

CHƯƠNG 1

CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN VIỆT NAM KỸ NGHỆ SÚC SẢN VISSAN.



1.1. Quá trình hình thành và phát triển công ty.

1.1.1. Sơ lược về tiền thân công ty.

Công ty VISSAN tiền thân là lò sát sinh Tân Tiến được xây dựng và khánh thành vào ngày 28/05/1974 tại Nơ Trang Long quận Bình Thạnh với diện tích rộng 20^{ha}. Nhiệm vụ lúc này của công ty là thu mua trâu, bò, heo cung cấp thực phẩm cho Sài Gòn và toàn bộ Miền Nam với công nghệ Cộng Hòa Liên Ban Đức. Sau ngày giải phóng công ty đổi tên thành công ty thực phẩm số một theo quyết định 143/TC-QĐ ngày 16/03/1976. Công ty chịu trách nhiệm nhận nguồn thú nuôi của các công ty nông sản thực phẩm từ Quảng Nam để tổ chức giết mổ nhằm cung ứng thực phẩm theo kế hoạch của Trung Ương. Ngày 27/08/1989 Công ty VISSAN được cấp phép kinh doanh xuất nhập khẩu theo quyết định 580/QĐ-UB của Ủy Ban Nhân Dân Thành Phố Hồ Chí Minh (UBND.TP.HCM). Ngày 16/11/1989 chuyển tên thành công ty kỹ nghệ súc sản với tên gọi tắt là VISSAN, tên giao dịch nước ngoài là VISSAN IMPORT EXPORT COPROPORATION theo quyết định 711/QĐ-UB của UBND. TP.HCM. Ngày 09/12/1992 công ty chuyển thành doanh nghiệp nhà nước có tên là Công Ty Việt Nam Kỹ Nghệ Súc Sản theo quyết định số 213/QĐ- UB của UBND. TP.HCM. Đến năm 2006 công ty chuyển tên thành công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn một thành viên Việt Nam kỹ nghệ súc sản theo quyết định của UBND. TP.HCM

1.1.2.Lịch sử hình thành và phát triển.

Vào thập niên 80 công ty đã phát triển thêm nhiều mặt hàng cùng với hàng loạt các hợp đồng được ký với các trại chăn nuôi trong Thành Phố và các Tỉnh nên công ty đã chủ động được nguồn nguyên liệu cho sản xuất. Để phù hợp với khẩu vị của Người tiêu dùng, công ty đã chế biến nhiều loại sản phẩm theo hương vị của Người Hoa, Người Việt. Ngoài các mặt hàng chính công ty còn sản xuất các mặt hàng thủy hải sản xuất khẩu sang thị trường Liên Xô Cũ và các nước trong khu vực ASEAN. Để thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh thuận tiện công ty thành lập 12 cửa hàng thực phẩm Quận 20, Siêu Thị và hơn 600 đại lý trên toàn quốc nên hình thành mạng lưới thu mua nguyên liệu từ nhiều nguồn. Trước khi Liên Xô Cũ tan rã, công ty làm ăn rất hiệu quả theo nghị định thư của Chính Phủ. Trong những năm 80, công ty chỉ quan tâm tới thị trường xuất khẩu mà không chú trọng tới thị trường nội địa cùng với tình trạng giết mổ lậu và sự kiện Liên Xô tan rã, công ty không đủ sức cạnh tranh trong nước nên hậu quả là công ty có lúc phải ngừng hoạt động. Để khắc phục những hậu quả trên, vào thập niên 90 ngoài việc sản xuất các mặt hàng truyền thống công ty còn tổ chức sản xuất thêm các sản phẩm đồ hộp.năm 1994 công ty nhập dây chuyền sản xuất thịt nguội từ Pháp. Những năm gần đây, Công Ty sản xuất rất nhiều loại sản phẩm như: thực phẩm đông lạnh, đồ hộp, ... với đầy đủ các chủng loại mẫu mã đẹp, giá cả cạnh tranh nên được Người tiêu dùng đánh giá rất cao trên thị trường. Đặc biệt, thành quả lớn mà công ty đạt được trong năm 2008 là chiếm trên 50% tổng sản lượng thực phẩm cung ứng trên Toàn Quốc: đó cũng chính là thành quả lao động hết mình của Ban Lãnh Đạo công ty cùng với đội ngũ công nhân lành nghề đã làm cho công ty VISSAN có chỗ đứng vững chắc trong thị trường

.1.2. Ngành nghề kinh doanh

- Theo chứng nhận vệ sinh an toàn thực phẩm:

Công ty đặt tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm và chất lượng sản phẩm lên hàng đầu nên đã trang bị máy móc thiết bị hiện đại, công nghệ mới cho phòng thí nghiệm đạt chứng chỉ ISO/IEC 17025 phiên bản 1999. Bên cạnh đó, Vissan cũng đạt những chứng chỉ:

- Chứng chỉ quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2000.
- Chứng nhận tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm HACCP.
- Liên tục nhiều năm liền được Người Tiêu Dùng bình chọn là “ Hàng Việt Nam Chất Lượng Cao” (từ năm 1997 đến nay) do Báo Đại Đoàn Kết tổ chức.
- Xếp thứ nhất trong ngành thực phẩm chế biến và xếp thứ 15 trong 100 thương hiệu mạnh của cả nước do Tạp chí Sài Gòn Tiếp Thị điều tra công bố. Hầu hết hơn 100 sản phẩm VISSAN đều đạt các cúp Vàng, Bạc, Huy Chương Hội chợ, Hội thi Thực phẩm.
-
- **Hình 1.1. Dây chuyền chế biến sản phẩm tươi sống.**

Vì vậy, hoạt động của xuất, chế biến và kinh doanh các sản phẩm thịt heo trâu bò, thịt gia cầm hải sản, sản phẩm thịt



công ty chuyên về sản xuất các sản phẩm thịt tươi sống và đông lạnh, nguội cao cấp theo công

nghệ của Pháp, sản phẩm Xúc xích thanh trùng theo công nghệ của Nhật Bản , sản phẩm chế biến theo truyền thống Việt Nam, sản phẩm đóng hộp, trứng gà, vịt. Kinh doanh các mặt hàng công nghệ phẩm và tiêu dùng khác. Sản xuất kinh doanh heo giống, heo thịt, bò giống, bò thịt. Sản xuất, kinh doanh thức ăn gia súc. Dịch vụ kỹ thuật về chăn nuôi heo, bò. Kinh doanh ăn uống. Kinh doanh nước trái cây, lương thực chế biến. Sản xuất kinh doanh rau củ quả các loại, rau quả chế biến, các loại gia vị và hàng nông sản.

Hình 1.2. Một số sản tiêu biểu



Đồ hộp



Xúc xích



Lạp xưởng



Chả lụa



Thịt tươi sống

1.2.1. Quy mô trang thiết bị hiện đại, công nghệ khép kín.

Hình 1.3. Dây chuyền giết mổ Heo



- * * Một khu tồn trữ với sức chứa 10.000 con heo và 4.000 con bò
- * * Ba dây chuyền giết mổ heo với công suất 2.400 con/ca (6giờ)
- * * Hai dây chuyền giết mổ bò với công suất 300 con/ca (6giờ)
- * * thống kho lạnh với cấp độ nhiệt khác nhau, sức chứa trên 2.000 tấn, đáp ứng thỏa mãn yêu cầu sản xuất kinh oanh.
- * * Dây chuyền sản xuất – chế biến thịt nguội nhập từ Pháp và Tây Ban Nha với công suất 5.000tấn/năm.
- * * Hệ thống dây chuyền sản xuất xúc xích tiết trùng theo thiết bị, công nghệ nhập khẩu từ Nhật Bản với công suất 10.000 tấn/năm.
- * * Hệ thống dây chuyền sản xuất – chế biến đồ hộp với công suất 5.000tấn/năm theo thiết bị và công nghệ của Châu Âu.

- * Nhà máy chế biến thực phẩm đông lạnh theo truyền thống Việt Nam có công suất 5.000 tấn/năm tại Thành phố Hồ Chí Minh.
- * Nhà máy chế biến thực phẩm do Chi nhánh Hà Nội quản lý với công suất 3.000 tấn/năm tại Khu Công Nghiệp Tiên Sơn, Tỉnh Bắc Ninh.
- * Xí nghiệp Chăn Nuôi Gò Sao trang bị kỹ thuật hiện đại với công suất sản xuất 2.500 heo nái giống và 40.000 heo thịt mỗi năm.

1.3.Chức năng và nhiệm vụ.

1.3.1.Chức năng:

Công ty Trách Nhiệm Hữu Hạn một thành viên kỹ nghệ súc sản VISSAN là đơn vị trực thuộc. Tổng công ty lương thực Sài Gòn nên việc kinh doanh, sản xuất, chế biến, xuất khẩu của công ty đều đặt dưới sự chỉ đạo của UBND.TP.HCM và Tổng công ty Thương Mại Sài Gòn với chức năng phát triển kinh tế xã hội nhằm bình ổn giá thị trường, tạo thêm việc làm nâng cao đời sống cán bộ nhân viên và tăng nguồn sách cho Thành Phố. Trong cơ chế thị trường, để mở rộng thị trường tiêu thụ, chất lượng sản phẩm là yếu tố quyết định sự tồn tại của công ty. Vì vậy, nên công ty đã không ngừng cải tiến mẫu mã cũng như nâng cao chất lượng sản phẩm. Công ty đã và đang từng bước hoàn thiện các định mức kinh tế kỹ thuật cũng như mở rộng thị trường trong và ngoài nước nhằm cung cấp cho thị trường những sản phẩm thiết yếu tiện dụng, nhằm đáp ứng nhu cầu đời sống hiện nay của người tiêu dùng. Đồng thời xây dựng kế hoạch sản xuất để không gây ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm là cơ sở để xác định giá thành hợp lý.

1.3.2.Nhiệm vụ:

- Kinh doanh đúng ngành nghề đã đăng ký.
- Hoàn thiện cả về chất lượng sản phẩm lẫn các kế hoạch cung cấp hàng hóa do Nhà Nước giao.

- Tổ chức kinh doanh các mặt hàng từ thịt tươi sống cho đến các mặt hàng chế biến: đồ hộp, xúc xích, lạp xưởng... đông lạnh....
- Hoàn thành kế hoạch hoạt động hàng năm.
- Thực hiện chế độ kế toán, bảo tồn phát triển vốn và thực hiện nghĩa vụ đối với Nhà Nước.
- Thực hiện và phân phối theo lao động, chăm lo đời sống văn hóa, nâng cao trình độ cho công nhân viên chức.
- Bảo toàn và tích lũy vốn được giao sử dụng hiệu quả.
- Tăng cường cơ sở vật chất.
- Bảo vệ cơ sở vật chất môi trường.
- Tuân thủ pháp luật.
- Hoạt động của công ty:
- Kinh doanh các ngành hàng chính: thực phẩm, gia súc, gia cầm, các sản phẩm chế biến từ gia súc, gia cầm.
- Tổ chức khai thác, thu mua tập trung nguồn hàng. Đầu tư ký kết hợp đồng với các cơ sở chăn nuôi Quốc Doanh, các thành phần kinh tế khác ở Thành Phố và các Tỉnh.
- Tổ chức khâu giết mổ, sản xuất các mặt hàng về thịt, hải sản, gia cầm, thực hiện bán buôn, bán lẻ cho các đơn vị Quốc Doanh, Đại Lý, Cơ Quan, Xí Nghiệp.
- Kinh doanh các dịch vụ mang tính ngành hàng, tổ chức sản xuất, chế biến, cung ứng các mặt hàng xuất khẩu theo từng thương vụ nhằm tận dụng ưu thế và khả năng thiết bị nhân lực hiện có.
- Tổ chức dự trữ chiến lược theo yêu cầu của thị trường đảm bảo luôn đủ nguồn hàng cung ứng cho thị trường nội địa và xuất khẩu.

1.4. Đặc điểm về hoạt động sản xuất và mạng lưới kinh doanh.

1.4.1. Đặc điểm của sản phẩm:

Trong những năm qua sản phẩm của công ty rất đa dạng, phong phú đáp ứng hầu hết nhu cầu thị trường trong ngoài nước.

Các mặt hàng chủ yếu của công ty là:

- Thực phẩm tươi sống.
- Thực phẩm đông lạnh.
- Thực phẩm hải sản đông lạnh.
- Thực phẩm chế biến.
- Thực phẩm đóng hộp.
- Thịt nguội.

Hiện nay các mặt hàng thịt nguội đang chiếm phần lớn trong tổng số các mặt hàng của công ty. Trong đó, sản phẩm khách hàng ưu chuộng nhất là xúc xích tiết trùng. Vì đây là mặt hàng tiện dụng phù hợp điều kiện môi trường, hợp vệ sinh, giá thành phải chăng. Mặt hàng này được sản xuất trên dây chuyền công nghệ Nhật Bản theo tiêu chuẩn chất lượng của FAO. Ngoài ra các mặt hàng thể mạnh của công ty còn có lạp xưởng, giò lụa mang tính thời vụ. Tuy nhiên, nó cũng chiếm tỷ trọng cao trong toàn bộ số mặt hàng bán ra trên thị trường của công ty. Cụ thể là: trong tháng 12 năm 2008 số lượng hàng lạp xưởng được sản xuất bán trên thị trường là 192.165,40 (kg), do là hàng phục vụ thị trường ngày tết. Nên công ty đặc biệt trú trọng tới bản sắc, hương vị để đáp ứng nhu cầu thị hiếu của Người tiêu dùng. Mặt hàng giò lụa cũng là thể mạnh của công ty. Trong tháng 12 năm 2008 sản lượng mặt hàng giò lụa bán ra trên thị trường là 778.109 (hộp). Đặc điểm của sản phẩm này rất tiện lợi cho mọi gia đình, hương vị phù hợp với bữa ăn hàng ngày nên rất nhiều người tiêu dùng lựa chọn. Tuy gặp nhiều khó khăn trong máy móc thiết bị do thiếu nguồn vốn nhưng chiến lược lâu dài mà công ty nhắm tới là đẩy nhanh hơn nữa để phát triển thương trên thị trường trong nước, Quốc Tế và nâng cao sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

1.4.2. Mạng lưới kinh doanh.

Phạm vi hoạt động của công ty khá rộng lớn bao phủ toàn bộ Việt Nam. Hiện nay công ty có đến:

- ➔ 11 Đơn vị Cửa Hàng, Trạm kinh doanh trực thuộc tại địa bàn các Quận trong Thành phố Hồ Chí Minh và các chợ đầu mối quản lý trên 600 điểm bán.
- ➔ 47 Cửa Hàng Giới Thiệu Sản phẩm và trên 700 đại lý hàng chế biến tại Thành phố Hồ Chí Minh và các Tỉnh, Thành trên cả nước.

- ➔ Hệ thống Siêu thị: đáp ứng cuộc sống văn minh của người dân ngày càng cao, Vissan cũng đã mở một Siêu thị Bình Hoà và đưa các sản phẩm vào tất cả các hệ thống siêu thị bán sỉ và lẻ trên toàn quốc
- ➔ Cung cấp thịt tươi sống và rau củ quả cho trên 650 trường học và cơ quan, khách sạn.
- ➔ Xí nghiệp Chế Biến và Kinh Doanh Thực Phẩm sản xuất và kinh doanh hàng thực phẩm chế biến truyền thống.
- ➔ Xí nghiệp Chế Biến Kinh Doanh Rau Củ Quả.
- ➔ Chi nhánh VISSAN tại Hà Nội sản xuất và kinh doanh tại thị trường phía Bắc.
- ➔ Chi nhánh VISSAN tại Đà Nẵng kinh doanh tại thị trường Miền Trung và Cao Nguyên.
- ➔ Văn phòng đại diện VISSAN tại Cộng Hòa Liên Bang Nga.

1.4.2.1. Thị trường nội địa.

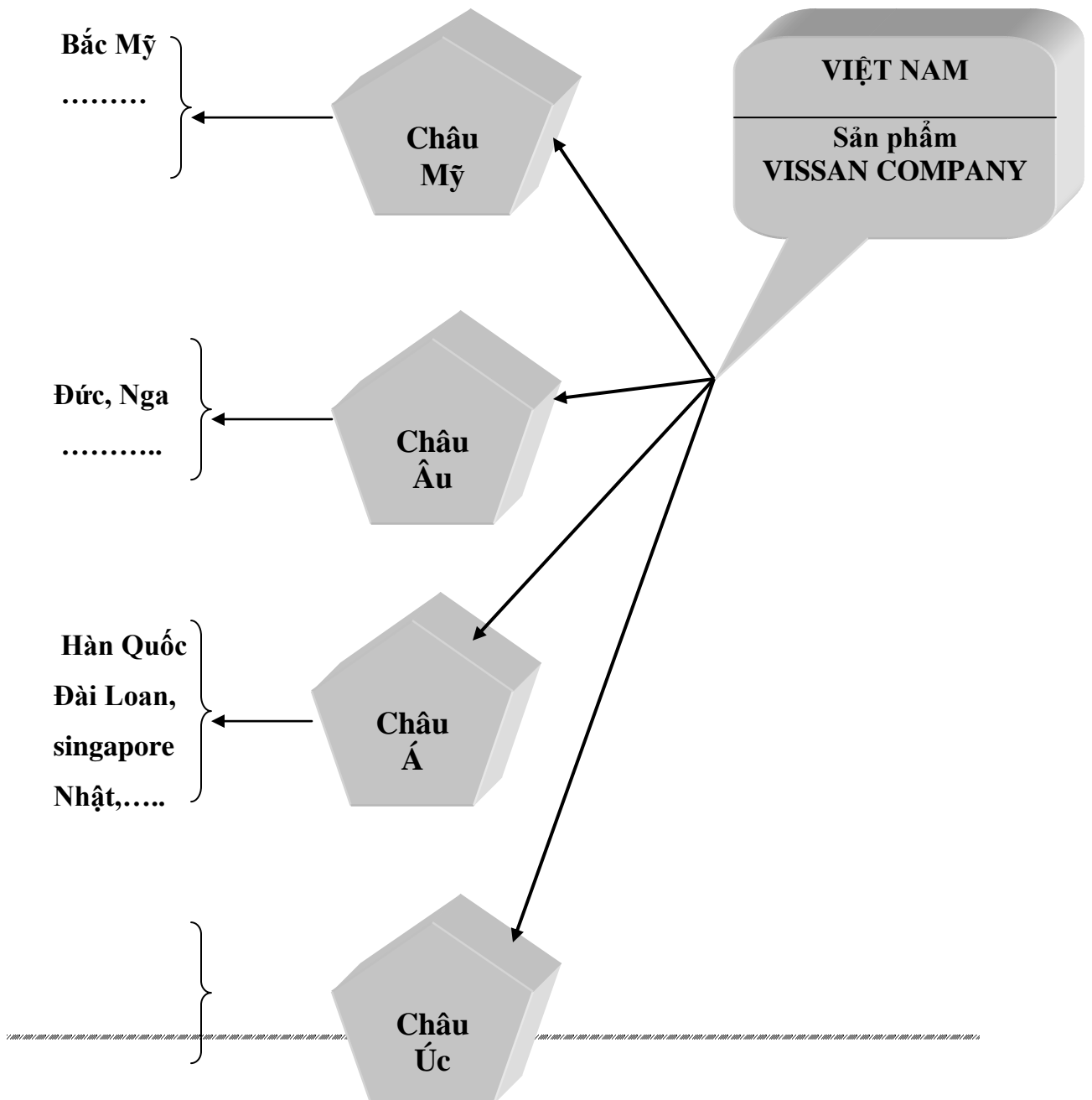
- ➔ Chiếm lĩnh thị phần cao trong thị trường nội địa đối với các sản phẩm thịt heo, trâu bò tươi sống và đông lạnh, các sản phẩm chế biến từ thịt như thịt nguội cao cấp theo công nghệ của EU, xúc xích tiệt trùng theo công nghệ của Nhật, thực
- ➔ phẩm đóng hộp, các sản phẩm chế biến truyền thống của người Việt Nam, sản phẩm rau củ quả.
- ➔ Sản xuất heo giống, heo hậu bị, heo thương phẩm, heo thịt và thức ăn gia súc phục vụ cho nhu cầu trong nước.
- ➔ Khách hàng chủ yếu của công ty là tầng lớp lao động có thu nhập trung bình chiếm tới 70% tổng số người tiêu dùng trong xã hội tuy nhiên trong hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp thì mục đích cuối cùng là lợi nhuận nên công ty tập trung mở rộng sản xuất thêm nhiều mặt hàng

khác nhau nhằm phục vụ nhiều đối tượng khách hàng khác nhau nên mỗi loại sản phẩm sản xuất đều có đối tượng khách hàng riêng biệt.

- ➔ Người dân tại các thành phố lớn như Thành Phố Hồ Chí Minh, Hà Nội... là khách hàng chính tiêu thụ sản phẩm tươi sống của VISSAN. Mặt hàng này được báo thông qua các kênh đại lý cấp 1, cấp 2, cấp 3.

1.4.2.2. Thị trường xuất khẩu:

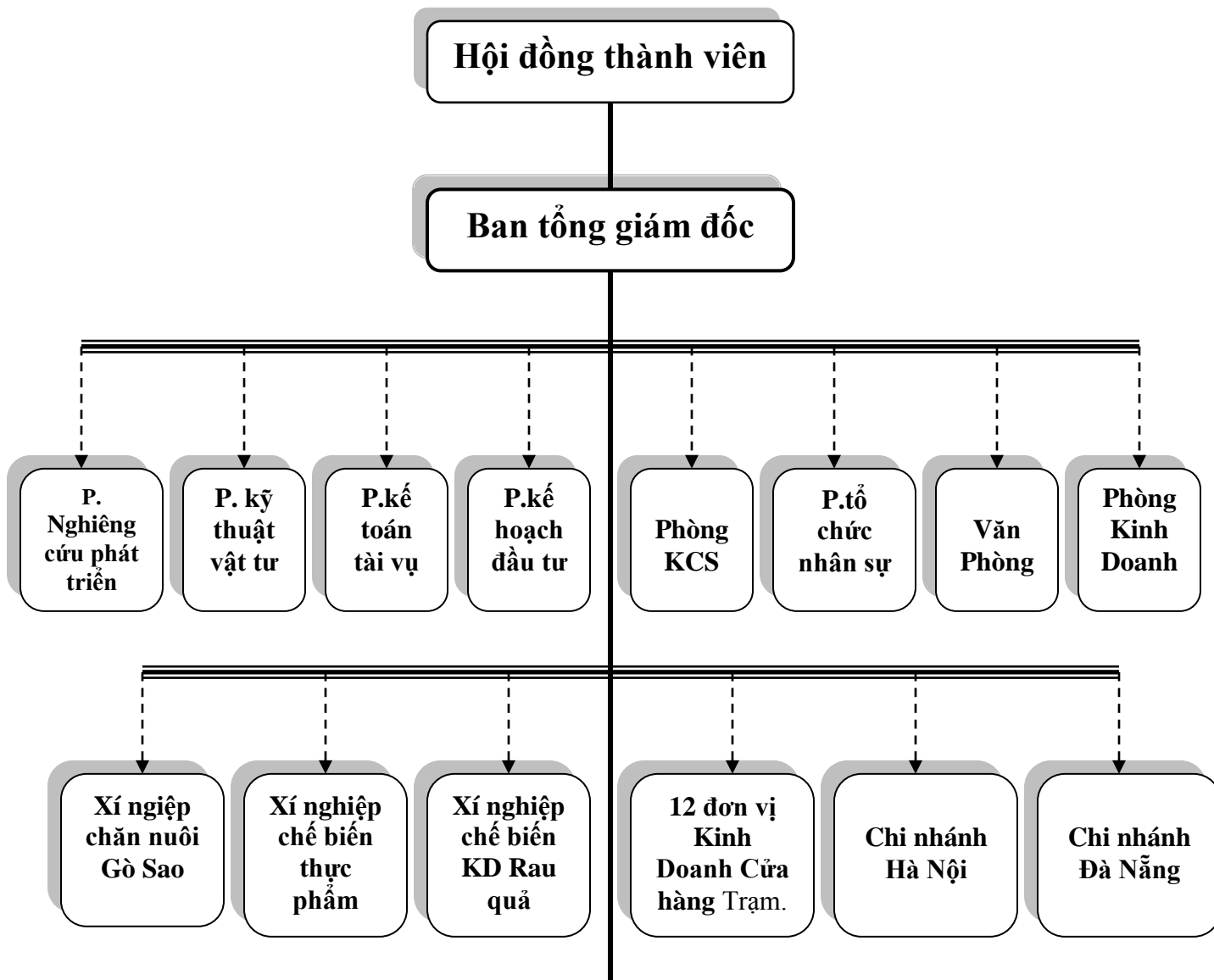
Sơ đồ 1.1. Phạm vi kinh doanh



1.6. Cơ cấu tổ chức.

1.6.1. Sơ đồ tổ chức:

Sơ đồ 1.2. Cơ cấu tổ chức toàn công ty.





1.6.2. Sơ lược chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn các bộ phận.

1.6.2.1. Hội đồng thành viên:

- Có nhiệm vụ chỉ đạo chung mọi hoạt động của công ty.

1.6.2.2. Ban tổng giám đốc:

- Ban điều hành gồm: một Tổng Giám Đốc và ba Phó Tổng Giám Đốc. Trong đó, Tổng Giám Đốc và Phó Tổng Giám Đốc do Giám Đốc Tổng công ty Thương Mại Sài Gòn đề nghị. Chủ tịch UBND thành phố Hồ Chí Minh ký quyết định bổ nhiệm và bãi nhiệm.

↪ Nhiệm vụ:

- ↔ Điều hành tất cả mọi hoạt động kinh doanh theo đúng pháp luật, không trái với những quy định của Nhà Nước.
- ↔ Tổng Giám Đốc có quyền bổ nhiệm và bãi nhiệm các Trưởng, Phó phòng. Đồng thời, trực tiếp ký kết hợp đồng lao động, ấn định mức lương, thưởng cũng như thực thi kỷ luật đối với cán bộ công nhân viên trong công ty theo pháp luật của Nhà Nước
- ↔ Ngoài ra, Tổng Giám Đốc còn là người đại diện cho quyền lợi tối cao của công ty và đồng thời cũng là người chịu trách nhiệm hoàn toàn về các hoạt động sản xuất trong hoạt động kinh doanh của công ty trước pháp luật.

1.6.2.3. Phòng kế toán tài vụ:

- Gồm một Trưởng phòng, hai Phó phòng và hai mươi bốn kế toán viên đặt dưới sự chỉ đạo của Tổng Giám Đốc.

↪ Nhiệm vụ:

- ↔ Sử dụng các công cụ kế toán để quản lý tình vốn, cơ cấu vốn của công ty. Tại mỗi thời điểm phải trình lên Ban Tổng Giám Đốc những báo cáo thích hợp theo yêu cầu về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.
- ↔ Có nghĩa vụ lưu trữ, không tung ra bên ngoài tình hình sản xuất của công ty nếu không được cấp trên cho phép.
- ↔ Tổ chức công tác thu chi đúng thời hạn để đảm bảo tình hình tài chính được an toàn. Bên cạnh đó, phải nghiêm chỉnh chấp hành khai bao thuế, trình lên cơ quan thuế báo cáo tài chính định kỳ theo yêu cầu của Bộ Tài Chính.
- ↔ Nghiêm chỉnh chấp hành sự chuẩn xác về các yêu cầu của kế toán để đảm bảo tính nghiêm minh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh.

1.6.2.4. Phòng kế hoạch đầu tư:

- Gồm có một Trưởng phòng, hai Phó phòng và bốn mươi nhân viên trong phòng.

Nhiệm vụ:

- ↔ Lập và thẩm định các dự án đầu tư trình lên Ban Giám Đốc.
- ↔ Tham mưu cho Ban Giám Đốc trong việc lập kế hoạch đầu tư thông qua việc xem xét các lợi ích của việc đầu tư dự án với quy mô mở rộng hay tái đầu tư.
- ↔ Tham khảo thị trường về giá cả các loại vật tư để làm cơ sở cho việc tính giá thành.
- ↔ Phân tích đánh giá việc thực hiện các định mức tiêu hao nguyên liệu và các chi phí sản xuất khác.
- ↔ Nghiên cứu tìm hiểu các tiêu chuẩn chất lượng hàng hóa và mẫu mã các mặt hàng.
- ↔ Tổ chức các cuộc họp, các cuộc tiếp khách trong và ngoài nước

1.6.2.5. Phòng kiểm tra chất lượng (KCS)

– Gồm một Trưởng phòng, một Phó phòng và mười tám nhân viên.

↪ Nhiệm vụ:

- ↔ Hỗ trợ phòng sản xuất về chất lượng, vệ sinh an toàn thực phẩm trong quá trình sản xuất.
- ↔ Tổ chức kiểm tra định kỳ từng khu vực sản xuất trong nhà máy để đảm bảo sản phẩm luôn đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm.
- ↔ Đưa ra các quy trình chế biến để sản phẩm luôn đạt được yêu cầu theo quy định.
- ↔ Kiểm tra độ an toàn về máy móc, nguyên vật liệu để phục vụ cho quá trình sản xuất.
- ↔ Kiểm tra chất lượng về mọi mặt để tránh những thiếu sót trước khi chế biến ra sản phẩm để tung ra thị trường.
- ↔ Định kỳ phải lấy mẫu thực phẩm đưa ra các cơ quan chức năng để xét nghiệm xem có đảm bảo điều kiện vệ sinh an toàn thực phẩm.

1.6.2.6. Phòng điều hành sản xuất.

– Gồm Trưởng Phòng, Phó Phòng và các nhân viên trong phòng.

↪ Nhiệm vụ:

- ↔ Điều hành kế hoạch sản xuất, cung cấp nguyên liệu cho các phân xưởng.
- ↔ Có kế hoạch thuê kho lạnh để dự trữ hàng đông lạnh trong trường hợp kho đông không đủ đáp ứng nhu cầu sản xuất.

1.6.2.7. Phòng hành chính.

– Gồm một Trưởng Phòng, một Phó Phòng và bốn mươi nhân viên trong phòng hành chính.

↪ Nhiệm vụ:

- ↔ Tổ chức, quản lý đội bảo vệ công ty nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- ↔ Đảm bảo nhà ăn tập thể nhằm đảm bảo cho công nhân tái sản xuất sức lao động sau thời gian lao động mệt mỏi.
- ↔ Cung cấp vật tư, vật liệu, văn phòng phẩm cho công ty.
- ↔ Quản lý đội tạp dịch làm vệ sinh, chăm sóc cây kiểng, vườn tược của công ty.
- ↔ Quản lý tình hình sử dụng xe và đội sửa chữa, giám sát các hoạt động xây dựng tại công ty.

1.6.2.8. Phòng tổ chức nhân sự:

- Gồm một Phó Chủ Tịch kiêm Trưởng phòng, hai Phó phòng và tám nhân viên.

↗ Nhiệm vụ:

- ↔ Đảm bảo công tác tuyển dụng và phân phối lao động cho hợp lý trong các bộ phận sản xuất nhằm nâng cao năng suất lao động.
- ↔ Có kế hoạch theo dõi quá trình lao động, công việc của từng nhân viên để từ đó có những đánh giá chuẩn xác nhằm xác lập chế độ khen thưởng, kỷ luật hay đề bạt hợp lý.
- ↔ Định kỳ tổ chức thi tay nghề để nâng bậc lương cho công nhân.
- ↔ Lập kế hoạch sử dụng đồ bảo hộ lao động cho công nhân.
- ↔ Tổ chức cho cán bộ công nhân viên được đi học để nâng cao trình độ, tay nghề.
- ↔ Đảm bảo đầy đủ chế độ, quyền lợi mà công nhân được hưởng.

1.6.2.9. Phòng kinh doanh:

- Gồm một Trưởng phòng, bốn Phó phòng và hơn hai trăm nhân viên.

↗ Nhiệm vụ:

- ↔ Báo cáo tất cả mọi hoạt động kinh doanh của công ty trong nước cũng như nước ngoài lên Ban Tổng Giám Đốc công ty một cách trung thực.

- ↔ Là bộ phận tham mưu tối quan trọng cho Phó Tổng Giám Đốc kinh doanh để xây dựng chiến lược kinh doanh trong từng thời điểm yêu cầu để không ngừng phát triển công ty.
- ↔ Chủ động tìm kiếm thị trường mới để thúc đẩy nhanh tốc bán hàng, mở rộng thị trường.
- ↔ Nắm vững tiến độ bán hàng, hàng tồn kho để kịp thời lập kế hoạch nhập hàng, tránh bị ùn tắc hoặc thiếu hàng trong kinh doanh.
- ↔ Là đơn vị trực tiếp chịu trách nhiệm thực thi đúng chiến lược kinh doanh do các cấp lãnh đạo đề ra, đồng thời quản trị kiểm tra đúng kế hoạch để có phương án khắc phục cho mọi tình huống.

1.6.2.10. Phòng xuất nhập khẩu:

- Gồm một Trưởng phòng, một Phó phòng và bảy nhân viên.

↔ Nhiệm vụ:

- ↔ Báo cáo tất cả mọi hoạt động kinh doanh của công ty ở nước ngoài lên Ban Tổng Giám Đốc công ty một cách chính xác, trung thực.

1.6.2.11. Phòng vật tư kỹ thuật:

- Gồm một Trưởng phòng, hai Phó phòng và mười tám nhân viên.

↔ Nhiệm vụ:

- ↔ Thực hiện kiểm tra bảo dưỡng máy móc trang thiết bị theo định kỳ như quy định tại khu vực sản xuất, văn phòng của công ty.
- ↔ Trình lên bộ phận cấp trên kế hoạch sửa chữa, thay thế, mua mới các trang thiết bị nhằm đáp ứng tính liên tục trong sản xuất.
- ↔ Trực tiếp đề ra và thiết kế trình tự các bộ phận sản xuất trong phân xưởng sản xuất.

1.7. Tình hình tài chính những năm gần đây và phương hướng phát triển trong thời gian tới.

Trong những năm gần đây công ty luôn đạt được những thành công nhất định trong việc xây dựng thương hiệu cũng như sản xuất chế biến, tung ra thị trường nhiều loại

sản phẩm mới đáp ứng kịp thời nhu cầu, thị hiếu của Người tiêu dùng đã và đang yêu cầu đối với những công ty thực phẩm ngày nay.

Hiện nay, sản phẩm của VISSAN đã có bước tiến vĩ đại về chủng loại mặt hàng cũng như mẫu mã. Đặc biệt là vệ sinh an toàn thực phẩm luôn luôn được đặt lên hàng đầu. đó là yêu cầu đầu tiên trong ngành thực phẩm ngày nay. Với sự đảm bảo chất lượng lẫn uy tín, công ty đã ngày càng trở thành người bạn đồng hành vô cùng thân thiết không thể thiếu đối với mọi nhà cũng như những người phụ nữ nội trợ năng động ngày nay.

Với chiến lược mở rộng thị trường và phát triển không ngừng, thời gian tới công ty sẽ tiếp tục phát triển mạnh mẽ thị trường nội địa hơn nữa, đưa sản phẩm ra tiếp

cận thị trường thế giới, sẵn sàng hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước trong lĩnh vực.

Thương Mại và phát triển xuất nhập khẩu.

- Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm chế biến từ thịt, rau quả, thực phẩm đóng hộp, thủy hải sản.....
- Nhập khẩu và kinh doanh hương liệu, phụ gia, phụ liệu cho ngành thực phẩm chế biến.
- Sản xuất và kinh doanh heo giống, heo hậu bị, heo thịt.
- Sản xuất, chế biến và kinh doanh thức ăn gia súc, các chế phẩm phục vụ.
- Chăn nuôi, dịch vụ, kỹ thuật về chăn nuôi heo.

Bên cạnh đó, công ty cũng không ngừng nghiên cứu nhằm tung ra thị trường các sản phẩm mới với chất lượng ngày càng cao, giá cả phải chăng nhằm đáp ứng nhu cầu dinh dưỡng cũng như khả năng tiêu thụ của Người tiêu dùng trong tình hình kinh tế đang khủng hoảng, nhiều khó khăn.

Tiến hành mở rộng quy mô sản xuất, xây dựng các xí nghiệp ở các vùng lân cận như Long An để thực hiện việc đưa dây chuyền sản xuất hiện đại vào sản xuất các sản phẩm, xây dựng hệ thống xử lý nước thải tốt để góp phần bảo vệ môi trường. Ngoài ra, cũng thu hút một số lượng lao động lớn góp phần giải quyết công ăn việc làm cho người lao động.

Bảng 1.1. Tình hình tài chính những năm gần đây.

Chỉ tiêu	2007	2008	2009
Tổng doanh thu	1.041.914.011.475	1.141.504.682.683	1.557.629.465.528
Các khoản bị giảm trừ:	1.670.900.868	2.248.809.816	3.322.899.709
+ Hàng bán bị trả lại	1.670.900.868	2.248.809.816	3.322.899.709
1.Doanh thu thuần	1.040.243.110.607	1.139.255.872.877	1.554.306.565.819
2.Giá vốn	935.455.449.332	1.016.907.344.063	1.341.770.603.272
3.Lãi gộp	104.787.661.275	122.348.528.514	212.535.962.547

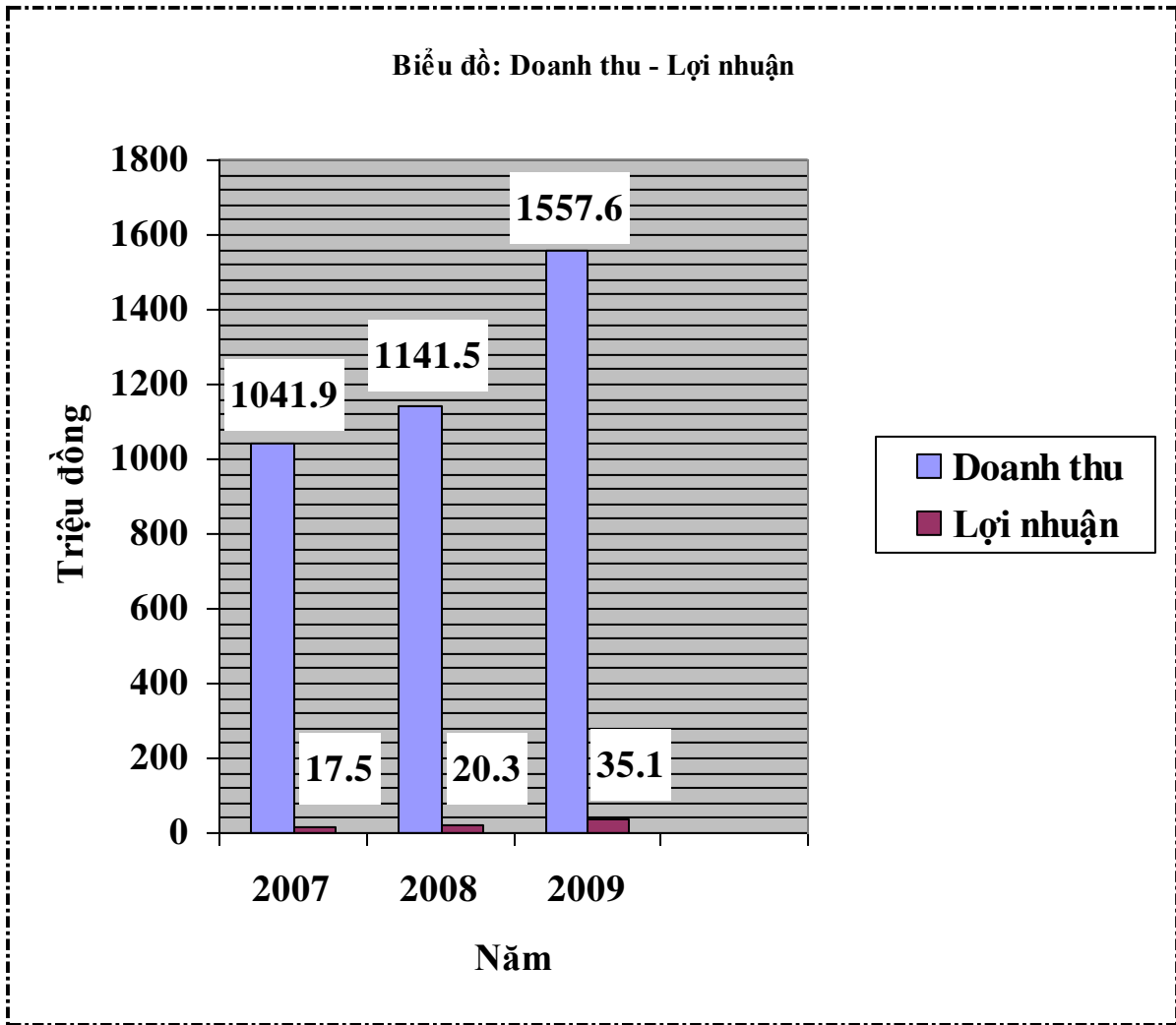
4.Doanh thu hoạt động tài chính	3.054.675.896	2.305.452.792	2.088.779.070
5.Chi phí hoạt động tài chính	2.238.139.743	2.215.823.611	3.850.493.350
6.Chi phí vay	2.202.720.499	2.150.378.705	0
7.Chi phí bán hàng	24.024.552.283	39.893.144.468	50.827.927.295
8.Chi phí QLDN	57.500.870.277	55.994.792.217	111.961.630.032
9.Lợi nhuận thuần	24.078.774.868	26.550.221.310	47.984.690.940
10.Thu nhập khác	315.924.709	1.721.123.576	654.681.604
11.Chi phí khác	327.726	360.893.072	11.770.602
12.Lợi nhuận khác	315.596.983	1.360.230.504	642.911.002
13.Lợi nhuận trước thuế	24.394.371.851	27.910.451.814	48.627.601.942
14.Chi phí thuế TNDN hiện hành	3.796.299.644	7.523.245.884	13.484.922.269
15.Lợi nhuận sau thuế.	17.598.072.207	20.387.205.930	35.142.679.673

Trong năm 2009, 2008, công ty sử dụng vốn hiệu quả hơn năm 2007. Nó được thể hiện qua các chỉ tiêu sau:

- + Chi phí sử dụng vốn thấp.
- + Doanh thu tăng cao.
- + Tránh được lãi vay dài hạn...

Vì vậy, công ty đã tạo nên được lợi nhuận sau thuế tăng lên một cách rõ rệt qua hai năm 2008, 2009. Mặc dù tốc độ tăng vọt doanh thu là rất cao khi các khoản chi phí bán hàng giảm trong năm 2008. Do vậy, công ty cần có những chính sách hợp lý hơn để bổ sung vào khâu bán hàng nhằm kích cầu sản phẩm làm cho doanh thu có tốc độ tăng cao hơn nữa.

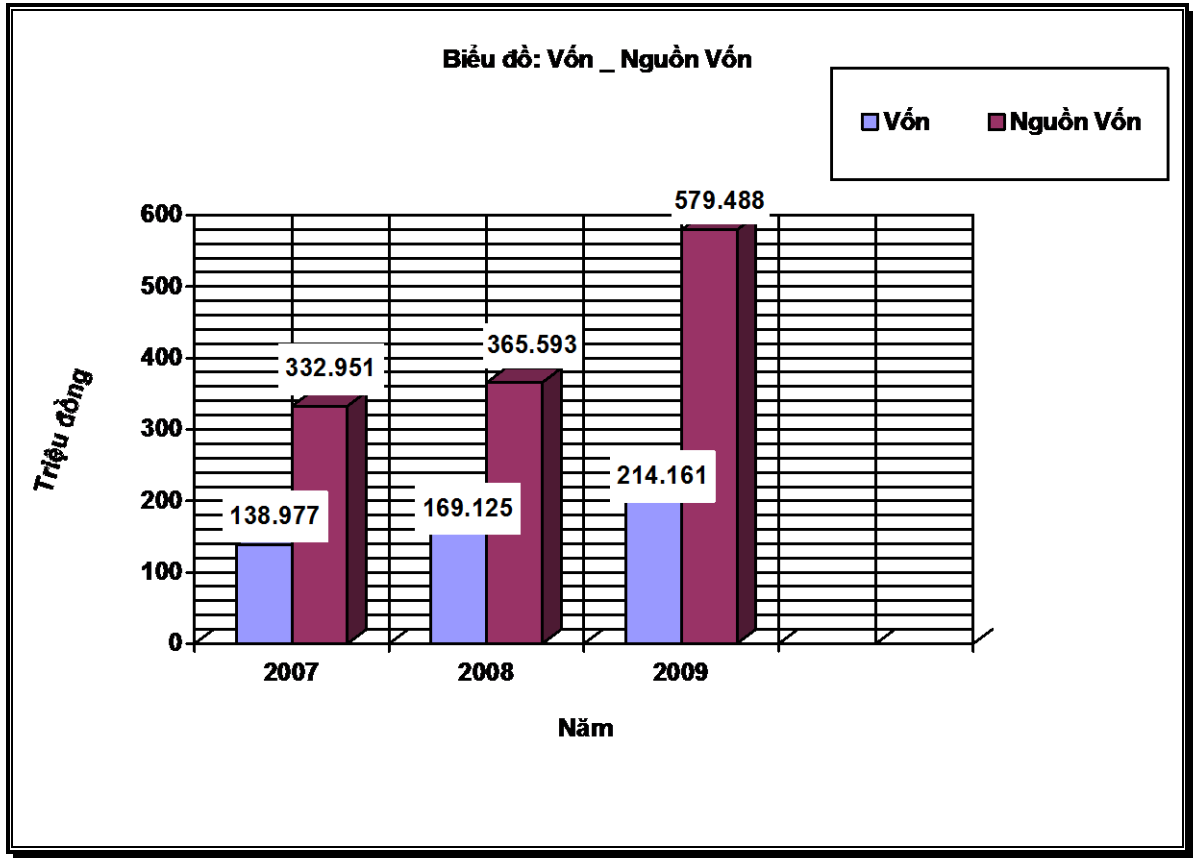
Biểu đồ 1.1. Doanh thu – Lợi nhuận.



Từ biểu đồ ta thấy được doanh thu thì cao mà chi phí bỏ ra quá lớn nên lợi nhuận cuối cùng cũng ít. Đây cũng là mối quan tâm công ty trong những năm qua và đang tìm hiểu.

Tình hình vốn và nguồn vốn kinh doanh 6 tháng năm 2007, 2008, 2009.

Biểu đồ 1.2. Vốn _ Nguồn Vốn



Qua biểu đồ Vốn _ Nguồn vốn ta thấy rằng tình hình tăng nguồn vốn của công ty chủ yếu từ lợi nhuận giữ lại và huy động từ các khoản vay ngắn hạn nhằm để tài trợ cho các hoạt động sản xuất kinh doanh và trả các khoản vay ngắn hạn. Sở dĩ công ty đi vay ngắn hạn này là để tránh được lãi suất dài hạn mà vẫn giải quyết tốt công việc. Nhưng không nên quá lạm dụng vào việc vay ngắn hạn vì nó sẽ làm cho ta gặp khá nhiều rủi ro.

❖ **Phương hướng trong tương lai:**

Với chiến lược mở rộng và phát triển không ngừng, trong thời gian tới công ty sẽ tiếp tục phát triển thị trường nội địa, đưa sản phẩm tiếp cận thị trường thế giới và sẵn sàng hợp tác với các đối tác trong và ngoài nước trong các lĩnh vực:

- Thương mại và phát triển xuất nhập khẩu

- Sản xuất và kinh doanh các sản phẩm chế biến từ thịt, rau củ quả; thực phẩm đóng hộp; thủy hải sản ...
- Nhập khẩu và kinh doanh hương liệu, phụ gia, phụ liệu cho ngành thực phẩm chế biến.
- Sản xuất và kinh doanh heo giống, heo hậu bị, heo thịt.
- Sản xuất, chế biến và kinh doanh thức ăn gia súc, các chế phẩm phục vụ chăn nuôi, dịch vụ, kỹ thuật về chăn nuôi heo