

BÁO CÁO

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2012 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2013

PHẦN I

KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

I - ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH NĂM 2012:

Năm 2012 thời tiết diễn biến khá thuận lợi, cây trồng phát triển tốt không chịu nhiều dịch hại, nên bán buôn ngành thuốc bảo vệ thực vật (BVTV) cũng kém phần sôi động, sức mua giảm đáng kể.

Mặc khác, tình hình cạnh tranh trên 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 các ngân hàng thắt chặt nguồn vay tín dụng khiến cho tình hình tài chính, vốn kinh doanh của Công ty hết sức căng thẳng.

Sản phẩm hạt giống Bắp và Dragon là 2 sản phẩm chủ lực của Công ty nhưng trong năm 2012 đã ngừng hoạt động kinh doanh khiến doanh thu bị sụt. Trước tình hình đó, Công ty đã có những sản phẩm mới thay thế tuy nhiên bước đầu chưa đem lại hiệu quả cao do những sản phẩm này chưa có thương hiệu trên thị trường.

Với vốn lưu động quá thiếu, toàn bộ hoạt động của Công ty chủ yếu dựa vào vốn vay ngân hàng nên tính linh hoạt trong hoạt động nhập khẩu chưa cao; Ngân hàng không cho vay vốn bằng đô la, và việc mua nguyên liệu bằng cách mở L/C làm cho chi phí tài chính tăng cao và đã ảnh hưởng rất lớn đến lợi nhuận của Công ty.

II - KẾT QUẢ HOÀN THÀNH CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2012 NHƯ SAU:

Tuy tình hình kinh doanh hết sức khó khăn, nhưng với quyết tâm nỗ lực hoàn thành công tác của toàn thể cán bộ công nhân viên và Ban lãnh đạo Công ty, đã đem lại kết quả khá khả quan. Cụ thể như sau:

1/ Về kinh doanh:

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

Năm 2012 thực hiện 609 tỷ, đạt 92% kế hoạch năm và bằng 100% so với thực hiện năm 2011.

b/ *Doanh thu*:

Năm 2012 thực hiện 735 tỷ, đạt 89% kế hoạch năm và bằng 91% so với thực hiện năm 2011.

c/ *Lợi nhuận trước thuế* (chưa dự phòng):

Năm 2012 thực hiện 31,158 tỷ, đạt 101% kế hoạch năm, và bằng 104% so với thực hiện năm 2011.



Kết quả cụ thể về sản xuất kinh doanh:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2011	Năm 2012		Tỷ lệ thực hiện	
				Kế hoạch (KH)	Thực hiện (TH)	TH2012/TH2011	TH/KH 2012
1	Giá trị sản xuất (giá CĐ 94)	triệu đồng	610,802	660,000	608,795	100%	92%
2	Sản lượng (thuốc BVTV)	tấn	9,914	10,400	9,705	98%	93%
3	Tổng doanh thu	triệu đồng	816,502	830,000	735,145	91%	89%
	<i>trong đó: XK Myanmar</i>	<i>triệu đồng</i>	<i>536</i>	<i>5,000</i>	<i>3,710</i>	<i>692%</i>	<i>74%</i>
4	Lợi nhuận trước thuế (chưa dự phòng)	triệu đồng	29,938	30,700	31,158	104%	101%
5	Tỷ suất LN trước thuế/Vốn CSH	%	28,4%	29,2%	29,6%	104%	101%
6	Lợi nhuận trước thuế (sau dự phòng)	triệu đồng	29,938	14,700	15,158		103%
7	Nộp ngân sách	triệu đồng	32,926	35,000	32,560	99%	93%
8	Lao động bình quân	người	565	570	488	86%	86%
9	Thu nhập bình quân/tháng	ngđ/người	6,776	7,693	7,210	106%	94%

2/ Về tiến độ thực hiện dự án đầu tư:

- Dự án nông trại Hoadasar: Công ty đã ký hợp đồng chuyển nhượng dự án Hoadasa cho Hợp tác xã Anh Đào với giá chuyển nhượng là 2,5 tỷ đồng (chưa bao gồm VAT).
- Dự án kho Đồng Tháp: Hiện nay Công ty vẫn chưa tìm được đối tác chuyển nhượng, Công ty đang làm thủ tục trình Đại hội đồng cổ đông phê duyệt điều chỉnh giá chuyển nhượng để nhanh chóng thực hiện thanh lý, thu hồi vốn về cho Công ty.
- Dự án Kirirum (Campuchia): Công ty đang hoàn tất thủ tục thanh lý thu hồi vốn.
- Dự án tại Lào: Ngày 28/12/2012, Ủy ban nhân dân thành phố đã ban hành văn bản số 10520/VP-CNN đồng ý chủ trương chuyển nhượng dự án Lào của SPC. Hiện nay Công ty đang làm việc với một số đối tác để chào giá cũng như tiến hành các thủ tục chuyển nhượng theo qui định.
- Dự án tại Kiên Giang : Công ty đã hoàn tất xây dựng giai đoạn I, dự kiến tiếp tục xây dựng giai đoạn II vào năm 2014.
- Ngoài ra trong năm 2012, Công ty cũng đã đầu tư mua sắm máy móc thiết bị cho xí nghiệp Hiệp Phước để nâng cấp công nghệ và tăng cường năng lực sản xuất.

3/ Về lĩnh vực nghiên cứu - phát triển sản phẩm mới:

Công ty đang tiến hành khảo nghiệm sản phẩm mới làm từ nguyên liệu hữu cơ. Sản phẩm có tính thân thiện môi trường, an toàn, chất lượng tạo sự khác biệt đang được Công ty chú trọng đầu tư nhằm tăng hiệu quả kinh doanh.

Trong năm qua , Công ty đã cho ra mắt hàng loạt những sản phẩm mới có giá trị cao để từng bước thay thế các sản phẩm cũ như sản phẩm Pyanchor Gold 8.5 EC, Comda Gold 5WDG, Schez

Gold 500WDG... sắp tới, còn có Sagosafen 250SL và Sagoza 5EC, Sagometro đây sẽ là những sản phẩm chiến lược của Công ty trong những năm sắp tới.

4/ Về công tác vận hành nội bộ:

Công ty đã sắp xếp lại cơ cấu tổ chức bộ máy từ lãnh đạo đến các phòng, ban 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 nhằm 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 mới quy chế trả lương trả thưởng gắn liền với kết quả, tiến đến khoán quỹ lương cho từng đơn vị nhằm tạo quyền chủ động cũng như nâng cao năng suất lao động của từng đơn vị.

PHẦN II NHIỆM VỤ VÀ PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

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

Các sản phẩm của Công ty tiếp tục 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 2013 sẽ tiếp tục diễn biến với mức độ phức tạp hơn do nguy cơ nguồn ngoại tệ vay ngân hàng không đáp ứng được nhu cầu nhập nguyên liệu, phải vay bằng tiền đồng VN với lãi suất cao. Cạnh tranh trong ngành thuốc bảo vệ thực vật ngày càng gay gắt hơn.

B - PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013:

1- Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

Đổi mới trang thiết bị sản xuất và ổn định hoạt động sản xuất của xí nghiệp 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 các sản phẩm hiện tại, định vị sản phẩm theo hướng ưu tiên sản phẩm A 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 thành kế hoạch năm, vụ, tháng.

Xây dựng các sản phẩm độc quyền, hàng hiệu với chiến lược, kế hoạch kinh doanh được xây dựng riêng biệt. 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.

Từng bước khoán chi phí và hiệu quả cho từng chi nhánh để nâng cao tính chủ động, chuyên nghiệp và 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; tiếp tục củng cố và khuếch trương thương hiệu tạo hình ảnh chuyên nghiệp cho Công ty.

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 để hạn chế tình trạng 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.

Thực hiện giảm khâu trung gian vận chuyển bằng cách chuyển hàng trực tiếp từ Công ty đến khách hàng đang được Công ty 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 để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn và 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.

Vốn lưu động: chủ yếu vẫn là vốn vay ngân hàng, vốn vay ngắn hạn khác. Một phần được hỗ trợ bằng 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, chủ yếu đầu tư vào ngành nghề kinh doanh chính của Công ty.

4- Chỉ tiêu kế hoạch năm 2013

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2011	Kế hoạch năm 2012	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch năm 2013	2012/2011 (%)	2013/2012 (%)
I	GIÁ TRỊ SẢN XUẤT (CĐ 94)	1000 đ	610,802,549	660,000,000	608,795,885	725,760,000	100%	119%
	- Sản xuất công nghiệp	1000 đ	610,802,549	660,000,000	608,795,885	725,760,000	100%	119%
II	TỔNG KIM NGẠCH XNK	USD						
	- Xuất khẩu (Lao+Cam+Myanmar)	USD	3,330,591	3,500,000	4,587,742	5,100,000	138%	111%
	- Nhập khẩu	USD	22,515,124	24,500,000	22,661,332	26,000,000	101%	115%
III	KHỐI LƯỢNG SẢN PHẨM SẢN XUẤT CHỦ YẾU							
	* Sản xuất:	Tấn	10,363	10,870	10,183	11,748	98%	115%
	Thuốc BVTV		9,914	10,400	9,705	11,168	98%	115%
	+ Nhóm thuốc trừ sâu	Tấn	2,691	2,700	2,094	2,810	78%	134%
	+ Nhóm thuốc trừ bệnh	Tấn	2,062	2,240	1,885	2,460	91%	131%
	+ Nhóm thuốc trừ cỏ	Tấn	5,161	5,460	5,726	5,898	111%	103%
	Nhóm Phân bón Hoá chất	Tấn	449	470	477	580	106%	122%

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2011	Kế hoạch năm 2012	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch năm 2013	2012/2011 (%)	2013/2012 (%)
IV	LAO ĐỘNG TIỀN LƯƠNG							
1	Tổng thu nhập	1000đ	45,943,097	55,610,000	45,100,215	61,249,000	98%	136%
	Trong đó: tổng quỹ tiền lương	1000đ	43,394,478	53,198,000	42,203,889	60,099,000	97%	142%
2	Thu nhập bình quân	đ/ng/th	6,776,268	7,693,750	7,701,539	8,193,846	114%	106%
	Trong đó: tiền lương bình quân	đ/ng/th	6,400,365	6,926,823	7,206,948	8,040,000	113%	112%
3	Lao động bình quân (người)	ng	565	570	488	460	86%	94%
4	Năng suất lao động	1000đ						
	- Tính trên giá trị SX (giáCĐ 94)	đồng/ng	90,088,872	96,491,228	103,961,046	105,182,609	115%	101%
	- Tính trên doanh thu	đồng/ng	109,402,610	108,771,930	108,603,576	112,971,014	99%	104%
V	TÀI CHÍNH							
1	Tổng doanh thu (bao gồm XK Myanmar)		816,502,142	830,000,000	735,145,199	897,000,000	90%	122%
a	Doanh thu KD	1000đ	815,966,142	825,000,000	731,434,660	893,500,000	90%	122%
	+ SPC VN	1000đ	741,749,697	744,000,000	626,452,098	779,500,000	84%	124%
	+ SPC CAMBODIA	1000đ	67,894,242	68,000,000	101,234,801	105,000,000	149%	104%
	+ SPC LÀO	1000đ	6,322,203	13,000,000	3,747,761	9,000,000	59%	240%
b	Doanh thu XK (không tính XK Lao+Cam, chỉ tính Myanmar)	1000đ	536,000	5,000,000	3,710,539	3,500,000	692%	94%
2	Tổng giá thành tiêu thụ	1000đ	786,563,284	815,300,000	720,567,379	880,095,000	92%	122%
3	Thu nhập	1000đ						
	+ Trước thuế							
	- Trước khi phân bổ dự phòng	1000đ	29,938,858	30,700,000	31,157,924	34,275,000	104%	110%
	- Sau khi phân bổ dự phòng	1000đ	29,938,858	14,700,000	15,157,924	18,275,000		121%
	+ Sau thuế		25,286,678	11,025,000	10,936,847	13,706,250		125%
	Tỷ suất thu nhập sau thuế/ vốn chủ sở hữu	%		10.47%	10.39%	13.24%		127%
4	Các khoản thu nộp ngân sách	1000đ						
4.1	Tổng số phải nộp	1000đ	32,926,879	35,000,000	32,560,107	37,000,000	99%	114%
4.2	Tổng số đã nộp	1000đ	31,045,343	33,000,000	31,517,514	37,000,000	102%	117%
5	Nguồn vốn chủ sở hữu	1000đ	105,300,000	105,300,000	105,300,000	105,300,000	100%	100%

Thuyết minh một số chỉ tiêu năm 2013:

- Giá trị sản xuất năm 2013 là 726 tỷ đồng, tăng 19% so thực hiện năm 2012;
- Doanh thu thực hiện 897 tỷ, tăng 22% so thực hiện năm 2012.
- Lợi nhuận trước thuế (chưa dự phòng) là 34,3 tỷ đồng, tăng 10% so với thực hiện năm 2012; lợi nhuận sau thuế (sau dự phòng) là 13,7 tỷ đồng, tăng 25% so với thực hiện năm 2012.

Các biện pháp chính để Công ty đạt được kế hoạch đề ra:

- Tập trung kinh doanh những mặt hàng loại A mang lại hiệu quả cao, sản phẩm thân thiện với 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 tinh 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”.
- Tiếp tục 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 và nâng cao hiệu quả hoạt động của đơn vị.
- Tập trung tìm kiếm đối tác thanh lý dứt điểm các dự án không hiệu quả tại Lào, Đồng Tháp 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, chậm luân chuyển, tăng vòng quay hàng tồn kho.
- Xử lý triệt để công nợ phải thu quá hạn thanh toán, điều chỉnh hạn mức tín dụng từng khách hàng phù hợp tình hình thực tế 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, tiết kiệm tối đa chi phí quản lý.
- 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, kinh doanh các sản phẩm cùng ngành nghề để cùng một 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.
- Rà soát và bổ sung máy móc thiết bị để Xí nghiệp Hiệp Phước giảm chi phí nhân công trên sản phẩm, đáp ứng nhu cầu hàng hóa khi đến vụ.

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 và nhiệm vụ được phân công.

Nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2013 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 nhiều công tác 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 2013 với kết quả như mong đợi của cổ đông 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, sự ủng hộ của Quý cổ đông nhằm 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./.

