CÔNG TY CP ĐẦU TƯ & XÂY DỰNG SAO MAI AN GIANG
Địa chỉ: 326 Hùng Vương , Thành phố Long Xuyên , tỉnh An Giang
Điện thoại:(84.076) 3840138 – 3944622 Fax: (84.076) 3840139 - 3944622
Website: www.saomaiag.vn Email: saomaiag@saomaiag.vn

Long Xuyên, ngày 08 tháng 8 năm 2013

BÁO CÁO

TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

A/ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

I/ TÌNH HÌNH KINH DOANH

1. Tình hình chung:

Nhìn chung tình hình kinh tế thế giới năm 2012 tiếp tục gặp khó khăn do khủng hoảng tài chính và khủng hoảng nợ công Châu Âu chưa được giải quyết. Suy thoái trong khu vực đồng Euro cùng với khủng hoảng tín dụng và tình trạng thất nghiệp gia tăng tại các nước này vẫn đang tiếp diễn. Thị trường tiêu thụ hàng hóa bị thu hẹp, sức mua giảm, giá cả diễn biến phức tạp,...Những bất lợi của kinh tế thế giới đã ảnh hưởng xấu đến hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp Việt Nam và Sao Mai cũng không ngoại lệ.

Tuy Nghị quyết số 13/NQ-CP ngày 10 tháng 5 năm 2012 của Chính phủ cũng đã tháo gỡ bớt phần nào khó khăn cho doanh nghiệp như: gia hạn thời gian nộp thuế, tiền sử dụng đất và tiền thuê đất,… nhưng hiện tại các doanh nghiệp vẫn đang còn những khó khăn khác như: khan hiếm nguồn vốn trung dài hạn để đầu tư, chi phí lãi vay cao, tỷ lệ tài sản thế chấp so với nợ vay cao và giá trị tài sản thế chấp được định luôn thấp hơn giá thị trường tại cùng thời điểm.

2/ Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm*:*

Năm 2012, tuy phải đối mặt với những khó khăn chung của nền kinh tế và những khó khăn riêng của ngành bất động sản nhưng hoạt động sản xuất kinh doanh của Sao Mai vẫn diễn ra thuận lợi. Đầu ra của sản phẩm dịch vụ được duy trì ổn định, đặc biệt là bất động sản và thủy sản, hai mảng chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu của công ty. Tuy nhiên, do chi phí phát sinh lớn, cộng với những ưu đãi trong chính sách bán hàng để sớm thu hồi vốn tái đầu tư và đảm bảo tính thanh khoản cho công ty đã làm ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh, dẫn đến lợi nhuận năm 2012 không như kỳ vọng của công ty, cụ thể:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Lĩnh vực kinh doanh				Tổng
	Bất động sản	Xây dựng	Thương mại	Dịch vụ	
Doanh thu	73.360	45.153	889.656	9.927	1.018.096
Giá vốn	(92)	41.662	847.063	9.018	897.651
Lợi nhuận gộp	**73.452**	**3.491**	**42.593**	**892**	**120.446**

Ghi chú: Giá vốn bất động sản âm là do trong năm công ty có điều chỉnh giảm doanh thu bất động sản do hàng bán bị trả lại (thực chất là công ty thu hồi nền mà khách hàng mất khả năng thanh toán). Tổng giá vốn của hàng bán bị trả lại lớn hơn tổng giá vốn của hàng bán trong năm.

a/ Tình hình thực hiện so với kế hoạch:

Chỉ tiêu	*Kế hoạch năm 2012 (1.000đ)*	*Thực hiện năm 2012 (1.000đ)*	*TH/KH (%)*
1. Doanh thu thuần	1.310,42	1.018,09	77,69
2. Giá vốn hàng bán	1.033,14	897,65	86,89
3. Lợi nhuận gộp	277,28	120,44	43,44
4. Doanh thu hoạt động tài chính	39,39	8,00	20,31
5. Chi phí tài chính	91,14	66,78	73,27
6. Chi phí bán hàng	50,01	33,61	67,21
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp	32,20	16,97	52,70
8. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	143,32	11,08	7,73
9. Lợi nhuận khác	0,59	(3,25)	(550,85)
10. Phần lợi nhuận hoặc lỗ trong công ty liên kết	30,00	7,39	24,63
11. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	173,91	15,22	8,75
12. Chi phí thuế TNDN	43,48	1,97	4,53
13. Lợi nhuận sau thuế TNDN	130,44	13,25	10,16
14. Vốn điều lệ	397,36	397,36	100,00

So sánh kết quả thực hiện cả năm 2012 với năm 2011:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2011 (đồng)	Năm 2012 (đồng)	% tăng giảm
1	Tổng giá trị tài sản	1.378.252.147.301	1.577.815.065.017	14,48
2	Doanh thu thuần	873.610.695.060	1.018.096.288.660	16,54
3	Lợi nhuận từ hoạt động KD	86.449.101.079	11.083.006.451	(87,18)
4	Lợi nhuận khác	386.109.484	(3.253.776.037)	(942,71)
5	Lợi nhuận trước thuế	87.674.381.813	15.217.272.181	(82,64)
6	Lợi nhuận sau thuế	66.491.785.833	13.245.228.376	(80,08)

b/ Giải trình nguyên nhân không đạt kế hoạch:

Về doanh thu:

Lĩnh vực Bất động sản vẫn đang khó khăn nên doanh thu không như kỳ vọng của công ty. Bên cạnh đó, việc điều chỉnh giảm trừ doanh thu của các năm trước do khách hàng trả lại nền vì không có khả năng thanh toán cũng làm doanh thu bất động sản giảm đáng kể.

Lĩnh vực thủy sản: Nhằm giảm thiểu rủi ro trong khâu thanh toán, công ty đã áp dụng chính sách bán hàng an toàn nên số lượng hợp đồng xuất khẩu cũng giảm theo dẫn đến doanh thu hoạt động này không đạt kế hoạch.

Về lợi nhuận:

Tuy doanh thu năm 2012 tăng 16,54% tương đương 144,49 tỷ đồng so với năm 2011 nhưng chủ yếu tập trung vào kinh doanh thủy sản có tỷ suất lợi nhuận thấp. Riêng ngành bất động sản có tỷ suất lợi nhuận cao nhưng doanh thu thuần giảm 20,66% tương đương 36,80 tỷ đồng góp phần làm lợi nhuận gộp giảm 34,84% tương đương 64,40 tỷ đồng so với năm 2011.

Do Công ty tăng dư nợ vay để đầu tư các dự án và bổ sung nguồn vốn kinh doanh dẫn đến chi phí lãi vay tăng thêm 38,20% tương đương 18,04 tỷ đồng so với năm 2011.

Với việc thực hiện chính sách tiết kiệm, chi phí bán hàng và chi phí quản lý của công ty giảm đáng kể so với năm 2011. Thế nhưng giá thành sản phẩm lại tăng do giá xăng dầu, điện và nguyên vật liệu trực tiếp liên tục tăng. Trong khi giá bán sản phẩm làm ra không tăng do cạnh tranh giữa các doanh nghiệp nên lợi nhuận giảm sút.

3/ Báo cáo chi tiết hoạt động kinh doanh theo lĩnh vực:

a/ Bất động sản:
Doanh thu và hiệu quả:

Đơn vị tính: đồng

STT	Dự án	Doanh thu thuần	Giá vốn	Lợi nhuận gộp
1	Khu dân cư Bến xe Châu Đốc	101.112.000	-	101.112.000
2	Khu dân cư Bình Khánh 3	82.941.248.092	24.738.657.319	58.202.590.773
3	Khu dân cư Bến Tre	21.955.818.119	3.569.448.812	18.386.369.307
4	Khu dân cư Phú Hòa	707.316.362	565.853.090	141.463.272
5	Đất trại Gà	15.456.509.100	1.318.618.230	14.137.890.870
6	Khu dân cư Tịnh Biên	20.198.115.979	5.396.052.840	14.802.063.139
	Tổng	**141.360.119.652**	**35.588.630.291**	**105.771.489.361**

Giao dịch bán nền (nhà phố, biệt thự) cụ thể tại mỗi dự án đến 31/12/2012

Tên dự án đang bán nền	Qui mô		Đã bán		Còn lại	
	Số nền	Diện tích (m^2)	Số nền	Diện tích (m^2)	Số nền	Diện tích (m^2)
KDC Bình Khánh 3 - TPLX	2.681	231.422	2.165	188.115	516	43.306
KDC Bến xe Châu Đốc	53	7.368	18	2.612	35	4.756
Khu dân cư huyện Tịnh Biên	1.068	101.780	362	34.354	706	67.425
Khu dân cư huyện Tri Tôn	1.247	102.745	303	19.982	944	82.762
Khu dân cư xã Hội An	297	29.447	77	6.545	220	22.902
Khu dân cư thị trấn Phú Hòa	254	15.868	244	15.091	10	777
KDC P7 thành phố Bến Tre	647	64.544	597	58.751	50	5.793

Đối với đất thành phẩm không phải là đất nền (như đất công trình thương mại, dịch vụ, giáo dục,. . .), đến nay vẫn chưa có khách hàng nhận chuyển nhượng.

Thuận lợi:

Hàng hóa là đất nền (không có nhà) là sản phẩm gần như thiết yếu của người dân, ngoài ra đây cũng là kênh đầu tư ưa thích của người Việt Nam (do giá đất tăng theo thời gian);

Công ty thường lựa chọn những dự án có quỹ đất dễ giải tỏa, giá đền bù thấp, cộng với chính sách chia sẽ quyền lợi với người giải tỏa nên tiến độ được đẩy nhanh, giảm bớt chi phí đầu tư. Bên cạnh đó, thiết kế hạ tầng hợp lý theo hướng tăng tỉ lệ đất thành phẩm, quản lý đầu tư chặt chẽ nên giá thành thấp phù hợp với người có thu nhập trung bình, do đó khách hàng mục tiêu rất rộng;

Công ty có áp dụng phương thức bán trả góp 5 năm nên lượng khách hàng mua nền tăng đáng kể. Đối với phương thức này công ty không có rủi ro vì chỉ sang tên giấy CNQSD đất khi khách hàng đã nộp đủ tiền theo hợp đồng. Ngoài ra, công ty có quyền thu hồi nền nếu khách hàng trả góp trễ hạn quá 60 ngày nên thực tế tỉ lệ nợ quá hạn không đến 5%;

Do có nghiên cứu trước nên địa điểm đầu tư dự án chủ yếu là phục vụ người có nhu cầu sử dụng. Vì vậy, không chịu nhiều ảnh hưởng của khủng hoảng kinh tế. Thực tế đã chứng minh công ty vẫn bán được hàng;

Công tác quảng bá thông tin khá tốt nhờ xác định rõ khách hàng mục tiêu (người sẽ thực sự mua hàng của công ty) là ai. Dẫn đến việc lựa chọn kênh truyền thông phù hợp nên chi phí thấp nhưng hiệu quả lại cao;

Xây dựng được lực lượng bán hàng hùng hậu nhờ phương thức trả lương theo sản phẩm bán được (hưởng lương theo hoa hồng) nên mãi lực mạnh và đội ngũ này đã góp phần quảng bá sản phẩm cho công ty;

Nhờ chính sách chăm sóc sau bán hàng của công ty được thực thi quyết liệt nên khách hàng hài lòng và giới thiệu thêm người mua hàng mới cho công ty.

Khó khăn:

Kinh tế suy thoái làm cho thu nhập người dân giảm dẫn đến phần lớn người dân tuy có nhu cầu nhưng không đủ khả năng mua;

Tín dụng cho bất động sản vẫn chưa được nới lỏng và lãi suất còn cao;

Các chính sách về tiền tệ, quản lý đất đai của nhà nước trong thời gian qua cũng đã làm giảm niềm tin của người dân, dòng tiền vào bất động sản rất hạn chế khiến thị trường trầm lắng kéo dài.

b/ Thủy sản:

Xuất khẩu:

Tổng khối lượng xuất khẩu 13.831 tấn thành phẩm (khối lượng kể cả lớp nước đá mạ băng bảo vệ bên ngoài) đạt giá trị 29.459.610 USD.

Tiêu thụ nội địa:

Tổng khối lượng bán nội địa 5.563 tấn thành phẩm (kể cả lớp nước đá mạ băng bảo vệ bên ngoài) đạt giá trị 285.295.550.500 VNĐ

Thị trường & khách hàng:

Công ty hiện có gần 180 khách hàng nước ngoài, trong đó khách hàng mới là 44. Trong năm 2012, công ty đã xuất khẩu thêm đến các thị trường mới như Canada, Mỹ, Cộng Hòa Dominica, Pakistan và Bermuda,… Thị phần công ty trong năm qua như sau:

Châu lục	Doanh số (USD)	Tỉ trọng (%)
CHÂU Á	6.430.000	21,83
CHÂU ÂU	2.112.243	7,17
CHÂU MỸ	19.613.963	66,57
CHÂU PHI	998.464	3,39
CHÂU ÚC	304.940	1,04
Tổng cộng:	**29.459.610**	**100**

Thuận lợi:

Công nhân nhà máy ổn định, tỷ lệ nghỉ, bỏ việc rất ít;

Công suất nhà máy ổn định, đáp ứng được sản lượng trung bình 3.500 - 4.000 tấn nguyên liệu /tháng;

Cá nguyên liệu đáp ứng được hầu hết tất cả các yêu cầu đơn hàng về cỡ, màu;

Có thời điểm nguồn cung cá nguyên liệu dồi dào;

Nhu cầu thị trường Nam Mỹ như Colombia, Brazil tăng;

Chất lượng sản phẩm ổn định;

Hàng của công ty đã được xuất vào thị trường Mỹ tiềm năng và đã đạt được kết quả khả quan;

Đội ngũ bán hàng nhạy bén và linh động.

Khó khăn:

Khó dự đoán được tình hình diễn biến nguyên liệu trong dài hạn;

Giá cá nguyên liệu trên thị trường diễn biến thất thường làm khách hàng e ngại khi ký hợp đồng số lượng lớn, giao dài hạn;

Đôi khi vẫn thiếu cá nguyên liệu ảnh hưởng đến lịch giao hàng;

Không tiên đoán được nhu cầu thị trường và nhu cầu khách hàng.

Kênh phân phối chưa nhiều và hoạt động thật sự chưa hiệu quả.

II/ TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, THỰC HIỆN DỰ ÁN

1/ Tình hình đầu tư:

a/ Đầu tư tài chính:

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên công ty	Số tiền chi trong năm
1	Công ty cp đầu tư tài chính và truyền thông quốc tế	510.000.000
2	Công ty cp đầu tư và tư vấn tài chính	910.000.000
3	Công ty cổ phần Nhựt Hồng	18.913.000.000
	Tổng cộng	**20.333.000.000**

b/ Đầu tư dự án:

Đơn vị tính: đồng

STT	Khu dân cư	Mua đất	Xây dựng	Tổng
1	Mua lại 13.426 m^2 đất ở Châu Đốc - KDC Cty Ngọc Hầu	39.017.800.000	-	39.017.800.000
2	Khu dân cư TP Bến Tre	-	544.380.634	544.380.634
3	Khu dân cư Bình Khánh 3	17.084.354.182	18.935.368.107	36.019.722.289
4	Khu dân cư Bình Khánh 4	2.516.067.000	-	2.516.067.000
5	Khu dân cư Bình Khánh 5	6.505.355.000	6.802.773.877	13.308.128.877
6	Khu dân cư huyện Châu Phú	901.300.000	9.473.133.191	10.374.433.191
7	Khu dân cư TP Hòa Bình	4.122.294.000	572.736.254	4.695.030.254
8	Khu dân cư xã Hội An	1.316.888.600	711.511.193	2.028.399.793
9	Khu dân cư huyện Tri Tôn	1.982.440.000	9.756.693.821	11.739.133.821
10	Khu dân cư huyện Tịnh Biên	2.401.160.705	11.515.356.866	13.916.517.571
Tổng		**75.847.659.487**	**58.311.953.943**	**134.159.613.430**

2/ Tình hình thực hiện dự án:

Năm 2012, tiếp tục là năm khan hiếm tín dụng đối với lĩnh vực bất động sản nên việc huy động vốn từ kênh này gặp rất nhiều khó khăn và lãi suất thường ở mức cao, trong khi thị trường đầu ra vẫn đang yếu. Vì vậy, chủ trương của Ban điều hành công ty là ưu tiên đầu tư cho những dự án có khả năng thu hồi vốn nhanh để ổn định sản xuất. Đối với những dự án khác thì tiếp tục hoàn thiện các thủ tục pháp lý cần thiết nhằm tạo

điều kiện thuận lợi cho việc đầu tư sau này. Trường hợp dự án nào đã hoàn thành thủ tục đầu tư mà giá đất bồi thường hợp lý thì tùy theo tình hình tài chính tại từng thời điểm công ty có thể chi trả bồi hoàn, vì đây là khâu quan trọng nhất quyết định tiến độ và giá thành dự án.

a/ Tiến độ tại các dự án dở dang:

STT	Dự án	Quy mô				Đã thực hiện đến ngày 31/12/2012		
		Vốn (tỷ đồng)	Diện tích (ha)	Số lượng sản phẩm	Dự kiến hoàn thành vào năm	Tiến độ thực hiện	Tổng vốn đã đầu tư (tỷ đồng)	Tỷ lệ vốn đầu tư/tổng mức đầu tư (%)
1	Khu đô thị Cao cấp Sao Mai Bình Khánh 3, Long Xuyên, An Giang	425,0	56,57	2.681 nền	2013	Đã bán hết nền giai đoạn 1 và 2, đang bán nền giai đoạn 3 và hoàn thiện cơ sở hạ tầng giai đoạn 4 để được cấp giấy CN QSD đất.	430,12	101,2
2	Khu đô thị cao cấp Sao Mai Tịnh Biên, An Giang	99,3	23,93	1.161 nền	2012	Đã được cấp Giấy chứng nhận QSD đất toàn dự án và đang bán nền.	99,30	100
3	Khu dân cư Sao Mai thị trấn Cái Dầu, huyện Châu Phú, An Giang.	104,8	21,28	1.031 nền	2012	Đã hoàn thiện cơ sở hạ tầng, đang xây dựng chợ và chờ cấp Giấy chứng nhận QSD đất. Công ty đang bán nền.	68,70	65,5
4	Khu dân cư Sao Mai thị trấn Tri Tôn, H. Tri Tôn	109,3	29,82	1.313 nền	2015	Đã bồi hoàn và san lấp toàn dự án. Hiện đang hoàn thiện phần cơ sở hạ tầng còn lại.	92,90	85
5	Khu dân cư xã Hội An (Chợ Mới, An Giang)	40,96	6,66	Chợ, 315 nền	2012	Đang hoàn thiện cơ sở hạ tầng.	27,03	66
6	Khu đô thị Cao cấp Sao Mai Bình Khánh 5 (Long Xuyên, An Giang)	1.933,0	34,88	1.691 nền	2020	Đã bồi hoàn trên 70% diện tích dự án. Đang làm thủ tục xin thu hồi và giao đất. Chuẩn bị SLMB cho phần diện tích đã bồi hoàn.	108,7	5,62
7	Đường giải thoát giao thông Khu dân cư Nam Trà Ôn (Long Xuyên, An Giang)	499,0	5,57	259 nền	2015	Đã bồi thường được 30% diện tích dự án. Năm 2012 do phải thực hiện điều chỉnh quy hoạch nên không phát sinh chi phí đầu tư.	14,20	3,0

b/ Tiến độ thực hiện các dự án theo định hướng phát triển:

STT	Dự án	Tiến độ thực hiện
1	Dự án Khu đô thị mới phường 10, thành phố Mỹ Tho, tỉnh Tiền Giang.	UBND tỉnh Tiền Giang đã có công văn chấp thuận chủ trương cho Công ty thực hiện dự án và UBND Thành phố Mỹ Tho đã phê duyệt nhiệm vụ quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500. Hiện tại, đơn vị tư vấn đã lập xong quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500, trong năm 2013 trình cơ quan thẩm quyền phê duyệt.
2	Khu đô thị Sao Mai Nam Trần Hưng Đạo, thành phố Hòa Bình, tỉnh Hòa Bình.	UBND tỉnh Hòa Bình đã chấp thuận chủ trương cho Công ty thực hiện dự án từ năm 2007 và phê duyệt nhiệm vụ quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 vào năm 2011. Hiện tại, đơn vị tư vấn đã lập xong quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500, trong năm 2013 trình cơ quan thẩm quyền phê duyệt.
3	Khu biệt thự nghỉ dưỡng Thiên Cảnh Sơn huyện Tịnh Biên, tỉnh An Giang.	UBND tỉnh An Giang đã chấp thuận chủ trương cho Công ty đầu tư từ năm 2007. UBND huyện Tịnh Biên đã phê duyệt nhiệm vụ quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500 vào năm 2011 và phê duyệt Đồ án quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 vào năm 2012. Ngày 02/01/2013, UBND tỉnh An Giang đã cấp giấy CNĐT cho Công ty. Công ty đã thỏa thuận xong và nhận chuyển nhượng khoảng 65% diện tích đất của dự án. Dự kiến, trong năm 2013 sẽ bồi hoàn xong toàn bộ diện tích còn lại của dự án.
4	Khu du lịch núi Trà Sư, huyện Tri Tôn, tỉnh An Giang.	UBND tỉnh An Giang đã chấp thuận địa điểm, quy mô cho Công ty đầu tư xây dựng từ năm 2008 và thống nhất cơ chế giao đất cho nhà đầu tư năm 2010. Sang năm 2012, UBND huyện Tịnh Biên đã phê duyệt Đồ án quy hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500. Hiện Công ty đang trình cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận đầu tư.
5	Khu TMDV giải trí cửa khẩu Quốc Tế Tịnh Biên, huyện Tịnh Biên, An Giang.	UBND tỉnh An Giang chấp thuận chủ trương cho công ty đầu tư dự án từ năm 2009. Hiện đang chờ Sở Xây dựng thẩm định và phê duyệt quy hoạch. Đến nay, Công ty đã thỏa thuận xong và nhận chuyển nhượng khoảng 25% diện tích đất của dự án.
6	Khu đô thị Cao cấp Sao Mai Bình Khánh 4, TP. Long Xuyên, An Giang.	Năm 2011, UBND Tỉnh đã chấp thuận chủ trương cho công ty đầu tư. Công ty đã hoàn thành công việc khảo sát địa hình, hiện trạng, lập hồ sơ qui hoạch chi tiết xây dựng tỷ lệ 1/500 và đang trình có thẩm quyền phê duyệt qui hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500.
7	Khu dân cư Sao Mai xã Mỹ Tân, Thành phố Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp.	Năm 2010, UBND tỉnh Đồng Tháp chấp thuận chủ trương cho Công ty đầu tư dự án. UBND thành phố Cao Lãnh đã ra thông báo thống nhất chọn phương án Quy hoạch để chủ đầu tư thực hiện lập Quy hoạch chi tiết tỷ lệ 1/500. Hiện nay, Công ty đã hoàn thành công tác khảo sát địa hình, hiện trạng và đang trình cơ quan có thẩm quyền phê duyệt hoạch chi tiết.
8	Bệnh viện Quốc tế Sao Mai – TP Long Xuyên	UBND tỉnh An Giang có Công văn số 2839/UBND-KT ngày 15/09/2011 về việc chấp thuận chủ trương cho lập dự án đầu tư Bệnh viện Quốc tế Sao Mai. Công ty đã có quỹ đất sạch để thực hiện dự án, đang triển khai hồ sơ để trình cơ quan có thẩm quyền cấp giấy chứng nhận đầu tư.

III/ NHỮNG TIẾN BỘ CÔNG TY ĐẠT ĐƯỢC TRONG NĂM 2012

Thương hiệu Sao Mai ngày càng được củng cố nhân sự kiện Công ty được Tạp chí Nhịp cầu Đầu tư vinh danh là ***1 trong top 50 doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả nhất Việt Nam***. Về góc độ địa phương Sao Mai vẫn giữ vững là doanh nghiệp đứng đầu trong lĩnh vực kinh doanh Bất động sản.

Về nhân sự và năng suất lao động, năm 2012 là năm công ty đẩy mạnh công tác đào tạo cán bộ nguồn để kế thừa bằng việc đưa nhiều cán bộ CNV đi học tập tại nước ngoài như: Mỹ, Úc, Singapore, Trung Quốc,… Bên cạnh đó, công ty còn ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý dự án, hàng hóa và khách hàng để tăng hiệu quả công việc.

Về chất lượng dịch vụ, sau khi công ty áp dụng quy trình xử lý nội bộ thì sự phối hợp giữa các bộ phận chuyên môn trong công ty có liên quan đến khách hàng như: Phòng kế toán, Phòng tài chính, Phòng quản lý bất động sản, Phòng kinh doanh và các Ban quản lý dự án đã tốt hơn trước đây rất nhiều và trách nhiệm giữa các bộ phận này cũng được nâng cao. Từ đó các thắc mắc, khó khăn và yêu cầu của khách hàng đều được công ty giải quyết nhanh hơn và đáp ứng kỳ vọng của khách hàng. Ngoài ra, ở khâu chăm sóc khách hàng còn có một Phó tổng giám đốc phụ trách thường xuyên tham gia đối thoại với khách hàng nhằm tháo gỡ kịp thời, nhanh chóng những trường hợp ngoài thẩm quyền của các bộ phận chuyên môn.

Hoạt động xã hội: Tiếp tục truyền thống tương thân tương ái, năm 2012 công ty cũng đã trích một phần lợi nhuận của mình để xây nhà tình thương, hỗ trợ các gia đình nghèo ăn Tết và đóng góp cho Quỹ môi sinh học đường.

B/ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

I/ KINH DOANH:

1/ Bất động sản:

Trong năm 2013 tập trung đẩy mạnh bán hàng nhằm giảm bớt lượng tồn kho và tăng vòng quay vốn đồng thời đảm bảo doanh thu bình quân mỗi tháng tối thiểu là 12 tỷ đồng. Để đạt được kết quả này công ty cần phải thực hiện tốt các giải pháp sau:

Đối với các dự án có tốc độ bán hàng chậm và tồn kho còn nhiều, phải tìm hiểu cặn kẽ nguyên nhân để từ đó có chiến lược kinh doanh hay điều chỉnh quy hoạch lại cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Chẳng hạn như nếu thiếu công trình thu hút thì bổ sung; Hạ tầng kỹ thuật, an ninh, môi trường, mỹ quan đô thị chưa đảm bảo hoặc giá cả và phương thức thanh toán chưa đáp ứng kỳ vọng của khách hàng thì sẽ nghiên cứu điều chỉnh phù hợp;

Xem xét kéo dài tiến độ trả góp không tính lãi từ 5 năm hiện nay lên 7 năm hoặc nhiều hơn tùy đặc điểm khách hàng mục tiêu của từng dự án;

Tuyển dụng thêm nhiều nhân viên bán hàng có chuyên môn, kỹ năng giao tiếp tốt và có kinh nghiệm trong lĩnh vực bất động sản cho phòng kinh doanh. Do phương thức trả lương theo sản phẩm nên việc này không làm tăng chi phí nhưng lại góp phần quảng bá rộng rãi dự án đến khách hàng mục tiêu và bán được nhiều sản phẩm hơn;

Cải thiện hơn nữa khâu chăm sóc khách hàng để tăng độ hài lòng của khách hàng đối với công ty. Chính sự hài lòng này sẽ làm cho khách hàng cũ giới thiệu thêm khách hàng mới (bao gồm cả người thân, bạn bè) đến mua sản phẩm của công ty;

Đầu tư nhiều hơn vào công tác nghiên cứu thị trường, khảo sát ý kiến khách hàng cũng như nghiên cứu đối thủ cạnh tranh để điều chỉnh chính sách bán hàng phù hợp (về giá cả, phương thức thanh toán và các ưu đãi cho khách hàng);

Thực hiện tốt các nghĩa vụ của công ty đối với khách hàng như: giao nền đúng hẹn, rút ngắn thời gian giao Giấy chứng nhận QSD đất từ 2 – 3 tháng như hiện nay xuống còn 45 ngày và giải quyết các vướng mắc cho khách hàng một cách nhanh chóng, thỏa đáng;

Đào tạo nâng cao chuyên môn nghiệp vụ giao tiếp cho bộ phận thu hồi công nợ và chăm sóc khách hàng;

Tiếp tục kế thừa công tác quảng cáo - tiếp thị như đã thực hiện trước đây. Tuy nhiên, cần xác định rõ khách hàng mục tiêu tiếp thị đúng đối tượng, để tránh lãng phí và không hiệu quả.

2/ Thủy sản:

Dự kiến doanh thu năm 2013 là khoảng 46 triệu USD, sản lượng tiêu thụ trung bình là 80 cont mỗi tháng và cơ cấu thị trường như sau:

Thị trường	Số lượng (cont/tháng)	Tỷ lệ (%)
1. Trung Quốc	10	12,5
2. Mỹ + Canada	20	25,0
3. Trung Mỹ + Nam Mỹ	30	37,5
4. Các thị trường khác	20	25,0
Tổng cộng	**80**	**100**

Để hoàn thành các chỉ tiêu trên, công ty cần thực hiện tốt các vấn đề sau:

Nâng cao nghiệp vụ bộ phận bán hàng và bộ phận làm chứng từ;

Tăng cường giám sát, quản lý chặt chẽ các khâu then chốt trong phòng kinh doanh nhằm hạn chế sai sót ở mức thấp nhất (*bán hàng, chứng từ, bao bì*), đặc biệt là đối với những nhân viên mới;

Nâng cao nghiệp vụ và chuyên nghiệp hóa đội ngũ bán hàng, đồng thời tuyển dụng thêm nhân viên bán hàng có kinh nghiệm trong lĩnh vực thủy sản;

Chọn lọc những khách hàng tiềm năng như nhà phân phối sỉ, các siêu thị và thị trường hấp dẫn, đồng thời hoạch định chiến lược hợp tác lâu dài bằng chính sách chăm sóc khách hàng như hỗ trợ về giá bán, đảm bảo chất lượng, thời gian giao hàng và giải đáp những vướng mắc của khách hàng thỏa đáng, nhanh nhất;

Thường xuyên theo dõi, nắm bắt nhu cầu thị hiếu của khách hàng để cải tiến sản phẩm, đáp ứng nhu cầu kịp thời của khách hàng;

Tích cực đẩy mạnh công tác xúc tiến thương mại như tham gia các hội chợ triển lãm để giới thiệu sản phẩm;

Đa dạng hóa và cân đối thị phần xuất khẩu nhằm giảm thiểu rủi ro và tăng hiệu quả trong kinh doanh;

Lập văn phòng đại diện bán hàng tại Trung Quốc và một số thị trường tiềm năng.

Siết chặt vấn đề kiểm soát chất lượng trong qui trình chế biến, đặc biệt là khâu phân cỡ, khâu xử lý phụ gia và thành phẩm;

Ngoài việc tự nuôi cá và liên kết với các hộ nuôi để chủ động nguồn nguyên liệu, công ty còn xây dựng chiến lược nhằm ổn định nguyên liệu đầu vào với mức giá thấp nhất, chất lượng tốt nhằm tăng hiệu quả kinh doanh. Đồng thời, đảm bảo cá nguyên liệu về nhà máy phải đạt tỷ lệ đúng với đơn hàng mức cao nhất.

3/ Xây dựng:

Chủ trương công ty vẫn duy trì lĩnh vực này, nhằm đảm bảo việc làm cho các đội xây dựng. Tuy nhiên, mục tiêu kinh doanh an toàn vẫn được công ty đặt lên hàng đầu. Do đó, công ty vẫn chỉ nhận thầu các công trình thanh toán vốn nhanh, xét thấy có hiệu quả. Doanh thu đặt ra cho lĩnh vực này năm 2013 là 50 tỷ.

4/ Dịch vụ:

Tập trung khai thác tối đa công suất Khu resort Sao Mai Bà Rịa Vũng Tàu, Khu cư xá Agifish và các văn phòng cho thuê đảm bảo doanh thu năm 2013 đạt 10 tỷ đồng.

II/ ĐẦU TƯ:

1/ Bất động sản:

Tập trung hoàn thiện cơ sở hạ tầng Dự án Khu dân cư thị trấn Tri Tôn và Khu dân cư xã Hội An trong năm 2013;

Hoàn thành việc cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất dự án Khu dân cư thị trấn Cái Dầu huyện Châu Phú trong quý 2/2013;

Thực hiện thu hồi và giao đất, đồng thời nộp dứt điểm tiền sử dụng đất dự án Khu dân cư Bình Khánh 5;

Bồi hoàn dứt điểm dự án Đường giải thoát giao thông Nam Trà Ôn, tiến tới thu hồi, giao đất và nộp tiền sử dụng đất trong năm 2013;

Do xác định việc đầu tư và triển khai các dự án mới là nhiệm vụ hàng đầu và mang tính chiến lược của công ty. Vì vậy, trong thời gian nguồn vốn tín dụng bất động sản bị thắt chặt, công ty vẫn hoàn thiện các hồ sơ xin phép đầu tư các dự án mới theo qui định nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình đầu tư dự án khi nguồn vốn tín dụng được khai thông, gồm các dự án sau:

STT	Dự án	Vốn đầu tư (tỷ đồng)	Diện tích (ha)
1	Dự án khu đô thị mới P. 10, TP Mỹ Tho, T. Tiền Giang.	1.500	150,00
2	Khu đô thị Sao Mai Nam Trần Hưng Đạo, Thành phố Hòa Bình, tỉnh Hòa Bình.	987	70,21
3	Khu biệt thự nghĩ dưỡng Thiên Cảnh Sơn huyện Tịnh Biên, An Giang.	85	6,08
4	Khu du lịch núi Trà Sư, huyện Tri Tôn, AG.	85	9,61
5	Khu liên hợp công nghiệp và Cảng biển Quốc tế IDI, huyện Lấp Vò, Đồng Tháp.	1.885	156,80
6	Khu TMDV giải trí cửa khẩu Quốc Tế Tịnh Biên, huyện Tịnh Biên, An Giang.	234	41,06
7	Khu đô thị Cao cấp Sao Mai, Khóm Bình Khánh 4, TP.Long Xuyên, An Giang.	327	45,86
8	Khu dân cư Sao Mai xã Mỹ Tân, Cao Lãnh, Đồng Tháp.	800	49,30
9	Bệnh viện quốc tế Sao Mai – Tp Long Xuyên (qui mô 500 giường).	578	0.44

2/ Thủy sản:

Phát triển thêm vùng nuôi để chủ động nguồn nguyên liệu sạch cho chế biến;

Hỗ trợ IDI sớm hoàn thành Nhà máy tinh luyện dầu để đưa vào hoạt động và đầu tư bồn dự trữ mỡ cá chuẩn bị nguồn nguyên liệu cho sản xuất khi nhà máy vận hành;

Đầu tư thêm máy hút chân không để đáp ứng kịp thời các đơn đặt hàng của khách;

Bổ sung máy móc thiết bị cho phòng thí nghiệm để nâng cao độ chính xác trong kiểm tra vi sinh thực phẩm.

3/ Xây dựng và dịch vụ:

Trong năm không đầu tư thêm, chỉ khai thác kinh doanh trên nền tảng sẵn có.

Từ những định hướng trên, Ban điều hành công ty đã thận trọng xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2013 và được Hội đồng quản trị thông qua, cụ thể:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Đã thực hiện năm 2012	Kế hoạch năm 2013	KH/TH (%)
1. Doanh thu thuần	1.018	1.150	113%
2. Lợi nhuận sau thuế TNDN	13,25	20	150%
3. Vốn điều lệ	397,36	476,834	20%

Trên đây là Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2012 và kế hoạch kinh doanh 2013. Kính trình Đại hội cổ đông thường niên năm 2013 thông qua.

Tổng giám đốc

(Đã ký)

Lê Thanh Thuấn