

BÁO CÁO
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SXKD 2 THÁNG CUỐI NĂM 2013 VÀ
KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2014
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2014

Kính thưa Quý vị đại biểu

Kính thưa Toàn thể cổ đông

Thay mặt Ban Tổng giám đốc Công ty CP Thuốc Thú y TW Navetco, tôi xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 về tình hình hoạt động SXKD 2 tháng cuối năm 2013 và kế hoạch SXKD năm 2014 như sau:

I. TỔNG KẾT CÔNG TÁC SXKD 2 THÁNG CUỐI NĂM 2013.

1. Đặc điểm tình hình:

Thực hiện Quyết định số 113/QĐ-BNN-ĐMDN ngày 17/01/2012 của Bộ Nông nghiệp & PTNT, công ty đã tiến hành cổ phần hóa doanh nghiệp và đã chính thức chuyển sang mô hình công ty cổ phần từ ngày 5/11/2013 theo Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300600417 do Phòng đăng ký kinh doanh Sở Kế hoạch và Đầu tư Tp.HCM cấp. Theo đó, Công ty cổ phần Thuốc Thú y Trung ương Navetco (gọi tắt là công ty NAVETCO) có nghĩa vụ kế thừa các hoạt động của Công ty TNHH một thành viên Thuốc Thú y TW.

Do đó, tại báo cáo này tôi xin tổng kết tình hình hoạt động của công ty trong 2 tháng cuối năm 2013 (kể từ thời điểm bắt đầu chuyển sang công ty cổ phần).

Năm 2013 là năm các doanh nghiệp trong nước gặp nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh do chịu tác động của suy thoái kinh tế thế giới; Chính phủ giảm đầu tư công, thắt chặt quản lý tiền tệ, kiểm chế lạm phát để ổn định kinh tế vĩ mô, đảm bảo an sinh xã hội.

Đối với ngành thú y, dịch bệnh liên tiếp xảy ra, sản phẩm dùng cho chăn nuôi, thú y không kiểm soát được, đầu ra của các sản phẩm chăn nuôi bị hạn chế, giá thu mua giảm không đủ bù đắp chi phí cho người nông dân. Điều này đã dẫn đến việc quy mô chăn nuôi bị thu hẹp ảnh hưởng không ít đến tình hình sản xuất và kinh doanh thuộc thú y của công ty.

Mặt khác, do khủng hoảng kinh tế thế giới chưa được cải thiện, sự biến động về tỷ giá ngoại tệ, giá cả tăng đối với hầu hết các loại vật tư nguyên liệu đầu vào dẫn đến việc tăng chi phí sản xuất vaccine và sản phẩm dược trong bối cảnh thị trường bị cạnh tranh gay gắt như hiện nay.

Tuy nhiên, nhờ có chiến lược kinh doanh hợp lý, đội ngũ cán bộ công nhân viên có kinh nghiệm và nhiệt huyết cũng như thương hiệu NAVETCO được khách hàng tin dùng, công ty đã vượt qua các khó khăn để hoàn thành kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông lần đầu năm 2013 thông qua.

2. Kết quả thực hiện:

2.1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Trong 2 tháng cuối năm (tính từ thời điểm chuyển sang cổ phần), mặc dù còn gặp rất nhiều khó khăn nhưng Ban tổng giám đốc đã tập trung chỉ đạo, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, đảm bảo sự phát triển ổn định, hoàn thành các mục tiêu, kế hoạch đã đề ra.

**** Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2 tháng cuối năm 2013***

(Theo báo cáo tài chính đã được kiểm toán)

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Từ 5/11/2013 đến 31/12/2013	Tỷ lệ % so với TH 2013
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	đồng	120.611.494.380	20,22
2	Doanh thu hoạt động tài chính	đồng	233.785.166	11,61
3	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	đồng	10.335.894.647	41,12
4	Chi phí thuế doanh nghiệp hiện hành	đồng	3.617.563.126	27,33
5	Lợi nhuận sau thuế TNDN	đồng	6.718.331.521	56,44

Nhìn chung, doanh thu đạt được trong 2 tháng cuối năm là khá cao do công ty có những chính sách thúc đẩy tiêu thụ hàng hóa. Sau khi cổ phần, công ty đã có sự sắp xếp lại bộ máy hoạt động hợp lý, hiệu quả, đề ra các chính sách tiết kiệm chi phí để tối đa hóa lợi nhuận. Mặt khác, một số các chi phí đã được công ty phân bổ trong 10 tháng đầu năm. Kết quả, lợi nhuận đạt được khá cao. Năm 2013, công ty không chia cổ tức.

2.2. Tình hình tài chính:

Ban điều hành công ty luôn ý thức trách nhiệm trong công tác quản lý tài chính, tổ chức hạch toán kế toán phù hợp với các Chuẩn mực kế toán và quy định của pháp luật. Công tác quyết toán tài chính được quan tâm, đảm bảo chính xác, kịp tiến độ, đúng thời gian. Thực hiện việc kiểm toán cuối năm đúng quy định.

*** Tình hình tài sản năm 2013**

Chỉ tiêu	ĐVT	Đến 05/11/2013	Đến 31/12/2013
Tài sản ngắn hạn	đồng	298.309.477.319	352.437.070.129
Tài sản dài hạn	đồng	146.314.380.682	149.854.302.779
Tổng tài sản	đồng	444.623.858.001	502.291.372.908

Theo bảng số liệu trên, 2 tháng sau khi cổ phần hóa, tổng tài sản của công ty tăng thêm hơn 57 tỷ đồng chủ yếu do tài sản ngắn hạn tăng (phần lớn là do tăng các khoản phải thu khách hàng).

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

Sau khi cổ phần công ty đã sắp xếp lại một số nhân sự cho phù hợp với yêu cầu, bộ máy hoạt động gọn nhẹ, hiệu quả. Theo đó, công ty đã giải thể phòng Phát triển sản phẩm, nhân sự của phòng được điều chuyển đến các bộ phận phù hợp với chuyên môn.

Tổ chức và giám sát tốt các quy trình sản xuất và kinh doanh theo đúng nội dung tiêu chuẩn ISO 9001: 2008.

II. KẾ HOẠCH NĂM 2014

Nhận định thị trường năm 2014 vẫn còn khó khăn, do tình hình chăn nuôi vẫn chưa khởi sắc trong khi đó thị trường thuốc thú y lại cạnh tranh gay gắt giữa các công ty. Tuy nhiên, công ty sẽ đưa ra những chính sách thích hợp để đạt được những mục tiêu mà công ty đề ra.

1. Kế hoạch SXKD năm 2014:

- Tổng doanh thu: 613 tỷ đồng, trong đó
 - + Sản xuất: 308 tỷ đồng, bao gồm
 - Vaccine: 160 tỷ đồng
 - Dược phẩm: 148 tỷ đồng
 - + Kinh doanh: 305 tỷ đồng
- Lợi nhuận: 30 tỷ đồng
- Thu nhập bình quân: 15.000.000 đồng/ người/ tháng

2. Kế hoạch đầu tư xây dựng:

- Khởi động xây dựng nhà máy sản xuất vaccine đạt tiêu chuẩn GMP-WHO tại Bình Dương, tổng vốn đầu tư dự kiến là 121 tỷ đồng được lấy từ lợi nhuận không chia cổ tức, tiền đền bù giải tỏa mặt bằng và vốn tự có của công ty. Công ty không vay vốn ngân hàng.
- Xây dựng kho dự trữ quốc gia thuốc thú y tại Bình Dương, tổng vốn đầu tư 27 tỷ đồng bằng nguồn ngân sách nhà nước.

3. Các giải pháp thực hiện:

- *Nhóm giải pháp về thị trường, sản phẩm*
 - + Duy trì và phát triển hoạt động của nhà máy sản xuất dược phẩm đạt tiêu chuẩn GMP-WHO.
 - + Đổi mới công tác marketing, cải tiến mẫu mã bao bì nhằm nâng cao giá trị thương hiệu của sản phẩm.
 - + Tiếp tục nghiên cứu đa dạng hóa sản phẩm, cải tiến chất lượng sản phẩm đáp ứng nhu cầu của thị trường.
 - + Tập trung xây dựng hệ thống khách hàng. Phát triển ổn định mạng lưới phân phối là các đại lý cấp I cùng với các hoạt động hỗ trợ cho đại lý cấp II, cấp III.
 - + Tìm kiếm và mở rộng thị trường xuất khẩu nhằm khai thác có hiệu quả công suất của các nhà máy cũng như ổn định và gia tăng thị phần.

- Nhóm giải pháp về tài chính

- + Quản lý chặt chẽ tài sản, tiền vốn, đầu tư và tồn kho.
- + Xây dựng hệ thống kiểm soát và quản lý rủi ro. Chủ động phân tích, đánh giá và xây dựng các biện pháp phòng ngừa.

- Nhóm giải pháp về nhân sự

- + Quy hoạch và xây dựng đội ngũ nhân lực mạnh, tinh thông nghiệp vụ, năng động sáng tạo, quản lý giỏi, nhạy bén trong kinh doanh.
- + Đổi mới hình thức tuyển dụng và đào tạo, tập trung đào tạo đội ngũ tiếp thị, cán bộ nhân viên chuyên môn, cộng tác viên.
- + Có chính sách đãi ngộ tốt nhằm thu hút và giữ được lao động có năng lực.

- Nhóm giải pháp về nghiên cứu khoa học

- + Tiếp nhận tiên bộ khoa học trong và ngoài nước, nghiên cứu tạo ra các sản phẩm có lợi thế cạnh tranh cao.
- + Tham gia các đợt hội thảo, qua đó trao đổi kinh nghiệm, nắm bắt tình hình thực tế, định hướng các nghiên cứu đón đầu và quảng bá sản phẩm công ty .

Trên đây là báo cáo của Ban tổng giám đốc về một số hoạt động của công ty sau khi cổ phần trong năm 2013 và kế hoạch năm 2014.

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

Phạm Quang Thái