

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2010 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2011

PHẦN I

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2010

Năm 2010, đặc biệt là năm đầy khó khăn biến động trên quy mô toàn cầu, trong bối cảnh suy thoái chung của nền kinh tế thế giới và cả nước, Công ty CP Bảo vệ thực vật Sài Gòn cũng bị ảnh hưởng nghiêm trọng do giá cả biến động, đặc biệt là tỷ giá đô la tăng mạnh. Kết quả là năm 2010 công ty không đạt kế hoạch lợi nhuận mong muốn của Đại hội Cổ đông.

1/ Về kinh doanh :

a/ *Giá trị sản xuất* (theo giá CĐ 94) : năm 2010 thực hiện 579,5 tỷ đồng, đạt 98% kế hoạch năm và bằng 108% so năm 2009.

b/ *Doanh thu*: năm 2010 thực hiện 771,28 tỷ, đạt 90% kế hoạch năm và bằng 98% so với thực hiện năm 2009.

c/ *Lợi nhuận* : năm 2010 lợi nhuận trước thuế thực hiện 17,85 tỷ, đạt 60% kế hoạch năm 2010, và bằng 100% so với thực hiện năm 2009.

Kết quả cụ thể về sản xuất kinh doanh :

stt	Chỉ tiêu	ĐV tính	Thực hiện 2009	Năm 2010		Tỷ lệ TH	
				Kế hoạch	Thực hiện	TH2010/T H2009	TH/KH 2010
1	Giá trị sản xuất (giá CĐ 94)	triệu đồng	538,175	589,623	579,523	108%	98%
2	Sản lượng (thuốc BVTV)	tấn	8,401	11,033	9,403	112%	85%
3	Tổng doanh thu (hợp nhất VN, Lao, Cam)	triệu đồng	786,977	856,000	771,286	98%	90%
	trong đó : XK (Myanmar)	triệu đồng	11,390	25,935	11,007	97%	42%
4	Lợi nhuận trước thuế	triệu đồng	17,829	30,000	17,852	100%	60%
5	Nộp ngân sách	triệu đồng	34,344	35,900	31,573	92%	88%
6	Lao động bình quân	người	575	670	600	104%	90%
7	Thu nhập bình quân	trđ/người/th	4,012	5,000	7,134	178%	143%

+ Căn cứ báo cáo quyết toán hợp nhất năm 2010 đã được kiểm toán :

Chỉ tiêu	Thực hiện 2009	Kế hoạch 2010	Thực hiện 2010	Tỷ lệ TH/KH	Tỷ lệ 10/09
Doanh thu	786.977.230.162	856.000.000.000	771.286.419.060	90.10%	98,01%
LN trước thuế	17.829.838.021		17.852.546.463		100,13%
LN sau thuế	15.827.510.738	26.000.000.000	14.756.720.071	56.76%	93,23%

+ Căn cứ báo cáo quyết toán riêng năm 2010 (Công ty Mẹ tại Việt Nam) đã được kiểm toán:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2009	Thực hiện 2010	Tỷ lệ 2010/2009
Doanh thu	786.000.738.652	762.319.196.768	96.98%
Lợi nhuận trước thuế	19.917.273.139	19.130.015.435	96.05%
Lợi nhuận sau thuế	17.973.885.903	16.241.411.722	90.36%

2/ Về sản xuất : Công ty đang từng bước đổi mới công nghệ, giảm thiểu ô nhiễm môi trường, tăng năng suất lao động, cải tiến phương thức sản xuất. Công ty đã ổn định các dây chuyền sản xuất thuốc BVTV dạng công nghệ mới (như SC, WDG) đây là những dây chuyền sản xuất thuộc dòng công nghệ tiên tiến trên thế giới. Các sản phẩm này đã bước đầu chiếm lĩnh thị trường, tăng thương hiệu sản phẩm SPC.

3/ Về tình hình tài chính :

Năm 2010, tình hình tài chính của Công ty hết sức khó khăn do những nguyên nhân nêu trên, nổi bật là tình hình thiếu vốn hoạt động và tình hình biến động tỷ giá là một trong những nguyên nhân chính làm giảm hiệu quả hoạt động của đơn vị.

Chỉ tiêu	Đơn vị	2009	2010	(+/-)
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần	%	3.42	3.80	11.11%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	3.17	3.40	7.26%
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản	%	5.66	6.03	6.54%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	3.25	3.03	-6.77%
Hệ số khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1.25	1.24	-0.8%
Hệ số khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	1.04	1.01	-2.88%
Hệ số khả năng thanh toán nhanh	Lần	0.51	0.55	7.84%
Giá trị sổ sách	Đồng	11.055	12.064	9.13%

Tỷ suất lợi nhuận biên trước thuế, lợi nhuận biên sau thuế và EBIT năm 2010 có chuyển biến tốt hơn so với năm 2009 (tương ứng tăng 11%, 7.26% và 6.54%). Khả năng sinh lời của mỗi đồng tài sản và khả năng sinh lời của mỗi đồng vốn của cổ đông năm 2010 giảm so với năm trước chủ yếu là do **chi phí tài chính tăng** từ tình hình thiếu hụt vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị và ảnh hưởng của chênh lệch tỷ giá ngoại tệ.

- Chi phí tài chính năm 2010: 45.637.287.986 đồng, tăng 38,37% so với năm 2009 (năm 2009 là 32.981.085.108 đồng). Nguyên nhân tăng chủ yếu là do :

+ Lãi vay năm 2010: 11.484.459.685 đồng (năm 2009 là 9.698.422.368 đồng)

+ Năm 2010 gánh khoản chênh lệch tỷ giá hối đoái còn treo lại của năm 2009 là 11.029.366.188 đồng

- Ngoài ra, năm 2010 còn phải chịu chi phí sử dụng vốn khoảng 13,8 tỷ đồng do các dự án chuyển tiếp từ giai đoạn nhà nước chuyển sang như dự án trồng bắp tại Lào, dự án Hoadasa, dự án Merat, ... không mang lại hiệu quả, thậm chí bị lỗ.

- Do năm 2010 phải gánh chịu các khoản chi phí trên, đồng thời nhằm hài hòa lợi ích của cổ đông nên năm 2010 Công ty chưa trích dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn khoản lỗ lũy kế từ năm 2008 đến năm 2010 của SPC-Lào là 10.035.656.494 đồng. Khoản dự phòng này sẽ được trích trong năm 2011 và 2 đến 3 năm tiếp theo. Như vậy, nếu loại trừ các khoản chi phí trên thì hiệu quả kinh doanh năm 2010 đạt kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông giao phó.

Khả năng thanh toán vẫn được duy trì tương đối so với năm trước, với khả năng thanh toán nhanh được cải thiện ở mức tốt hơn đã khẳng định thêm uy tín của Công ty đối với khách hàng

*** Hàng tồn kho bình quân giảm:**

Chỉ tiêu	Đơn vị	2009	2010	Tăng/giảm
Số vòng quay hàng tồn kho	Lần	2.67	3.23	+0.56
Số ngày của 1 vòng quay kho	Ngày	137	113	-24

Số vòng quay hàng tồn kho năm 2010 tăng lên 3.23 vòng từ 2.67 vòng năm 2009, do đó số ngày hàng tồn kho giảm còn 113 ngày so với 137 ngày. Kết quả làm tăng thêm một lượng nhất định vốn lưu động cho hoạt động giúp xoay được đồng vốn để tạo ra doanh thu, dẫn đến hiệu suất sinh lợi từ đồng vốn chủ sở hữu tốt hơn. Hiệu quả có được là từ những cố gắng đáng kể trong việc xây dựng kế hoạch và tập trung kiểm soát chặt chẽ lượng hàng hóa từ khâu nhập khẩu nguyên vật liệu đến sản xuất, lưu thông và tiêu thụ.

4/ Về tiến độ dự án trong năm :

Các dự án đa phần đều giãn thời gian đầu tư, hoặc thanh lý, rút vốn về, như :

- Dự án HP (giai đoạn 2), dự án Long An, Đồng Tháp : Giãn thời gian đầu tư do tình hình lãi suất vay vốn tăng cao, việc đầu tư sẽ không hiệu quả. Trước mắt Công ty tập trung khai thác tối đa diện tích kho bãi hiện có để đáp ứng, phục vụ nhu cầu sản xuất kinh doanh.

- Dự án tại Kiên Giang : Do tình hình lãi suất vay trung và dài hạn tăng cao, nên trong năm 2011 điều chỉnh giãn tiến độ thực hiện đầu tư bằng cách chỉ thực hiện một phần thuộc dự án với diện tích $36.4 \times 24 = 874 \text{ m}^2$ (437 m² cho nhà kho và 437 m² cho cửa hàng, văn phòng chi nhánh) nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của Công ty tại thị trường Kiên Giang,

- Dự án Kirirum (Campuchia) đang trong giai đoạn thực hiện các thủ tục thanh lý dự án
- Dự án Trung tâm sinh vật cảnh và dự án Merat đã thanh lý rút vốn về;
- Dự án tại Lào, Hoadasa : đang tìm đối tác để hợp tác đầu tư nhằm giảm áp lực vốn đầu tư
- Đã hoàn thành dự án KM21 với tổng giá trị đầu tư (giai đoạn 1) là 224.558 USD

PHẦN II
NHIỆM VỤ VÀ PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH
SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

Chỉ tiêu kế hoạch năm 2011

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2009	Kế hoạch năm 2010	Thực hiện năm 2010	Kế hoạch năm 2011	2010/2009 (%)	2011/2010 (%)
1/ GIÁ TRỊ SẢN XUẤT (giá CĐ 94)	1000đ	538,175,395	589,623,000	579,523,000	608,000,000	107.7	105%
2/ TỔNG KIM NGẠCH XNK	USD						
- Xuất khẩu (Lao+Cam+Myanmar)	USD	1,493,823	3,600,000	2,716,333	3,200,000	181.8	118%
- Nhập khẩu:	USD	24,632,044	22,600,000	24,696,088	24,500,000	100.3	99%
3/ KHỐI LƯỢNG SP SX							
* Sản xuất :	Tấn	8,830	11,033	9,867	10,163	111.7	103%
Thuốc BVTV	Tấn	8,561	9,980	9,403	9,685	109.8	103%
+ Nhóm thuốc trừ sâu	Tấn	2,716	3,300	1,830	1,885	67.4	103%
+ Nhóm thuốc trừ bệnh	Tấn	1,990	2,080	2,170	2,235	109.0	103%
+ Nhóm thuốc trừ cỏ	Tấn	3,855	4,600	5,403	5,565	140.2	103%
Nhóm Phân bón Hoá chất	Tấn	269	1,053	464	478	172.5	103%
4/ LAO ĐỘNG TIỀN LƯƠNG							
Tổng thu nhập	1000đ	37,634,230	55,695,900	51,364,856	53,592,000	136.5	104%
Thu nhập bình quân	đ/ng/t h	4,012,000	5,000,000	7,134,008	7,443,333	130.8	104%
Lao động bình quân (người)	Ng	575	670	600	600	104.3	100%
5/ TÀI CHÍNH							
a) Tổng doanh thu (bao gồm XK Myanmar)	1000đ	786,977,792	856,000,000	768,887,753	808,000,000	97.7	105%
- Doanh thu KD (hợp nhất VN+Lao+Cam)	1000đ	775,587,792	830,065,000	757,880,939	795,000,000	97.7	105%
+ SPC VN	1000đ	757,087,792	785,800,000	707,907,954	744,000,000	93.5	105%
+ SPC CAMBODIA	1000đ	18,500,000	31,200,000	42,138,481	40,000,000		95%
+ SPC LÀO	1000đ		13,065,000	7,834,504	11,000,000		140%
- Doanh thu XK (Myanmar)	1000đ	11,390,000	25,935,000	11,006,814	13,000,000	96.6	118%
b) Thu nhập							
+ Trước thuế	1000đ	17,829,838	30,000,000	17,852,546	28,600,000	103.2	159%
+ Sau thuế	1000đ	15,827,510	26,000,000	14,756,720	25,025,000	93.2	159%
c) Các khoản thu nộp NS	1000đ		35,900,000	31,573,478	32,100,000		101%

NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM NĂM 2011

- Hoàn thành toàn diện kế hoạch năm 2011 với các chỉ tiêu cơ bản như sau:
 - Giá trị sản xuất: **608 tỷ đồng** (tăng 5% so thực hiện năm 2010)

- Tổng doanh thu: **808 tỷ đồng** (tăng 5% so thực hiện năm 2010; trong đó doanh thu trong nước tăng 5%, doanh thu nước ngoài tăng 2%; xuất khẩu tăng 18%)
- Lợi nhuận trước thuế: **28,6 tỷ đồng** (tăng 59% so thực hiện năm 2010; đạt tỷ suất 3,54%/doanh thu và 27,16% vốn điều lệ)

2. Các giải pháp thực hiện :

- Đổi mới trang thiết bị sản xuất và ổn định hoạt động sản xuất của xí nghiệp sản xuất tại Hiệp Phước để tăng cường năng lực sản xuất, đáp ứng nhu cầu kinh doanh trong mọi thời điểm.
- Tiếp tục tổ chức kinh doanh những sản phẩm hiện hữu, định vị sản phẩm theo hướng ưu tiên A,B,C và đưa vào tính lương hiệu quả. Về lâu dài, có định hướng về bộ sản phẩm chủ chốt của công ty đối với từng vùng miền, triển khai định hướng đó thành kế hoạch năm, vụ, tháng.
- Xây dựng các sản phẩm độc quyền, hàng hiệu với chiến lược, kế hoạch kinh doanh riêng. Đối với các sản phẩm thông thường, xây dựng chiến lược về giá, có chiết khấu, khuyến mãi đi kèm nhằm cạnh tranh với các công ty khác, các đối thủ.
- Xây dựng công tác xây dựng kế hoạch từ khách hàng, xây dựng kế hoạch quảng bá theo nội dung hoạt động của từng đơn vị, kết hợp chặt chẽ kinh doanh và quảng bá dựa trên chiến lược phát triển sản phẩm của đơn vị
- Xây dựng phát triển sản phẩm mới thân thiện môi trường có hiệu quả, tạo sự cạnh tranh khác biệt đối với đơn vị cùng ngành.

Đối với các chi nhánh và đơn vị kinh doanh :

- Tập trung nhân lực kinh doanh phát triển thị trường để nâng doanh số và hiệu quả, giảm công nợ quá hạn của khách hàng, củng cố và khuyến khích tương trợ thương hiệu tạo hình ảnh chuyên nghiệp cho công ty;
- Từng bước, khoán chi phí và hiệu quả cho từng chi nhánh để nâng cao tính chuyên nghiệp, tinh thần trách nhiệm trong công việc.
- Sắp xếp lại bộ máy bán hàng và quảng bá sản phẩm tại các chi nhánh, đơn vị để tăng cường hiệu quả kinh doanh.

Điều chỉnh các chính sách bán hàng :

- Chính sách bán hàng sẽ có những điều chỉnh nhằm nâng cao hiệu quả, lợi nhuận kinh doanh như: Chính sách về giá sản phẩm sẽ thay đổi theo tình hình kinh doanh thực tế; Chính sách khuyến mãi không dàn trải theo sản phẩm mà tập trung cho các chương trình lớn như bốc thăm trúng thưởng, theo sản phẩm mới, theo giá trị A,B,C, theo nhóm khách hàng có năng lực tạo thị trường sản phẩm cho công ty; Chính sách chiết khấu vẫn theo đuổi mục tiêu số lượng lớn, tính toán hiệu quả chiết khấu tiền mặt theo chính sách tiền tệ, lãi suất của ngân hàng.
- Tăng cường công tác quảng bá nhằm tăng thị phần, phát triển sản phẩm chiến lược của Công ty

Chấn chỉnh công tác quản lý hàng hóa và phân phối:

- Cân đối sản xuất, điều chuyển hàng hóa hạn chế tồn kho cao, quá hạn ; Theo dõi quản lý hàng tồn kho, nhằm mục tiêu nâng cao hiệu quả sử dụng vốn kinh doanh, giảm thiểu rủi ro về hàng tồn kho; đồng thời nâng cao uy tín chất lượng hàng hóa SPC trên thị trường. Các đơn vị kinh doanh phải cùng chịu áp lực với công ty về trách nhiệm bán hàng để vừa bảo đảm nhu cầu hàng hóa, vừa bảo đảm được hạn mức tồn kho.
- Rà soát và sắp xếp lại hệ thống phân phối nhằm nâng cao hiệu quả, tiết kiệm chi phí, nâng cao hiệu quả hoạt động.

Về hoạt động tài chính :

- Hoàn thiện hệ thống quản lý tài chính công ty để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn cho đơn vị như ban hành định mức tồn kho, hạn mức tín dụng từng khách hàng,...
- Hoàn thiện hệ thống kế toán quản trị để phục vụ hiệu quả cho công tác lập kế hoạch, hoạch định chiến lược cạnh tranh và kiểm soát chi phí;
- Tích cực hơn nữa việc tìm kiếm các nguồn vốn vay kinh tế đáp ứng cho nhu cầu kinh doanh và đầu tư;
- Đẩy mạnh công tác thu tiền, thu hồi công nợ bằng cách ban hành hạn mức tín dụng từng khách hàng, qui định rõ chế độ thưởng phạt trong công tác quản lý hạn mức tín dụng.
- Tăng cường nhập khẩu nguyên liệu theo phương thức D/A nhằm giảm áp lực hạn mức tín dụng.
- Kiểm soát chặt chẽ nguồn vốn đầu tư, dự kiến trong năm 2011 sẽ tiếp tục thực hiện các hạng mục sau :
 - Dự án HP giai đoạn 2 : xây dựng khối nhà kỹ thuật và mua dây chuyền đóng gói nhỏ thuốc cỏ đang thực hiện dở dang với tổng mức đầu tư khoảng 2,4 tỷ đồng .
 - Đầu tư mua sắm máy móc thiết bị, sửa chữa lớn, di dời nhà cơ điện tại XNHP năm 2011 : 7,26 tỷ đồng.
 - Dự án tại Kiên Giang : xây dựng nhà kho và văn phòng và các mục phụ trợ với tổng mức 5,2 tỷ đồng.
 - Tiếp tục triển khai dự án nhà văn phòng chi nhánh Hà Nội theo đúng hợp đồng góp vốn đã ký kết .
 - Tiếp tục tìm đối tác chuyển nhượng dự án SPC-Lào, dự án Đồng Tháp, cổ phần hóa dự án Hoadasa nhằm thu hồi vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính.

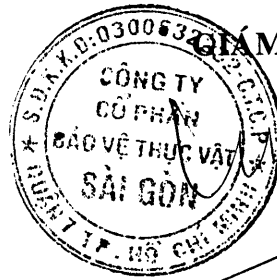
Công tác phát triển nguồn nhân lực:

- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức nhân sự, hệ thống bản mô tả công việc, định biên nhân sự hợp lý đảm bảo yêu cầu của hiện tại và chiến lược phát triển trong tương lai trên cơ sở mỗi công ty tư vấn chuyên nghiệp
- Tăng cường công tác đào tạo bao gồm đào tạo chuyên sâu ngắn hạn, dài hạn và đảm bảo tính thường xuyên, liên tục với hình thức đào tạo đa dạng; định kỳ đánh giá hiệu quả đào tạo.

KẾT LUẬN :

- Qua một năm sản xuất kinh doanh đầy biến động, toàn thể cán bộ công nhân viên SPC đã cùng nhau nỗ lực, chia sẻ khó khăn, để hoàn thành công tác, nhiệm vụ được phân công.
- Để vượt qua thử thách, hoàn thành kế hoạch năm 2011 với kết quả như mong đợi của toàn thể cổ đông SPC. Ban Điều hành Công ty rất mong muốn có được :
 - Sự đoàn kết, nhất trí của tập thể cán bộ công nhân viên, đóng góp cho sự nghiệp phát triển công ty;
 - Sự hỗ trợ của Lãnh đạo Tổng Công ty, các Sở Ban Ngành thành phố;
 - Sự cộng tác, hợp tác chân tình của Quý cổ đông, Quý Khách hàng (nhà cung cấp và nhà phân phối)

- Sự tin tưởng, ủng hộ của bà con cô bác nông dân đối với sản phẩm thương hiệu SPC;
- Xin chân thành cảm ơn./.



Nguyễn Thị Hồng Anh

