

BÁO CÁO
TỔNG KẾT 5 NĂM NHIỆM KỲ I (2008-2012) &
ĐỊNH HƯỚNG NHIỆM KỲ II (2013-2017)
CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ CÔNG TY

Kính thưa quý vị Cổ đông,

Năm 2012 là năm thứ 5 trong nhiệm kỳ 5 năm của Hội đồng Quản trị Công ty nhiệm kỳ I (2008-2012) đã được bầu tại Đại hội đồng cổ đông thành lập ngày 09/06/2008, với 05 thành viên, thay mặt Đại hội đồng cổ đông lãnh đạo Công ty theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và theo các văn bản pháp luật có liên quan.

Tại Đại hội lần này, ngoài việc đánh giá kết quả năm 2012, thông qua kế hoạch 2013, cũng là dịp để chúng ta nhìn lại và đánh giá quá trình phát triển của Công ty trong 5 năm qua, kể từ Đại hội đồng cổ đông lần đầu tiên khi SPC chính thức trở thành Công ty cổ phần hoạt động theo Luật Doanh nghiệp, đồng thời định hướng phát triển hoạt động của Công ty trong 5 năm tới (2013-2017).

I. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG NHIỆM KỲ I (2008-2012):

1. Về thực hiện quyền và nhiệm vụ theo quy định tại Điều lệ Công ty:

Trong nhiệm kỳ, Hội đồng Quản trị Công ty đã tổ chức hoạt động, hội họp, lấy ý kiến biểu quyết bằng văn bản theo đúng quy định của Điều lệ của Công ty và quy chế hoạt động của Hội đồng Quản trị. Nội dung họp và lấy ý kiến đều là những vấn đề thuộc nhiệm vụ và thẩm quyền của Hội đồng Quản trị.

Có thể khẳng định, HĐQT nhiệm kỳ 2008 -2012 đã hoàn thành nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông giao, thực hiện đúng và đầy đủ chức trách nhiệm vụ theo qui định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty trên tinh thần trách nhiệm, trung thực, nhiệt huyết và dân chủ. Các kết quả HĐQT đã đạt được thể hiện ở sự tăng trưởng của Công ty trên các mặt: tổ chức sản xuất, thu hút đầu tư và thu hút vốn, thay đổi cơ cấu tổ chức, số lượng, chất lượng nguồn nhân lực và giá trị thương hiệu

2. Về thực hiện nhiệm vụ lãnh đạo hoạt động Công ty:

Nhiệm kỳ đầu tiên, là nhiệm kỳ chuyển đổi mô hình hoạt động, lại trong giai đoạn khó khăn chung của nền kinh tế, tuy nhiên HĐQT đã đưa ra được định hướng phát triển đúng đắn, phù hợp với tình hình chung và thực tế của Công ty theo từng giai đoạn. Mặc dù những tồn tại trong công tác đầu tư trước khi cổ phần chưa được khắc phục hết, nhưng qua từng năm tình hình tài chính dần đi vào ổn định và có sự tăng trưởng nhất định cụ thể như sau:

Đvt : triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Đvt	6T/2008	2009	2010	2011	2012
1	Giá trị sản lượng	Tr.đ	202.659	538.175	579.523	610.802	608.976
2	Doanh thu	Tr.đ	303.996	786.977	771.286	816.502	735.145
3	Lợi nhuận trước thuế (chưa dự phòng)	Tr.đ	7.826	17.829	17.853	29.939	31.158
4	Lợi nhuận trước thuế (sau dự phòng)	Tr.đ	7.826	17.829	17.853	29.939	15.158
5	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đ	6.839	15.462	14.756	25.286	10.936

TT	Chỉ tiêu	Đvt	6T/2008	2009	2010	2011	2012
6	Vốn Điều lệ	Tr.đ	81.000	81.000	81.000	105.300	105.300
7	Tỷ suất LN/Vốn CSH	%	16,89 %	19,1 %	18,2 %	24 %	10,4 %
8	Cổ tức	%	12 %	12 %	10 %	14 %	7 %

Nguồn: Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của SPC

Ghi chú:

+ 6T/2008 : từ 14/06/2008 đến 31/12/2008

+ Năm 2012, nếu loại trừ các khoản phân bổ dự phòng theo nghị quyết ĐHCĐ 2012 thì tỷ suất lợi nhuận trên vốn CSH năm 2012 là 22% và tỷ lệ chi trả cổ tức khoảng 14%/năm

Tình hình thực hiện so với kế hoạch 5 năm (2008-2012)

Stt	Chỉ tiêu	Từ 2008 - 2012		Tỷ lệ TH/KH
		Kế hoạch (KH)	Thực hiện (TH)	
1	Doanh thu	4,035,897,000,000	3,830,245,603,060	95%
2	Lợi nhuận sau thuế	110,110,000,000	92,090,107,217	84%
3	Tỷ lệ chi trả cổ tức	57%	55%	96%

Khi mới bước vào hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, SPC đã gặp không ít khó khăn do những tồn tại trước cổ phần hoá để lại. Sau những nghiên cứu và thảo luận, HĐQT đã định hình được hướng đi cho Công ty. Một mặt vẫn tiếp tục duy trì và phát huy các ngành nghề chính, mặt khác phải đầu tư thiết bị, mở rộng sản xuất kinh doanh, phát triển sản phẩm mới. Vì thế, trải qua 5 năm hoạt động theo hình thức công ty cổ phần, qui mô của SPC ngày một lớn, so với thời điểm bắt đầu cổ phần hóa (năm 2008), giá trị sản lượng đã gia tăng 1,5 lần, doanh số hàng năm được giữ vững và phát triển, tỷ lệ cổ tức bình quân hàng năm đạt 11%/năm.

Bên cạnh những thành tựu đạt được, Hội đồng quản trị cũng nhận thấy còn có những tồn tại, khuyết điểm, hạn chế chưa được khắc phục trong nhiệm kỳ vừa qua, đó là:

- Cơ chế thu hút cán bộ chưa có sức hấp dẫn do đó chưa thu hút được nhiều cán bộ giỏi, có năng lực chuyên môn gắn bó lâu dài với Công ty;
- Chưa có biện pháp khắc phục triệt để tình trạng lập kế hoạch chưa sát với thực tế làm hạn chế tính chủ động trong điều hành và tổ chức sản xuất;
- Xử lý mối quan hệ và lề lối làm việc theo qui chế hoạt động của công ty cần được thực hiện đồng bộ giữa quản trị và điều hành.

3. Kết luận:

Qua 5 năm, với sự lãnh đạo của Hội đồng Quản trị cùng với sự đoàn kết thống nhất của tập thể người lao động, Công ty đã vượt qua giai đoạn khởi đầu đầy khó khăn, đã có nhiều thành quả đáng khích lệ và đã từng bước tạo được điều kiện để phát triển bền vững trong tương lai.

Với kinh nghiệm tích lũy về quản trị và điều hành trong nhiệm kỳ qua, Hội đồng quản trị tin rằng trong nhiệm kỳ mới Công ty sẽ vượt qua khó khăn, phấn đấu là đơn vị mạnh trong ngành bảo vệ thực vật của thành phố HCM và cả nước.

II. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ MỤC TIÊU NHIỆM KỲ II (2013-2017)

1. Các chỉ tiêu chính trong nhiệm kỳ II (2013-2017):

TT	Chỉ tiêu	Đvt	2013	2014	2015	2016	2017
1	Giá trị sản lượng	Tr.đ	725.760	762.048	800.150	840.158	882.169
2	Doanh thu	Tr.đ	897.000	941.850	988.943	1.038.389	1.090.309
3	Lợi nhuận trước thuế (chưa dự phòng)	Tr.đ	34.275	35.970	37.769	39.657	41.640
4	Lợi nhuận trước thuế (sau dự phòng)	Tr.đ	18.275	19.970	21.769	39.657	41.640
5	Lợi nhuận sau thuế	Tr.đ	13.706	14.978	16.327	29.743	31.230
6	Vốn Điều lệ	Tr.đ	105.300	105.300	105.300	150.000	150.000
7	Tỷ suất LN/Vốn CSH	%	13,2 %	14,2 %	15,5 %	20 %	21 %
8	Cổ tức	%	8 %	9 %	10 %	13 %	14 %

2. Chiến lược phát triển:

a. Chiến lược phát triển các nguồn lực:

- Phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao bằng chính sách thu hút, đào tạo, phân phối và sử dụng một cách hiệu quả trên cơ sở chủ động qui hoạch, đào tạo, bố trí sử dụng các chức danh then chốt của Công ty. Trước mắt tập trung chức danh Trưởng phòng, Giám đốc chi nhánh trực thuộc có năng lực trình độ, có tâm huyết gắn kết với Công ty, mặt khác phải có chính sách lao động tiền lương hợp lý, thỏa đáng để thu hút chất xám.
- Xây dựng một cơ chế lãnh đạo, quản lý mới một cách hệ thống, bài bản, tiếp thu các tri thức kinh doanh hiện đại; Nâng cao năng lực quản trị đạt tầm chuyên nghiệp và đẳng cấp.
- Trẻ hoá cán bộ lãnh đạo và quản lý. Các cán bộ lớn tuổi, có chuyên môn cao, nhiều kinh nghiệm tạo thành một đội ngũ chuyên gia để hỗ trợ cho cán bộ lãnh đạo trẻ.
- Tăng cường lực lượng phát triển thị trường, phát triển mạnh về chiều rộng và chiều sâu. Đảm bảo mỗi vùng kinh tế nông nghiệp trọng điểm đều có nhân viên phát triển thị trường.
- 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. Cũng cố và khuyến khích thương hiệu tạo hình ảnh chuyên nghiệp cho công ty.
- Đổi mới phong cách quản trị và điều hành thật đồng bộ trên cơ sở thực hiện đúng Điều lệ và qui chế hoạt động của công ty nhằm thực hiện đạt hiệu quả nghị quyết đại hội đồng cổ đông.

b. Chiến lược phát triển kinh doanh:

- Đảm bảo tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trên 5%. Tỷ lệ chi trả cổ tức đạt bình quân trên 12% (sau khi phân bổ hết dự phòng)
- Tăng thị phần sản phẩm thuốc Bảo vệ thực vật (BVTV) trong và ngoài nước, phần đầu chiếm 10% thị phần thuốc BVTV tại thị trường Việt Nam.
- Tập trung đầu tư trang thiết bị hiện đại, nhà máy sản xuất, tạo ra dòng sản phẩm có năng suất cao, có chất lượng cao cạnh tranh trên thị trường.
- Đẩy mạnh việc nghiên cứu, áp dụng các công nghệ mới vào đầu tư, sản xuất kinh doanh nhằm giảm giá thành, nâng cao năng suất cũng như đáp ứng kịp thời nhu cầu thị trường.

32
TV
AN
UCV
JN
CHI

- Đẩy mạnh phát triển sản phẩm mới thân thiện môi trường, nâng cao thương hiệu sản phẩm cũng như tạo sự khác biệt với các sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.
- Nhất quán với chiến lược phân phối theo chiều rộng, tập trung nguồn lực phát triển hệ thống bán hàng đại lý cấp 2.
- Tận dụng cơ sở vật chất hiện có, nghiên cứu đầu tư sản xuất phát triển ngành hàng mới như phân bón hữu cơ dạng nước dạng hạt. Chiến lược kinh doanh tập trung phát triển sản phẩm độc quyền, hàng hiệu có hiệu quả cao, phù hợp với chiến lược phát triển dài hạn của công ty.
- Đẩy mạnh tin học hóa trong công tác tiếp cận thị trường, xây dựng và quảng bá thương hiệu, quảng bá sản phẩm và tiếp cận thị hiếu khách hàng.
- Thay đổi chính sách bán hàng thật uyển chuyển, phù hợp đối tượng, xây dựng cơ chế thoág, phân cấp điều hành quản lý cho các chi nhánh một cách linh hoạt để chủ động kinh doanh nhằm mang lại hiệu quả kinh doanh cao nhất
- 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.
- Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, xây dựng thương hiệu SPC thành một thương hiệu mạnh trên thị trường.

c. Chiến lược phát triển nguồn vốn:

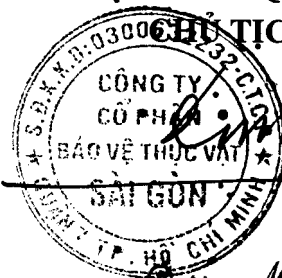
- Huy động và bổ sung nguồn vốn SXKD bằng nhiều nguồn nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất những sản phẩm chủ lực của SPC chi phối cạnh tranh thị trường, nhất là những vùng miền đang thiếu và yếu.
- Lựa chọn thời điểm thích hợp để đưa được cổ phiếu của SPC giao dịch trên thị trường chứng khoán niêm yết. Xây dựng và hoàn thiện các cơ chế, chú trọng nguyên tắc công khai, minh bạch trong tất cả các mặt hoạt động tạo niềm tin cho cổ đông.
- Hoàn thiện hệ thống quản lý tài chính để nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn và nâng cao năng lực quản lý các nguồn đầu tư dài hạn.
- Phân bổ và cân đối nguồn vốn hợp lý, chỉ đạo bảo toàn và phát triển vốn; đa dạng hoá nguồn cung tài chính đảm bảo mục tiêu, định hướng phát triển của Công ty.
- Vốn đầu tư: sẽ hết sức cân nhắc khi chi vốn đầu tư, chủ yếu đầu tư vào ngành nghề chính của đơn vị.

Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ đầu tiên sau cổ phần hoá, định hướng giai đoạn 2013 ÷ 2017 của Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật Sài Gòn. Kính đề nghị Đại hội xem xét, thảo luận và quyết nghị.

Kính chúc quý vị Đại biểu và toàn thể cổ đông dồi dào sức khỏe

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Dương Minh Quang

