



CÔNG TY CỔ PHẦN GENTRACO

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2010**



THÔNGIỆP CỦA CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Kính thưa quý vị Cổ đông,

Thay mặt Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần GENTRACO, 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.

Năm 2010, Nền kinh tế Việt Nam gặp nhiều khó khăn, thách thức từ những biến động nền kinh tế thế giới cũng như trong nước. Tăng trưởng kinh tế chững lại, lạm phát cao, lãi suất thường xuyên biến động. Tình hình trên đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp và GENTRACO cũng không phải là ngoại lệ.

Đặc biệt đối với ngành kinh doanh gạo là mặt hàng chủ lực chính của Gentraco, năm 2010 đã diễn biến rất khác biệt so với mọi năm, đặc biệt giá gạo và nhu cầu ở mức cao thời điểm đầu năm 2010, giảm sâu vào giữa năm và tăng bật trở lại vào cuối năm. Nhiều doanh nghiệp đã thua lỗ khá nặng vào thời điểm giữa năm khi ký các hợp đồng xuất khẩu với mức giá thấp, trong khi quay trở lại thu gom gạo để xuất khẩu thì vấp phải giá gạo nguyên liệu tăng trở lại. Gentraco cũng không nằm ngoài vòng xoay và những khó khăn chung của ngành.

Tuy nhiên, bằng truyền thống công ty; sự nỗ lực và đoàn kết của HĐQT và ban lãnh đạo và toàn thể nhân viên với sức trẻ, có trình độ, có tầm nhìn chiến lược, nhiệt tình, tâm huyết với GENTRACO; sự hợp tác của các đối tác chiến lược, quý khách hàng, ngân hàng truyền thống; sự quan tâm, chia sẻ, tạo điều kiện của chính quyền các cấp. Vì vậy hoạt động của năm 2010 cũng đánh dấu nhiều thành công của Gentraco nói chung và các Công ty 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, nên trong năm công tác đào tạo phát triển nhân tài cho công ty được chú trọng; việc sử dụng đồng vốn, khai thác tài sản được cân đối hợp lý có khoa học; hệ thống kho bãi và thiết bị từng bước được mở rộng tạo đà phát triển cho 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.

Nhận định năm 2011 được đánh giá sẽ tiếp tục là một năm đầy gian nan, thử thách cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Gentraco và các Công ty thành viên trực thuộc với lạm phát cao và thắt chặt tín dụng trong nước, tuy nhiên những cơ chế mới với ngành gạo từ

ngộ định 109; việc mở cửa ngành Gạo theo lộ trình WTO. Đây vừa là thách thức, đồng thời vừa là cơ hội cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính của GENTRACO.

Chiến lược kinh doanh của GENTRACO năm 2011 là trung thành với định hướng chiến lược đã đề ra, đảm bảo tăng trưởng luôn đi đôi với bền vững, HĐQT GENTRACO đã xác định: lấy ngành kinh doanh GẠO làm cốt lõi truyền thống làm cơ sở cho sự phát triển; bên cạnh đó, khai thác ngành nghề kinh doanh phụ để tăng doanh thu lợi nhuận cho GENTRACO, đầu tư đột phá vào ngành GẠO, tăng cường quản lý hiệu quả nguồn vốn, năng lực quản lý điều hành và tiết kiệm chi phí để hoàn thành mục tiêu năm 2011 và các năm tiếp theo.

Sự nghiệp phát triển GENTRACO là một chặng đường dài, 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 tin nhiệm, ủng hộ của quý khách hàng và sự quyết tâm toàn thể cán bộ công nhân viên GENTRACO sẽ càng lớn mạnh hơn trong sự nghiệp phát triển, đạt đến những mục tiêu mà tập thể chúng ta đã 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 điều hành và Ban kiểm soát của Công ty.....	2
3.1. Hội đồng quản trị.....	2
3.2. Ban điều hành.....	4
3.3. Ban kiểm soát.....	5
4. Cấu trúc công ty.....	6
PHẦN II KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT NĂM 2010.....	9
1. Đánh giá tình hình hoạt động năm 2010.....	9
2. Kết quả kinh doanh các ngành hàng.....	10
2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010:.....	10
2.2. Hoạt động của các ngành hàng thuộc Gentraco.....	11
2.3. Hoạt động SXKD của Công ty TNHH MTV Gạo Việt:.....	14
2.4. Hoạt động phân phối hàng hóa của Công ty TNHH MTV Đại Khánh:.....	14
3. Các hoạt động khác.....	15
3.1 Công tác thực hiện đầu tư XDCB dự án Nhà máy gạo tại Định An:.....	15
3.2. Công tác quản trị doanh nghiệp.....	15
3.3. Đào tạo & phát triển nguồn nhân lực.....	16
3.4 Công tác chăm lo đời sống của người lao động.....	17
3.5. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp và phong trào đoàn thể.....	18
4. Doanh nghiệp và cộng đồng.....	18
5. Công tác PR và những giải thưởng đạt được.....	19
PHẦN III KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011.....	20
1. Đánh giá chung.....	20
1.1 Cơ hội:.....	20
1.2 Thách thức:.....	20
2. Những mục tiêu chung năm 2011.....	21
3. Các chỉ tiêu cụ thể.....	21
4. Giải pháp thực hiện kế hoạch:.....	22
4.1. Các giải pháp về kinh doanh.....	22
4.2 Các giải pháp về nguồn vốn - tài chính.....	23
4.3 Xây dựng văn hóa doanh nghiệp.....	24
4.4 Xây dựng nguồn nhân lực.....	24
PHỤ LỤC	25

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: 100.499.550.000 đồng
- Tổng số lao động: 587 người (không kể Công ty CP An Khánh và Công ty CP Thủy Sản Gentraco)
- 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 CNĐKKD: Số 1800241743 đăng ký lần đầu ngày 21/08/1998, đăng ký cấp lại và thay đổi lần 21 ngày 22/11/2010 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 điện thoại các loại, thiết bị tin học, thiết bị máy văn phòng, thiết bị viễn thông.
 - Mua bán hàng tiêu dùng, thực phẩm, đại lý phân phối hàng hóa.
 - Kinh doanh bất động sản, cho thuê văn phòng.

3. Giới thiệu và tóm tắt lý lịch thành viên Hội đồng quản trị, Ban điều hành và Ban kiểm soát của Công ty

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 và Phát triển Viễn thông Miền Tây; Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Vina Pallet; Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Đầu Tư Cadif
- Số cổ phần nắm giữ (28/02/2011): 493.743 cổ phần (4,91%)

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
- Số cổ phần nắm giữ (28/02/2011): 162.192 cổ phần (1,61%)

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 (28/02/2011): 413.442 cổ phần (4,11%)
 - Trong đó: + Đại diện VCB – Chi nhánh Cần Thơ: 377.142 cổ phần (3,75%)*
 - + Sở hữu cá nhân: 36.300 cổ phần (0,36%)*
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Đại diện cổ đông pháp nhân: Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam – Chi nhánh Cần Thơ

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 Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Thủy sản Gentraco
- Số cổ phần nắm giữ (28/02/2011): 357.642 cổ phần (3,56%)

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 Chi nhánh Gentraco - TP. Hồ Chí Minh
- Chức vụ ở các tổ chức khác: Ủy viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thủy Sản Gentraco; Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Nông Lâm Sản Kiên Giang
- Số cổ phần nắm giữ (28/02/2010): 320.494 cổ phần (3,19%)

3.2. Ban điều hành

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 tài chính.
- 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 Cty TNHH MTV Gạo Việt và Cty TNHH MTV Đại Khánh.

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.
- Trực tiếp chỉ đạo Phòng Kinh doanh.
- 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 CP Gentraco
- 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 CP Gentraco 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 giao nhận hàng hóa, chứng từ 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 lúa chất lượng cao
- Phụ trách các dự án đầu tư khác của công ty
- Phụ trách công tác quan hệ nhà đầu tư

3.3. 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 Công ty 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 (28/02/2011): 24.892 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 (28/02/2011): 13.200 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:
- Số cổ phần nắm giữ (28/02/2011): 6.460 cổ phần (0,06%)

4. Cấu trúc công ty

Mô hình hoạt động của Gentraco có 04 đơn vị thành viên như sau:

➤ **Công ty Cổ phần Thủy Sản Gentraco**

- Địa chỉ: 72 Nguyễn Thái Học, phường Thốt Nốt, quận Thốt Nốt, thành phố Cần Thơ

- Vốn điều lệ: 80.800.000.000 đồng
 - Ngành nghề kinh doanh: Nuôi trồng thủy sản; chế biến, kinh doanh hàng nông sản, lương thực các loại; Kinh doanh, xuất nhập khẩu nông sản, nguyên liệu thức ăn gia súc, thủy hải sản; đại lý thức ăn gia súc và các sản phẩm phục vụ chăn nuôi; Sản xuất, kinh doanh cá giống.
- Số cổ phần Gentraco nắm giữ: 4.156.000 cổ phần; chiếm 51,44% 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.

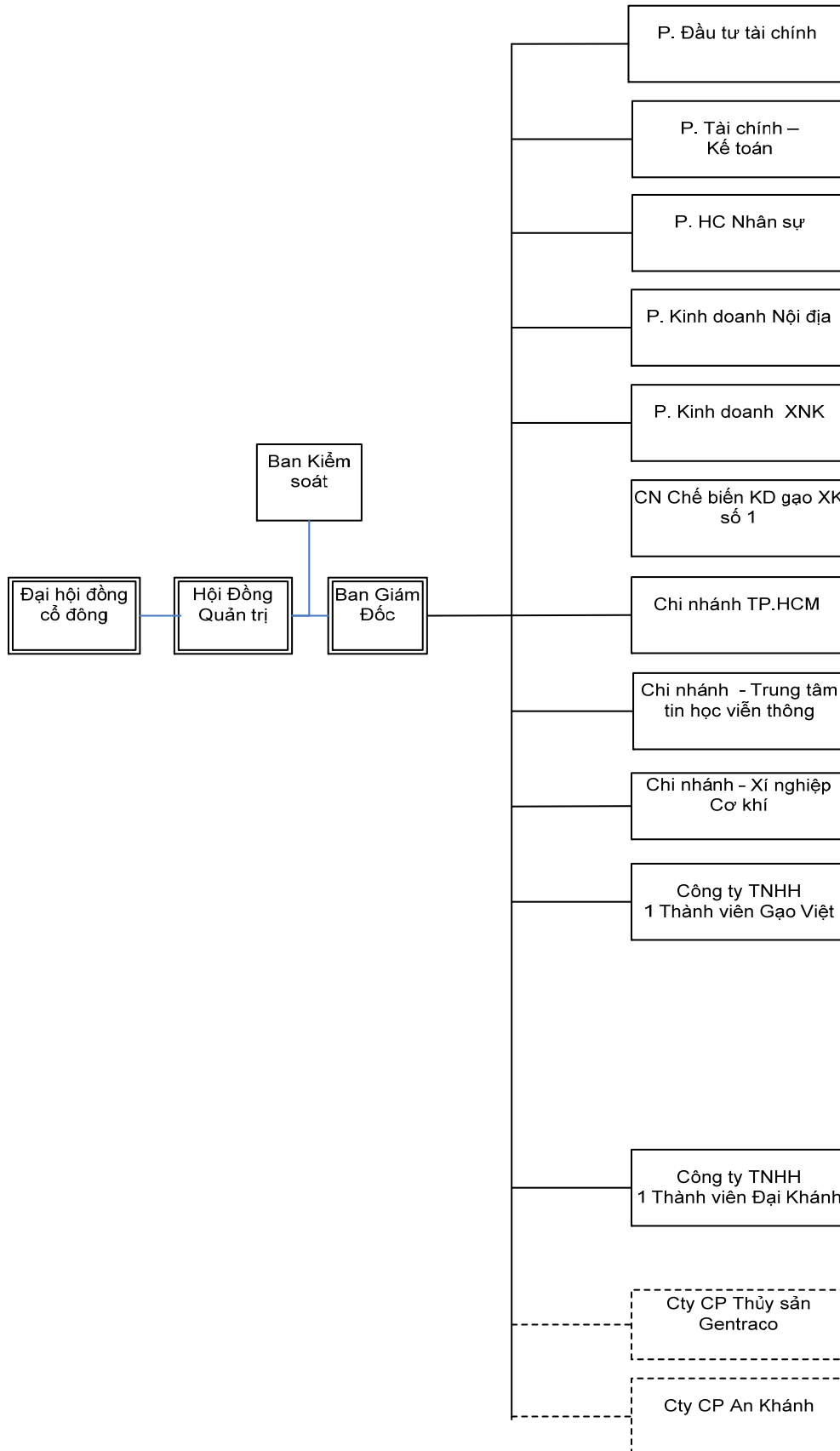
➤ **Công ty TNHH 1 Thành Viên Gạo Việt:**

- Địa chỉ: Quốc lộ 91 KV Long Thạnh II, quận Thốt Nốt. TP Cần Thơ
- Vốn điều lệ: 90.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Thu mua, chế biến và kinh doanh hàng nông sản: gạo, bắp, sắn lát nguyên liệu, thành phẩm. Xay sát và chế biến gạo, lương thực xuất khẩu. Xuất khẩu: nông, lâm, hải sản, xuất khẩu gạo trực tiếp.

➤ **Công ty TNHH 1 Thành Viên Đại Khánh:**

- Địa chỉ: 399 Nguyễn Văn Cừ, Ninh Kiều, Cần Thơ.
- Vốn điều lệ: 10.000.000.000 đồng
- Ngành nghề kinh doanh: Làm đại lý, phân phối hàng hóa các loại. Sản phẩm của các công ty Unilever-Vietnam, Vinamilk, Pepsi tại các tỉnh Cần Thơ, An Giang, Hậu Giang, Đồng Tháp, Kiên Giang.

➤ Sơ đồ tổ chức:



PHẦN II

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ NHỮNG ĐIỂM NỔI BẬT NĂM 2010

1. Đánh giá tình hình hoạt động năm 2010

Sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu 2008, năm 2010 nền kinh tế thế giới vẫn còn vất vả khắc phục những hệ lụy của cuộc khủng hoảng. Tuy nhiên theo các chuyên gia kinh tế thì nền kinh tế Việt Nam đang trên đà phục hồi khá ấn tượng với GDP tăng 6,78%. Tuy nhiên đối với doanh nghiệp vẫn còn rất nhiều khó khăn, đặc biệt là đối với ngành nông sản thế giới nói chung cũng như lĩnh vực kinh doanh, sản xuất lúa gạo nói riêng. Trong bối cảnh đó, tập thể cán bộ công nhân viên Công ty từ Hội đồng quản trị, ban điều hành, toàn thể người lao động đã tập trung nỗ lực trong mọi hoạt động nhằm duy trì sản xuất kinh doanh, ổn định thu nhập, việc làm của người lao động, đảm bảo cổ tức, quyền lợi của nhà đầu tư. Hoạt động Công ty năm 2010 được tóm lược một số nội dung chính như sau:

THUẬN LỢI:

- Mô hình hoạt động ngày càng hoàn thiện và thuận lợi cho việc quản lý theo mục tiêu lợi nhuận và hiệu quả, xây dựng theo mô hình quản trị mục tiêu, tập trung vào kinh doanh gạo là ngành hàng kinh doanh chính.
- Thương hiệu Gentraco ngày được khẳng định, là cơ sở để tạo được nhiều mối liên kết kinh doanh hợp tác cho công ty trong năm.
- Tỷ giá chính thức của Nhà nước được điều chỉnh tăng tạo thuận lợi cho hoạt động xuất khẩu thu ngoại tệ.
- Công tác tiếp thị, marketing được đầu tư tốt, lượng khách hàng mới và thị trường ngày càng được mở rộng.
- Công ty được sự hỗ trợ tích cực của các cấp chính quyền, Hiệp hội Lương thực, các đối tác kinh doanh và đặc biệt là các Ngân hàng Thương mại.
- Sản lượng lúa gạo của Việt Nam năm 2010 tiếp tục tăng trưởng bất chấp những tác động bất lợi của thời tiết. Số liệu của Bộ Nông Nghiệp cho thấy năm 2010 đạt kỷ lục cả về khối lượng và giá trị xuất khẩu. Lượng gạo xuất khẩu cả năm 2010 ước đạt 6,88 triệu tấn, với kim ngạch 3,23 tỉ USD, so cùng kỳ năm trước tăng 15,4% về lượng và tới 21,2% về giá trị.

- Nhu cầu gạo thế giới tăng, xuất khẩu gạo toàn cầu năm 2010 đạt 29,8 triệu tấn, tăng 700 ngàn tấn so với năm 2009.
- Đối với giá gạo: những ảnh hưởng của thiên tai như lũ lụt ở Nam Á, Trung Quốc, bão lũ ở Philippines, Thái Lan hay Indonesia đã đẩy giá gạo tăng mạnh vào những tháng cuối năm. Mức giá 5% tằm vào tháng 12 phổ biến ở mức trên 500 USD/tấn, có những thời điểm lên đến 540 USD/tấn.

KHÓ KHĂN:

- Nguồn lực bị hạn chế, công tác dự báo, dự đoán cũng chưa nắm bắt kịp thời.
- Công tác dự báo thu mua hàng và nhận định xu hướng thị trường chưa chuẩn xác: Do giá nguyên liệu biến động giảm mạnh vào thời điểm đầu năm, khi vụ Đông Xuân chớm vào vụ thu hoạch thì giá lúa giảm theo chiều thẳng đứng từ mức xấp xỉ 5.500 đồng/kg, xuống còn trên 4.000 đồng/kg. Đồng thời tỷ lệ thuận giảm giá của thị trường thế giới làm cho lượng tồn kho giá cũ khá cao của công ty không có lợi nhuận.
- Tình hình kinh tế của các nước Châu Âu vẫn chưa hồi phục dẫn đến đồng Euro mất giá so với đồng USD làm cho giá hàng hóa nhập khẩu vào thị trường Châu Phi tăng cao, đã làm giảm nhu cầu nhập khẩu gạo
- Biến động tăng lãi suất liên tục đến 18% đã làm công ty bị động và khó khăn với phần lớn vốn hoạt động từ nguồn vay ngân hàng.
- Tốc độ công ty phát triển nhanh nên đội ngũ nhân viên, chi phí quản lý, chi phí gián tiếp tăng.
- Sự liên kết giữa các đơn vị thành viên chưa chặt chẽ, chưa phối hợp được sức mạnh riêng của đơn vị thành viên.

2. Kết quả kinh doanh các ngành hàng

2.1. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2010:

STT	Diễn giải	Doanh thu	Doanh thu bán nội bộ	Doanh thu thuần
1	Cty CP Gentraco	2.439.019.305.689	596.409.332.542	1.842.609.973.147
2	Cty TNHH MTV Gạo Việt	2.084.565.001.529	1.027.787.650.038	1.056.777.351.491
3	Cty TNHH MTV Đại Khánh	518.655.149.857	159.230.467	518.495.919.390
	Tổng cộng	5.042.239.457.075	1.624.356.213.047	3.417.883.244.028

Kết quả SXKD 2010

ĐVT: đồng

STT	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2010	THỰC HIỆN 2010	TH/KH
1	Doanh thu	4.897.557.960.000	3.417.883.244.028	69,79%
2	LN sau thuế từ tài sản sở hữu Gen 100%	33.161.250.000	48.096.974.953	145,04%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	42.126.580.309	48.096.974.953	114,17%
4	- Chia cổ tức (đ/cp)	3.000	3.000	100%
5	Tỷ suất LNST/doanh thu	0,86%	1,41%	163,60%
6	EPS	4.191,70	5.727	136,63%

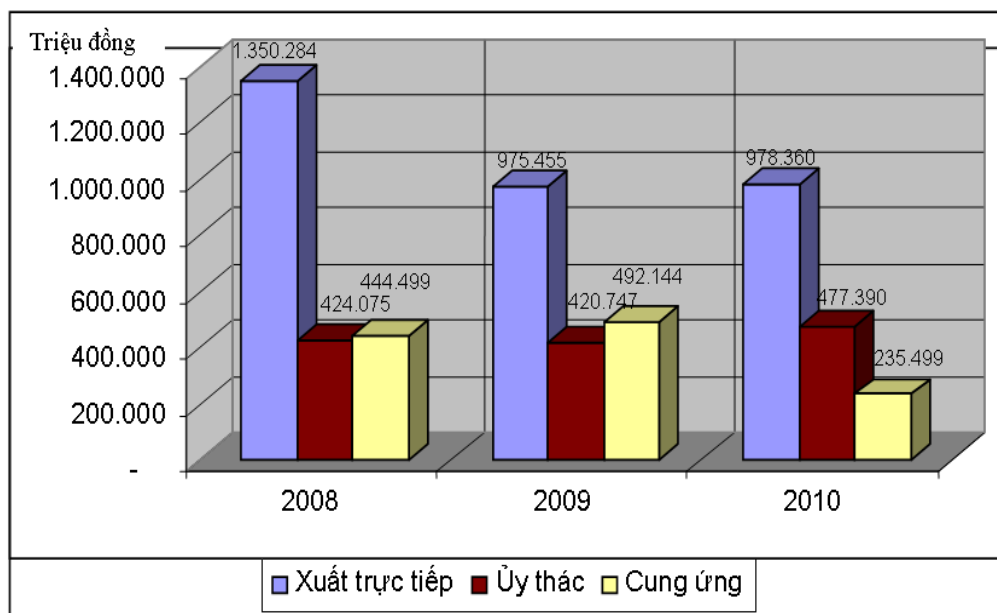
(số liệu trên không bao gồm 2 đơn vị thành viên Công ty CP Thủy Sản Gentraco, Công ty CP An Khánh và các công ty liên kết khác)

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 48,097 tỷ đồng, ngoài ra, do các đơn vị thành viên chưa thông báo nên các khoản thu nhập từ góp vốn và liên kết cũng chưa được tính toán bổ sung.

2.2 Hoạt động của các ngành hàng thuộc Gentraco

➤ Hoạt động sản xuất kinh doanh ngành gạo:



➤ **Kết quả sản lượng thực hiện:**

Hình thức	Số Lượng (tấn)	Doanh Thu (USD)	% Kế hoạch	
			Số Lượng (tấn)	%
Xuất trực tiếp	134.351	51,677,626.93	180.000	75%
Cung ứng	32.257	12,439,219.58	80.000	40%
Ủy thác	53.650	25,216,076.05	60.000	89%
TỔNG GẠO X.KHẨU	220.258	89,332,922.55	320.000	69%
TỔNG GẠO NỘI ĐỊA	439,5	5,5 tỷ VND	550	80%

Sản lượng xuất bán đạt 220.257,81 tấn chiếm 69% trong đó xuất khẩu trực tiếp: 134.351 tấn; xuất cung ứng 32.257 tấn; xuất ủy thác: 53.650 tấn.

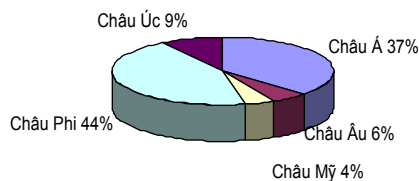
➤ **Đánh giá chung ngành gạo Gentraco:**

<p>Điểm mạnh:</p> <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 lẻ, tạo ra giá trị gia tăng cao - Có mối quan hệ tốt với các ban ngành có liên quan - Uy tín thương hiệu Gentraco đã khá quen thuộc với khách hàng 	<p>Điểm yếu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chưa tận dụng tốt những thông tin sẵn có, xác định nhu cầu của khách hàng chưa kịp thời - Mức độ phối hợp giữa các bộ phận (SX-BH-giao nhận) chưa chặt chẽ - Chính sách giá chưa linh hoạt dẫn đến khó cạnh tranh trong xu thế giá biến động - Năng lực sản xuất chưa đáp ứng kịp, tiến độ mua hàng cho các hợp đồng đã ký chưa kịp thời - Quản lý chất lượng sản phẩm chưa tốt
---	---

Trong năm 2010 hoạt động SXKD gạo của Công ty có 03 điểm nổi bật:

Công tác thị trường 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). Năm 2010, Công ty 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 CP Gentraco là một trong những nhà thầu cung cấp cho chương trình viện trợ lương thực thế giới của Liên Hiệp Quốc. Công tác khai thác thị trường mới phát triển tốt, trong năm 2010 bộ phận kinh doanh đã phát triển mới

Tỷ trọng khách hàng tại các Châu lục



18 khách hàng lớn, chiếm 28% lượng khách hàng của công ty. 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. Mặt hàng chủ yếu xuất vào các thị trường này là jasmine thông qua sortex chiếm sản lượng 19.459,02 tấn.

- **Sản phẩm mới:** hệ thống HACCP tại phân xưởng gạo cao cấp đã phát huy được hiệu quả kinh doanh, trong năm 2010 những sản phẩm gạo nếp, gạo thơm, gạo đóng túi 1kg, 2kg, 5kg xâm nhập được nhiều thị trường, được khách hàng đánh giá cao trong khâu kiểm soát chất lượng, sự đồng đều của sản phẩm.



Công ty cũng đã ra mắt thị trường sản phẩm gạo sạch Ngọc Đồng với nguồn nguyên liệu đạt chứng nhận Global GAP trong trồng trọt và HACCP trong sản xuất. Đây là sản phẩm gạo thơm chất lượng cao đầu tiên đạt các tiêu chuẩn đặc biệt này nên tạo được tiếng vang lớn trên thị trường gạo túi.

- **Thực hiện bao tiêu trên sản phẩm:**
 - Để đảm bảo nguồn nguyên liệu đầu vào đạt chất lượng, năm 2010 Gentraco đã tiếp tục mở rộng quy hoạch vùng nguyên liệu lúa chất lượng cao tại huyện Cờ Đỏ và huyện Vĩnh Thạnh, TP. Cần Thơ và huyện Mỹ Xuyên, tỉnh Sóc Trăng, với tổng diện tích hơn 688 ha (Đông Xuân) và 162 ha (Hè Thu). Việc hợp tác sản xuất này đang được sự hưởng ứng rất cao từ nông dân và chính quyền địa phương và sẽ được nhân rộng mô hình cho các năm kế tiếp.
 - Công ty cũng đã liên kết với Sở Nông Nghiệp Sóc Trăng để đầu tư và bao tiêu cho 50ha lúa ST13 sản xuất theo quy trình Global Gap (tăng 150% so với 2009), hỗ trợ nông dân thêm các chi phí sản xuất và bao tiêu với giá cao hơn 33% so với thị trường.

- **Các hoạt động thương mại dịch vụ khác:**

- Hoàn thiện việc xây dựng và đưa vào hoạt động Tòa nhà Gentraco tại số 72 Nguyễn Thái Học, Thốt Nốt, TP Cần Thơ với mô hình văn phòng cho thuê. Hiện tại diện tích cho thuê đã đạt 50% sau 6 tháng hoạt động.
- Mở rộng ngành hàng phân phối mới – trung tâm phân phối thực phẩm Massan tại Long Xuyên- An Giang.
- Mảng gạo siêu thị và chuỗi cửa hàng bán lẻ vẫn tiếp tục được chú trọng với 7 cửa hàng (tăng 2 cửa hàng).
- Mảng xăng dầu vượt kế hoạch 14% với số lượng bán ra trên 2 triệu lít.

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

Được hình thành trên cơ sở cụm xí nghiệp 1A, 1B, xí nghiệp 8 và phân xưởng gạo cao cấp từ tháng 03/2009, Gạo Việt 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 2010 đạt 104.516 tấn, đạt mức doanh thu 1.896 tỷ đồng và đóng góp vào lợi nhuận của Gentraco là 14,4 tỷ. 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.

2.4. Hoạt động phân phối hàng hóa của Công ty TNHH MTV Đại Khánh:

Năm 2010, doanh thu của Đại Khánh là 1.273 tỷ và lợi nhuận chỉ đạt 173 triệu (13% kế hoạch), do 2 nguyên nhân chính từ lãi vay tăng quá cao khi đơn vị sử dụng gần 100% vốn vay và ngành hàng chính Unilever không đạt được chỉ tiêu được đối tác giao. Tuy nhiên Đại Khánh cũng đã đạt được những thành công nhất định trong các khía cạnh mở rộng địa bàn phân phối và ngành hàng mới, đang quản lý hơn 7.000 điểm bán hàng.

- Mở rộng địa bàn: Nhận địa bàn Sadeo, Đồng Tháp cho sản phẩm Unilever; địa bàn Chợ Mới, An Giang cho sản phẩm Vinamilk.
- Mở Cửa hàng ván lát sàn và các sản phẩm trang trí nội thất.
- Mở siêu thị đầu tiên tại 404 – Lê Hồng Phong, P. Bình Thủy, kết hợp việc bán hàng theo 2 hình thức là tại chỗ và giao hàng tận nơi, bước đầu chưa đạt hòa vốn

nhưng đã tạo được hình ảnh là cửa ngõ cho các đối tác biết đến Đại Khánh, có được thị trường tiềm năng, được người tiêu dùng trong khu vực chấp nhận và nhiều nhà sản xuất biết đến tìm hiểu đưa hàng hoá vào kênh phân phối của Đại Khánh.

Nhìn chung các ngành hàng đã bước vào giai đoạn ổn định tổ chức, sự phối hợp với đối tác ngày càng chặt chẽ, các ngành hàng đã mở rộng hệ thống phân phối và mang lại hiệu quả cho công ty.

3. Các hoạt động khác

3.1 Công tác thực hiện đầu tư XD CB dự án Nhà máy gạo tại Định An:

Từ nguồn huy động 50 tỷ trái phiếu không chuyển đổi đã được cổ đông chấp thuận, trong năm công ty đã thực hiện các hạng mục như sau:

- Hoàn thành giai đoạn san lấp mặt bằng
- Hoàn thành thiết kế nhà xưởng và thẩm tra dự toán theo thiết kế thi công
- Thiết kế máy móc thiết bị và đã ký hợp đồng với 2 đối tác uy tín trong thiết bị ngành gạo là công ty Bùi Văn Ngộ và Lamico.
- Chuẩn bị hồ sơ thành lập đơn vị thành viên – Công ty TNHH Ngọc Đồng tại Định An, Lấp Vò, Đồng Tháp với trang thiết bị đồng bộ, khép kín, công suất 150.000 tấn thành phẩm/năm, với 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 của dự án trên 200 tỷ đồng.
- Thời gian đưa vào hoạt động: dự kiến cuối quý 3 năm 2011

3.2. Công tác quản trị doanh nghiệp

Tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức theo hướng tinh gọn, quản trị mục tiêu và tạo động lực phát triển cho từng bộ phận. Năm 2010 công ty cũng đã thực hiện công tác tái cấu trúc các bộ phận như sau:

- Hoàn tất việc chuyển đổi các ngành hàng xăng dầu, chuỗi các cửa hàng gạo nội địa và trung tâm phân phối thực phẩm Massan cho một phòng nghiệp vụ mới: Phòng kinh doanh nội địa. Với vai trò độc lập và được quản lý sâu sát hơn các ngành hàng trên sẽ có bước phát triển đột phá trong năm 2011.
- Chuyển phòng IT trực thuộc văn phòng công ty và trung tâm điện thoại thuộc Đại Khánh thành Chi nhánh – Trung tâm công nghệ viễn thông. Với mô hình

này ngoài đảm nhiệm các chức năng hiện có, trung tâm có thể thực hiện các dịch vụ bên ngoài tạo lợi nhuận.

- Chuyển Phòng kỹ thuật trực thuộc văn phòng công ty thành Chi nhánh - Xí nghiệp cơ khí Gentraco, hạch toán phụ thuộc. Chức năng này sẽ khuyến khích sự cải tiến, mở rộng các hoạt động sửa chữa thiết bị và dịch vụ, cung ứng cho công ty cũng như khách hàng bên ngoài.

Công ty cũng đã hoàn chỉnh 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 để đo lường và đánh giá năng lực nhân viên một cách chính xác và khách quan. Các tiêu chí này đã từng bước 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.

3.3. Đào tạo & phát triển nguồn nhân lực

- **Lao động :** Tổng số Lao động hiện có của Gentraco và các Cty thành viên : 587 người, tăng 22% so với cuối năm 2009 trong đó:

○ Vp Gentraco:	186 người
○ Gạo Việt:	79 người
○ Đại Khánh:	322 người

- Tuyển dụng: 272

○ Vp Gentraco:	33 người
○ Gạo Việt:	11 người
○ Đại Khánh:	228 người

- Lao động nghỉ việc: 163

○ Vp Gentraco:	6 người (chiếm 3%)
○ Gạo Việt :	3 người (chiếm 3%)
○ Đại Khánh:	154 người (chiếm 48%)

** Tỷ lệ nghỉ việc ở Đại Khánh rất cao do đặc thù của ngành hàng đa số lao động phổ thông nên ý thức chưa cao, hạn chế trong đào tạo hướng dẫn công việc.

- **Công tác đào tạo:** tổ chức 23 khóa cho 300 lượt học viên, tập trung vào các khối đào tạo sau:

- *Khối nghiệp vụ văn phòng:* các khóa 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 và thi nâng cao tay nghề cho đội ngũ vận hành máy và kiểm phẩm.

- Tập huấn các kỹ năng bán hàng và phục vụ khách hàng cho đội ngũ nhân viên thuộc các ngành hàng phân phối.
- *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 khoá đào tạo được thực hiện với hình thức tổ chức và phương pháp huấn luyện mới và hiện đại với các Trung tâm đào tạo và diễn giả uy tín từ Tp.HCM. Tổng chi phí đào tạo trong năm là 257 triệu đồng.

3.4 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:

- 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 ngành gạo 5,9 triệu đồng/tháng, tăng 23% so với năm 2009. Ngoài ra, công ty luôn có những chế độ khen thưởng đặc biệt cho những cá nhân có thành tích xuất sắc, vượt trội, góp phần vào sự phát triển chung của Gentraco.
- 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 400.000 đồng/tháng. Duy trì tốt chế độ bồi dưỡng đường sữa hàng tháng cho nhân viên kỹ thuật và CH xăng dầu.
- Xây dựng chế độ hỗ trợ khám sức khoẻ cho BGD & Quản lý cấp trung, tổ chức khám sức khoẻ định kỳ cho CBNV đang công tác và khám bệnh nghề nghiệp định kỳ cho 99 nhân viên khối sản xuất (tổng chi phí: 58.183.000 đồng).
- Xây dựng lại chế độ hỗ trợ hiếu, hi. Trong năm, công đoàn công ty đã tổ chức thăm hỏi ốm đau 61 lượt, hiếu hi 17 trường hợp, trợ cấp khó khăn đột xuất cho 4 trường hợp.
- 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 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 2008-2009 các cháu có thành tích học tập khá giỏi.

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

Năm 2010 các hoạt động quan hệ công chúng, xây dựng hình ảnh doanh nghiệp được chú trọng, hàng loạt các sự kiện lớn được tổ chức trọng thể 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.
- Tổ chức lớp học khiêu vũ đem lại sân chơi cho CBNV sau giờ làm việc
- Tổ chức đêm gala cuối năm, thi hát bài hát truyền thống Gentraco, tạo sân chơi bổ ích và những giây phút thư giãn cho người lao động
- 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. 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 1.200 phần quà (trị giá 120.000 đồng/phần) 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 200 phần quà “Nụ cười Xuân” cho trẻ em nghèo và hàng tấn gạo cho bà con nghèo trong quận.

- 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 Tâm Vu
- Hỗ trợ phong trào xây dựng nhà đồng đội cho QK9 với số tiền 300 triệu đồng
- Vận động góp quỹ “Tấm lòng vàng”, 55 triệu đồng
- 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
- Hỗ trợ hộ nghèo ở quận Ô Môn nhân dịp tết dân tộc, 30 triệu đồng
- Hỗ trợ xây dựng trường mẫu giáo ở Cà Mau, 60 triệu đồng

- Hỗ trợ đồng bào Miền Trung gặp thiên tai, 55 triệu đồng, trong đó vận động 1 ngày lương của CB.CNV là 45 triệu đồng.

Và các hỗ trợ phúc lợi xã hội khác, tổng số tiền chi cho các công tác xã hội của năm 2010 gần 1 tỷ đồng.

5. Công tác PR và những giải thưởng đạt được

Năm 2010, thương hiệu Gentraco đã tiếp tục được đánh giá cao tại một số giải thưởng uy tín. Cụ thể:

- Xây dựng hình ảnh Gentraco với mảng gạo nội địa ngày càng rộng rãi trên địa bàn TP Cần Thơ thông qua việc hình thành chuỗi cửa hàng gạo bình ổn giá vào dịp Tết, chuỗi bán lẻ 7 cửa hàng tại Cần Thơ với mức giá bán luôn thấp hơn thị trường 10-15% được người tiêu dùng ủng hộ mạnh mẽ.
- Vinh dự được đón tiếp Phó Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Thiện Nhân và đoàn đại biểu Quốc hội đến thăm và làm việc tại công ty.
- Đạt trong Top 100 Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt 2010.
- Được người tiêu dùng bình chọn thương hiệu Hàng Việt Nam Chất lượng cao 2011 do Báo Sài Gòn Tiếp Thị tổ chức.
- Đạt thứ hạng 30 (tăng 1 bậc/2009) trong Top 500 công ty lớn nhất Việt Nam do Vietnamnet bình chọn.
- Giải thưởng Doanh nghiệp Xuất khẩu uy tín 2010 do Bộ Công Thương trao tặng.

PHẦN III

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

1. Đánh giá chung

Theo các chuyên gia kinh tế, năm 2011 sẽ tiếp tục là một năm khó khăn với lạm phát cao, lãi suất chưa giảm và sức mua thị trường thế giới chưa cải thiện đáng kể. 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 ngày càng tăng 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:

- Nghị định 109 của Chính phủ là một trong những chính sách quan trọng nhất đối với hoạt động kinh doanh xuất khẩu gạo. Tác động của nghị định sẽ có một cuộc thanh lọc quy mô lớn các doanh nghiệp nhỏ và vừa, để lại thị trường cho cuộc chơi của một số doanh nghiệp lớn, sẽ đem lại lợi ích nhiều hơn cho các doanh nghiệp lớn và làm giảm áp lực cạnh tranh.
- Chính phủ đang triển khai hàng loạt các biện pháp chống lạm phát và kiểm soát tỷ giá USD, theo đó các chính sách tài chính tiền tệ cũng từng bước có phản ứng tích cực, ngân hàng Nhà nước liên tục có các chính sách nhằm giảm lãi suất huy động... những yếu tố vĩ mô tích cực đó hỗ trợ thuận lợi cho nền kinh tế nói chung và doanh nghiệp nói riêng.
- Các thị trường tiềm năng như Trung Quốc, Fiji, Hongkong, Singapore, Úc, Mỹ từng bước chấp nhận gạo Việt Nam => khả năng tăng sản lượng đồng thời công ty cũng khai thác được những khách hàng tiềm năng ở các thị trường như Hong kong, Singapore, US, Trung Quốc.
- Nhu cầu nhập khẩu gạo thế giới năm 2011 sẽ tăng nhẹ, khoảng 28,7 triệu tấn do tăng nhập khẩu của Indonesia và Thổ Nhĩ Kỳ, và tổng nhu cầu nhập khẩu gạo của thế giới vẫn duy trì ở mức cao. Xuất khẩu gạo của Việt Nam theo USDA năm 2011 của Việt Nam đạt 5,8 triệu tấn.

1.2 Thách thức:

- Các doanh nghiệp XK gạo có tiềm năng lớn và các công ty thương mại không đủ điều kiện XK sẽ có nhiều kế hoạch liên kết, mở rộng SX, mức độ cạnh tranh sẽ tăng cao.

- Có sự bắt đầu tham gia của các doanh nghiệp nước ngoài vào xuất khẩu gạo theo cam kết WTO. Tuy nhiên vì là năm đầu tiên, nên tác động của mở cửa thị trường gạo không lớn nhưng sẽ là một thách thức lớn trong 2-3 năm tới với ngành gạo.
- 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 2011 như sau:

2. Những mục tiêu chung năm 2011

- 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 2011 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.
- Tăng vốn điều lệ lên 130 tỷ (tăng 30%).
- 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 2011 tối thiểu vào khoảng 25%.

3. Các chỉ tiêu cụ thể

+ Sản lượng:

Ngành hàng	ĐVT	Số lượng
Gạo xuất khẩu		300.000
- Gạo thường	tấn	140.000
- Gạo cao cấp	tấn	30.000
Ủy thác	tấn	35.000
Cung ứng	tấn	95.000
Gạo nội địa	tấn	747,50
Xăng dầu	ngàn lít	2.070

+ Doanh thu & lợi nhuận

STT	CHỈ TIÊU	NĂM 2011
1	Tổng Doanh thu	3.882.065.000.000
2	LN sau thuế từ tài sản sở hữu Gen 100%	46.404.000.000
3	LN từ 2 công ty thành viên theo tỷ lệ sở hữu	5.388.000.000
4	Tổng Lợi nhuận sau thuế	51.792.000.000
5	Chia cổ tức (đ/cp)	2.500
6	Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/doanh thu	1,33%
7	EPS	3.977,15

4. Giải pháp thực hiện kế hoạch:

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

4.1. Các giải pháp về kinh doanh

➤ Đối với mặt hàng Gạo

Chính sách thị trường: xác định trọng tâm vào 3 vùng thị trường chính là Châu Phi, Châu Á và các nước Châu Âu 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 lúc 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) với kế hoạch tăng trưởng chiếm trong tổng sản lượng là 30.000MT, 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:

- Đầu tư cải tạo, trang bị cân điện tử và nâng công suất hoạt động chế biến gạo của Gạo Việt (XN1AB) và XN6 thuộc CNCB gạo XK số 1.
- Xây mới và cải tạo thiết bị, lắp đặt thêm hệ thống xay xát tại XN9.
- Đưa dự án mới – đơn vị thành viên – Cty TNHH Ngọc Đồng vào hoạt động, góp phần đảm bảo năng lực sản xuất của Gentraco đáp ứng được 80% các đơn hàng.

- Tùy theo từng vùng nguyên liệu, sẽ quy hoạch cho từng kho ưu tiên sản xuất những sản phẩm có thể mạnh. Thuê thêm kho bãi phục vụ cho việc tạm trữ lúa gạo (7.500 m²) tại An Giang.
- Liên kết với các đối tác có năng lực mạnh về công nghệ, tài chính, khả năng quản lý... để khai thác các quỹ đất và nâng cao năng lực cạnh tranh ngành gạo.
- Chính sách bao tiêu sản phẩm: tiếp tục mở rộng mô hình bao tiêu sản phẩm 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 (ĐX) và 1.500 ha (HT), mở rộng vùng lúa GlobalGAP.

➤ **Đối với hoạt động thương mại dịch vụ**

Với việc hình thành Phòng kinh doanh nội địa, các hoạt động thương mại, dịch vụ sẽ được chuyên sâu và mở rộng nhanh hơn.

- 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 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.
- Đối với mảng hoạt động phân phối: duy trì tốc độ tăng trưởng đã đề ra, thực hiện các giải pháp về tiết giảm chi phí quản lý, chi phí vận tải kết hợp phát triển nhiều nhãn hàng khác vào các nhãn hàng hiện nay để gia tăng lợi nhuận, mở rộng thị phần. Cố gắng mở rộng thị trường phân phối tại 3 tỉnh An Giang, Vĩnh Long, Đồng Tháp trong năm 2011.

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 tốt 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.

4.3 Xây dựng văn hóa doanh nghiệp

Với mục tiêu phấn đấu đến năm 2015 GENTRACO trở thành NHÀ SẢN XUẤT LÚA GẠO LỚN NHẤT VIỆT NAM, trong năm 2011 sẽ tiếp tục chương trình tư vấn và đào tạo Văn hoá doanh nghiệp với đơn vị tư vấn Vita-share – một trong những đơn vị cộng đồng tư vấn hàng đầu về văn hoá doanh nghiệp - nhằm hướng đến một nền văn hóa Gentraco hài hòa, phát triển theo hướng mở rộng thị trường và chuẩn hóa quy trình sản xuất – bán hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp cho người lao động. Qua chương trình, giúp Gentraco xác định được mục tiêu cũng như thang đo cho sự sống còn và phát triển của tổ chức cũng như đo được hiệu suất làm việc của từng nhân viên đóng góp trong chiến lược của Công ty từ đó xác định, đào tạo và phát triển đội ngũ kế thừa tiềm năng làm hạt nhân trong sự phát triển bền vững cùng Gentraco.

4.4 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 2011 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.

Tiếp tục hoàn thiện và xây dựng các chính sách nhân sự phù hợp với các thể hệ nhân tài cũng như khuyến khích người làm động phát huy năng lực.

Phối hợp với ban PR nội bộ tổ chức các hoạt động giải trí nhằm đem lại sân chơi và giao lưu cho người lao động.

Trên đây là toàn bộ những kết quả đạt được trong năm 2010 và những mục tiêu năm 2011 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

Bảng 1: KẾ HOẠCH PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN NĂM 2010

STT	DIỄN GIẢI	SỐ TIỀN (đồng)	Ghi chú
1	Lợi nhuận trước thuế 2010	117.197.567.449	1
2	Thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp 2010	21.215.963.938	2
3	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối 2010	95.981.603.511	3=1-2
4	Điều chỉnh loại trừ phần lãi do đánh giá tài sản góp vốn vào Công ty TNHH MTV Gạo Việt	47.884.628.558	(*)
5	Tổng lợi nhuận sau thuế chưa phân phối 2010	48.096.974.953	5=3-4
6	Điều chỉnh lợi nhuận đã phân phối trong năm	13.159.470.109	
7	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối lũy kế 2010	34.937.504.844	7=5-6
8	Trích các quỹ theo quy định, trong đó:	5.065.938.202	
	- Trích quỹ dự phòng tài chính 5%:	-	Không trích
	- Trích quỹ đầu tư phát triển 5%:	-	Không trích
	- Trích quỹ khen thưởng phúc lợi 10%:	3.493.750.484	
	- Trích khen thưởng HĐQT đạt chỉ tiêu KH 4,5%:	1.572.187.718	
9	Lợi nhuận còn lại sau khi trích lập các quỹ	29.871.566.642	9=7-8
10	Lợi nhuận chia cho cổ phần phổ thông	29.871.566.642	
11	Tổng số cổ phần phổ thông đang lưu hành đến 28/02/2011	9.908.165	
12	Dự kiến trả cổ tức năm 2010 tỷ lệ 30%:	29.734.395.000	
	Trong đó:		
	- Tạm ứng cổ tức đợt 1 bằng tiền mặt tỷ lệ 10% (ngày chốt danh sách 31/12/2010)	9.918.065.000	(đã chi trả đợt 1/2010)
	- Trả cổ tức đợt 2/2010 bằng tiền mặt tỷ lệ 5% (dự kiến thực hiện sau khi được ĐHĐCĐ thông qua)	4.954.082.500	
	- Trả cổ tức bằng cổ phiếu tỷ lệ 15% (dự kiến thực hiện sau khi được ĐHĐCĐ thông qua)	14.862.247.500	
13	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2010	137.171.642	13=10-12

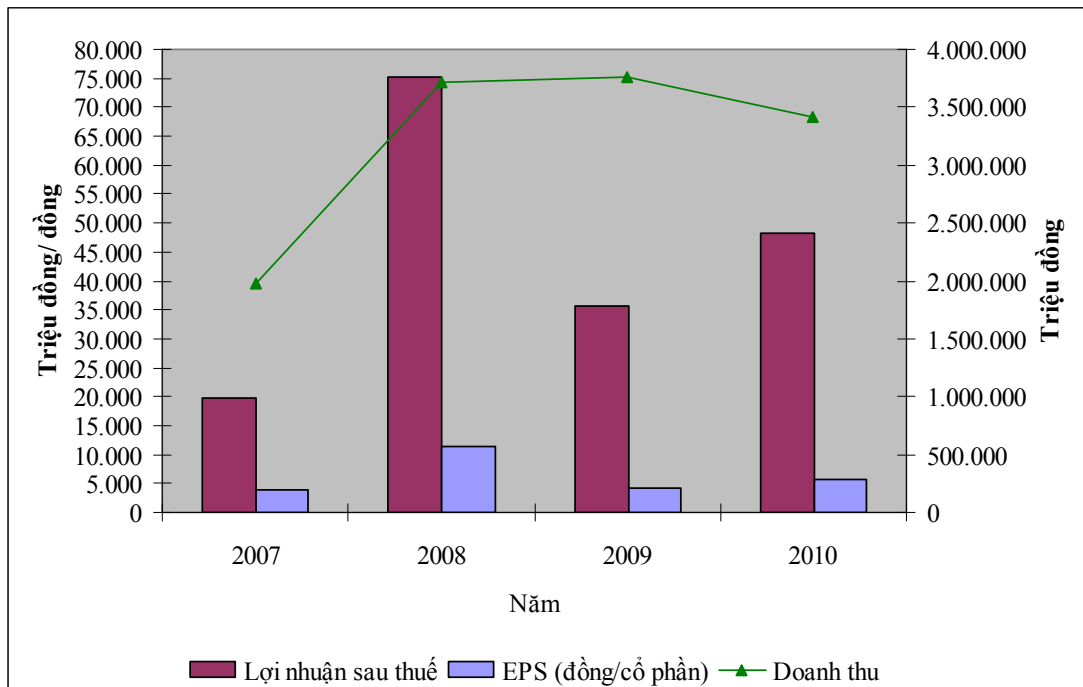
(*) Do đánh giá lại tài sản góp vốn vào Cty TNHH MTV Gạo Việt nên tạm thời chưa phân phối

Bảng 2: DOANH THU, LỢI NHUẬN, EPS 2007 - 2010

ĐVT: Triệu đồng

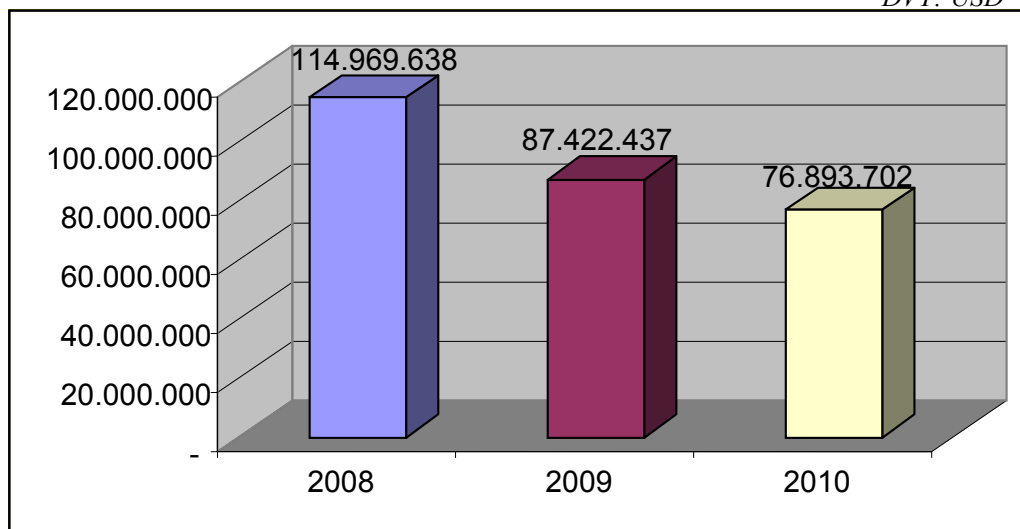
CHỈ TIÊU	2007	2008	2009	2010
DOANH THU	1.975.606	3.722.062	3.760.312	3.417.883
LỢI NHUẬN SAU THUẾ	19.877	75.331	35.734	48.097
EPS (đồng/cổ phần)	4.024,13	11.428	4.087	5.727

Biểu đồ 1: BIỂU ĐỒ TĂNG TRƯỞNG 2007-2010



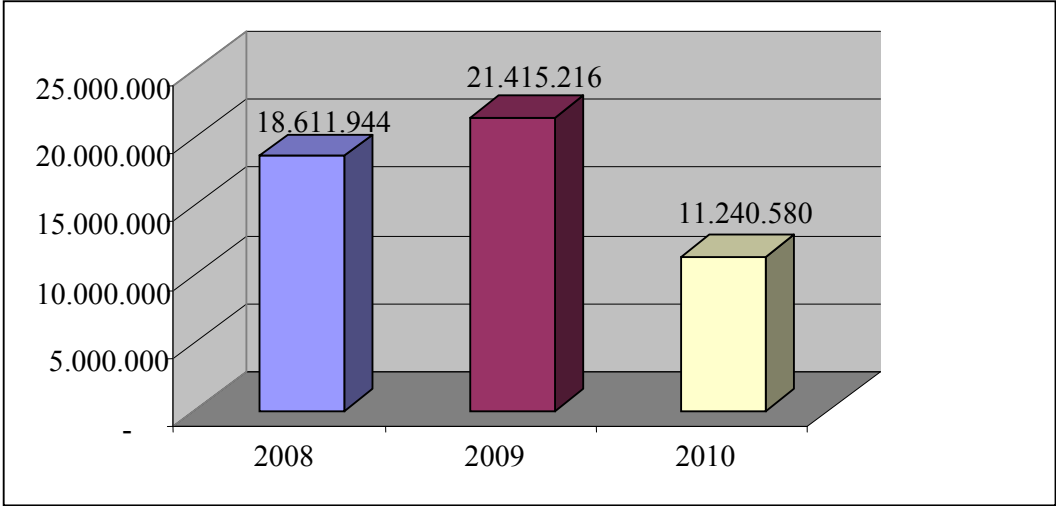
Biểu đồ 2: KIM NGẠCH XUẤT KHẨU 2010 (TRỰC TIẾP + UỶ THÁC)

ĐVT: USD



Biểu đồ 3: KIM NGẠCH NHẬP KHẨU 2010

ĐVT: USD



Biểu đồ 4: THỊ TRƯỜNG XUẤT KHẨU 2010

