CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BÁO CÁO

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 2019

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Hà Nội, tháng 06 năm 2019

MỤC LỤC

PHẦN 1 2

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018 2

I. Khái quát chung của thị trường và nền kinh tế 2

II. Hiện trạng sản xuất kinh doanh của Tổng công ty năm 2018 2

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2018 2

PHẦN 2 3

MỤC TIÊU VÀ GIẢI PHÁP ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH NĂM 2019 3

I. Mục tiêu kế hoạch năm 2019 3

1. *Mục tiêu dài hạn.* 3

1.1. Tiếp tục ổn định và phát triển kinh doanh các mặt hàng nông sản 3

1.2. Kinh doanh các sản phẩm phân bón hữu cơ 3

1.3. Kinh doanh các sản phẩm phân bón vô cơ. 4

2. *Mục tiêu trung và ngắn hạn* 4

2.1. Kinh doanh xuất khẩu chè khô. 4

2.2. Kinh doanh Than trong hệ sinh thái cổ đông lớn. 4

3. *Tổng doanh thu và lợi nhuận dự kiến 2019* 4

4. *Kết quả thực hiện nhiệm vụ 5 tháng đầu năm 2019* 5

4.1. Công tác quản lý 5

4.2. Công tác sản xuất kinh doanh 4 tháng đầu năm 2019. 5

II. Một số giải pháp trọng tâm để thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 của Tổng công ty. 5

1. Giải pháp quản trị nguồn nhân lực. 5

2. Giải pháp về vốn. 5

3. Giải pháp thực hiện chiến lược sản xuất kinh doanh. 6

PHẦN 1
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

I. Khái quát chung của thị trường và nền kinh tế

- Kinh tế toàn cầu năm 2018 tăng 3.7%, múc tương đương năm 2017. Các dấu hiệu tăng trưởng chậm đã xuất hiện như sản xuất, thương mại, đầu tư, xung đột thương mại, chính trị diễn biến phức tạp tác động mạnh đến tâm lý thị trường. Chỉ số chứng khoán nhiều nước điều chỉnh khá mạnh trong năm 2018.
- Trong bối cảnh trên, kinh tế Việt nam có khởi sắc trong năm 2018. GDP tăng trưởng cao nhất trong 10 năm, đạt 7.08%. Lạm phát được kiểm soát, CPI bình quân năm 2018 tăng 3.54%. Sản xuất công nghiệp và tiêu dùng duy trì đà tăng cao. Hoạt động XNK khả quan, có xuất siêu. Tỷ giá và thị trường ngoại hối ổn định. Mặt bằng lãi suất ổn định góp phần hỗ trợ sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.
- Bước sang năm 2019, nền kinh tế Việt Nam sẽ tiếp tục duy trì đà tăng trưởng nhờ lực đẩy từ các doanh nghiệp đầu tư nước ngoài, cùng với những cải cách về thể chế nên khi đó các doanh nghiệp kinh doanh Vật tư nông nghiệp nói chung và kinh doanh nông sản nói riêng sẽ có nhiều thuận lợi.

II. Hiện trạng sản xuất kinh doanh của Tổng công ty năm 2018

- Sau khi cổ phần hóa, Tổng công ty được các cổ đông lớn hỗ trợ kinh doanh nhập khẩu và mua bán nội địa mặt hàng nông sản như Ngô, Lúa Mỳ, khô đậu tương..., tuy nhiên lợi nhuận chưa cao.
- Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Tổng công ty đã có nhiều cố gắng trong công tác phối hợp, chỉ đạo thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Tổng công ty; thường xuyên nắm bắt, tháo gỡ những khó khăn và xử lý kịp thời những vướng mắc phát sinh trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty.
- Cùng với sự cố gắng của các cấp lãnh đạo, của tập thể cán bộ công nhân viên và người lao động, Tổng công ty còn thường xuyên nhận được sự quan tâm phối hợp, giúp đỡ của các đơn vị trong và ngoài ngành, sự tin cậy hợp tác gắn bó của các bạn hàng trong và ngoài nước trong công tác xây dựng và phát triển Tổng công ty.
- Năm 2018 Tổng công ty cũng tìm kiếm các cơ hội kinh doanh mặt hàng truyền thống trước đây như: phân bón vô cơ, hữu cơ, xuất khẩu chè khô... nhưng cũng gặp rất nhiều khó khăn và mới chỉ tiếp cận và thực hiện được nhập khẩu mặt hàng hạt đậu xanh về bán cho các hộ sản xuất tiêu dùng trong nước.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2018

Tuy còn nhiều khó khăn trong giai đoạn chuyển giao giữa hai mô hình quản lý nhưng Tổng công ty cũng đạt được kết quả cụ thể như sau:

Đơn vị tính:Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	So sánh TH/KH
1	Tổng doanh thu (tỷ đồng)	7.212,06	8.721,90	121%
2	Tổng chi phí (tỷ đồng)	7.023,92	8.717,40	124%
3	Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	6,51	3,60	55%

PHẦN 2

MỤC TIÊU VÀ GIẢI PHÁP ĐỊNH HƯỚNG KINH DOANH NĂM 2019

I. Mục tiêu kế hoạch năm 2019

- Khắc phục mọi khó khăn, quyết tâm phấn đấu đạt được mục tiêu kinh doanh có lãi, bảo toàn và phát triển vốn của chủ sở hữu, thực hiện tốt nghĩa vụ với nhà nước, tạo việc làm, thu nhập và công việc ổn định cho người lao động.
- Phát triển những ngành hàng, lĩnh vực mà Tổng công ty có lợi thế như lĩnh vực kinh doanh nông sản, Vật tư nông nghiệp...
- Phát triển nguồn nhân lực có tâm, tài theo định hướng của Tổng công ty.
- Tập trung nghiên cứu tìm hướng đi của ngành Vật tư nông nghiệp tiến tới từng bước xây dựng giá trị cốt lõi của Tổng công ty và thực hiện kinh doanh mang lại hiệu quả.
- Mở rộng quy mô, phát triển ngành nghề sản xuất kinh doanh, tăng năng suất lao động, quan tâm đến việc tích tụ vốn và phát triển bền vững, nâng cao vai trò của Tổng công ty trên thị trường trong nước và quốc tế.

1. ***Mục tiêu dài hạn.***

1.1. Tiếp tục ổn định và phát triển kinh doanh các mặt hàng nông sản

1.2. Kinh doanh các sản phẩm phân bón hữu cơ.

- Xác định đây là ngành kinh doanh có điều kiện và cần nhiều thời gian để chứng minh, hướng dẫn, thử nghiệm, khảo nghiệm, đi cùng người nông dân do vậy nguồn nhân lực rất quan trọng.
- Tổng công ty phải tìm kiếm lựa chọn bộ sản phẩm/ cây trồng/ vùng miền phù hợp để nhập khẩu, hợp tác kinh doanh, phân phối phân bón hữu cơ tại thị trường Việt Nam.
- Trong năm 2018, được sự hỗ trợ của cổ đông lớn, Tổng công ty đã có buổi làm việc với phái đoàn Nga thuộc Liên minh Kinh tế Á Âu (EABU) và thiện chí muốn hợp tác với các nhà sản xuất phân hữu cơ của Nga để kinh doanh phân phối độc quyền sản phẩm tại thị trường Việt Nam và tiến tới xa hơn là chuyển giao công nghệ sản xuất phân hữu cơ nội địa.
- Trở về sau nước sau buổi làm việc với Tổng công ty, vào cuối Quý I/2019 phía Nga đã gửi cho Tổng công ty các mẫu phân bón hữu cơ dạng nước sử dụng cho các loại cây như: Cây lương thực, cây rau màu, hoa và cây cảnh, cây ăn quả, một số loại cây công nghiệp (cây chè, café, hồ tiêu).

- Tổng công ty đang từng bước nghiên cứu triển khai bộ sản phẩm này để đưa vào kinh doanh, tuy nhiên để triển khai được bộ sản phẩm này thì Tổng công ty mất thời gian tối thiểu là 02 vụ/ cây trồng để khảo nghiệm, chứng minh công bố lưu hành sản phẩm.

1.3. Kinh doanh các sản phẩm phân bón vô cơ.

- Nghiên cứu, đánh giá tính phù hợp của sản phẩm, thị trường để nhập khẩu, bao tiêu các nhà máy sản xuất nội địa như Nhà máy đạm Hà Bắc, Đạm Ninh Bình, Đạm Cà Mau... rồi tổ chức hệ thống phân phối trực tiếp gồm các sản phẩm phân đạm, lân, kali và phân NPK đến tay hộ tiêu dùng.
- Hợp tác với các nhà nhập khẩu uy tín có hệ thống khách hàng ổn định để thiết lập hệ thống kênh phân phối riêng sao tránh cạnh tranh với các nhà sản xuất và các đại lý khác
- Đảm bảo an toàn nguồn vốn, uy tín của Tổng công ty.

2. ***Mục tiêu trung và ngắn hạn***

2.1. Kinh doanh xuất khẩu chè khô.

- Tổng công ty Vật tư nông nghiệp trước đây đã từng xuất khẩu và kinh doanh chè nội địa đạt từ 700 – 1.500 tấn trong các năm 2013, 2014, 2015.
- Tổng công ty luôn giữ mối quan hệ truyền thống tốt đẹp với một số đơn vị sản xuất có uy tín thuộc Vinatea trước đây như:
  + Công ty chè Chiềng Ve với công xuất 1.200 tấn/ năm
  + Công ty chè Shan Chúc Thanh với công xuất 1.000 tấn/ năm
  + Công ty CP Trà Than Uyên với công xuất 3.000 tấn/ năm
- Đặc biệt hiện nay Tổng công ty có một số cán bộ, nhân viên có kinh nghiệm, rất am hiểu về ngành chè, cây chè, chế biến và kinh doanh xuất khẩu chè.
- Để chuẩn bị cho mục tiêu dài hạn, với mối quan hệ bền vững tốt đẹp trước đây, Tổng công ty có định hướng làm đại lý chè cho các Công ty như Công ty chè Than Uyên, Công ty chè Shan Trúc Thanh, Công ty chè Chiềng Ve....để bán vào các Công ty thuộc hệ thống của cổ đông lớn.

2.2. Kinh doanh Than trong hệ sinh thái cổ đông lớn.

- Trong hệ sinh thái của cổ đông lớn, mặt hàng than đá được sử dụng làm nhiên liệu tại các nhà máy sản xuất như Công ty cổ phần Tràng An, Công ty cổ phần KD&ĐT Việt Hà...
- Tổng công ty có mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp Than thuộc Tập đoàn Công nghiệp Than & Khoáng sản Việt Nam.

3. ***Tổng doanh thu và lợi nhuận dự kiến 2019***

- Mục tiêu tổng doanh thu và lợi nhuận các sản phẩm kinh doanh/ ngành hàng của Tổng công ty trong năm 2019 cụ thể như sau:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

I	**Tổng doanh thu**	**8.966,85**
II	**Tổng chi phí**	**8.962,10**

1	*Giá vốn*	*8.944,45*
2	*Chi phí bán hàng, quản lý, chi phí khác*	*17,65*
III	**Lợi nhuận sau thuế**	**3,80**

4. ***Kết quả thực hiện nhiệm vụ 5 tháng đầu năm 2019.***

4.1. Công tác quản lý.

- Tổng công ty đã thực hiện điều chỉnh tăng lương cho người lao động (đối với những lao động tuyển dụng trước thời điểm cổ phần hoá), đảm bảo các chế độ theo quy định pháp luật cho người lao động để người lao động yên tâm công tác & gắn bó với Tổng công ty.
- Tạo điều kiện cho tổ chức đoàn thể hoạt động, giải quyết giới thiệu bố trí công việc cho người lao động tại CN Hải Phòng trước đây làm việc theo đúng nguyện vọng của người lao động.

4.2. Công tác sản xuất kinh doanh 4 tháng đầu năm 2019.

Đơn vị tính:Tỷ đồng

I	**Tổng doanh thu**	**5.125,74**
II	**Tổng chi phí**	**5.122,89**
1	*Giá vốn*	*5.119,31*
2	*Chi phí bán hàng, quản lý, chi phí khác*	*3,58*
III	**Lợi nhuận sau thuế**	**2,28**

II. Một số giải pháp trọng tâm để thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 của Tổng công ty.

1. Giải pháp quản trị nguồn nhân lực.

- Xây dựng cơ cấu tổ chức, quy định chức năng nhiệm vụ, quyền hạn .. phù hợp với mô hình Công ty cổ phần.
- Sắp xếp nhân sự theo hướng phát triển nhằm nâng cao tính phối hợp, tác nghiệp chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Hoàn thiện phương án trả lương gắn với hiệu quả công việc, khuyến khích thu nhập theo năng lực thực hiện, theo kết quả công việc và kết quả kinh doanh.
- Chú trọng công tác tuyển dụng, hướng dẫn, đào tạo, quy hoạch cán bộ nhân viên, với mục tiêu nâng cao chất lượng cán bộ nhân viên.

2. Giải pháp về vốn.

- Tranh thủ các nguồn vốn tín dụng từ các ngân hàng đang có quan hệ giao dịch và các ngân hàng mà Tổng công ty có quan hệ tín dụng từ trước như ngân hàng Agribank, Vietinbank.., giữ vững quan hệ và uy tín đối với các tổ chức tín dụng trong việc vay và trả nợ vay.

- Tiếp tục tập trung thu hồi công nợ.
- Thực hiện nghiêm việc bố trí lại cơ cấu tài chính phục vụ tốt cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Tổng công ty, tăng cường tiết kiệm hạ thấp chi phí quản lý.

3. Giải pháp thực hiện chiến lược sản xuất kinh doanh.

- Tìm hiểu thị trường mô hình kinh doanh các sản phẩm trong ngành Vật tư nông nghiệp để phát triển vị thế của Tổng công ty.
- Xây dựng các phương án, giải pháp thực hiện các phương án kinh doanh như nhập khẩu và kinh doanh phân bón trong nước; Nhập khẩu và kinh doanh Nông sản gắn với trách nhiệm cá nhân, tập thể đảm bảo an toàn vốn, tìm kiếm và xây dựng bạn hàng đủ tin cậy, có năng lực.
- Kết hợp với các hệ thống phân phối của các công ty kinh doanh trong lĩnh vực vật tư nông nghiệp mà Tổng công ty có góp vốn như: Công ty CP Nông nghiệp II Đà Nẵng, Công ty CP Nông nghiệp III Hồ Chí Minh, Công ty CP Phát triển Nông nghiệp GFS Việt Nam, ...
- Xây dựng công tác truyền thông Marketing thương hiệu của Tổng công ty (VIGECAM) song song với quá trình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh.
- Tận dụng, phát huy tối đa lợi thế là trong hệ thống của cổ đông lớn để kết hợp thực hiện cung cấp nguyên liệu và tiêu thụ sản phẩm, đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh. Đề nghị cổ đông lớn hỗ trợ, giới thiệu, tạo cơ hội tiếp cận các mối quan hệ với các đối tác trong nước và quan hệ hợp tác quốc tế để tìm kiếm cơ hội phát triển.

Trên đây là báo cáo tổng kết, đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018 và mục tiêu, kế hoạch công tác sản xuất kinh doanh năm 2019 của Tổng công ty Vật tư nông nghiệp – Công ty cổ phần./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 0100 ... C.T.C.P. TỔNG CÔNG TY VẬT TƯ NÔNG NGHIỆP - CÔNG TY CỔ PHẦN Q. HOÀN KIẾM TP. HÀ NỘI

Bùi Tuấn Long