



Mang no ấm đến mọi nhà

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2012



THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa quý vị Cổ đông,

Năm 2012 đã bước qua với nhiều khó khăn, ngoài những khó khăn chung của nền kinh tế thì ngành gạo cũng đã đối mặt với một năm đầy trở ngại.

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) tồn kho lớn vào đầu năm 2012 làm cho xu hướng giá giảm mạnh, ảnh hưởng khá lớn đến kết quả SXKD của các doanh nghiệp ngành gạo; (ii) sự thay đổi của thị trường tập trung Indonesia và sự nổi lên của thị trường Trung Quốc – thị trường lớn thứ hai của Việt Nam; (iii) Ấn Độ dẫn đầu với lượng xuất cao nhất thế giới và giá cạnh tranh ... 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, 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 chi tiêu sản xuất, thu mua cho từng Nhà máy.

Năm 2012 Gentraco cũng đánh dấu bước tái cấu trúc mô hình hoạt động tiếp tục theo xu hướng tinh gọn ngành hàng, phát triển và mở rộng ngành lõi, tập trung các nguồn lực về con người, tài chính, ... để nâng cao sức cạnh tranh trong sản xuất, kinh doanh và quản trị doanh nghiệp. Năm 2012 cũng là năm việc Nhà máy Ngọc Đồng bắt đầu đi vào hoạt động vào quý IV, góp phần tăng công suất chế biến của Gentraco thêm 500 tấn/ngày, đây cũng là Nhà máy có diện tích, sức chứa lớn nhất của Gentraco, đảm bảo cho nhu cầu dự trữ và cung ứng nhanh nhất các đơn hàng của Công ty mẹ.

Với những cố gắng liên tục để vượt qua những khó khăn như thế, Hội đồng quản trị GENTRACO tin tưởng rằng bằng những định hướng, mục tiêu rõ ràng, với sự đồng thuận - đồng hành của quý vị cổ đông, sự tin nhiệm, ủng hộ của quý khách hàng và sự quyết tâm của 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 mới.

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. Hội Đồng Quản Trị cam kết sẽ tận tâm, tận lực quản lý hoạt động kinh doanh của

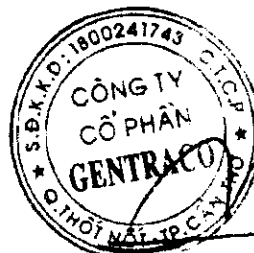
GENTRACO thực thi những sứ mệnh và chính sách của GENTRACO một cách đúng đắn, công bằng và minh bạch, đạt được hiệu quả cao nhất.

Kính chúc quý vị nhiều sức khỏe và thành công trong năm 2013.

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..... | 6 |
| 5. Các dữ liệu thống kê về cổ đông / thành viên góp vốn | 8 |
| 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:..... | 11 |
| 2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012:..... | 11 |
| 2.2. Hoạt động của ngành Gạo xuất khẩu | 12 |
| 2.3. Hoạt động của ngành Gạo nội địa..... | 14 |
| 2.4. Dự án qui hoạch vùng nguyên liệu chất lượng cao | 15 |
| 2.5. Các hoạt động thương mại dịch vụ khác: | 17 |
| 2.6. Hoạt động SXKD của Công ty TNHH MTV Gạo Việt:..... | 17 |
| 2.7. Hoạt động SXKD của Công ty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng:..... | 17 |
| 3. Hoạt động đầu tư | 18 |
| 4. Các công tác quản trị doanh nghiệp | 18 |
| 4.1. Tái cấu trúc mô hình tổ chức & hoạt động | 19 |
| 4.2. Đào tạo & phát triển nguồn nhân lực..... | 20 |
| 4.3. Công tác chăm lo đời sống của người lao động..... | 20 |
| 4.4. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và phong trào đoàn thể | 21 |
| 4.5. Công tác PR và những giải thưởng đạt được..... | 21 |
| 5. Doanh nghiệp và cộng đồng..... | 22 |
| PHẦN III KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012..... | 23 |
| 1. Đánh giá chung..... | 23 |
| 1.1 Cơ hội:..... | 23 |
| 1.2 Thách thức:..... | 24 |
| 2. Các chỉ tiêu kế hoạch cụ thể ngành gạo..... | 24 |
| 3. Giải pháp thực hiện kế hoạch:..... | 25 |
| 3.1. Các giải pháp về kinh doanh..... | 25 |
| 3.2 Các giải pháp về nguồn vốn - tài chính | 27 |
| 3.3 Xây dựng nguồn nhân lực..... | 27 |
| PHỤ LỤC | 28 |

PHẦN I

TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY

1. Tầm nhìn và sứ mạng

- **Tầm 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
 - Nâng cao giá trị hạt gạo Việt Nam
- **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: 255 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 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; Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Đầu Tư Cadif.

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 HĐQT Công ty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần An Khánh; Chủ tịch HĐQT Cty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng

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 HĐQT 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
- 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 HĐQT Gentraco, Phó Giám đốc Công ty Cổ phần Gentraco, Giám đốc Công ty TNHH MTV Gạo Việt
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Ủy viên HĐQT Công ty CP Bao bì Bình Tây; Ủy viên HĐQT Công ty CP Thủy sản Gentraco; Chủ tịch HĐQT Cty CP Việt Ánh; Ủy viên HĐQT Cty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng

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 HĐQT, 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

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 vùng - Ngân hàng TMCP Phương Đông; Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần An Khánh;

Ủy viên BKS – Ông Trần Quốc Trọng

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 25/10/1974
- Địa chỉ thường trú: 18/23 đường Công Bình, P. Trà An, Q. Bình Thủy, TP. Cần Thơ
- Trình độ chuyên môn: Đại học Tài chính Tín dụng
- Chức vụ công tác hiện nay: Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Gentraco
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Giám đốc Ngân hàng TMCP SHB – chi nhánh Phú Nhuận.

Ủy viên BKS – Ông Nguyễn Thanh Thuận

- Giới tính: Nam
- Ngày tháng năm sinh: 12/10/1984
- Địa chỉ thường trú: 009 Tổ 1, Ấp Thạnh Lộc 1, Xã Trung Thạnh, Huyện Cờ Đỏ, Cần Thơ
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân 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: Kế toán trưởng – Cty CP ĐTKD Bất động sản Gentraco

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.
- Phối hợp chỉ đạo hoạt động sản xuất, kinh doanh các đơn vị thành viên ngành gạo.

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 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 Phòng Tài chính Kế toán.
- Phụ trách các hoạt động xây dựng cơ bản và mua sắm tài sản cố định.

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

- 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 - Bà Lưu Thị Lan

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

4. Cấu trúc công ty

Mô hình hoạt động có 02 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 kinh doanh xuất khẩu gạo
- Số phần vốn góp Gentraco nắm giữ: chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ.

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

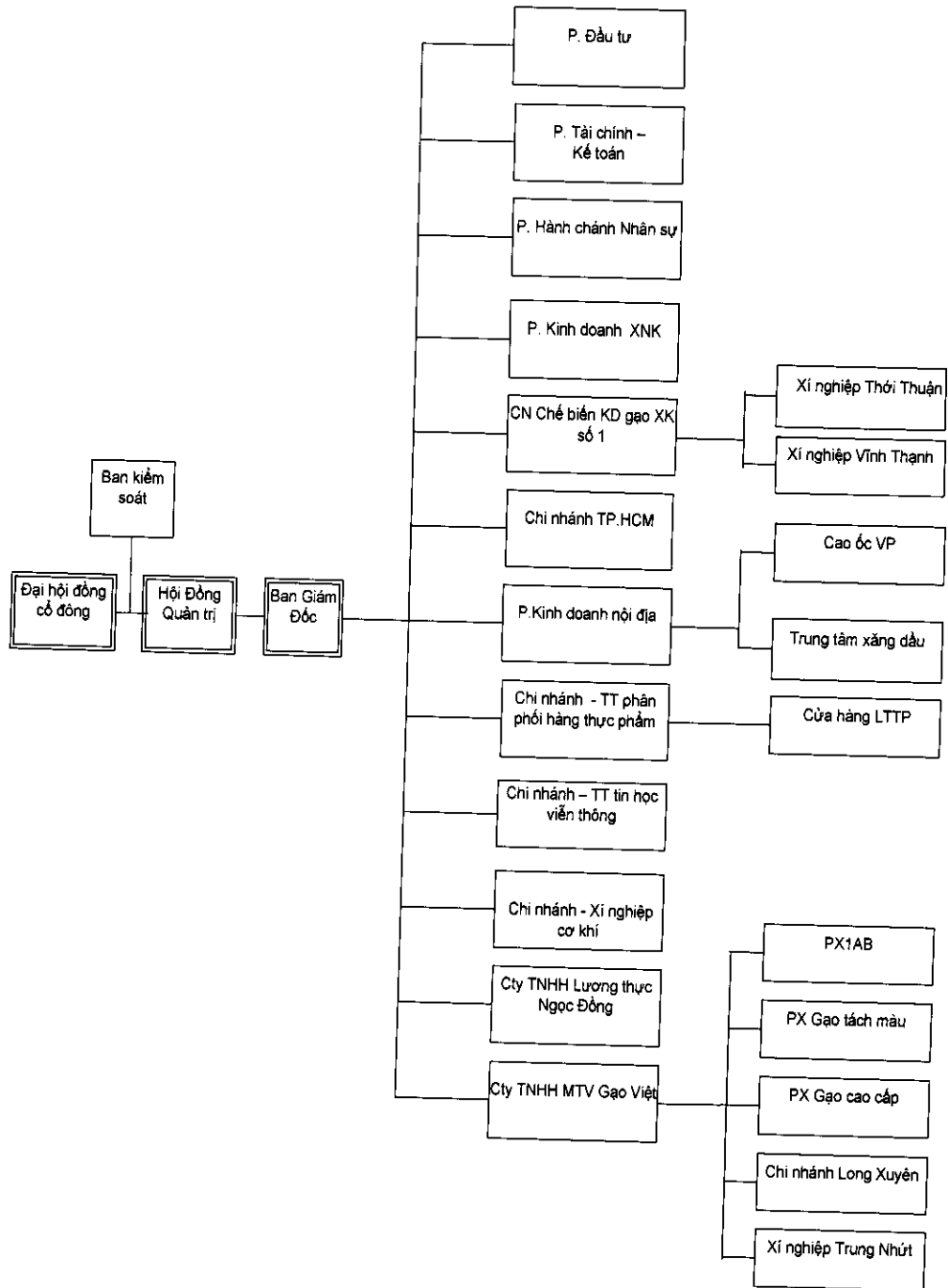
- Địa chỉ: Ấp An Hòa, xã Định An, huyện Lấp Vò, tỉnh Đồng Tháp
- Vốn điều lệ: 120.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Thu mua, chế biến và kinh doanh xuất khẩu gạo
- Số phần vốn góp Gentraco và Gạo Việt nắm giữ: chiếm tỷ lệ 100% vốn điều lệ.

Các công ty liên kết:

- Công ty cổ phần Thủy sản Gentraco
- Công ty cổ phần An Khánh

Sơ đồ tổ chức:

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN GENTRACO



5. Các dữ liệu thống kê về cổ đông / thành viên góp vốn

❖ Cơ cấu cổ đông của Công ty đến ngày 31/12/2012

| Danh mục | Giá trị (đồng) | Tỷ lệ (%) |
|---|-----------------|-----------|
| Tổng vốn chủ sở hữu: | 115.343.040.000 | 100% |
| 1. Cổ đông nhà nước | 0 | 0% |
| 2. Cổ đông lớn | 22.143.270.000 | 19.2% |
| 3. Cổ đông nắm giữ dưới 5% cổ phiếu có quyền biểu quyết | 92.161.870.000 | 79.9% |

❖ Số lượng và tỷ lệ nắm giữ của các vị trí then chốt (chốt ngày 31/12/2012)

| STT | Họ tên | Số lượng cổ phần | Tỷ lệ (%) |
|-----------------------------|---|-------------------|----------------|
| I. Hội đồng quản trị | | | |
| 1 | Nguyễn Trung Kiên | 655.530 | 5.68% |
| 2 | Cao Phước Long | 186.520 | 1.62% |
| 3 | Nguyễn Thị Hoàng Phúc +Đại diện VCB: +Sở hữu cá nhân: | 433.713 41.745 | 3.76% 0.36% |
| 4 | Trần Thanh Vân | 411.288 | 3.57% |
| 5 | Võ Xuân Hồng | 424.742 | 3.68% |
| II. Ban kiểm soát | | | |
| 1 | Nguyễn Hoàng Minh | 28.625 | 0.25% |
| 2 | Trần Quốc Trọng | 18.848 | 0.16% |
| 3 | Nguyễn Thanh Thuận | 3.082 | 0.03% |
| III. Ban giám đốc | | | |
| 1 | Nguyễn Văn Tông | 6.069 | 0.05% |
| 2 | Trần Hữu Đức | 407.623 | 3.53% |
| 3 | Lưu Thị Lan | 23.070 | 0.20% |
| 4 | Huỳnh Thị Ngọc Giàu | 15.266 | 0.13% |

PHẦN II

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT NĂM 2012

1. Tổng quan

➤ *Đánh giá chung ngành xuất khẩu gạo 2012*

- Sản lượng lúa gạo xuất khẩu của Việt Nam năm 2012 tiếp tục tăng trưởng.

Báo cáo tổng kết xuất khẩu gạo của VFA cho thấy, năm 2012 sản lượng lúa của cả nước tiếp tục được nâng lên, đạt 43,7 triệu tấn, tăng 1,3 triệu tấn so với năm 2011, qua đó đã góp phần vào việc xác lập kỷ lục về lượng gạo xuất khẩu trong năm của Việt Nam. Năm 2012, lượng gạo xuất khẩu của cả nước đạt 7,72 triệu tấn, trị giá 3,45 tỷ USD; tăng 8,29% về số lượng và giảm 1,98% về giá so với năm 2011.

- Về giá gạo: Giá gạo thế giới năm 2012 có nhiều biến động do Ấn Độ tiếp tục tham gia xuất khẩu gạo mạnh, chính sách thu mua lúa trong nước với giá cao của Thái Lan và nhu cầu tăng đột biến của Trung Quốc

- Về thị trường: Có sự thay đổi lớn về thị trường nhập khẩu, Nigeria đã vượt ngôi vị dẫn đầu của Indonesia vào năm ngoái để đứng đầu thị trường nhập khẩu với 3,2 triệu tấn, đặc biệt Trung Quốc đã tăng mạnh về lượng nhập trở thành nước thứ 2 thế giới với 2,6 triệu tấn.

Đáng chú ý, tỷ lệ gạo Việt Nam xuất khẩu theo hợp đồng tập trung đã giảm mạnh, từ gần 48% trong năm 2011 chỉ còn khoảng 20% năm 2012, tạo ra sự thay đổi lớn trong cơ cấu thị trường xuất khẩu.

Với những biến động ngành như thế, hoạt động của Công ty năm 2012 cũng không nằm ngoài cuộc, có thể được tóm lược các nội dung chính như sau:

THUẬN LỢI:

- Mở rộng thêm các thị trường mới với các chủng loại gạo cao cấp, gạo túi nhỏ giá trị gia tăng.
- Công tác khai thác thị trường mới được đầu tư với sản lượng xuất tăng trưởng ở thị trường Hongkong, tham gia thị trường Hàn Quốc, Mỹ.
- 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:

- Tồn kho đầu năm khá lớn với mức giá bình quân cao do thực hiện chương trình tạm trữ của năm trước, đây cũng là yếu tố quan trọng làm giảm hiệu quả hoạt động của Công ty trong năm 2012;
- Vấn đề lãi suất ở những tháng đầu năm 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.
- 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.
- 2012 vẫn tiếp tục là “Năm đầu tư” với việc triển khai lắp đặt máy móc và xây dựng nhà kho tiếp tục: Nhà máy Ngọc Đồng, Nhà máy Thanh An ảnh hưởng đến việc luân chuyển dòng tiền đầu tư chưa sinh lợi nhuận và phát sinh chi phí trong năm.

2. Kết quả kinh doanh:

2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012:

ĐVT: đồng

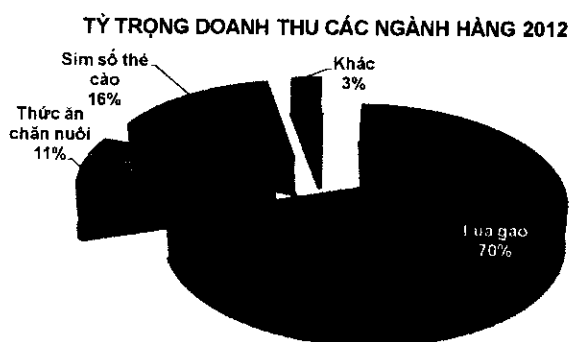
| STT | CHỈ TIÊU | KẾ HOẠCH 2012 | THỰC HIỆN 2012 | TH/KH % |
|------------|-------------------------|--------------------------|---------------------------|--------------------|
| 1 | Doanh thu | 3.500.000.000.000 | 2.921.640.876.283 | 83,5 |
| 2 | Tổng lợi nhuận sau thuế | 35.400.000.000 | 11.297.219.767 | 32 |
| 3 | Chia cổ tức (đ/cp) | 2.000 | 1.200 | 60 |
| 4 | Tỷ suất LNST/doanh thu | 0,95% | 0,39% | 41 |
| 5 | EPS (đ/cp) | 3.118 | 979 | 32 |

Ghi chú: đây là kết quả kinh doanh chưa hợp nhất

Chi tiết đóng góp doanh thu và lợi nhuận từng ngành hàng

DVT: đồng

| Mặt hàng | Giá vốn | Doanh thu | Chênh lệch |
|------------------------------------|--------------------------|--------------------------|------------------------|
| Gạo và phụ phẩm từ gạo | 1.927.117.100.563 | 2.025.594.262.644 | 98.477.162.081 |
| Xăng dầu | 44.946.814.057 | 46.409.250.229 | 1.462.436.172 |
| Nguyên liệu TACN | 264.884.189.446 | 269.942.331.959 | 5.058.142.513 |
| Lúa | 53.643.503.533 | 56.405.953.960 | 2.762.450.427 |
| Mặt hàng tại TT Tin Học Viễn Thông | 452.796.554.496 | 449.212.043.390 | -3.584.511.106 |
| Xí nghiệp cơ khí | 10.457.653.815 | 14.243.623.820 | 3.785.970.005 |
| Khác | 16.761.907.079 | 34.106.524.303 | 17.344.617.224 |
| Tổng | 2.770.607.722.989 | 2.895.913.990.304 | 125.306.267.315 |



Tỷ trọng ngành gạo chiếm 70% doanh thu và tỷ trọng này sẽ tiếp tục tăng 80-90% trong 2013 vì mảng sim số, thẻ cào không hiệu quả đã được đóng từ tháng 7/2012

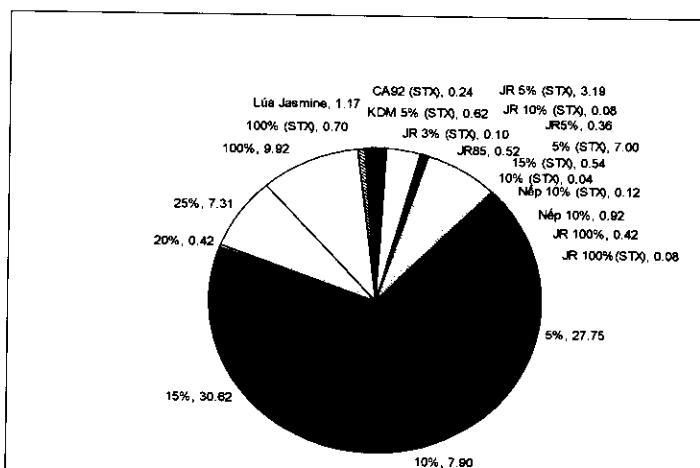
2.2 Hoạt động của ngành Gạo xuất khẩu

➤ Doanh thu và sản lượng xuất khẩu:

| Hình thức | Số Lượng (tấn) | Doanh Thu (USD) | So sánh với kế hoạch | |
|-------------------------------|-------------------|-----------------------|----------------------|---------------|
| | | | Số Lượng | % |
| Xuất trực tiếp | 166.961,53 | 76.418.169,99 | 180.000 | 92,76 |
| <i>Trong đó: - Gạo thường</i> | <i>130.961,53</i> | | <i>150.000</i> | <i>87,3</i> |
| <i>- Gạo cao cấp</i> | <i>36.000</i> | | <i>30.000</i> | <i>120</i> |
| Cung Ứng | 62.272,50 | ~26.060.972,77 | 120.000 | 76,02 |
| Ủy Thác | 61.504,1 | 27.864.080,53 | 60.000 | 81,94 |
| TỔNG | 290.738,4 | 130.343.223,29 | 360.000 | 80,76% |

Hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo trực tiếp trong năm 2012 với tổng sản lượng bán đạt 166,961.533 tấn chiếm 121,12% so với cùng kỳ, tuy nhiên so với kế hoạch chỉ đạt 92,7%, lượng gạo thường chỉ đạt 87,3% so với kế hoạch nhưng lượng gạo

cao cấp tăng mạnh với 120%. Sản lượng cung ứng và ủy thác bị ảnh hưởng chung việc giảm hợp đồng chính phủ nên đều chưa đạt kế hoạch.



➤ **Chủng loại gạo xuất khẩu:**

Chủng loại gạo chủ yếu của công ty xuất trong năm là 15% (chiếm 30%), 5% (chiếm 27,7%) và tám (chiếm 10%).

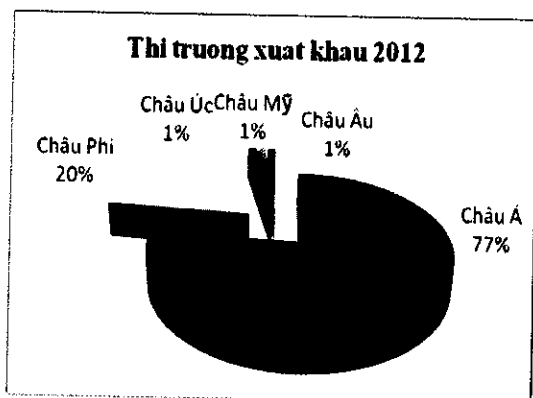
Số lượng gạo thơm tăng đáng kể so với 2011, với 36.000 tấn Jasmine và KDM, tăng 73% về lượng và 60% về kim

ngạch; gạo túi nhỏ (1kg-10kg) tăng 5 lần so với 2011. Các đơn hàng nhỏ gạo cao cấp xuất trực tiếp (chiếm hơn 15% tổng sản lượng tiêu thụ) rất đa dạng về chủng loại, đòi hỏi sự uyên chuyên và sắp xếp hợp lý trong khâu sản xuất, tạo giá trị gia tăng và nhiều cơ hội cho công ty để phát triển mở rộng phân khúc gạo cao cấp này.

➤ **Thị trường xuất khẩu**

Thị trường năm 2012 của Công ty so với năm 2011 có nhiều biến động lượng khách hàng tiêu thụ ở các Châu lục, cụ thể:

| Stt | Châu lục | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----|-----------|------|------|------|
| 1 | Châu Á | 37% | 70% | 77% |
| 2 | Châu Phi | 44% | 7% | 20% |
| 3 | Châu Âu | 6% | 3% | 1% |
| 4 | Châu Mỹ | 4% | 11% | 1% |
| 5 | Châu Úc | 9% | 9% | 1% |
| | Tổng cộng | 100% | 100% | 100% |



- Với tỷ trọng xuất khẩu trực tiếp đi Trung Quốc chiếm chủ đạo chiếm 45%, các thị trường lớn còn lại như Mozambique, Hong Kong, Korea, Fiji, Syria chiếm 30% lượng xuất của Công ty (phụ lục);
- Sản lượng gạo cao cấp đã khai thác tốt ở các thị trường: Hongkong, Singapore,

Fiji, Úc và 1 phần của Trung Quốc, mặt khác chất lượng gạo Việt nam cải tiến và ổn định nên các thị trường cao cấp đã từng bước chuyển sang của Việt Nam.

- Thị trường Châu Phi vẫn 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 Ấn Độ, Pakistan, 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 do được ưu đãi thuế).
- Tuy nhiên công ty cũng đã khai thác được những khách hàng mới, xâm nhập vào một số thị trường như tăng trưởng về khách hàng số lượng của 2 thị trường tiềm năng mới là Hong Kong và Fiji; thâm nhập và thành công thắng thầu cung cấp gạo cho Korea ...

➤ **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, đây là cơ sở vững chắc cho hoạt động kinh doanh, không phụ thuộc vào các hợp đồng tập trung.

Năm 2012, bộ phận kinh doanh tiếp tục duy trì công tác khai thác thị trường, đã tăng thêm 10 khách hàng mới. Phòng kinh doanh XNK chú trọng công tác chăm sóc khách hàng, duy trì được lượng khách hàng cũ, đặc biệt khai thác tốt những khách hàng nhỏ lẻ, xuất bán vào các thị trường khó tính, tạo ra giá trị gia tăng cao như Hong kong, Singapore, Thụy điển, Úc, Mỹ... Ngoài ra, công ty cũng đã tiếp tục thắng thầu cung cấp gạo cho Korea cũng như thắng các lô thầu của World Food Program.

➤ **Đánh giá chung ngành gạo xuất khẩu Gentraco 2012:**

| <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, | <ul style="list-style-type: none"> • Xử lý thông tin thị trường chưa tốt, tồn kho lớn vào đầu năm với giá cao ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động • Năng lực sản xuất chưa đáp ứng kịp, |

| | |
|---|---|
| <p>khai thác tốt những khách hàng nhỏ, các đầu mối phân phối vào hệ thống bán lẻ tạo ra giá trị gia tăng cao</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. | <p>tiến độ mua hàng cho các hợp đồng đã ký chưa kịp thời</p> <ul style="list-style-type: none"> • Việc sắp xếp sản xuất chưa tối ưu để tận dụng được kho bãi và lưu chuyển hàng hóa phù hợp • Do kho bãi được tận dụng tối đa để trữ hàng nên còn bị hạn chế trong việc quản lý chất lượng sản phẩm |
|---|---|

2.3 Hoạt động của ngành Gạo nội địa



Các sản phẩm gạo nếp, gạo thom, gạo đóng túi mang thương hiệu Cò Trắng, Miss Can Tho, Ngọc Đồng, Ngọc Đỏ cũng đã duy trì được thương hiệu và giữ vững thị trường, được khách hàng đánh giá cao trong khâu kiểm soát chất lượng, sự ổn định của sản phẩm.

Năm 2012, bộ phận gạo nội địa có nhiều biến động trong nhân sự quản lý,

vi vậy hoạt động của mảng này chưa đạt kế hoạch.

- Tổng lượng gạo túi bán tại và gạo xá tại các siêu thị trên toàn quốc: 735 tấn, đạt 46% so với kế hoạch

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

| STT | Chuỗi siêu thị | Số lượng siêu thị trong chuỗi |
|-----|-------------------|-------------------------------|
| 01 | Maximart | 5 |
| 02 | Citimart | 10 |
| 03 | Vinatex | 2 |
| 04 | Fivimart | 2 |
| 05 | Lotte | 3 |
| 06 | Coopmart | 27 |
| 07 | Big C | 25 |
| 08 | Các siêu thị khác | 6 |

Trong năm 2012, hệ thống Gạo nội địa đã phát triển thêm 4 siêu thị trên cả nước, nâng tổng số siêu thị lên 80 siêu thị trên cả nước.

➤ **Chương trình bình ổn giá:**

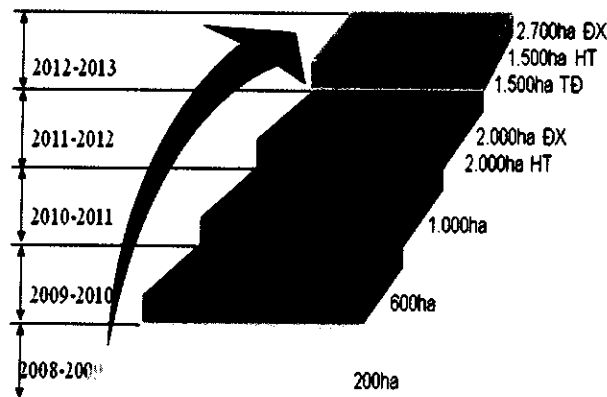
Thực hiện chủ trương bình ổn giá các mặt hàng thiết yếu của Thành phố, năm 2012 Công ty đã cơ cấu lại các cửa hàng và hiện có 5 điểm bán lẻ theo chương trình với các mặt hàng bình ổn là các loại gạo, dầu ăn, đường, muối, bột ngọt và dụng cụ học sinh. Chuỗi *cửa hàng Lương thực – thực phẩm Gentraco* hiện đã có mặt tại các quận Ninh Kiều, huyện Thới Lai và Thốt Nốt. Dự kiến 2013 tiếp tục mở các điểm bán hàng tại quận Cái Răng, Ô Môn, Cờ Đỏ, ...

- Cửa Hàng 1: 27 Ngô Gia Tự, Quận Ninh Kiều
- Cửa Hàng 2: 24/33A Trần Việt Châu, Quận Ninh Kiều
- Cửa Hàng 3: 52 Cách mạng tháng 8, Quận Ninh Kiều
- Cửa Hàng 4: Số 91, Hòa Bình, Quận Thốt Nốt
- Cửa Hàng 5 : Thị Trấn Thới Lai, Huyện Thới Lai

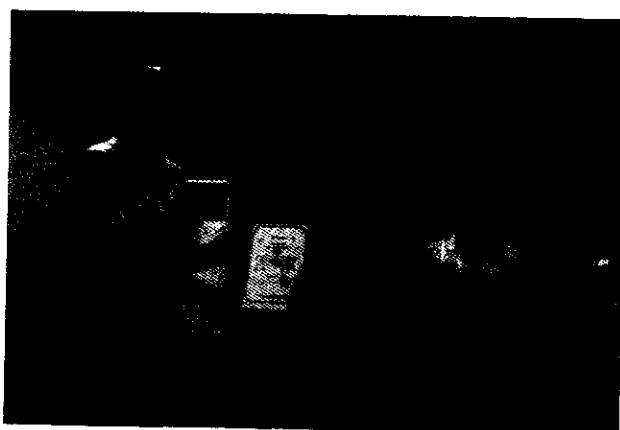
Ngoài ra, phòng kinh doanh nội địa cũng tham gia tích cực các chương trình “Đưa hàng Việt về nông thôn” do Sở Công Thương và Trung tâm xúc tiến TMDL tổ chức

2.4 Dự án qui hoạch vùng nguyên liệu chất lượng cao

- Đây là năm thứ 5 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 2.700 ha (Đông Xuân) và 1.500 ha (Hè Thu) và dự kiến 1500 ha (Thu Đông).



- Trong Vụ Đông Xuân vừa qua, Gentraco đã liên kết thêm 2 đơn vị cung ứng vật tư đầu vào là phân bón của Cty Phân bón Hóa chất Cần Thơ và thuốc BVTV của Cty Hóa nông Hợp Trí cùng tham gia đầu tư cho các Cánh đồng mẫu với tiêu chí “*ưu đãi về giá*” và “*không lãi suất*” cho nông dân với tổng số tiền đầu tư là 3,6 tỷ. Ngoài ra, Gentraco cũng đang liên kết với Viện Nghiên cứu phát triển DBSCL thực hiện dự án “*Canh tác lúa giảm phát thải khí nhà kính*” tại Hợp tác xã Phú Thượng, huyện Phú Tân (An Giang) với giống lúa nếp CK92 nhằm cải thiện sinh kế cho nông dân thông qua các kỹ thuật canh tác làm giảm giá thành sản xuất, tăng năng suất và mang lại lợi ích cho môi trường..
- Năm 2012 với sự hỗ trợ mạnh của chính quyền địa phương trong việc khuyến khích nông dân cùng tham gia chương trình “*cánh đồng mẫu*”, các Ban quản lý cánh đồng được thành lập có trách nhiệm tập hợp nông dân và liên kết với doanh nghiệp. Với chương trình này Gentraco đã rất thuận lợi trong công tác tổ chức mở rộng các cánh đồng cũng như mạnh dạn liên kết với các đơn vị cung ứng vật tư đầu vào cùng tham gia liên kết với nông dân.
- **Chương trình cánh đồng GlobalGAP:** tiếp tục duy trì liên minh Gạo Việt – Hòa Lời tại Mỹ Xuyên, Sóc Trăng với vùng lúa tôm cho chủng loại lúa thơm



Đại sứ Đan Mạch trao chứng nhận G.GAP cho THT Khiết Tâm

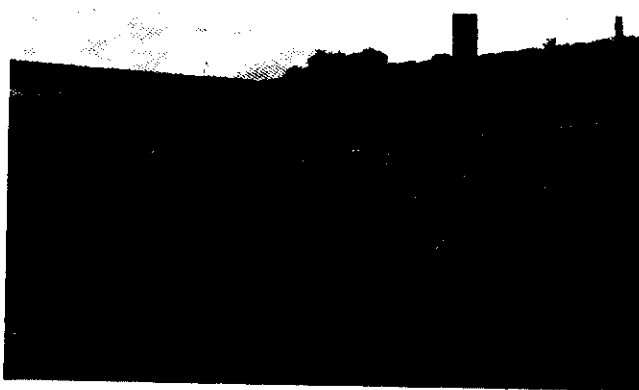
ST13 và Tổ hợp tác Khiết Tâm tại Vĩnh Thạnh dưới sự hỗ trợ của dự án GCF-DANIDA. Năm 2012 các cánh đồng Globalgap đã tăng lên 120ha lúa ST13 và Jasmine. Tham gia Chương trình liên kết này các nông hộ phải tuân thủ hơn 300 điểm kiểm soát bắt buộc: xây dựng kho phân, thuốc, nhà vệ sinh, sân phơi hoặc lò sấy theo qui định an toàn và cách ly với nơi sinh hoạt, phải sử dụng các dụng cụ bảo hộ an toàn trong quá trình canh tác, sử dụng liều lượng các loại vật tư nông nghiệp có nguồn gốc rõ ràng, đúng liều lượng và đặc biệt mỗi nông hộ phải ghi chép nhật ký đồng ruộng chi tiết ... Với sự tham gia vào dự án này, nông hộ phải thay đổi rất nhiều tập quán canh tác truyền thống, mỗi nông hộ đều phải ý thức được những sự thay đổi này đều nhằm mục tiêu an toàn cho bản thân mình, cho gia đình, cho môi trường xung quanh và sản phẩm cuối cùng sẽ an toàn cho người tiêu dùng.

ST13 và Tổ hợp tác Khiết Tâm tại Vĩnh Thạnh dưới sự hỗ trợ của dự án GCF-DANIDA. Năm 2012 các cánh đồng Globalgap đã tăng lên 120ha lúa ST13 và Jasmine. Tham gia Chương trình liên kết này các nông hộ phải tuân thủ hơn 300 điểm kiểm soát bắt buộc: xây dựng kho phân, thuốc, nhà

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 2012 hơn 8,6 triệu USD chủ yếu là bã đậu nành, bắp.
- Chi nhánh - XN Cơ khí Gentraco: sau 2 năm đi vào hoạt động 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 trước thuế hơn 2,79 tỷ trong năm 2012. Ngoài ra, xí nghiệp còn tham gia thiết kế và thi công hệ thống điện trung thế tại Công ty Ngọc Đồng tiết kiệm được hàng trăm triệu đồng. Tuy nhiên hệ thống quản lý của Xí nghiệp còn nhiều hạn chế về quản lý chất lượng sản phẩm, nghiệp vụ tài chính kế toán, an toàn lao động.. cần được hỗ trợ để khắc phục trong năm 2013.
- Chi nhánh – Trung Tâm tin học viễn thông đã góp phần hỗ trợ hoạt động tài chính của Công ty rất tốt trong 6 tháng đầu năm, tuy nhiên thị trường viễn thông đã chuyển hướng và không phù hợp với mô hình cũ nên Công ty đã mạnh dạn đóng mảng này vào 6 tháng cuối 2012.
- Dịch vụ cho thuê văn phòng: Tòa nhà Gentraco tại Thốt Nốt đạt 50% diện tích cho thuê
- Mảng bán lẻ xăng dầu: sản lượng 2012 mảng xăng dầu bán lẻ đạt hơn 1,82 triệu lít.

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



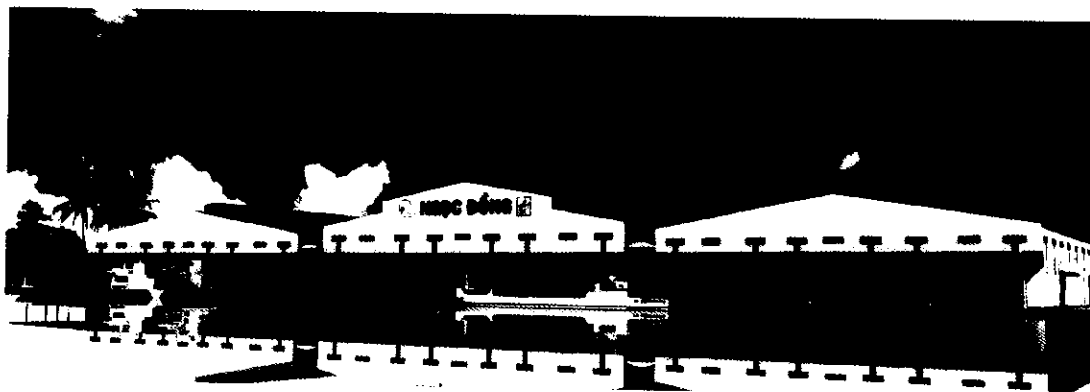
Sau 3 năm hoạt động, Gạo Việt đã có bước tiến đáng kể và đã xây dựng được cơ cấu tổ chức đáp ứng mô hình công ty độc lập, chủ động trong các hoạt động thu mua, sản xuất và xuất khẩu hàng hóa. Sản lượng xuất năm 2012 đạt 106.000 tấn và đóng góp vào lợi nhuận của

Gentraco là 537 triệu 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.

2.7. Hoạt động SXKD của Công ty TNHH Lương Thực Ngọc Đồng:



Trong năm 2012 Ngọc đồng tiếp tục hoàn thiện các hạng mục xây dựng và lắp đặt thiết bị dở dang, đến tháng 12/2012 mới bắt đầu đi vào hoạt động, do đó sản lượng tiêu thụ đạt 2.900 tấn.

Năm nay, Ngọc Đồng tập trung cho công tác đào tạo và huấn luyện, ban hành tất cả quy trình làm việc theo hệ thống ISO, hệ thống nhân sự được điều chuyển từ Gentraco và Gạo Việt hỗ trợ cho Ngọc Đồng có thể tự đào tạo và vận hành tốt các thiết bị, bảo đảm đi vào sản xuất ổn định trong năm 2013.

3. Hoạt động đầu tư

Tiếp tục hoàn thành các hạng mục XDCB dở dang của 02 dự án:

- Công ty Ngọc Đồng, hoàn tất các hạng mục cũ và đưa vào hoạt động vào tháng 12/2012. Ngoài ra, Nhà máy vẫn tiếp tục bổ sung mới các hạng mục phụ: hệ thống sấy vĩ ngang 80 tấn/ngày, hệ thống ép củi trấu.
- Nhà máy Thạnh An, dự án lắp đặt máy sấy 200 tấn/ngày và hệ thống ép củi trấu vẫn đang tiếp tục hoàn thiện, dự kiến hoạt động vào tháng 06/2013.

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 2012 công ty cũng tiến hành việc thoái vốn tại các đơn vị trực thuộc như:
 - Cty TNHH một thành viên Đại Khánh: chuyển nhượng bớt vốn cho đối tác, tỷ lệ nắm giữ của Gentraco đến 31/12/2012 còn lại 15%;

- Cty CP An Khánh: đã chuyển nhượng bớt vốn cho đối tác, tỷ lệ nắm giữ của Gentraco đến 31/12/2012 là 37,4%.
- Thành lập Trung tâm phân phối thực phẩm do phòng kinh doanh nội địa quản lý với mục tiêu quản lý và mở rộng chuỗi cửa hàng bình ổn giá tại các Quận/huyện còn lại của TP. Cần Thơ.

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) : 255 người, trong đó:

- Gentraco và các chi nhánh: 155 người
- Gạo Việt: 61 người
- Ngọc Đồng: 39 người

Số lượng lao động năm 2012 tăng 2,8% so với cùng kỳ, tuy nhiên nhìn chung tình hình sử dụng nhân sự của năm 2012 tiết giảm được 12%. Số lượng nhân sự tăng thêm do nhu cầu của nhà máy mới Ngọc Đồng, các đơn vị phòng ban đều không tăng nhân lực và được điều chuyển cho hoạt động của nhà máy mới.

➤ **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 | 143 | 38% |
| Tổng cộng | 255 | 100% |

➤ **Công tác đào tạo:**

Thực hiện 13 khóa đào tạo cho 216 lượt học viên. Công tác đào tạo năm 2012 chủ yếu tập trung cập nhật các quy định liên quan đến luật, nâng cao tay nghề giúp CBNV hoàn thành tốt hơn nhiệm vụ được giao, tránh rủi ro sơ suất trong quá trình làm việc.

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.

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 2012 là 7.300.000 đ/người, tăng 17,7% so với 2011.
- Thực hiện đầy đủ và tốt các chế độ phúc lợi: đồng phục, quà sinh nhật, chế độ tiền ăn giữa ca cho tất cả CB.CNV với mức 780.000 đồng/tháng, ban hành chế độ phụ cấp đắt đỏ cho toàn bộ nhân viên với chính sách hỗ trợ 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.
- Tổ chức khám sức khỏe cho tất cả CNV đang công tác tại đơn vị, khám bệnh nghề nghiệp định kỳ cho 219 CNV tại các bộ phận trực thuộc. Thăm hỏi ốm đau 29 lượt người, hiếu hỉ, hỗ trợ điều trị bệnh.
- 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 năm học 2011-2012 cho các cháu có thành tích học tập khá giỏi.

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

Năm 2012 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:

- Tổ chức thành công đăng cai CLB Nữ công quận Thốt Nốt lần thứ VII (ngày 28/06)

- Tổ chức tham gia liên hoan văn nghệ quần chúng do LĐLĐ Quận Thốt nốt tổ chức: tham gia 5 tiết mục ca múa với tổng số 28 thành viên tham gia và 4/5 tiết mục đoạt giải và Giải nhất Toàn đoàn.
- Tổ chức thành công hội thao Gentraco, với 05 môn thi đấu: bóng bàn, cầu lông, cờ tướng, bóng đá mini và kéo co với 8 đơn vị tham gia bao gồm các phòng ban, chi nhánh trực thuộc Gentraco và các Công ty thành viên trong hệ thống. Tổng số vận động viên tham dự các môn là 150 vận động viên.
- 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 2012, công tác xây dựng thương hiệu được thực hiện thông qua các hoạt động tại các Hội thảo, hội chợ chuyên ngành như:

- Tham gia các diễn đàn, các Hội nghị: Tham luận về chương trình Cánh đồng mẫu (SNN Sóc Trăng tổ chức); Xây dựng thương hiệu Gạo Việt tại Cà Mau (Bộ NN tổ chức); và quảng bá thương hiệu Gentraco trên các phương tiện thông tin đại chúng.
- Thiết kế và in lại brochure, website Gentraco
- Tham gia trưng bày và tài trợ tại Hội nghị Gạo thế giới 2012 tại Bali, Indonesia

Năm 2012, thương hiệu Gentraco đã tiếp tục được đánh giá cao tại một số giải thưởng uy tín. Cụ thể:

- 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 2012 do Báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức.
- Giải thưởng doanh nghiệp tiêu biểu ĐBSCL 2012 do VCCI tổ chức
- Top 500 công ty lớn nhất Việt Nam do Vietnamnet bình chọn.
- Giải thưởng Doanh nghiệp Xuất khẩu uy tín 2012 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.

- Chương trình hỗ trợ cộng đồng trong dịp Tết nguyên đán: tặng 1.200 phần quà & 6,5 tấn gạo cho người nghèo các quận: Ninh Kiều, Cái Răng, Bình Thủy, Ô

môn, Thốt Nốt, các huyện: Thới Lai, Cờ Đỏ, Vĩnh Thạnh, tặng quà cho các CLB, Hội đoàn, người già neo đơn tại TP.

- Vận động đóng góp quỹ “Tấm lòng vàng” Công đoàn Cần Thơ, quỹ “ Tấm lưới nghĩa tình, vì Hoàng Sa, Trường sa”
- Hỗ trợ xây dựng nhà tình nghĩa ở Kiên Giang, hỗ trợ xây dựng nhà Đại đoàn kết ở Long Mỹ, hỗ trợ hộ nghèo sửa chữa nhà ở, tặng học bổng cho sinh viên nghèo vượt khó, duy trì việc thăm hỏi và tặng quà định kỳ hàng tháng cho Mẹ VNAH ở Thạnh An-Vĩnh Thạnh. Và các hỗ trợ phúc lợi xã hội khác, tổng số tiền chi cho các công tác xã hội của năm 2012 gần 600 triệu đồng.

PHẦN III

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

1. Đánh giá chung

Năm 2013 đang nổi lên thách thức trong khó khăn về ký hợp đồng mới vì xu hướng giảm nhập khẩu ở nhiều nước, đặc biệt là Châu Phi. Các thị trường tập trung vẫn chưa có một định hình rõ về nhu cầu nhập khẩu, có thể nhu cầu mua của Philippines, Cuba, Malaysia vẫn như cũ những Indonesia có thể suy giảm. Thị trường Trung Quốc vẫn là một dấu hỏi lớn với nhiều hy vọng thị trường khổng lồ này vẫn duy trì năng lực nhập khẩu như năm 2012.

Ngoài ra, yếu tố tồn kho quá cao của Thái Lan và Ấn Độ cũng là một thách thức lớn với giá gạo và tình hình xuất khẩu gạo Việt Nam, sự cạnh tranh của gạo thơm Việt Nam liệu có còn được duy trì như năm 2012 ?

Xu thế giá của năm 2013 ở mức thấp, hiện tại mức giá của Việt Nam thấp hơn cả Ấn Độ. Nếu những áp lực về nhập khẩu suy giảm và Thái Lan, Ấn Độ giải phóng hàng tồn kho thì Việt Nam sẽ phải cạnh tranh tiếp tục ở mặt bằng giá thấp. Về gạo thơm, rất có thể sự trở lại của Thái Lan đối với phân khúc thị trường này sẽ làm Việt Nam không có lợi thế nhiều như năm 2012 nữa.

Đối với Gentraco, 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 hơn 300.000 tấn so với 2012 thông qua Nhà máy Ngọc Đồng và Nhà máy Thanh An được đưa vào hoạt động, Công ty dễ dàng tận dụng được các cơ hội dự trữ hàng hóa trong thời điểm giá tốt, giảm giá thành sản phẩm cũng như nâng cao chất lượng thông qua việc nối dài qui trình sản xuất từ lúa tươi đến gạo thành phẩm.
- Các thị trường có khả năng tăng trưởng cao như Trung Quốc, Hàn 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.
- Xu hướng gia tăng chủng loại gạo thơm ở năm 2012 tạo tiền đề 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:

- Các thị trường tập trung không còn vị thế ổn định như các năm trước.

- Nguy cơ xả hàng tồn kho của Thái Lan và Ấn Độ sẽ ảnh hưởng lớn đến mặt bằng giá chung của thế giới

Với những cơ hội và thách thức trên, Gentraco mạnh dạn xác định những mục tiêu phát triển 2013 như sau:

- 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 và nâng cao chất lượng sản phẩm.
- 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 2013 sẽ tiếp tục tăng sản lượng gạo cao cấp, đồng thời với việc tìm kiếm thêm khách hàng mới ở các thị trường ngách.
- Chủ động sản xuất từ nguồn nguyên liệu tại các Nhà máy thay cho các đơn vị cung ứng bên ngoài như những năm trước

2. Các chỉ tiêu kế hoạch cụ thể ngành gạo

+ Sản lượng:

| Ngành hàng | ĐVT | Số lượng | % tăng trưởng so với 2012 |
|--------------------------------|------------|----------------|---------------------------|
| Tổng Gạo xuất khẩu | | 400.000 | 136% |
| - Gạo thường | tấn | 190.000 | 148% |
| - Gạo cao cấp | tấn | 50.000 | 128% |
| Ủy thác | tấn | 50.000 | 81% |
| Cung ứng | tấn | 110.000 | 169% |
| Tổng Gạo bán lẻ nội địa | tấn | 750 | 102% |
| Xăng dầu | ngàn lít | 2.100 | 115% |

+ Doanh thu & lợi nhuận

| STT | CHỈ TIÊU | NĂM 2013 (đồng) |
|-----|--------------------------------------|-------------------|
| 1 | Tổng Doanh thu | 3.670.000.000.000 |
| 2 | Lợi nhuận trước thuế | 37.500.000.000 |
| 4 | Lợi nhuận sau thuế | 28.125.000.000 |
| 5 | Chia cổ tức (đ/cp) – 15% | 1.500 |
| 6 | Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu | 0,77% |
| 7 | EPS | 2.445 |

3. 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:

3.1. Các giải pháp về kinh doanh

- Duy trì các thị trường truyền thống và mở rộng các thị trường mới, đẩy mạnh công tác marketing giữ vững khách hàng cũ, mở rộng khách hàng mới;
 - Tăng cường công tác thu thập, trao đổi thông tin, kịp thời báo cáo cho ban giám đốc để có kế hoạch kinh doanh hợp lý;
 - Đẩy mạnh công tác chăm sóc khách hàng;
 - Tiếp tục duy trì, phát triển gạo sortex, gạo cao cấp túi nhỏ vào các thị trường cao cấp như EU, Australia, USA;
 - Cùng cố và phát triển thị trường Hongkong, Singapore, tiếp cận thêm các khách hàng mới ở các thị trường này.
- **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), cùng cố và phát triển thị trường Hongkong, Singapore, Trung Quốc với 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:**
- Tăng tốc độ nhập xuất hàng các kho thêm 40 – 50%, tổ chức thực hiện mua nhanh, sản xuất nhanh, xuất hàng nhanh, luân chuyển hàng hóa nhanh. Tuyệt đối tránh tình trạng hàng hóa tồn kho lâu phải chạy lại gây hao hụt lớn.
 - Tổ chức kiểm soát chặt chẽ khối lượng hàng hóa nhập xuất kho bằng cách trang bị cân điện tử ở tất cả các đầu nhập, đầu xuất.
 - Tập trung hỗ trợ công tác tổ chức sản xuất, thu mua tại Nhà máy Ngọc Đồng, đảm bảo công suất chế biến đạt 100.000 tấn/năm.
 - Khai thác hiệu quả các dây chuyền sấy lúa và bóc vỏ lúa nhằm nâng cao tỷ lệ thu hồi và nâng cao chất lượng sản phẩm

- Tiếp tục lắp đặt dây chuyền sản xuất củi trấu phù hợp để tận dụng toàn bộ lượng trấu thải ra từ Nhà máy Thạnh An và Ngọc Đồng

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

- Ổn định bộ phận kinh doanh nội địa từ bộ máy tổ chức, hệ thống quản lý đến xây dựng các chính sách bán hàng phù hợp để giữ vững thương hiệu Gentraco đối với thị trường nội địa tại hệ thống siêu thị cả nước
- Tham gia quảng bá thương hiệu tại các Phiên chợ đưa hàng Việt về nông thôn và chương trình bình ổn giá của Thành phố
- Tăng cường công tác quản lý, hỗ trợ kiểm tra, giám sát đối với Xí nghiệp cơ khí nhằm nâng cao khả năng gia công chế tạo, ổn định chất lượng thiết bị....

➤ **Công tác quản trị doanh nghiệp**

- Tiếp tục sắp xếp lại bộ máy tinh gọn ngành gạo, thực hiện cơ chế khoán chi phí cho từng bộ phận để nâng cao trách nhiệm và gắn hiệu quả cuối cùng cho từng đơn vị.
- Tiếp tục kế hoạch thoái vốn tại các đơn vị thành viên ngoài ngành gạo. Đối với Công ty CP Thủy Sản Gentraco (GFC), sẽ thực hiện việc thoái vốn theo lộ trình và chỉ nắm giữ 20% cổ phần tại đơn vị này.

➤ **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, phân bón, thuốc BVTV 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 – 4.000 ha, triển khai thực hiện cả 3 vụ Đông Xuân, Hè Thu và Thu Đông.
- Duy trì vùng lúa GlobalGAP tại Mỹ Xuyên, Sóc Trăng và 100ha tại Vĩnh Thạnh, Cần Thơ

3.2 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.

3.3 Xây dựng nguồn nhân lực

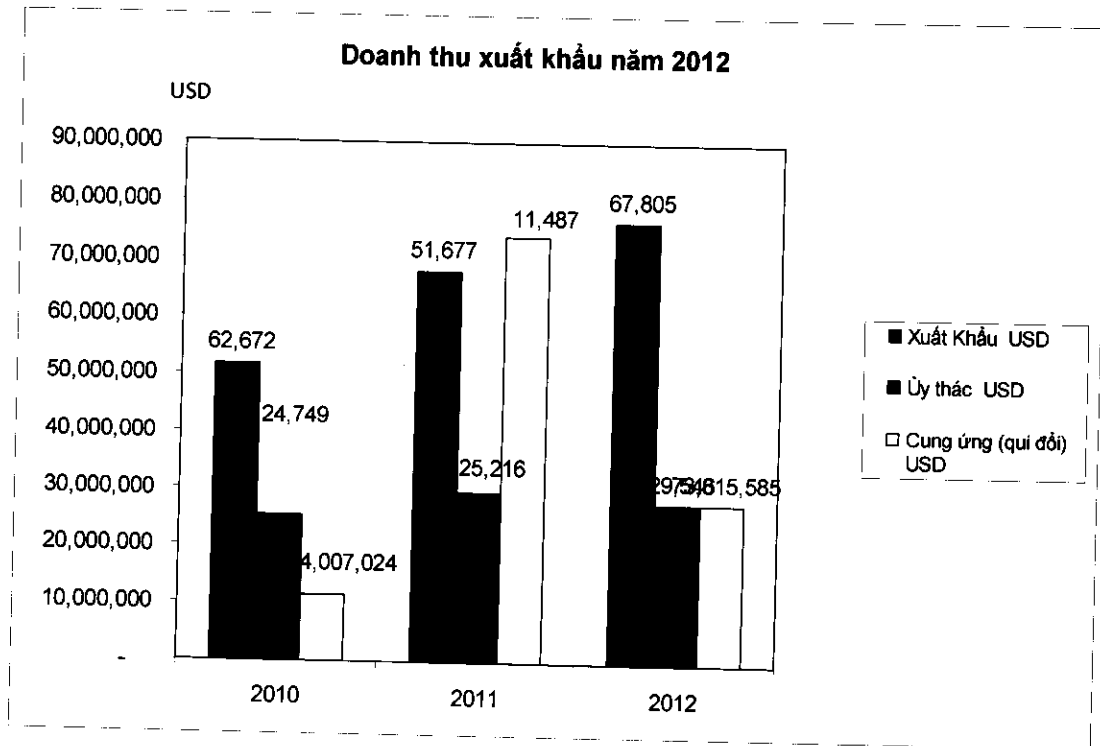
Đảm bảo nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu nhân sự cho các hoạt động SXKD, đặc biệt nhu cầu nhân sự cho Nhà máy Ngọc Đồng. Trong đó, chú trọng công tác xây dựng thương hiệu nhà tuyển dụng Gentraco, chính sách thu hút nhân tài.

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 2013 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 quản trị chiến lược, 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.

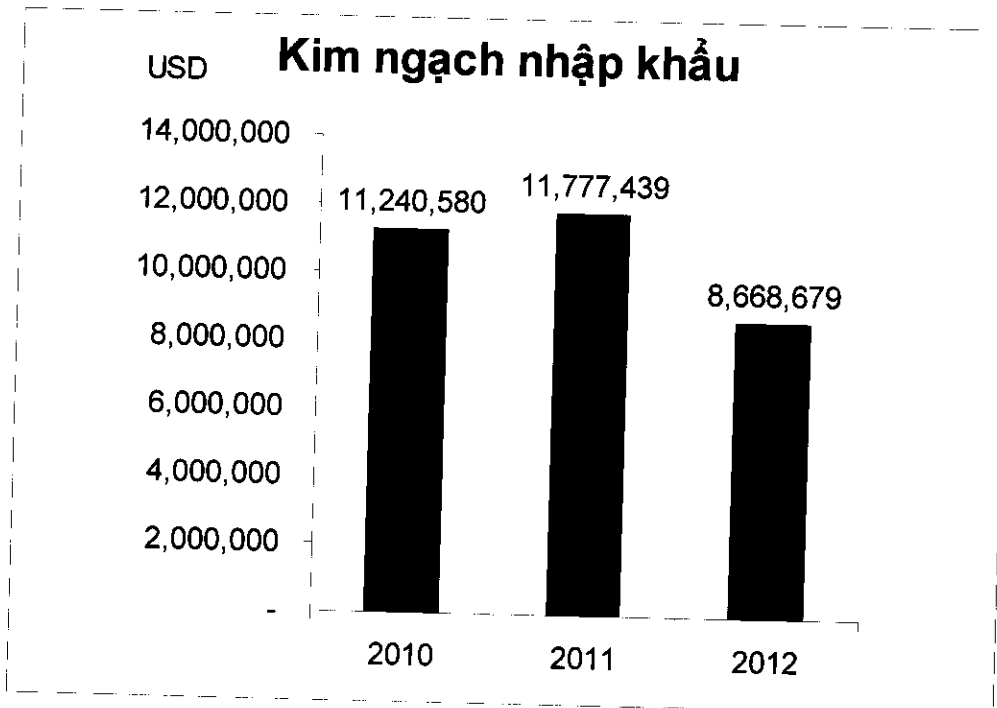
Trên đây là toàn bộ những kết quả đạt được trong năm 2012 và những mục tiêu năm 2013 cũng như những giải pháp thực hiện. Với những biện pháp cụ thể và đồng bộ nêu trên, Hội đồng quản trị, Ban điều hành và toàn thể người lao động Gentraco cam kết sẽ nỗ lực hoàn thành các mục tiêu mà Đại hội cổ đông đã giao phó.

PHỤ LỤC

Biểu đồ 1: Doanh thu xuất khẩu



Biểu đồ 2: KIM NGẠCH NHẬP KHẨU 2012



Biểu đồ 3: THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU GẠO CỦA CÔNG TY 2012

