



# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2013



## **THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

Kính thưa quý vị Cổ đông,

Năm 2013 với nhiều biến động của ngành xuất khẩu gạo, những điểm tối và điểm sáng xem kẽ làm cho các doanh nghiệp trong ngành cũng khá vất vả để cạnh tranh và tồn tại. Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA) cho biết, xuất khẩu gạo của nước ta trong năm 2013 chỉ đạt 87% so với dự kiến. Như vậy, đây là năm đầu tiên Việt Nam xuất khẩu gạo của Việt Nam không hoàn thành chỉ tiêu, nguyên nhân do các hợp đồng liên Chính phủ năm qua đều giảm mạnh. Ngoài Trung Quốc, các thị trường truyền thống như Indonesia, Malaysia, Philippines đều ít nhập khẩu, bên cạnh đó gạo Việt Nam còn vấp phải sự cạnh tranh quyết liệt ở thị trường châu Phi khi Thái Lan xả hàng giảm giá bán gạo còn 400 USD/tấn. Tuy nhiên, thị trường cũng có điểm nổi bật là lượng gạo thơm năm 2013 xuất khẩu gần 1 triệu tấn, tăng trên 70% so với năm 2012 cũng làm cho thị phần gạo thơm của Gentraco tăng đáng kể, đây cũng phù hợp với định hướng chiến lược của Công ty ngày càng gia tăng các sản phẩm cao cấp và khác biệt.

Với những biến động và thách thức liên tục như thế, Hội đồng quản trị luôn cũng đã luôn thận trọng và quyết đoán trong các chiến lược bán hàng, chiến lược giá và xoay chuyển nguồn tài chính phù hợp với từng giai đoạn.

Năm 2013 Gentraco cũng đánh dấu bước kế tiếp trong việc thoái vốn tại các ngành hàng ngoài gạo, tiếp tục theo xu hướng 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.

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 tín 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.

Kính chúc quý vị nhiều sức khỏe và thành công trong năm 2014.

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

## PHẦN II

### KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT NĂM 2013..... 9

1. Tổng quan ..... 9
2. Kết quả kinh doanh: ..... 10
3. Hoạt động xuất khẩu ..... 12
4. Hoạt động kinh doanh nông sản các loại: ..... 13
5. Hoạt động sản xuất của các đơn vị thành viên: ..... 13
6. Hoạt động của ngành Gạo nội địa: ..... 14
7. Dự án qui hoạch vùng nguyên liệu chất lượng cao ..... 15
8. Công tác quản trị doanh nghiệp ..... 15
  - 8.1. Tái cấu trúc mô hình tổ chức & hoạt động..... 15
  - 8.2. Đào tạo & phát triển nguồn nhân lực..... 16
  - 8.3. Công tác chăm lo đời sống của người lao động..... 16
  - 8.4. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và phong trào đoàn thể..... 17
  - 8.5. Công tác PR và những giải thưởng đạt được ..... 17
  - 8.6. Doanh nghiệp và cộng đồng ..... 18

## PHẦN III

### KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014..... 19

1. Đánh giá chung ..... 19
  - 1.1 Cơ hội:..... 19
  - 1.2 Thách thức: ..... 19
2. Những mục tiêu chung năm 2014 ..... 20
3. Các chỉ tiêu kế hoạch cụ thể: ..... 20
3. Giải pháp thực hiện kế hoạch: ..... 21
  - 3.1. Các giải pháp về kinh doanh..... 21
  - 3.2 Các giải pháp về nguồn vốn - tài chính ..... 22
  - 3.3 Xây dựng nguồn nhân lực ..... 23

### PHỤ LỤC..... 24

# PHẦN I

## TỔNG QUAN VỀ CÔNG TY

### 1. Tâm nhìn và sứ mạng

- **Tâm nhìn :** Là nhà sản xuất gạo hàng đầu 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: 123.415.420.000 đồng
- Tổng số lao động ngành gạo: 260 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](http://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:
  - Xây 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: thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP SXTMDV GFC; 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 HĐQT Cty CP 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.
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Giám đốc Công ty TNHH MTV Gạo Việt, Ủy viên HĐQT Công ty CP Bao bì Bình Tây; 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

- Chức vụ ở các tổ chức khác: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Nông Lâm Sản Kiên Giang, Phó Giám đốc Công ty Gạo Việt

### **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 Tây nam bộ - 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 SXTMDV GFC

### **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 xuất khẩu, P. Kinh doanh nội địa, P. Hành chính nhân sự, P. Đầu Tư.
- 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 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 điều hành Phòng KD xuất khẩu, 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 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 vùng nguyên liệu 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, quan hệ công chúng
- 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:

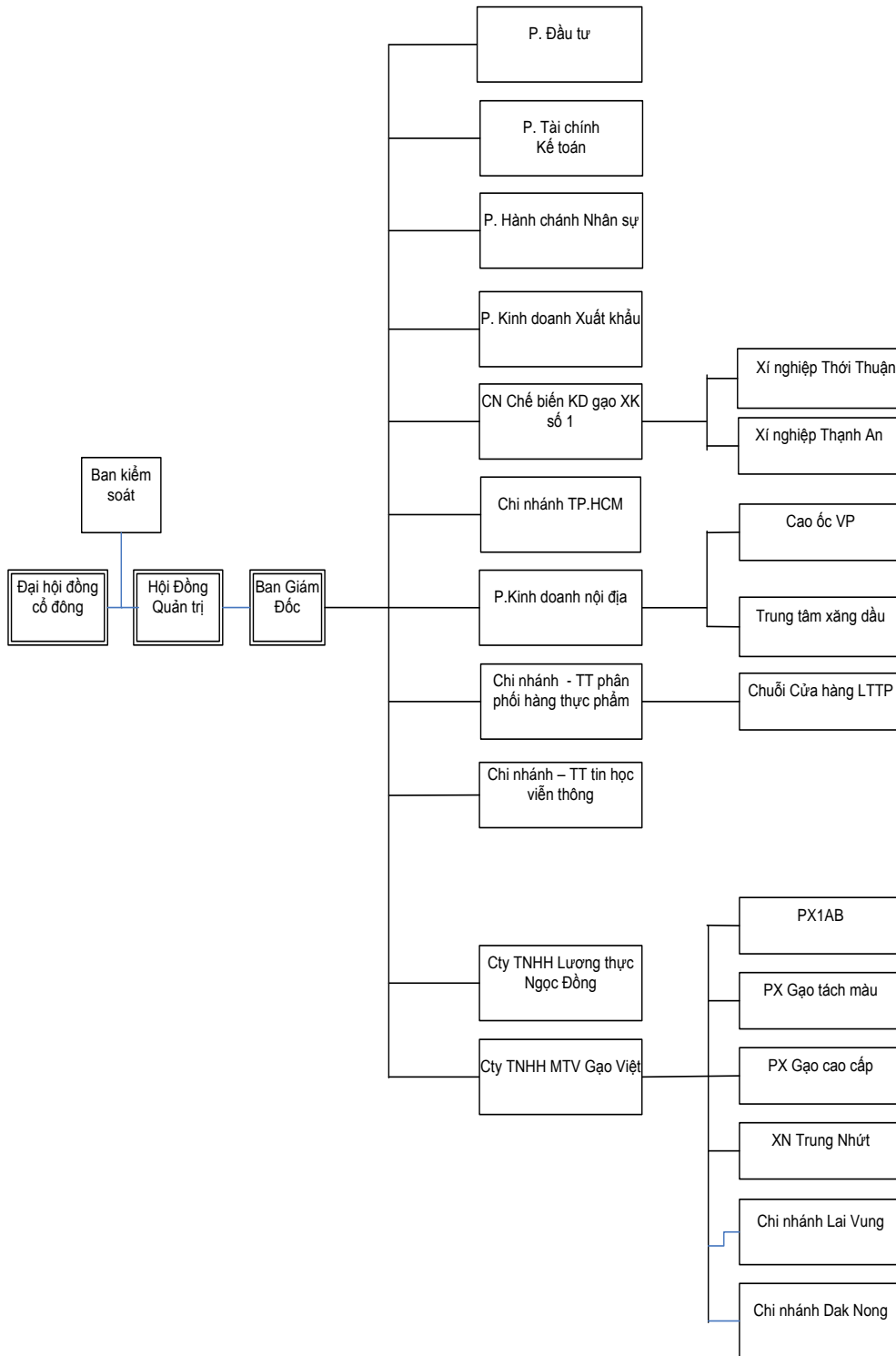
##### **➤ Công ty TNHH 1 Thành Viên Gạo Việt:**

- 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.

## 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 31/12/2013

Danh mục	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ (%)
Tổng vốn chủ sở hữu:	123.415.420.000	100%
1. Cổ đông nhà nước	0	0%
2. Cổ đông lớn	3.522.319	28.54%
3. Cổ đông nắm giữ dưới 5% cổ phiếu có quyền biểu quyết	8.818.433	71.45%

### ❖ Số lượng và tỷ lệ nắm giữ của các vị trí then chốt (chốt ngày 31/12/2013)

STT	Họ tên	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ (%)
<b>I. Hội đồng quản trị</b>			
1	Nguyễn Trung Kiên	705.825	5.72%
2	Cao Phước Long	199.576	1.62%
3	Nguyễn Thị Hoàng Phúc +Đại diện VCB: +Sở hữu cá nhân:	464.072 44.667	3.76% 0.36%
4	Trần Thanh Vân	440.078	3.57%
5	Võ Xuân Hồng	454.473	3.68%
<b>II. Ban kiểm soát</b>			
1	Nguyễn Hoàng Minh	28.060	0.23%
2	Trần Quốc Trọng	20.167	0.16%
3	Nguyễn Thanh Thuận	3.297	0.03%
<b>III. Ban giám đốc</b>			
1	Nguyễn Văn Tông	6.493	0.05%
2	Trần Hữu Đức	255.224	2.07%
3	Lưu Thị Lan	24.684	0.20%
4	Huỳnh Thị Ngọc Giàu	16.334	0.13%

## PHẦN II

# KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT NĂM 2013

### 1. Tổng quan

#### ➤ *Đánh giá chung ngành xuất khẩu gạo 2013*

Xuất khẩu gạo chính thức của Việt Nam năm 2013 đã xếp thứ ba sau Ấn Độ và Thái Lan. Theo Báo cáo tổng kết xuất khẩu gạo của VFA cho thấy, năm 2013, lượng gạo xuất khẩu của cả nước đạt 6,68 triệu tấn, trị giá 2,89 tỷ USD; giảm 13,45% về số lượng và giảm 16,12% về giá trị so với năm 2012. Giá xuất khẩu bình quân FOB đạt 433,07 USD/tấn, giảm 13,79USD/tấn so với cùng kỳ. Nguyên nhân chính làm xuất khẩu giảm như sau:

- Thiếu nhu cầu từ các thị trường truyền thống ở Đông Nam Á trong 6 tháng cuối năm, do Indonesia không nhập khẩu, Phillippines và Malaysia giảm mạnh. Sự sụt giảm mạnh nhất được ghi nhận tại thị trường Indonesia khi quốc gia này tụt xuống vị trí thứ 7 về nhập khẩu gạo từ Việt Nam so với vị trí thứ 3 năm 2012. Tương tự, Philippines giảm từ vị trí nhà nhập khẩu gạo lớn thứ 2 của Việt Nam năm 2012 xuống vị trí thứ 5 năm 2013. Malaysia tiếp tục là thị trường xuất khẩu gạo lớn thứ 3 của Việt Nam. Song, khối lượng gạo xuất vào quốc gia này cũng sụt giảm trông thấy khi chỉ đạt 453.240 tấn, với trị giá 225,5 triệu USD trong 11 tháng đầu năm. Như vậy, giảm 39,05% về khối lượng và giảm 42,49% về giá trị so với năm 2012.
- Xuất khẩu qua biên giới Trung Quốc tăng vọt do giá gạo giao tại biên giới cao hơn giá mua xuất khẩu trong nước và chất lượng thấp hơn, trong khi phía nhập khẩu không cần quota và đóng thuế, hiệu quả cao hơn nhập khẩu chính ngạch. Lượng xuất khẩu tiểu ngạch ước từ 1,4-1,5 triệu tấn bù đắp cho lượng chính ngạch giảm đã góp phần tiêu thụ lúa gạo trong nước khi thị trường thế giới khó khăn.

Mặc dù 6 tháng đầu năm xuất khẩu vượt mức kỷ lục, cao hơn cùng kỳ năm 2012 nhưng 6 tháng cuối năm sụt giảm liên tiếp nên xuất khẩu cả năm đạt mức thấp nhất trong 3 năm vừa qua.

**Về thị trường:** Châu Á vẫn chiếm tỷ trọng lớn nhất, trong đó Trung Quốc đã nhập gạo chiếm 33,24% chưa kể đường tiểu ngạch, đây cũng sẽ là thị trường chi phối xuất khẩu gạo Việt Nam trong thời gian tới do nhu cầu lớn và vận chuyển gần.

Đáng chú ý, tỷ lệ gạo Việt Nam xuất khẩu theo hợp đồng tập trung đã giảm liên tục, năm 2013 hợp đồng tập trung chỉ đạt 937 ngàn tấn, chiếm 14%, còn lại là hợp đồng thương mại chiếm 86%.

**Về chất lượng**, tỷ lệ gạo cao cấp giảm đáng kể so với năm 2012, trong đó gạo 5% giảm đến 35% tuy nhiên gạo thơm tăng vọt đến 76%, chiếm tỷ trọng 14,8% tổng lượng xuất với số lượng 990 ngàn tấn.

Với những biến động ngành như thế, hoạt động của Công ty năm 2013 cũng không nằm ngoài cuộc, có thể được tóm lược các nội dung chính như sau:

## **2. Kết quả kinh doanh:**

### ***Thuận lợi:***

- Được hỗ trợ tích cực từ các Hiệp hội ngành và chính quyền địa phương trong các chương trình thu mua tạm trữ của Nhà nước cũng như trong suốt quá trình hoạt động SXKD của đơn vị;
- Sự hỗ trợ tích cực từ các ngân hàng thương mại đối với các gói vay ưu đãi và phương thức vay phù hợp với ngành, đặc biệt trong những giai đoạn khó khăn nhất của thị trường;
- Chính sách tỷ giá ổn định;
- Thương hiệu công ty vẫn duy trì tốt, các khách hàng truyền thống vẫn tiếp tục ủng hộ và đẩy mạnh sản lượng nhất là đối với các dòng gạo cao cấp đóng túi nhỏ.

### ***Khó khăn:***

- Các hợp đồng G2G giảm mạnh ảnh hưởng lớn đến số lượng cung ứng và ủy thác;
- Thị trường tiểu ngạch đẩy mạnh làm cho một số khách hàng nhập khẩu lớn từ Trung Quốc chuyển hướng nhập khẩu trong khi Công ty không thể xuất khẩu theo hướng này (thủ tục thanh toán rủi ro, hóa đơn chứng từ không rõ ràng,...);
- Một số khách hàng chuyển sang nhập khẩu từ Thái Lan, Pakistan do giá thấp;
- Giá thị trường khá thấp, cạnh tranh gay gắt làm cho mức lợi nhuận biên của ngành không đạt mức kế hoạch;

Ngoài các nguyên nhân khách quan từ khó khăn của thị trường, một số nguyên nhân chủ quan như sau:

- Thoái vốn 100% tại GFC ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh 2013;
- Xử lý hàng tồn kho giá cao đầu năm;
- Kho Thới Thuận phải giải tỏa một phần do quy hoạch xây dựng cầu Vàm Cống, ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất và đi hàng của công ty;
- Các kho và hệ thống sấy lúa đang trong giai đoạn lắp đặt và thử nghiệm, chưa tạo ra nguồn thu trong khi chi phí lãi vay vẫn phát sinh.

**Kết quả kinh doanh 2013:**

*ĐVT: đồng*

STT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2013 (*)	THỰC HIỆN 2013	TH/KH %
1	Doanh thu	3,670,000,000,000	3,549,639,509,148	96.72
2	Tổng lợi nhuận sau thuế	11,100,000,000	5,209,779,595	46.92
3	Tỷ suất LNST/doanh thu	0.30	0.15	50
4	EPS (đ/cp)	900	451	50
5	Cổ tức dự kiến 7%	9%	7%	78%

Ghi chú: (\*) kế hoạch lợi nhuận và cổ tức đã được điều chỉnh giảm 40% do thoái vốn GFC 100% theo nghị quyết ĐHCĐ năm 2013, nguồn số liệu trích từ BCTC hợp nhất đã kiểm toán.

**Chi tiết đóng góp doanh thu và lợi nhuận từng ngành hàng năm 2013**

Ngành hàng	Doanh thu	Giá vốn	Chênh lệch
Gạo và phụ phẩm từ gạo	2,828,873,738,779	2,703,810,926,871	125,062,811,908
Xăng dầu	37,172,948,999	35,956,830,436	1,216,118,563
Thẻ, điện thoại và dịch vụ tại Trung tâm điện thoại	487,787,678	411,850,440	75,937,238
Cám gạo	2,599,299,716	2,631,309,077	(32,009,361)
Bã đậu nành	586,607,203,994	574,974,350,290	11,632,853,704
Lúa	26,381,364,000	21,798,476,471	4,582,887,529
Bắp	16,983,634,343	17,508,301,829	(524,667,486)
Gỗ	18,334,971,943	17,527,205,513	807,766,430
Khác	30,743,611,945	26,927,536,473	3,816,075,472
<b>Tổng</b>	<b>3,548,184,561,397</b>	<b>3,401,546,787,400</b>	<b>146,637,773,997</b>

### 3. Hoạt động xuất khẩu

#### ➤ Sản lượng xuất khẩu

Stt	Chủng loại	Kế hoạch 2013 (Tấn)	Thực hiện 2013 (Tấn)	% TH/KH
1	Gạo Xuất Khẩu:	240,000	192,284.55	80%
1.1	- Gạo thường	190,000	138,442.93	73%
1.2	- Gạo cao cấp	50,000	53,841.62	108%
2	Ủy Thác	50,000	19,751.00	40%
3	Cung Ứng	110,000	117,819.54	107%
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>400,000</b>	<b>329,855.09</b>	<b>82%</b>

#### ➤ Chủng loại gạo xuất khẩu:

- Số lượng gạo cao cấp (5%, gạo thơm, stx) chiếm hơn 52% tổng lượng sản xuất và đạt 108% so với kế hoạch, nếu tính cả lượng gạo thơm cung ứng và ủy thác đạt khoảng 66.000 tấn, tăng 70% so với 2012.
- Số lượng gạo 10 – 15% đạt khoảng 14% tổng sản lượng sản xuất

#### ➤ Thị trường xuất khẩu

Thị trường năm 2013 của Công ty so với năm 2012 có nhiều biến động lượng khách hàng tiêu thụ ở các Châu lục, cụ thể:

- Thị trường chính năm 2013 vẫn là Trung Quốc, chiếm 25% kim ngạch xuất khẩu trực tiếp, giảm 40% so với năm 2012 do chính sách xuất khẩu tiểu ngạch. Thị trường Trung Quốc dù có nhu cầu nhiều nhưng chính phủ cấp quota nhỏ giọt. Trong khi đó, thị trường tiểu ngạch rất sôi động với phương thức mua bán nhiều rủi ro, các doanh nghiệp lớn hầu như không thể tham gia.
- Kể đến là các thị trường Hongkong, Fiji, Ivory Coast, Mỹ và Châu Phi như Cameroon, Ghana... Sản lượng gạo cao cấp đã khai thác tốt ở các thị trường: Hongkong, Singapore, Fiji, Úc... (xem Phụ lục)
- Có sự tăng trưởng về khách hàng số lượng của các thị trường tiềm năng mới với số lượng gạo đóng túi nhỏ và cao cấp (JM / WR sortex...) đi vào các thị trường khó tính là USA , Canada , Mexico. Triển vọng này sẽ tốt hơn trong các năm tới.
- Châu Phi vẫn tập trung mua gạo của Pakistan, Ấn Độ, Myama vì họ có lợi thế cạnh tranh hơn về giá, chi phí vận chuyển thấp hơn.
- Thị trường các nước Châu Âu giảm do mua gạo của Campuchia (chất lượng tốt và giá thấp hơn Việt Nam) và có được ưu đãi về thuế.

#### 4. Hoạt động kinh doanh nông sản các loại:

Những tháng cuối năm 2013, bộ phận nhập khẩu nông sản được đẩy mạnh với tổng hàng nhập khẩu năm 2013 là 34.770 tấn, kim ngạch nhập khẩu đạt 17,5 triệu USD, tăng gấp đôi so với 2012 trong đó chủ yếu là Bã đậu nành Argen và Ấn Độ, các loại bắp và đậu nành.

- Năm 2013 có sự khác biệt lớn về cơ cấu mặt hàng, đa dạng hơn về chủng loại phục vụ cho các nhu cầu của các Nhà máy chế biến thức ăn chăn nuôi, thức ăn thủy sản. Các mặt hàng mới như: bã đậu nành Mỹ, bã đậu nành Argen, bắp Ấn Độ, cám gạo Ấn Độ, hạt đậu nành Paraguayan, hạt đậu nành Ethiopia, bắp Argen...
- Bên cạnh đó các mặt hàng nhập cùng kỳ năm trước lượng nhập sụt giảm đáng kể, cụ thể mặt hàng BDN Ấn Độ giảm 40,55% so với cùng kỳ, Bã đậu nành Brazil giảm 77,04% so với cùng kỳ. Nguyên nhân là do nhu cầu của thị trường sự thay đổi và đa dạng hơn.

#### 5. Hoạt động sản xuất của các đơn vị thành viên:

Chỉ tiêu	Chi nhánh số 1 (tấn)	Gạo Việt (tấn)	Ngọc Đồng (tấn)
Tổng sản lượng mua vào (kg)	60.700	65.970	93.559
Tổng sản lượng xuất bán (kg)	52.040	67.407	88.991

Ghi chú: sản lượng trên được cung ứng từ các kho thành viên, phần còn lại được cung ứng bổ sung từ các đơn vị vệ tinh bên ngoài Gentraco.

#### Gạo Việt:

Kết quả kinh doanh :

đvt : đồng

Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.030.512.610.560
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.030.498.430.560
Giá vốn hàng bán	2.010.945.451.593
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	19.552.978.967
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	984.299.874
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	679.880.852
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	304.419.022



Năm 2013 Gạo Việt đã giảm được tỷ lệ hao hụt so với các năm trước nhờ vào sự kiểm soát tốt số lượng cũng như chất lượng hàng hóa nhập xuất kho, toàn bộ hàng hóa nhập xuất kho đều phải qua cân, hàng hóa trong kho được luân chuyển tốt hơn không để hàng hóa tồn kho nhiều, gạo chạy lại ít...

### **Ngọc Đồng:**

Hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013 chỉ tập trung vào hoạt động bán hàng nội địa, doanh số xuất khẩu chưa có nhiều do giấy phép xuất khẩu được cấp vào cuối tháng 9/2013, tổng sản lượng Gạo xuất năm 2013 là 69.788 tấn trong đó xuất cung ứng là 65.448 tấn và xuất khẩu trực tiếp là 4.340 tấn. Hệ thống xay xát và sấy mới đưa vào hoạt động, các thiết bị phụ trợ còn chưa ổn định ảnh hưởng đến sản lượng thu mua và xuất hàng

Kết quả kinh doanh 2013 như sau:

Doanh thu	684.705.147.839
Giá vốn hàng bán	673.644.088.418
Lợi nhuận gộp	11.061.059.421
Thu nhập khác	(12.781.500)
Lợi nhuận trước thuế	1.855.423.913
Lợi nhuận sau thuế	1.605.423.913

### **6. Hoạt động của ngành Gạo nội địa:**

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch	Thực hiện	TH/KH (%)
1	Sản lượng				
	Gạo bán lẻ nội địa	Tấn	750	556,34	74,18
	Xăng dầu	Ngàn lít	2.100	1.832	87,24
2	Doanh số	Tr.đồng	60.000	52.000	86,67
3	Lợi nhuận	Tr.đồng		-858	
3.1	Trong đó gạo bán lẻ nội địa	Tr.đồng		-1.258	
3.2	Xăng dầu	Tr.đồng	500	400	80,00

Năm 2013 bộ phận gạo nội địa tập trung xây dựng hệ thống, cơ cấu lại chính sách bán hàng, nhân sự, rà soát lại hệ thống khách hàng, các hoạt động bán hàng chưa đạt kế hoạch, cụ thể:

- Từ ngày 1/4/2013, chuyển toàn bộ các Hợp đồng, số dư công nợ... các siêu thị từ công ty sang Trung tâm hạch toán độc lập, tập trung đối chiếu thu hồi công nợ khó đòi. Trong năm 2013 ngưng cung cấp gạo vào một số siêu thị tại TP.HCM... do tiêu thụ hàng và trả nợ quá chậm, phát sinh nợ khó đòi.
- Mảng xăng dầu đạt 86% kế hoạch sản lượng, thế mạnh của CHXD là uy tín trong bán hàng: hàng hóa chất lượng, đảm bảo về số lượng trong bán hàng, số lượng khách hàng lẻ tại các cây xăng công ty đều cao hơn các cây xăng trên cùng địa bàn.

➤ **Chương trình bình ổn giá:**

Thực hiện chủ trương bình ổn giá các mặt hàng thiết yếu của Thành phố, Công ty đã cơ cấu lại các cửa hàng và hiện có 6 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 với cam kết bán giá thấp hơn thị trường 5%. Chuỗi *cửa hàng Lương thực – thực phẩm Gentraco* hiện đã có mặt tại các quận Ninh Kiều, huyện Thới Lai và Thốt Nốt. 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 tại Cờ Đỏ và Thới Lai.

**7. Dự án qui hoạch vùng nguyên liệu chất lượng cao**

Năm 2013 Gentraco đã tiếp tục duy trì vùng nguyên liệu lúa chất lượng cao (có đầu tư giống xác nhận và thuốc BVTV) tại các địa bàn: huyện Cờ Đỏ, Thới Lai, Vĩnh Thạnh (TP. Cần Thơ) với tổng diện tích 3000 ha với sự tham gia của 1.200 nông hộ, tổng số vốn đầu tư cho các Cánh đồng năm 2013 trên 4 tỷ đồng. Công ty cũng sẽ tiếp tục triển khai trên diện tích này các vụ Hè Thu, Thu Đông.

Ngoài ra, Công ty cũng đã duy trì vùng lúa theo tiêu chuẩn GlobalGAP 100ha tại Vĩnh Thạnh (Cần Thơ); và xây dựng mới vùng lúa 150ha có kiểm soát dư lượng thuốc BVTV theo tiêu chuẩn Châu Âu tại Cần Thơ và Hậu Giang theo đơn đặt hàng của khách hàng Châu Âu.

Chương trình ”Cánh đồng lớn” được Chính quyền các địa phương ủng hộ rất tích cực, do vậy năm 2013 có nhiều đơn vị phân bón, thuốc BVTV cùng tham gia với Gentraco cung cấp vật tư đầu vào không lãi suất, giá ưu đãi như: Phân bón Cờ Bay, phân bón Bình Điền, Bayer, Hóa Nông Hợp Trí... Nhờ vậy nông dân tham gia liên kết cùng Công ty ngày càng có nhiều lợi ích và càng gắn kết chặt chẽ với Mô hình Cánh đồng mẫu này.

**8. Công tác quản trị doanh nghiệp**

**8.1. 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 2013 công ty cũng đã tiến hành việc thoái hết toàn bộ vốn tại các đơn vị trực thuộc như: Cty CP SXTMDV GFC, Cty CP An Khánh.
- Cơ cấu lại các chức năng của các đơn vị thành viên theo hướng tăng tính chủ động và linh hoạt từ cấp Nhà máy/phòng ban ngày càng chuyên môn sâu theo chức năng.

## **8.2. 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) : 249 người, trong đó:
  - Gentraco và các chi nhánh: 130 người
  - Gạo Việt: 59 người
  - Ngọc Đồng: 58 người
- Số lượng nhân sự năm 2013 giảm 5 người so với đầu kỳ về số tuyệt đối, tỉ lệ nghỉ việc là 10% (25 người). Năm 2013 đã tinh giảm nhân sự nhiều, các đơn vị có nhân sự nghỉ việc đều không tuyển thay thế, song song điều động nội bộ để đáp ứng nhu cầu của các hoạt động mới như sấy lúa, bóc vỏ lúa.. của các đơn vị ngọc Đồng, XN Thanh An.
- **Công tác đào tạo**:
  - Thực hiện 10 khóa đào tạo cho 234 lượt học viên với tổng chi phí: 68 triệu đồng. Các khóa đa phần phát sinh theo các chương trình tổ chức của các Trung tâm đào tạo và sử dụng nguồn ngân sách hỗ trợ từ các dự án.
  - Đánh giá hiệu quả đào tạo: Công tác đào tạo năm 2013 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.

## **8.3. 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 2013 là 7.600.000 đ/tháng, tăng 4% so với 2012.

- 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 910.000đồng/tháng, ban hành chế độ phụ cấp đất đò cho toàn bộ nhân viên với chính sách hỗ trợ gạo 45kg/quý. Duy trì 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 CNVLD đang công tác tại đơn vị, khám bệnh nghề nghiệp định kỳ cho 219 CNVLD tại các bộ phận trực thuộc; thăm hỏi ốm đau 29 lượt người.
- 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, chương trình phát thưởng Gentraco hiếu học, tổ chức ra mắt CLB Nữ công nhân ngày 28/06.
- Thực hiện chế độ du lịch cho CBNV với tổng chi phí là 597 triệu đồng

#### ***8.4. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và phong trào đoàn thể***

Năm 2013 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:

- Hội thi Hát karaoke “Tiếng hát Gentraco năm 2013” với 107 CNVLD tham gia, kết quả trao 1 giải nhất tập thể và 06 giải cá nhân.
- Phối hợp đơn vị tổ chức Hội thi cờ tướng trong nội bộ công ty chào mừng tháng Công nhân, với 15 vận động viên tham gia và hơn 120 lượt cổ động viên đến cổ vũ phong trào.
- Kết hợp với Đoàn TNCS.HCM tham gia giao lưu bộ môn bida với Ngân hàng; giao lưu bóng đá mini với Công an TP Cần Thơ và Hội doanh nghiệp trẻ TP Cần Thơ.
- Tham gia Hội thi “Tìm hiểu Bộ Luật Lao động và Luật Công đoàn năm 2012” và các Hội thao CNVCLĐ do LĐLĐ quận tổ chức.

#### ***8.5. Công tác PR và những giải thưởng đạt được***

Năm 2013, 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 xây dựng thương hiệu gạo thơm qua chương trình Cánh đồng mẫu tại Hội nghị gạo thế giới tại Hongkong tháng 11/2013;
- Tham gia trưng bày và tài trợ tại Hội nghị Gạo thế giới 2013;
- Tham gia đoàn giao thương và giới thiệu gạo Gentraco tại Hội chợ Thẩm Quyền và Quảng Châu, Trung Quốc;
- Thiết kế lại website Gentraco.

Năm 2013, 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 2013 do Báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức;
- Top 500 công ty lớn nhất Việt Nam do Vietnamnet bình chọn;
- Giải thưởng Doanh nghiệp Xuất khẩu uy tín 2013 do Bộ Công Thương trao tặng.

#### **8.6. 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 1.000 phần quà 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 Hội đoàn, người già neo đơn tại TP;
- Vận động đóng góp quỹ “Tấm lòng vàng” Công đoàn Cần Thơ; vận động thực hiện nhắn tin đóng góp quỹ “Vi Hoàng Sa thân yêu, vì tuyến đầu Tổ quốc”; đóng góp hỗ trợ đồng bào miền Trung bị thiên tai;
- Đơn vị tặng 980 phần quà cho các em học sinh nghèo nhân ngày khai giảng năm học mới ở các Quận, Huyện trong địa bàn TP Cần Thơ;
- Duy trì việc thăm hỏi và tặng quà định kỳ hàng tháng cho Mẹ VNAH ở Thạnh An, hỗ trợ Hội Nông dân và tặng quà cho nông dân nghèo.

Và các hỗ trợ phúc lợi xã hội khác, tổng số tiền chi cho các công tác xã hội của năm 2013 gần 500 triệu đồng.

## **PHẦN III**

# **KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014**

### **1. Đánh giá chung**

Theo dự báo của Hiệp hội Lương thực Việt Nam (VFA), năm 2014 tình hình xuất khẩu, tiêu thụ lúa gạo hàng hóa sẽ khó khăn hơn, kế hoạch xuất khẩu có thể chỉ tương đương năm 2013, khoảng 6,5-7 triệu tấn.

Tình hình thị trường gạo thế giới tiếp tục chịu áp lực bán hạ giá của Thái Lan và cạnh tranh xuất khẩu từ các nguồn cung cấp chính ở châu Á nên xu hướng giá còn tiếp tục thấp trong thời gian tới. Việt Theo VFA, năm 2014 sẽ tiếp nối những khó khăn của năm 2013 nhưng áp lực nhiều hơn đối với các nguồn xuất khẩu do cung cấp dư thừa, cạnh tranh quyết liệt. Nam sẽ phải chấp nhận cạnh tranh quyết liệt, nhất là với Thái Lan về gạo thơm và gạo trắng. Lợi thế của Việt Nam là khả năng cạnh tranh của gạo thơm, gạo trắng chất lượng cao ở châu Phi và nhu cầu từ các thị trường gần, giao hàng nhanh ở Đông Nam Á.

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 chuyển hướng chế biến gạo sang chế biến từ lúa tươi thông qua các hệ thống sấy lúa đã được lắp đặt vào năm 2013 tại Nhà máy Ngọc Đồng và Nhà máy Thạnh An, 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, Hongkong, các nước Châu Âu 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 2013 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.

- Tiếp tục đối mặt với nguy cơ xả hàng tồn kho của Thái Lan 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 2014 như sau:

## 2. Những mục tiêu chung năm 2014

- Ổn định quy mô sản xuất, đầu tư chuyên sâu 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 2014 sẽ tăng sản lượng gạo cao cấp, đồng thời với việc tìm kiếm thêm khách hàng mới ở các thị trường ngách, cố gắng đáp ứng các nhu cầu khác biệt từ những thị trường cao cấp.
- Chủ động được nguồn nguyên liệu tại các Nhà máy thay cho các đơn vị cung ứng bên ngoài

## 3. Các chỉ tiêu kế hoạch cụ thể:

### + Sản lượng:

Ngành hàng	ĐVT	Số lượng	% tăng trưởng so với 2013
<b>Tổng Gạo xuất khẩu</b>		<b>390.000</b>	118%
- Gạo thường	tấn	190.000	137%
- Gạo cao cấp	tấn	50.000	93%
Ủy thác	tấn	50.000	253%
Cung ứng	tấn	100.000	85%

### + Doanh thu & lợi nhuận

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2014 (đồng)
1	Tổng Doanh thu	4.000.000.000.000
2	Lợi nhuận trước thuế từ cty mẹ	12.500.000.000
3	Lợi nhuận chuyển về từ cty thành viên	10.500.000.000
4	Tổng lợi nhuận sau thuế	20.250.000.000
5	Chia cổ tức (đ/cp) – 12%	1.200
6	EPS	1.650

### **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;
  - 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;
  - Củng cố và phát triển thị trường Hongkong, Singapore, Trung Quốc, Mexico, 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), củng 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% trong mùa vụ cao điểm, lập thêm các điểm thu mua tại các vùng nguyên liệu, 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.
  - 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, nâng công suất dây chuyền bóc vỏ tại kho Thanh An.
  - Tiếp tục lắp đặt dây chuyền sản xuất củi trấu phù hợp để tận dụng toàn bộ lượng trấu thải ra từ Nhà máy Thanh An và Ngọc Đồng.



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

- Đẩy mạnh hoạt động ngành thức ăn chăn nuôi, thức ăn thủy sản tại thị trường nội địa nhằm quay nhanh vốn đồng thời kết hợp khai thác các phụ phẩm ngành gạo.
- 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

➤ **Công tác quản trị doanh nghiệp**

- Tiếp tục sắp xếp lại bộ máy tinh gọn ngành gạo, thực hiện cơ chế khoán chi phí/lợi nhuận cho từng bộ phận để nâng cao trách nhiệm và gắn hiệu quả cuối cùng cho từng đơn vị.
- Tìm kiếm đối tác phù hợp, có thị trường đầu ra và kinh nghiệm quản lý cùng tham gia góp vốn tại các đơn vị thành viên, cùng phát triển và mở rộng Công ty.

➤ **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 4.000 – 5.000 ha, triển khai thực hiện cả 3 vụ Đông Xuân, Hè Thu và Thu Đông.
- Mở rộng vùng lúa có kiểm soát dư lượng thuốc BVTV theo tiêu chuẩn EU
- Duy trì vùng lúa GlobalGAP 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.

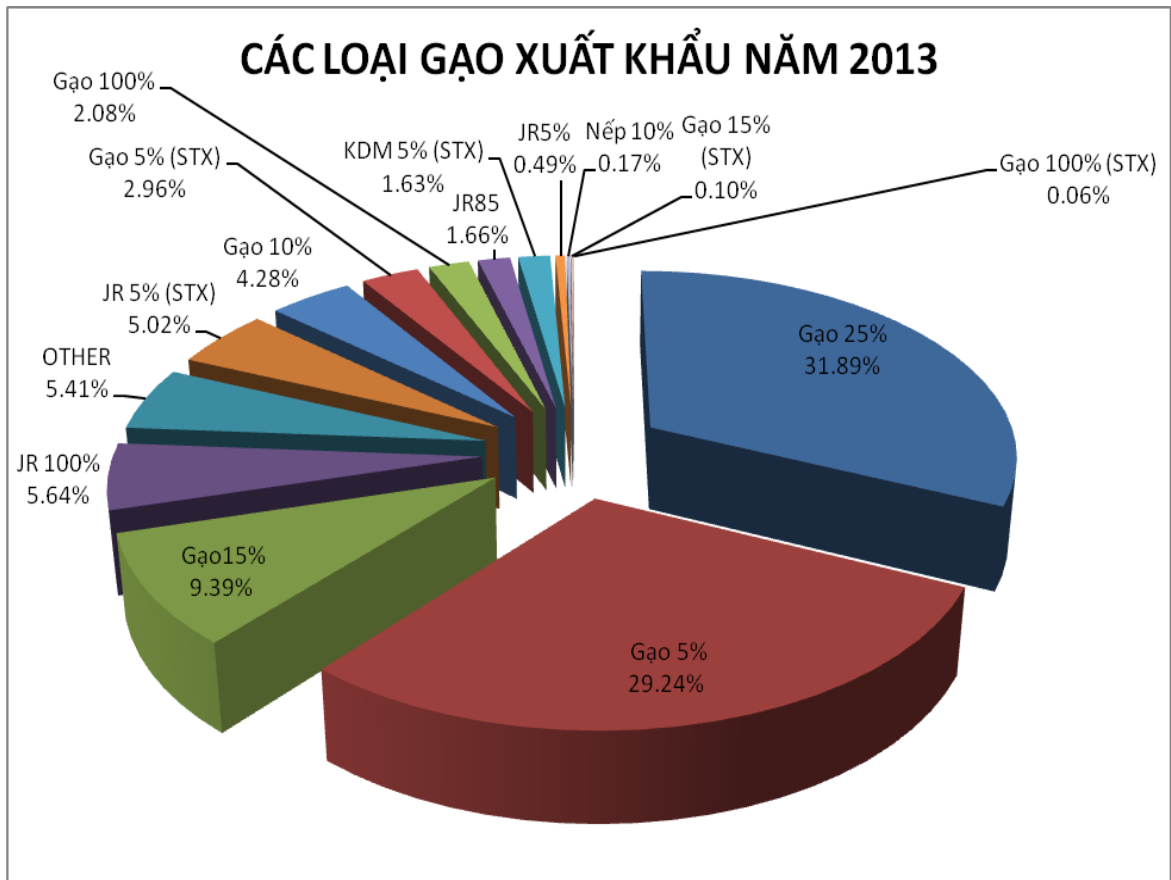
### ***3.3 Xây dựng nguồn nhân lực***

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

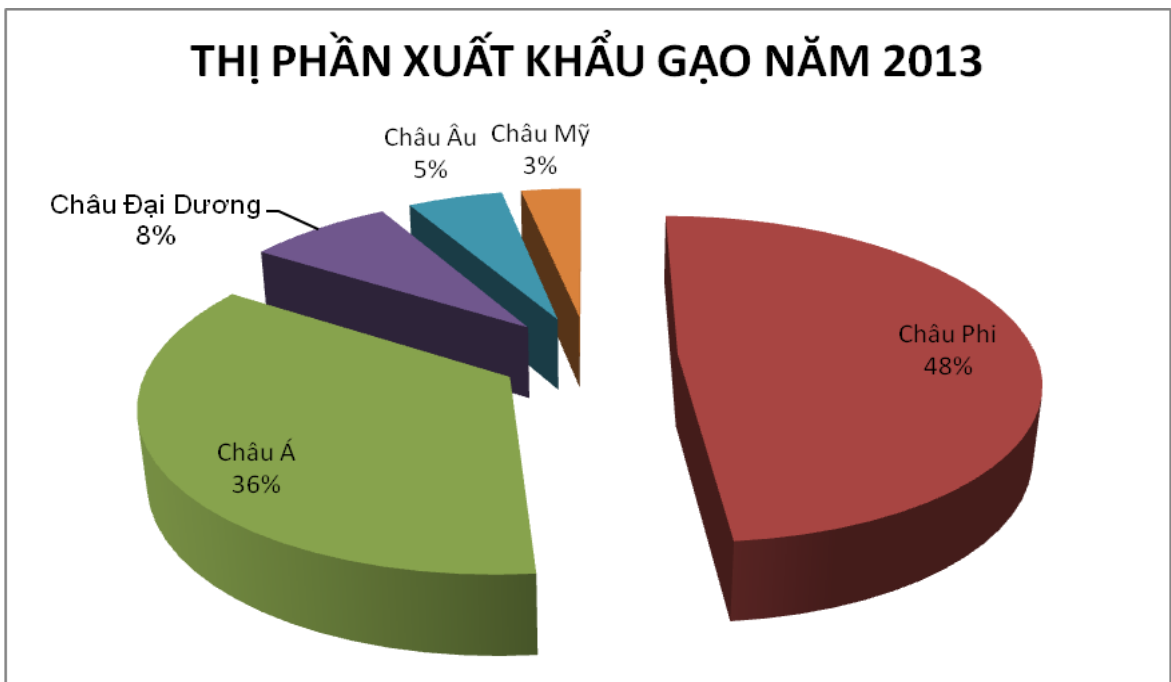
***Công tác đào tạo:*** song song với đào tạo cập nhật các kiến thức chuyên môn cho nhân viên nghiệp vụ và nâng cao tay nghề đối với đội ngũ sản xuất; năm 2014 công tác đào tạo được tập trung vào phát triển các kỹ năng quản lý của đội ngũ quản lý cấp trung trong chuỗi đào tạo về quản trị chiến lược, 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.

## PHỤ LỤC

**Biểu đồ 1: Các loại gạo xuất khẩu năm 2013**



**Biểu đồ 2: Thị phần xuất khẩu 2013**



**Biểu đồ 3: Thị trường xuất khẩu gạo năm 2013**

