

BÁO CÁO

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2011, PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2012

PHẦN I

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

I - ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH NĂM 2011 :

Năm 2011, trong bối cảnh suy thoái chung của nền kinh tế thế giới và cả nước, Công ty Cổ phần 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 gây nhiều khó khăn cho công việc nhập khẩu nguyên vật liệu phục vụ sản xuất của toàn công ty. Tình hình cạnh tranh thị trường hết sức gay gắt, các đơn vị cùng ngành liên tục đưa ra những chính sách bán hàng hấp dẫn như gửi kho, gia tăng hạn nợ,...; Thêm vào đó ngân hàng thắt chặt nguồn vay tín dụng, càng khiến cho tình hình tài chính, vốn kinh doanh của công ty hết sức căng thẳng.

Mặt khác, năm 2011, thời tiết diễn biến khá thuận lợi, cây trồng phát triển tốt không chịu nhiều dịch hại, nên bán buôn ngành thuốc BVTV cũng kém phần sôi động. Nổi cộm hơn vào cuối năm 2011 tình hình nước lũ tràn đồng ở khu vực miền Tây nam bộ, nên đến tháng 12 mới vào vụ. Các công ty có thời gian và thế mạnh tài chính đã mua hàng dự trữ và chủ động giá bán rất cạnh tranh nên việc buôn bán vào những tháng cuối năm rất nhiều khó khăn.

Với vốn lưu động quá thiếu, toàn bộ hoạt động của Công ty chủ yếu dựa vào vốn vay ngân hàng, mà ngay từ đầu năm, tỷ giá ngân hàng tăng gần 10%, lãi vay ngân hàng đã tăng cao đến 19%/năm; Ngân hàng không cho vay vốn bằng đô la, và việc mua nguyên liệu bằng cách mở L/C đã làm chi phí tài chính tăng cao, nên đã ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận tạo ra. Đồng thời, do không đủ vốn kinh doanh, nên việc thanh toán với nhà cung cấp nguyên vật liệu nước ngoài, nhà cung ứng vật tư bao bì trong nước, luôn luôn bị động.

II - KẾT QUẢ HOÀN THÀNH CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2011 NHƯ SAU :

Tuy hết sức khó khăn, nhưng với quyết tâm nỗ lực hoàn thành công tác của toàn thể cán bộ công nhân viên, đã đem lại kết quả khả quan hơn năm cũ rất nhiều. Cụ thể như sau :

1/ Về kinh doanh :

a/ *Giá trị sản xuất* (theo giá CĐ 94) :

Năm 2011 thực hiện 610,8 tỷ, đạt 100% kế hoạch năm và bằng 105% so thực hiện năm 2010.

b/ *Doanh thu* :

Năm 2011 thực hiện 816,5 tỷ, đạt 101% kế hoạch năm và bằng 106% so với thực hiện năm 2010.

c/ *Lợi nhuận trước thuế* :

Năm 2011 thực hiện 29,93 tỷ, đạt 105% kế hoạch năm, và bằng 168% so với thực hiện năm 2010.

Kết quả cụ thể về sản xuất kinh doanh :

st t	Chỉ tiêu	ĐV tính	Thực hiện 2010	Năm 2011		Tỷ lệ TH	
				Kế hoạch	Thực hiện	TH2011/ TH2010	TH/KH 2011
1	Giá trị sản xuất (giá CĐ 94)	triệu đồng	579,523	608,000	610,802	105%	100%
2	Sản lượng (thuốc BVTV)	tấn	9,403	9,685	9,914	105%	102%
3	Tổng doanh thu	triệu đồng	771,286	808,000	816,502	106%	101%
	trong đó : XK Myanmar	triệu đồng	11,007	13,000	536	5%	4%
4	Lợi nhuận trước thuế	triệu đồng	17,852	28,600	29,938	168%	105%
5	Nộp ngân sách	triệu đồng	31,573	31,573	32,926	104%	104%
6	Lao động bình quân	người	598	600	565	95%	94%
7	Thu nhập bình quân/tháng	trđ/người	5,737	7,443	6,782	118%	91%

2/ Về tiến độ dự án trong năm :

Các dự án đa phần đều ngưng lại, hoặc thanh lý, rút vốn về, như các dự án :

- Dự án nông trại Dasar : Đại hội đồng cổ đông đã đồng ý chuyển nhượng dự án này, công ty đang thực hiện các thủ tục chuyển nhượng theo qui định
- Dự án kho Đồng Tháp : không thực hiện, đang làm thủ tục chuyển nhượng đất;
- Dự án Kirirum (Campuchia): đang hoàn tất thủ tục thanh lý rút vốn về;

- Dự án tại Lào : một số nông trại như Pathampone, KM21, Đại hội cổ đông đã đồng ý chủ trương chuyển nhượng, thanh lý nhằm thu hồi vốn.

Hiện nay, chỉ còn 2 dự án làm thủ tục tiến hành triển khai là :

- Dự án tại Kiên Giang : trong năm công ty đã tiến hành các thủ tục pháp lý và đầu tư thi công xây dựng.

- Dự án đầu tư mua sắm máy móc thiết bị cho xí nghiệp Hiệp Phước để nâng cấp, tăng cường năng lực sản xuất (máy dán nhãn, máy vận nấp, máy nghiền SC, máy tiện, xe nâng chạy dầu, các bồn trộn thuốc EC, SC).

3/ Một số công tác về vận hành nội bộ :

- **Hoàn tất công tác vận hành công ty cổ phần :** Bước đầu hoạt động của công ty cổ phần đã đi vào ổn định, Công ty đã hoàn thành sắp xếp lại cơ cấu tổ chức bộ máy từ lãnh đạo đến các phòng, ban, cán bộ công nhân viên theo hướng tinh gọn, chuyên nghiệp hóa bộ máy văn phòng, và tăng cường nhân lực cho các đơn vị trực tiếp kinh doanh; Thực hiện công tác đào tạo kỹ năng, nghiệp vụ cho cán bộ quản lý phòng, ban, chi nhánh thông qua hợp đồng tư vấn của công ty Doanh Trí. Cụ thể hơn là đã đổi mới cơ chế hoạt động, quản trị nhân sự theo kết quả như xây dựng mục tiêu, trách nhiệm, quyền hạn của từng đơn vị, các phương án hoạt động cụ thể trong năm, cho từng tháng, từng vụ. Xây dựng bản mô tả công việc cho từng chức danh nhiệm vụ. Xây dựng mới quy chế trả lương trả thưởng gắn liền với kết quả.

PHẦN II NHIỆM VỤ VÀ PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

A – MỘT SỐ DỰ BÁO THUẬN LỢI VÀ KHÓ KHĂN :

- Các sản phẩm của Công ty giữ được uy tín đối với nông dân, người tiêu dùng trực tiếp về chất lượng, hiệu quả. Các khách hàng truyền thống của Công ty vẫn tiếp tục gắn bó với Công ty, chia sẻ khó khăn và kinh nghiệm thị trường.

- Các khó khăn trong năm 2012 sẽ tiếp tục diễn biến với mức độ phức tạp hơn do nguy cơ lạm phát, nguồn ngoại tệ vay ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu nhập nguyên liệu, phải vay bằng tiền đồng VN với lãi suất ngân hàng cao (khoảng 19%/năm). Cạnh tranh trong ngành thuốc bảo vệ thực vật ngày càng tiếp tục gay gắt;

B - PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

1- Về hoạt động sản xuất kinh doanh :

- Đổi mới trang thiết bị sản xuất và ổn định toàn bộ 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 và đưa vào tính lương hiệu quả. 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 cùng ngành.

2. Về vận hành nội bộ :

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 trong thời kỳ thiếu vốn, củng cố và khuyến khích 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 kết 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. 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 và 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.

Chấn chỉnh công tác quản lý hàng hóa :

- Cân đối sản xuất, điều chuyển hàng hóa hạn chế tồn kho quá cao; Theo dõi quản lý hàng tồn kho, hàng quá date, 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.

- Phương án giảm khâu trung gian vận chuyển bằng cách chuyển hàng trực tiếp từ công ty đến khách hàng đang được công ty xem xét để đưa vào vận hành nhằm giảm thiểu chi phí kho cho các chi nhánh, đồng thời cải tiến phương thức quản lý hàng hóa của toàn công ty.

3- Về hoạt động tài chính :

+ Hoàn thiện hệ thống quản lý tài chính công ty để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn và nâng cao năng lực quản lý các nguồn đầu tư dài hạn. Đối với các đơn vị trực tiếp kinh doanh áp dụng triệt để quy chế tài chính trong quản lý công nợ, định chế hàng hóa tồn kho, gửi kho khách hàng, để từng bước tháo gỡ khó khăn về nguồn vốn kinh doanh cho công ty.

+ 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 thu tiền, thu nợ : đây là giải pháp quyết liệt nhất để cải thiện tình hình vốn, tài chính. Các đơn vị chi nhánh, trạm phải có trách nhiệm thu nợ quá hạn, đến hạn, kiên quyết không bán hàng cho khách hàng nợ dây dưa kéo dài. Nếu chi nhánh vi phạm nguyên tắc thu tiền công nợ sẽ bị trừ vào lương tháng.

+ Vốn lưu động : chủ yếu vẫn là vốn vay ngân hàng, vốn vay ngắn hạn khác. Một phần sẽ tranh thủ nguồn vay của Tổng Công ty (theo từng hợp đồng nhập khẩu).

+ Vốn đầu tư : sẽ hết sức cân nhắc khi chi vốn đầu tư, dự kiến trong năm 2012 sẽ chi 4,81 tỷ đồng đầu tư các hạng mục sau :

- Dự án tại khu CN Hiệp Phước: mua sắm trang bị máy móc thiết bị dùng cho sản xuất, với tổng mức đầu tư khoảng 4,36 tỷ đồng.
- Sửa chữa lớn các chi nhánh : 450 triệu đồng

Chỉ tiêu kế hoạch năm 2012

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện năm 2010	Kế hoạch năm 2011	Thực hiện năm 2011	Kế hoạch năm 2012	2011 /2010 (%)	2012/ 2011 (%)
1/ GIÁ TRỊ SẢN XUẤT (giá CĐ 94)	1000đ	579,523,000	608,000,000	610,802,549	660,000,000	105%	108%
2/ TỔNG KIM NGẠCH XNK	USD						
- Xuất khẩu (Lao+Cam+Myanmar)	USD	2,716,333	3,200,000	3,330,591	3,500,000	123%	105%
- Nhập khẩu:	USD	24,696,088	24,500,000	22,515,124	24,500,000	91%	109%
3/ KHỐI LƯỢNG SP SX							
* Sản xuất :	Tấn	9,867	10,163	10,362	10,870	105%	105%
Thuốc BVTV	Tấn	9,403	9,685	9,914	10,400	105%	105%
+ Nhóm thuốc trừ sâu	Tấn	1,830	1,885	2,691	2,700	147%	100%
+ Nhóm thuốc trừ bệnh	Tấn	2,170	2,235	2,062	2,240	95%	109%
+ Nhóm thuốc trừ cỏ	Tấn	5,403	5,565	5,161	5,460	96%	106%
Nhóm Phân bón Hoá chất	Tấn	464	478	449	470	97%	105%
4/ LAO ĐỘNG TIỀN LƯƠNG							
Tổng thu nhập	1000đ	41,168,712	53,592,000	45,943,097	55,610,000	112%	121%
Trong đó: tổng quỹ tiền lương	1000đ	36,591,321	47,700,000	43,394,478	53,198,000	118%	121%
Thu nhập bình quân	đ/ng/th	5,737,000	7,443,333	6,776,268	7,317,105	118%	108%
Trong đó: tiền lương bình quân	đ/ng/th	5,099,125	6,625,000	6,400,365	6,999,737	125%	109%
Lao động bình quân (người)	Ng	598	600	565	570	95%	101%
5/ TÀI CHÍNH							
a) Tổng doanh thu (hợp nhất)	1000 đ	771,286,419	808,000,000	816.502.142	830,000,000	106%	102%
Trong đó XK Myanmar	1000đ	11,006,814	13,000,000	536.000	5,000,000	5%	100%
b) Thu nhập							
+ Trước thuế	1000đ	17,852,546	28,600,000	29,938,858	14.700.000	168%	49,1%
+ Sau thuế	1000đ	14,757,742	25,025,000	25,286,678	11.025.000	171%	43,6%
c) Các khoản thu nộp NS	1000đ	31,573,478	29,100,000	32,926,879	35,000,000	104%	106%

Thuyết minh một số chỉ tiêu năm 2012:

- Giá trị sản xuất năm 2012 là 660 tỷ đồng, tăng 8% so thực hiện năm 2011;
- Doanh thu thực hiện 830 tỷ, tăng 2% so thực hiện năm 2011.
- Lợi nhuận thực hiện (trước thuế) là 14,7 tỷ đồng

Các biện pháp chính để công ty đạt lợi nhuận đề ra:

- Tập trung kinh doanh những mặt hàng loại A mang lại hiệu quả cao, sản phẩm thân thiện môi trường, số ngày tồn kho ít hơn. Đối với mặt hàng ít hiệu quả hơn, áp dụng chính sách thu tiền trước, giao hàng sau với chính sách giá ưu đãi.
- Hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng tin gọn nhưng hiệu quả. Tập trung đầu tư nhân sự vào phòng Kinh doanh tiếp thị, đặc biệt tập trung phát triển mô hình “Bác sĩ cây trồng”
- Thực hiện thuê xe ngoài vận chuyển đối với khoảng cự ly xa, số tấn vận chuyển lớn nhằm giảm chi phí hoạt động, nâng cao năng suất lao động, nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị
- Đề xuất ĐHCĐ thanh lý dứt điểm các dự án không hiệu quả (dự án Hoadasa, dự án Lào) để thu hồi vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất chính của đơn vị.
- Kiểm soát chặt chẽ hàng hóa tồn kho, tiến hành xử lý những mặt hàng tồn kho lâu và không luân chuyển, tăng vòng quay hàng tồn kho bằng cách áp dụng định mức tồn kho cho từng đơn vị.
- Xử lý triệt để công nợ phải thu quá hạn thanh toán, ban hành định mức tín dụng từng khách hàng nhằm giảm thiểu rủi ro cũng như tăng hiệu quả sử dụng vốn.
- Tăng cường mua hàng theo phương thức D/A, giảm mua theo phương thức LC để giảm áp lực hạn mức tín dụng ngân hàng.
- Đẩy mạnh kinh doanh xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Campuchia và Myanmar nhằm chủ động nguồn ngoại tệ, giảm chi phí chênh lệch tỷ giá và phát triển, mở rộng thị trường.
- Phát triển sản phẩm mới và kinh doanh các sản phẩm cùng ngành nghề để cùng 1 hệ thống phân phối sẽ tăng hiệu quả và doanh số
- Cải tiến bao bì ,tìm nhà cung ứng có giá cả tốt để có thể cạnh tranh với các đơn vị cùng ngành và đáp ứng thị hiếu người tiêu dùng
- Mời tư vấn xây dựng và hoàn thiện việc đánh giá nhân viên ,trả lương thưởng theo hiệu quả và đánh giá nhân viên theo chức danh công việc
- Rà soát và bổ sung máy móc thiết bị để XNHP giảm chi phí nhân công trên sản phẩm ,đáp ứng nhu cầu hàng hóa khi đến vụ
- Phối hợp với Tổng Công ty Nông Nghiệp Sài Gòn thực hiện dự án cánh đồng mẫu nhằm quảng bá sản phẩm cũng như mở rộng thị trường tiêu thụ.

KẾT LUẬN :

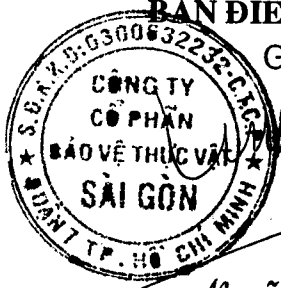
- Qua một năm sản xuất kinh doanh đầy biến động, toàn thể cán bộ công nhân viên SPC đã cùng nhau đoàn kết, nỗ lực, chia sẻ khó khăn, để hoàn thành công tác, nhiệm vụ được phân công.

Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2012 rất nặng nề, tuy đã có những kế hoạch khắc phục và phương án hành động sẵn sàng, nhưng công ty cũng không thể lường hết những biến cố, rủi ro; và có nhiều công việc đổi mới ở công ty đang trong quá trình rút kinh nghiệm để dần dần hoàn thiện. Để vượt qua thử thách, hoàn thành kế hoạch năm 2012 với kết quả như mong đợi của cổ

đồng và toàn thể CBCNV của 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;

Xin chân thành cảm ơn./.

BAN ĐIỀU HÀNH
GIÁM ĐỐC


Nguyễn Thị Hồng Anh

