

TP. Hồ Chí Minh, ngày 10/4/2012

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011**  
**VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2012 CỦA**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN PHÂN BÓN BÌNH ĐIỀN**

**Kính trình: Đại hội đồng cổ đông.**

**PHẦN THỨ NHẤT:**  
**KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2011**

**I- NHỮNG KHÓ KHĂN, THUẬN LỢI:**

**1. Khó khăn:**

- Khó khăn nhất là lãi suất tín dụng tăng cao với mức lãi suất phổ biến từ 20 đến 21% năm là một áp lực rất lớn ảnh hưởng đến hoạt động và lợi nhuận của công ty, vì nguồn vốn hoạt động của công ty chủ yếu là từ vốn vay tín dụng (11 tháng năm 2011 lãi vay phải trả là 192 tỷ đồng). Bên cạnh đó giá cả nguyên liệu biến động khó lường, gây khó khăn cho công ty trong công tác dự báo và lập kế hoạch dự trữ nguyên liệu cho sản xuất.

- Thời tiết diễn biến bất thường, lũ lụt kéo dài tại một số khu vực, đặc biệt là khu vực Đồng bằng sông Cửu Long, khu vực miền Trung và Tây nguyên đã ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ của công ty, đặc biệt là 03 tháng cuối năm 2011.

- Mặt bằng sản xuất, kho bãi chật hẹp ảnh hưởng đến quá trình sản xuất; làm tăng chi phí sản xuất, vận chuyển, trung chuyển, bốc xếp, lưu kho.

- Trình độ, năng lực đội ngũ cán bộ chưa đáp ứng kịp thời sự phát triển của công ty và biến chuyển của thương trường; còn hạn chế, thiếu nhạy bén trong việc xử lý các vấn đề phát sinh.

- Công tác quản lý nhà nước về sản xuất và kinh doanh phân bón còn nhiều bất cập, chưa đồng bộ. Nhiều doanh nghiệp sản xuất kinh doanh phân bón nhỏ lẻ đã tung ra thị trường các sản phẩm phân bón kém chất lượng; tình trạng hàng nhái, hàng giả xuất hiện tràn lan nhưng chưa được xử lý đến nơi đã làm rối loạn thị trường phân bón, ảnh hưởng tới những nhà sản xuất kinh doanh phân bón chân chính.

- Công ty cổ phần phân bón Bình Điền nằm trong hệ thống doanh nghiệp bình ổn giá theo quy định của Chính phủ, khi giá cả thị trường tăng cao thì việc tăng giá của công ty lại hạn chế, thậm chí không được tăng giá, vì vậy đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

**2. Thuận lợi:**

- Giá cả các mặt hàng nông sản chính như Lúa, Cà phê, Tiêu, Cao su trong năm 2011 được mùa, được giá; vì vậy, mặc dù giá cả phân bón và các loại vật tư



nông nghiệp tăng cao nhưng người nông dân vẫn có khả năng đầu tư và lựa chọn các sản phẩm phân bón có uy tín và chất lượng.

- Thương hiệu và uy tín của “Phân bón Đầu Trâu” ngày càng được bà con nông dân trong và ngoài nước tin dùng, ủng hộ. Bên cạnh đó, với hệ thống phân phối rộng lớn và đều khắp, hệ thống đại lý bán hàng truyền thống luôn sát cánh cùng công ty trong những thời điểm khó khăn đã góp phần giúp công ty vượt qua khó khăn thách thức.

- Tinh thần đoàn kết thống nhất, phấn đấu vượt qua khó khăn, thách thức của tập thể người lao động trong công ty đã góp phần quan trọng vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011 của công ty.

## **II- KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2011:**

1. Giá trị sản xuất công nghiệp: thực hiện 1.544 tỷ 780, so với kế hoạch Đại hội đồng cổ đông đạt 163,47%.

2. Sản lượng sản xuất: thực hiện 628.407 tấn, đạt 142,50%.

3. Sản lượng tiêu thụ: thực hiện 581.872 tấn, đạt 131,94%.

4. Tổng doanh thu: thực hiện 6.560 tỷ 923, đạt 167,58%.

5. Lợi nhuận trước thuế: thực hiện 87 tỷ 099, đạt 108,87%.

6. Thu nhập bình quân: thực hiện 9.400.000 đồng, đạt 123,68%.

## **III- ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2011:**

### **1- Về kết quả hoạt động kinh doanh bán hàng:**

- Năm 2011, các thị trường trọng điểm của công ty trong và ngoài nước vẫn giữ được mức tăng trưởng cao và ổn định. Đối với dòng sản phẩm độc quyền của công ty như: Đầu Trâu TE + Agrotain, Đầu Trâu 46A+, Đầu Trâu TE+ Agrotain cả phê tiếp tục được khẳng định vị thế trên thị trường và hiện nay đang được tiêu thụ mạnh.

- Với cơ chế chính sách kinh doanh linh hoạt và hợp lý, hoạt động kinh doanh được triển khai có hiệu quả, việc tiêu thụ sản phẩm ở các thị trường trọng điểm có bước phát triển.

### **2- Về công tác bình ổn giá:**

Do tham gia công tác bình ổn giá theo chủ trương của Chính phủ và chỉ đạo của Tập đoàn nên việc tăng giá bán của công ty luôn thấp hơn so với sự tăng giá thực tế của thị trường. Trong năm 2011, giá nguyên liệu chính như Urea, DAP, KALY, SA tăng bình quân từ 25 đến 30% nhưng giá bán bình quân các sản phẩm NPK của công ty chỉ tăng bình quân 14%, chính điều này đã ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của công ty trong năm 2011.

### **3- Về công tác phát triển thị trường:**

Trong năm 2011 công ty đã triển khai nhiều chương trình thiết thực phục vụ cho công tác phát triển thị trường, trong đó nổi bật nhất là các chương trình sau đây:

- Chương trình truyền thông “Đồng hành và chia sẻ” được thực hiện tại các Tây Nguyên và miền Tây Nam bộ (phát sóng trên đài truyền hình các tỉnh Gia Lai, ĐăkLăk, BìnhThuận và VTV Cần Thơ). Chương trình “Đồng hành và chia sẻ” đã

trở thành một kênh chuyên giao tiến bộ khoa học kỹ thuật cho bà con nông dân, được các nhà khoa học và cơ quan quản lý nông nghiệp đánh giá cao, qua đó làm gia tăng lòng tin của bà con nông dân đối với việc sử dụng phân bón Đầu trâu.

- Chương trình sản xuất lúa trên những cánh đồng mẫu lớn sản xuất theo hướng VietGap ở các tỉnh Đông Nam Bộ và Đồng bằng sông Cửu Long do công ty phối hợp với Cục Trồng trọt – Bộ Nông nghiệp và phát triển Nông thôn thực hiện. Chương trình này hiện nay đang được mở rộng ra các tỉnh phía Bắc và được đông đảo bà con nông dân hưởng ứng.

- Tổ chức thành công chương trình “Đêm hội vào mùa” trong lễ hội Festival cà phê diễn ra tại tỉnh Đắk Lắk với đông đảo bà con nông dân khu vực Tây Nguyên tham gia. Qua chương trình này, bước đầu đã chinh phục được bà con nông dân các tỉnh Tây Nguyên trong việc đầu tư phân bón cho cây cà phê.

- Chương trình tập huấn đại lý phân bón Đầu Trâu chuyên nghiệp cho 140 đại lý của Campuchia. Chương trình này đã được Bộ nông nghiệp và Tổ chức phi chính phủ Campuchia quan tâm và ủng hộ. Chương trình đã có sức tác động rất lớn đến tâm lý của khách hàng, qua đó góp phần khẳng định vị thế của thương hiệu Đầu trâu tại thị trường Campuchia.

Việc thực hiện các chương trình trên đây và một số chương trình cụ thể khác đã góp phần rất lớn trong việc mở rộng và phát triển thị trường tiêu thụ của công ty trong và ngoài nước.

#### **4- Về hoạt động khoa học, công nghệ và môi trường:**

- Tiến hành điều chỉnh các thiết bị cả về thông số kỹ thuật và thiết kế nhằm nâng cao năng suất lao động, tiết giảm tiêu hao năng lượng, giảm thiểu thời gian vệ sinh và tăng tuổi thọ thiết bị, giảm thiểu ô nhiễm môi trường, giảm chi phí nhân công v.v.. Việc điều chỉnh hệ thống thiết bị phù hợp sẽ làm tăng công suất các dây chuyền sản xuất từ 50.000 tấn/năm lên 75.000 tấn/năm, góp phần nâng cao năng lực sản xuất và chất lượng sản phẩm.

- Đã chuyển đổi hệ thống đốt dầu sang hệ thống đốt than đá cho 02 dây chuyền sản xuất, sắp tới sẽ triển khai cho các dây chuyền còn lại. Việc đưa lò đốt than đá đi vào hoạt động sẽ giúp giảm bớt chi phí năng lượng, qua đó giảm chi phí sản xuất.

#### **5- Về công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm:**

Trong năm 2011, công ty đã triển khai nghiên cứu, thí nghiệm, thử nghiệm các sản phẩm mới cho nhiều loại cây trồng khác nhau tại 22 địa điểm trên toàn quốc, bước đầu đã có kết quả khả quan.

#### **6- Về công tác quản lý tài chính:**

Việc quản lý và sử dụng tài chính được quản lý và cân đối tốt, tình hình công nợ được kiểm soát chặt chẽ. Với chính sách kinh doanh linh hoạt, hợp lý đã tạo điều kiện thuận lợi cho công ty cân đối về mặt tài chính.

#### **7- Về công tác ĐTXDCB:**

- Trọng tâm của công tác đầu tư xây dựng cơ bản trong năm 2011 là tập trung xây dựng hệ thống đường nội bộ tại Nhà máy phân bón Bình Điền – Long An; xây dựng nhà kho chứa nguyên liệu và thành phẩm; triển khai lắp đặt thêm 01 dây

chuyển tạo hạt. Đến nay đã thực hiện được 50% kế hoạch đề ra và trong năm 2012 sẽ tiếp tục hoàn thiện.

- Công ty cũng đang thực hiện các thủ tục pháp lý để tiến hành đầu tư xây dựng dự án Nhà máy sản xuất phân bón tại huyện Vĩnh Cửu, tỉnh Đồng Nai. Trong năm 2012 sẽ tiếp tục thực hiện các thủ tục tiếp theo để sớm triển khai dự án.

#### **8. Về công tác quản lý sản xuất và chất lượng sản phẩm:**

Việc quản lý sản xuất và chất lượng sản phẩm đặc biệt được chú trọng. Trong năm 2011, công ty đã tăng cường công tác kiểm tra chất lượng, bố trí cán bộ kiểm tra chất lượng từng khâu, từng công đoạn, vì vậy chất lượng sản phẩm trong năm 2011 luôn ổn định, sản phẩm của công ty được bà con nông dân tin dùng.

#### **9- Về công tác tổ chức bộ máy quản lý:**

Đã kiện toàn bộ máy quản lý của công ty sau khi công ty chính thức chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần. Các quy chế, quy định, nội quy làm cơ sở cho công tác chỉ đạo điều hành và quản lý công ty từng bước được hoàn thiện.

#### **10- Về chăm lo đời sống đối với người lao động:**

Đi đôi với việc đảm bảo quyền lợi cho các cổ đông, công ty luôn quan tâm đến việc nâng cao đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động. Năm 2011, thu nhập bình quân của người lao động đạt 9.400.000 đồng/tháng (lương và thưởng). Bên cạnh đó, các chế độ như bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các chế độ khác của người lao động được công ty thực hiện đầy đủ theo quy định của pháp luật và thỏa ước lao động tập thể.

#### **11- Về hoạt động kết nghĩa với Buôn Eana và các hoạt động hướng đến cộng đồng:**

- Trong năm 2011 công ty đã phối hợp với Viện khoa học kỹ thuật nông lâm nghiệp Tây Nguyên triển khai các chương trình tập huấn, chuyển giao KHKT, hỗ trợ phân bón trả chậm cho đồng bào Buôn Eana. Với thành tích thực hiện tốt công tác kết nghĩa với buôn đồng bào dân tộc, công ty đã được Ban Dân vận trung ương tặng Bằng khen năm 2011.

- Tổ chức thành công giải Golf từ thiện gây Quỹ học bổng tiếp sức đến trường, đã trao 600 suất học bổng trị giá 5 triệu đồng/suất cho các sinh viên nghèo hiếu học trên khắp toàn quốc.

- Nhận phụng dưỡng 07 Mẹ Việt Nam anh hùng; tặng hàng chục căn nhà tình nghĩa, tình thương và đại đoàn kết cho các gia đình chính sách.

#### **12- Về hoạt động của Đội bóng chuyên nữ VTV - Bình Điền - Long An:**

- Với phong cách và thái độ thi đấu ấn tượng, Đội bóng chuyên nữ "VTV - Bình Điền - Long An" đoạt chức vô địch Quốc gia năm 2011, qua đã góp phần tích cực vào việc quảng bá và nâng cao uy tín thương hiệu, được giới chuyên môn và người hâm mộ yêu mến, khen ngợi.

- Trong năm 2011, công ty cũng đã tổ chức thành công giải bóng chuyên nữ quốc tế tranh "Cup VTV - Bình Điền" lần thứ V tại Đồng Nai. Việc tổ chức thành công sự kiện trên đã góp phần vào việc quảng bá thương hiệu phân bón Đầu Trâu.

## PHẦN THỨ HAI:

### MỤC TIÊU, NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2012

#### I- MỤC TIÊU NĂM 2012:

Năm 2012 là năm mà hoạt động của công ty sẽ tiếp tục gặp nhiều khó khăn thách thức. Những khó khăn còn lại của năm 2011 và lãi suất vay vốn tín dụng vẫn ở mức cao sẽ còn tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty.

Vì vậy, phương hướng xây dựng kế hoạch năm 2012 của công ty là: *“Phấn đấu đạt mức tăng trưởng hợp lý, tăng trưởng nhưng phải bảo đảm hiệu quả sản xuất kinh doanh và quyền lợi của cổ đông, quan tâm chăm lo lợi ích chính đáng của người lao động”*.

#### **1- Các chỉ tiêu chủ yếu của năm 2012 như sau:**

1	Giá trị SXCN	Triệu đồng	1.545.000
2	Sản lượng sản xuất	Tấn	628.500
3	Sản lượng tiêu thụ	Tấn	582.000
4	Tổng Doanh thu	Triệu đồng	6.560.923
	<i>Trong đó: Xuất khẩu</i>	<i>Triệu USD</i>	<i>48,00</i>
5	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	105.000
6	Thu nhập bình quân	Triệu đồng	9,60
7	Tỷ lệ chia cổ tức	%	13%

#### **2- Kế hoạch đầu tư xây dựng cơ bản:**

Stt	Hạng mục đầu tư	Đơn vị tính	Số tiền
1	Đầu tư dây chuyền tạo hạt 100.000 tấn/năm	Tỷ đồng	25
2	Đầu tư trung tâm thực nghiệm	Tỷ đồng	6
3	Xây bờ kè Nhà máy Long An	Tỷ đồng	5,1
4	Đầu tư dự án Nhà máy phân bón tại Đồng Nai	Tỷ đồng	5
	<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>Tỷ đồng</b>	<b>41,1</b>

#### **3- Kế hoạch vốn:**

Năm 2012, tổng nhu cầu vốn lưu động của công ty dự kiến là 1,836 tỷ đồng, trong đó:

- Vốn lưu động công ty tự có: 136 tỷ đồng;
- Vốn huy động từ các nguồn khác: 1,700 tỷ đồng.

#### II – NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU:

### **1- Về hoạt động kinh doanh:**

- Nắm bắt chặt chẽ, theo sát diễn biến thị trường để có những giải pháp linh hoạt, ứng phó kịp thời với tình hình. Duy trì và phát triển vững chắc các thị trường chiến lược, thị trường truyền thống, đồng thời mở rộng và đa dạng hóa thị trường tiêu thụ cả trong và ngoài nước.

- Nghiên cứu ban hành và thực thi các cơ chế chính sách mới phù hợp với tình hình thị trường, đảm bảo mục tiêu tăng trưởng và lợi nhuận năm 2012.

### **2- Về công tác quản lý sản xuất:**

Tăng cường công tác giáo dục đồng thời đi đôi với biện pháp kinh tế để nâng cao ý thức của người lao động đối với sản phẩm do mình làm ra, hạn chế tối đa lỗi về sản phẩm, chú trọng kiểm soát chặt chẽ quá trình sản xuất, kiểm tra chặt chẽ chất lượng đầu vào nguyên liệu và đầu ra thành phẩm, tuyệt đối không đưa ra thị trường những sản phẩm không đạt tiêu chuẩn cả về chất lượng và hình thức mẫu mã.

### **3- Về chiến lược sản phẩm:**

- Tiếp tục đa dạng hoá sản phẩm, tập trung phát triển dòng sản phẩm Đậu Trâu Agrotain, sản phẩm TE, sản phẩm 1 hạt; nghiên cứu và sản xuất các loại sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu của người sử dụng; đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ sản phẩm hữu cơ, vi lượng, thuốc bảo vệ thực vật tại các công ty con. Đặc biệt chú trọng phân khúc thị trường và sản phẩm đối với các công ty cổ phần mà công ty đang góp cổ phần chi phối.

- Tăng cường hoạt động tư vấn, khuyến cáo để nâng cao giá trị sử dụng sản phẩm; tiếp tục cải tiến và hoàn thiện mẫu mã bao bì để tạo tính đồng bộ và nâng cao giá trị thương hiệu.

- Cho ra đời các sản phẩm mới đã thí nghiệm, thực nghiệm, khảo nghiệm có kết quả tốt trong năm 2011.

### **4- Về hoạt động Marketing:**

Tập trung vào việc củng cố và phát triển thị trường mục tiêu, có chính sách hợp lý để phát triển thị trường mới nhưng chưa có kênh phân phối. Chú trọng phát triển thị trường Campuchia, thị trường miền Bắc và thị trường Lào.

### **5. Về khoa học công nghệ, môi trường:**

- Tiếp tục cải tiến công nghệ, đổi mới và bố trí hợp lý thiết bị nhằm giảm thiểu tối đa chi phí sản xuất và chi phí quản lý để giảm giá thành sản phẩm nhằm nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường

- Tiếp tục cải thiện môi trường làm việc; tăng cường công tác an toàn lao động, vệ sinh công nghiệp và phòng chống cháy nổ.

### **6- Về công tác tài chính:**

- Có kế hoạch dự trừ nguyên liệu hợp lý nhằm bảo đảm nguyên liệu cho sản xuất, đồng thời giảm thiểu lãi vay do dự trừ nguyên liệu chưa hợp lý.

- Tăng cường công tác quản lý, kiểm tra kiểm soát chặt chẽ các dự án đầu tư.

- Tiếp tục lành mạnh hóa hoạt động tài chính và quản lý chặt chẽ đối với các khoản chi tiêu, giảm thiểu tối đa các khoản chi phí không hợp lý.

12/12/2011

### **7- Về công tác đầu tư XD CB:**

- Tiếp tục thực hiện các thủ tục pháp lý để đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất phân bón của công ty tại huyện Vĩnh Cửu, tỉnh Đồng Nai.

- Đẩy nhanh tiến độ đầu tư xây dựng các hạng mục của Nhà máy phân bón Bình Điền Long An đã được phê duyệt.

### **8- Về tổ chức bộ máy quản lý:**

Tiếp tục kiện toàn bộ máy quản lý công ty, chú trọng công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty.

### **9- Về chế độ tiền lương:**

Tiếp tục cải tiến chế độ tiền lương để người lao động được trả lương xứng đáng với công sức và trình độ, bảo đảm thu hút và giữ được người lao động có trình độ chuyên môn và tay nghề cao.

### **10- Về công tác phát triển thương hiệu thông qua các hoạt động văn hóa xã hội, thể thao:**

Thông qua các hoạt động hướng đến cộng đồng, hoạt động xã hội từ thiện, hoạt động kết nghĩa, hoạt động thi đấu của đội bóng chuyên nữ "VTV - Bình Điền Long An", tổ chức giải Golf gây quỹ học bổng "Tiếp sức đến trường", giải bóng chuyền nữ quốc tế Cup "VTV - Bình Điền" hàng năm để phục vụ cho công tác phát triển thương hiệu của công ty.

### **11- Đẩy mạnh phong trào thi đua "Phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật & quản lý, thực hành tiết kiệm và chống lãng phí" trong thực hiện nhiệm vụ SXKD, góp phần hoàn thành các chỉ tiêu năm 2012 của công ty.**

Trên đây là kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011 và mục tiêu, nhiệm vụ năm 2012 của Công ty cổ phần phân bón Bình Điền.

Xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông.

**TỔNG GIÁM ĐỐC** *du*

