

DỰ THẢO

**BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2017
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018**

I. Các điều kiện thuận lợi và khó khăn trong việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017:

1. Điều kiện thuận lợi:

- Nội bộ Công ty về cơ bản giữ vững khối đoàn kết thống nhất, CBCNV có tinh thần trách nhiệm, hăng say trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đã nắm bắt và làm chủ kỹ thuật công nghệ trong sản xuất, theo kịp diễn biến thị trường.

- Công ty tiếp tục giữ vị thế là một trong những đơn vị sản xuất, kinh doanh xuất nhập khẩu phân bón lớn, có kinh nghiệm, và có uy tín trên thương trường. Thương hiệu APROMACO - Nông sản luôn được khách hàng trong và ngoài nước tin cậy.

- Công ty có uy tín trong quan hệ với các tổ chức tín dụng, ngân hàng lớn nên có thuận lợi hơn trong việc xây dựng hạn mức tín dụng, lãi suất cho vay, bảo lãnh thanh toán... giúp Công ty chủ động được nguồn vốn trong sản xuất kinh doanh, đầu tư dự án.

- Công ty tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức, trẻ hóa bộ máy Lãnh đạo và sắp xếp, cơ cấu lại nhân sự tại một số đơn vị lớn và đã đi vào hoạt động ổn định, có hiệu quả.

- Sự khởi sắc của thị trường Bất động sản và quyết sách kịp thời triển khai các dự án tạo tiền đề cho lĩnh vực kinh doanh, đầu tư mới.

2. Khó khăn:

- Tiếp nối những bất lợi về thời tiết năm 2016, năm 2017 trở thành một trong những năm có tổng số cơn bão, áp thấp nhiều nhất lịch sử với 16 cơn bão đi vào Biển Đông, trong đó 7 cơn bão tấn công đất liền và 4 áp thấp nhiệt đới, ảnh hưởng nặng nề tới sản xuất nông nghiệp.

- Giá hàng hóa nông sản vẫn ở mức thấp, mức độ đầu tư của nông dân vào sản xuất nông nghiệp bị hạn chế.

- Các mặt hàng nhập khẩu chủ lực của Công ty: Kali CIS, DAP xanh Trung Quốc, SA Nhật Bản đều bị cạnh tranh quyết liệt, giảm thị phần.

- Sản xuất Supe Lân và NPK vẫn gặp nhiều khó khăn do máy móc thiết bị dần xuống cấp, nguồn cung ngày càng nhiều, cạnh tranh ngày càng quyết liệt từ các nhà máy sản xuất NPK có quy mô đầu tư lớn với công nghệ, máy móc thiết bị hiện đại, đồng bộ (công nghệ hóa học, công nghệ tháp cao).

- Chính sách bảo hộ sản xuất trong nước (áp dụng thuế tự vệ đối với DAP); chính sách bán hàng thay đổi của các bạn hàng truyền thống (đặc biệt là Trung Quốc) đã khiến tình hình cung cầu bị thay đổi theo hướng bất lợi cho giá cả một số loại hàng hóa nhập khẩu như DAP, Kali và SA.

II. Kết quả sản xuất, kinh doanh, đầu tư năm 2017.

1. Công tác tổ chức và nhân sự:

- Đến hết 31/12/2017, toàn Công ty có 472 người, trong đó có 03 Tiến sỹ, 16 thạc sỹ, 133 người có trình độ đại học, 40 người trình độ cao đẳng, 71 người trình độ trung cấp, còn lại là công nhân bậc cao, trình độ sơ cấp và công nhân kỹ thuật.

- Công tác tuyển dụng được triển khai thường xuyên, kịp thời để đáp ứng nhu cầu SXKD, việc cơ cấu lại nhân sự tại một số đơn vị đem lại hiệu quả khả quan.

- Công ty ban hành quy chế tiền lương áp dụng toàn hệ thống, theo hướng khuyến khích người lao động, đánh giá theo hiệu quả công việc.

2. Hoạt động sản xuất, kinh doanh, đầu tư:

2.1. Kết quả sản xuất:

- **Mặt hàng Supe lân và NPK Lào Cai:** Trong năm 2017, sau khi cơ cấu tại tổ chức, nhà máy đã khắc phục nhiều khó khăn để làm chủ được công nghệ sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm, triệt để tiết kiệm chi phí trong tất cả các khâu của quá trình sản xuất để cơ bản hoàn thành kế hoạch 2017, đem lại lợi nhuận cao nhất trong 08 năm vận hành Nhà máy.

Công ty TNHH MTV Supe Lân Apromaco Lào Cai đã có sự thay đổi lãnh đạo ở vị trí cao nhất, bổ nhiệm thêm nhiều vị trí quản lý, tổ trưởng sản xuất; áp dụng hình thức trả lương khoán sản phẩm có sự điều chỉnh phù hợp đơn giá theo công đoạn đối với các bộ phận thuộc phân xưởng sản xuất supe lân, NPK, thủ kho xuất nhập hàng.

Đội ngũ cán bộ, công nhân phân xưởng Supe lân đã tiếp tục duy trì làm chủ được công nghệ, sản xuất; Phân xưởng NPK chủ động sản xuất được các dòng sản phẩm NPK có chất lượng và màu sắc ổn định, mẫu mã bắt mắt. Sau khi phòng Thị trường được chuyển về Công ty mẹ, Công ty TNHH MTV Supe Lân Apromaco Lào Cai tập trung hơn trong khâu sản xuất, nghiên cứu sản xuất thành công nhiều công thức mới, đạt chất lượng.

- **Mặt hàng NPK trộn/ép tại Hải Phòng:** Dây chuyền sản xuất có nguy cơ bị ăn mòn cao, trong năm 2017, sau khi khắc phục, sửa chữa đã sản xuất được khoảng 1.300 tấn NPK trộn, thực hiện đầu tư thí điểm tại khu vực Thái Bình và tiêu thụ tại các vùng lân cận, bước đầu cho kết quả tốt.

- **Mặt hàng bao bì sản xuất:** Trong năm 2017, sau khi cơ cấu lại Ban Lãnh đạo Công ty Bao bì, sản lượng bao bì sản xuất tăng đáng kể, cơ cấu khách hàng ngoài hệ thống nội bộ Apromaco có sự dịch chuyển tích cực, chất lượng bao bì ngày càng được cải thiện, đời sống cán bộ CNV được nâng cao.

2.2. Kết quả Kinh doanh:

Trong năm 2017, mặc dù còn rất nhiều khó khăn, song Ban lãnh đạo Công ty đã chủ động nắm bắt tình hình thị trường trong và ngoài nước để chỉ đạo công tác kinh doanh, nhập khẩu phân bón có hiệu quả, góp phần bình ổn giá trong nước.

- **Mặt hàng Kali:** Đây vẫn được coi là mặt hàng nhập khẩu chủ lực trong nhiều năm qua. Trong năm 2017, Công ty đã giải quyết dứt điểm hàng Kali CIS vốn cục tại khu vực An Giang, Cửa Lò và tiếp tục nhập khẩu các tàu lớn đạt chỉ tiêu đặt ra với sản lượng trên 130.000 tấn Kali CIS. Công ty vẫn giữ vững thị phần tại khu vực Miền Nam và Miền Trung, Tây Nguyên, từng bước tăng dần thị phần tại Miền Bắc.

Đối với mặt hàng Kali Lào, trong năm 2017, công ty nhập khẩu thường xuyên, vừa phục vụ cho sản xuất của Nhà máy NPK Lào Cai, vừa kinh doanh nội địa, đạt chỉ tiêu trên 12.000 tấn, có hiệu quả. Ngoài ra, Công ty chủ trương nhập khẩu thêm Kali trắng của Nga để phục vụ nhu cầu thị trường NPK cao cấp và dung dịch Khoan dầu khí.

- **Mặt hàng DAP:** Đe cạnh tranh với DAP xanh Vân Thiên Hóa bán hàng qua kênh của riêng họ, Công ty vẫn tích cực thương thảo hợp đồng và triển khai tiếp nhận, tiêu thụ mặt hàng DAP xanh Tường Phong với số lượng lớn, tần suất liên tục. Cuối năm 2017, sau khi bị áp thuế tự vệ, việc nhập khẩu DAP xanh gặp khó khăn, Công ty đã chuyển hướng nhập khẩu các dòng DAP thuộc các khu vực không bị áp thuế (Mexico) để tiêu thụ có hiệu quả. Tổng lượng DAP nhập khẩu, tiêu thụ đạt trên 80.000 tấn.

- **Mặt hàng SA:** Lượng nhập khẩu SA của Công ty tăng mạnh, đạt 75.000 tấn gồm cả SA Capro Nhật Bản, Đài Loan, Trung Quốc và SA bột phục vụ sản xuất. Công ty tiếp tục tập trung tìm kiếm các nguồn hàng SA Capro Trung Quốc hạt trắng, to để đẩy mạnh tiêu thụ tại khu vực Miền Trung, Tây Nguyên. Đồng thời, tranh thủ giá tốt để nhập SA nguyên liệu phục vụ sản xuất và tiêu thụ nội địa.

- **Mặt hàng Urea:** Giá UREA biến động bất mạnh trở lại trong những tháng đầu năm 2017, tranh thủ sản lượng sản xuất trong nước có những lúc sụt giảm, Công ty liên tục nhập khẩu kịp thời các lô hàng UREA Indo để đáp ứng nhu cầu của cả 3 miền, đạt sản lượng 64.000 tấn. Ngoài ra, Công ty đã chủ trương hợp tác với Đạm Ninh Bình để đóng gói gần 20.000 tấn Urea mang thương hiệu UREA Nông sản tiêu thụ ổn định, từng bước hoàn thiện đồng bộ sản phẩm UREA, Supe Lân, NPK, Kali mang thương hiệu Nông sản.

- **Mặt hàng NPK:** Xét thấy nhu cầu sử dụng NPK ngày càng tăng cao, ngoài các dòng NPK do Công ty sản xuất, Công ty còn chú trọng xây dựng thương hiệu NPK Nông sản cao cấp nhập khẩu từ LB Nga của các Nhà máy công nghệ hiện đại (công nghệ hóa chất, tháp cao), tan nhanh 100%, tiêu thụ tại các tỉnh Miền Bắc và Miền Trung. Tổng sản lượng NPK tiêu thụ trong năm 2017 đạt 91.500 tấn.

- **Mặt hàng Supe Lân Lào Cai:** Với hệ thống gồm gần 300 Đại lý truyền thống, điểm bán hàng phân phối sản phẩm NPK và Supe Lân từ các tỉnh phía Bắc đến Khu vực Miền Trung Tây Nguyên, sản lượng Supe lân tiêu thụ trong năm 2017 đạt khoảng 70.000 tấn.

- **Mặt hàng Ammonium Clorua, Nitrat Amon, TSP, Kali sulphate...:** Công ty cũng thường xuyên nhập khẩu qua cửa khẩu Lào Cai, Hải Phòng phục vụ nhu cầu sản xuất của Nhà máy và tiêu thụ nội địa.

- **Mặt hàng thiết bị máy tính, ngoại vi:** Đang được công ty triển khai để đa dạng hóa mặt hàng kinh doanh, doanh số trên 10 tỷ đồng.

***Về xúc tiến thương mại:** Công ty tăng cường công tác xúc tiến bán hàng để tiêu thụ sản phẩm, tiến hành tổ chức Hội nghị khách hàng năm 2017 khu vực Lào Cai – Lai Châu tại Lào Cai, tham gia các triển lãm, hội nghị, hội thảo trong nước và quốc tế về phân bón, hóa chất, thường xuyên gặp gỡ các khách hàng, quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng: truyền hình, phát thanh, báo, tạp chí...để xây dựng hình ảnh Công ty và thương hiệu sản phẩm.

Năm 2017 Phòng Thị trường đã tổ chức hoạt động mạnh hơn, thiết lập quan hệ sâu hơn với các đại lý, nhà máy sản xuất để giới thiệu, tiêu thụ thêm các sản phẩm Công ty sản xuất, nhập khẩu và kinh doanh: Kali các loại, SA, NPK...và tổ chức Hội thảo, bán hàng đầu tư các loại NPK+TE và NK sản xuất tại Hải Phòng. Ước tính, trong năm 2017, toàn Công ty có khoảng gần 1.000 đại lý và điểm bán hàng trực tiếp các sản phẩm Công ty phân phối, trong đó Miền Bắc có khoảng trên 300 đơn vị đại lý, chủ yếu Lân và NPK; Miền Trung Tây Nguyên khoảng 250 đơn vị và Miền Nam khoảng trên 400 đơn vị.

Theo đó, công tác thị trường có nhiều kết quả khích lệ:

- Tiếp tục củng cố và mở rộng thị trường, phân chia và sắp xếp lại một số địa bàn do năng lực của Đại lý không đảm bảo.

- Tại các vùng như Hà Nội, Hòa Bình, Vĩnh Phúc, Công ty đã triển khai ký hợp đồng trực tiếp tới các đại lý ở cấp huyện, thúc đẩy sản lượng NPK tiêu thụ ở các tỉnh trên thay đổi đáng kể.

- Đưa sản phẩm của Apromaco tới các huyện biên giới vùng cao, đi lại khó khăn của tỉnh Hà Giang như huyện Xí Mần, Quảng Bạ, Yên Minh, Mèo Vạc, Đồng Văn.

- Phối hợp với hệ thống đại lý triển khai các điểm bán hàng “Ngày hội bán hàng” hay “Bán hàng ngày vàng” đạt kết quả tốt như tại vùng Kinh Môn Hải Dương, đã đưa vào thị trường gần 3.000 tấn supe lân phục vụ cho vụ đông của Huyện.

*** Công tác hội thảo, hội nghị:**

- Trong năm 2017, ngoài các cuộc hội thảo quy mô nhỏ thường xuyên, liên tục, Công ty đã tổ chức thành công hội nghị khách hàng cấp II tại các tỉnh như: Lào Cai, Lai Châu, Yên Bái, Hòa Bình....

- Công ty cũng phối hợp với các hội nông dân, hội khuyến nông các tỉnh tổ chức tổng cộng 328 cuộc hội thảo hướng dẫn sử dụng phân bón với tổng số lượng người tham dự khoảng 49.200 người.

- Công tác hội nghị hội thảo, truyền thông đã gây hiệu ứng tốt cho công tác bán hàng và khẳng định được uy tín sản phẩm của Apromaco trên thị trường.

2.3. Kết quả Đầu tư, triển khai các Dự án:

Trong năm 2017, các Dự án đầu tư được triển khai đồng loạt với tốc độ được đẩy nhanh. Tổng giá trị đầu tư đạt khoảng 210 tỷ đồng, hoàn thành thủ tục đất thương phẩm đạt 6,5ha, doanh thu Bất động sản đạt 33 tỷ Đồng, cụ thể như sau:

- Tại khu vực Lào Cai:

+ Thực hiện các thủ tục, tiến hành bồi thường, giải phóng xong mặt bằng giai đoạn 2 Nhà máy NPK Lào Cai, diện tích 7.000 m². Lập dự án đầu tư, thiết kế cơ sở, thiết kế kỹ thuật thi công, chọn nhà thầu, khởi công và thi công xưởng NPK hơi nước. Đây là dự án trọng tâm nâng cao sản lượng NPK công nghệ hơi nước công suất 50.000 tấn/năm.

+ Thực hiện xong và quyết toán đưa vào sử dụng hệ thống Kho Đông Phô Mới.

+ Sửa chữa xong phân xưởng sản xuất NPK tại Nhà máy NPK Lào Cai.

+ Thực hiện công tác điều chỉnh giấy chứng nhận đầu tư Nhà máy NPK và triển khai công tác cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tài sản trên đất giai đoạn 1 Nhà máy NPK.

+ Lập quy hoạch và nghiên cứu phương án sử dụng đất tại xã Xuân Giao – Bảo Thắng làm nhà ở công nhân.

+ Hoàn thành thủ tục xin giãn tiến độ đầu tư đã được Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh Lào Cai phê duyệt điều chỉnh theo đề xuất của Công ty.

+ Hoàn thành thủ tục và đã được cấp phép khai thác khoáng sản tháng 9/2017.

+ Lựa chọn, kí hợp đồng với các nhà thầu thực hiện các gói thầu tư vấn đo đạc bản đồ dải thừa phục vụ giải phóng mặt bằng dự án mỏ và phục vụ thiết kế chi tiết bản vẽ thi công - Dự toán xây dựng công trình dự án mỏ apatit Phú Nhuận. Đến nay các gói thầu đã cơ bản hoàn thành.

+ Tham gia cùng các Ban, Ngành của huyện Bảo Thắng, xã Phú Nhuận trong Hội đồng đền bù, hỗ trợ, tái định cư dự án mỏ, kí hợp đồng GPMB của dự án, công bố quy

hoạch dự án khai thác quặng mỏ apatit Phú Nhuận đã được phê duyệt với Chính quyền và nhân dân xã Phú Nhuận huyện Bảo Thắng.

- Tại khu vực Hải Phòng:

+ Làm việc với quận Hồng Bàng và phường Hạ Lý, Trung tâm phát triển quỹ đất quận để lên phương án bồi thường hỗ trợ khi nhà nước thu hồi 1 phần Văn phòng tại Hải phòng. Hiện đã có quyết định bồi thường hỗ trợ.

+ Lên phương án thiết kế và dự toán sửa chữa Văn phòng Hải Phòng

+ Tham gia kiểm tra và lên phương án sửa chữa hệ thống cân định lượng tại Hải phòng.

- Tại khu vực Bắc Giang:

+ Lên phương án, tìm đối tác khai thác khu đất tại bờ Sông Cầu TP Bắc Giang

- Tại khu vực Hà Nội:

+ Hoàn thành các vấn đề liên quan đến khu kho Văn Điển theo yêu cầu của Thanh tra Sở TNMT, gia hạn hợp đồng tiếp tục thuê đất. Làm việc với Cục thuế HN về vấn đề tiền thuê sử dụng đất trong 05 năm.

+ Nghiên cứu phương án đầu tư tại khu bãi đá Vĩnh Quỳnh - Thanh Trì

+ Lên phương án cải tạo và chọn nhà thầu cải tạo cảnh quan Nhà máy bao bì.

+ Tìm kiếm khu đất thay cho khu đất bị thu hồi tại đường Trường Chinh.

- Tại khu vực Quy Nhơn - Bình Định:

+ Lắp đặt hệ thống phòng cháy chữa cháy vách hệ thống kho Phú Tài

+ Sửa chữa Kho Phú Tài, thuê gia công chế tạo hệ thống băng tải đóng gói tại Kho Phú Tài.

+ Lên phương án tính toán tài chính về việc thu hồi và sử dụng nhà máy thức ăn gia súc VIC, tìm đối tác thẩm định giá nhà máy.

- Tại khu vực Nha Trang - Dự án Khu dân cư Nam Vĩnh Hải

+ Hoàn thành quyết toán giai đoạn 1B, 1A; Chọn Nhà thầu triển khai giai đoạn 1C, 1D; Khoan khảo sát địa chất toàn dự án;

+ Hoàn thiện các thủ tục Pháp lý phục vụ công tác cấp sổ đỏ, điều chỉnh quy hoạch 1/500, làm việc với các cơ quan quản lý NN về xây dựng.

+ Thường xuyên quan tâm và chỉ đạo công tác bồi thường giải tỏa

+ Hoàn thành công việc liên quan đến kinh doanh, bán hàng theo quy định Pháp luật. Tổ chức thành công Hội nghị khách hàng chào bán sản phẩm Dự án Bất động sản Apromaco, mang lại tiếng vang lớn quảng bá hình ảnh Dự án Bất động sản Apromaco.

+ Triển khai thi công các Hạng mục giai đoạn 1A, 1B, 1C và 1D, xây dựng phần thô ngôi nhà, bàn giao đất cho khách hàng.

- Các vấn đề liên quan đến đầu tư khác:

+ Nghiên cứu đầu tư vào lĩnh vực kinh doanh Bất động sản như các dự tại Đà Lạt, Quảng Nam, và Hải Dương, Vĩnh Phúc.

+ Nghiên cứu đầu tư Khu đất tại Bắc Giang, Thái Bình của Công ty

- Các công việc liên quan đến Ban Nghiên cứu và Phát triển dự án:

+ Dự án thử nghiệm phân bón Na-Humat; Lựa chọn đồng ruộng, cây trồng để triển khai thử nghiệm phân bón Na-Humat tại xã Tiên Phong huyện Mê Linh- Hà Nội trên cây rau cải ngọt; Dự án thử nghiệm chất kích thích sinh trưởng cho cây trồng NAA,GA₃; Dự án đầu tư dây chuyền sản xuất bao bì, khảo sát các nhà máy sản xuất bao bì tại các tỉnh Hải Dương, Hưng Yên, Bắc Ninh, Hà Nội...

Tổng quan hoạt động SXKD của toàn Công ty được thể hiện qua một số chỉ tiêu cơ bản như sau:

TT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế hoạch năm 2017	KẾT QUẢ NĂM 2017		
				Thực hiện	So với KH (%)	Số thực hiện đã trừ giao dịch nội bộ
1	Sản lượng bán ra, trong đó:	Tấn	735.000	864.639	117,64%	732.221
	<i>Xuất khẩu</i>					
	<i>Bán nội địa (phân bón khác)</i>		550.000	731.779	133,05%	600.000
	<i>Supelân Lào Cai</i>	Tấn	100.000	59.369	59,37%	59.369
	<i>NPK Lào Cai</i>	Tấn	85.000	72.852	85,71%	72.852
2	Sản lượng mua vào và sản xuất, trong đó:	Tấn	735.000	850.631	115,73%	721.408
	<i>Nhập mua</i>		550.000	766.361	139,34%	542.000
	<i>Supelân Lào Cai</i>	Tấn	100.000	95.138	95,14%	95.138
	<i>NPK Lào Cai</i>	Tấn	85.000	84.270	99,14%	84.270
3	Bao bì	Cái		8.879.000		2.177.869
4	Doanh thu	Tỷ đồng	4.500	5.139	114,20%	3.455
5	Nộp ngân sách: thuế	Tỷ đồng	25	53,64	214,56%	53,64
6	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	25	65,6	262,40%	65,6
7	Thu nhập bình quân người/tháng	Triệu đồng	6,5	7,9	121,54%	7,9
8	Số CBCNV, người lao động	Người	500	468	93,60%	468

3. Về công tác Tài chính, kế toán:

- Với uy tín, mối quan hệ tốt với các tổ chức tín dụng và kế hoạch kinh doanh, tài chính thuyết phục, Công ty đã xây dựng được hạn mức tín dụng ở các ngân hàng lớn, mở rộng quan hệ tín dụng với các ngân hàng quy mô vừa và nhỏ, đáp ứng cơ bản và kịp thời về vốn cho hoạt động SXKD và các dự án kể cả nội tệ và ngoại tệ, ngắn hạn, trung hạn. Tiến hành chỉ đạo sâu sát việc vay và mua ngoại tệ thanh toán các hợp đồng nhập khẩu kịp thời. Công tác kế toán được duy trì thường xuyên và chặt chẽ.

- Công ty thực hiện đầy đủ công tác thống kê, báo cáo thuế, hạch toán kế toán theo đúng chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán và quy định của Pháp luật kế toán hiện hành. Công tác theo dõi, đối chiếu công nợ cũng được quan tâm và thực hiện thường xuyên.

- Công ty luôn chấp hành tốt các quy định về quản lý thuế, hải quan... và nộp vào Ngân sách Nhà nước theo đúng quy định hiện hành.

4. Công tác đoàn thể:

Dưới sự chỉ đạo của Đảng ủy, Công ty chú trọng khuyến khích phát triển các phong trào do Công đoàn, Đoàn thanh niên phát động tạo nên sự gắn kết lâu dài của CBCNV với Công ty góp phần hoàn thành tốt nhiệm vụ của Công ty.

Công đoàn Công ty ngay từ đầu năm đã phát động các phong trào thi đua lao động sản xuất kinh doanh để góp phần vào sự phát triển của Công ty trên cả ba mặt công tác chính: sản xuất, kinh doanh và đầu tư dự án. Các chế độ, quyền lợi của người lao

động: lương, BHXH, BHYT,... được đảm bảo. Công đoàn tiến hành thăm hỏi, tặng quà tất cả các đoàn viên công đoàn nhân dịp sinh nhật, ốm đau, hiếu, hi. Công đoàn tham gia đề xuất xử lý các kiến nghị của người lao động và kỷ luật các đoàn viên công đoàn không hoàn thành nhiệm vụ và khen thưởng các công đoàn viên xuất sắc. Tổ chức, duy trì các hoạt động thể dục thể thao trong Công ty. Công đoàn đã phát động phong trào chung tay ủng hộ đồng bào vùng lũ tới toàn thể cán bộ công nhân viên.

Đoàn thanh niên Công ty thường xuyên tổ chức các phong trào thể thao, văn nghệ tạo môi trường giáo dục định hướng cho cán bộ lao động trẻ tuổi trong Công ty, được Đoàn Bộ NN và PTNT đánh giá cao. Đoàn thanh niên là lực lượng nòng cốt trong các hoạt động giao lưu với các đơn vị có quan hệ hợp tác với Công ty, trong các phong trào bề nổi của Công ty và góp phần tích cực thực hiện các chủ trương, định hướng của Công ty.

5. Đánh giá chung công tác năm 2017:

Trong năm 2017, thị trường phân bón nói chung còn rất nhiều khó khăn do cạnh tranh quyết liệt, giá bán liên tục đi xuống, sức mua giảm sút... Hầu hết các đơn vị hoạt động trong ngành vật tư nông nghiệp trong đó có Công ty chúng ta gặp rất nhiều trở ngại.

Đối với toàn Công ty, nhờ sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, sự điều hành của Ban Tổng giám đốc và sự cố gắng nỗ lực của các phòng chuyên môn và tập thể CBCNV, hoạt động sản xuất kinh doanh chung vẫn đạt hiệu quả. Quy mô Công ty ngày càng tăng lên, công ăn việc làm, thu nhập của người lao động được đảm bảo. Công ty tiếp tục năm thứ 8 liên tiếp đứng trong Top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam do VNR500 bình chọn.

Công ty đã đi đúng hướng khi tập trung phát triển song song, đồng đều giữa sản xuất và kinh doanh, mở rộng đầu tư các dự án Bất động sản để hỗ trợ lẫn nhau. Công ty đã xác định và tập trung đẩy mạnh sản xuất kinh doanh những mặt hàng chiến lược để tạo sự khác biệt, nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Tuy nhiên, nếu xét từng đơn vị thành viên cụ thể thì hiệu quả sản xuất kinh doanh không cao, nhiều đơn vị bị lỗ, hoạt động cầm chừng, thị trường ngày càng thu hẹp, sản lượng kinh doanh quá thấp. Bên cạnh các yếu tố khách quan thì một trong những nguyên nhân chính của tình trạng này là đội ngũ cán bộ, nhất là cán bộ lãnh đạo không thích ứng được với sự cạnh tranh ngày càng gay gắt và không có năng lực vươn ra thị trường.

Vì vậy, điểm quan trọng nhất là Công ty cần tiếp tục sắp xếp lại bộ máy tổ chức theo hướng tinh gọn, hiệu quả, đào tạo, đào tạo lại và tuyển dụng mới để tạo lập được đội ngũ lãnh đạo trung và cao cấp đạt yêu cầu, vừa có tâm, vừa có tầm để đảm nhận trọng trách công việc ngày càng nặng nề hơn.

III. Phương hướng, nhiệm vụ SXKD, Đầu tư dự án năm 2018.

1. Tập trung đẩy mạnh SXKD có hiệu quả theo chỉ tiêu kế hoạch như sau:

Mặc dù còn rất nhiều khó khăn và thách thức ở phía trước song Công ty Cổ phần Vật tư Nông sản quyết tâm đặt ra một số chỉ tiêu phấn đấu trong năm kế hoạch 2018, cụ thể như sau:

- * Tổng sản lượng tiêu thụ: 600.000 tấn, trong đó:
 - Sản lượng phân bón nhập khẩu và tiêu thụ: 300 ngàn tấn các loại;
 - Sản lượng phân bón sản xuất và tiêu thụ (Supe Lân và NPK): 200 ngàn tấn;
 - Mua, bán kinh doanh nội địa, bao gồm cả mua, bán các sản phẩm của các nhà máy SX phân bón trong nước khoảng 100.000 tấn;
 - Doanh thu: 5.000 tỷ đồng;

- Nộp ngân sách Nhà nước: 25 tỷ đồng;
- Lợi nhuận: 30 tỷ đồng;
- Lao động bình quân: 500 người;
- Thu nhập bình quân: 7.500.000 đồng/người/tháng.

1.1. Công tác sản xuất:

- Sản xuất supe lân và NPK Lào Cai:

+ Rà soát lại định biên lao động, định mức chi phí sản xuất và tiêu hao vật tư, nguyên liệu cho sản xuất Supe Lân và NPK. Trong năm 2018, Công ty có thêm dây chuyền sản xuất NPK công nghệ hơi nước với công suất 50.000 tấn/năm. Trên cơ sở đó, thực hiện lại định biên lao động để bố trí lao động hợp lý, nghiên cứu và áp dụng phương thức khoán tiêu hao vật tư, nguyên liệu, chi phí cho từng phân xưởng sản xuất để nâng cao tính chủ động và đảm bảo hiệu quả chung.

+ Nghiên cứu các biện pháp, phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật để nâng cao chất lượng sản phẩm, năng suất gắn với giảm giá thành và tăng tuổi thọ máy móc thiết bị. Giảm tối thiểu sản phẩm không đủ quy cách, không đạt chất lượng phải tái chế và kéo dài thời gian bảo quản sản phẩm.

+ Tổ chức sản xuất hợp lý, khoa học, luân chuyển nhân lực giữa các phân xưởng sản xuất để đảm bảo phục vụ nhu cầu sản xuất liên tục theo tiến độ và cân đối công việc giữa các phân xưởng.

+ Thực hiện các biện pháp đồng bộ, hữu hiệu để đảm bảo vệ sinh công nghiệp, phòng chống cháy nổ, giảm thiểu khói bụi, chất thải, giữ gìn môi trường, lắp đặt hệ thống quan trắc môi trường tự động theo quy định.

+ Tiếp tục hoàn thiện và tăng cường công tác quản lý nội bộ, thực hiện bộ máy quản lý gọn nhẹ, hiệu quả, giảm biên chế các bộ phận quản lý gián tiếp.

+ Rà soát các dòng sản phẩm, lên phương án sửa đổi công thức, mẫu mã bao bì, tên sản phẩm theo đúng quy định tại nghị định 108/2017/NĐ-CP về Quản lý phân bón.

+ Triển khai thực hiện nghiêm túc định mức kinh tế kỹ thuật đã ban hành, triệt để tiết kiệm, chống lãng phí, hạ giá thành sản phẩm và đảm bảo chất lượng. Phối hợp với các chuyên gia để nâng cao hiệu quả sản xuất Supe Lân và NPK. Mở rộng tìm kiếm khách hàng cung ứng nguyên vật liệu ổn định phục vụ cho sản xuất supe Lân Lào Cai với giá cả tối ưu nhất nhằm mục tiêu hạ giá thành sản phẩm.

+ Chủ động xây dựng kế hoạch sản xuất hàng tháng để cân đối về cung ứng nguyên liệu đầu vào và tiêu thụ sản phẩm cho nhịp nhàng, tránh tồn kho, lưu phương tiện gây lãng phí. Năm 2018, kế hoạch sản xuất 100.000 tấn Supe Lân và 110.000 tấn NPK các loại.

+ Rà soát lại toàn bộ các công thức NPK Lào Cai, sàng lọc những công thức NPK Lào Cai đưa ra thị trường mà có mức độ tiêu thụ chậm, sản lượng ít có thể xem xét loại bỏ thay thế bằng các công thức phù hợp hơn.

+ Nghiên cứu đưa ra thị trường một số sản phẩm đặc thù phù hợp với thổ nhưỡng, đặc thù cây trồng của từng vùng như Lân chuyên dùng cho vùng chua phèn, NPK chuyên dùng cho cây Ngô, Dứa, cây lấy củ quả.

+ Dự tính, năm 2018 sẽ là năm chịu áp lực về nguồn nguyên liệu Axit Sulphuric. Do đó, cần nhanh chóng tìm kiếm nguồn Axit giá hợp lý để phục vụ kịp thời nhu cầu sản xuất. Mặt khác, công ty sẽ tiếp tục cung ứng chủ yếu các nguyên vật liệu đầu vào để sản xuất kịp thời, tránh bị gián đoạn.

- **Sản xuất hàng phân bón ép, trộn tại Hải Phòng:** Tiếp tục ổn định sản xuất theo kế hoạch được giao để sản xuất ra các dòng sản phẩm mới khi thị trường có nhu cầu; tăng cường làm thị trường và đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa cho Công ty.

- **Sản xuất bao bì:** Tiếp tục cải tiến và trang bị thêm thiết bị phục vụ cho sản xuất, tuyển dụng lao động có trình độ tay nghề phù hợp đảm bảo sản xuất ba ca liên tục để nâng cao sản lượng. rà soát các chi phí, triệt để thực hành tiết kiệm, thực hiện nghiêm túc các định mức kinh tế kỹ thuật đã ban hành để hạ giá thành sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh. Chú trọng đảm bảo chất lượng bao bì sản xuất ra được ổn định, nghiên cứu sản xuất các dòng bao bì mới (bao ảnh) theo nhu cầu của thị trường, mở rộng hệ thống khách hàng ngoài chủ sở hữu.

1.2. Công tác kinh doanh XNK:

- Chú trọng kinh doanh nhập khẩu mặt hàng Kali (Nga) vì đây là mặt hàng trong nước chưa sản xuất được, các hãng bán Kali trên thế giới không nhiều. Đẩy mạnh nhập khẩu Kali Lào cho sản xuất và kinh doanh. Phấn đấu mở rộng thị trường ở cả ba miền: Bắc, Trung, Nam, tăng năng lực cạnh tranh ở các vùng giáp ranh, chông lấn để kinh doanh nhập khẩu 130.000-140.000 tấn Kali trong năm 2018 đạt hiệu quả.

- Tăng cường đẩy mạnh kinh doanh DAP Tường Phong, SA Nhật Toray, phấn đấu kinh doanh nhập khẩu 100.000 tấn DAP và 100.000 tấn SA Nhật và SA Capro dạng hạt đẹp của Trung Quốc, Đài Loan... trong năm 2018. Tiếp tục duy trì nhập khẩu SA bột, Clorua Amon Trung Quốc cho sản xuất NPK và cung ứng cho các khách hàng có nhu cầu, phấn đấu sản lượng SA bột, Amon Clorua Trung Quốc nhập khẩu đạt 50-60.000 – tấn trong năm 2018. Theo dõi diễn biến thị trường để điều tiết việc nhập khẩu Urea, DAP các loại. Duy trì nhập khẩu Siêu đạm, NPK hàm lượng dinh dưỡng cao tại Miền Bắc, tăng cường đưa hàng về khu vực Quy Nhơn để xây dựng thị trường hàng hóa của Công ty phong phú về chủng loại ...

- Xúc tiến các quan hệ với các đối tác nước ngoài để có chân hàng, thường xuyên theo dõi diễn biến nguồn và giá cả phân bón tại các cửa khẩu Trung Quốc để quyết định nhập khẩu, khai thác có hiệu quả kho Đông Phố Mới trong lưu giữ, luân chuyển hàng hóa khu vực Lào Cai đi Nhà máy và các tỉnh Miền Bắc, Miền Trung.

- Thực hiện đa dạng hóa mặt hàng kinh doanh: Thiết bị ngoại vi, hạt nhựa và các mặt hàng khác: lưu huỳnh, axit sunfuric phục vụ nhu cầu nguyên liệu cho sản xuất Supe Lân, nhu cầu các nhà máy; mở rộng kinh doanh các mặt hàng khác trên cơ sở phương án kinh doanh có hiệu quả.

1.3. Công tác bán hàng và thị trường:

- Thực hiện phân công thị trường cho các VPĐD, Chi nhánh, đơn vị trực thuộc một cách hợp lý, khoa học hơn để tránh chông chéo, cạnh tranh nội bộ, tăng chi phí ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh chung của Công ty. Xây dựng chương trình xúc tiến thương mại chung cho các mặt hàng: Chú trọng Kali Nga, DAP xanh và SA Nhật Bản, SA PRC, NPK Nga trên phạm vi cả nước.

- Đẩy mạnh công tác quảng cáo tiếp thị Supe Lân và NPK Lào Cai do Công ty sản xuất đảm bảo cho việc tiêu thụ hàng hóa góp phần khẳng định uy tín và chất lượng của thương hiệu APROMACO – Nông sản. Xây dựng hoàn thiện mạng lưới tiêu thụ phân Supe Lân và NPK ở miền Bắc và miền Trung, phấn đấu mở rộng mạng lưới vào miền Nam, từng bước xây dựng mạng lưới này làm mạng lưới nòng cốt trong việc tiêu thụ phân bón chung của công ty.

- Đối với hàng NPK đang thực hiện theo hình thức Đầu tư lâu dài: Cần bám sát nhu cầu thị trường và đánh giá hiệu quả để nhân rộng mô hình trên nhiều khu vực khác nhau.

- Hệ thống đại lý phân phối:

+ Tiếp tục duy trì, củng cố và sàng lọc hệ thống đại lý hiện có.

+ Sẵn sàng xây dựng thêm các đầu mối Đại lý khi cần, giữ mối quan hệ tốt với các hệ thống Đại lý, nhà phân phối lớn khác trên địa bàn các tỉnh để chủ động khi có biến động về Đại lý, nhà Phân phối.

+ Rà soát từng khu vực để bố trí đại lý đảm bảo hàng hóa phân bón của Apromaco có mặt trên tất cả các địa bàn, theo dõi số liệu bán hàng qua các năm của các đại lý hiện có để tìm giải pháp bán hàng theo hướng sản lượng bán ra của năm sau phải cao hơn năm trước.

+ Thí điểm thành lập các nhóm, hội Đại lý tiêu thụ sản phẩm của Apromaco trên từng vùng miền.

2. Triển khai các dự án:

2.1. Dự án Khu đô thị dân cư Nam Vĩnh Hải – Nha Trang:

- Hoàn thành Điều chỉnh quy hoạch 1/500, hoàn thành cấp sổ đỏ cho các lô đất dự án; hoàn thiện hồ sơ pháp lý cho bán hàng giai đoạn 1C, 1D và dự toán các giai đoạn tiếp theo 1E, 1F.

- Đẩy nhanh công tác bồi thường giải tỏa, giải quyết các vướng mắc kéo dài trong công tác giải phóng mặt bằng.

- Tiếp tục công tác kinh doanh theo tiến độ hoàn thành dự án, xây dựng chương trình quảng bá sản phẩm trên phương tiện thông tin đại chúng, công tác làm bảo lãnh ngân hàng cho dự án phục vụ công tác bán nhà ở hình thành trong tương lai.

- Thắt chặt công tác bảo vệ dự án, cắm mốc ranh giới dự án, làm đẹp cảnh quan, công viên cây xanh khu Dự án.

- Nghiên cứu đầu tư xây dựng nhà chung cư với giá cả hợp lý phù hợp với thị hiếu người dân khu vực.

2.2. Dự án mỏ Apatit Phú Nhuận:

- Đẩy nhanh tiến độ đền bù giải tỏa, phần đầu có quyết định phê duyệt đền bù giải tỏa của UBND tỉnh Lào Cai trong quý III/2018.

- Hoàn thành công tác thiết kế thi công khai thác mỏ, tính toán phương án đường vận chuyển quặng và vị trí đổ bãi thải phù hợp với địa hình và công tác đền bù giải tỏa.

- Chuẩn bị các điều kiện để có thể khai thác quặng sớm nhất phục vụ cho việc sản xuất Supe Lân và NPK tại Lào Cai.

2.3. Các công việc liên quan đến dự án khác

- Thủ tục đất của Nhà máy SSP: Hoàn thành thủ tục giao đất và làm Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất phần diện tích được bổ sung thêm. Hoàn thành xây dựng và các điều kiện kèm theo để đưa vào hoạt động dây chuyền sản xuất NPK công nghệ hơi nước công suất 50.000 tấn/năm tại KCN Tăng Loông.

- Nghiên cứu, đề xuất phương án triển khai đối với dự án Bãi đá Vĩnh Quỳnh, Thanh Trì; dự án nhà máy sản xuất NPK công nghệ hóa học...

- Rà soát, nghiên cứu hồ sơ và đề xuất phương án quản lý, sử dụng các khu đất của Công ty có ở: Hà Nội, Bắc Giang, Thái Bình, Quy Nhơn, An Giang, Đà Nẵng...

- Nghiên cứu đưa ra các nghiên cứu thị trường bất động sản, xây dựng chiến lược đầu tư bất động sản.

- Hoàn thiện thủ tục pháp lý đối với sân Golf Chí Linh, tăng cường công tác lãnh đạo, chỉ đạo các mặt về công tác tổ chức, nâng cấp sân cỏ, cải tạo câu lạc bộ, trang bị thêm máy móc thiết bị phục vụ cho hoạt động của sân, xây dựng nét đẹp văn hóa doanh nghiệp, thực hiện công tác quảng bá và đẩy mạnh các giải pháp thúc đẩy kinh doanh thu hút khách hàng... Xây dựng các tổ chức chính trị như Chi bộ Đảng, tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên để thông qua các tổ chức này thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Đẩy mạnh công tác xúc tiến nghiên cứu đầu tư các dự án bất động sản tại Hà Nội, Nha Trang, Đà Lạt, Quảng Nam - Đà Nẵng, Hải Dương...

- Thực hiện các công tác liên quan đến các dự án đang đầu tư của Công ty. Quản lý công tác xây lắp do công ty quản lý hoặc đầu tư.

- Thường xuyên cập nhật tình hình bất động sản, chú trọng công tác kiểm tra, bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị tại các nhà máy của công ty.

III. Biện pháp thực hiện:

1. Về tổ chức, nhân sự:

- Rà soát và triển khai mô hình tổ chức, quản lý của toàn Công ty và các đơn vị cơ sở theo hướng nâng cao tính chủ động, sáng tạo của đơn vị trong hoạt động sản xuất kinh doanh và đảm bảo sự lãnh đạo, quản lý, giám sát của Công ty mẹ đối với các hoạt động của các đơn vị trực thuộc.

- Tiếp tục hoàn thiện công tác tổ chức bộ máy và nhân sự, thực hiện công tác luân chuyển cán bộ ở các cấp trong Công ty để tạo điều kiện làm việc trong môi trường, vị trí công tác mới, từ đó nâng cao và phát huy khả năng của cán bộ. Tuyển dụng nhân sự tốt, có đạo đức, trình độ và sa thải nhân sự không đáp ứng được yêu cầu để đáp ứng nhu cầu phát triển Công ty. Trong năm 2018, thực hiện theo Quy chế lương mới, sửa đổi khi cần thiết để hoàn chỉnh, áp dụng xuyên suốt trên tinh thần khuyến khích cán bộ CNV hăng say lao động, cống hiến hết mình cho Công ty.

- Thực hiện đầy đủ chính sách nhà nước quy định, đảm bảo việc làm và tạo điều kiện nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động trong Công ty tạo điều kiện cho người lao động cống hiến hết mình và gắn bó lâu dài với Công ty.

- Chú trọng công tác thanh tra, kiểm tra, thực hiện tốt công tác tạo nguồn, quy hoạch cán bộ, có kế hoạch đào tạo bồi dưỡng, bố trí và sử dụng cán bộ một cách hợp lý với mục tiêu nâng cao chất lượng cán bộ và hiệu quả công việc.

2. Về quản trị sản xuất kinh doanh, quản trị dự án:

- Tập trung lãnh đạo, chỉ đạo đẩy mạnh sản xuất kinh doanh có hiệu quả, duy trì công tác sản xuất kinh doanh tổng hợp, đa dạng hóa mặt hàng kinh doanh. Xác định phân bón vẫn là mặt hàng sản xuất kinh doanh chính, trong đó chủ yếu kinh doanh phân Kali, SA, DAP, Urea, sản xuất Supe Lân và NPK, mở rộng địa bàn kinh doanh có chọn lọc, nghiên cứu đề ra chính sách, cơ chế phù hợp để đảm bảo và phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty cũng như ở các đơn vị cơ sở.

- Xây dựng hệ thống quản trị doanh nghiệp theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con, trong đó quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, quyền lợi, trách nhiệm của Công ty và đơn vị trực thuộc và mối quan hệ giữa Công ty và đơn vị trực thuộc cho phù hợp với từng loại hình đơn vị: VPĐD, Chi nhánh, Công ty TNHH một thành viên, Công ty cổ phần,... Từng bước thực hiện kết nối mạng trực tuyến giữa Công ty mẹ và các đơn

vị trực thuộc để đảm bảo thông tin hai chiều được nhanh chóng, kịp thời, phục vụ cho công tác quản lý và điều hành.

- Đảm bảo lo đủ nguồn vốn với lãi suất hợp lý cho nhu cầu sản xuất kinh doanh và các dự án đầu tư. Tăng cường công tác quản lý và thực hành tiết kiệm, chống lãng phí trong tất cả các công đoạn của quá trình sản xuất kinh doanh.

- Tiếp tục xử lý các khoản nợ quá hạn, khó đòi, vật tư, tài sản không sinh lời, các khoản đầu tư kém/không hiệu quả để thu hồi vốn phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh từ Công ty mẹ tới các đơn vị thành viên;

- Quản trị chặt chẽ chi phí, giảm giá vốn hàng bán, dịch vụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh; Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát hoạt động của các công ty con, công ty liên kết để nâng cao hiệu quả vốn đầu tư.

- Tăng cường công tác kỷ luật lao động, xây dựng và áp dụng quy chế khen thưởng kỷ luật trong toàn Công ty để làm cơ sở cho việc khen thưởng, kỷ luật.

- Khuyến khích các hoạt động bổ ích của đoàn thể, xây dựng khối đoàn kết trong CBCNV để gắn bó và cống hiến tài trí góp phần xây dựng công ty ngày một vững mạnh.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017, định hướng kế hoạch nhiệm vụ công tác năm 2018 của Công ty. Kính trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 xem xét, thông qua.

Xin trân trọng cảm ơn./.

**TM.HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

TS. Nguyễn Tiến Dũng