



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2017
CÔNG TY CP NÔNG NGHIỆP VÀ THỰC PHẨM
HÀ NỘI-KINH BẮC



Simply. Grow. Together.



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2017

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG NGHIỆP VÀ THỰC PHẨM HÀ NỘI - KINH BẮC

I. THÔNG TIN CHUNG:

1. THÔNG TIN CƠ BẢN

Thông tin về Công ty

Tên giao dịch:	Công ty cổ phần Nông nghiệp và Thực phẩm Hà Nội – Kinh Bắc	
Giấy CN ĐKKD số:	0104246382	
Vốn điều lệ:	515.999.990.000 đồng	
Văn phòng Hà Nội:	Số 08 Lô TT-03, KĐT Hải Đăng City, Ngõ 2 Phố Hàm Nghi, Mỹ Đình 2, Nam Từ Liêm, Hà Nội	
Điện thoại:	(84) 437.877.290	
Fax:	(84) 437.877.291	
Chi nhánh Gia Lai:	Làng Ring 2, xã H'Âng, huyện Chư Sê, tỉnh Gia Lai	
Điện thoại:	(84)593.851.768	
Fax:	(84)593.885.779	
Chi nhánh Bình Định:	KCN Nhơn Hòa, Phường Nhơn Hòa, Thị xã An Nhơn, Bình Định	
Điện thoại:	(84)563.738.567	
Fax:	(84)563.738.567	
Email:	admin@hkb.com.vn	
Website:	www.hkb.com.vn	www.hakinvest.com.vn

Thông tin cổ phiếu

Mã cổ phiếu:	HKB
Sàn niêm yết:	Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội
Ngày bắt đầu niêm yết:	08/04/2015
Số lượng cổ phiếu đang niêm yết:	51.999.999 cổ phiếu





Ngành nghề đăng ký kinh doanh chính

- ❖ Bán buôn nông sản và thực phẩm
- ❖ Chế biến, kinh doanh nông sản và thực phẩm:
 - Chế biến hạt tiêu và cafe;
 - Sản xuất tấm tre và nhang hương;
 - Chế biến gạo, tinh bột sắn và thực phẩm khô;
 - Chế biến và sản xuất thức ăn chăn nuôi;
 - Chế biến hạt điều;
 - Chế biến nước cốt hoa quả nhiệt đới xuất khẩu
 - Kinh doanh sắn lát, ngô, khô đậu tương;
 - Thu mua sắn lát và tinh bột sắn xuất khẩu và bán nội địa;
 - Thu mua tấm tre, nhang hương xuất khẩu;
 - Thu mua gia vị quế, hồi, ớt, gừng... xuất khẩu;
 - Thu mua hoa quả xuất khẩu.
- ❖ Sản xuất, trồng trọt nông, lâm nghiệp:
 - Trồng trọt Hồ tiêu, cây công nghiệp, rau củ quả...
 - Trồng rừng thâm canh lấy gỗ.
- ❖ Nuôi trồng thủy hải sản, chăn nuôi gia súc, gia cầm...
- ❖ Xuất nhập khẩu và tổ chức phân phối bán lẻ nội địa các mặt hàng nông sản và thực phẩm.



2. THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT

TẦM NHÌN

“Hướng tới một nền nông nghiệp bền vững, hiện đại, thực phẩm sạch và an toàn cho người dân. HKB tích cực thúc đẩy sản phẩm Nông nghiệp Việt Nam vươn ra toàn cầu”

Thưa Quý cổ đông và toàn thể CBCNV,

Trong 8 năm phát triển vừa qua, năm 2017 là năm đầu tiên HKB không đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh bởi các nguyên nhân chính như sau:

- Trong những năm trước, Công ty đã thực hiện đầu tư tài chính xây dựng cơ sở vật chất cho sản xuất kinh doanh và chiến lược phát triển vùng nguyên liệu. Vì vậy đến năm 2017, Công ty bắt đầu đến chu trình phải trích lập số sách kế toán khoản mục “Giảm trừ lợi thế thương mại hàng năm số tiền 45 tỷ đồng/năm và trích lập khấu hao tài sản cố định (theo quy định của luật kế toán)” – trong khi lợi nhuận để bù đắp những khoản này có độ trễ từ các khoản đầu trung và dài hạn. Đây là chu trình cần thiết để HKB bước sang giai đoạn mới nhằm khai thác giá trị gia tăng mới trong chuỗi giá trị nông nghiệp ở các khâu sản xuất-chế biến và trồng trọt ngoài giá trị từ nghiệp vụ kinh doanh thương mại ở giai đoạn trước kia;
- Trong năm 2017, Công ty đang trong giai đoạn cần sắp xếp lại nguồn lực tín dụng ngắn hạn tài trợ bởi các ngân hàng nên chưa đáp ứng được kịp thời nhu cầu nguồn vốn lưu động ngắn hạn phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh;
- Trong năm 2017, Công ty cũng trong giai đoạn cần thực hiện tái cơ cấu nhân sự trong Hội đồng quản trị, Ban điều hành, thành viên Ban kiểm soát nên cần có chút độ trễ để phát huy năng lực của nhân tố mới một cách chắc chắn.

Triển vọng trong năm 2018 Công ty đã chủ động kế hoạch triển khai các giải pháp như sau:

- Tăng cường năng lực nguồn vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty đã và đang tích cực phát triển đủ nguồn vốn tín dụng ngắn hạn với các Ngân hàng Thương mại ở mức khoảng 500 tỷ đồng để phục vụ kế hoạch doanh thu năm 2018 ở mức khoảng 1.291 tỷ đồng và từng bước đáp ứng đủ cho công suất thiết kế của hệ thống sản xuất của Công ty cho những năm tiếp theo;
- Tái cơ cấu chi phí nhằm tiết giảm chi phí quản lý và sản xuất để nâng cao hiệu suất kinh doanh.
- Tăng cường năng lực khai thác công suất sản xuất của các nhà máy và cơ sở vật chất của Công ty.
- Từng bước triển khai các dự án đầu tư mới để đi vào khai thác sớm nhất có thể, đạt lộ trình thu hồi giá trị đầu tư, nguồn thu và kỳ vọng lợi nhuận mới cho Công ty.

Hội đồng quản trị Công ty đã kiên định mục tiêu phát triển chiến lược đã được hoạch định kể từ khi thành lập Công ty. Sau 08 năm phát triển, Công ty đã đạt được những mục tiêu chiến lược (*Thị trường-Cơ sở sản xuất chế biến-Hệ thống nhân sự*) trong kế hoạch phát triển 10 năm (Giai đoạn 2010-2020). Cụ thể như sau:

Về công tác thị trường:

Đây là điểm nổi bật và cũng là thế mạnh lớn nhất của HKB, với kinh nghiệm, bề dày về ngoại thương và kinh tế đối ngoại của ban lãnh đạo cùng các phòng ban chức năng, Công ty đã phát triển được mối quan hệ rộng lớn với bạn hàng và thị trường trong và ngoài nước. Mũi đầu tiên phong trong công tác hội nhập, đó chính là công tác kinh tế đối ngoại. Công ty đã tích cực đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại và phát triển thị trường, cập nhập và sáng tạo khai thác công nghệ thông tin và thương mại điện tử vào việc quảng bá thương hiệu, tiếp cận thị trường và bán hàng. Hình ảnh HKB về sản phẩm, thương hiệu và con người đã được lan tỏa và công nhận rộng lớn trên bình diện quốc tế. Đội ngũ thị trường của HKB cũng đã hoạch định chiến lược phát triển 08 dòng hàng nông sản xuất nhập khẩu chiến lược, có lợi thế của Việt Nam và HKB nhằm tham mưu cho HĐQT Công ty có chiến lược xây dựng các cơ sở nhà máy chế biến nông sản phù hợp cho các mặt hàng xuất khẩu như; *Hồ tiêu; Sắn lát & tinh bột sắn; Gạo; Cafe; Hạt điều; Gia vị (quế, hồi, ớt,*



gừng); Hoa quả & nước cốt hoa quả nhiệt đới. Các sản phẩm nhập khẩu có lợi thế là; Thực phẩm sạch & đồ hộp; Hoa quả ôn và hàn đới; Nước giải khát và nước hoa quả hàn đới.

Về công tác đầu tư xây dựng cơ sở vật chất:

Sau 08 năm phát triển, Công ty đã tập trung nguồn lực lớn tài chính cho đầu tư xây dựng được hệ thống nhà máy chế biến, hệ thống kho chứa, quỹ đất trồng trọt để phát triển vùng nguyên liệu. Với công suất thiết kế của hệ thống cơ sở vật chất nêu trên sẽ đảm bảo cho năng lực sản xuất sản phẩm cho doanh thu khả dụng cho kế hoạch đến 2025 là khoảng 8.000 tỷ đồng.

Về công tác phát triển Hệ thống & Quản trị:

Ngay từ khi thành lập HKB đã ưu tiên công tác phát triển hệ thống quản trị hiện đại. Ngoài Điều lệ, Công ty đã xây dựng Quy chế hoạt động và kèm theo đó là Quy trình nghiệp vụ. Về hệ thống quản trị chuỗi HKB đã phát triển được hệ thống bao gồm 05 đơn vị là các chi nhánh, Công ty chi phối và Công ty liên kết trải rộng khắp nước từ Hà Nội -> Bình Định -> Gia Lai -> Tp Hồ Chí Minh-> ĐBSCL. Kế hoạch mở văn phòng đại diện ở nước ngoài tại các thị trường quan trọng như tại Tiểu vương quốc Dubai- UAE, Ấn Độ...

Về công tác đầu tư: Năm 2018 Công ty sẽ tập trung vào phát triển các dự án chính như sau:

- Triển khai theo lộ trình đầu tư dự án trồng nguyên liệu nông sản kết hợp với dự án sản xuất năng lượng mặt trời tại khu đất 546 ha tại địa xã Ea Bung, huyện Ea Súp, tỉnh Đắk Lắk.
- Kết hợp với Hợp tác xã Tân Cường phát triển vùng sản xuất lúa gạo cao cấp để phục vụ xuất khẩu và phân phối nội địa.

Thưa các Quý cổ đông và toàn thể CBCNV,

Trong quá trình phát triển dài hạn có thể có những trải nghiệm thăng/trầm. Tuy nhiên việc kiên định chiến lược, mục tiêu và tầm nhìn luôn đóng vai trò quyết định. Thành công là một quá trình, sáng tạo cần phải có trải nghiệm, quyết tâm và kiên định mục tiêu. Vì vậy tôi tin tưởng vào các quý vị Cổ đông, vào toàn thể CBCNV của HKB. Chúng ta có một mái nhà chung là HKB, nền tảng niềm tin sẽ gắn kết tất cả chúng ta lại với nhau để có thể cùng nhau đồng hành trên con tàu HKB đi đến các điểm đích thành công. Điều này do chính chúng ta lựa chọn.

Thay mặt HĐQT, tôi xin trân trọng cảm ơn sự tin nhiệm và ủng hộ của Quý vị Cổ đông, sự hợp tác tích cực của đối tác trong và ngoài nước, và sự ủng hộ của các cơ quan quản lý ban ngành.

Cuối cùng tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến toàn thể CBCNV của HKB.

Đồng chí - Đồng lòng - Đồng sức ắt thành công!

Chủ tịch HĐQT



Dương Quang Lư



3. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN

TIÊU CHÍ LỰA CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH CỐT LÕI CỦA CÔNG TY

Nền tảng phát triển của một doanh nghiệp, nếu có thể theo một cách tốt nhất là gắn liền với lợi thế phát triển của quốc gia đó. Đất nước ta có lịch sử hình thành phát triển ngàn năm là nông nghiệp. Trong bối cảnh kinh tế đương đại ở một giai đoạn kinh tế hội nhập mang tính toàn phần hóa thì việc mỗi quốc gia cần phải tìm ra lợi thế so sánh để hoạch định một chiến lược phát triển Quốc gia dựa trên lợi thế so sánh đó nhằm tạo lợi thế cạnh tranh, phát huy tiềm năng vốn có của Quốc gia mình. Đó chính là nền tảng cho phát triển bền vững của Quốc gia đó.

Câu nói của cố thủ tướng nước Singapore Lý Quang Diệu đánh giá về lợi thế quốc gia của Việt Nam là: “Đất nước Việt Nam có con người kiên cường, cần cù, chịu khó và sáng tạo. Họ có vị trí địa lý tốt, phong cảnh đẹp, đất đai phì nhiêu và khí hậu thuận lợi, nên các ngành như Du lịch – Nông nghiệp – Công nghiệp sáng tạo có lợi thế để phát triển”.

Đồng quan điểm, cố tiến sỹ kinh tế Alan Phan đã nói “Việt Nam chỉ có ba lợi thế quốc gia có thể phát triển, đó là “Nông nghiệp – Du lịch - Công nghệ IT và khởi nghiệp”.

TẦM NHÌN & ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN

Ngay sau khi HAKINVEST được thành lập, ngày 01/1/2010 Hội đồng Quản trị Công ty đã ra Nghị quyết số 08/NQ/HNKB quyết nghị định hướng phát triển của Công ty, trong đó lựa chọn lĩnh vực Nông nghiệp là ngành nghề kinh doanh cốt lõi cho hoạt động Sản xuất và Kinh doanh của mình trong giai đoạn 2010-2020, rồi sau đó phát triển thêm giá trị chuỗi từ ngành này là mở rộng sang ngành Công nghiệp Thực phẩm cho các giai đoạn tiếp theo từ 2020 trở đi. **Mục tiêu của HAKINVEST là đến năm 2030 phấn đấu trở thành một Tập đoàn Nông nghiệp và Công nghiệp Thực phẩm đứng đầu của Việt Nam và mang tầm Quốc tế.**

Tóm tắt nội dung định hướng, lộ trình phát triển của Công ty như sau:

Giai đoạn 1 (2010–2014): Phát triển thị trường

Tạo lập thị trường lựa chọn sản phẩm và thị trường cho mục tiêu kinh doanh, tạo lập và phát triển thị trường cho sản phẩm kinh doanh:

- Lựa chọn sản phẩm và thị trường mục tiêu cho kinh doanh;
- Tạo lập và phát triển thị trường đầu ra cho sản phẩm kinh doanh;

Sau 18 năm gắn bó với ngành Nông nghiệp, với trải nghiệm thực tế trước kia, Ông Dương Quang Lư - Sáng lập viên của HKB hiểu được tiềm năng vô cùng to lớn của ngành Nông nghiệp nên đã thành lập Công ty Cổ phần Thương mại và Đầu tư Hà Nội – Kinh Bắc (Hakinvest), tiền thân của Công ty Cổ phần Nông nghiệp và Thực phẩm Hà Nội – Kinh Bắc (HKB) ngày nay.



Sau khi đúc kết, Người sáng lập đã đưa ra tiêu chí và luận cứ để thành lập Hakinvest như sau:

- Đánh giá lợi thế của Quốc gia về ngành Nông nghiệp;
- Tiềm năng thị trường của các sản phẩm Nông nghiệp mà công ty lựa chọn;
- Quy mô và tiềm năng của thị trường nông sản ở Việt Nam;
- Kinh nghiệm đối với lĩnh vực nông nghiệp của Ban Lãnh đạo.

- Tập trung đầu tư xây dựng cơ sở vật chất cốt lõi cho hoạt động sản xuất và kinh doanh như:

- + Hệ thống thu mua nguyên liệu và kho bảo quản;
- + Hệ thống dây chuyền chế biến nông sản và lương thực (công nghệ ở tầm sơ chế và chế biến tiêu chuẩn-S&SQ);
- + Hệ thống kiểm phẩm và kiểm tra chất lượng hàng hoá và sản phẩm.
- Mở rộng thị trường, mở rộng sản xuất và kinh doanh;
- Tạo lập Thương hiệu ngành cho Công ty.

Giai đoạn 2 (2013 – 2020): Xây dựng năng lực cạnh tranh và thương hiệu mạnh

Phát triển chiều sâu tạo giá trị gia tăng cao, nâng cao năng lực cạnh tranh:

- Đầu tư chiều sâu vào công nghệ chế biến tinh (HQ) nhằm đem lại giá trị gia tăng cao;
- Đầu tư vào ngành trồng cây Hồ Tiêu tại Tây Nguyên;
- Xây dựng các sản phẩm Nông sản đặc trưng và khác biệt của Cty;
- Phát triển Hệ thống bán lẻ cho sản phẩm Nông Sản và Lương thực đóng gói;
- Tạo lập thương hiệu mạnh mang tầm Quốc Gia;



- Tích tụ tư bản (vốn, kinh nghiệm và thị trường) cho giai đoạn phát triển sau này.

Giai đoạn 3 (2020-2030): Phát triển dài hạn và bền vững

Mục tiêu phấn đấu là đưa HKB trở thành một tập đoàn có tầm cỡ khu vực Đông Nam Á trong lĩnh vực Nông nghiệp và Thực phẩm. Phát triển sức cạnh tranh dựa trên nền tảng nghiên cứu và ứng dụng khoa học tiên tiến vào sản xuất chế biến, công nghệ giống, vật tư nông nghiệp và chăn nuôi và trồng trọt...nhằm đưa ra các sản phẩm có hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao. **Phấn đấu đến mục tiêu doanh thu đạt 1 tỷ USD vào năm 2030**, dựa trên nền tảng, tiềm năng và định hướng khai thác các chuỗi giá trị dưới đây thuộc lĩnh vực Nông nghiệp và Thực phẩm của Việt Nam.

Trong giai đoạn, Công ty đã phát triển mô hình một **Tập đoàn Nông nghiệp và Thực phẩm** trên cơ sở sẽ tham gia sâu hơn vào các dự án phát triển dài hạn, mở rộng sản xuất kinh doanh sang một số lĩnh vực mới có giá trị chuỗi từ ngành Nông nghiệp với định hướng tham gia vào 03 lĩnh vực như sau:

- Phát triển sức cạnh tranh mạnh trên cơ sở đi sâu vào nghiên cứu công nghệ cao trong lĩnh vực Nông nghiệp và Thực phẩm. Đầu tư, thành lập các Công ty Công nghệ và/ hoặc liên kết với các Vụ, Viện nghiên cứu và ứng dụng khoa học – công nghệ vào các khâu trồng trọt, sản xuất giống, vật tư trong Nông nghiệp và Công nghiệp thực phẩm, đặc biệt là Công nghệ sinh học.

- Lĩnh vực Nông nghiệp: Tham gia vào chuỗi giá trị khép kín trong nông nghiệp ở các khâu “Trồng trọt - Sản xuất vật tư - Chế biến - Thương mại và Dịch vụ nông nghiệp”;

- Lĩnh vực Công nghiệp Thực phẩm ở các khâu chế biến và phân phối các thực phẩm cơ bản (thịt gia súc và gia cầm) từ sản phẩm nông nghiệp và vật nuôi;

- Lĩnh vực phân phối: Tổ chức mạng lưới phân phối và bán lẻ chuyên biệt **HKB FOOD MART** cho các mặt hàng công ty chế biến và các mặt hàng khác trên thị trường có cùng giá trị chuỗi từ nông sản, lương thực, đồ uống và thực phẩm;

- Đẩy mạnh khai thác thương hiệu và nhượng quyền thương hiệu.



4. TỔNG KẾT QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN TRONG 08 NĂM QUA (2009-2017)



a. CÔNG TÁC XÂY DỰNG HỆ THỐNG

Ngay từ khi thành lập, mục tiêu hàng đầu của Công ty là quan tâm đến chiến lược phát triển hệ thống. Hệ thống Công ty bao gồm hệ thống Quản trị, Nhân sự, Sản phẩm, Thị trường, Cơ sở vật chất cho kinh doanh và Chế độ đãi ngộ.

Mô hình của người Nhật luôn đặt công tác xây dựng hệ thống lên hàng đầu. Với nền tảng trình độ kinh tế chất lượng nguồn nhân lực thì khoảng sau 05 năm họ đã xây dựng hệ thống Công ty đáp ứng được mô hình Công ty toàn cầu.

Với nền tảng trình độ nền kinh tế và chất lượng nguồn nhân lực của Việt Nam, HĐQT Công ty đã trăn trở tìm tòi mô hình hợp lý nhất để phát triển hệ thống Công ty. Công ty xác định để đảm bảo được phát triển một hệ thống đáp ứng mô hình hệ thống mang tầm quốc tế thì Công ty phải cần khoảng 10 năm. Nhất là nhu cầu thực tiễn của Công ty là có giao thương quốc tế lớn.

Kế hoạch phát triển xây dựng Hệ thống-mô hình Quản trị Công ty được phân kỳ trong 10 năm đầu là:

- 05 năm đầu phát triển hệ thống quản trị theo mô hình hình tháp ngược;
- 05 tiếp theo là lật lại hệ thống quản trị hình tháp xuôi.

Trong giai đoạn áp dụng mô hình quản trị hệ thống hình tháp ngược, các vị trí lãnh đạo của HKB phải đứng ở vai trò kiến tạo, phát triển và hoàn thiện các

mảng hoạt động của Công ty. Trong đó bao gồm từ việc thiết kế và thành lập các bộ phận trong tổ chức, tham gia trực tiếp vào các nghiệp vụ, mảng việc cụ thể rồi từ đó xây dựng các Quy chế hoạt động, Quy định và Quy trình vận hành thao tác các nghiệp vụ đến việc xây dựng Văn hóa Doanh nghiệp. Kiện toàn được các khâu này, thì hệ thống hoạt động của Công ty sẽ tiệm cận lên mức chuẩn mực vận hành từ các khâu vi mô lên đến vĩ mô (ISO hóa).

Sau khi áp dụng thành công mô hình quản trị và vận hành hệ thống theo hình tháp ngược, thì Công ty sẽ chuyển sang mô hình quản trị hệ thống theo hình tháp xuôi.

Mô hình quản trị hình tháp xuôi có nghĩa là những người lãnh đạo quản trị trong hệ thống sẽ đứng ở vị trí đúng nghĩa là các đầu tàu. Khi đó những người lãnh đạo từ các khâu vi mô đến vĩ mô đã có các chuẩn mực của từng hệ thống để điều hành theo phương thức định hướng và tạo giá trị.

Qua quá trình phát triển 07 năm xây dựng hệ thống, công ty đã vượt qua rất nhiều rào cản về chất lượng nguồn nhân lực để kiện toàn hệ thống. Đặc biệt là phải trải nghiệm qua các vấn đề như xây dựng quy trình và quy chuẩn hóa các khâu sản xuất và kinh doanh mang tính đặc thù của ngành Nông nghiệp. Ngoài ra, các công tác đào tạo CBCNV để có nhận thức về xây dựng mối quan hệ, tinh thần làm việc nhóm, tác phong kỷ luật Công nghiệp cũng là các vấn đề phải cần một quá trình và thời gian nhất định.





b. CÔNG TÁC PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

Chúng ta đều nhận thức rằng Nguồn nhân lực/Nhân sự là yếu tố quan trọng nhất đối với một Công ty. Mọi vấn đề là do con người quyết định, mục tiêu cao nhất của chúng ta cũng là vì con người và cho con người.

Lịch sử hình thành của HKB khi mới khởi nghiệp chỉ có 05 nhân sự. Cho đến nay, chính sách thu hút nhân tài đội ngũ nhân sự của HKB đã lên đến hàng trăm CBCNV (bao gồm cả CBCNV biên chế và người lao động làm thuê theo thời vụ).

Trọng tâm trong chiến lược phát triển nguồn nhân lực của HKB, trước hết phải nói đến việc xây dựng một đội ngũ nòng cốt, đội ngũ lãnh đạo trí tuệ - có tâm và có tầm để dẫn dắt phát triển doanh nghiệp. Bên cạnh đó, HKB luôn có quan điểm cầu thị trong việc quy tụ và sử dụng nguồn nhân lực ở cả 04 năng lực như sau:

- Nhân lực trẻ: Có đam mê, nhiệt huyết và sáng tạo;
- Nhân lực có kinh nghiệm;
- Nhân lực có mối quan hệ quản giao;
- Nhân lực cao cấp, nhân lực tạo ra giá trị.

Ngành nông nghiệp có những đặc thù riêng biệt đối với nguồn nhân lực. Các cơ sở đào tạo của nước ta chưa chú trọng đến đào tạo nguồn nhân lực kỹ thuật ...





- ... cho ngành Nông nghiệp như:
- Cán bộ kỹ thuật kiểm phẩm nông sản - KCS;
 - Kỹ sư vận hành dây chuyền chế biến Nông sản;
 - Kỹ thuật viên thu mua hàng hóa;
 - Kỹ thuật viên vận hành Logistic Nông nghiệp;
 - Kỹ thuật viên bảo quản hàng hóa;
 - Kỹ thuật viên kinh doanh hàng hóa trên sàn giao dịch hàng hóa, giao dịch phái sinh hàng hóa...;
 - Kỹ sư nông vụ.

Để đáp ứng nguồn nhân lực nêu trên HKB chủ yếu tập trung vào chương trình đào tạo nghề-học-nghề, từ thực tiễn kinh nghiệm của doanh nghiệp, từ nghiên cứu các tài liệu từ nguồn nước ngoài, trao đổi kinh nghiệm với đối tác quốc tế, tiếp thu công nghệ bàn giao từ các nhà sản xuất công nghệ.



Mục tiêu cao nhất của HKB trong chiến lược phát triển nhân sự là xây dựng cho được văn hóa doanh nghiệp đảm bảo cốt lõi được các nguyên tắc cơ bản sau:

- Tinh thần kỷ luật;
- Tinh thần tự chịu trách nhiệm;
- Tinh thần khiêm tốn, khiêm nhường ;
- Tinh thần học hỏi và sáng tạo;
- Tinh thần cầu thị;
- Tinh thần nhân văn.



c.



Với bất cứ Doanh nghiệp nào, thị trường đầu ra cho sản phẩm là yếu tố hàng đầu quyết định đến sự phát triển của Doanh nghiệp.

Chiến lược của HKB ngay từ đầu khi thành lập đã đặt khâu phát triển thị trường là trọng yếu và là bước đi đầu tiên mà Công ty phải làm. Chính vì vậy, tên của Công ty trong giai đoạn đầu thành lập là “CÔNG TY CP THƯƠNG MẠI & ĐẦU TƯ HÀ NỘI - KINH BẮC” là để thể hiện rõ mục tiêu và nhiệm vụ chính là công tác phát triển thị trường.

Với lợi thế quan hệ thị trường sẵn có trước đây của Ban lãnh đạo, nên Công ty đã nhanh chóng phát triển được thị trường xuất khẩu rộng lớn ngay trong 02 năm đầu thành lập.

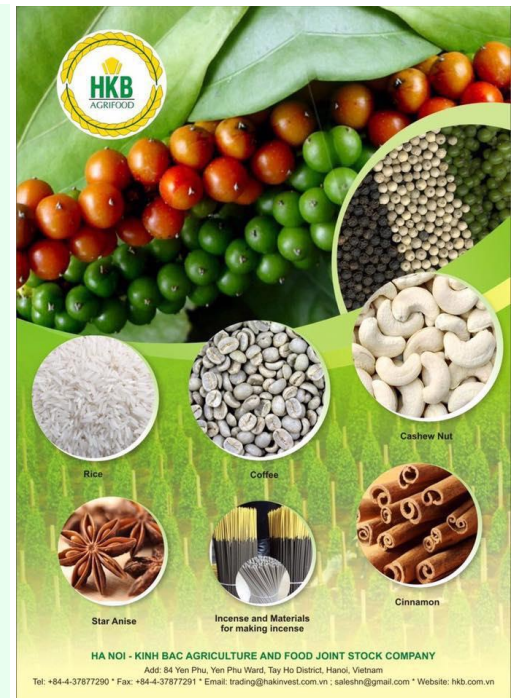


Lựa chọn sản phẩm mục tiêu:

Chiến lược của HKB trong giai đoạn 10 năm đầu là chỉ tập trung vào phát triển thị trường xuất và nhập khẩu Nông sản và Thực phẩm chủ lực. Trong đó, Công ty đã lựa chọn những dòng hàng nông sản xuất khẩu (XK) nhiệt đới có lợi thế nhất của Việt Nam so sánh tương quan với thị trường khu vực và thị trường quốc tế và những dòng hàng nhập khẩu (NK) mà Việt Nam chưa có lợi thế.

Với kinh nghiệm trước kia của ban lãnh đạo Công ty và sau 02 năm đầu tiên phát triển thị trường, Công ty đã lựa chọn 08 dòng hàng chủ đạo cho chiến lược sản xuất (SX), chế biến (CB) và kinh doanh như sau;

- CB & XK Gia vị: Hồ tiêu, Quế, Hồi ớt, Gừng...
- CB & XK sản phẩm ngành Sắn: Sắn lát, Tinh bột sắn, sắn ép viên...
- CB & XK Cafe: Cà phê hạt, cà phê bột...
- SX & XK sản phẩm ngành nhang: Nguyên liệu và nhang hương
- CB & XK Hạt điều: Điều thô và điều chế biến
- CB & XK Lương thực: Gạo...
- CB & XK Hoa quả nhiệt đới: Hoa quả tươi, nước cốt hoa quả
- NK Nguyên liệu SX thức ăn chăn nuôi, nước uống và thực phẩm sạch





Phát triển thị trường mục tiêu:

Đối với thị trường XK, các mặt hàng của Công ty chủ yếu là các sản phẩm Nông sản và Lương thực nhiệt đới có lợi thế của Việt Nam nên hầu hết các nước trên thế giới đều cần. Tuy nhiên một số thị trường mục tiêu và trọng yếu cho từng dòng sản phẩm được hoạch định rõ ràng như sau:

- Gia vị: Trung Đông, EU, USA, Nam Á
- Cafe và Hạt điều: EU, Mỹ, Trung Quốc, Trung Đông
- Sản phẩm ngành nhang: Nam Á
- Hoa quả nhiệt đới: EU, Nhật, Hàn Quốc, Trung Quốc, USA
- Lương thực và sắn: Châu Á, EU, Châu Phi, Trung Đông

Đối với mặt hàng NK thì Công ty ưu tiên nhập khẩu nguồn hàng thực phẩm sạch từ các nước có tiêu chuẩn SX và CB cao





Chiến lược phát triển thương hiệu

Đối với thị trường XK:

Công ty tập trung vào các giải pháp sau cho chiến lược phát triển thị trường:

- Luôn đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại và quảng bá sản phẩm ra thị trường quốc tế;
- Đầu tư xây dựng năng lực sản xuất đáp ứng yêu cầu về số lượng và chất lượng sản phẩm. Đầu tư vào xây dựng nhà máy chế biến, dây chuyền & công nghệ sản xuất ở trình độ tiêu chuẩn và chế biến tinh nhằm tạo giá trị gia tăng cao, đạt giá cả cạnh tranh;
- Sản phẩm: Đa dạng hóa sản phẩm trong các dòng hàng nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng cho từng thị trường mục tiêu.
- Về nguyên liệu đầu vào: Đây là khâu rất quan trọng quyết định đến số lượng, giá thành và chất lượng đầu vào. Công ty liên tục ưu tiên phát triển đội ngũ thu mua và kiểm phẩm nguyên liệu tốt. Chủ động có chiến lược xây dựng quỹ đất phát triển vùng nguyên liệu để đáp ứng phần nhu cầu nguyên liệu đầu vào chất lượng cao, giảm giá thành và quản lý được chất lượng đầu vào.



Đối với thị trường nội địa: Công ty có chiến lược phát triển hệ thống phân phối và bán lẻ chuyên biệt HKB FOOD MART nhằm chủ động thị trường đầu ra và gia tăng giá trị lợi nhuận.



Sau 08 năm phát triển, HKB đã xây dựng được danh mục bạn hàng quốc tế rộng lớn. Sau khi đầu tư hoàn thiện được cơ sở vật chất cho sản xuất kinh doanh khổng lồ. Giai đoạn tới HKB cần phải tăng cường thêm năng lực vốn để đáp ứng nhu cầu bạn hàng.



d. CÔNG TÁC XÂY DỰNG CƠ SỞ VẬT CHẤT

Văn phòng giao dịch Tổng Công ty (H.O):

Số 08 Lô TT03, KĐT Hải Đăng City, Ngõ 2 phố Hàm Nghi, phường Mỹ Đình 2, quận Nam Từ Liêm, Hà Nội.

Văn phòng Tổng Công ty là trung tâm đầu não quản lý và điều hành hệ thống của HKB.

Qua các thời kỳ phát triển và tái cơ cấu, HKB đã và đang liên tục kiện toàn bộ máy hoạt động phù hợp và đáp ứng cho từng giai đoạn phát triển khác nhau. Đến nay, HKB đã và đang thu hút được nguồn nhân lực có nghề, có tâm và có tầm.



VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN Tp. Hồ Chí Minh

Đ/c: Tầng 5, Tòa Sacomreal, 68 Nguyễn Huệ, TP. Hồ Chí Minh

Nhiệm vụ chính của Văn phòng Đại diện Thành phố Hồ Chí Minh là:

- Phát triển nguồn đối tác cung ứng hàng hóa nông sản tại địa bàn phía Nam;
- Khai thác & tổ chức thu mua nguồn hàng hóa tại phía Nam cho các đơn hàng của Tổng Công ty;
- Tổ chức giao nhận, logistic hàng hóa;
- Phát triển đội ngũ bán hàng/sales quốc tế cho các hàng hóa HBK chế biến, kinh doanh và xuất khẩu.

Sau 01 năm thành lập VP Đại diện tại T.P. Hồ Chí Minh. HBK đã khẳng định được địa bàn này là nơi thuận lợi và tiềm năng cho thu hút nguồn nhân lực để mở rộng nhiệm vụ trên nên Công ty đang có kế hoạch nâng cấp VP Đại diện thành một Chi nhánh độc lập.





CHI NHÁNH GIA LAI

Tổ hợp chế biến Nông sản HKB-Gia Lai

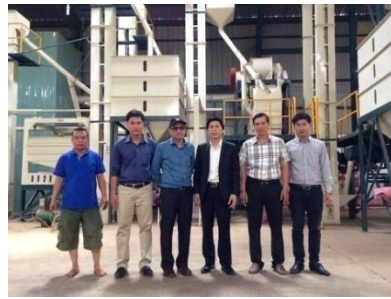
Đ/c: Km 161, Quốc lộ 25, H'ông, Chư Sê, Gia Lai

Tổ hợp CB Nông sản Gia Lai bao gồm 02 nhà máy và hệ thống kho lưu trữ bảo quản. Cơ sở vật chất chính bao gồm:

- 1- Diện tích đất Tổ hợp: 3,4 ha
- 2- Xưởng nhà máy CB hồ tiêu xuất khẩu (ảnh ở trang này)
- 3- Xưởng nhà máy CB cafe xuất khẩu (ảnh ở trang dưới)
- 4- Tổng hệ thống kho & xưởng SX: 6.600M²

Nhà máy CB HỒ tiêu xuất khẩu

- Công suất CB: 20.000 tấn/năm
- Công suất thiết kế doanh thu khả dụng: 3000 tỷ đồng/N
- Nguồn nguyên liệu: Tại trung tâm nguyên liệu sản xuất hồ tiêu. Tỉnh Gia Lai là tỉnh có sản lượng sản xuất hồ tiêu lớn nhất nước. Tổng sản lượng đạt khoảng 50.000 tấn/năm. Ngoài ra, nhà máy đặt tại huyện Chư Sê, là địa điểm giáp danh với tỉnh Đắc Lắc có sản lượng trồng tiêu khoảng 30.000 tấn/năm.



CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH

Nhà máy Chế biến Nông sản 01

Lô 2.5.1, KCN Nhơn Hòa, An Nhơn, Bình Định

Được thiết kế để thu mua sản lát, tinh bột sắn và sản xuất nhang hương xuất khẩu. Cơ sở vật chất chính bao gồm 01 nhà máy SX nhang hương và hệ thống kho lưu trữ bảo quản. Cơ sở vật chất bao gồm:

- Diện tích đất NM: 1,6 ha
- Xưởng SX: 1.500M²
- Kho thu mua và chứa sắn: 8.500M²
- Tổng hệ thống kho & xưởng SX: 10.600 M²
- Công suất thiết kế doanh thu khả dụng: 800 tỷ đ/năm

Nhà máy đặt tại KCN Nhơn Hòa, cách cảng biển Qui Nhơn 30 KM. Tỉnh Bình Định là trung tâm lưu chuyển, thu mua, lưu trữ lớn nhất mặt hàng sắn lát & tinh bột sắn trước khi xuất khẩu. Sản lượng sắn & tinh bột sắn xuất khẩu thông qua cảng Qui Nhơn hàng năm là gần 2 triệu tấn. Lớn nhất nước ta.

Ngoài ra, Bình Định là trung tâm sản xuất Nông sản khác do có lợi thế về nguồn nguyên liệu dồi dào và giá nhân công hợp lý so với các tỉnh khác.





Chi nhánh Bình Định

Nhà máy Chế biến Nông sản 02

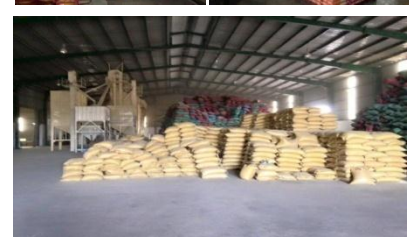
Lô D 1.5.2, KCN Nhơn Hòa, An Nhơn, Bình Định

Được thiết kế để thu mua sản lúa, tinh bột sản và sản xuất chế biến gạo cao cấp. Cơ sở vật chất chính bao gồm 01 nhà máy chế biến Gạo và hệ thống kho lưu trữ bảo quản. Cơ sở vật chất bao gồm:

- Diện tích đất NM: 1,9 ha
- Xưởng NM Chế biến Gạo cao cấp: 1.300M2
- Kho thu mua và chứa sản: 10.500M2
- Tổng hệ thống kho & xưởng SX: 11.800 M2
- Công suất thiết kế doanh thu khả dụng 1.000 tỷ đồng/năm.

Kế hoạch trong năm 2018, HKB sẽ hoàn thiện đầu tư lắp đặt dây chuyền CB gạo cao cấp tại Nhà máy này, với công suất chế biến là 50.000 tấn gạo/năm.

Ngoài lợi thế về mặt hàng sản như nêu ở phần trên. Bình Định là tỉnh SX lúa gạo lớn nhất Miền Trung. Hiện tình khuyến khích Doanh nghiệp kết hợp với nông dân nhằm tái cơ cấu trồng trọt lúa gạo chất lượng cao cấp theo mô hình “Cánh đồng mẫu lớn”. Cùng với mặt hàng Hồ tiêu, trồng rừng thâm canh lấy gỗ, mặt hàng Gạo cũng là một trong những mặt hàng mà HKB xác định sẽ khai thác giá trị chuỗi trong nông nghiệp ở khâu “Trồng trọt Nông nghiệp ứng dụng công nghệ cao và ở quy mô Công nghiệp hóa Nông nghiệp theo đề án Tái cơ cấu ngành Nông nghiệp của Chính phủ” nhằm tạo ra các sản phẩm nông nghiệp an toàn và sạch cho người tiêu dùng.



TÍCH LŨY QUỸ ĐẤT ĐAI CHO PHÁT TRIỂN TRỒNG TRỌT VÙNG NGUYÊN LIỆU

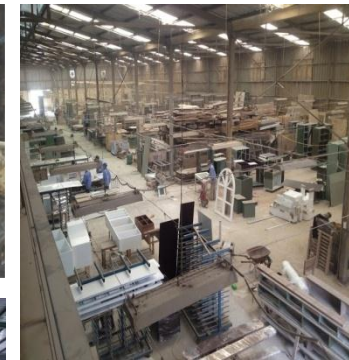
Trồng trọt Nông nghiệp ở quy mô Công nghiệp - Công nghệ cao, tạo ra sản phẩm nông sản an toàn-sạch phát triển bền vững theo chương trình tái cơ cấu Nông nghiệp của Chính phủ.



HKB ĐỊNH HƯỚNG CHUYÊN SÂU TRONG LĨNH VỰC NÔNG NGHIỆP

Việt Nam là một Quốc gia có lợi về Nông nghiệp. Nước ta có có điều kiện thuận lợi về thổ nhưỡng và khí hậu cho phát triển nông nghiệp nhiệt đới. Tuy nhiên cho đến nay Nông nghiệp Việt Nam chưa được phát triển xứng tầm do quy mô sản xuất manh mún và chưa có đầu tư thích đáng. Yếu tố trọng yếu để thúc đẩy Nông nghiệp nước ta phát triển đó là cần phải tái cơ cấu về quy mô ruộng đất để SX.

NẾU Doanh nghiệp có định hướng chuyên sâu trong lĩnh vực Nông nghiệp thì cần phải chủ động tích lũy được phần diện tích đất đai đủ lớn ở quy mô thực nghiệm – để làm hình mẫu. Rồi có kế hoạch liên kết với nông dân để tổ chức SX lớn hơn, sau khi Chính phủ đã kiện toàn hành lang pháp lý về tái cơ cấu đất đai và ngành Nông nghiệp. Hiện HKB đã tích lũy được quỹ đất 546ha tại Tây Nguyên để trồng cây Hồ tiêu, chanh dây kết hợp SX năng lượng mặt trời ... và mở rộng quỹ đất tại Đồng bằng Sông Cửu Long cho kế hoạch trồng lúa Gạo cao cấp...



e. CÔNG TÁC PHÁT TRIỂN TÀI CHÍNH

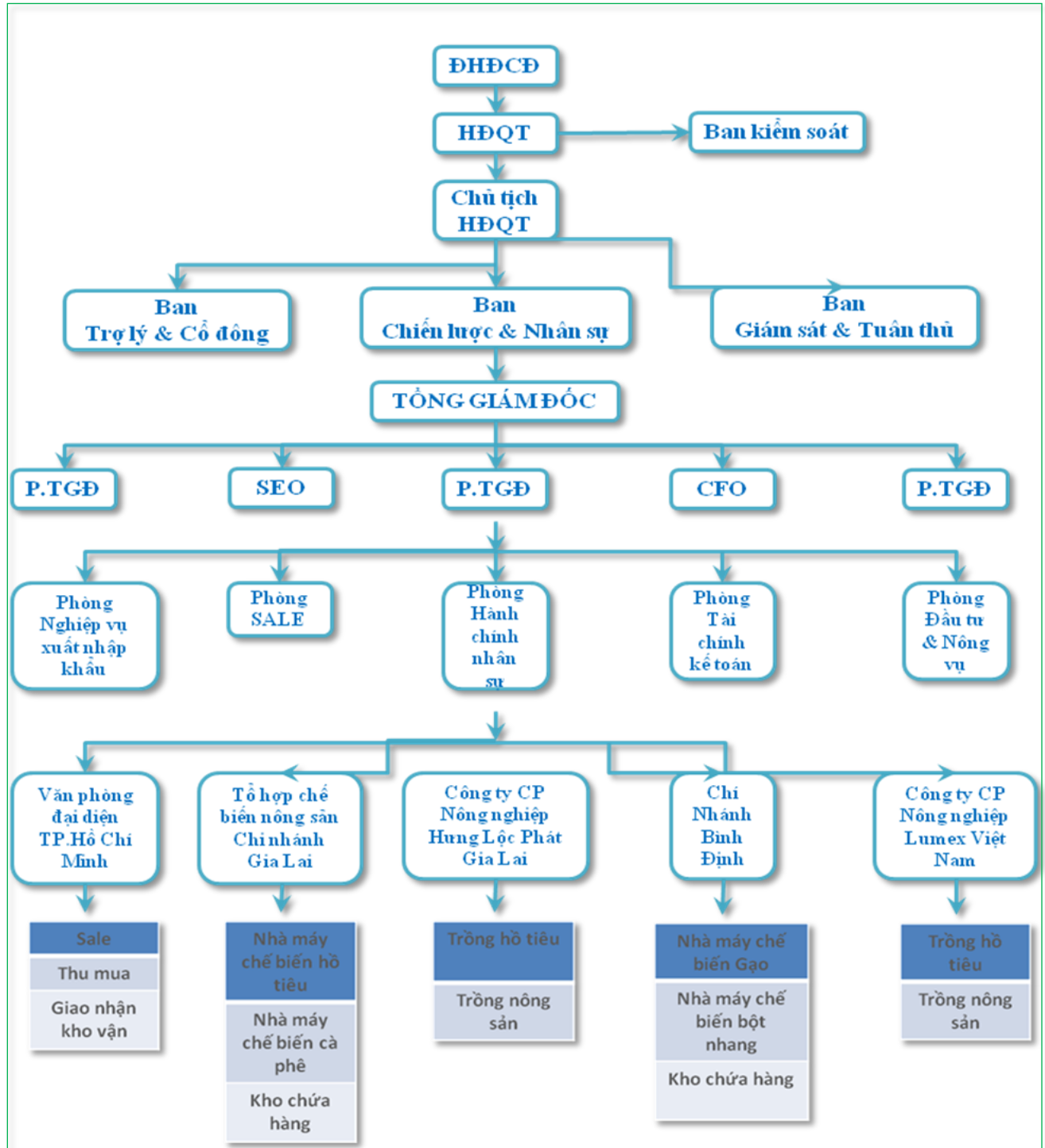
Đặc thù SX của ngành Nông nghiệp là mang tính thời vụ nên cần nhu cầu tài chính rất lớn cho thu mua nguyên liệu để SX trong thời vụ.

Trong 08 năm qua, HKB phải tập trung chủ yếu nguồn lực tài chính cho đầu tư xây dựng cơ sở vật chất như nhà xưởng, công nghệ và tích lũy quỹ đất trồng trọt. HKB quan tâm đến việc phát triển mối quan hệ tín dụng với nhiều ngân hàng Thương mại.

Tuy nhiên trong thời gian tới HKB cần xây dựng được quan hệ đối tác chiến lược với một vài định chế tài chính-ngân hàng để đảm bảo nguồn vốn tín dụng ổn định cho hoạt động sản xuất, kinh doanh và đầu tư, phát huy hết công suất thiết kế và doanh thu khả dụng của sở vật chất và thị trường tiềm năng của mình.



5. THÔNG TIN VỀ MÔ HÌNH QUẢN TRỊ



6. CÁC CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT

STT	TÊN CÔNG TY	Vốn điều lệ	Tỷ lệ sở hữu
1	Công ty CP Nông nghiệp Lumex Việt Nam	410 tỷ đồng	83.41%
2	Công ty CP Nông nghiệp Hưng Lộc Phát Việt Nam	90 tỷ đồng	88.89%
3	Công ty CP Thương mại - Xuất nhập khẩu Tấn Hưng	50 tỷ đồng	70,3%



CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH:

- Nhà máy chế biến Nông sản Bình Định 1
LÔ D2.5.1, KHU CÔNG NGHIỆP NHƠN HÒA
TỈNH BÌNH ĐỊNH
- Nhà máy chế biến Nông sản Bình Định 2
LÔ D1.5.2 KHU CÔNG NGHIỆP NHƠN HÒA
TỈNH BÌNH ĐỊNH



CHI NHÁNH GIA LAI:

LÀNG RING 02, H' BÔNG, HUYỆN CHƯ SÊ
TỈNH GIA LAI.

VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN:
68 NGUYỄN HUỆ, TP. HỒ CHÍ MINH



Rủi ro về thị trường:



Rủi ro về biến động giá: Giá cả đầu ra của các sản phẩm Nông sản của Công ty chịu ảnh hưởng trực tiếp từ thị trường Quốc tế và có đang xu hướng giảm trong những năm gần đây. Điều này tác động trực tiếp đến định mức lợi nhuận, dòng tiền và thị trường nội địa.

Biện pháp kiểm soát rủi ro:

Giá thị trường quốc tế Công ty luôn chủ động nguồn chân hàng để phục vụ cho xuất khẩu. Ngoài ra liên tục ký kết các hợp đồng đầu ra để đảm bảo ổn định giá mua và bán cho các mặt hàng

xuất khẩu chính như Hồ tiêu, Quế, Cà phê, Sắn lát.

Quan trọng nhất trong khâu quản trị rủi ro thị trường đầu vào và đầu ra là khả năng tiếp cận, tổng hợp và phân tích thông tin về tình hình sản xuất, mùa vụ, tồn kho trong và ngoài nước để Công ty có thể đưa ra các nhận định, kế hoạch và chiến thuật nhạy bén trong việc thu mua chế biến và bán hàng đúng thời điểm – đây chính là điểm mạnh về kinh nghiệm dày dặn lâu năm của ban lãnh đạo và CBCNV của Công ty.

Rủi ro về tỷ giá: Trong năm qua, tỷ giá đồng Việt Nam biến động mạnh và có xu hướng tăng liên tục. Là doanh nghiệp chủ yếu xuất khẩu vì vậy trong bối cảnh tỷ giá tăng thì Công ty được hưởng lợi do nguồn thu chủ yếu là đồng ngoại tệ (USD, EURO...)

Rủi ro về pháp luật:

Việt nam đang trong quá trình hội nhập kinh tế quốc tế, vì vậy pháp luật và các chính sách của nước ta thường xuyên có những thay đổi để phù hợp với thực tiễn và thông lệ quốc tế. Doanh nghiệp trong quá trình hoạt động luôn phải đối mặt với các rủi ro biến động chính sách và quy định pháp luật. **Biện pháp hạn chế**

rủi ro: Công ty xây dựng Ban pháp chế, Ban kiểm soát và Ban tài chính. Các ban này thường xuyên cập nhật các thay đổi về luật pháp và các ảnh hưởng pháp lý nếu có đối với hoạt động kinh doanh của Công ty để kịp thời tư vấn cho Hội đồng quản trị, Ban

Tổng giám đốc và các Công ty thành viên. Mặt khác, các giao dịch kinh tế của doanh nghiệp chủ yếu trong lĩnh vực Ngoại thương và Kinh tế đối ngoại - Trong khi đó ban lãnh đạo cao cấp của Công ty đều được đào tạo bài bản về trình độ nghiệp vụ Ngoại thương, có kinh nghiệm dày dặn trong kỹ thuật nghiệp vụ Ngoại thương, hiểu biết luật pháp thương mại và tranh tụng quốc tế nên luôn đảm bảo an toàn cho giao dịch quốc tế của Công ty.



Rủi ro đặc thù:

Là Công ty hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, hoạt động Công ty CP Nông nghiệp và thực phẩm Hà Nội – Kinh Bắc chịu rủi ro đặc thù ngành là rủi ro nguyên liệu, rủi ro về vùng nguyên liệu, rủi ro thị trường đầu ra.

❖ Vùng nguyên liệu:

Nguyên liệu đầu vào chiếm tỷ trọng rất lớn trong giá thành sản phẩm, do đó, biến động giá nguyên liệu đầu vào sẽ tác động rất lớn đến lợi nhuận của Công ty. Trong các mặt hàng kinh doanh của HKB, hồ tiêu là mặt hàng có sự biến động giá cả lớn nhất do mỗi năm chỉ có một vụ thu hoạch. Đây là rủi ro nhưng cũng là lợi thế của doanh nghiệp bởi hồ tiêu thường có tỷ suất lợi nhuận biên cao nhờ vào sự biến động giá mạnh trong vụ thu hoạch và ngoài vụ thu hoạch. Việc nắm bắt được xu hướng biến động giá cả mặt hàng này sẽ nâng cao hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Việt Nam là một trong những Quốc gia xuất khẩu nông sản hàng đầu trên thế giới. Đặc biệt, mặt hàng Hồ tiêu, Cafe và Hạt điều của Việt Nam chiếm từ 30% - 50% về sản lượng giao dịch toàn cầu. Với vai trò hàng đầu trên bản đồ thế giới về các mặt hàng nêu trên, Việt Nam có vai trò lớn trong việc điều tiết giá cả các mặt hàng này. Đây là điều kiện thuận lợi cho Việt Nam chủ động hơn trước sự biến động giá cả của các mặt hàng này trên thế giới.



Các trang tin tham khảo, cập nhật, phân tích thông tin các mặt hàng nông sản trong và ngoài nước

Các mặt hàng kinh doanh khác của HKB như sắn lát, ngô, gạo biến động giá cả ít hơn so với mặt hàng hồ tiêu do nguồn cung trong nước rất lớn và số vụ trong năm nhiều. Tuy nhiên nhằm giảm thiểu ảnh hưởng từ việc tăng giá thành đầu vào, Công ty vẫn luôn cẩn trọng và phân tích, dự báo giá nông sản trong nước và thế giới; cũng như luôn chuẩn bị sẵn nguồn vốn lưu động và năng lực kho để đảm bảo đủ năng lực thu mua sản phẩm khi lượng cung đạt cao nhất trong vụ.

Sản xuất nông nghiệp Việt Nam hiện nay còn manh mún, tự phát, chưa mang tính quy hoạch, chưa hình thành chuỗi liên kết giữa Nhà khoa học - Người nông dân – Doanh nghiệp dẫn tới hiện tượng cạnh tranh thiếu lành mạnh trong thu mua nông sản, không chỉ giữa các doanh nghiệp Việt Nam và còn giữa các doanh nghiệp với các thương lái Trung Quốc. Sự liên kết thiếu chặt chẽ giữa người nông dân và doanh nghiệp khiến doanh nghiệp đứng trước rủi ro thiếu hụt nguồn nguyên liệu đầu vào ảnh hưởng đến công suất sản xuất và chi phí. Về việc này, Công ty đã chủ động cùng với sự hỗ trợ của các Hiệp hội kết nối với nông dân nhằm phát triển vùng nguyên liệu bền vững hơn.

Nhận thức được tầm quan trọng của nguồn nguyên liệu, HKB đã lựa chọn đặt nhà máy và hệ thống nhà kho tại những địa điểm ở trung tâm vùng nguyên liệu, cụ thể là nhà máy Gia Lai và hệ thống kho chứa ở Quy Nhơn - Bình Định để thu mua và chế biến Hồ tiêu, Sắn lát...Nhằm chủ động trong việc thu mua nguồn nguyên liệu dồi dào một cách nhanh chóng đáp ứng được cả những đơn hàng xuất khẩu lớn kịp thời hạn giao hàng cho các đơn hàng có tính chất giao nhanh và giao kỳ hạn nhằm tránh rủi ro về biến động giá



Định hướng trong giai đoạn 2018 - 2020, Công ty phát triển vùng nguyên liệu tự có đảm bảo thêm nguồn cung, giá thành và chất lượng hợp lý phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Năm 2018 đầu tư vùng nguyên liệu Hồ tiêu, chanh dây... kết hợp phát triển nhà máy sản xuất năng lượng mặt trời cho quỹ đất 546ha tại Đắk Lắk. Ngoài ra, Công ty có chủ trương phát triển vùng trồng nguyên liệu lúa gạo cao cấp, kết hợp với HTX Tân Cường tại ĐB sông Cửu Long để chủ động cho việc phát triển được nguồn hàng có chất lượng cao và giá thành hợp lý phục vụ cho nhu cầu chế biến, tiêu dùng nội địa và xuất khẩu.



❖ **Rủi ro thị trường đầu ra:**

Trong lĩnh vực nông nghiệp, đặc biệt là xuất khẩu nông sản còn phải đối mặt với rủi ro về thị trường đầu ra. Sản phẩm xuất khẩu của Việt Nam mặc dù không ngừng gia tăng về kim ngạch và thị phần nhưng chủ yếu vẫn dưới dạng sản phẩm thô, chưa qua chế biến sâu, giá trị gia tăng chưa cao và giá cả biến động phụ thuộc vào nhu cầu của các thị trường. Mặt khác, sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp ngày càng trở nên gay gắt, nhất là trong bối cảnh hiện nay, nhiều doanh nghiệp thuộc các lĩnh vực khác có tiềm lực về vốn đã đánh giá được tiềm năng của lĩnh vực nông nghiệp và bắt đầu gia nhập ngành.

Giải pháp để khắc phục rủi ro đầu ra thị trường là Công ty luôn chủ động phát triển bạn hàng rộng lớn cho các mặt hàng xuất khẩu để chủ động đa phương hóa thị trường đầu ra. Ngoài ra việc nâng cao Công nghệ chế biến, Hệ thống kho chứa bảo quản hàng nhằm nâng cao chất lượng và chủng loại của sản phẩm cũng là giải pháp quan trọng để hạn chế rủi ro cho đầu ra. Xây dựng mối quan hệ bạn hàng thân thiết, bạn hàng chiến lược và bạn hàng hữu hảo lâu bền, có thể cùng chia sẻ lợi ích và khó khăn là biện pháp tốt nhất trong việc gắn kết với bạn hàng, đảm bảo đầu ra ổn định và đáng tin cậy.

Rủi ro khác:

Ngoài ra công ty còn có những rủi ro khác liên quan đến trường hợp bất khả kháng như: Thiên tai, lũ lụt, cháy nổ. Những rủi ro này nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình tài sản hoạt động chung của công ty.



II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM

1. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

DANH SÁCH BAN ĐIỀU HÀNH

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu CP tại 31/03/2018 (%)
1	Dương Quang Lư	Tổng giám đốc	18,5
2	Trương Danh Hùng	Phó Tổng giám đốc	0
3	Phạm Thanh Bình	Phó Tổng giám đốc	0
4	Lê Văn Quang	Kế toán trưởng	0



ÔNG DƯƠNG QUANG LƯ
Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc



ÔNG TRƯƠNG DANH HÙNG
Phó Tổng Giám đốc



ÔNG LÊ VĂN QUANG
Kế toán trưởng



ÔNG PHẠM THANH BÌNH
Phó Tổng Giám đốc



2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2016 và năm 2017

Chỉ tiêu	Thực tế Năm 2016 (Tỷ đồng)	Kế hoạch Năm 2017 (Tỷ đồng)	Thực tế Năm 2017 (Tỷ đồng)	% Tăng trưởng so với 2016	% Thực hiện so với Kế hoạch
Tổng doanh thu	765	900	139,2	-82%	-85%
Lợi nhuận trước thuế	74,6	37,6	-67,4	-190%	-279%
Lợi nhuận sau thuế	71,5	30,08	-67,4	-194%	-224%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2016, năm 2017 của HKB)

3. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN – Không có

4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2016 (triệu đồng)	Năm 2017 (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2016
Tổng giá trị tài sản	832,547	739,024	-11%
Doanh thu thuần	765,061	138,950	-82%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	88,097	-88,498	-200%
Lợi nhuận khác	-13,530	21,119	256%
Lợi nhuận trước thuế	74,567	-67,379	-190%
Lợi nhuận sau thuế	71,522	-67,379	-194%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2016, năm 2017 của HKB)

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2016	Năm 2017
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
• Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1.36	1.12
• Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1.17	1.12
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
• Nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	0.4	0.4
• Nợ/ Tổng tài sản	Lần	0.29	0.29
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
• Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/HTK bình quân)	Vòng	15.12	8.44
• Vòng quay tổng tài sản (DTT/TTS bình quân)	Vòng	1.34	0.18
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
• Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	9.35%	-48.49%
• Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	24.04%	12.01%
• Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	11.63%	8.57%
• Tỷ suất lợi nhuận HĐSXKD/ Doanh thu thuần	%	11.52%	-63.69%



5. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU CỔ PHẦN

a) Cổ phần

Tổng số cổ phiếu đang lưu hành	: 51.599.999 cổ phần trong đó:
Cổ phiếu thông thường	: 51.599.999 cổ phần,
Mệnh giá	: 10.000 đồng/cổ phần
Cổ phiếu khác (cổ phiếu ưu đãi, cổ phiếu quỹ):	Không có
Tổng số trái phiếu đang lưu hành:	Không có

b) Cơ cấu cổ đông

Loại cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ sở hữu trên vốn điều lệ
Việt Nam	2.381		
Cá nhân	2.374	49.740.677	96.4%
Tổ chức	7	84.412	0.16%
Nước Ngoài	9		
Tổ chức	3	1.723.600	3.34%
Cá nhân	6	51.310	0.1%
Cổ phiếu quỹ			
Tổng cộng		51.599.999	100%

(Nguồn: Công ty CP Nông nghiệp và thực phẩm Hà Nội – Kinh Bắc)

Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:	Không có
Giao dịch cổ phiếu quỹ:	Không có
Các chứng khoán khác:	Không có



III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017:

Kết quả HĐ SXKD:

Chỉ tiêu	Năm 2016 (triệu đồng)	Năm 2017 (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2016
Tổng giá trị tài sản	832,547	739,024	-11%
Doanh thu thuần	765,061	138,950	-82%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	88,097	-88,498	-200%
Lợi nhuận khác	-13,530	21,119	256%
Lợi nhuận trước thuế	74,567	-67,379	-190%
Lợi nhuận sau thuế	71,522	-67,379	-194%

Đánh giá về HĐ SXKD:

Trong khi Công ty đã thực hiện các giải pháp tiết giảm chi phí và tái cơ cấu hệ thống, tuy nhiên năm 2017 là năm đầu tiên HKB không đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh bởi các nguyên nhân chính như sau:

- Trong những năm trước, Công ty đã thực hiện đầu tư tài chính xây dựng cơ sở vật chất cho sản xuất kinh doanh và chiến lược phát triển vùng nguyên liệu. Vì vậy đến năm 2017, Công ty bắt đầu đến chu trình phải trích lập sổ sách kế toán khoản mục “Giảm trừ lợi thế thương mại hàng năm số tiền 45 tỷ đồng/năm và trích lập khấu hao tài sản cố định (theo quy định của luật kế toán)” – trong khi lợi nhuận để bù đắp những khoản này có độ trễ từ các khoản đầu trung và dài hạn. Đây là chu trình cần thiết để HKB bứt sang giai đoạn mới nhằm khai thác giá trị gia tăng mới trong chuỗi giá trị nông nghiệp ở các khâu sản xuất-chế biến và trồng trọt ngoài giá trị từ nghiệp vụ kinh doanh thương mại ở giai đoạn trước kia;
- Trong năm 2017, Công ty đang trong giai đoạn cần sắp xếp lại nguồn lực tín dụng ngắn hạn tài trợ bởi các ngân hàng nên chưa đáp ứng được kịp thời nhu cầu nguồn vốn lưu động ngắn hạn phục vụ cho hoạt động sản xuất và kinh doanh;
- Trong năm 2017, Công ty cũng trong giai đoạn cần thực hiện tái cơ cấu nhân sự trong Hội đồng quản trị, Ban điều hành, thành viên Ban kiểm soát nên cần có chút độ trễ để phát huy năng lực của nhân tố mới một cách chắc chắn.



Năm 2017 Công ty đã phải tiếp tục ưu tiên xây dựng, phát triển và từng bước điều chỉnh các nguồn lực cốt lõi trước như nêu ở dưới đây:

- *Bộ máy tổ chức và quản lý; Nguồn nhân lực vận hành;*
- *Phát triển thị trường;*
- *Xây dựng cơ sở vật chất cho sản xuất và kinh doanh;*
- *Bố trí nguồn lực trả các vốn vay trung hạn;*

Để thực hiện được những việc trên, Công ty đã phải đầu tư rất nhiều tâm huyết, trí tuệ và nguồn lực lớn về tài chính. Thực tế thì những việc nêu trên là cần phải làm trước cho một nền móng phát triển lâu dài của Công ty. Khi đã phát triển thị trường ở quy mô lớn nhất định thì chúng ta không thể chỉ làm thương mại, phụ thuộc vào nhà sản xuất và cung ứng, mà chúng ta phải tự đầu tư xây dựng các cơ sở vật chất như kho tàng, nhà máy vùng nguyên liệu...nhằm chủ động đáp ứng nhu cầu tăng trưởng của khách hàng và phát triển thị trường.

Chính vì vậy Công ty cần phải tiếp tục bổ sung và nâng cao năng lực tài chính.

Để phát huy được năng lực thị trường, khai thác tối đa công suất khả dụng của cơ sở sản xuất hiện có của Công ty thì KHÓ KHĂN lớn nhất của Công ty cần phải củng cố đó là tăng cường NGUỒN LỰC VỀ VỐN TÍN DỤNG NGẮN HẠN/VỐN LƯU ĐỘNG. Nhất là nguồn vốn tự có để bổ xung cho vốn lưu động đối ứng cho các Hợp đồng tín dụng được tài trợ bởi các ngân hàng thương mại nhằm phục vụ kế hoạch sản xuất và kinh doanh, sau đó là đến nguồn vốn để đầu tư cho các dự án trồng trọt và phát triển vùng nguyên liệu.

Đây là nút thắt mà Ban lãnh đạo Công ty đã tập trung năng lượng và nguồn lực để xử lý và đã có triển vọng khắc phục được hoàn toàn nút thắt này trong năm 2018.



2. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

a) Tình hình tài sản

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Nhà cửa vật kiến trúc	Máy móc thiết bị	Phương tiện vận tải	Thiết bị dụng cụ quản lý	TSCĐ khác	Tổng cộng
I. Nguyên giá TSCĐ HH						
Số dư đầu năm	64,668	10,797	2,712	78	2,883	81,140
Tăng trong năm				38		38
Giảm trong năm		4,680	72			4,752
Số dư tại ngày 31/12/2017	64,668	6,116	2,640	116	2,883	76,425
II. Giá trị hao mòn lũy kế						
Số dư đầu năm	4,029	1,127	211		560	5,929
Tăng trong năm	2,912	644	190	6	192	3,947
Giảm trong năm		445	44			
Số dư tại ngày 31/12/2017	6,942	1,326	357	6	752	9,386
III. Giá trị còn lại						
1. Tại ngày đầu năm	60,638	9,670	2,501	78	2,322	75,211
2. Tại ngày 31/12/2017	57,725	4,789	2,282	110	2,130	67,039

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của Công ty)

b) Tình hình nợ phải trả

STT	Chỉ tiêu	31/12/2016	31/12/2017
1	Vay và nợ ngắn hạn	161,079,571,755	114,788,145,037
2	Phải trả cho người bán	13,068,109,921	13,577,186,905
3	Người mua trả tiền trước	2,765,570,980	4,334,711,314
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	7,891,969,493	126,156,274
5	Chi phí phải trả	637,132,508	2,261,394,227
6	Quỹ khen thưởng phúc lợi	177,205,000	177,205,000
7	Các khoản phải trả, phải nộp khác	294,565,619	27,251,906,559
8	Vay và nợ dài hạn	51,918,349,300	49,136,038,750
	Tổng cộng	237,832,474,576	211,652,744,066



3. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

a) Kế hoạch phát triển giai đoạn 2018-2020



- Tăng cường năng lực vốn lưu động để phát huy tối đa công suất của các cơ sở vật chất hiện có (hệ thống nhà máy chế biến nông sản Hồ tiêu, cà phê, sắn lát, quế hồi...) để đạt doanh thu khả dụng 6.000 tỷ đồng.
- Triển khai thực hiện các dự án đầu tư trung và dài hạn gồm có: Phát triển vùng nguyên liệu nông sản (Hồ tiêu, chanh dây, lúa gạo cao cấp...); Hợp tác đầu tư sản xuất năng lượng điện mặt trời trên quỹ đất 546 ha.

b) Chỉ tiêu chính của kế hoạch doanh thu năm 2018 như sau:

Tên hàng	Sản lượng (tấn)	Đơn giá (VND/tấn)	Trị giá (VND)
Hạt tiêu	9.000	86.500.000	778.500.000.000
Sắn lát xuất khẩu	100.000	4.313.000	431.300.000.000
Quế (NS khác)	1.000	82.000.000	82.000.000.000
Tổng cộng doanh thu			1.291.800.000.000
Lợi nhuận trước thuế			92.200.000.000

c) Định hướng Phát triển chiến lược của Công ty

➤ Định hướng phát triển chiến lược của HKB giai đoạn 2010-2020 và tầm nhìn 2030

Duy trì và đẩy mạnh chiến lược phát triển ngành nghề kinh doanh cốt lõi của Doanh nghiệp trong lĩnh vực Nông nghiệp và Thực phẩm theo tiêu chí là đi sâu khai thác 03 mảng nghiệp vụ kinh doanh chủ yếu như nêu ở dưới đây, nhằm khai thác giá trị gia tăng từ chuỗi giá trị trong Nông nghiệp và Thực phẩm:

- ♦ Chế biến Nông sản xuất khẩu;
- ♦ Phát triển trồng trọt nông nghiệp sạch ứng dụng công nghệ cao và trồng rừng sản xuất thâm canh;
- ♦ Phát triển hệ thống Phân phối là Bán lẻ 'HKB FOOD MART'
- ♦ Hợp tác sản xuất và phát triển năng lượng điện mặt trời.

Kế hoạch phát triển đến năm 2020: Hưởng ứng chính sách tái cơ cấu ngành Nông nghiệp và phát triển thực phẩm sạch theo đường lối của Đảng và Chính phủ. Phấn đấu trở thành một Doanh nghiệp tiên phong trong lĩnh vực nông nghiệp và phân phối thực phẩm của Việt Nam với quy mô doanh thu mục tiêu đạt khoảng 8.000 tỷ đồng đến năm 2020. Trong đó từng bước thực hiện các bước đi nhằm khai thác tối đa các tiềm năng và thế mạnh của Doanh nghiệp như sau:

- ♦ Tiềm năng khách hàng và thị trường xuất khẩu của Công ty;
- ♦ Tiềm năng về cơ sở vật chất hiện có như nhà xưởng, kho chứa hàng và dây chuyền chế biến nông sản và thực phẩm;
- ♦ Tiềm năng về quỹ đất trồng cây hồ tiêu, cây bơ xen canh trồng rừng sản xuất ở Tây Nguyên; Trồng lúa gạo cao cấp, chanh dây và nông sản khác ở Đồng bằng Sông Cửu Long
- ♦ Tiềm năng phát triển sản xuất năng lượng điện mặt trời ở Đắc Lắc.

Tầm nhìn phát triển đến năm 2030: Phấn đấu đưa HKB trở thành một Tập đoàn có tầm cỡ khu vực Đông Nam Á trong lĩnh vực Nông nghiệp và Thực phẩm, trên cơ sở tham khảo mô hình phát triển của Tập đoàn Nông nghiệp CP của Thái Lan. Phát triển sức cạnh tranh dựa trên nền tảng

nghiên cứu và ứng dụng khoa học vào sản xuất, chế biến, công nghệ giống, vật tư nông nghiệp... nhằm đưa ra các sản phẩm có hàm lượng công nghệ và giá trị gia tăng cao. Phấn đấu mục tiêu Doanh thu đạt ở ngưỡng 1 tỷ USD vào năm 2030, dựa trên nền tảng, tiềm năng và định hướng khai thác các chuỗi giá trị dưới đây thuộc lĩnh vực Nông nghiệp và Thực phẩm của Việt Nam:

- ♦ Thành lập viện nghiên cứu hoặc liên kết với các tổ chức/viện nghiên cứu Nông nghiệp và Thực phẩm;
- ♦ Sản xuất giống và vật tư nông nghiệp;
- ♦ Triển khai trồng trọt và chăn nuôi ở quy mô công nghiệp và ứng dụng công nghệ cao;
- ♦ Chế biến sâu nông sản, thực phẩm, nước hoa quả nhiệt đới...;
- ♦ Đẩy mạnh Phát triển hệ thống Bán lẻ 'HKB FOOD MART' ở trong nước và các kênh bán lẻ khác ở thị trường quốc tế;
- ♦ Đẩy mạnh phát triển thương hiệu, công nghệ Marketing và Phân phối sản phẩm.

➤ Tăng cường năng lực tài chính, vốn cho Công ty

Thông qua các giải pháp chính như nêu ở dưới đây nhằm tăng cường nguồn vốn đối ứng cho các hợp đồng tín dụng, đầu tư lắp đặt thêm các dây chuyền chế biến (cafe hạt, nước hoa quả, xưởng đóng gói-chế biến thực phẩm bán lẻ), đầu tư phát triển trồng trọt vùng nguyên liệu và phát triển hệ thống Phân phối - Bán lẻ 'HKB FOOD MART':

Giao cho HĐQT và Ban điều hành tìm kiếm đối tác lớn, cổ đông chiến lược (trong và ngoài nước) tham gia đầu tư vào dự án trồng trọt nông nghiệp sạch công nghệ cao và sản xuất năng lượng điện mặt trời. Đối với một số đối tác đầu tư tiềm năng/chiến lược hiện đang quan tâm đến HKB, thì giao cho HĐQT đàm phán và Chủ tịch HĐQT (người Đại diện pháp luật) ký Biên bản Thỏa thuận Đầu tư/Góp vốn/hợp tác kinh doanh.



Mở rộng Hợp tác kinh doanh, bán hàng và phân phối sản phẩm với các nhà sản xuất, chế biến, phân phối bán lẻ như Coopmart, VinMart, VinEco, BigC, Cty Điều Phục Thịnh, các đại lý cung ứng thực phẩm, trang trại chăn nuôi và trồng trọt, nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh, bán hàng và mở rộng thị trường. Đối với thị trường quốc tế, ngoài các đối tác nhập khẩu sản phẩm của Công ty, Ban Điều hành HKB cần ưu tiên đẩy mạnh đầu tư phát triển thêm thị trường bán lẻ cho sản phẩm có giá trị gia tăng cao như hạt tiêu đóng gói bán lẻ (tiêu trắng, đỏ, xanh và đen), gạo cao cấp, hạt điều, quế cao cấp, tinh dầu quế và hồi đi các thị trường Trung Đông, Châu Âu, Mỹ, Australia, Nhật Bản và Hàn Quốc;

➤ **Bổ sung nhân lực nhằm tăng cường và kiện toàn hơn nữa bộ máy của HĐQT. Thành lập đầy đủ các Ban và Tiểu ban chuyên trách của HĐQT như sau:**

- ♦ Ban Trợ lý và Thư ký ;
- ♦ Ban Chiến lược Nhân sự, Tài chính và Đầu tư;
- ♦ Ban Khoa học và Nông vụ ;

Lĩnh vực trồng trọt



Lĩnh vực chế biến sản xuất

- ♦ Ban Quản lý Đại diện phần vốn ở các Công ty Chi phối và Công ty Liên kết ;
- ♦ Tiểu ban Pháp chế : Phụ trách công việc Pháp chế, Quan hệ cổ đông và công tác Chứng khoán.

➤ **Quan tâm đến chiến lược phát triển giá trị cổ phiếu của Công ty** Nghiên cứu và cân đối tài chính để Công ty có thể tham gia mua cổ phiếu quỹ nhằm nâng cao giá trị thực của HKB.

➤ **Cử người đại diện của HKB tham gia vào HĐQT và Ban điều hành của các Công ty chi phối, Công ty liên kết và đặc biệt là Hợp tác xã DV Nông nghiệp Tân Cường nhằm nâng cao hiệu quả của Hệ thống.** Ngược lại, sẽ tiếp tục chính sách sử dụng các nhân sự sẵn có, có năng lực của các Công ty chi phối và Công ty liên kết thuộc hệ thống của HKB thực hiện kiêm nhiệm nhiệm vụ và/hoặc vị trí công tác ở Công ty mẹ HKB nhằm tiết kiệm nguồn nhân lực, trau dồi kiến thức và nâng cao hiệu quả của toàn Hệ thống.

Lĩnh vực phân phối



Lĩnh vực thương mại quốc tế

4. GIẢI TRÌNH CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI Ý KIẾN KIỂM TOÁN:

Chế độ kế toán quy định tại Thông tư 200/2014/TT-BTC do Bộ tài chính ban hành ngày 22/4/2014, và Chuẩn mực kế toán hiện tại có hướng dẫn xác định giá trị hợp lý đối với các khoản đầu tư chưa niêm yết.

Công ty HKB thực hiện đầu tư tài chính dài hạn vào hai Công ty con là Công ty cổ phần Nông nghiệp Lumex Việt Nam và Công ty cổ phần Nông nghiệp Hưng Lộc Phát Gia Lai. Công ty không đánh giá giá trị hợp lý của khoản đầu tư tại ngày 31/12/2016 và ngày 31/12/2017, do Công ty cổ phần Nông nghiệp Lumex Việt Nam và Công ty cổ phần Nông nghiệp Hưng Lộc Phát Gia Lai là công ty con chưa được niêm yết trên thị trường chứng khoán. Do đó đơn vị kiểm toán đưa ra cơ sở của ý kiến kiểm toán ngoại trừ đối với khoản đầu tư vào 2 công ty con trên.



IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Trong năm qua Hội đồng quản trị (HĐQT) hoạt động tích cực, phát huy được tinh thần trách nhiệm của từng thành viên. Tham gia đầy đủ các cuộc họp thường niên của HĐQT và đóng góp những ý kiến sát thực về công tác tổ chức, công tác cán bộ cũng như điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh.

HĐQT phân công trách nhiệm các thành viên trong HĐQT và Ban Tổng giám đốc, thường xuyên giám sát tạo điều kiện để Ban giám đốc điều hành tổ chức thực thi các Nghị quyết của HĐQT góp phần quan trọng vào việc ổn định tổ chức, thực hiện tái cơ cấu các điểm còn chưa hợp lý và tạo đà cho kế hoạch phát triển năm 2018 và các năm tiếp theo.

Căn cứ nhiệm vụ đặt ra tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017 cùng với những thuận lợi và khó khăn của doanh nghiệp, trong năm qua HĐQT Công ty đã đồng hành và có chỉ đạo linh hoạt thông qua các nghị quyết cụ thể (*các nghị quyết đã được công bố trên trang web của công ty và cổng thông tin chính thức của cơ quan quản lý hữu quan*).

2. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY

HĐQT tổ chức các cuộc họp thường kỳ để triển khai các kế hoạch SXKD của tháng, quý. Tại các buổi họp HĐQT đều ra các nghị quyết và phân công các thành viên HĐQT, Ban Tổng giám đốc chịu trách nhiệm trong nhiệm vụ được giao.

Tại các buổi họp HĐQT thường kỳ tháng kế tiếp HĐQT nghe thành viên trong Ban Tổng giám đốc báo cáo việc triển khai các nhiệm vụ theo nghị quyết đã được phân công.

Chỉ đạo Ban giám đốc và các tiểu ban thuộc HĐQT hỗ trợ và đôn đốc thực hiện kế hoạch SXKD năm 2017 theo nghị quyết đại hội đồng cổ đông 2017.

Các thành viên thường trực của HĐQT tham dự các cuộc họp giao Ban của Giám đốc định kỳ tuần, tháng, quý. Việc Giám sát HĐQT đối với Ban giám đốc được thực hiện qua báo cáo hoạt động SXKD hàng quý, 6 tháng, 9 tháng, cả năm 2017.

3. CÁC KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Về tổ chức: Tiếp tục kiện toàn và nâng cao năng lực quản trị của HĐQT và phát triển hệ thống quản trị Công ty.

Về kinh doanh: Đẩy mạnh hơn nữa khâu xúc tiến thương mại và phát triển thị trường và nâng cao năng lực cạnh tranh và xây dựng thương hiệu mạnh.

Về đầu tư và tham gia chính sách:

- Tập trung trọng điểm vào việc thực hiện các dự án cốt lõi của Công ty trong giai đoạn 2017-2020 như: Tiếp tục đầu tư vào dây chuyền/công nghệ chế biến nông sản và thực phẩm (Cà phê, gạo, gia vị, ngành nhang), các dự án phát triển vùng nguyên liệu (trồng cây hồ tiêu bền vững xen canh trồng rừng ở Tây Nguyên), dự án trồng lúa gạo an toàn, sạch tại Đồng Bằng sông cửu long (của HTX Tân Cường) và dự án phát triển hệ thống phân phối HKB-FOOD MART.
- Tham gia vào Đề án tái cơ cấu Nông nghiệp của Chính phủ như các dự án phối hợp 4 bên (Doanh nghiệp-Nhà nước-Nhà nông-Nhà khoa học), tái cơ cấu ruộng đất, xây dựng hành lang pháp lý và các chương trình bao tiêu nông sản đầu ra cho bà con nông dân.



- Phối hợp cùng hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội và Việt Nam tham gia các ý kiến tháo gỡ khó khăn, cơ chế chính sách phát triển cho ngành Nông nghiệp, xây dựng hình ảnh Doanh nghiệp...
- Tham gia vào các Hiệp hội chuyên ngành như Hiệp Hội Xuất khẩu Hồ tiêu và Café Việt Nam, HH XK Gạo, HH xuất khẩu sản lát, HH Bán lẻ...

Về tài chính: Nâng cao năng lực nguồn vốn tự có cho công ty:

- Sau 08 năm phát triển, trong bối cảnh Công ty đã phát triển được những năng lực cốt lõi như thị trường, hệ thống sản xuất, cơ sở vật chất về nhà máy, đất đai và con người.
- Với cơ sở vật chất, thị trường và con người hiện tại của công ty thì năng lực chế biến và kinh doanh có thể đạt được mức doanh thu khả dụng là 6.000 tỷ đồng đến năm 2020. Tuy nhiên, về đòn bẩy còn lại là năng lực tài chính phải được nâng cao hơn để đáp ứng năng lực sản xuất-kinhdoanh-thị trường. Việc cải thiện và nâng cao năng lực tài chính sẽ quyết định đến tương lai phát triển tiếp theo của Công ty, trong đó có việc thực hiện được thành công kế hoạch và chiến lược phát triển ngắn-trung-dài hạn của Công ty. Chính vì vậy mà Hội đồng quản trị đã có Tờ trình về “Kế hoạch tăng vốn điều lệ thông qua phát hành thêm cổ phiếu/trái phiếu chuyển đổi cho đối tác đầu tư/đối tác chiến lược”



V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. THÀNH VIÊN VÀ CƠ CẤU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (HĐQT)



ÔNG DƯƠNG QUANG LƯ

Chủ tịch HĐQT
Sinh năm: 1973

Cử nhân Kinh tế đối ngoại, ĐH Ngoại Thương Hà Nội

Ngày vào công ty: Năm 2009

Ông Dương Quang Lư là cổ đông sáng lập, trước khi thành lập HKB đã từng kinh qua nhiều chức vụ quản lý khác nhau của các Công ty, Tổng Công ty trong lĩnh vực Nông nghiệp và Thực phẩm của Việt Nam. Ông là người đã xây dựng nền móng đầu tiên cho Công ty CP Thương mại và Đầu tư Hà Nội – Kinh Bắc, tiền thân của Công ty CP Nông nghiệp và Thực phẩm Hà Nội – Kinh Bắc (HKB).

Trong quá trình hình thành và phát triển của HKB, ông luôn là người tích cực định hướng phát triển cho Công ty.

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu Tại ngày 01/03/2018 (%)
1	Dương Quang Lư	Chủ tịch HĐQT	18,5
2	Trần Minh Tuấn	Thành viên HĐQT	0
3	Trương Danh Hùng	Thành viên HĐQT	0
4	Bùi Thùy Anh	Thành viên HĐQT	0
5	Đỗ Thái Anh	Thành viên HĐQT	0



Ông TRẦN MINH TUẤN

Thành viên Hội đồng quản trị

Sinh năm: 1982

Giới tính: Nam

Địa chỉ: Số 206 Đội Cấn, Ba Đình, Hà Nội, Việt Nam

Ngày vào Công ty: Năm 2015

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ ngành Tài chính ngân hàng, trường ĐH Southampton

Kinh nghiệm: 10 năm trong lĩnh vực tài chính

Ông Trương Danh Hùng

Thành viên HĐQT

Sinh năm: 1970

Giới tính: Nam

Ngày vào Công ty: Năm 2017

Trình độ chuyên môn: Cử nhân chuyên ngành Tài chính tín dụng tại Trường Học viện Tài Chính – Kế toán Hà Nội

Kinh nghiệm: 20 năm trong lĩnh vực tài chính – kế toán

Ông Đỗ Thái Anh

Thành viên HĐQT

Sinh năm: 1978

Giới tính: Nam

Địa chỉ: P.1206 Star Viewer, KDDTM Cầu Giấy, Hà Nội

Ngày vào Công ty: Năm 2017

Trình độ chuyên môn:

Thạc sĩ quản trị kinh doanh

Bà Bùi Thùy Anh

Thành viên HĐQT độc lập

Sinh năm: 1995

Giới tính: Nữ

Địa chỉ: 169 Hoa Bằng, Phường Yên Hoà, Cầu Giấy, Hà Nội

Ngày vào Công ty: Năm 2016

Trình độ chuyên môn: cử nhân Quản lý Nhà nước



2. THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT (BKS)

Danh sách và lý lịch BKS:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu CP tại ngày 31/3/2018 (%)
1	Ông Dương Danh Quân Sinh năm: 1962 Giới tính: Nam Địa chỉ: 133-B4 ĐTM Đại Kim, Hoàng Mai, Hà Nội Ngày vào Công ty: Năm 2016 Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế Kinh nghiệm: 30 năm trong lĩnh vực kế toán - tài chính	Trưởng BKS	0
2	Bà Nguyễn Phương Thảo Sinh năm: 1980 Giới tính: Nữ Địa chỉ: Số 107 phố Tô Hiệu, Phường Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội Ngày vào Công ty: Năm 2015 Trình độ chuyên môn: Cử nhân quản trị kinh doanh Kinh nghiệm: 10 năm trong lĩnh vực hành chính – nhân sự	Thành viên BKS	0
3	Ngô Đức Thanh Sinh năm: 1973 Giới tính: Nam Địa chỉ: Thành Phố Vinh, Nghệ An Ngày vào Công ty: Năm 2017 Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Kinh Tế Kinh nghiệm: 25 năm trong lĩnh vực kinh tế - kinh doanh Nông sản	Thành viên BKS	0

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

- a. Thù lao cho các thành viên thuộc Hội đồng quản trị và các thành viên Ban kiểm soát cho năm tài chính 2017 như sau:

STT	Chức danh	Số lượng	Số tháng	Mức thù lao/tháng	Tổng số tiền thù lao năm 2017
1	Chủ tịch HĐQT	1	12	20.000.000	240.000.000
2	Ủy viên HĐQT	4	12	15.000.000	720.000.000
3	Trưởng BKS	1	12	15.000.000	180.000.000
4	Thành viên BKS	2	12	10.000.000	240.000.000

- b. Dự toán thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2018

STT	Chức danh	Số lượng	Số tháng	Mức thù lao/tháng	Tổng số tiền thù lao năm 2018
1	Chủ tịch HĐQT	1	12	20.000.000	240.000.000
2	Ủy viên HĐQT	4	12	15.000.000	720.000.000
3	Trưởng BKS	1	12	15.000.000	180.000.000
4	Thành viên BKS	2	12	10.000.000	240.000.000

- c. Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ (không có)



VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính năm đã được kiểm toán bao gồm: Bảng cân đối kế toán; Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh; Báo cáo lưu chuyển tiền tệ; Bản thuyết minh Báo cáo tài chính theo quy định pháp luật về kế toán và kiểm toán. Trường hợp theo quy định pháp luật về kế toán và kiểm toán, công ty phải lập Báo cáo tài chính hợp nhất hoặc Báo cáo tài chính tổng hợp thì Báo cáo tài chính trình bày trong Báo cáo thường niên là Báo cáo tài chính hợp nhất đồng thời nêu địa chỉ công bố, cung cấp báo cáo tài chính của công ty mẹ hoặc Báo cáo tài chính tổng hợp hoặc Báo cáo tài chính của đơn vị kế toán cấp trên.

Địa chỉ công bố Báo cáo tài chính: www.hkb.com.vn



MỤC LỤC

I.	THÔNG TIN CHUNG	2
1.	THÔNG TIN CƠ BẢN	2
2.	THÔNG ĐIỆP CỦA CHỦ TỊCH	4
3.	CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN	6
4.	TỔNG KẾT QUẢ TRÌNH PHÁT TRIỂN TRONG 08 NĂM QUA (2009-2017)	8
5.	THÔNG TIN VỀ MÔ HÌNH QUẢN TRỊ	23
6.	CÁC CÔNG TY CON, CÔNG TY LIÊN KẾT	24
II.	TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM	29
1.	TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ	29
2.	TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	30
3.	TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN	30
4.	TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	30
5.	CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU CỔ PHẦN	31
III.	BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC	32
1.	ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	32
2.	TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	33
3.	KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI	34
4.	GIẢI TRÌNH CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI Ý KIẾN KIỂM TOÁN	35
IV.	ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	36
1.	ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	36
2.	ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY	36
3.	CÁC KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	37
V.	QUẢN TRỊ CÔNG TY	38
1.	THÀNH VIÊN VÀ CƠ CẤU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (HĐQT)	38
2.	THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT (BKS)	39
3.	CÁC GIAO DỊCH, THỪ LAO VÀ CÁC KHOẢN LỢI ÍCH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC VÀ BAN KIỂM SOÁT	39
VI.	BÁO CÁO TÀI CHÍNH	40

