, sức trẻ làm kim chỉ nam
 - Lấy sự khác biệt hóa làm chiến lược cạnh tranh.

2. Tổng quan về Công ty

- Tên Công ty: Công ty Cổ phần Gentraco
- Tên tiếng Anh: Gentraco Corporation
- Tên viết tắt: GENTRACO
- Biểu tượng của Công ty:



- Vốn điều lệ: 115.343.040.000 đồng
- Tổng số lao động ngành gạo: 248 người (Gồm Gentraco, Gạo Việt, Ngọc Đồng)
- Trụ sở chính: 121 Nguyễn Thái Học, phường Thốt Nốt, quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ
- Điện thoại: (0710) 3851246 ; Fax: (0710) 3852118

- Website: www.gentraco.com.vn
- Giấy phép thành lập: Quyết định số 3463/1998/QĐ-CT-TCCB ngày 23/12/1998 của Chủ tịch UBND tỉnh Cần Thơ về việc chuyển doanh nghiệp nhà nước Công ty Thương nghiệp Tổng hợp Thốt Nốt thành Công ty Cổ phần Thương nghiệp tổng hợp và Chế biến lương thực Thốt Nốt (GENTRACO)
- Giấy Chứng nhận ĐKKD: Số 1800241743 đăng ký lần đầu ngày 21/08/1998, đăng ký cấp lại và thay đổi lần 21 ngày 21/10/2011 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Cần Thơ cấp
- Ngành nghề kinh doanh:
 - Xay xát và chế biến lương thực xuất khẩu.
 - Xuất khẩu: nông, lâm, hải sản, xuất khẩu gạo trực tiếp.
 - Kinh doanh xăng, dầu, gas, nhớt và và gỗ các loại
 - Kinh doanh điện thoại các loại, thiết bị tin học, thiết bị máy văn phòng, thiết bị viễn thông.
 - Kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng.

3. Giới thiệu và tóm tắt lý lịch thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban điều hành của Công ty nhiệm kỳ IV (2007-2011)

3.1. Hội đồng quản trị

Chủ tịch HĐQT - Ông Nguyễn Trung Kiên

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 12/10/1974
- Địa chỉ thường trú: 37 Ngô Gia Tự, quận Ninh Kiều, Cần Thơ
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Chức vụ công tác hiện nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị, kiêm Giám đốc Công ty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Thủy Sản Gentraco ; thành viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Viễn thông Miền Tây; Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Đầu Tư Cadif.
- Số cổ phần nắm giữ (10/01/2012): 599.199 cổ phần (5,19%)

Phó chủ tịch HĐQT – Ông Cao Phước Long

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 10/09/1972
- Địa chỉ thường trú: 194 Nguyễn Đình Chiểu, phường 6, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
- Chức vụ công tác hiện nay: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần An Khánh; Ủy viên HĐQT Cty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng
- Số cổ phần nắm giữ(10/01/2012): 186.520 cổ phần (1,62%)

Thành viên HĐQT – Bà Nguyễn Thị Hoàng Phúc

- Giới tính: Nữ
- Ngày tháng năm sinh: 14/10/1963
- Địa chỉ thường trú: 18/31 Xô Viết Nghệ Tĩnh, thành phố Cần Thơ
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Nông nghiệp, Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Phó Giám đốc Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ; Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần An Khánh
- Số cổ phần nắm giữ (10/01/2012): 475.458 cổ phần (4,12%)
 - Trong đó: + Đại diện VCB : 433.713 cổ phần (3,76%)*
 - + Sở hữu cá nhân: 41.745 cổ phần (0,36%)*
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Đại diện cổ đông pháp nhân - Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam

Thành viên HĐQT – Ông Trần Thanh Vân

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 1954

- Địa chỉ thường trú: huyện Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ
- Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Hội đồng Quản trị, Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Bao bì Bình Tây; Ủy viên HĐQT Công ty CP Thủy sản Gentraco; Chủ tịch HĐQT Cty CP Việt Ánh; Chủ tịch HĐQT Cty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng
- Số cổ phần nắm giữ (10/01/2012): 411.288 cổ phần (3,57%)

Thành viên HĐQT – Ông Võ Xuân Hồng

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 12/05/1973
- Địa chỉ thường trú: 148/1 Trần Quang Khải, quận 1, thành phố Hồ Chí Minh
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Ngoại ngữ, Cử nhân Kinh tế
- Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Hội đồng quản trị, Phó Giám đốc Công ty Gạo Việt
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Nông Lâm Sản Kiên Giang
- Số cổ phần nắm giữ (10/01/2012): 368.568 cổ phần (3,20%)

3.2. Ban kiểm soát

Trưởng ban kiểm soát – Ông Nguyễn Hoàng Minh

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 24/05/1970
- Địa chỉ thường trú: A6 Cao Thắng, phường Xuân Khánh, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính – Kế toán
- Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban kiểm soát Cty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Giám đốc Ngân hàng TMCP Hàng hải Việt Nam – Chi nhánh Đồng Nai ; Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần An Khánh;
- Số cổ phần nắm giữ (10/01/2012): 28.625 cổ phần (0,25%)

Ủy viên BKS – Ông Trần Huy Liệu

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 27/04/1972
- Địa chỉ thường trú: 82/7 Mậu Thân, phường An Phú, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ
- Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kinh tế
- Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Phụ trách phòng TTQT-KDNT tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ
- Số cổ phần nắm giữ (10/01/2012): 15.180 cổ phần (0,13%)

Ủy viên BKS – Ông Phan Văn Thiện

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 02/04/1978
- Địa chỉ thường trú: 8A dãy B, hẻm 17, Trần Hoàng Na, phường Hưng Lợi, quận Ninh Kiều, thành phố Cần Thơ
- Điện thoại liên lạc: (0710) 3611366
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kế toán tổng hợp
- Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Kế toán trưởng Cty CP Chế biến thủy hải sản Hiệp Thanh
- Số cổ phần nắm giữ (10/01/2012): 8.349 cổ phần (0,07%)

3.3. Ban điều hành và lĩnh vực phụ trách

Giám Đốc Điều hành (CEO) - Ông Nguyễn Trung Kiên

- Điều hành chung các hoạt động về sản xuất, kinh doanh, tổ chức nhân sự, tài chính và các hoạt động đầu tư.
- Trực tiếp chỉ đạo P. Kinh doanh XNK, P. Kinh doanh nội địa, P. Hành chính nhân sự, P. Đầu Tư
- Phối hợp chỉ đạo hoạt động sản xuất, kinh doanh Cty TNHH MTV Gạo Việt, Ngọc Đồng

Phó Giám Đốc - Ông Trần Hữu Đức

- Trực tiếp chỉ đạo và kiểm soát các hoạt động tài chính của Công ty và các đơn vị thành viên.
- Trực tiếp chỉ đạo P. Tài chính Kế toán.
- Trực tiếp chỉ đạo, quản lý các hoạt động của Công ty TNHH MTV Đại Khánh.
- Phụ trách các hoạt động xây dựng cơ bản và mua sắm tài sản cố định.
- Phụ trách hệ thống quản lý chất lượng ISO, HACCP và hệ thống đo lường hiệu quả hoạt động (Balanced Scorecard Card) của Công ty.

Phó Giám Đốc - Ông Trần Thanh Vân

- Phụ trách chung các hoạt động về sản xuất, kinh doanh ngành Gạo.
- Trực tiếp chỉ đạo, quản lý các hoạt động của Công ty TNHH MTV Gạo Việt, Ngọc Đồng và các Nhà máy thuộc chi nhánh Gạo.
- Phối hợp chỉ đạo Phòng Kinh doanh XNK.
- Phối hợp điều hành Tổ giao nhận, Tổ chứng từ tại Chi nhánh Tp.HCM

Phó Giám Đốc - Ông Nguyễn Văn Tông

- Phụ trách chung các hoạt động Hành chính Quản trị Công ty;
- Chánh thanh tra Công ty: giám sát việc thực hiện các Nội quy, quy chế, An toàn vệ sinh lao động, PCCC của Công ty và các Công ty thành viên.
- Trực tiếp chỉ đạo Trung tâm tin học Viễn Thông, XN Cơ Khí và Phòng HCNS

Phó Giám Đốc - Bà Huỳnh Thị Ngọc Giàu

- Phụ trách chung các hoạt động tại Chi nhánh Tp.HCM
- Điều hành các hoạt động thanh toán quốc tế, xuất nhập khẩu tại Chi nhánh Tp.HCM.
- Phụ trách các hoạt động PR, xây dựng Văn hóa doanh nghiệp.

Phó Giám Đốc - Bà Lưu Thị Lan

- Điều hành trực tiếp phòng Đầu Tư Tài Chính
- Phụ trách dự án vùng lúa chất lượng cao, liên kết với nông dân
- Phụ trách các dự án đầu tư khác của công ty
- Phụ trách công tác quan hệ nhà đầu tư
- Hỗ trợ các dự án của các đơn vị thành viên.

4. Cấu trúc công ty

Mô hình hoạt động đến thời điểm hiện tại có 03 đơn vị thành viên như sau:

➤ **Công ty TNHH 1 Thành Viên Gạo Việt:**

- Địa chỉ: Quốc lộ 91 KV Long Thạnh II, quận Thốt Nốt. TP Cần Thơ
- Vốn điều lệ: 90.809.219.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Thu mua, chế biến và kinh doanh xuất khẩu gạo.
- Số phần vốn góp Gentraco nắm giữ: chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ.

➤ **Công ty Cổ phần An Khánh**

- Địa chỉ: Lô 3-16 Lê Hồng Phong, phường Bình Thủy, quận Bình Thủy, thành phố Cần Thơ
- Vốn điều lệ: 14.223.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: là đại lý hạng A của ISUZU Việt Nam, kinh doanh, bảo dưỡng, sửa chữa, làm đại lý và xuất nhập khẩu ô tô và xe có động cơ khác; kinh doanh, làm đại lý bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ xe ô tô.
- Số cổ phần Gentraco nắm giữ: 1.232.000 cổ phần; chiếm tỷ lệ 77% vốn điều lệ.

➤ **Công ty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng:**

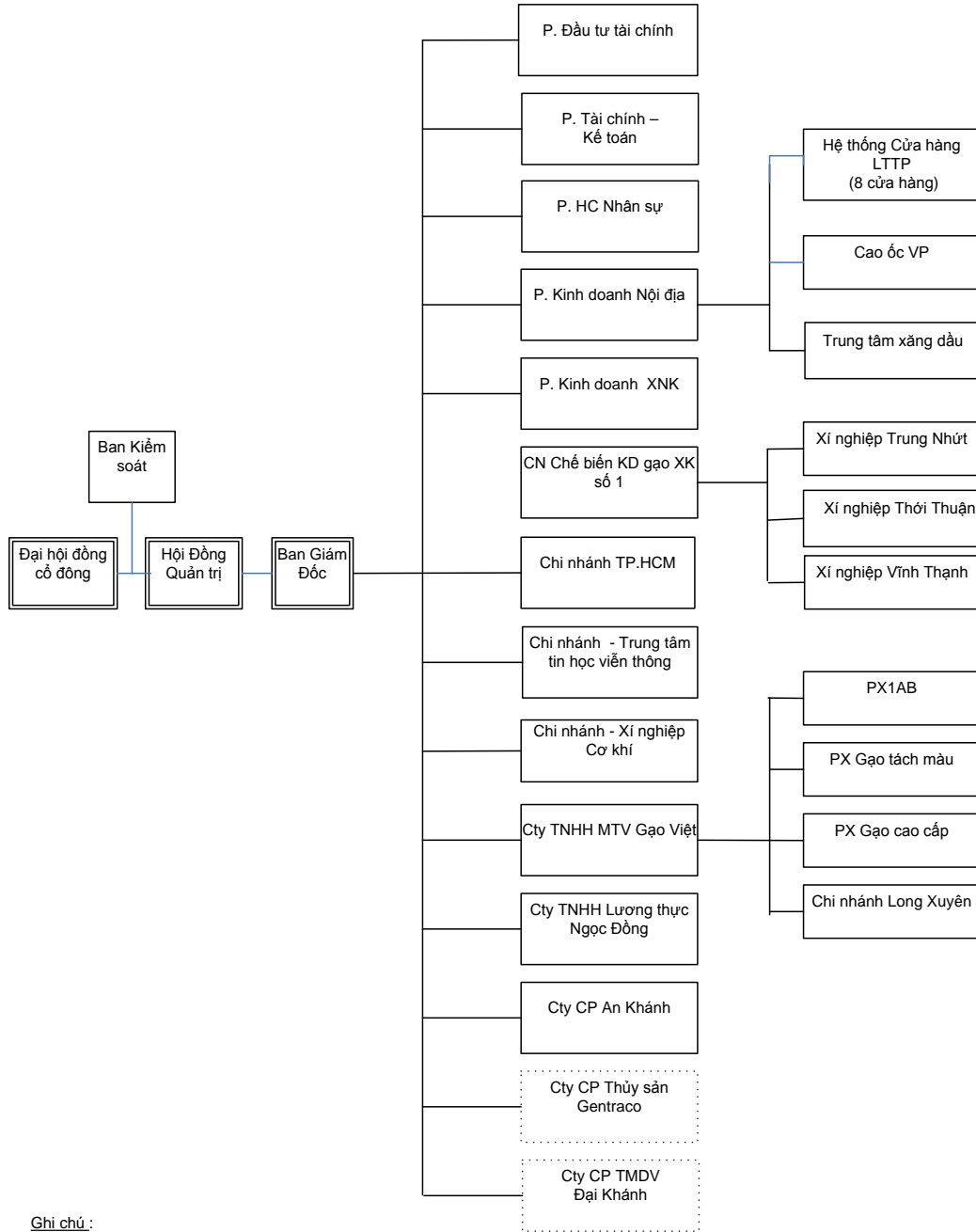
- Địa chỉ: Ấp An Hòa, xã Định An, huyện Lấp Vò, tỉnh Đồng Tháp
- Vốn điều lệ: 120.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Thu mua, chế biến và kinh doanh xuất khẩu gạo
- Số phần vốn góp Gentraco và Gạo Việt nắm giữ: chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ.

Các công ty liên kết:

- **Công ty cổ phần Đại Khánh**
- **Công ty cổ phần Thủy sản Gentraco**

➤ Sơ đồ tổ chức:

**SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY CP GENTRACO
(Tháng 01.2012)**



Ghi chú :



: Công ty liên kết

PHẦN II

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT NĂM 2011

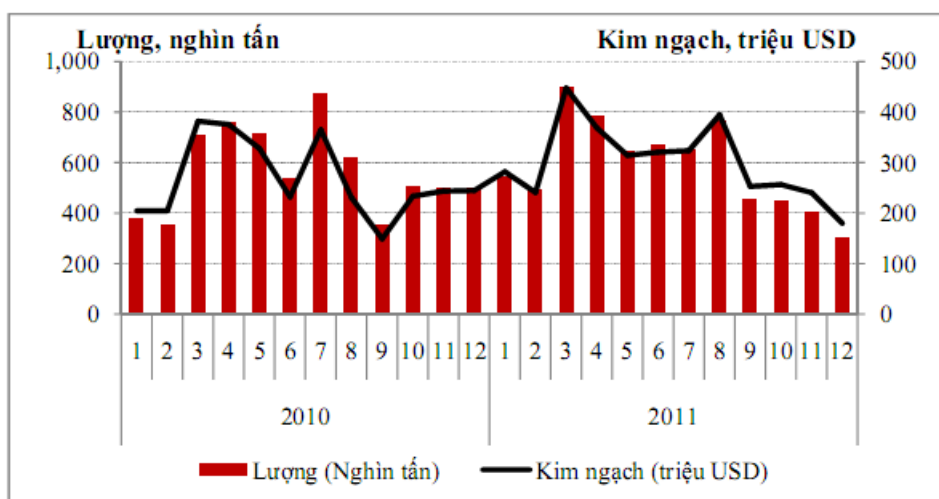
1. Tổng quan

➤ *Đánh giá chung ngành xuất khẩu gạo 2011*

- Sản lượng lúa gạo xuất khẩu của Việt Nam năm 2011 tiếp tục tăng trưởng.

Số liệu của Bộ Nông Nghiệp cho thấy năm 2011 lượng gạo xuất khẩu của Việt Nam tăng so với 2010, đạt 7,18 triệu tấn, với kim ngạch 3,7 tỉ USD, so cùng kỳ năm trước tăng 5,8% về lượng và 15,8% về giá trị.

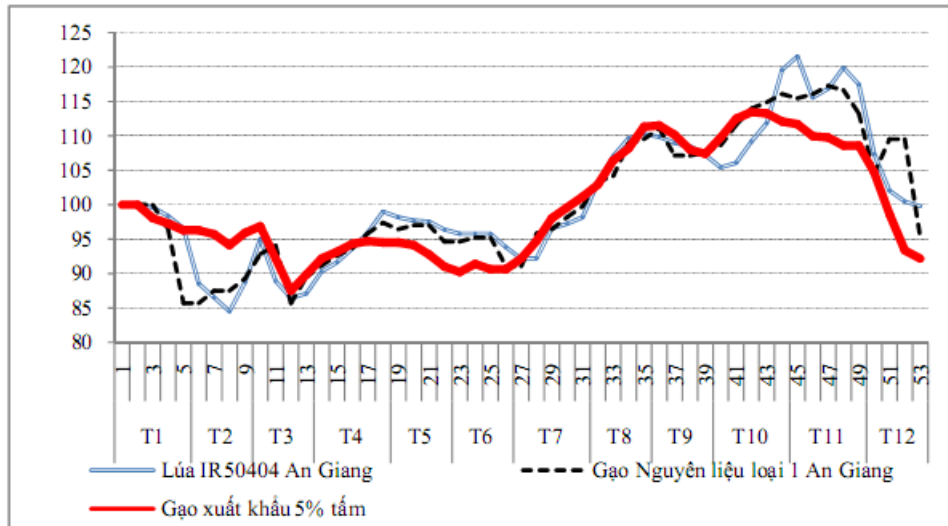
Bảng: Khối lượng và kim ngạch xuất khẩu gạo 2010-2011



Nguồn: Agromonitor, Tổng hợp từ số liệu TCHQ

- Nhu cầu gạo thế giới tăng, xuất khẩu gạo toàn cầu năm 2011 đạt 34,76 triệu tấn, tăng 3,15 triệu tấn so với năm 2010 (9,98%).
- Về giá gạo: giá gạo thế giới năm 2011 với nhiều biến động do những thay đổi trong chính sách xuất khẩu của Ấn Độ, chính sách thu mua lúa trong nước với giá cao của Thái Lan, ngoài ra những thảm họa thiên nhiên cũng ảnh hưởng đến cung cầu gạo thế giới. Yếu tố đầu cơ giá lên từ chính sách của Thái Lan dẫn dắt giá thị trường tăng liên tục dù ở thời điểm chính vụ.

Bảng: Biến động giá nguyên liệu, thành phẩm và chào giá xuất khẩu:



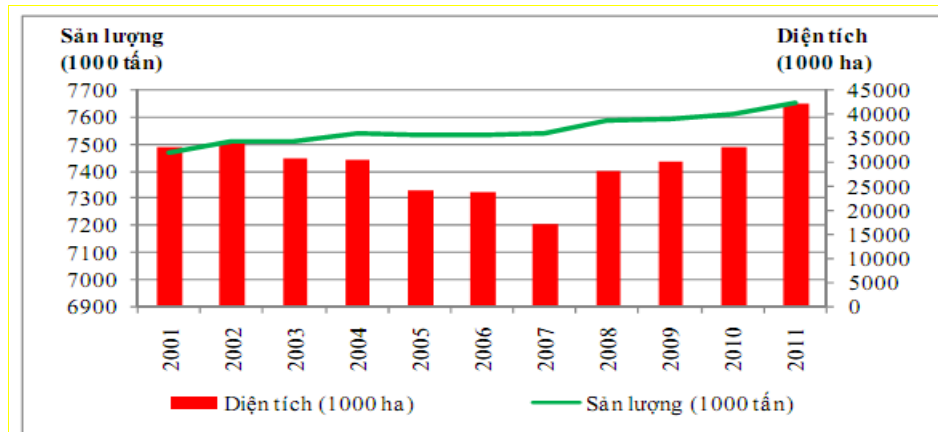
Những thay đổi liên tục về giá với tỷ lệ tăng giá nguyên liệu cao hơn giá xuất ở Quý II và Quý IV gây khó khăn trong chính sách dự trữ và bán hàng của doanh nghiệp

Thái Lan áp dụng chính sách hỗ trợ nông dân làm cho giá thành tăng cao nhưng lại gây kết quả bất lợi là giá Việt Nam cũng tăng theo trong khi đó Ấn Độ tung hàng với số lượng lớn với giá rất thấp sau khoảng thời gian dài cấm xuất khẩu. Đồng thời Pakistan chào bán với giá rất thấp (chênh lệch 10 USD/tấn) khiến giá gạo của Việt Nam không cạnh tranh lại

- Tình hình sản xuất lúa trong nước:

Mặc dù lũ lụt đã ảnh hưởng đến một số địa phương miền Trung và ĐBSCL nhưng nhìn chung sản xuất lúa 2011 có nhiều thuận lợi. Diện tích gieo cấy đạt 7.651 ha (tăng 2,2%), năng suất đạt 5,53 tấn/ha (tăng 3,6%) dẫn đến sản lượng lúa tăng hầu hết các địa phương. Chính sách khuyến khích lúa vụ 3 của ngành Nông nghiệp đồng thời với biến động tăng giá ở ĐBSCL vào vụ 1 và 2 cũng góp phần lớn vào việc tăng tổng sản lượng lúa hàng hóa

Bảng: Diễn biến sản xuất lúa gạo 2001-2011



Nguồn: Bộ NN&PTNT

- Về thị trường: Indonesia đã vượt qua Philippines để trở thành thị trường lớn nhất của Việt Nam với sự thay đổi chính sách nhập khẩu của NFA. Malaysia, Cuba, Senegal và Singapore cũng là những thị trường quan trọng chiếm từ 5-7% tổng lượng xuất khẩu cả năm. Ngoài ra, sự nổi lên của thị trường Trung Quốc (chiếm 3,9%) với mức tăng trưởng bền vững qua 3 năm qua hứa hẹn một vị thế quan trọng cho xuất khẩu Việt Nam trong tương lai

Với những biến động ngành như thế, hoạt động của Công ty năm 2011 cũng không nằm ngoài cuộc, có thể được tóm lược các nội dung chính như sau:

THUẬN LỢI:

- Hệ thống công ty và các đơn vị trực thuộc sau 3 năm thực hiện tái cấu trúc đã đi vào hoạt động ổn định, chuyên nghiệp. Mô hình hoạt động ngày càng hoàn thiện và thuận lợi cho việc quản lý theo mục tiêu lợi nhuận và hiệu quả, tập trung vào kinh doanh gạo xuất khẩu là ngành hàng kinh doanh chính.
- Công tác khai thác thị trường mới được đầu tư với một số tăng trưởng vào thị trường Hongkong, tham gia thị trường Hàn Quốc.
- Hệ thống vùng nguyên liệu với chính sách thu mua hợp lý và hỗ trợ kỹ thuật ngày càng tạo điều kiện thuận lợi cho nông dân tham gia liên kết. Hệ thống cánh đồng mẫu lớn của địa phương đã được công ty tham gia bao tiêu. Đây là tiền đề để phát triển vùng nguyên liệu gạo thơm chất lượng cao.
- Thương hiệu Gentraco ngày được khẳng định, là cơ sở để tạo được nhiều mối liên kết kinh doanh hợp tác cho công ty.

KHÓ KHĂN:

- Vấn đề lãi suất vẫn là áp lực lớn, đòi hỏi sự cân nhắc sản lượng tồn kho ở mức chi phí thấp nhất nhưng phải bảo đảm cho việc thực hiện hợp đồng.
- Đây là “Năm đầu tư” với hàng loạt các dự án lớn được triển khai: Nhà máy Ngọc Đồng, Nhà máy số 9, các kho thuộc chi nhánh... ảnh hưởng đến việc luân chuyển dòng tiền đầu tư chưa sinh lợi nhuận và phát sinh chi phí trong năm
- Yếu tố đầu cơ của ngành trong năm dẫn đến giá nguyên liệu đầu vào biến động quá nhanh, một số hợp đồng lớn không mua nguyên liệu kịp thời ảnh hưởng đến lợi nhuận doanh nghiệp
- Tình hình kinh tế của các nước Châu Âu vẫn trên đà suy thoái mạnh dẫn đến đồng Euro mất giá so với đồng USD làm cho giá hàng hóa nhập khẩu vào thị

trường Châu Phi tăng cao, giá gạo Việt Nam khó cạnh tranh với Ấn Độ => một số khách hàng truyền thống chuyển sang mua gạo Ấn Độ và Pakistan.

2. Kết quả kinh doanh:

2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011:

ĐVT: đồng

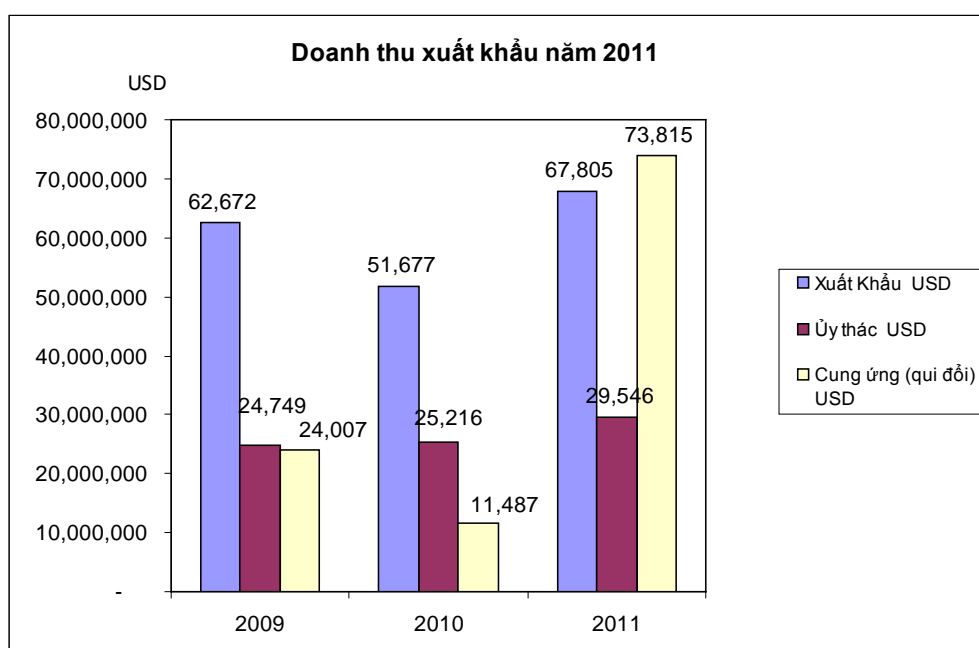
STT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2011	THỰC HIỆN 2011	TH/KH %
1	Doanh thu	3.882.065.000.000	3.030.269.283.092	78,06
2	Tổng lợi nhuận sau thuế	51.792.000.000	58.714.760.847	113,36
3	Chia cổ tức (đ/cp)	2.500	2.200	88,00
4	Tỷ suất LNST/doanh thu	1,33%	1,94%	
5	EPS (đ/cp)	3.977	5.090	128

Năm 2011, Gentraco không thực hiện hợp nhất doanh thu nên chỉ kết chuyển lợi nhuận của các đơn vị liên doanh và nhận cổ tức.

Kết quả lợi nhuận sau thuế chưa phân phối là 58,7 tỷ (đạt 113% so với kế hoạch), doanh thu do được phân bổ một phần cho Gạo Việt nên chỉ đạt 78% so với kế hoạch năm, tuy nhiên EPS cho cổ đông vượt 28% so với chỉ tiêu kế hoạch được giao

2.2 Hoạt động của ngành Gạo xuất khẩu

➤ Doanh thu xuất khẩu:



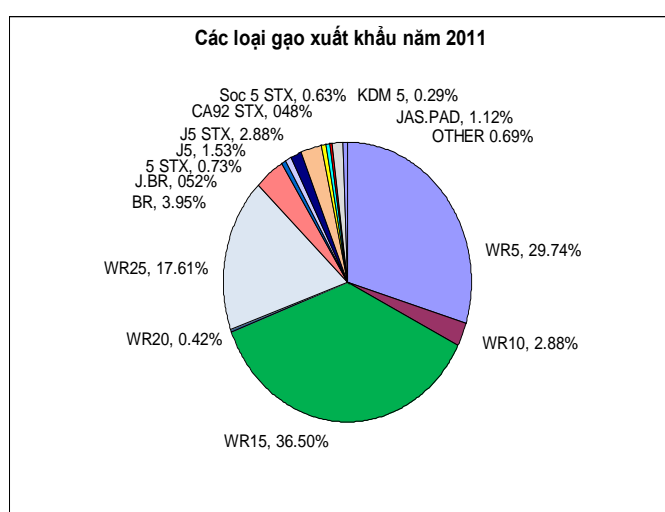
➤ **Sản lượng thực hiện:**

Hình thức	Số Lượng (tấn)	% Kế hoạch	
		Số Lượng (tấn)	%
Xuất trực tiếp	137.846	170.000	81%
Trong đó: - gạo thường	119.270,87	140.000	85%
- gạo cao cấp	18.575,51	30.000	62%
Ủy thác	61,704.25	35.000	176%
Cung ứng	156.718,33	95.000	165%
TỔNG GẠO X.KHẨU	356.269	300.000	119%
TỔNG GẠO NỘI ĐỊA	730	747,50	98%

Tổng sản lượng xuất khẩu tăng trưởng vượt 19% so với kế hoạch với sự tăng trưởng chủ đạo trong hoạt động cung ứng (tăng 65%) và ủy thác (tăng 76%).

Sản lượng xuất trực tiếp tuy không đạt kế hoạch đề ra do các khó khăn chung của thị trường, đặc biệt là sự suy giảm mạnh vào 6 tháng cuối năm, bộ phận kinh doanh cũng đã duy trì tăng cường công tác bán hàng các lô nhỏ, nên sản lượng xuất khẩu trực tiếp cả năm cũng tăng 2,55% nếu so với năm trước.

➤ **Chủng loại gạo xuất khẩu:**



Với tỷ trọng xuất khẩu đi Philippines và Indonesia chiếm chủ đạo (xem phụ lục), chủng loại gạo chủ yếu của công ty xuất trong năm là 15% (chiếm 36%), 5% (chiếm 29%) và 25% (chiếm 17%).

Ngoài ra các đơn hàng nhỏ lẻ xuất trực tiếp (chiếm hơn 9%) rất đa dạng về chủng loại, đòi hỏi sự uyển chuyển và sắp xếp hợp lý trong khâu sản xuất, tạo

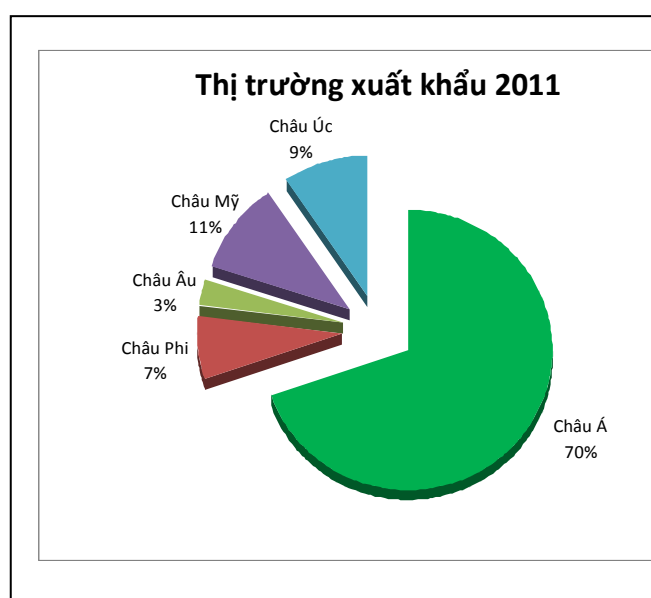
ra nhiều cơ hội cho công ty khi thị trường 2012 đang được dự báo thay đổi mạnh theo hướng gia tăng lượng gạo thơm cao cấp.

➤ Thị trường xuất khẩu

Thị trường năm 2011 của Công ty so với năm 2010 có nhiều biến động lượng khách hàng tiêu thụ ở các Châu lục, cụ thể:

Stt	Châu lục	2010	2011
1	Châu Á	37%	70%
2	Châu Phi	44%	7%
3	Châu Âu	6%	3%
4	Châu Mỹ	4%	11%
5	Châu Úc	9%	9%
	Tổng cộng	100%	100%

- Khách hàng chính ở Châu Á là Indonesia, Phillippines và Trung Quốc (chi tiết Phụ lục 3) tăng đáng kể do tình hình lũ lụt và giá cao tại Thái Lan, các khách hàng chuyển sang gạo Việt Nam, mặt khác chất lượng gạo Việt Nam cải tiến và ổn định nên các thị trường cao cấp như Hongkong, Singapore, Đài Loan, Trung Quốc đã dần chấp nhận gạo chất lượng cao của Viet Nam
- Thị trường Châu Phi sụt giảm đáng kể do kinh tế của các nước Châu Âu vẫn đang suy thoái dẫn đến đồng Euro mất giá (trong khi đồng tiền thanh toán của khách hàng là USD) làm cho giá hàng hóa nhập khẩu vào thị trường Châu Phi



tăng cao. Gạo xuất khẩu của Pakistan, Myama vào Châu Phi có lợi thế cạnh tranh hơn về giá, hơn nữa do vị trí địa lý gần hơn dẫn đến chi phí vận chuyển thấp.

- Thị trường Châu Âu giảm do nhiều khách hàng chuyển sang mua gạo của Campuchia (chất lượng tốt và giá thấp hơn Việt Nam).

➤ Công tác marketing

Hiện nay GENTRACO có mạng lưới khách hàng trực tiếp ở hầu hết các vùng châu lục. Ngoài việc bán hàng qua các kênh truyền thống trước đây (qua các tập đoàn đa quốc gia, các hợp đồng chính phủ). Công ty cũng đã phát triển thêm việc bán trực tiếp cho các thương nhân tại nước tiêu thụ, tuy số lượng chưa nhiều nhưng là cơ sở

vững chắc cho hoạt động kinh doanh. Đặc biệt Công ty được chọn là một trong 6 doanh nghiệp được VFA giao làm đầu mối hướng dẫn thương nhân nước ngoài mua gạo tại Việt Nam trong chính sách mới của Chính phủ Philippines nhằm tiết kiệm chi phí theo kế hoạch mua hàng tận gốc.

Công tác khai thác thị trường mới phát triển tốt, trong năm 2011 bộ phận kinh doanh đã phát triển mới với sản lượng chiếm 16,03%, khách hàng cũ chiếm 83,97%. Đặc biệt, đã khai thác những khách hàng nhỏ lẻ, xuất bán vào các thị trường khó tính, tạo ra giá trị gia tăng cao như Trung Quốc, Hong kong, Singapore, Thụy điển, Úc, Mỹ. Ngoài ra, công ty cũng đã thâm nhập và thành công thắng thầu cung cấp gạo cho Korea

➤ **Đánh giá chung ngành gạo xuất khẩu Gentraco 2011:**

<u>Điểm mạnh:</u>	<u>Điểm yếu:</u>
<ul style="list-style-type: none"> • Có đội ngũ bán hàng năng động, nhiệt huyết, tiếp cận được nhiều kênh thông tin khách hàng • Có số lượng khách hàng phong phú, khai thác tốt những khách hàng nhỏ, các đầu mối phân phối vào hệ thống bán lẻ tạo ra giá trị gia tăng cao • Có mối quan hệ tốt với các ban ngành, uy tín với các hội ngành nghề liên quan • Uy tín thương hiệu Gentraco đã trở nên quen thuộc với khách hàng quốc tế cũng như khách hàng nội địa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Xử lý thông tin thị trường chưa tốt, tồn kho lớn ở những lúc giá cao • Năng lực sản xuất chưa đáp ứng kịp, tiến độ mua hàng cho các hợp đồng đã ký chưa kịp thời • Một số Nhà máy thiết bị đã lạc hậu, chưa đáp ứng được tiến độ sản xuất và kế hoạch đi hàng • Do kho bãi được tận dụng tối đa để trữ hàng nên còn bị hạn chế trong việc quản lý chất lượng sản phẩm (cách ly mọt)

2.3 Hoạt động của ngành Gạo nội địa

Hệ thống sản xuất gạo sạch theo tiêu chuẩn HACCP tại phân xưởng gạo cao cấp đã phát huy được hiệu quả kinh doanh, trong năm 2011 những sản phẩm gạo nếp, gạo thơm, gạo đóng túi mang thương hiệu Cò Trắng, Miss Can Tho, Ngọc Đồng, Ngọc Đỏ đã xâm nhập được nhiều thị trường, được khách hàng đánh giá cao trong khâu kiểm soát chất lượng, sự ổn định của sản phẩm.

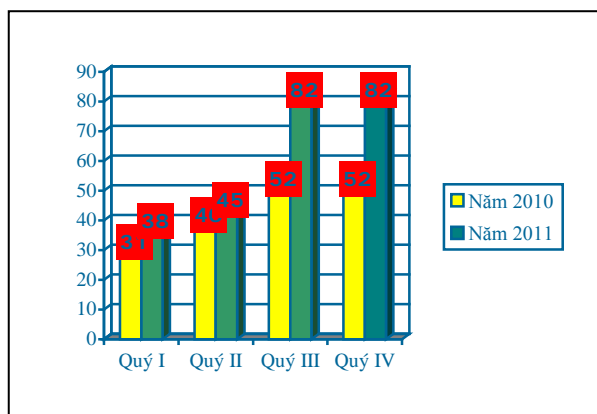
- Tổng lượng gạo túi bán tại các siêu thị trên toàn quốc: 218 tấn
- Tổng lượng gạo xá bán lẻ tại chuỗi cửa hàng gạo Gentraco: 512 tấn

➤ **Hệ thống phân phối tại các chuỗi siêu thị trên cả nước:**

STT	Chuỗi siêu thị	Số lượng siêu thị trong chuỗi
01	Maximart	6
02	Citimart	7
03	Vinatex	5
04	Fivimart	1
05	Lotte	2
06	Coop mart	10
07	Big C	8
08	Wellcome	3

Trong năm 2011, hệ thống Gạo nội địa đã phát triển thêm 30 siêu thị và điểm bán lẻ trên cả nước

Bảng: Số lượng siêu thị và điểm bán lẻ gạo tui Gentraco 2011/2010:



➤ **Chương trình bình ổn giá:**

Thực hiện chủ trương bình ổn giá các mặt hàng thiết yếu của Thành phố, Công ty đã tham gia và hiện có 8 điểm bán lẻ theo chương trình với các mặt hàng bình ổn là các loại gạo, dầu ăn, đường, muối, bột ngọt và dụng cụ học sinh. Chuỗi **cửa hàng Lương thực – thực phẩm Gentraco** hiện đã có mặt hầu hết các quận Ninh Kiều, Bình Thủy, Cái Răng, huyện Thới Lai và Thốt Nốt.

- Cửa Hàng 1: 27 Ngô Gia Tự, Q. Ninh Kiều
- Cửa Hàng 2: 24/33A Trần Việt Châu, Q. Ninh Kiều
- Cửa Hàng 3: Chợ Xuân Khánh, Q. Ninh Kiều
- Cửa Hàng 4: Nhà lồng Chợ Cỏ, Hai Bà Trưng, Q. Ninh Kiều
- Cửa Hàng 5: Số 91, Hòa Bình, Q. Thốt Nốt
- Cửa Hàng 6 : Số 407 QL1A ,Phường Lê Bình, Q Cái Răng
- Cửa Hàng 7 : Thị Trấn Thới Lai, Huyện Thới lai

- Siêu Thị Đại Khánh : Số 404 Lê Hồng Phong , Q. Bình Thủy

Ngoài ra, phòng kinh doanh nội địa cũng tham gia tích cực các chương trình “Đưa hàng Việt về nông thôn” do Sở Công Thương và Trung tâm xúc tiến TM-DL tổ chức

➤ **Sản phẩm mới:**

Tiếp tục phát triển sản phẩm ở phân khúc cấp cao, với Gạo “Ngọc Đồng” sản xuất theo tiêu chuẩn gạo sạch đạt chứng nhận GlobalGAP vào năm 2010 đã được người tiêu dùng ủng hộ, năm 2011 công ty đã đưa ra thị trường loại gạo dinh dưỡng mang nhãn hiệu “Ngọc Đỏ” được đóng túi 1kg.



Đây là dòng sản phẩm dinh dưỡng dành cho người ăn kiêng theo phương pháp OSAWA (gạo lứt muối mè), có tác dụng bổ sung một số vitamine và hỗ trợ điều trị một số bệnh.

Sản phẩm này cũng đã được Sở Nông nghiệp & PTNT Sóc Trăng trao quyền khai thác thương hiệu “Gạo thơm Sóc Trăng” cho công ty.

Như vậy, với sản phẩm “Ngọc Đỏ” được giới thiệu ra thị trường, hệ thống sản phẩm gạo túi tại siêu thị của Gentraco đã có 4 nhãn hàng với đủ loại trọng lượng phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng, từ 1kg, 2kg, 3,6kg, 5kg đến bao lớn 25kg.

2.4 Dự án qui hoạch vùng nguyên liệu chất lượng cao

- Đây là năm thứ 4 Công ty thực hiện qui hoạch vùng nguyên liệu để đảm bảo đầu ra cho sản phẩm, năm nay Gentraco đã tiếp tục mở rộng vùng nguyên liệu lúa chất lượng cao (có đầu tư giống xác nhận) tại các địa bàn: huyện Cờ Đỏ, Thới Lai, Vĩnh Thạnh (TP. Cần Thơ); huyện Mỹ Xuyên (Sóc Trăng); Gò Quau (Kiên Giang) với tổng diện tích 2000 ha (Đông Xuân) và 2000 ha (Hè Thu). Việc hợp tác sản xuất này đã có nhiều ưu tiên chuyển cho phù hợp với thực tế và phương án thu mua với giá cộng thưởng từ 0-250 đ/kg lúa đã được sự hưởng ứng rất cao từ nông dân và chính quyền địa phương, tình hình nợ khó đòi không phát sinh.
- Thực hiện chương trình GlobalGAP, liên minh Gạo Việt – Hòa Lì dưới sự hỗ trợ của World Bank, Công ty đã mở rộng vùng lúa GlobalGAP lên 50ha lúa ST13.
- Năm 2011, công ty bắt đầu triển khai chương trình GlobalGAP tại Cần Thơ với vùng lúa thí điểm 50ha tại Vĩnh Thạnh

2.5 Các hoạt động thương mại dịch vụ khác:

- Hoạt động thương mại với kim ngạch nhập khẩu nguyên liệu phục vụ cho ngành thức ăn chăn nuôi, thủy sản năm 2011 hơn 11,7 triệu USD chủ yếu là bã đậu nành (Phụ lục).
- Chi nhánh - XN Cơ khí Gentraco: sau 1 năm đi vào hoạt động đã có hiệu quả. Ngoài chức năng gia công, chế tạo thiết bị ngành gạo phục vụ các Nhà máy trực thuộc công ty, xí nghiệp còn chủ động tìm kiếm khách hàng bên ngoài và mang lại lợi nhuận hơn 1,7 tỷ trong năm 2011.
- Dịch vụ cho thuê văn phòng: Tòa nhà Gentraco đạt 50% diện tích cho thuê
- Mảng bán lẻ xăng dầu: dần thu hẹp với việc đóng cửa cây xăng Ô môn do không mang lại hiệu quả, sản lượng 2011 mảng xăng dầu bán lẻ đạt hơn 1,86 triệu lít.

2.6. Hoạt động SXKD của Công ty TNHH MTV Gạo Việt:



Sau 2 năm hoạt động, Gạo Việt đã có bước tiến đáng kể và đã xây dựng được cơ cấu tổ chức đáp ứng mô hình công ty độc lập, chủ động trong các hoạt động thu mua, sản xuất và xuất khẩu hàng hóa. Sản lượng xuất năm 2011 đạt 103.000 tấn và đóng góp vào lợi nhuận của Gentraco là 11 tỷ đồng. Công

tác quản lý có nhiều cải tiến, cụ thể:

- Hệ thống ISO, KPIs được triển khai đến từng công đoạn sản xuất, từng bộ phận quản lý giúp cho công tác điều hành nhanh chóng và chính xác.
- Công tác nắm bắt thông tin, dự báo thị trường hỗ trợ cho Ban giám đốc Gentraco trong việc thu mua và dự trữ hàng được chú trọng.

Với sự tham gia mạnh trong ngành gạo nói chung, năm 2011 Gạo Việt vinh dự lọt trong top 100 Sao Vàng Đất Việt (do Trung ương Hội doanh nhân trẻ tổ chức) và top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (do Vietnamnet bình chọn).

3. Hoạt động đầu tư

3.1 Nhà máy gạo tại Định An – Công ty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng:

- Thành lập đơn vị thành viên – Công ty TNHH Ngọc Đồng tại Định An, Lập Vò, Đồng Tháp với trang thiết bị đồng bộ, khép kín, giai đoạn 1 được hoàn thành với công suất 100.000 tấn thành phẩm/năm, vốn điều lệ 120 tỷ, trong đó Gentraco chiếm 83,32% và Công ty TNHH 1 thành viên Gạo Việt chiếm 16,68%. Tổng vốn đầu tư khi hoàn tất giai đoạn 1 trên 200 tỷ đồng.
- Do công tác xây dựng bị chậm tiến độ 6 tháng nên thời gian đưa vào hoạt động dự kiến cuối quý 1 năm 2012.
- Chuẩn bị nhân sự: hiện tại bộ phận tuyển dụng của công ty đã tìm kiếm các nguồn lao động phù hợp và bố trí đủ cho các vị trí Vận hành máy, KCS, kế toán. Các nhân sự thực tập đang được học việc tại Gạo Việt. Riêng một số vị trí chủ chốt được sắp xếp điều chuyển từ Gạo Việt và Chi nhánh Số 1, bảo đảm bộ máy nhân lực có thể đáp ứng được yêu cầu ngay khi Nhà máy bắt đầu hoạt động.

3.2 Nhà máy chế biến Gạo Số 9 tại Vĩnh Thạnh, Cần Thơ

- Nhà máy được mở rộng trên nền kho 9 cũ với diện tích tổng diện tích hoàn thành 8.500 m², hệ thống thiết bị được đầu tư khép kín phù hợp với xu thế nhà máy hiện đại với dây chuyền liên tục từ dịch vụ sấy tháp – bóc vỏ – xát trắng – lau bóng – đóng gói.
- Tổng chi phí đầu tư: dự kiến 30 tỷ đồng
- Thời gian đưa vào hoạt động: tháng 03/2012
- Ngoài ra do Nhà máy Số 9 đặt tại trung tâm vùng nguyên liệu của Gentraco – huyện Vĩnh Thạnh với diện tích hợp đồng bao tiêu khá lớn, năm 2012 công ty sẽ triển khai lắp đặt tháp sấy công nghiệp công suất 200 tấn/ngày, triển khai dịch vụ sấy lúa chất lượng cao hoặc hợp đồng mua lúa tươi cho nông dân trong vùng. Dự án này nằm trong Chương trình Hỗ trợ Cạnh tranh toàn cầu (GCF-DANIDA) nhằm: ***”Cải thiện tiếp cận của nông dân trồng lúa đối với mô hình sản xuất lúa theo tiêu chuẩn Global Gap và dịch vụ sấy lúa công nghiệp”*** với nguồn vốn ODA đối ứng 25% - 75% tương đương 5,7 tỷ đồng do Đan Mạch tài trợ

4. Các công tác quản trị doanh nghiệp

4.1. Tái cấu trúc mô hình tổ chức & hoạt động

- Tiếp tục mục tiêu hoàn thiện cấu trúc công ty với sự tập trung cho ngành gạo. Năm 2011 công ty cũng tiến hành việc thoái vốn tại các đơn vị trực thuộc như: Công ty CP Thủy sản Gentraco, Cty TNHH một thành viên Đại Khánh thành các đơn vị liên kết với phần vốn của Gentraco chiếm ít hơn 50%.
- Các chi nhánh Trung tâm Tin học – Viễn Thông và Xí nghiệp Cơ khí sau 1 năm ổn định tổ chức cũng đã chứng minh được hiệu quả hoạt động thông qua việc đảm nhiệm tốt chức năng hỗ trợ công ty đồng thời với việc chủ động trong cung cấp dịch vụ cho khách hàng bên ngoài.

Ngoài ra, Công ty cũng đã cập nhật và ứng dụng tốt quy trình đánh giá hiệu quả công việc theo chỉ tiêu cá nhân (KPIs) được lượng hóa đến từng phòng ban và từng nhân viên. Các tiêu chí này đã ảnh hưởng tích cực đến chất lượng và hiệu quả công việc của từng nhân viên, giúp nâng cao ý thức và hướng công việc đến các mục tiêu được định lượng cụ thể.

4.2. Đào tạo & phát triển nguồn nhân lực

- **Lao động :** tổng số lao động hiện có của Gentraco và các Cty thành viên (Gạo Việt & Ngọc Đồng) : 248 người, trong đó:
 - Gentraco và các chi nhánh: 161 người
 - Gạo Việt: 79 người
 - Ngọc Đồng: 8 người

➤ Cơ cấu lao động theo trình độ học vấn:

Trình độ	Số lượng lao động	Tỷ lệ
Cao Học	3	1%
Đại Học	93	38%
Cao Đẳng/ Trung cấp	59	24%
PTTH, PTCS, khác	136	38%
Tổng cộng	248	100%

- **Công tác đào tạo:** tổ chức 26 khóa cho 238 lượt học viên, tập trung vào các khối đào tạo sau:
 - *Khối nghiệp vụ văn phòng:* các khoá tập huấn/hội thảo về các thông tư, nghị định, các chính sách thuế mới hoặc bồi dưỡng kiến thức chuyên môn.

- *Khối sản xuất*: tổ chức học bồi dưỡng cho đội ngũ vận hành máy và kiểm phẩm về qui trình giám định & phân tích mẫu gạo, cải tiến sắp xếp nhà máy thông qua công cụ trực quan 5s, kiểm soát công trùng và bảo quản hàng nông sản ...
- *Khối bán hàng*: Tập huấn các kỹ năng bán hàng và phục vụ khách hàng, thanh toán quốc tế.
- *Khối lãnh đạo & quản lý cấp trung*: các khoá cập nhật những quan điểm hiện đại về quản lý và lãnh đạo; hướng đến những cái nhìn mới và đầy tâm huyết về vai trò của nhà quản lý, các buổi chia sẻ kinh nghiệm quản lý...

Các khoá đào tạo được thực hiện với hình thức tổ chức và phương pháp huấn luyện hiện đại với các Trung tâm đào tạo và diễn giả uy tín từ Tp.HCM. Tổng chi phí đào tạo trong năm là 200 triệu đồng.

4.3. Công tác chăm lo đời sống của người lao động

Xác định nguồn nhân lực là yếu tố quan trọng trong quá trình duy trì và phát triển của đơn vị, từ đó việc thực hiện các nguồn chi về phúc lợi - khen thưởng - công đoàn đối với người lao động luôn được Lãnh đạo đơn vị quan tâm thực hiện tốt, cụ thể:

- Tổ chức Hội nghị người lao động hàng năm và ký kết thỏa ước lao động tập thể, lắng nghe và giải quyết các thắc mắc của người lao động.
- Công ty đã làm tốt chính sách lương - thưởng cho người lao động để khuyến khích động viên tinh thần làm việc với mức thu nhập bình quân năm 2011 là 6.200.000 đ/người, tăng 13% so với 2010. Ngoài ra, công ty luôn có những chế độ khen thưởng đặc biệt cho những cá nhân có thành tích xuất sắc, vượt trội..
- Thực hiện đầy đủ và tốt các chế độ phúc lợi: đồng phục, quà sinh nhật hàng tháng, tăng chế độ tiền ăn giữa ca cho tất cả CB.CNV với mức 780.000đồng/tháng, ban hành chế độ phụ cấp đất đò cho toàn bộ nhân viên với Phiếu mua gạo 150.000 đ/tháng. Duy trì tốt chế độ bồi dưỡng đường sữa hàng tháng cho nhân viên kỹ thuật và cửa hàng xăng dầu, chế độ phụ cấp độc hại đối với đội ngũ nhân viên vận hành máy.
- Xây dựng chế độ hỗ trợ khám sức khoẻ cho Ban Giám đốc & Quản lý cấp trung, tổ chức khám sức khoẻ định kỳ cho CBNV đang công tác và khám bệnh nghề nghiệp định kỳ cho nhân viên khối sản xuất.
- Duy trì chế độ xe đưa rước nhân viên tuyến Cần Thơ- Thốt Nốt hàng ngày.
- Thăm và tặng quà Tết cho CB hưu trí, tặng quà Tết cho toàn thể CB.CNV lao động.

- Tổ chức họp mặt các ngày truyền thống 8/3; 20/10; Họp mặt thiếu nhi nhân ngày Tết Trung thu, 1/6 và tổ chức phát thưởng niên học 2010-2011 các cháu có thành tích học tập khá giỏi.

4.4. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và phong trào đoàn thể

Năm 2011 các hoạt động quan hệ công chúng, xây dựng hình ảnh doanh nghiệp được quan tâm, một số sự kiện trong năm được đông đảo khách hàng, đối tác và người lao động tham gia và ủng hộ, cụ thể:

- Triển khai chương trình nhận diện và phát triển văn hóa doanh nghiệp theo lý thuyết D.I.S.C và ứng dụng văn hoá doanh nghiệp để phát triển hệ thống và đào tạo con người, do Vita-share triển khai. Chương trình được đánh giá cao và hỗ trợ tốt cho quá trình xây dựng VHDN tại đơn vị.
- Thực hiện tủ sách Gentraco, khuyến khích tinh thần đọc sách và tự học.
- Tổ chức chương trình bóng đá giao lưu với các đơn vị địa phương, đối tác.

4.5. Công tác PR và những giải thưởng đạt được

Năm 2011, công tác xây dựng thương hiệu được thực hiện thông qua các hoạt động tại các Hội thảo, hội chợ chuyên ngành như:

- Trưng bày và tài trợ tại Hội nghị Gạo thế giới 2011
- Tham gia diễn đàn “Gạo Việt Nam, ai bán – ai mua?” tại hội nghị quốc tế được tổ chức trong khuôn khổ Festival lúa gạo 2011
- Tổ chức gian hàng triển lãm tại Festival Sóc Trăng với nhiều hoạt động: giới thiệu sản phẩm, dùng thử sản phẩm và bán lẻ... được đông đảo khách hàng, đối tác quan tâm và ủng hộ
- Tham gia nhiều hoạt động quảng bá thương hiệu trên các tạp chí, diễn đàn chuyên ngành.

Năm 2011, thương hiệu Gentraco đã tiếp tục được đánh giá cao tại một số giải thưởng uy tín. Cụ thể:

- Hình ảnh Gentraco với mảng gạo nội địa ngày càng được nhận diện rộng rãi trên địa bàn TP Cần Thơ thông qua việc hình thành chuỗi cửa hàng gạo bình ổn giá, chuỗi bán lẻ 8 cửa hàng tại Cần Thơ, cửa hàng tiện lợi tại trung tâm quận Cái Răng và huyện Thới Lai với mức giá bán luôn thấp hơn thị trường 5-10% được người tiêu dùng ủng hộ mạnh mẽ.

- Đơn vị thành viên – Gạo Việt – đạt Top 100 Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2010.
- Các nhãn hàng Gạo túi tại hệ thống siêu thị được người tiêu dùng tiếp tục tin cậy và bình chọn thương hiệu Hàng Việt Nam Chất lượng cao 2011 do Báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức.
- Top 500 công ty lớn nhất Việt Nam do Vietnamnet bình chọn (được bình chọn đối với Gentraco và Gạo Việt).
- Giải thưởng Doanh nghiệp Xuất khẩu uy tín 2011 do Bộ Công Thương trao tặng.

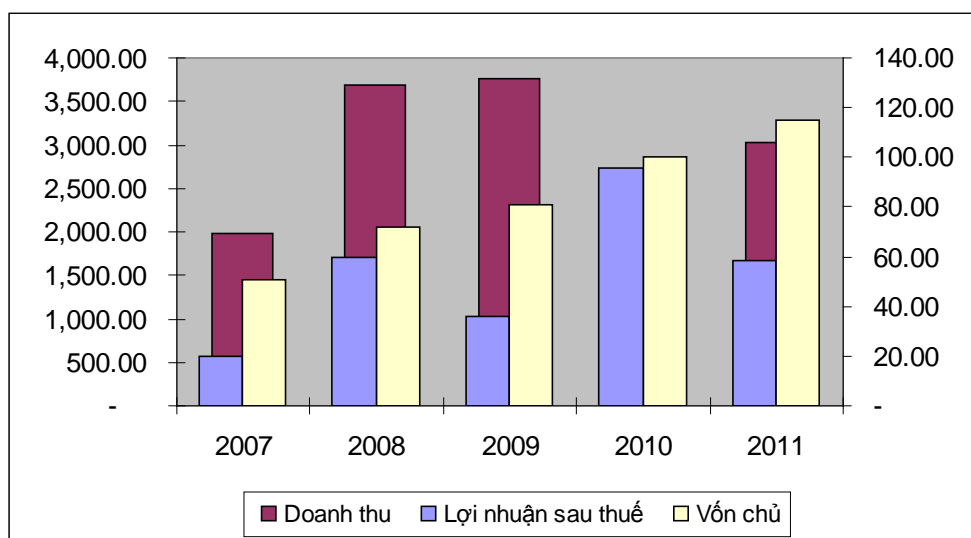
5. Doanh nghiệp và cộng đồng

“Phát triển vì cộng đồng” là một trong những sứ mệnh quan trọng mà các hoạt động của công ty luôn hướng tới.

- Nhân dịp Tết nguyên Đán công ty đã chuẩn bị 1.100 phần quà cho người nghèo thuộc các quận Ninh Kiều, Cái Răng, Thốt Nốt, Cờ Đỏ, Vĩnh Thạnh thuộc TP.Cần Thơ và huyện Lấp Vò tỉnh Đồng Tháp. Ngoài ra tại địa bàn Thốt Nốt, công ty cũng đã trao tặng 300 phần quà “Nụ cười Xuân” cho trẻ em nghèo do Thành Đoàn phát động và hàng tấn gạo cho bà con nghèo trong quận.
- Phối hợp với cơ quan y tế khám bệnh và tặng 1.050 phần thuốc cho các hộ nghèo ở Thốt Nốt
- Đoàn thanh niên Gentraco cũng đã có chương trình tặng quà cho người nghèo tại 3 trung tâm: Trung tâm nuôi dưỡng người già Cờ Đỏ, Trung tâm nuôi dưỡng người già Bình Thủy và trại trẻ mồ côi Tầm Vu, 35 triệu đồng
- Vận động góp quỹ “Tấm lòng vàng”
- Tặng quà cho trung tâm trẻ khuyết tật và nhà nuôi dưỡng người già tại TP.Cần Thơ, 53 triệu đồng
- Tặng 500 phần quà trung thu cho trẻ em nghèo Cần Thơ, 53 triệu đồng

Và các hỗ trợ phúc lợi xã hội khác, tổng số tiền chi cho các công tác xã hội của năm 2011 gần 500 triệu đồng.

6. Đánh giá chung một số chỉ tiêu của nhiệm kỳ IV (2007-2011)



Bảng: Một số chỉ tiêu hoạt động 2007-2011

Đvt: tỷ đồng

CHỈ TIÊU	2007	2008	2009	2010	2011	T.trưởng b.quân
DOANH THU	1.975	3.688	3.760	2.439	3.030	19,44%
LN SAU THUẾ	19,87	59,63	35,73	95,98	58,71	72,45%
EPS (đ/cp)	3.913	8.295	4.428	9.550	5.090	33,58%
VỐN ĐIỀU LỆ	50,79	71,89	80,70	100,50	115,34	23,27%

Đánh giá chung:

Nhiệm kỳ IV tốc độ tăng trưởng khá cao với số vốn điều lệ tăng gấp đôi sau 5 năm, tăng trưởng vốn bình quân 23%/năm, Gentraco đã tiến đến vị trí là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu ngành xuất khẩu gạo với hệ thống 7 nhà máy, đạt sản lượng tiêu thụ bình quân 300.000 tấn/năm. Một số chỉ tiêu tăng trưởng bình quân cụ thể:

- Doanh thu: tăng trưởng bình quân 19%/năm
- Thu nhập/cổ phần: tăng trưởng bình quân 33%/năm
- Cổ tức cho cổ đông: mức chia bình quân 25-30%
- Thu nhập người lao động: tăng bình quân 10-20%/năm
- Các khoản nợ ngân sách: bình quân 15-20 tỷ đồng/năm

PHẦN III

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

1. Đánh giá chung

Năm 2012, USDA dự báo sản lượng gạo sẽ tăng mạnh lên mức 460,8 triệu tấn, song thương mại có xu hướng giảm còn 32,8 triệu tấn. Sản lượng cung gạo tăng mạnh ở Campuchia và Ấn Độ trong khi nhu cầu nhập khẩu dự đoán sẽ giảm ở Philippines và Nga.

Dự báo năm 2012 xuất khẩu gạo của Việt Nam sẽ thấp hơn 2011, dự kiến ở mức 6,7 đến 7 triệu tấn. Theo các chuyên gia, năm 2012 sẽ là một năm khó khăn với ngành gạo Việt Nam với sự gia nhập ngành của 2 quốc gia lớn là Ấn Độ và Pakistan với lượng xuất 4-5 triệu tấn và giá cạnh tranh. Mặt khác thị trường truyền thống là Philippines với chủng loại gạo 25% cũng không còn tồn tại phương thức hợp đồng tập trung, ngành gạo có nguy cơ đối diện với cuộc cầu trúc lại chủng loại sản phẩm, các doanh nghiệp cũng sẽ có bước điều chỉnh chiến lược phát triển để tồn tại và phát triển.

Đối với Gentraco, để thích ứng với những thử thách mang yếu tố vĩ mô đó, các hoạt động đều hướng đến nâng cao chất lượng toàn diện để phục vụ tốt hơn cho nhu cầu của thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh. Có thể khái quát một số cơ hội và rủi ro đến ngành gạo như sau:

1.1 Cơ hội:

- Với sự gia tăng năng lực sản xuất, chế biến gạo thông qua Nhà máy Ngọc Đồng và Nhà máy Số 9 tại Vĩnh Thạnh được đưa vào hoạt động vào đầu quý 2/2012, Gentraco dễ dàng tận dụng được các cơ hội dự trữ hàng hóa trong thời điểm giá tốt.
- Các thị trường có khả năng tăng trưởng cao như Trung Quốc, Hongkong từng bước chấp nhận gạo Việt Nam dẫn đến khả năng tăng sản lượng ở các khách hàng truyền thống vốn có mối quan hệ thường xuyên (sản lượng xuất đi Trung quốc 2010-2011 của Gentraco luôn chiếm tỷ trọng lớn).
- Sự chuyển dịch gia tăng chủng loại gạo thơm và gạo chất lượng cao của thị trường Việt Nam do thị trường Thái Lan giá cao, mở ra cơ hội cho Gentraco vốn có sẵn lượng khách hàng nhỏ lẻ tại các thị trường cao cấp cũng như năng lực thiết bị đáp ứng được yêu cầu.

1.2 Thách thức:

- Việc cạnh tranh trực tiếp với Ấn Độ, Pakistan về giá là nguyên nhân chính dẫn đến mất một số khách hàng lớn và thị trường trọng điểm.
- Mức độ cạnh tranh trong ngành sẽ tăng cao do sự gia nhập ngành khá lớn, rất nhiều đơn vị mới đã có giấy phép xuất khẩu gạo, đến cuối năm 2011 đã có hơn 150 doanh nghiệp đủ điều kiện xuất khẩu gạo theo Nghị định 109.
- Lãi suất ngân hàng vẫn tiếp tục duy trì ở mức cao, tạo áp lực rất lớn đối với công tác thu mua tạm trữ và tăng chi phí doanh nghiệp.

Với những cơ hội và thách thức trên, Gentraco mạnh dạn xác định những mục tiêu phát triển 2012 như sau:

2. Những mục tiêu chung năm 2012

- Mở rộng quy mô sản xuất, đầu tư chuyên sâu và quy mô lớn đối với ngành gạo xuất khẩu; nhanh chóng nắm bắt lấy cơ hội để nâng cao công suất, hạ giá thành sản phẩm, phấn đấu đến năm 2015 Gentraco sẽ là nhà sản xuất gạo lớn nhất Việt Nam.
- Tiếp tục thực hiện chiến lược phát triển dài hạn của Gentraco với giá trị cốt lõi là “*Lấy chất lượng đẳng cấp quốc tế làm nền tảng phát triển*”. Do đó mục tiêu trong năm 2012 sẽ tăng sản lượng gạo cao cấp cả xuất khẩu lẫn thị trường nội địa, đồng thời với việc tìm kiếm thêm khách hàng mới ở các thị trường ngách.
- Giữ vững tốc độ tăng trưởng cao của Công ty đi đôi với đảm bảo an toàn tối đa trong hoạt động kinh doanh. Đảm bảo lợi ích cho cổ đông với mức cổ tức năm 2012 tối thiểu là 20%.

3. Các chỉ tiêu kế hoạch cụ thể ngành gạo

+ Sản lượng:

Ngành hàng	ĐVT	Số lượng	% tăng trưởng so với 2011
Tổng Gạo xuất khẩu		360.000	100%
- Gạo thường	tấn	150.000	126%
- Gạo cao cấp	tấn	30.000	162%
Ủy thác	tấn	60.000	97%
Cung ứng	tấn	120.000	77%
Tổng Gạo bán lẻ nội địa	tấn	1.600	219%
Xăng dầu	ngàn lít	1.680	90%

+ Doanh thu & lợi nhuận

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2012 (đồng)
1	Tổng Doanh thu	3.500.000.000.000
2	LN sau thuế từ tài sản sở hữu Gen 100%	30.400.000.000
3	LN từ các đơn vị liên kết	5.000.000.000
4	Tổng Lợi nhuận sau thuế	35.400.000.000
5	Chia cổ tức (đ/cp) = 20-25%	2.000
6	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu	0,95%
7	EPS	3.118

Kế hoạch kinh doanh các năm kế tiếp của nhiệm kỳ V (2012-2016)

Khoản mục	Đvt	2013	2014	2015	2016
Sản lượng	tấn	432.000	518.000	622.000	746.000
Doanh thu	tỷ đồng	4.280	5.136	6.163	7.396
LN sau thuế	tỷ đồng	39	44	49	55

- Tốc độ tăng trưởng dự kiến: 20% hằng năm

4. Giải pháp thực hiện kế hoạch:

Để đạt được kế hoạch trên, Hội đồng quản trị và Ban điều hành đã triển khai cụ thể kế hoạch kinh doanh như sau:

4.1. Các giải pháp về kinh doanh

- **Chính sách thị trường:** xác định trọng tâm vào 3 vùng thị trường chính là Châu Á, Châu Phi và các nước Châu Úc với 2 phân khúc thị trường:
 - *Thị trường cao cấp:* mở rộng thị phần gạo cao cấp, gạo chất lượng cao, gạo thơm, nếp, gạo lứt đạt tiêu chuẩn HACCP vào các kênh phân phối là các chuỗi cửa hàng, các nhà phân phối tại nước tiêu thụ (EU, Australia, USA), củng cố và phát triển thị trường Hongkong, Singapore, Trung Quốc với kế hoạch tăng trưởng chiếm trong tổng sản lượng là 30.000 MT, thực hiện chính sách “chất lượng cao”.
 - *Thị trường cấp trung bình, cấp thấp:* thông qua các gói thầu quốc tế, các hợp đồng cung ứng, hợp đồng cung cấp cho chính phủ, các hợp đồng với các tập đoàn đa quốc gia thực hiện chính sách “Chất lượng ổn định-Giá cạnh tranh”.

➤ **Chính sách phát triển nâng cao năng lực chế biến ngành gạo:**

- Hoàn thiện hệ thống máy móc Nhà máy Ngọc Đồng, đảm bảo công suất chế biến 100.000 tấn/năm.
- Đầu tư hệ thống thiết bị sấy tháp hiện đại, công suất 100 – 200 tấn/ngày tại Nhà máy số 9, hoàn thiện hệ thống sấy-xay xát-lau bóng khép kín.
- Nghiên cứu lắp đặt dây chuyền sản xuất củi trấu phù hợp để tận dụng toàn bộ lượng trấu thải ra từ Nhà máy số 9 và Ngọc Đồng
- Nâng công suất hệ thống tách màu tại Gạo Việt, đảm bảo lượng gạo cao cấp cung ứng 30 tấn/giờ.

➤ **Chính sách mở rộng vùng nguyên liệu**

- Chính sách bao tiêu sản phẩm: tiếp tục mở rộng mô hình bao tiêu sản phẩm và đầu tư giống xác nhận cho nông dân đối với những chủng loại gạo đặc sản, gạo thơm, tăng diện tích đầu tư và bao tiêu lúa chất lượng cao với nông dân lên 3.000 ha (Đông Xuân) và 3.000 ha (Hè Thu).
- Duy trì vùng lúa GlobalGAP tại Mỹ Xuyên, Sóc Trăng
- Mở rộng vùng lúa GlobalGAP tại Vĩnh Thạnh với 50ha trong giai đoạn 1 và nâng lên 300ha vào năm 2013

➤ **Hoạt động thương mại dịch vụ và kênh bán hàng gạo nội địa**

- Nâng cao năng lực mảng gạo nội địa thông qua việc mở rộng kênh bán hàng cho các siêu thị và trung tâm thương mại tại TP. Cần Thơ và TP. Hồ Chí Minh, đẩy mạnh các chương trình marketing, khuyến mãi và mở rộng chuỗi cửa hàng bán lẻ Gentraco.
- Xây dựng kênh gạo lẻ cung ứng cho các quán ăn, nhà hàng tại địa phương, nghiên cứu chính sách đại lý phù hợp để mở rộng thị trường và xây dựng thương hiệu.
- Phát huy hiệu quả các cửa hàng kinh doanh xăng dầu, hoạt động dịch vụ thương mại, các hoạt động ủy thác xuất nhập khẩu góp phần gia tăng lợi nhuận công ty.

4.2 Các giải pháp về nguồn vốn - tài chính

- Quản lý nguồn vốn chặt chẽ tại công ty cũng như tăng cường công tác giám sát tại các đơn vị thành viên. Khai thác được việc luân chuyển vốn tại các đơn vị thành viên trong tập đoàn.

- Khai thác hiệu quả nguồn ngoại tệ, dự báo tình hình biến động tỷ giá để có chính sách vay và trả nợ VND/USD phù hợp.
- Quản lý và luân chuyển hàng tồn kho nhanh, tạo vòng quay vốn vừa đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh vừa tạo vòng quay hàng hóa nhanh nhất.
- Tìm kiếm đối tác phù hợp, có thị trường đầu ra và kinh nghiệm quản lý cùng tham gia phát triển và mở rộng Công ty.

4.3 Xây dựng nguồn nhân lực

Đảm bảo nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu nhân sự cho các hoạt động SXKD, đặc biệt nhu cầu nhân sự cho Nhà máy Ngọc Đồng. Trong đó, chú trọng công tác xây dựng thương hiệu nhà tuyển dụng Gentraco, chính sách thu hút nhân tài.

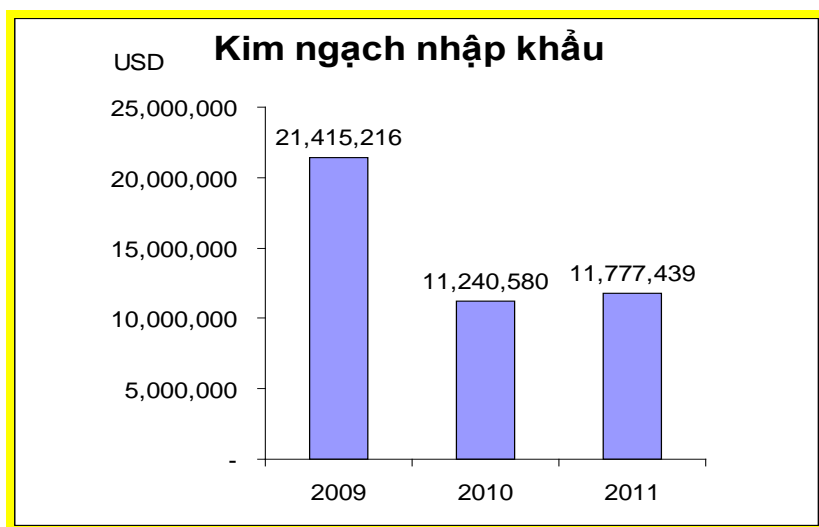
Công tác đào tạo: song song với đào tạo cập nhật các kiến thức chuyên môn cho nhân viên nghiệp vụ và nâng cao tay nghề đối với đội ngũ sản xuất; năm 2012 công tác đào tạo được tập trung vào phát triển các kỹ năng quản lý của đội ngũ quản lý cấp trung trong chuỗi đào tạo về văn hoá doanh nghiệp: quản trị chiến lược, quản trị dự án, quản trị nhân tài, quản trị tài chính, quản trị hành vi tổ chức...

Xây dựng chính sách khuyến khích tinh thần tự học, sáng kiến cải tiến của người lao động.

Trên đây là toàn bộ những kết quả đạt được trong năm 2011 và những mục tiêu năm 2012 cũng như những giải pháp thực hiện. Với những biện pháp cụ thể và đồng bộ nêu trên, Hội đồng quản trị, Ban điều hành và toàn thể người lao động Gentraco cam kết sẽ nỗ lực hoàn thành các mục tiêu mà Đại hội cổ đông đã giao phó.

PHỤ LỤC

Biểu đồ 1: KIM NGẠCH NHẬP KHẨU 2011



Biểu đồ 3: THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU GẠO CỦA CÔNG TY 2011

