

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 06 năm 2013

BÁO CÁO
THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG MỤC TIÊU NĂM 2013

Kính thưa quý vị cổ đông !

Hôm nay, Công ty Cổ Phần Phát triển Sản xuất Thương mại Sài Gòn (SADACO) tiến hành Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012, hội nghị sẽ thống nhất thông qua một số chỉ tiêu năm 2012 và nhiệm vụ chủ yếu trong năm 2013.

Đại diện Ban Tổng giám đốc Công ty báo cáo tình hình thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 và phương hướng mục tiêu năm 2013 như sau:

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2012:

Năm 2012, nền kinh tế trong nước gặp nhiều khó khăn, kinh tế thế giới vẫn tiếp tục suy thoái. Những tháng cuối năm các đơn hàng giảm sút, lãi suất ngân hàng chưa được cải thiện, giá điện, xăng dầu tăng làm gia tăng chi phí sản xuất trong khi đơn giá hàng xuất khẩu không thể tăng.

Về sản xuất, các đơn vị đã cố gắng duy trì đơn hàng, tiếp cận được một số khách hàng mới như Growsam với các đơn hàng lớn, phát triển các mặt hàng mới như tấm thảm chùi chân (bathmat, doormat), tạm dừng sản xuất các đơn hàng không có hiệu quả. Những nỗ lực này đã giúp hoạt động sản xuất của công ty duy trì được ổn định.

Về thương mại do sức mua giảm nên kim ngạch nhập khẩu đạt thấp. Công ty đã chuyển sang hoạt động tự doanh, tìm kiếm các khách hàng nước ngoài, đặc biệt khách hàng Nhật có nhu cầu tiêu thụ sản phẩm trong nước và mở ra một hướng kinh doanh mới. Việc kinh doanh nông sản tuy có nhiều cố gắng nhưng do thiếu kinh nghiệm nên chưa phát triển mạnh.

1.1. Kết quả thực hiện:

Đơn vị : Triệu VN Đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2011	Nghị quyết 2012	Thực hiện 2012	TH2012 /TH2011 (%)	TH2012/ NQ2012 (%)
1. Doanh số	255.402	240.000	253.844	99,39	105,77
- Sản xuất	120.402	130.000	142.099	118,40	109,31
- Thương mại, dịch vụ	135.000	110.000	111.745	82,77	101,59

2. Lợi nhuận trước thuế	3.069	2.000	3.398	110,72	169,90
3. Tỷ lệ cổ tức bình quân	14%	8%	7,26%	51,86	100,00

Doanh thu tăng 5,77% do trong năm 2012 Công ty đã duy trì được các đơn hàng sản xuất.

Lợi nhuận tăng 69,90% do trong năm Công ty được xoá một khoản lãi vay của ngân hàng.

Theo nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2012 tỷ lệ chia cổ tức 8%. Trong năm 2012 với kết quả đạt được như trên Công ty thực hiện chia: 8% trên vốn điều lệ cũ (14,9 tỷ) và 8% trên vốn điều lệ tăng thêm do chia cổ tức bằng cổ phiếu của năm 2011 được hưởng từ quý 4/2012. Như vậy vẫn đạt tỷ lệ 8% như đại hội đã thông qua và đạt tỷ lệ bình quân là 7,26%.

1.2. Đánh giá các mặt thực hiện:

a) Đối với hoạt động sản xuất:

Công ty đã tăng cường khâu tiếp thị, triển khai một số đơn hàng mới có giá trị lớn như đơn hàng ván sàn, Doormat, Bathmat, tạo điều kiện cho xưởng 1 Xí nghiệp Chế Biến Lâm Sản 1 ổn định sản xuất. Đối với mặt hàng chế biến từ tre, trong điều kiện thị trường Đài Loan bị thu hẹp, Công ty đã tìm kiếm thị trường tiêu thụ mới như Hàn Quốc, Singapore, Mỹ... đồng thời tập trung cho thị trường nội địa và chuyển mạnh sang các mặt hàng tấm, xiên nên vẫn bảo đảm doanh thu không sụt giảm.

Các đơn vị kiểm soát chặt chẽ chi phí đầu vào nên vẫn bảo đảm giá cạnh tranh trong điều kiện chi phí đầu vào tăng mạnh.

Với thị trường đồ gỗ nội địa, hợp tác với công ty trong nước để triển khai các mặt hàng đồ gỗ gia dụng cung ứng cho thị trường nội địa.

Nhìn chung trong năm qua các đơn vị trực thuộc của Công ty đã chủ động trong sản xuất kinh doanh, thích ứng với thị trường để bảo đảm nhiệm vụ được giao và đã hình thành một lực lượng cán bộ chủ chốt mới, trẻ, năng động và có nhiệt huyết gắn bó lâu dài với Công ty.

Tuy nhiên vẫn còn một số tồn tại hiện nay là tình trạng biến động về công nhân, giá nguyên liệu vật tư gia tăng làm tăng giá thành sản xuất, các đơn vị chưa có các biện pháp quyết liệt để giảm giá thành sản phẩm để tăng tính cạnh tranh. Ngoài ra Công ty hiện đang đứng trước tình trạng thiếu mặt bằng sản xuất khi số lượng đơn hàng gia tăng.

b) Đối với hoạt động thương mại dịch vụ:

Trong năm 2012, Công ty đẩy mạnh việc khai thác các khách hàng truyền thống và bước đầu tham gia vào thị trường nông sản.

Sáu tháng đầu năm 2012 Công ty có liên kết với Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn để cung ứng 2000 tấn sản lát xuất khẩu, trong quá trình triển khai thực hiện do nhiều điều kiện khách quan nên hợp đồng cung ứng không thực hiện được.

Công ty cũng đã tập trung kinh doanh các mặt hàng sản xuất trong nước cung ứng cho thị trường trường Nhật Bản. Mọi quan hệ tuy bước đầu nhưng đã hứa hẹn bền vững và có khả năng phát triển cao trong tương lai.

Trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, các đơn vị hoạt động ổn định dù chịu áp lực cạnh tranh rất lớn của thị trường, doanh thu thương mại đạt thấp so với cùng kỳ.

Các hoạt động nhà hàng, khách sạn, dịch vụ du lịch hoạt động ổn định nhưng chưa có bước phát triển mới. Khách sạn SADACO và Trung Tâm dịch vụ du lịch SADACO do ảnh hưởng suy thoái kinh tế nên hoạt động trầm lắng.

c) Tình hình thực hiện dự án đầu tư:

Trong năm 2012 Công ty đã tìm kiếm đối tác để chuyển nhượng các dự án nhằm thoái vốn các dự án bất động sản theo nghị quyết đại hội cổ đông năm 2011.

Chi nhánh SADACO tại Đăk Nông bước đầu khôi phục kinh doanh của hàng xăng dầu hiện có tại Chi Nhánh nhưng hoạt động không hiệu quả, hiện nay đang tạm ngưng hoạt động.

Một số đơn vị trực thuộc, công ty con sản xuất kinh doanh không hiệu quả như: Chi nhánh SADACO tại Hoà Bình, Công ty TNHH Đồ gỗ SADACO Bình Dương...cũng tạm ngưng hoạt động, hiện đang làm thủ tục xử lý.

d) Về tổ chức nhân sự :

Về tổ chức văn phòng, Công ty đã hình thành 05 bộ phận chuyên môn với chức năng nhiệm vụ cụ thể để cùng tham gia trong hoạt động sản xuất kinh doanh và thực hiện công tác quản lý các đơn vị trực thuộc.

Đối với các đơn vị trực thuộc, công ty thực hiện việc khoán lợi nhuận cho các đơn vị như Chi nhánh SADACO tại Bình Dương, Xưởng 2 Xí nghiệp Chế Biến Lâm Sản 1, Khách sạn SADACO nhằm tăng quyền chủ động đơn vị.

Xây dựng hệ thống thang bảng lương, quy chế trả lương, nâng bậc lương, quy chế khen thưởng để từng bước hoàn thiện việc thực hiện quy chế dân chủ trong toàn công ty.

2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013:

2.1.Nhận định tình hình:

Các khách hàng truyền thống tiếp tục tín nhiệm Công ty nên các đơn hàng tiếp tục duy trì ổn định sản xuất.

Khách hàng lớn và mới tin tưởng vào SADACO như GRAWSAM, khách hàng Nhật Bản..

Công nhân tại các xưởng sản xuất, sau Tết nguyên đán đã có mặt tới 95% theo quy định nghỉ Tết.

Về thương mại, bước đầu Công ty đã khôi phục hoạt động kinh doanh nông sản và tìm kiếm các khách hàng tiềm năng.

Các Ngân hàng tiếp tục hỗ trợ công ty trong các hoạt động giao dịch thanh toán, lãi suất vay có xu hướng giảm trong cả nước và Công ty không còn trả nợ cho Ngân hàng Vietcombank.

Trong năm 2013 dự báo kinh tế khu vực đồng tiền chung Châu Âu tiếp tục khủng hoảng. Tình hình kinh tế trong nước vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Theo thống kê số lượng doanh nghiệp giải thể, phá sản rất lớn, hiện nay chỉ còn 300.000/700.000 doanh nghiệp hoạt động.

Công ty vẫn đang đứng trước tình trạng thiếu hụt sản xuất, đặc biệt phải di dời nhà xưởng Xí nghiệp Chế Biến Lâm Sản 1 cho dự án đầu tư bệnh viện ung bướu, việc di dời này ảnh hưởng rất lớn đến việc sản xuất của xí nghiệp Chế Biến Lâm Sản 1. Ngoài ra, khi di dời đòi hỏi phải có một nguồn vốn đầu tư dài hạn để xây dựng nhà xưởng mới.

Chi phí đầu vào tăng như: nguyên liệu đầu vào, giá xăng dầu, tiền lương tối thiểu năm 2013 tăng 17% so với 2012 trong khi đó giá đầu ra không tăng mà lại có xu hướng giảm.

Thiếu hụt về nhân sự quản lý và công nhân có tay nghề trong các đơn vị trực thuộc.

Dự báo thị trường bất động sản năm 2013 vẫn đóng băng dẫn đến Công ty khó có thể giải phóng nhanh các dự án đầu tư.

Hạn mức tín dụng thấp và ngày càng thắt chặt do không có tài sản thế chấp, nguồn vốn bị đọng trong các dự án, tỷ giá đồng USD dự báo có thể sẽ tăng vào dịp cuối năm.

2.2. Mục tiêu:

* **Doanh thu:** Phần đầu đạt 250 tỷ đồng.

Trong đó:

Doanh thu sản xuất : 125,5 tỷ

Doanh thu thương mại dịch vụ : 124,5 tỷ

* **Lợi nhuận trước thuế:** 2,5 tỷ đồng.

* **Chia cổ tức :** 8 %

2.3. Biện pháp tổ chức thực hiện:

Từ những nhận định trên, để vượt qua được tình hình khó khăn hiện nay nhằm thực hiện mục tiêu trên, công ty tập trung vào các nhiệm vụ trọng tâm sau:

a) Về sản xuất

Tiếp tục đẩy mạnh công tác tiếp thị, phát triển thêm các thị trường mới và khách hàng mới như thị trường đồ gỗ tại Đức và Mỹ, đồng thời triển khai mảng thị trường nội địa. Triển khai sản phẩm đưa đôi vào các thị trường Nhật Bản, Hàn Quốc và nâng cao công suất tấm tre, chú trọng tập trung sản phẩm đưa, tằm vào thị trường nội địa.

Đối với sản xuất đồ gỗ duy trì các sản phẩm truyền thống đồ gỗ xuất khẩu nhằm vào thị trường Nhật Bản, Mỹ, Đức, nâng cao chất lượng quản trị ISO, FSC, BSCI để đáp ứng yêu cầu của khách hàng Châu Âu.

Đối với sản phẩm về tre chủ yếu là tằm, đưa dính tập trung cho thị trường Hàn Quốc và thị trường Nhật Bản để bù đắp cho thị trường Đài loan bị đình trệ. Đưa sản phẩm đưa tre, tằm tre, xiên vào siêu thị Copmart, hệ thống siêu thị bán lẻ City Group, siêu thị Sài Gòn. Xây dựng nhãn hiệu cho mặt hàng này thâm nhập các siêu thị để tạo sản phẩm mang thương hiệu SADACO.

Với thị trường đồ gỗ nội địa, dự kiến sẽ hình thành một bộ phận để triển khai lĩnh vực này. Ngoài ra Công ty sẽ phát triển thêm những lĩnh vực kinh doanh mới như kinh doanh gỗ nguyên liệu, kinh doanh gỗ bán thành phẩm.

Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động sản xuất trên cơ sở tiết giảm chi phí sản xuất nhằm giảm giá thành xây dựng chương trình tiết kiệm điện nước và các chi phí vật tư sản xuất.

Phối hợp với các đơn vị chế biến lâm sản để triển khai gia công sản phẩm nhằm giải quyết khó khăn về mặt bằng và công nhân sản xuất đối với những đơn hàng có giá trị lớn và thời gian thực hiện dài ngày.

b) Về thương mại-dịch vụ

Nghiên cứu duy trì khách hàng truyền thống thông qua việc hợp tác nhằm giúp hai bên cùng có lợi đồng thời đẩy mạnh việc phát triển khách hàng mới.

Chú ý thu mua các mặt hàng sản xuất trong nước (củ trấu, dầu xả, hàng gia dụng) để xuất khẩu cho thị trường nước ngoài.

Tiếp tục triển khai kinh doanh các mặt hàng nông sản xuất khẩu, cung ứng cho các nhà máy chế biến thức ăn gia súc các mặt hàng bắp, sắn lát để từng bước hình thành bộ phận chuyên kinh doanh nông sản.

Hợp tác với Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn, để triển khai các thương vụ kinh doanh nông sản như mặt hàng gạo, bắp, sắn lát đồng thời tìm kiếm khai thác các mặt hàng mới có tiềm năng xuất khẩu như củ trấu.

c) Về dự án đầu tư:

Tim mọi biện pháp để giải phóng nguồn vốn tồn đọng tại các dự án đầu tư nhằm thoái vốn khỏi các dự án theo nghị quyết.

Tập trung đẩy nhanh tiến độ tìm kiếm mặt bằng để triển khai kế hoạch di dời xí nghiệp 1 trong thời gian tới để ổn định sản xuất.

Tiếp tục tìm kiếm đối tác nghiên cứu phương án kinh doanh phù hợp để có thể triển khai có hiệu quả dự án khu đất 200 Bis Lý Chính Thắng, Quận 3.

Hoàn thành cơ sở pháp lý Dự án “Khu nhà ở SADACO” tại Bà Rịa Vũng Tàu chờ thời cơ để hợp tác triển khai khi thị trường bất động sản phục hồi. Đồng thời tích cực tìm kiếm đối tác ưu tiên chuyển nhượng toàn bộ dự án để thoái vốn.

Triển khai tìm đối tác hợp tác hoặc chuyển nhượng dự án trung tâm thương mại, nhà hàng tiệc cưới tại Chi nhánh SADACO tại Đắk Nông.

Nghiên cứu hợp tác dự án Nhà xã hội tại khu đất tại Thủ Đức (khoảng 17.000 m²-đang sử dụng làm kho và xưởng sản xuất).

Tim kiếm các đối tác để thúc đẩy việc hợp tác hoặc chuyển nhượng dự án khu công nghiệp Đức Hoà, Long An.

d) Về tài chính

Do thị trường chứng khoán giảm mạnh, tình hình chưa thuận lợi nên Công ty tiếp tục nghiên cứu việc lên sàn chứng khoán khi thời gian thích hợp.

Tiếp tục nghiên cứu chương trình phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ theo tỷ lệ 1-1 theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông đã tạm hoãn thực hiện trong năm 2012.

Làm việc với Tổng Công ty Thương mại Sài Gòn (đại diện 20% vốn nhà nước) để tìm kiếm nguồn vốn hỗ trợ thông qua các chương trình hợp tác kinh doanh, khai thác các dự án đầu tư và hỗ trợ vốn lưu động.

Tim kiếm các nguồn vốn vay từ ngân hàng với lãi suất ưu đãi để nâng cao hạn mức tín dụng.



e) Tổ chức bộ máy quản lý:

Công ty bổ nhiệm mới Tổng giám đốc, 1 phó Tổng giám đốc phụ trách khối sản xuất và, 1 phó Tổng giám đốc phụ trách khối thương mại dịch vụ và một số cán bộ trẻ vào vai trò quản lý tăng cường cho các đơn vị trực thuộc, thời gian tới tiếp tục đào tạo điều động cán bộ lãnh đạo bổ sung vào bộ máy quản lý cho các đơn vị trực thuộc.

Đẩy mạnh công tác đào tạo nhằm nâng cao tính chuyên nghiệp hoá của nhân viên. Xây dựng lực lượng chuyên viên có thể hoạt động độc lập, chịu đựng được áp lực công việc đồng thời ban hành quy trình đánh giá công việc nhằm gắn việc trả lương với hiệu quả công việc.

Triển khai hệ thống thang bảng lương, quy chế trả lương và khen thưởng, quy chế nâng bậc lương để hoàn thiện từng bước việc thực hiện quy chế dân chủ trong toàn Công ty.

Nghiên cứu cơ chế gắn tiền lương và tiền thưởng với hiệu quả kinh doanh của đơn vị nhằm tăng thu nhập cán bộ công nhân viên đồng thời tạo động lực cho sản xuất.

Phát động phong trào tiết kiệm rộng khắp trong toàn đơn vị. Có chế độ khen thưởng thoả đáng với tập thể, cá nhân thực hiện tốt việc nâng cao năng suất và tiết kiệm.

Nghiên cứu chế độ làm việc 40 giờ trong tuần cho khối văn phòng Công ty sao cho hiệu quả nhất không ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty.

Với những kết quả đã đạt được trong năm 2012, chúng tôi tin rằng những mục tiêu của năm 2013 sẽ được tập thể cán bộ công nhân viên Công ty phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ, tạo cho Công ty một bước phát triển mới, có đủ sức cạnh tranh với thị trường và xây dựng một nền tảng mới cho các bước phát triển tiếp theo.

Cũng qua nội dung trình bày nêu trên, Ban Tổng giám đốc công ty mong nhận được ý kiến đóng góp của cổ đông để có những biện pháp khả thi để thực hiện những mục tiêu đề ra của năm 2013.

Trân trọng kính chào.

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN MINH ĐỨC