

Hà Nội, ngày 15 tháng 4 năm 2024

**ĐỀ ÁN CƠ CẤU LẠI DOANH NGHIỆP**

**GIAI ĐOẠN 2021÷2025**

**PHẦN I**

**TÌNH HÌNH DOANH NGHIỆP GIAI ĐOẠN 2016÷2020**

**I. Thực trạng mô hình tổ chức.**

**1. Tóm tắt lịch sử phát triển của doanh nghiệp:**

Công ty được thành lập ngày 08 tháng 01 năm 1993 theo Quyết định số 44 NN/TCCB – QĐ của Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp Thực phẩm “nay là Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn”, Công ty không ngừng phát triển và đạt được nhiều thành tích cao trong sản xuất kinh doanh, xây dựng doanh nghiệp. Sau đây là một số mốc phát triển quan trọng của Công ty:

**Năm 1993:** Ngày 08 tháng 01 năm 1993, Công ty chính thức được thành lập với tên là Công ty Kinh doanh Vận tải – Lương thực, trực thuộc Tổng Công ty Lương thực Trung ương 1.

**Năm 1996:** Công ty sáp nhập thêm Công ty Vật tư, bao bì lương thực.

**Năm 2000:** Công ty sáp nhập thêm Công ty Kinh doanh xây dựng lương thực.

**Năm 2001:** Công ty sáp nhập thêm một số đơn vị thuộc Liên hiệp các Công ty lương thực Hà Nội.

Ngày 05 tháng 06 năm 2001, Công ty đổi tên thành Công ty Vận tải – Xây dựng và Chế biến lương thực Vĩnh Hà.

**Năm 2006:** Công ty chính thức chuyển thành Công ty Cổ phần Xây dựng và Chế biến lương thực Vĩnh Hà với vốn điều lệ 43.000.000.000đ.

**Năm 2011 cho đến nay:** năm 2011 Công ty Cổ phần Xây dựng và Chế biến lương thực Vĩnh Hà tăng vốn điều lệ lên 215.000.000.000đ.

**2. Trụ sở, vốn điều lệ, ngành nghề kinh doanh và cơ cấu tổ chức quản lý:**

Tên Công ty	CÔNG TY CỔ PHẦN XÂY DỰNG VÀ CHẾ BIẾN LƯƠNG THỰC VĨNH HÀ
Tên giao dịch	VINH HA FOOD PROCESSING AND CONSTRUCTION JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt	VINH HA FOOD JSC
Mã chứng khoán	VHF
Trụ sở chính	Số 9A Vĩnh Tuy, Phường Vĩnh Tuy, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.

Giấy chứng nhận ĐKKD	Số 0100102830, do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 23 tháng 11 năm 200 và đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 06 tháng 5 năm 2022.
Điện thoại - Fax	024.39870067.
E-mail	kehoach@vinhha.com.vn.
Vốn điều lệ	215.000.000.000 đ (Hai trăm mười lăm tỷ đồng).
	- Trong đó vốn góp của Tổng công ty LTMB là: 109.650.000.000đ.
	- Vốn Chủ sở hữu với tỷ lệ nắm giữ: 51%.

**\* Ngành nghề kinh doanh**

- Chế biến nông sản, lương thực, thực phẩm;
- Thương nghiệp bán buôn, bán lẻ lương thực, nông sản, vật tư nông nghiệp (không bao gồm thuốc bảo vệ thực vật, thuốc thú y) và kinh doanh tổng hợp;
- Sản xuất nước giải khát;
- Đại lý bán buôn, bán lẻ gas, chất đốt;
- Kinh doanh và sản xuất bao bì lương thực;
- Kinh doanh bất động sản (không bao gồm hoạt động tư vấn về giá đất);
- Bán buôn, bán lẻ và đại lý sắt thép, ống thép, kim loại màu;
- Xuất nhập khẩu trực tiếp lương thực, thực phẩm;
- Xây dựng công trình dân dụng và hạng mục công trình công nghiệp;
- Công nghiệp sản xuất vật liệu xây dựng;
- Dịch vụ dạy nghề công nhân kỹ thuật (Chỉ hoạt động sau khi được cơ quan Nhà nước có thẩm quyền cho phép), giới thiệu việc làm (Không bao gồm giới thiệu, tuyển chọn, cung ứng nhân lực cho các doanh nghiệp có chức năng xuất khẩu lao động);
- Dịch vụ ăn uống, nhà hàng (Không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát karaoke và vũ trường);
- Cho thuê bất động sản, nhà, kho bãi;
- Kinh doanh vận tải, đại lý vận tải đường bộ, đường thủy.

Một số ngành nghề kinh doanh khác (chi tiết trong Giấy ĐKKD)/.

a. Cơ cấu vốn góp:

Cổ đông	Vốn góp	Tỷ lệ
Tổng công ty Lương Thực Miền Bắc	109.650.000.000	51%
Công ty TNHH Xây dựng HTB	51.520.000.000	23,96%
Thái Thị Mỹ Sang	41.999.000.000	19,53%
Cổ đông khác	11.831.000.000	5,51%

b. Cơ cấu quản trị của Doanh nghiệp:



- Thành phần hội đồng quản trị hiện nay:

1/	Ông Lê Văn Thành	Đ.D 51%	-	Chủ tịch HĐQT
2/	Ông Nguyễn Văn Toàn	Đ.D 51%	-	Ủy viên
3/	Ông Nguyễn Anh Dũng	Đ.D 51%	-	Ủy viên
4/	Bà Lưu Thị Tuyết Mai	Đ.D 23,96%	-	Ủy viên
5/	Bà Đỗ Thị Hồng Thủy	Đ.D 23,96%	-	Ủy viên

- Ban kiểm soát:

1/	Bà Vũ Thị Thúy	Đ.D 19,53%	-	Trưởng ban kiểm soát
2/	Ông Hoàng Hùng	Đ.D 19,53%	-	Ủy viên BKS
3/	Bà Vũ Diệu Thúy	Đ.D 51%	-	Ủy viên BKS

- Ban điều hành:

1/	Ông Nguyễn Văn Toàn	UVHĐQT	-	Giám đốc
2/	Ông Nguyễn Khắc Quý		-	Phó giám đốc
3/	Ông Lê Hải Long		-	Phó giám đốc

- Người đại diện theo pháp luật:

Ông Nguyễn Văn Toàn

- Giám đốc Công ty.

**\* Thông tin về người đại diện cho phần vốn của nhà nước:**

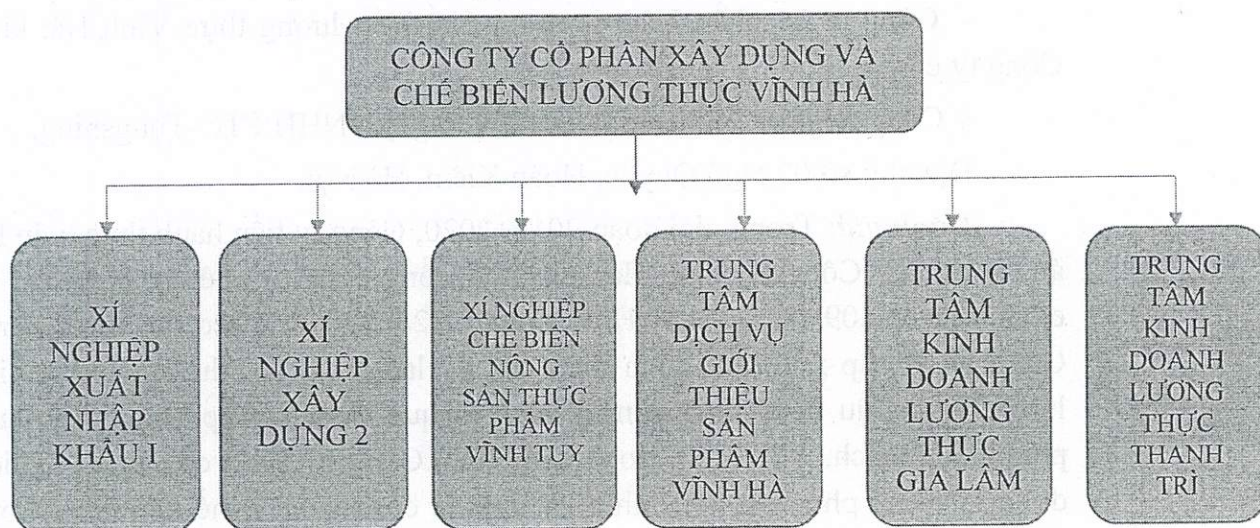
- Số lượng người đại diện: 03.

- Danh sách người đại diện:

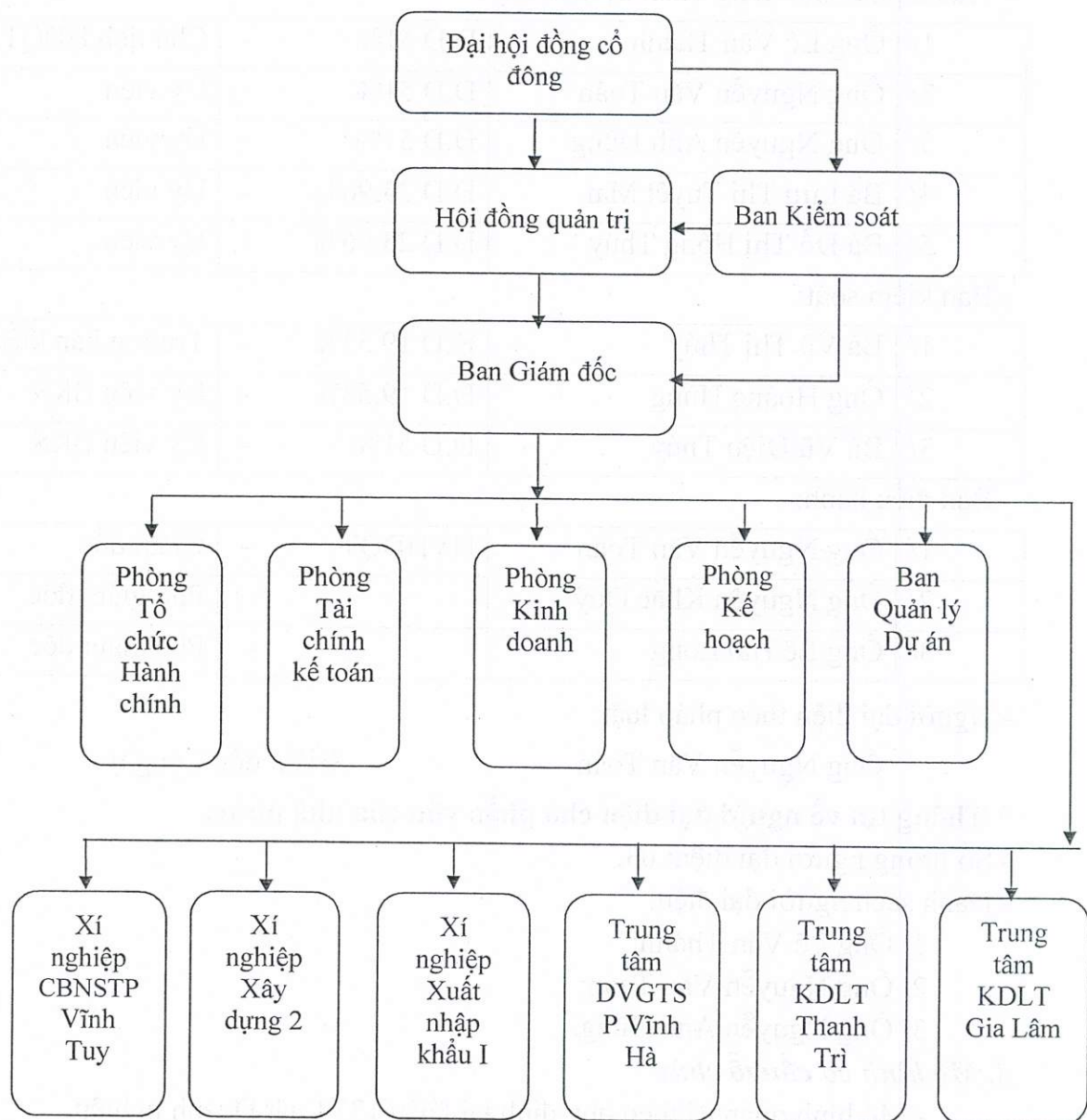
- 1/ Ông Lê Văn Thành;
- 2/ Ông Nguyễn Văn Toàn;
- 3/ Ông Nguyễn Anh Dũng.

### 3. Mô hình cơ cấu tổ chức

- Mô hình quản trị theo quy định tại Điều 137 Luật Doanh nghiệp.



- Cơ cấu bộ máy quản lý.



- Công ty cổ phần Xây dựng và Chế biến lương thực Vĩnh Hà: không có Công ty con.

+ Công ty góp vốn liên doanh với Công ty TNHH FTC-Tungshing.

Địa chỉ: số 02 Ngô Quyền, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

**Đánh giá:** Trong giai đoạn 2016÷2020, Công ty tiến hành thực hiện Phương án tái cơ cấu Công ty Vĩnh Hà, đã được Tổng công ty phê duyệt và chỉ đạo tại công văn số 109/TCTLTMB-HĐTV ngày 02/02/2015. Theo đó, trong năm 2017 Công ty đã sắp xếp tinh giảm biên chế 47 lao động dôi dư, giải thể Chi nhánh lương thực Cầu Giấy hoạt động kém hiệu quả và sáp nhập phòng Kỹ thuật vào phòng Kế hoạch. Tiếp theo, trong năm 2020 Công ty đã tái cơ cấu Xí nghiệp Xây dựng II và để phù hợp với tình hình thực tế của ngành nghề xây dựng trong giai đoạn này.



Với các bước thực hiện tái cơ cấu trên, Công ty đã có được bộ máy tinh gọn, đem lại hiệu quả hơn, để đáp ứng yêu cầu phát triển sản xuất kinh doanh và khẳng định tính thích ứng phát triển của Công ty trong nền kinh tế thị trường.

## **II. Thực trạng về hoạt động.**

### **1. Đánh giá tình hình hoạt động giai đoạn 2016÷2020.**

#### **1.1. Thuận lợi:**

Công ty cổ phần Xây dựng và Chế biến lương thực Vĩnh Hà là một doanh nghiệp có uy tín, với bề dày thời gian về các hoạt động sản xuất kinh doanh trên thị trường trong và ngoài nước. Thế mạnh của doanh nghiệp là về kinh doanh các mặt hàng lương thực, nông sản, kinh doanh kho bãi, bất động sản, xây dựng...

Công ty là một tập thể có truyền thống đoàn kết tốt, ban lãnh đạo Công ty gồm những người có năng lực, trình độ chuyên môn tốt, trình độ quản lý cao, giàu kinh nghiệm và luôn tâm huyết với sự phát triển của Công ty.

#### **1.2. Khó khăn:**

Trong giai đoạn 2016÷2020 vừa qua, Công ty đã đối diện với rất nhiều khó khăn, thách thức về mọi mặt. Tình hình chính trị, kinh tế thế giới và khu vực diễn biến phức tạp, chiến tranh thương mại giữa Mỹ với Trung Quốc, tranh chấp biển Đông đã gây ảnh hưởng rất nhiều tới nền kinh tế Việt Nam. Thêm vào đó, dịch bệnh Covid 19 lan nhanh và chính sách phong tỏa chống dịch của các nước đã tác động tiêu cực đến nền kinh tế toàn cầu.

Ngoài ra, việc tái cơ cấu ngành nông nghiệp trong nước cũng yêu cầu các doanh nghiệp cần có thời gian để chuyển đổi và thích nghi.

Các thị trường nông nghiệp truyền thống của Công ty ngày càng siết chặt về tiêu chuẩn chất lượng và tăng các rào cản phi thuế quan làm cho thị trường xuất khẩu truyền thống (chiếm 90% doanh số xuất khẩu của Công ty) bị thu hẹp đáng kể về số lượng.

Phần lớn vốn kinh doanh của Công ty phải đi vay ngân hàng, tỷ lệ phần trăm lãi trong hoạt động kinh doanh lương thực và nông sản là thấp.

Công ty Vĩnh Hà là doanh nghiệp cổ phần, cơ cấu cổ đông chưa hợp lý, đặc biệt trong giai đoạn 2016÷2020, cổ đông đối tác của Công ty luôn có sự thay đổi, khiến cho sự phối hợp công tác giữa các cổ đông lớn nhằm thống nhất chủ trương để thực hiện các mục tiêu đầu tư phát triển ngắn hạn và dài hạn của Công ty chưa đạt hiệu quả. Đây thực sự là rào cản lớn đối với sự phát triển của Công ty.

### **2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính 05 năm giai đoạn 2016÷2020.**

*(Số liệu theo mẫu tại Phụ lục số 01 và 02)*

### **3. Đánh giá giải pháp và những kết quả đạt được.**

Tình hình SXKD các mặt hàng và thị trường truyền thống, cụ thể như sau:

+ Lương thực: chủ yếu là cung ứng gạo xuất khẩu cho Tổng công ty lương thực Miền Bắc, đồng thời tiếp tục phát huy và đẩy mạnh hoạt động cung ứng gạo chất lượng cao đến tận tay người tiêu dùng.



+ Do tình hình chính trị và dịch bệnh đã ảnh hưởng lớn đến thị trường xuất khẩu đối với mặt hàng Sản lát, Bột bã sản đặc biệt cho thị trường Trung Quốc, Hàn Quốc và luôn có những quyết sách hợp lý đối với thị trường xuất khẩu.

Mặt hàng Đậu tương để kinh doanh cho thị trường trong nước, đến nay đã trở thành một trong những mặt hàng chủ lực của Công ty. Đồng thời đơn vị kinh doanh cần chú trọng hơn nữa trong việc duy trì và khai thác tốt hoạt động kinh doanh để cung ứng cho các nhà máy chế biến thức ăn gia súc...

+ Trong kinh doanh phân phối, về mặt tổ chức bộ máy cơ bản đã hoàn thiện và hướng tới nâng cao hơn nữa năng lực tham gia thị trường phân phối của các nhân hàng có thương hiệu lớn. Tuy nhiên, do trong quá trình xây dựng định hướng, nên hiệu quả đạt kinh doanh trong lĩnh vực này chưa thể đạt như kỳ vọng.

+ Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh bất động sản trên cơ sở khai thác có hiệu quả hệ thống kho, bãi và các bất động sản thuộc sở hữu của Công ty.

+ Công ty cũng như các đơn vị trực thuộc đã thực hiện công khai dân chủ về kế hoạch sản xuất kinh doanh và các chế độ chính sách có liên quan trực tiếp đến người lao động.

### **III. Thực trạng về tài chính, tài sản.**

#### **1. Thực trạng về tình hình tài chính đến hết năm 2023.**

- Tài sản ngắn hạn:	288.965.288.361 đ
- Tài sản dài hạn:	43.529.326.748 đ
- Tổng tài sản:	332.494.615.109 đ
- Nợ phải trả:	100.894.211.882 đ
- Vốn chủ sở hữu:	231.600.403.227 đ
- Doanh thu:	658.336.102.626 đ
- Lợi nhuận trước thuế:	8.232.687.584 đ

#### **2. Thực trạng về quản lý sử dụng tài sản, nhà đất thời điểm hiện nay:**

2.1. Thực trạng quản lý sử dụng nhà đất và các vấn đề khó khăn liên quan:

*(Số liệu được cập nhật theo mẫu tại Phụ lục số 03).*

2.2. Các khó khăn vướng mắc trong việc quản lý, sử dụng, khai thác tài sản và các cơ sở nhà đất.

- Hầu hết các điểm đất của Công ty hiện nay đang sử dụng làm văn phòng làm việc, kho chứa hàng nông sản và để cho thuê mặt bằng.

- Do ảnh hưởng của đại dịch Covid19, trong thời gian qua đã gây ra rất nhiều khó khăn đối với Công ty. Văn phòng Công ty và một số điểm bị phong tỏa theo chỉ đạo của UBND phường sở tại; Kinh doanh thuê kho đòi hỏi các yêu cầu khắt khe về công tác đảm bảo PCCC theo quy định, do vậy cần từng bước trang bị hệ thống báo cháy và các phương tiện hỗ trợ khác cho các điểm kho cho thuê.

- Các khách hàng là những đơn vị thuê kho, bãi, văn phòng của Công ty đều bị ảnh hưởng của đại dịch này, dẫn đến việc khách hàng dừng hoạt động để trả lại kho thuê hoặc đề nghị giảm tiền thuê kho, bãi và văn phòng để được cùng chia sẻ khó khăn chung.



- Về xây dựng, hiện nay đầu tư công là rất khó khăn, vì vậy Công ty tiếp tục hoàn thiện các dự án đã được ký kết và tìm kiếm, tham gia đấu thầu các dự án xây dựng mới khác.

- Việc triển khai các dự án hiệu quả hiện cần phải theo trình tự thực hiện Nghị định 167/2017/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2017 của Chính phủ và Nghị định số 67/2021/NĐ-CP ngày 15/7/2021 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 167/2017/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2017 của Chính phủ quy định việc sắp xếp lại và xử lý tài sản công.

- Đơn giá thuê đất trên địa bàn thành phố Hà Nội liên tục tăng và đây là áp lực lớn trong việc quản lý khai thác các khu đất đạt được hiệu quả. Trong khi việc điều chỉnh đơn giá thuê kho với các đối tác cần hợp lý để giữ khách hàng.

- Phần lớn các lô đất Công ty đang quản lý đã hết hợp đồng thuê đất với Nhà nước, cần có kinh phí cho hợp đồng tư vấn chuyên môn, phối hợp với các phòng ban trong Công ty để xử lý tồn tại liên quan đến từng khu đất.

2.2. Thực trạng về công tác cán bộ, lao động, tiền lương và quản lý doanh nghiệp: (Số liệu được cập nhật theo mẫu tại Phụ lục số 04).

2.3. Đánh giá kết quả đạt được, hạn chế, nguyên nhân và bài học làm cơ sở xây dựng phương án cơ cấu lại:

Trong giai đoạn 2016÷2020, mặc dù môi trường SXKD đối diện với rất nhiều khó khăn, nhưng căn cứ vào định hướng, mục tiêu và những nhiệm vụ đã được giao. Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty đã phối hợp đề ra những quyết sách, giải pháp, chiến lược cụ thể và hợp lý để đưa Công ty phát triển, doanh thu và lợi nhuận hàng năm tăng trưởng ổn định, xây dựng và củng cố uy tín trên thị trường, bảo toàn được vốn giao của Nhà nước và vốn điều lệ của Công ty.

## PHẦN II

### ĐỀ ÁN CƠ CẤU LẠI TRONG GIAI ĐOẠN 2021÷2025

#### I. Cơ sở và sự cần thiết xây dựng Đề án cơ cấu lại.

Quán triệt sâu sắc các quan điểm, mục tiêu, nhiệm vụ, giải pháp sắp xếp, đổi mới, phát triển và nâng cao hiệu quả DNNN theo các Nghị quyết của Đảng, Quốc hội, Chính phủ, chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ, của Đảng ủy khối DNTW, của UBQLV Nhà nước và của Tổng công ty lương thực Miền Bắc; Sự thống nhất trong nhận thức, tạo sự nhất trí cao trong toàn hệ thống hoạt động của Công ty để có hành động quyết liệt và cụ thể trong thực hiện.

Nâng cao hiệu quả hoạt động và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp trên nền tảng công nghệ hiện đại, năng lực đổi mới sáng tạo, quản trị theo chuẩn mực quốc tế, làm tốt vai trò phát triển các doanh nghiệp; quản lý chặt chẽ, bảo toàn và phát triển vốn, tài sản nhà nước tại doanh nghiệp.

Cơ cấu lại có trọng tâm, trọng điểm, công khai, minh bạch, đúng pháp luật, không làm mất thương hiệu, bản sắc doanh nghiệp; đánh giá, xác định đầy đủ các nguồn lực vốn, đất đai, thương hiệu.



## **II. Ngành nghề kinh doanh, mục tiêu, nhiệm vụ.**

### **1. Mục tiêu, định hướng giai đoạn 2021÷2025 của doanh nghiệp:**

Dự báo tình hình kinh tế thế giới tiềm ẩn nguy cơ bất ổn và tăng trưởng chậm lại do ảnh hưởng từ dịch Covid-19, biến đổi khí hậu, ô nhiễm môi trường. Xung đột Nga – Ukraina ngày càng gay gắt, gây tác động mạnh và đa chiều đến sự phát triển kinh tế - xã hội quốc tế và cũng như đối với nước ta. Tình hình khó khăn trong nước với sản xuất, kinh doanh chưa được giải quyết triệt để, sức mua trên thị trường tăng thấp; thị trường xuất khẩu thu hẹp; khả năng tiêu thụ sản phẩm của doanh nghiệp chưa được cải thiện nhiều.

Trong giai đoạn tới, nền kinh tế phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, thách thức và tiềm ẩn nhiều rủi ro như sau:

Độ mở của nền kinh tế lớn sẽ có những ảnh hưởng tiêu cực của kinh tế thế giới, gây tác động đến kinh tế trong nước nhanh và mạnh hơn; Khả năng độc lập, tự chủ của nền kinh tế chịu ảnh hưởng mạnh từ biến động hoạt động sản xuất khu vực đầu tư nước ngoài và một số thị trường lớn; Khó khăn, yếu kém nội tại của nền kinh tế chậm được khắc phục; Mức độ tham gia của Việt Nam vào các chuỗi cung ứng toàn cầu và khu vực vẫn còn hạn chế và mức độ tham gia ở các công đoạn giản đơn; Nguồn lực để thực hiện các mục tiêu, định hướng phát triển kinh tế-xã hội đang có xu hướng giảm và đặc biệt là nguồn lực nhà nước.

Với những vấn đề nêu trên, định hướng của Công ty trong giai đoạn mới là tiếp tục hoạt động kinh doanh ngành hàng truyền thống. Hoàn thiện các quy chế và thắt chặt hơn nữa các quy định về mua bán hàng hóa trên cơ sở kinh doanh theo đúng pháp luật và bảo toàn nguồn vốn của Nhà nước.

Cần trọng trong việc tìm kiếm đối tác, luôn tuân thủ các thỏa thuận đã ký kết theo quy định chung của pháp luật và thực hiện nghiêm việc kiểm dịch hàng hóa nhập khẩu trong thời kỳ dịch bệnh vẫn đang tiếp diễn. Tích cực đổi mới trong SXKD của Công ty, khi điều kiện thuận lợi, Công ty sẽ mở thêm một số ngành hàng kinh doanh mới, nhằm đem lại doanh số - lợi nhuận cũng như gia tăng giá trị thương hiệu của Công ty trên thị trường trong và ngoài nước.

### **2. Nhiệm vụ cụ thể về sản xuất kinh doanh, tài chính và đầu tư phát triển Công ty:**

#### **a) Về sản xuất kinh doanh:**

- Tổng doanh thu, thu nhập giai đoạn 2021÷2025 tăng trưởng bình quân 5%/năm. Doanh thu năm 2025 ước đạt: 573 tỷ đồng.

- Lợi nhuận kế toán trước thuế giai đoạn 2021÷2025 tăng trưởng bình quân 7%/năm. Lợi nhuận trước thuế năm 2025 ước đạt: 8,5 tỷ đồng.

- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu bình quân trong giai đoạn 2021÷2025 ước đạt: 2,8%.

- Nộp NSNN giai đoạn 2021÷2025 ước đạt: 85 tỷ đồng.

#### **b) Về đầu tư phát triển:**

Kế hoạch đầu tư phát triển giai đoạn 2021÷2025 và các mục tiêu, dự án lớn:



Việc triển khai các dự án, hiện cần phải tuân theo trình tự thực hiện Nghị định 167/2017/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2017 của Chính phủ và Nghị định số 67/2021/NĐ-CP ngày 15/7/2021 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 167/2017/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2017 của Chính phủ quy định việc sắp xếp lại và xử lý tài sản công.

Tiếp tục dự án hợp tác kinh doanh với đối tác tại 231 Cầu Giấy.

Hai khu đất là 780 Minh Khai và Km10 Văn Điển đã có trong phương án cổ phần hóa và đã được chủ trương phê duyệt của Thành phố. Nếu có thể ưu tiên, sẽ tiến hành tách ra để thực hiện ngay từng bước triển khai dự án từ năm 2023.

Các khu đất còn lại do Công ty quản lý được sử dụng làm văn phòng của các Trung tâm và khi cần sẽ được sử dụng làm kho cho đề án dự trữ lương thực. Công ty tiếp tục hoàn thiện hồ sơ pháp lý để ký kết hợp đồng thuê đất với Thành phố và đồng thời triển khai dự án phù hợp với quy hoạch đã được phê duyệt khi Phương án sắp xếp theo Nghị định 167/2017/NĐ-CP và Nghị định bổ sung số 67/2021/NĐ-CP ngày 15/7/2021 thông qua.

c) Về lao động, tiền lương:

- Số lao động bình quân hàng năm là khoảng 108 người. Đến năm 2025, Công ty sẽ chủ trương tuyển dụng, đào tạo, bố trí và sắp xếp lại lao động để phù hợp nhất có thể với sự phát triển của doanh nghiệp theo từng giai đoạn.

- Xây dựng quỹ lương hàng năm đáp ứng theo mức lương tối thiểu vùng, phấn đấu tăng trưởng 5%÷10%/năm và đạt mức thu nhập bình quân từ 120 triệu ÷ 130 triệu đồng/người/năm.

### III. ĐỊNH HƯỚNG CƠ CẤU LẠI.

1. Ngành nghề kinh doanh, định hướng, sản phẩm, thị trường:

a. Kinh doanh lương thực và nông sản:

- Mặt hàng kinh doanh Gạo

Hoàn thành tốt việc cung ứng gạo theo chỉ đạo của Tổng công ty để phục vụ cho xuất khẩu.

Tiếp tục đầu tư nâng cấp thiết bị để nâng cao chất lượng, giữ vững và mở rộng thị phần kinh doanh gạo bán lẻ tới tay người tiêu dùng. Duy trì và phát triển thương hiệu của Công ty trong việc cung cấp gạo cho hệ thống siêu thị, nhà hàng, khách sạn...

- Mặt hàng kinh doanh Sản

Trong những năm tới, định hướng của Công ty sẽ là tiếp tục thu mua với sản lượng sản phù hợp thị trường trong và ngoài nước, trên nguyên tắc mua và bán chắc chắn để bảo đảm an toàn vốn.

- Mặt hàng Đồ tương

Trong giai đoạn vừa qua, Công ty đã rất nỗ lực trong việc tập trung khai thác để mở rộng thị trường, cung cấp đồ tương chất lượng cao cho nhiều đối tác trong nước, đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của thị trường và với doanh số lên đến 200 tỷ đồng/năm.



Trong thời gian tới, Công ty sẽ tiếp tục bám sát thị trường để tương theo năm, mùa vụ để phát triển bền vững và khẳng định vị thế với thương hiệu nông sản (chất lượng, bao bì, nhãn mác...) của Công ty trên thị trường.

- **Ngành hàng phân phối**

Hoạt động kinh doanh phân phối các nhãn hàng của Công ty đã bước đầu hoàn thiện cơ bản về mặt tổ chức bộ máy, tạo hướng kinh doanh mới cho Công ty, đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động.

Trong những năm tiếp theo, Công ty sẽ tiếp tục đầu tư để đáp ứng nhu cầu nâng cao doanh số, mở rộng địa bàn hoạt động trên cơ sở ưu tiên các nhãn hàng chất lượng cao có uy tín và thương hiệu. Để đảm bảo từng bước nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh lĩnh vực này.

- **Các mặt hàng kinh doanh khác**

Bên cạnh các mặt hàng kinh doanh truyền thống đang được chú trọng đầu tư, phát triển bền vững, một số mặt hàng khác như ngô, đỗ xanh, sắn... vẫn được tiếp tục duy trì với mục đích đa dạng hóa nguồn cung, giữ gìn cũng như duy trì mối quan hệ với các nhóm khách hàng khác nhau nhằm phục vụ cho các kế hoạch kinh doanh lâu dài khác trong thời gian tới.

**b. Lĩnh vực xây dựng, thuê bất động sản và dự án**

- **Xây dựng**: trong thời gian cơ cấu lại, do đầu tư công hiện đang thắt chặt nên ngành xây dựng của Công ty hoạt động gần như chỉ để duy trì hệ thống khách hàng và bảo hành các công trình xây dựng đã thực hiện trước.

Công ty tiếp tục tìm kiếm, tham gia đấu thầu để ký kết hợp đồng với các dự án mới, nhằm tiếp tục phát triển năng lực xây dựng có sẵn của Công ty và sẵn sàng mở rộng khi các điều kiện triển khai được đáp ứng.

- **Thuê bất động sản**

Khai thác tối ưu những bất động sản hiện Công ty được giao như: hệ thống kho bãi, văn phòng...nhằm có thêm nguồn kinh phí để thực hiện nghĩa vụ thuê và thuê đất đối với Thành phố.

Thực hiện việc triển khai kế hoạch sửa chữa, nâng cấp hệ thống các kho hiện có đảm bảo yêu cầu an toàn khi đưa vào hoạt động. Từng bước đầu tư, trang bị bổ sung hệ thống PCCC tại các kho theo yêu cầu của luật PCCC.

- **Đầu tư dự án**

Tiếp tục dự án hợp tác kinh doanh với đối tác tại 231 Cầu Giấy.

Ưu tiên phát triển dự án tại hai khu đất là 780 Minh Khai, Km10 Văn Điển đã có trong phương án CPH, đã được chủ trương phê duyệt của Thành phố, của Đại hội đồng cổ đông Công ty và đảm bảo phù hợp với phương án sắp xếp lại, xử lý nhà đất được cấp có thẩm quyền phê duyệt.

**2. Phương án sắp xếp lại mạng lưới hoạt động, cơ cấu tổ chức DN:**

Với cơ cấu tổ chức, mô hình hoạt động như hiện nay, Công ty đã có sự phối hợp chặt chẽ giữa HĐQT, BĐH với các đơn vị trực thuộc, nhằm thích ứng các yêu



cầu đề ra và đảm bảo hoàn thành tốt kế hoạch SXKD được giao theo từng giai đoạn.

Công tác lập kế hoạch hàng năm.

- Công ty tiếp tục thực hiện việc lập kế hoạch sử dụng lao động, kế hoạch tiền lương hàng năm.

- Hàng năm Công ty thực hiện việc rà soát, quy hoạch cán bộ quản lý của Công ty (luân chuyển, tuyển dụng mới, đào tạo, đào tạo lại, bổ nhiệm và bổ nhiệm lại) đồng thời thực hiện báo cáo xin ý kiến của Tổng công ty theo quy định.

Kế hoạch sắp xếp lại cơ cấu tổ chức và hoạt động cụ thể như sau:

### **2.1. Giai đoạn 2021-2023**

Đầu năm 2021, toàn Công ty có 107 lao động, được phân bố:

- Văn phòng Công ty gồm 05 phòng, ban có số lao động: 43 người, trong đó:

+ Người quản lý:	06 người
+ Phòng Tổ chức Hành chính:	26 người
+ Phòng Tài chính Kế toán:	05 người
+ Phòng Kinh doanh:	03 người
+ Phòng Kế hoạch:	03 người
+ Ban quản lý dự án:	02 người

- Chi nhánh trực thuộc Công ty gồm 06 chi nhánh, có số lao động: 64 người, trong đó:

+ Trung tâm Kinh doanh lương thực Gia Lâm:	23 người
+ Trung tâm Kinh doanh lương thực Thanh Trì:	10 người
+ Trung tâm Dịch vụ giới thiệu sản phẩm Vĩnh Hà:	05 người
+ Xí nghiệp Xuất nhập khẩu 1:	14 người
+ Xí nghiệp Chế biến nông sản và thực phẩm Vĩnh Tuy:	07 người
+ Xí nghiệp Xây dựng 2:	05 người

Mạng lưới hoạt động:

- Văn phòng Công ty gồm 05 phòng, ban chức năng, làm việc tại trụ sở công ty số 9A Vĩnh Tuy, phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội. Với hoạt động chính là kinh doanh nông sản, phân phối hàng tiêu dùng và cho thuê kho.

- Trung tâm kinh doanh lương thực Gia Lâm trụ sở tại số 01, ngõ 100 đường Sài Đồng, phường Sài Đồng, quận Long Biên, thành phố Hà Nội: Kinh doanh dịch vụ phân phối hàng tiêu dùng như bìm, bánh kẹo Hải Hà, Cocacola, một số mặt hàng khác và cho thuê kho.



- Trung tâm kinh doanh lương thực Thanh Trì có trụ sở tại thị trấn Văn Điển, huyện Thanh Trì, thành phố Hà Nội: Hoạt động kinh doanh chính là bán buôn, bán lẻ hàng tiêu dùng như gạo, dầu ăn, sữa, đường, một số mặt hàng khác và cho thuê kho.

- Trung tâm dịch vụ giới thiệu sản phẩm Vĩnh Hà: có trụ sở tại 780 Minh Khai, hoạt động chính là dịch vụ cho thuê kho.

- Xí nghiệp Xuất nhập khẩu 1: có trụ sở tại Tân Uyên, Bình Dương, hoạt động chính là kinh doanh hàng nông sản, cụ thể là xuất khẩu sản lát, cung ứng sản cho thị trường nội địa và cho thuê kho.

- Xí nghiệp chế biến nông sản và thực phẩm Vĩnh Tuy: trụ sở tại 9A Vĩnh Tuy, hoạt động chính kinh doanh hàng nông sản như đỗ tương, sắn, cho thuê kho...

- Xí nghiệp Xây dựng 2: trụ sở tại 9A Vĩnh Tuy, hoạt động chính xây dựng, sửa chữa, cải tạo nhà, công trình...

## **2.2. Giai đoạn 2023-2025:**

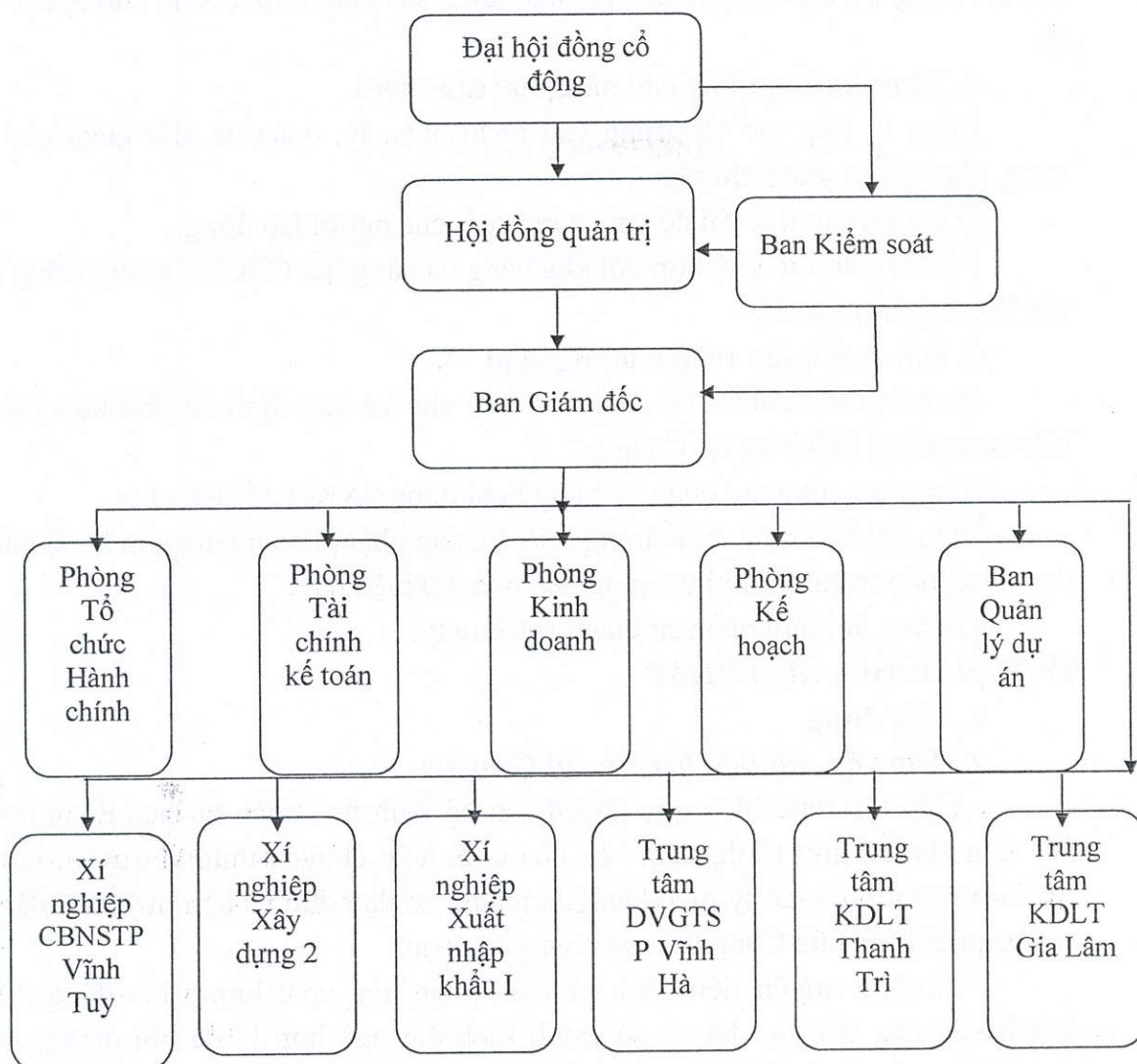
- Đầu năm 2023, toàn Công ty có 98 lao động, được phân bổ cho khối Văn phòng và 06 đơn vị, chi nhánh trực thuộc. So với đầu năm 2021, số lao động giảm 09 người. Lao động giảm do Công ty sắp xếp lại lao động cho phù hợp với chức năng nhiệm vụ của người lao động và nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Tại khối Văn phòng hiện nay có số lao động là 36 người. Số lao động tại các chi nhánh trực thuộc Công ty hiện nay là 62 người.

- Ngoài các ngành nghề truyền thống chính từ trước đến nay Công ty vẫn đang hoạt động, đầu năm 2023 văn phòng Công ty mở thêm tổ kinh doanh phân phối hãng bím Kimberly Clark. Lao động của tổ kinh doanh được lấy từ các phòng, ban để đào tạo lại, tái sử dụng lao động. Đến nay lực lượng lao động cơ bản đảm bảo được công việc. Tiến tới Công ty sẽ mở thêm nhiều mặt hàng tiêu dùng khác, tùy theo nhu cầu thực tế trong quá trình sản xuất kinh doanh sẽ phải tuyển thêm lao động để đáp ứng được khối lượng công việc.

- Cơ cấu bộ máy quản lý sẽ được tinh gọn thành 05 phòng và 06 chi nhánh, trung tâm trực thuộc Công ty. Được thể hiện theo sơ đồ như sau:





### 3. Phương án cơ cấu lại tài chính, vốn, tài sản.

- Những tồn tại về tài chính: Công ty vẫn luôn quản lý, giám sát và đôn đốc trong công tác thu hồi công nợ theo quy định.

- Tiếp tục duy trì và đảm bảo nguồn vốn phục vụ cho hoạt động SXKD.

- Công ty tiếp tục hoàn thiện hồ sơ pháp lý để ký kết hợp đồng thuê đất với Thành phố, đồng thời triển khai sắp xếp lại tài sản trên đất tại các khu đất và cũng như việc triển khai đầu tư dự án. Phù hợp với quy hoạch đã được phê duyệt khi Phương án sắp xếp theo Nghị định 167/2017/NĐ-CP, Nghị định số 67/2021/NĐ-CP ngày 15/7/2021 sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định số 167/2017/NĐ-CP ngày 31 tháng 12 năm 2017 của Chính phủ quy định việc sắp xếp lại và xử lý tài sản công được phê duyệt.

- Bên cạnh việc hoàn thiện phương án sắp xếp lại, xử lý nhà đất trình cấp có thẩm quyền phê duyệt theo chỉ đạo của Tổng Công ty, Công ty đã rà soát lại toàn bộ các cơ sở nhà đất, đưa ra phương án đầu tư, khai thác, quản lý và sử dụng, tìm



kiểm các khách hàng có tiềm lực tài chính vững vàng, cam kết hợp tác lâu dài, có chiến lược phát triển toàn diện với tầm nhìn xa. Tất cả những điều trên là để đảm bảo hiệu quả tốt nhất góp phần vào hoạt động sản xuất kinh doanh chung của Công ty.

#### **4. Định hướng nâng cao năng lực sản xuất:**

Công ty tiếp tục tập trung vào khâu quản lý, quản trị, tiết giảm các khâu trung gian nhằm giảm chi phí.

Đầu tư trang thiết bị để tăng năng suất của người lao động.

Bố trí nhân lực phù hợp với khả năng và năng lực CBCNV trong Công ty.

*(Số liệu tại Phụ lục 05)*

#### **5. Đổi mới quản trị doanh nghiệp:**

Rà soát điều chỉnh, bổ sung các quy chế và quy định để phù hợp với điều kiện hoạt động hiện nay tại Công ty.

Nâng cao công tác quản trị trong hoạt động SXKD của Công ty.

Hiện đại hóa máy móc, trang thiết bị, cập nhật phần mềm quản lý và quản trị doanh nghiệp trong thời kỳ công nghiệp hóa 4.0 hiện nay.

Trẻ hóa đội ngũ nhân sự quản trị Công ty.

### **IV. NỘI DUNG, GIẢI PHÁP**

#### **1. Nội dung**

##### **a. Sắp xếp, đổi mới tổ chức tại Công ty:**

- Tiếp tục thực hiện quy hoạch cán bộ lãnh đạo quản lý theo đúng nguyên tắc, tiêu chuẩn, quy trình, đảm bảo bổ sung, luân chuyển thường xuyên, kịp thời lực lượng cán bộ quản lý điều hành đủ mạnh, có đạo đức và tâm huyết để đáp ứng với sự phát triển của Công ty theo từng giai đoạn;

- Thường xuyên tiến hành rà soát, phân loại chất lượng lao động, lập kế hoạch đào tạo, đào tạo lại và có chính sách đãi ngộ hợp lý để bồi dưỡng, tuyển dụng đội ngũ cán bộ đủ năng lực, trình độ đáp ứng yêu cầu thiết thực theo từng lĩnh vực cho sự phát triển trước mắt và lâu dài của công ty;

- Tăng cường công tác kiểm soát nội bộ, tăng cường tuyên truyền giáo dục về phòng chống tham nhũng, thực hành tiết kiệm, chống lãng phí; Xây dựng văn hoá doanh nghiệp.

- Đẩy mạnh ứng dụng tiến bộ khoa học, công nghệ và thực hiện các giải pháp tăng năng suất lao động và giảm chi phí trong hoạt động SXKD;

**b. Tái cơ cấu tài chính, tài sản: Phương án đầu tư vốn/chuyển nhượng vốn góp/chuyển nhượng/thanh lý tài sản...:** Tùy thuộc vào tình hình cụ thể trong giai đoạn này.

**c. Xử lý tồn tại về tài chính và đầu tư (nếu có):** Tiếp tục các giải pháp để thu hồi công nợ.

**d. Đầu tư phát triển:** Đôn đốc, phối hợp tháo gỡ để thúc đẩy việc đầu tư các dự án đã có chủ trương đầu tư.



e. **Hoàn thiện hệ thống quản trị nội bộ:** Rà soát, sửa đổi và bổ sung để hoàn thiện hệ thống quy chế quản lý nội bộ như : Quy chế mua bán hàng hóa, Quy chế quản lý công nợ....

f. **Phương án sắp xếp lại, xử lý nhà đất:** Công ty đã tập hợp đầy đủ dữ liệu theo chỉ đạo của Tổng công ty, hiện chờ phê duyệt phương án để có thể tiếp tục triển khai các dự án và cũng như hoàn thiện hồ sơ pháp lý cho các khu đất còn lại.

g. **Phương án sử dụng lao động:** Tiếp tục thực hiện sắp xếp, bố trí lại lực lượng lao động hợp lý để nâng cao năng lực hoạt động.

**2. Lộ trình thực hiện:** Đã thực hiện trong giai đoạn 2021 ÷ 2022 và tiếp tục thực hiện giai đoạn 2022 ÷ 2025.

### **3. Giải pháp thực hiện:**

#### **a. Giải pháp về quản trị doanh nghiệp:**

- Cần nhận định, phân tích những cơ hội với thuận lợi, thách thức, rủi ro của tình hình trong nước, khu vực và quốc tế tác động đến việc xây dựng và thực hiện các mục tiêu phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Phối hợp đề ra những quyết sách, giải pháp, chiến lược cụ thể và hợp lý để đưa Công ty tiếp tục phát triển; Đảm bảo an toàn được vốn Nhà nước và vốn điều lệ của Công ty trên cơ sở kết quả doanh thu và lợi nhuận hàng năm được tăng trưởng ổn định. Đồng thời đảm bảo được hài hòa lợi ích cổ đông và đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên trong Công ty.

- Thường xuyên rà soát để xây dựng, ban hành những quy chế nội bộ phù hợp với quy định của Pháp luật hiện hành, quy định của Tổng công ty trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Hiện tại, Công ty chưa có quy chế quản lý vốn đầu tư tại doanh nghiệp khác. Trong thời gian tới, Công ty sẽ nghiên cứu, hoàn thiện và ban hành các quy chế cần thiết để quản lý tốt nhất phần vốn trong lĩnh vực trên.

- Tiếp tục tăng cường công tác phòng chống tham nhũng, thực hành tiết kiệm chống lãng phí.

- Xây dựng văn hóa với thương hiệu doanh nghiệp, không ngừng nâng cao năng lực của Công ty trong hoạt động sản xuất kinh doanh trong nước và cũng như xuất-nhập khẩu hàng hóa với các đối tác khác.

#### **b. Giải pháp với các mảng hoạt động chủ chốt của Công ty:**

- Phát triển bền vững kinh doanh các ngành hàng truyền thống như: Gạo, sắn, ngô, đỗ tương... Thăm dò, nghiên cứu mở rộng thêm một số mô hình kinh doanh mới theo nhu cầu của thị trường. Cụ thể đối với các mảng hoạt động chủ chốt của Công ty như sau:

##### **+Mặt hàng kinh doanh Sắn:**

Trong những năm tới, định hướng của Công ty sẽ là tiếp tục thu mua với sản lượng Sắn phù hợp thị trường trong và ngoài nước, trên nguyên tắc mua và bán chắc chắn để bảo đảm an toàn vốn.



Tăng cường tìm kiếm, mở rộng khách hàng tại các thị trường mới như Hàn Quốc, Philipine, Indonesia... để đa dạng hóa khách hàng và giảm phụ thuộc vào thị trường Trung Quốc.

Tăng cường phát triển mảng sản lát cung cấp cho các nhà máy thức ăn chăn nuôi trong nước để tăng sản lượng.

Lựa chọn khách hàng uy tín, có tiềm lực kinh tế và thế mạnh để đảm bảo an toàn trong các giao dịch kinh tế.

Lựa chọn kho thu mua, dự trữ tại vùng nguyên liệu lớn để đảm bảo giá mua cạnh tranh, chi phí vận chuyển, lưu kho thấp nhằm đảm bảo giá cả tốt để có thể cạnh tranh trên thị trường.

Hoàn thiện công tác quản lý về công tác tài chính, nhân sự, quản lý tốt khâu thu mua, kiểm tra chất lượng hàng, đảm bảo chất lượng tốt, hao hụt trong định mức và an toàn về vốn của Công ty.

**+ Mặt hàng Đa dạng:**

Rà soát tình hình thị trường, các đại lý cũng như khách hàng truyền thống, chủ động lên kế hoạch tiêu thụ và kế hoạch lượng hàng nhập khẩu.

Đàm phán, ký hợp đồng trực tiếp với các nhà cung cấp, các khách hàng tiêu thụ uy tín trong và ngoài nước để đảm bảo chất lượng hàng đáp ứng đủ các tiêu chuẩn cao của thị trường.

**+ Ngành hàng phân phối:**

Tập trung phát triển các ngành hàng có lợi nhuận, tiết kiệm chi phí, sử dụng có hiệu quả nguồn vốn của Nhà nước, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Tiếp tục đầu tư để đáp ứng nhu cầu nâng cao doanh số, mở rộng địa bàn hoạt động trên cơ sở ưu tiên các nhãn hàng chất lượng cao có uy tín và thương hiệu. Để đảm bảo từng bước nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh lĩnh vực này.

**+ Ngành hàng bán lẻ nông sản, thực phẩm qua chế biến và hàng tiêu dùng khác:**

Bán lẻ là ngành có tính cạnh tranh cao, khách hàng có rất nhiều sự lựa chọn khác nhau qua nhiều kênh thông tin và hệ thống cửa hàng, siêu thị cung cấp. Vì vậy để một đơn vị bán lẻ thành công, chiếm lĩnh được chỗ đứng trên thị trường cần xây dựng, quảng bá chất lượng sản phẩm, nhận diện thương hiệu và cung cách phục vụ chuyên nghiệp là điều cần thiết nhất.

Bên cạnh đó cần áp dụng tối đa công nghệ vào việc đào tạo đội ngũ nhân viên bán hàng, chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp. Công ty sẽ chú trọng đào tạo sâu hơn nữa về văn hóa doanh nghiệp, định hướng phát triển hợp lý tới từng phân khúc khách hàng, mục đích hàng đầu là nâng tầm uy tín cả về chất lượng sản phẩm lẫn chất lượng dịch vụ để thương hiệu của Vĩnh Hà thật sự có chỗ đứng vững chắc trên thị trường bán lẻ trong tương lai.

**c. Giải pháp về đầu tư phát triển:**



Đối với các khu đất Công ty quản lý sử dụng hiện nay với mục đích chính được sử dụng làm trụ sở công ty và các đơn vị, chi nhánh của công ty; làm cơ sở sản xuất kinh doanh, kho chứa hàng và cho thuê kho, văn phòng. Định hướng đầu tư phát triển trong giai đoạn sắp tới về các mảnh đất trên với các giải pháp như sau:

- Sửa chữa, cải tạo cơ sở vật chất kho, bãi; trang bị bổ sung cho công tác phòng chống cháy nổ.

- Xem xét việc điều chỉnh giá cho thuê và lấp đầy diện tích cho thuê.

- Tiết giảm chi phí quản lý.

- Đối với khu đất tại 780 phố Minh Khai và 9A phố Vĩnh Tuy, phường Vĩnh Tuy, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội và khu đất tại Km10 thị trấn Văn Điển, huyện Thanh Trì, thành phố Hà Nội: Hiện nay nếu chuyển đổi sang đất làm nhà ở thương mại hay đất hỗn hợp thương mại thì UBND thành phố Hà Nội sẽ thu hồi rồi mang ra đấu giá tìm chủ đầu tư để thực hiện dự án; còn nếu chuyển sang thực hiện dự án làm nhà ở xã hội thì công ty được làm chủ đầu tư và phải thực hiện theo quy định về dự án nhà ở xã hội. Lộ trình từ nay đến năm 2025 đối với các khu đất trên là tiếp tục khai thác tốt mặt bằng, kho, bãi, văn phòng hiện có để tăng hiệu quả hoạt động; Hoàn thiện thủ tục theo phương án được duyệt về sắp xếp xử lý cơ sở nhà đất theo nghị định 167 và 67 sửa đổi của Chính phủ.

- Đối với khu đất lại xã Thụy Phương, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội: Tiếp tục khai thác tốt mặt bằng, kho, nhà hiện có để tăng hiệu quả hoạt động. Bên cạnh đó giải quyết triệt để các vấn đề tồn tại về diện tích bị lấn chiếm bởi các hộ dân là nguyên CBCNV của Công ty LT Từ Liêm cũ.

- Khu đất tại phường Cổ Nhuế 2, quận Bắc Từ Liêm, Hà Nội: Tiếp tục khai thác tốt mặt bằng, kho, nhà hiện nay. Có giải pháp cụ thể tăng giá cho thuê theo chính sách thuế của Nhà nước và biến động của thị trường để đảm bảo lợi nhuận tốt duy trì ổn định hàng năm. Giải quyết triệt để các vấn đề lấn chiếm và đường đi liên quan tới các hộ dân là CBCNV cũ của HVQS.

- Khu đất tại Thái Hòa, Tân Uyên, tỉnh Bình Dương: Tiếp tục khai thác tốt mặt bằng, kho, nhà hiện có, tháo gỡ những vướng mắc khó khăn trong việc hoàn thiện hồ sơ pháp lý để Công ty Vĩnh Hà được ký Hợp đồng thuê đất phù hợp với quy hoạch đã được phê duyệt của địa phương.

#### ***d. Giải pháp tài chính:***

Đặc trưng ngành nghề của Công ty chủ yếu là kinh doanh thương mại, mua bán nông sản. Do đó, nhu cầu về các khoản vay ngắn hạn là rất lớn và liên tục tăng để đáp ứng nhu cầu kinh doanh. Do vậy, Công ty cần đảm bảo tốt và duy trì khả năng để thực hiện việc thanh toán nợ đúng hạn.

Để thực hiện nhiệm vụ trên, Công ty sẽ tiếp tục ký các hợp đồng tín dụng với các Ngân hàng truyền thống, đã giữ được chữ tín với nhau qua suốt thời gian qua, với việc đảm bảo mức lãi suất hợp lý cho từng hợp đồng tín dụng và thực hiện đúng cam kết của người vay với Ngân hàng; Chấp hành nghiêm chỉnh các định chế tài chính và tín dụng của Ngân hàng.



**e. Giải pháp về lao động và đào tạo:**

Nâng cao chất lượng và sử dụng hiệu quả nguồn nhân lực gắn với đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, ứng dụng và phát triển mạnh mẽ khoa học, công nghệ; Chú trọng đào tạo nguồn nhân lực có kỹ năng, trình độ chuyên môn kỹ thuật cao để đáp ứng yêu cầu phát triển của Công ty; Đảm bảo cho người lao động phát huy khả năng và có thu nhập tốt với đóng góp cho doanh nghiệp; Nâng cao vai trò và trách nhiệm của từng cán bộ quản lý trong Công ty.

**g. Dự kiến hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp sau khi tái cơ cấu:**

(Số liệu theo mẫu tại Phụ lục số 06)

**h. Tổ chức thực hiện:**

Để hoàn thành tốt kế hoạch 5 năm, giai đoạn 2021 ÷ 2025, Công ty cần có sự phân công cụ thể cho từng đối tượng từ cấp quản lý, đến các phòng ban chuyên môn, đơn vị hạch toán phụ thuộc gắn với các bước thực hiện công việc và thời gian hoàn thành cụ thể.

**4. Cập nhật các số liệu, kết quả đến thời điểm hiện nay:**

**a. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2021:**

TT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp DV	425.815.854.067
2	Giá vốn hàng bán	411.492.784.406
3	Lợi nhuận Gộp	14.323.069.661
4	Doanh thu hoạt động tài chính	23.108.165.998
5	Chi phí tài chính	1.602.550.823
6	Chi phí bán hàng	5.008.533.468
7	Chi phí quản lý doanh nghiệp	24.332.471.536
8	LN thuần từ hoạt động kinh doanh	6.487.679.832
9	Thu nhập khác	45.464.370
10	Chi phí khác	5.433.589
11	Lợi nhuận khác	40.030.781
12	<b>Tổng lợi nhuận trước thuế</b>	<b>6.527.710.613</b>



**b. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2022 và năm 2023:**

STT	Chỉ tiêu	Năm 2023	Năm 2022
1	Doanh thu bán hàng và CCDV	662.895.814.149	500.105.328.772
2	Các khoản giảm trừ	4.559.711.523	3.111.195.711
3	Doanh thu thuần về bán hàng và CCDV	658.336.102.626	496.994.133.061
4	Giá vốn hàng bán	628.668.104.499	477.031.667.610
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và CCDV	29.667.998.127	19.962.465.451
6	Doanh thu hoạt động tài chính	25.098.977.080	23.735.673.121
7	Chi phí hoạt động tài chính	8.106.451.925	4.814.207.167
	- Trong đó: Chi phí lãi vay	7.977.817.054	2.796.490.713
8	Chi phí bán hàng	9.121.577.072	4.344.975.497
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	29.013.480.917	27.520.664.889
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động SXKD	8.525.465.293	7.018.291.019
11	Thu nhập khác	66.327.683	87.039.192
12	Chi phí khác	359.105.392	4.120.079
13	Lợi nhuận khác	(292.777.709)	82.919.113
14	Tổng lợi nhuận trước thuế	8.232.687.584	7.101.210.132
15	Chi phí thuế TNDN hiện hành		-
16	Lợi nhuận sau thuế TNDN	8.232.687.584	7.101.210.132

**c. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024:**

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Kế Hoạch Năm 2024
1	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	215
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	550
3	LN sau thuế TNDN	Tỷ đồng	7,5
4	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	20
5	Số lao động BQ	Người	111



Trên đây là báo cáo tổng hợp kết quả thực hiện kế hoạch 5 năm giai đoạn 2016÷2020 và Đề án tái cơ cấu lại doanh nghiệp giai đoạn 2021÷2025 của Công ty cổ phần Xây dựng và Chế biến lương thực Vĩnh Hà.

Trân trọng./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

CHỦ TỊCH

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT.



~~Lê Văn Thành~~