



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2016
CÔNG TY CP NÔNG NGHIỆP VÀ THỰC PHẨM
HÀ NỘI-KINH BẮC



Simply. Grow. Together.



MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG:	3	5. CƠ CẤU CỔ ĐÔNG, THAY ĐỔI VỐN ĐẦU TƯ CỦA CHỦ SỞ HỮU CỔ PHẦN	36
1. THÔNG TIN CƠ BẢN	3	III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC	37
2. THÔNG ĐIẾP CỦA CHỦ TỊCH HĐQT	5	1. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	37
3. CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN	7	2. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	40
4. TỔNG KẾT QUÁ TRÌNH PHÁT TRIỂN TRONG 07 NĂM QUA (2009-2016)	9	3. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI	41
THÀNH QUẢ CỦA CÔNG TÁC PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG	15	4. GIẢI TRÌNH CỦA BAN GIÁM ĐỐC ĐỐI VỚI Ý KIẾN KIỂM TOÁN: Không có.	43
CÔNG TÁC XÂY DỰNG CƠ SỞ VẬT CHẤT	16	IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	44
TÍCH LŨY QUỸ ĐẤT ĐAI CHO PHÁT TRIỂN TRỒNG TRỌT VÙNG NGUYÊN LIỆU	22	1. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	44
CÔNG TÁC PHÁT TRIỂN TÀI CHÍNH	23	2. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY	44
HOẠT ĐỘNG CÔNG ĐOÀN VÀ XÃ HỘI	24	3. CÁC KẾ HOẠCH, ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	45
5. THÔNG TIN VỀ	28	V. QUẢN TRỊ CÔNG TY	46
MÔ HÌNH QUẢN TRỊ	28	1. THÀNH VIÊN VÀ CƠ CẤU HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ (HĐQT)	46
CHI NHÁNH BÌNH ĐỊNH:	29	2. THÀNH VIÊN BAN KIỂM SOÁT (BKS)	47
CHI NHÁNH GIA LAI:	29	3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát	48
VĂN PHÒNG ĐẠI DIỆN:	29	VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH	49
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM	33	1. Ý kiến kiểm toán	49
1. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ	33	2. Báo cáo tài chính được kiểm toán	49
2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH	34		
4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH	35		





BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2016

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 84B Yên Phụ, Phường Yên Phụ, Quận Tây Hồ, Hà Nội	
Điện thoại:	(84) 437.877.290	
Fax:	(84) 437.877.291	
Chi nhánh Gia Lai:	Làng Ring 2, xã H'Âông, 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	npthao.hr@gmail.com
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 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,

Năm 2016, trong bối cảnh nền kinh tế quốc tế vẫn còn gặp phải những khó khăn trong dư địa của khủng hoảng tài chính và kinh tế toàn cầu, giá dầu và các mặt hàng cơ bản phục hồi chưa được mạnh mẽ. Tuy nhiên, nền kinh tế Việt Nam đã có những dấu hiệu hồi phục tích cực, GDP tăng trưởng 6,21%, vẫn đạt mức tăng trưởng cao so với khu vực và toàn cầu. Kinh tế vĩ mô có tính ổn định hơn, chỉ số lạm phát thấp nhất trong vòng 15 năm qua. Điểm sáng của ngành nông nghiệp nói chung đã góp phần tăng trưởng quan trọng cho nền kinh tế nước nhà. Tổng kim ngạch xuất khẩu của ngành Nông nghiệp (*nông, lâm, thủy hải sản*) là **32,1 tỷ USD**, xuất siêu đạt **7,6 tỷ USD**, là ngành duy nhất đem lại thặng dư thương mại cho Việt Nam. Trong đó các mặt hàng nông sản nổi trội như; Hồ tiêu, Cafe, Hạt điều đã giữ được nhịp điệu tăng trưởng cả về sản lượng và trị giá xuất khẩu.

Công ty Cổ phần Nông nghiệp và Thực phẩm Hà Nội-Kinh Bắc (HKB) cũng đã đạt được những thành tựu và dấu ấn nhất định trong lịch sử 07 năm đầu phát triển của mình. Đó là, doanh thu và lợi nhuận hợp nhất đạt được mức cao nhất từ trước đến nay. HKB đã đẩy mạnh đầu tư xây dựng cơ sở chế biến Nông sản xuất khẩu, thu mua, sáp nhập công ty để hướng tới mô hình Tập đoàn Nông nghiệp, tạo nền móng phát triển lâu dài và bền vững.



Năm 2016, doanh thu hợp nhất của hệ thống công ty HKB đạt 765 tỷ đồng, tăng trưởng 176% so với năm 2015. Lợi nhuận sau thuế đạt 71,5 tỷ đồng, tăng trưởng 1.459,2%, so với năm 2015.

Để đạt được kết quả nêu trên, toàn bộ cán bộ công nhân viên của HKB đã nỗ lực hết mình, đam mê, nhiệt huyết và trí tuệ. 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 07 năm phát triển, Công ty đã đạt được 03 điểm mục tiêu chiến lược (*Thị trường-Cơ sở sản xuất chế biến-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 danh mục bạn hàng quốc tế lên đến vài ngàn đối tác.

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 nhật 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.

Đối ngũ thị trường của HKB cũng đã hoạch định được 09 dòng hàng nông sản xuất 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), sản phẩm ngành nhang; 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 07 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 8000 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 và Công ty chi phối trải rộng khắp nước từ Hà Nội->Bình Định-> Gia Lai->Tp Hồ Chí Minh và kế hoạch tiếp theo là đồng bằng Sông Cửu Long (thông qua thuê tóm Hợp tác xã Dịch vụ Nông nghiệp Tân Cường-Đơn vị đang được tỉnh đồng tháp giao cho quản lý khoảng 5000ha đất trồng lúa của các xã viên địa phương). 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...

Ngoài các thành tựu đã đạt được trong năm 2016 nói riêng và trong quá trình 07 năm hình thành và phát triển đã qua, chúng ta còn tồn tại nhiều mặt hạn chế khách quan mà một doanh nghiệp trẻ đang trên đà khởi nghiệp cần phải kiện toàn như sau:

- Xây dựng được tác phong & văn minh kỷ luật công nghiệp;
- Xây dựng được hệ thống niềm tin chiến lược;
- Xây dựng được văn hóa doanh nghiệp.

Thưa các Quý cổ đông và toàn thể CBCNV,

Với ba điểm cần kiện toàn nêu trên, tôi thiết nghĩ rằng việc xây dựng được hệ thống niềm tin chiến lược là vô cùng quan trọng. Niềm tin chiến lược giữa các Cổ đông và Công ty được thiết lập bền vững khi chúng ta không còn lệch pha trong tư duy chiến lược ở góc độ đồng hành dài hạn và bền vững. Để có sự đồng thuận và gắn kết thì việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp đóng vai trò là chất keo dính gắn kết bền vững con tàu HKB đi xuyên suốt đến các điểm đích trong mục tiêu dài hạn.

Thành công là một quá trình, sáng tạo lại cần phải có trải nghiệm, chiến lược và tầm nhìn giúp định hình lối đi. Vì vậy tôi tin tưởng vào các Quý vị cổ đông, vào toàn bộ CBCNV, 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 con tàu HKB đi đến các điểm đích vinh quang. Điều này do chính chúng ta lựa chọn.

Thay mặt HĐQT, tôi xin trân trọng cảm ơn sự tín nhiệm và ủng hộ của Quý vị Cổ đông, sự hợp tác tích cực của đối tác trong và ngoài nước và lời cảm ơn đặc biệt đến toàn thể CBCNV của HKB.

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

Chủ tịch HĐQT

Dương Quang Lưu



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”.*

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.



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.
- Tập chung 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 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 vào 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 ra 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 ra 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 ra 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 (thị 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 07 NĂM QUA (2009-2016)



Văn phòng trụ sở chính HKB

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 và 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 quảng 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. CÔNG TÁC PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG

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 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 uối 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 trọng mục tiêu và trọng yếu cho từng dòng sản phẩm được hoặc 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.

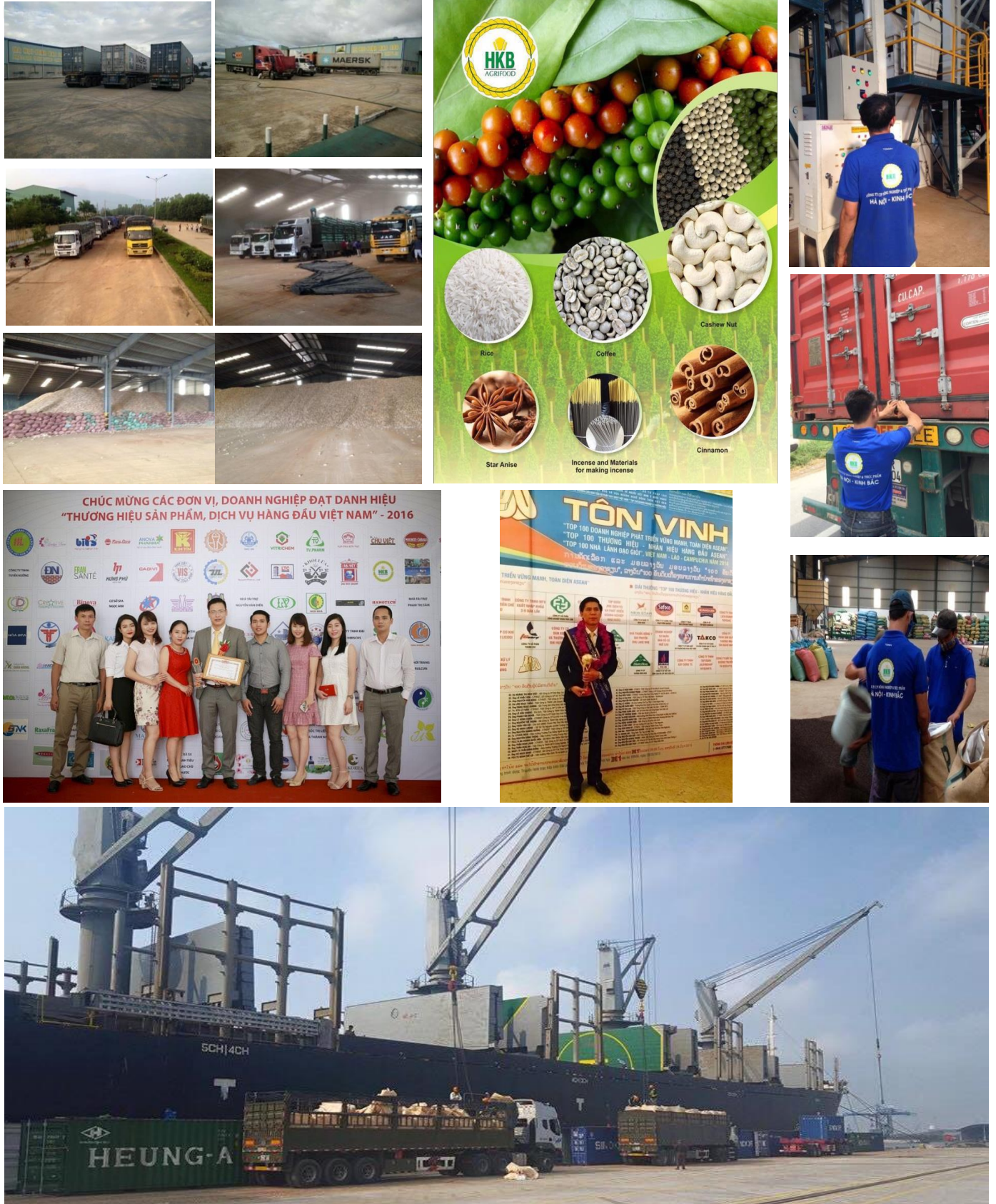


Đối với thị trường nội địa: Công ty có chiến lược phát triển hệ thống phân phối và bán lẻ chuyên biệt HKB FOOD MART nhằm chủ động thị trường đầu ra và gia tăng giá trị lợi nhuận



THÀNH QUẢ CỦA CÔNG TÁC PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG THÔNG QUA HÌNH ẢNH SX VÀ XK

Sau 07 năm phát triển, HKB đã xây dựng được danh mục bạn hàng quốc tế lên đến 3000 đối tác. 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



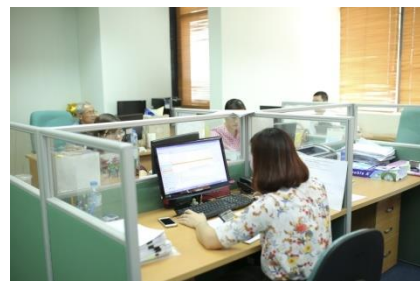
d. CÔNG TÁC XÂY DỰNG CƠ SỞ VẬT CHẤT

Văn phòng giao dịch TCT 2016

Tầng 19, Tòa Vinaconex 9, đường Phạm Hùng, 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 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. HKB 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

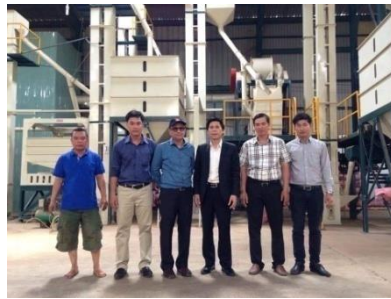
Đ/c: Km 161, Quốc lộ 25, H'ông, Chư Sê, Gia Lai

Tổ hợp CB Nông sản Gia Lai quy hợp 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 Đắk Lắk có sản lượng trồng tiêu khoảng 30.000 tấn/năm.



CHI NHÁNH GIA LAI

Tổ hợp chế biến Nông sản HKB-Gia Lai

Đ/c: Km 161, Quốc lộ 25, làng Ring 2, H'ông, Chư Sê, Gia Lai

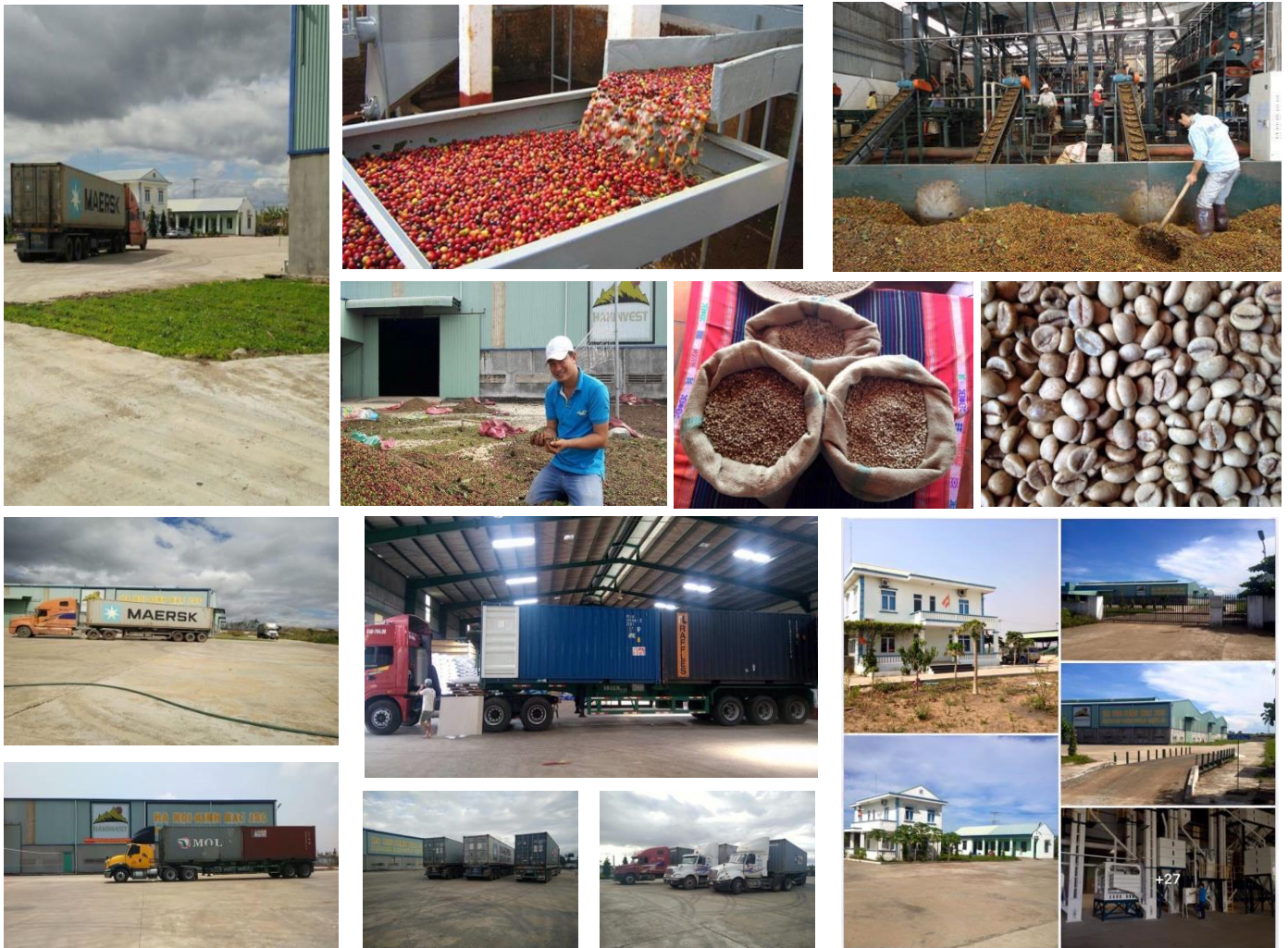
Nhà máy CB Cafe xuất khẩu

Công ty đã lập dự án và sẽ có kế hoạch đầu tư lắp đặt dây chuyền chế biến hạt cafe cao cấp và cafe bột, với các chỉ tiêu chính sau:

- Công suất chế biến: 40.000 tấn/năm
- Công suất thiết kế doanh thu khả dụng/năm: 2600 tỷ đồng
- Nguồn nguyên liệu:

Gia Lai là tỉnh SX cafe đứng thứ 2 của nước ta, sản lượng SX khoảng 300.000 tấn/năm có chất lượng cafe tốt có thể đáp ứng nhu cầu nguyên liệu đầu vào để sản xuất cafe có chất lượng cao.

Với mặt hàng cafe, HKB lựa chọn phân khúc chế biến dòng hàng cao cấp để bán cafe hạt trực tiếp cho các nhà máy rang xay quốc tế và cafe bột nguyên chất cao cấp đến bán nội địa và xuất khẩu. (một số ảnh minh họa)



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 nhang hương XK khẩu: 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 hàng sản lát & tinh bột sắn trước khi xuất khẩu. Sản lượng sản & 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 nhang hương XK 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 sắn và sản 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: 1.300M2
- Kho thu mua và chứa sắn: 10.500M2
- Tổng hệ thống kho & xưởng SX: 11.800 M2
- Công suất thiết kế doanh thu khả dụng 1000 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 và đang có kế hoạch mở rộng quỹ đất tại Đồng bằng Sông Cửu Long cho kế hoạch trồng lúa Gạo...



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.

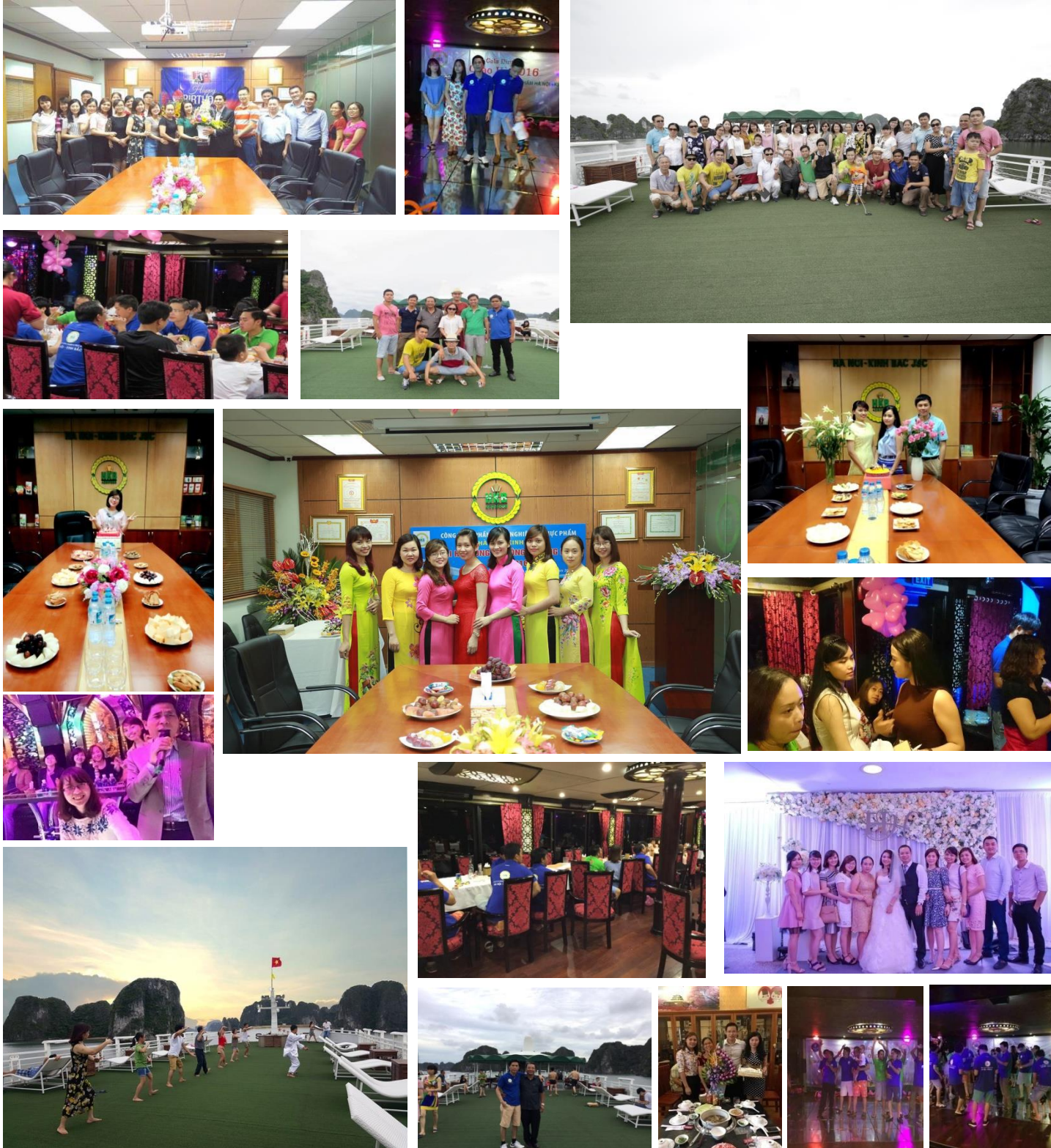
Trong 07 năm qua, HKB phải tập trung chủ yếu nguồn lực tài chính cho đầu tư xây dựng cơ sở vật chất như nhà xưởng, công nghệ và tích lũy quỹ đất trồng trọt. HKB đã xây dựng được mối quan hệ tín dụng rộng lớn với các ngân hàng Thương mại.

Vì vậy, trong thời gian tới HKB cần phải tiếp tục tăng cường năng lực tài chính tự có (vốn điều lệ) để có đủ nguồn vốn đối ứng cho các hợp đồng tín dụng với các Ngân hàng nhằm bổ sung thêm nguồn vốn 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.



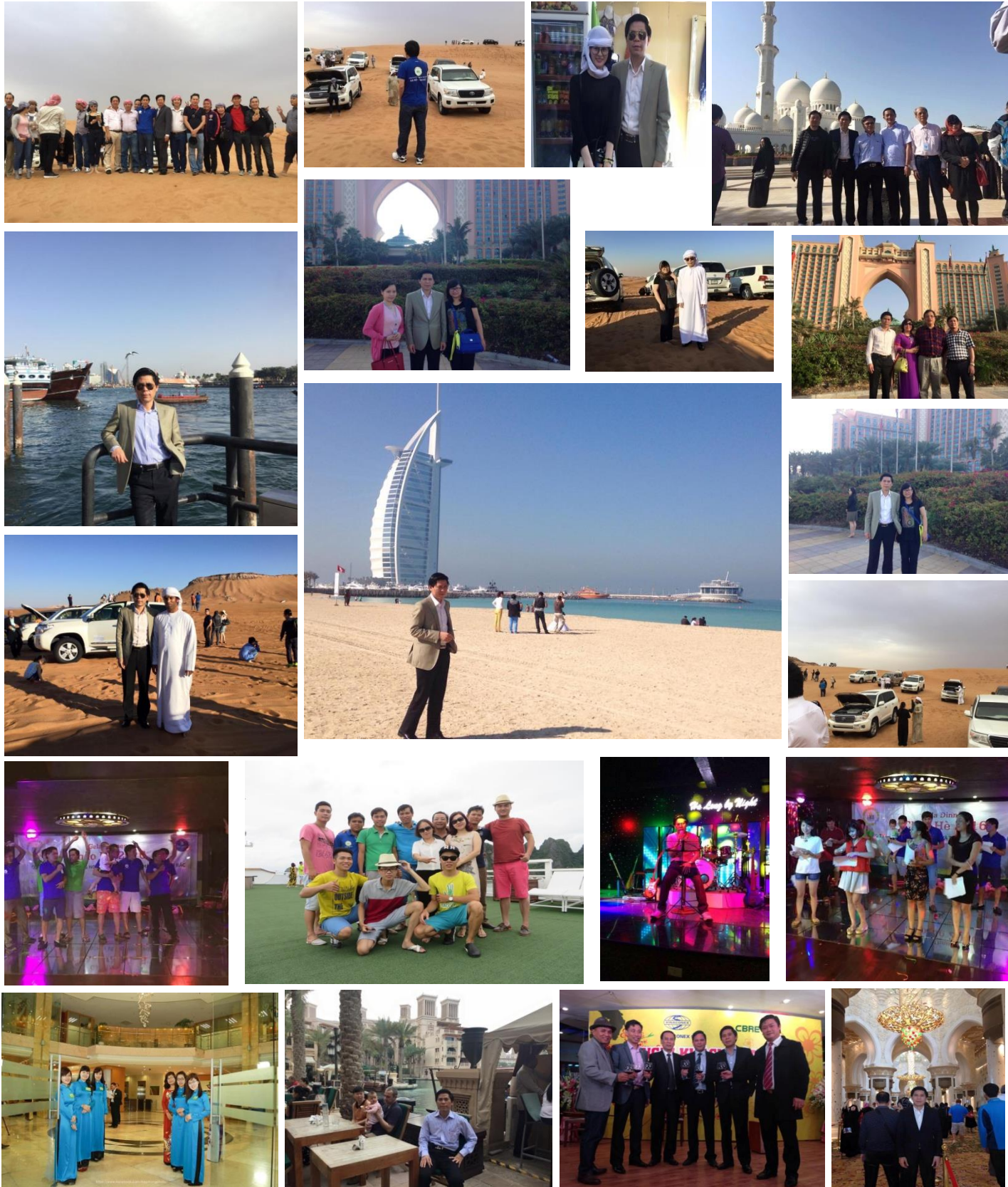
f. HOẠT ĐỘNG CÔNG ĐOÀN VÀ XÃ HỘI

HOẠT ĐỘNG CÔNG ĐOÀN (hình ảnh 01) HOẠT ĐỘNG CÔNG ĐOÀN (hình ảnh 01) HOẠT ĐỘNG HOẠT ĐỘNG HOẠT ĐỘNG
HKB chủ động thành lập các cấp Công đoàn để đại diện cho quyền lợi người lao động theo đúng luật định. Công tác quan tâm đến đời sống CBCNV luôn được đặt ra hàng đầu. Ngoài ra để nuôi dưỡng và động viên tinh thần gắn bó, HKB thường xuyên tổ chức các hoạt động chăm lo cho người lao động như tổ chức các kỳ nghỉ dưỡng, sinh hoạt cộng đồng, quỹ khuyến học cho con em CBCNV, người lao động...



HOẠT ĐỘNG CÔNG ĐOÀN (hình ảnh 02)

Kết hợp với hoạt động kinh tế đối ngoại, xúc tiến thương mại, phát triển thị trường quốc tế, HKB luôn tạo điều kiện cho cán bộ đối ngoại thăm quan, du lịch và học hỏi văn hóa kinh doanh và xã hội của các nước bạn hàng và đối tác ngoại





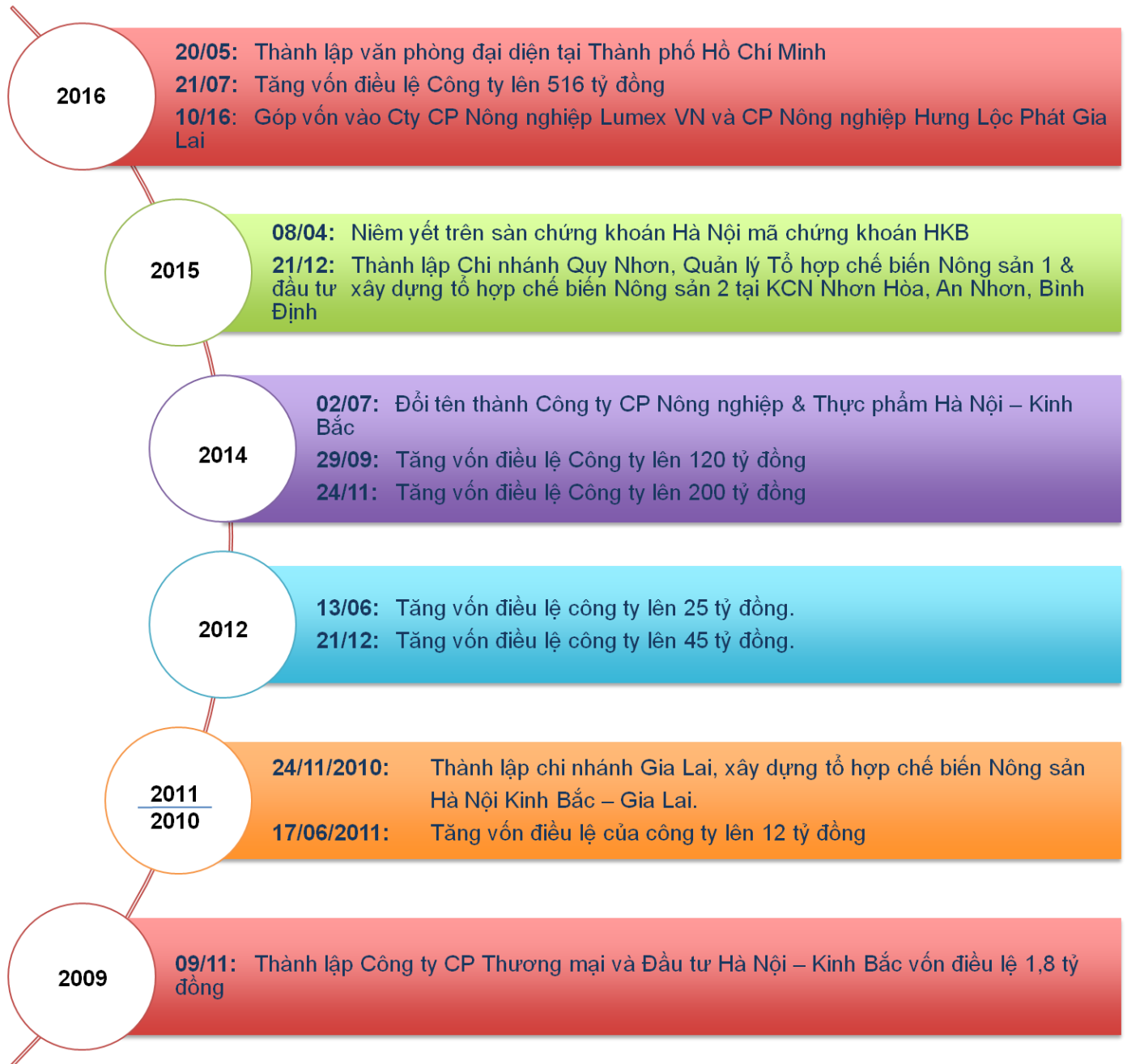
Hoạt động đóng góp xây dựng chính sách
 Với tư cách là Doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực Nông nghiệp & Phát triển Nông thôn, HKB luôn quan tâm và tích cực tham gia các diễn đàn để đóng góp ý kiến xây dựng cho chính phủ về các chính sách liên quan đến ngành.

Ngoài ra, HKB cũng chủ động và tích cực tham gia vào các hiệp hội ngành, nghề liên quan để cùng giao lưu, liên kết, hợp tác xây dựng ngành.

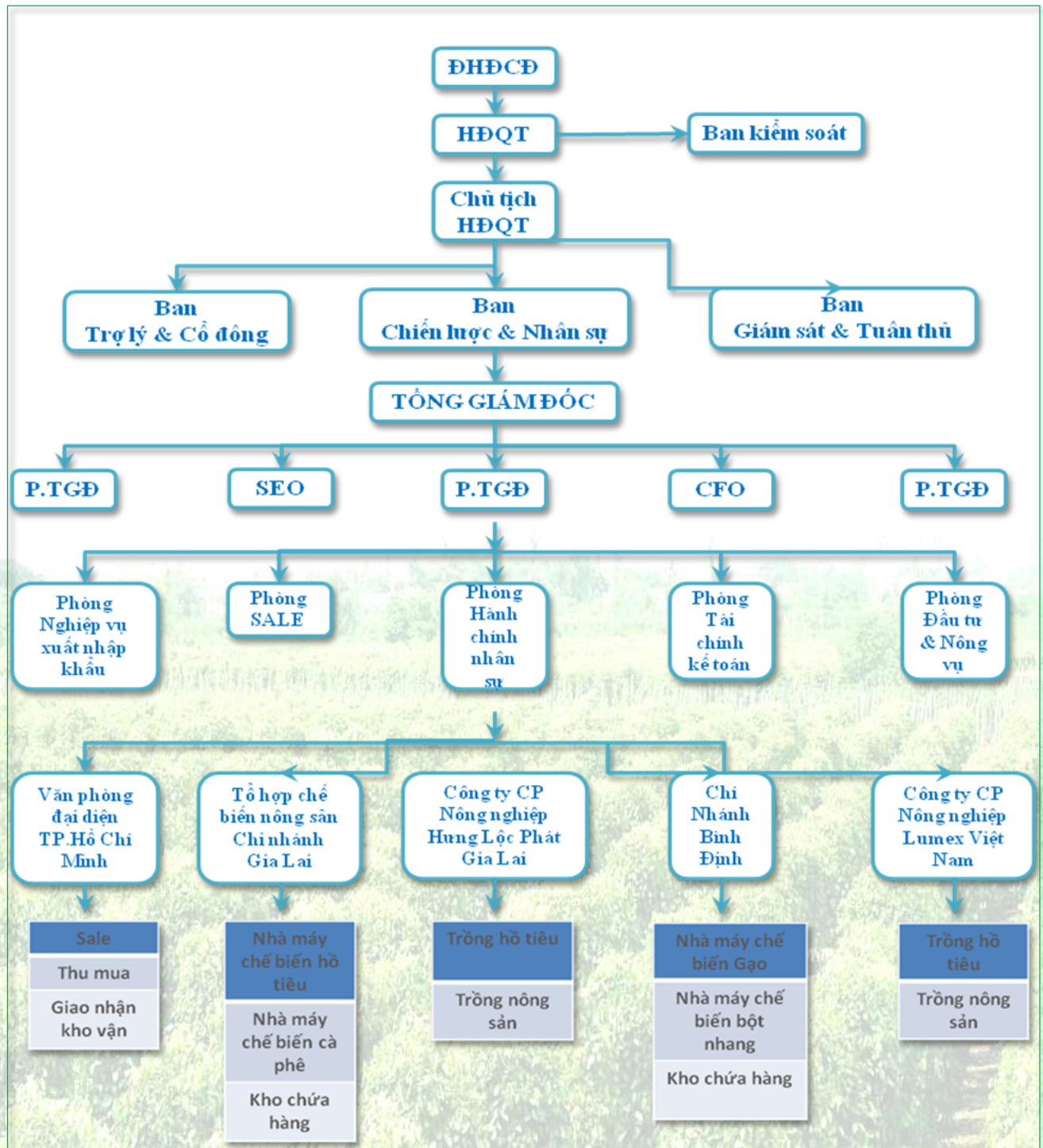
Hoạt động từ thiện
 Trong điều kiện còn khó khăn trong giai đoạn khởi nghiệp, nhưng HKB thường xuyên quan tâm đến công tác quan tâm đến xây dựng cộng đồng, từ thiện...



g. CÁC ĐIỂM MỐC PHÁT TRIỂN TRONG 07 NĂM QUA (2009-2016)



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



7. QUẢN TRỊ RỦI RO



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 của 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



Ngoài ra từ năm 2016, Công ty đã tìm kiếm quỹ đất để chủ động 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. Thông qua hai Công ty con là Công ty CP Nông nghiệp Lumex Việt Nam và Công ty CP Nông nghiệp Hưng Lộc Phát Gia Lai hiện HKB sở hữu thửa đất 540ha tại Đắc Lắc phù hợp cho phát triển vùng nguyên liệu Hồ tiêu, rừng thâm canh. Ngoài ra, Công ty có chủ chương phát triển vùng trồng nguyên liệu lúa gạo 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 31/03/2017 (%)
1	Dương Quang Lư	Tổng giám đốc	18,5
2	Đỗ Thị Thanh Hiền	Phó Tổng giám đốc	0,02
3	Nguyễn Đức Hiếu	Phó Tổng giám đốc	0
4	Phạm Thị Thanh Thảo	Phó Tổng giám đốc	0
5	Hoàng Thị Minh Hạnh	Kế toán trưởng	0,02



ÔNG DƯƠNG QUANG LƯ
Chủ tịch HĐQT, Tổng Giám đốc



BÀ PHẠM THANH THẢO
Phó Tổng Giám đốc



BÀ HOÀNG THỊ MINH HẠNH
Kế toán trưởng



BÀ ĐỖ THỊ THANH HIỀN
Phó Tổng Giám đốc



2. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2015 và năm 2016

Chỉ tiêu	Thực tế Năm 2015 (Tỷ đồng)	Kế hoạch Năm 2016 (Tỷ đồng)	Thực tế Năm 2016 (Tỷ đồng)	% Tăng trưởng so với 2015	% Thực hiện so với Kế hoạch
Tổng doanh thu	434,6	1.200	765	175,8%	63,8%
Lợi nhuận trước thuế	6,8	67,5	74,6	1.085,3%	110,5%
Lợi nhuận sau thuế	4,9	52,6	71,5	1.459,2%	135,9%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015, năm 2016 của HKB)

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

Các khoản đầu tư lớn



DỰ ÁN XÂY DỰNG

NHÀ MÁY CHẾ BIẾN NÔNG SẢN BÌNH ĐỊNH 02

Nhà máy này thực hiện các chức năng là thu mua sắn lát xuất khẩu, Chế biến nguyên liệu sản xuất thức ăn chăn nuôi và chế biến gạo.

Hạng mục đã hoàn thành:

- 03 tổng kho diện tích 12.240 m²: sức chứa 50.000 tấn nông sản;

Hạng mục đang đầu tư dở dang:

- 02 hệ thống sấy công nghiệp công suất 40.000 tấn/năm;

- 01 dây chuyền chế biến gạo công suất 40.000 tấn/năm.

Các công ty con, công ty liên kết:

Góp vốn vào Công ty CP Nông nghiệp Lumex Việt Nam số tiền 330 tỷ đồng, nâng tổng số vốn cổ phần vào Công ty CP Nông nghiệp Lumex Việt Nam là 83,41%.

Góp vốn vào Công ty TNHH MTV Nông nghiệp Hưng Lộc Phát Gia Lai: Tổng số vốn cổ phần là 80 tỷ đồng chiếm 88,89% vốn điều lệ và là cổ đông chi phối của Công ty TNHH MTV Nông nghiệp Hưng Lộc Phát Gia Lai sau này chuyển đổi thành Công ty CP Nông nghiệp Hưng Lộc Phát Gia Lai.



4. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2015 (triệu đồng)	Năm 2016 (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2015
Tổng giá trị tài sản	397.171	832.546	206,6%
Doanh thu thuần	434.624	765.061	176%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	6.037	88.097	1.459,2%
Lợi nhuận khác	834	13.530	-1.443%
Lợi nhuận trước thuế	6.871	74.567	1.085,2%
Lợi nhuận sau thuế	4.938	71.522	1.448,4%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2015, năm 2016 của HKB)

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2015	Năm 2016
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
• Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,07	1,36
• Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,59	1,17
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
• Nợ/ Vốn chủ sở hữu	Lần	0,79	0,4
• Nợ/ Tổng tài sản	Lần	0,44	0,29
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
• Vòng quay hàng tồn kho (GVHB/HTK bình quân)	Vòng	8,74	15,12
• Vòng quay tổng tài sản (DTT/TTS bình quân)	Vòng	1,31	1,34
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
• Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	1,14%	9,35%
• Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu bình quân (ROE)	%	5,66%	24,04%
• Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản bình quân (ROA)	%	1,49%	11,63%
• Tỷ suất lợi nhuận HĐSXKD/ Doanh thu thuần	%	1,39%	11,52%



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

Cổ phiếu thông thường

Mệnh giá

Cổ phiếu khác (cổ phiếu ưu đãi, cổ phiếu quỹ): Không có

Tổng số trái phiếu đang lưu hành: Không có

: 51.599.999 cổ phần trong đó:

: 51.599.999 cổ phần,

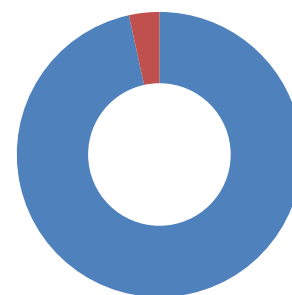
: 10.000 đồng/cổ phần

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		
<i>Cá nhân</i>	2.374	49.740.677	96.4%
<i>Tổ chức</i>	7	84.412	0.16%
Nước ngoài	9		
<i>Tổ chức</i>	3	1.723.600	3.34%
<i>Cá nhân</i>	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)

Cơ cấu cổ đông theo địa lý



■ Việt Nam ■ Nước ngoài

Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Giao dịch cổ phiếu quỹ:

Các chứng khoán khác:

Tăng thêm vốn chủ sở hữu 315.999.990.000 VNĐ

Không có

Không có



III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

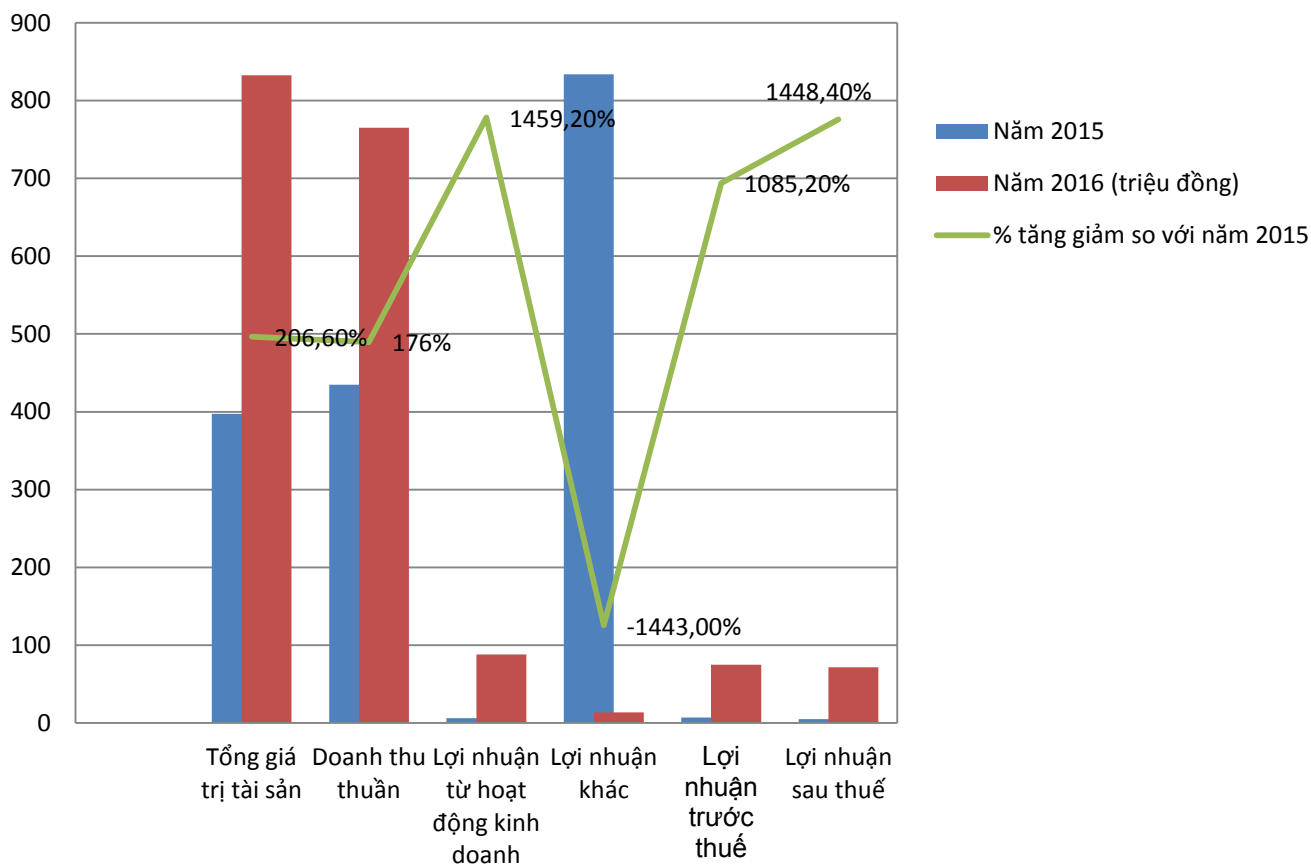
1. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2016:

Năm 2016 cùng với sự nỗ lực của toàn bộ cán bộ công nhân viên lãnh đạo Công ty, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đạt được những thành tựu đáng kể.

Kết quả đạt được như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2015 (triệu đồng)	Năm 2016 (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2015
Tổng giá trị tài sản	397.171	832.546	206,6%
Doanh thu thuần	434.624	765.121	176%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	6.037	88.097	1.459,2%
Lợi nhuận khác	834	13.530	-1.443%
Lợi nhuận trước thuế	6.871	74.567	1.085,2%
Lợi nhuận sau thuế	4.938	71.522	1.448,4%





Năm 2016, các chỉ tiêu tài chính hợp nhất của Công ty CP Nông nghiệp và thực phẩm Hà Nội – Kinh Bắc đạt cao hơn năm 2015, trong đó nổi bật là chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế Hợp nhất đạt 74,5 tỷ đồng, tăng 1.085% so với năm 2015. Nguyên nhân đạt được kết quả trên do Công ty đã nỗ lực mở rộng sản xuất, kinh doanh xúc tiến thương mại và đầu tư tài chính vào các Công ty con, công ty liên kết.



Năm 2016 là năm mà Công ty rất chú trọng công tác phát triển thị trường và thương hiệu. Công ty đã đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại thông qua các hoạt động như tham dự các hội chợ và hội thảo chuyên ngành Quốc tế về Nông sản và thực phẩm như Gulfood – Dubai, Hội nghị Quốc tế về Hồ tiêu, gia vị, Cà phê, sắn lát, gạo tại Phú Quốc. Cán bộ, công nhân viên ban Kinh tế đối ngoại tích cực tham gia các hoạt động thương mại, bán hàng qua các phương tiện thông tin thương mại điện tử có sức kết nối và quảng bá rộng rãi như Facebook, Zalo, Whatapp, Messenger, wechat. Ngoài ra để hỗ trợ thị trường và bảo vệ lợi ích thương mại, Công ty có kết nối rộng lớn với các Đại sứ quán và Thương vụ Việt Nam ở nước ngoài, các tổ chức và hiệp hội chuyên ngành trong và ngoài nước. Với tinh thần nỗ lực xây dựng thương hiệu, chất lượng và dịch vụ cho sản phẩm trong những năm qua nên Công ty đã đạt được những thành công nhất định trong việc được một số tổ chức công nhận giải liên quan đến thương hiệu, sản phẩm và dịch vụ của Công ty.





Ngoài những thành tựu đạt được trong năm 2016, là một Doanh nghiệp trẻ Công ty vẫn còn những khó khăn tồn tại cần cải tiến, khắc phục. Công ty đã phải định hình để ưu tiên xây dựng, phát triển và từng bước kiện toàn các nguồn lực cốt lõi trước như nêu 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;
- Phát triển vùng nguyên liệu.

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, đồng thời có thể duy trì và phát triển thị trường..

Chính vì vậy Công ty cần phải tiếp tục bổ xung 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. 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 các lãnh đạo Công ty đang trăn trở tìm ra giải pháp và xin được chia sẻ với các cổ đông tại Đại Hội đồng Cổ đông Thường niên sắp tới. Chính vì vậy, Hội đồng quản trị Công ty sẽ trình “kế hoạch tăng vốn điều lệ thông qua phát hành cổ phiếu/trái phiếu chuyển đổi cho các cổ đông chiến lược”:



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	68,710	14,397	5,599	0	0	88,706
Tăng trong năm	10,113	5,653	1,570	78		17,414
Giảm trong năm	10,578	8,182	5,527			24,287
Số dư tại ngày 31/12/2016	68,245	11,868	1,642	78	-	81,833
II. Giá trị hao mòn lũy kế						-
Số dư đầu năm	2,967	1,670	492	-	-	5,129
Tăng trong năm	2,993	1,026	727	53	-	4,799
Giảm trong năm	1,766	1,225	1,008	-	-	3,999
Số dư tại ngày 31/12/2016	4,194	1,471	211	53	-	5,929
III. Giá trị còn lại						-
1. Tại ngày đầu năm	65,743	12,727	5,107	-	-	83,577
2. Tại ngày 31/12/2016	64,051	10,397	1,431	25	-	75,904

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2016 của Công ty)

b) Tình hình nợ phải trả

STT	Chỉ tiêu	31/12/2015	31/12/2016
1	Vay và nợ ngắn hạn	105.120.980.000	161.079.571.755
2	Phải trả cho người bán	4.537.732.864	13.068.109.921
3	Người mua trả tiền trước	149.508.239	2.765.570.980
4	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	8.234.870.902	7.891.969.493
5	Chi phí phải trả	8.334.000	645.466.508
6	Quỹ khen thưởng phúc lợi	187.205.000	177.205.000
7	Các khoản phải trả, phải nộp khác	8.877.924	286.231.619
8	Vay và nợ dài hạn	57.555.829.000	51.918.349.300
	Tổng cộng	175.803.337.929	237.832.474.576



3. KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN TRONG TƯƠNG LAI

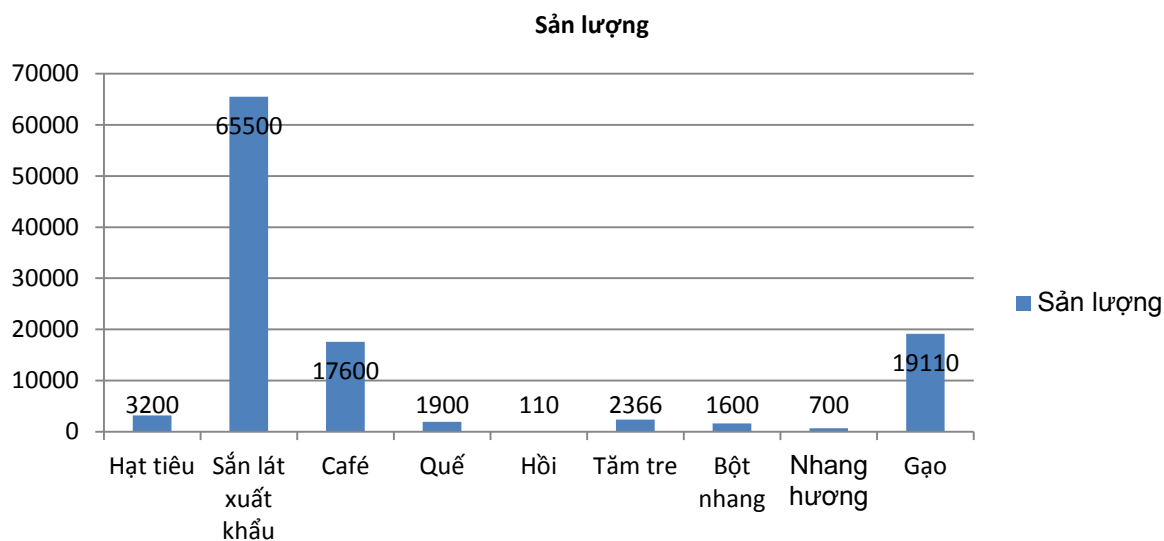
a) Kế hoạch doanh thu năm 2017



Với việc tăng vốn trong các năm qua đã làm gia tăng đáng kể quy mô và năng lực sản xuất kinh doanh của Công ty. Vì vậy, Hội đồng Quản trị của Công ty đã thông qua và sẽ trình kế hoạch kinh doanh năm 2017 để trình Đại hội đồng Cổ đông thường niên sắp tới xem xét thông qua, sửa đổi hay bổ sung.

b) Chỉ tiêu chính của kế hoạch doanh thu năm 2017 như sau:

Tên hàng	Sản lượng (tấn)	Đơn giá (VND/tấn)	Trị giá (VND)
Hạt tiêu	3.200	178.400.000	570.880.000.000
Sắn lát xuất khẩu	65.500	4.460.000	292.130.000.000
Cà phê	17.600	40.140.000	706.464.000.000
Quế	1.900	43.269.000	82.211.100.000
Hồi	110	50.175.000	5.519.250.000
Tăm tre	2.366	25.645.000	60.676.070.000
Bột nhang	1.600	21.185.000	33.896.000.000
Cây nhang hương	700	17.394.000	12.175.800.000
Lương thực - Gạo	19.110	8.931.290	170.676.951.900
Tổng cộng	112.086		1.934.629.171.900



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 ứng dụng công nghệ cao và trồng rừng sản xuất thâm canh;*
- ♦ *Phát triển hệ thống Phân phối à Bán lẻ 'HKB FOOD MART'.*

Kế hoạch phát triển đến năm 2020: Hướng 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 (của Cty CP XNK Tấn Hưng); Trồng lúa gạo cao cấp, chanh dây và nông sản khác ở Đồng bằng Sông Cửu Long (hợp tác với HTX Nông nghiệp và Dịch vụ Tân Cường)*

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, hạt điều, xưởng CB quế-hồi, xưởng đóng gói-chế biến thực phẩm bán lẻ, và máy móc sản xuất nhang hương xuất khẩu), đầu tư phát triển trồng trọt vùng nguyên liệu và phát triển hệ thống Phân phối - Bán lẻ 'HKB FOOD MART':

Tiếp tục động viên Ban lãnh đạo, cán bộ công nhân viên, cá nhân/tổ chức khác cho vay vốn hoặc đưa tài sản đảm bảo của cá nhân/tổ chức nhằm tăng cường nguồn bảo đảm vốn vay/tài sản đối ứng cho các hợp đồng tín dụng hiện có và đang xây dựng tiếp với các Ngân hàng/Tổ chức tín dụng để tăng cường nguồn vốn lưu động cho sản xuất và kinh doanh.

Giao cho HĐQT và Ban điều hành tìm kiếm đối tác lớn, cổ đông chiến lược (trong và ngoài nước) tham gia đầu tư góp vốn vào HKB thông qua hình thức phát hành thêm cổ phiếu/tăng vốn điều lệ lên 1.000 tỷ đồng đến cuối năm 2017. 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 để trình Đại hội đồng Cổ đông gần nhất thông qua nhằm gia tăng nguồn vốn cho lưu động/đối ứng tín dụng ngân hàng, đầu tư trung và dài hạn cho các dự án trồng trọt nông nghiệp, phát triển vùng nguyên liệu, trồng rừng sản xuất và phát triển hệ thống bán lẻ 'HKB FOOD MART' cho giai đoạn từ nay đến 2020.

Đối với các nhà đầu tư tiềm năng hiện đang đàm phán với HKB, ngoài việc quan tâm tham gia đầu tư góp vốn vào HKB để trở thành cổ đông chiến lược của HKB, hiện còn muốn hợp tác với HKB trong lĩnh vực Y tế (xây dựng Bệnh viện Quốc tế), Giáo dục (Xây dựng trường học Quốc tế) và đầu tư phát triển dịch vụ Du lịch thì giao cho Chủ tịch HĐQT đàm phán và ký kết các Biên bản Ghi nhớ/Thỏa thuận rồi trình trước ĐHCĐ sắp tới để thông qua chủ trương hợp tác...

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 Phúc 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 ;
- ♦ 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**

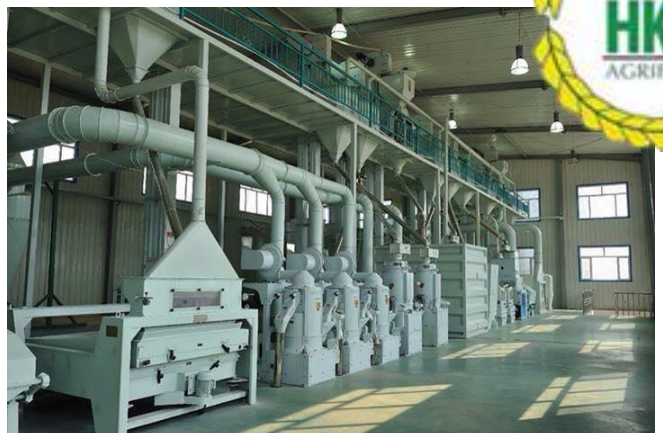
Nghiên cứu và cân đối tài chính để Công ty có thể tham gia mua cổ phiếu quỹ nhằm nâng cao giá trị thực của HKB.

➤ **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 trồng trọt



Lĩnh vực phân phối



Lĩnh vực chế biến sản xuất

Lĩnh vực thương mại quốc tế

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



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, ổn định sản xuất sau một năm hoạt động. Do đó năm 2016 đã thực hiện tốt kế hoạch sản xuất kinh doanh đạt được kế hoạch ĐHĐCĐ đề ra.

Căn cứ nhiệm vụ đặt ra tại Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 cùng với những thuận lợi và khó khăn của nền kinh tế như đã nêu, trong năm qua HĐQT Công ty đã theo dõi những biến động của Thị trường và chỉ đạo sát sao, kịp thời hoạt động điều hành thông qua những nghị quyết cụ thể. Kết quả thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2016 của Công ty như sau:

Chỉ tiêu	Năm 2015 (triệu đồng)	Năm 2016 (triệu đồng)	% tăng giảm so với năm 2015
Tổng giá trị tài sản	397.171	832.546	206,6%
Doanh thu thuần	434.624	765.061	176%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	6.037	88.097	1.459,2%
Lợi nhuận khác	834	(13.530)	-1.443%
Lợi nhuận trước thuế	6.871	74.567	1.085,2%
Lợi nhuận sau thuế	4.938	71.522	1.448,4%

(Nguồn: BCTC Kiểm toán năm 2015, 2016 của HKB)

Từ trước đến nay và trong năm 2016, Công ty không vi phạm và luôn tuân thủ luật bảo vệ môi trường trong hoạt động sản xuất và kinh doanh, Công ty ưu tiên ứng dụng đầu tư công nghệ tiên tiến đảm bảo môi trường xanh sạch.

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 tổ chức thực hiện hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2016 theo nghị quyết đại hội đồng cổ đông 2016.

Một số thành viên 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 2016.



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 ra 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 07 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 01/03/2017 (%)
1	Dương Quang Lư	Chủ tịch HĐQT	18,5
2	Trần Minh Tuấn	Thành viên HĐQT	0
3	Lê Đức Hoàng	Thành viên HĐQT	0
4	Bùi Thùy Anh	Thành viên HĐQT	0
5	Đặng Thị Như Quỳnh	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 LÊ ĐỨC HOÀNG

Thành viên HĐQT độc lập

Sinh năm: 1979

Giới tính: Nam

Địa chỉ: PA4B, Kinh Tế Quốc Dân, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Ngày vào Công ty: Năm 2016

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ ngành Ngân hàng – Tài chính tại Trường ĐH Kinh tế quốc dân

Kinh nghiệm: 10 năm trong lĩnh vực tài chính N.hàng

Bà Đặng Thị Như Quỳnh

Thành viên HĐQT độc lập

Sinh năm: 1988

Giới tính: Nữ

Địa chỉ: Tổ 1, Yên Nghĩa, Hà Đông, Hà Nội

Ngày vào Công ty: Năm 2016

Trình độ chuyên môn: Cử nhân tài chính chuyên ngành tài chính ngân hàng

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)



(Ảnh thành viên BKS: Ông Dương Danh Quân Trưởng BKS người đứng ở giữa. Bà Nguyễn Phương Thảo thành viên BKS người đứng thứ 2 từ trái sang. Ông Trịnh Quốc Đạt thành viên BKS người đứng thứ 2 từ phải vào)

Danh sách và lý lịch BKS:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu CP tại ngày 01/03/2017 (%)
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	Trịnh Quốc Đạt Sinh năm: 1989 Giới tính: Nam Địa chỉ: Đình Dù, Văn Lâm, Hưng Yên Ngày vào Công ty: Năm 2015 Trình độ chuyên môn: Cử nhân quản trị kinh doanh Kinh nghiệm: 5 năm trong lĩnh vực quản trị kinh doanh và thị trường	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 2016 như sau:

STT	Chức danh	Số lượng	Số tháng	Mức thù lao/tháng	Tổng số tiền thù lao năm 2016
1	Chủ tịch HĐQT	1	12	3.000.000	36.000.000
2	Ủy viên HĐQT	4	12	2.000.000	96.000.000
3	Trưởng BKS	1	12	2.000.000	24.000.000
4	Thành viên BKS	2	12	1.000.000	24.000.000

b. Dự toán thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2017

STT	Chức danh	Số lượng	Số tháng	Mức thù lao/tháng	Tổng số tiền thù lao năm 2016
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

Ngày	Tên cổ đông	Chức vụ	Người liên quan	Số lượng cổ phiếu	Loại giao dịch
19/01/2016	Trần Minh Tuấn	Thành viên HĐQT		2.650.000	Mua
23/09/2016	Trần Minh Tuấn	Thành viên HĐQT		1.080.000	Bán
16/09/2016	Dương Đức Ngọc	Tổng giám đốc		1.806.000	Bán
18/10/2016	Ngô Thị Thùy Linh	Vợ	TV HĐQT Trần Minh Tuấn	2.149.140	Bán
19/10/2016	Trần Minh Tuấn	Thành viên HĐQT		5.757.000	Bán



VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1. Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của Đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2016, Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Nông nghiệp và Thực phẩm Hà Nội – Kinh Bắc tại ngày 31/12/2016, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

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

