CÔNG TY CỔ PHẦN MERUFA

Địa chỉ: 38 Trương Quốc Dung, Phường 8, Quận Phú nhuận, Tp. Hồ Chí Minh
Nhà máy: C64/II đường số 8, KCN Vĩnh Lộc A, huyện Bình Chánh, Tp. Hồ Chí Minh

Tel: (84.8) 3765 5031 –37654160 Fax: (84.8) 3765 4161

Email: merufa@hcm.vnn.vn merufa@merufa.vn

Websites: http://www.merufa.com http://www.merufa.com.vn

Số: TP.Hồ Chí Minh, ngày 21 tháng 4 năm 2013

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

I. NHỮNG KHÓ KHĂN VÀ THUẬN LỢI

A. KHÓ KHĂN

Năm 2012 các công ty, xí nghiệp Việt nam nói chung và công ty cổ phần Merufa nói riêng gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh.
Những khó khăn chính của nền kinh tế đất nước đã ảnh hưởng nặng nề đến hiệu quả sản xuất, kinh doanh của các công ty, xí nghiệp Việt nam, trong đó có MERUFA, bao gồm những điểm chủ yếu sau:

- **"Doanh nghiệp kiệt sức: Teo tóp, chết như rạ"** là tiêu đề nổi bật của một bài viết đăng tải trên báo "Người Lao động", ngày 21/4/2013 phản ánh khá đúng tình trạng "sống dở, chết dở" của các công ty, xí nghiệp nước ta hiện nay. "**Thực trạng doanh nghiệp càng hoạt động càng suy giảm quy mô, một lần nữa báo động về sức khỏe của nền kinh tế. Dù vậy, các giải pháp gỡ khó còn khá mơ hồ",** bài báo viết thêm đoạn này, dùng cỡ chữ lớn, ngay dưới tiêu đề.

  Theo báo cáo chính thức của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam (VCCI), kể từ khi có Luật DN (năm 2000), đến nay, cả nước đã có trên **694.000 DN** được thành lập. Tuy nhiên, đến đầu năm 2013, chỉ còn hơn **300.000 DN** đang hoạt động và **2/3** số đó không lớn lên nổi, thậm chí còn nhỏ dần về quy mô. 44,7% DN của số này giữ nguyên quy mô nhỏ trong suốt 10 năm, 18,7% tụt xuống thành DN siêu nhỏ, chỉ có 8,74% DN nhỏ phát triển thành DN có quy mô vừa và 6,55% thành quy mô lớn. DN có quy mô vừa cũng ngày càng nhỏ đi: có đến 38,7% DN rớt xuống thành DN nhỏ, 5,12% thành DN siêu nhỏ. Kết quả khảo sát của VCCI cũng cho thấy có đến **73%** DN cho rằng tồn kho thực sự là mối lo ngại, 5,7% ngừng hoạt động trong năm 2012 do không tìm được thị trường đầu ra, không vay được vốn và giá nguyên vật liệu cao. Trong đó, 28,6% DN ngừng hoạt động vì không tìm được thị trường đầu ra, 21,4% do không vay được vốn, 17,9% do nguyên liệu giá cao. Tỉ lệ DN thua lỗ trong giai đoạn 2002-2011 rất cao, lên đến **41,7%** trong năm 2011…. .
  Cũng như mọi doanh nghiệp khác, trong những năm qua, 2010-2011-2012, MERUFA gặp rất nhiều khó khăn trên thị trường (*găng ngoại loại chất lượng xấu- phế thải được một số công ty nhập về bán cho các bệnh viện với giá rất rẻ, nhưng không ít bệnh viện vẫn mua, vì các lý do khác nhau*), tỷ lệ lãi vay ngân hàng tuy đã giảm một phần nhưng còn đứng ở mức khá cao, xấp xỉ 12%, giá nguyên vật liệu sản xuất, năng lượng tăng liên tục, không thấy điểm dừng, trong khi các cơ quan ráo riết tận thu thuế…

- **"Hàng hóa đua nhau tăng giá"** lại là tiêu đề nổi bật của một bài viết khác đăng tải trên báo "Tuổi trẻ", ngày 20/4/2013 ." Giá nguyên liệu và chi phí vận chuyển tăng đã khiến nhiều mặt hàng thiết yếu tăng giá… Mì gói, nước mắm, thực phẩm, nước ngọt, đồ gia dụng... là những mặt hàng được điều chỉnh tăng giá tại hầu khắp các hệ thống bán lẻ, từ chợ cho tới cửa hàng, siêu thị, tăng từ 5-15%", bài báo viết thêm.

  Giá nhu yếu phẩm, xăng dầu, đặc biệt là xăng dầu tăng liên tục đã ảnh hưởng nặng nề đến cuộc sống của người công nhân nói chung, của MERUFA nói riêng. Chi phí mua xăng chạy xe gắn máy đi làm việc của không ít công nhân công ty chiếm tới 1/3, có khi gần bằng cả nửa tháng lương, đối với công nhân nhà xa nơi làm việc. Trong bối cảnh công ty gặp quá nhiều khó khăn trong cân đối thu chi, việc tăng lương liên tục cho công nhân là không thể thực hiện được. Do vậy đã có một số công nhân có kinh nghiệm sản xuất phải xin nghỉ việc, hoặc không an tâm với công việc. Những điều này đã ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty. Công ty có rất nhiều khó khăn trong việc phấn đấu đạt các chỉ tiêu sản xuất, kinh doanh, đặc biệt là chỉ tiêu lợi nhuận.

- **Lãi suất vay vốn hoạt động sản xuất kinh doanh tại các ngân hàng vừa qua tuy có giảm nhưng còn đứng mức khá cao** trong nhiều tháng của năm. Lãi suất vay hiện nay phổ biến là **12-13%** năm, nhưng cũng có ngân hàng cao hơn. Nhưng việc tiếp cận nguồn vốn vay thực tế lại rất khó khăn.

Trong hoàn cảnh lãi định mức của các xí nghiệp sản xuất thường chỉ là khoảng **7-8 %** trên giá bán từng mặt hàng, vốn kinh doanh của công ty có hạn, sức tiêu thụ hàng lại giảm sút do ảnh hưởng của lạm phát, việc lãi suất ở mức quá cao như trên là một thách thức hết sức khắc nghiệt cho các công ty, xí nghiệp mà không thể hay rất khó vượt qua, trong đó có MERUFA
Gần đây, nhà nước đề nghị các ngân hàng cần giảm lãi suất cho vay xuống 10% hay thấp hơn.Tuy nhiên điều này rất khó thực hiện trong thực tế. Lãi suất huy động (*gửi tiền vào ngân hàng*) tại các ngân hàng hiện nay chỉ có thể giảm xuống đáy là 7%, trong bối cảnh lạm phát tăng và tiền VN đang mất giá so với Đô la Mỹ. Tỷ lệ biên độ lãi xuất biên của các ngân hàng Việt nam phải từ 3-4%, do quản lý chưa tốt và chi phí cao. Do vậy lãi suất cho vay rất khó giảm xuống 10% hay thấp hơn.. Trong khi đó MERUFA càng gặp thêm khó khăn do các bệnh viện, khách hàng chính của công ty, thường thanh toán tiền mua hàng rất chậm, có nơi nợ tiền mua hàng đến **4, 5 tháng** hoặc lâu hơn.

- Thị trường chứng khoán Việt nam vào 6 tháng cuối năm 2012 và 3 tháng đầu năm 2013 đang diễn biến theo chiều hướng rất xấu. Giá trị của rất nhiều cổ phiếu của các công ty, trong đó có các blue-chip đều rớt thảm hai.

Theo thông tin gần đây trên "Diễn đàn Kinh tế Việt nam" (Vcf.vn) thì: "*Những phiên giao dịch với tổng giá trị mua-bán chỉ vài trăm tỷ đồng kéo dài triền miên, cổ phiếu xuống giá ở mức trà đá, rau thơm nhưng vẫn ế khách mua. Chưa bao giờ chứng khoán cạn kiệt tiền mặt như năm nay*.". Thông tin còn khá mới vào giữa tháng 11 năm 2012 cũng trên diễn đàn nói trên: "*Giá cổ phiếu mua bán trên thị trường đang rất rẻ. Sàn giao dịch chứng khoán TP.HCM hiện có hơn 51 mã chứng khoán giao dịch có giá dưới 5.000 đồng/cổ phiếu, thậm chí có mã giá dưới 2.000 đồng/cổ phiếu. Sàn Hà Nội cũng không kém cạnh với la liệt cổ phiếu giao dịch dưới mệnh giá"* và "*Giá cổ phiếu của Công ty Chứng khoán Sài Gòn Thương Tín (SBS) mua bán trên sàn TP.HCM chỉ còn khoảng 1.600 đồng/cổ phiếu. Đó là giá trần, còn giá sàn chỉ có 1.400 đồng. Như vậy, chỉ cần bỏ ra 14.000 đồng nhà đầu tư đã sở hữu được 10 cổ phiếu, tương đương một ổ bánh mì. Thảm hơn, giá này ra chợ khó mua được một nhúm hành lá. Theo dõi trên biểu đồ thống kê, cổ phiếu SBS có gần 15 phiên liên tiếp giảm sàn.*"
Tình hình chứng khoán như trên đã triệt tiêu hy vọng của các doanh nghiệp, trong đó có MERUFA, muốn đưa cổ phiếu lên sàn, để huy động thêm nguồn vốn thặng dư, cần cho việc mở rộng, phát triển sản xuất, kinh doanh. Tình huống khó khăn bắt các doanh nghiệp đành phải dựa vào nguồn duy nhất vay vốn tại các ngân hàng với lãi suất cao.
Tuy gặp rất nhiều khó khăn như đã nói ở trên, trong năm qua công ty cổ phần MERUFA đã phải gồng mình chịu đựng, có những cố gắng vượt bậc trong hoạt động sản xuất kinh doanh và đạt được các thành tích tốt đẹp.

B. **THUẬN LỢI:**

1- Thuận lợi lớn nhất và cơ bản nhất của MERUFA là có 1 tập thể cán bộ công nhân viên đoàn kết, chung sức phấn đấu, quyết tâm khắc phục khó khăn. Tinh thần đoàn kết phấn đấu, hợp tác xuyên suốt từ Hội đồng Quản trị Công ty đến Ban Tổng Giám đốc, lãnh đạo các phòng ban, phân xưởng Công ty, cho tới các công nhân bình thường. Sức mạnh đó được củng cố, tăng cường với sự chia sẻ, thông cảm, hỗ trợ của các cổ đông, cũng như của các khách hàng Công ty . Các chủ trương, biện pháp, quyết định của Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc được tập thể CBCNV đồng tâm, hiệp chí thực hiện thành công.

2- Thuận lợi lớn thứ hai và cũng đóng góp một vai trò quan trọng, quyết định là công tác nghiên cứu khoa học, cải tiến công nghệ, thiết bị sản xuất được đặc biệt chú ý tại MERUFA. Năm 2012, dù gặp nhiều khó khăn, công tác cải tiến công nghệ, thiết bị vẫn được tiếp tục triển khai mạnh mẽ, mang lại hiệu quả kinh tế cao, có nhiều công trình hiệu quả kinh tế chưa mang lại nhiều trong các năm trước mà đến năm 2012, quý I năm 2013 mới phát huy hiệu quả thực sự (như việc nghiên cứu và áp dụng hệ thống gia nhiệt dầu vào sản xuất găng, công trình nghiên cứu và áp dụng thành công việc sản xuất găng mỏng hơn nên giảm bớt nguyên liệu tiêu tốn-nhưng chất lượng găng vẫn tốt, công trình pha chế vật liệu Nano vào hỗn hợp mủ nhúng găng, condom giúp tiết kiệm latex và đặc biệt nâng cao rõ rệt chất lượng condom, công trình "Thu hồi-tái sử dụng bột bôi trơn" tiết kiệm được từ 50-60% bột Talc tiêu tốn…). Nhiều "kế hoạch chất lượng" được thực hiện tốt, kịp thời, góp phần nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm giá thành, tiết kiệm chi phí.

3- Tại MERUFA việc nâng cao yêu cầu quản lý-theo dõi sản xuất và việc cải tiến công nghệ - thiết bị luôn song hành . Công tác quản lý sản xuất luôn được coi trọng và là yếu tố quan trọng đóng góp cho các thành công đạt được của MERUFA.

Những thuận lợi trên đây thực chất là kết quả của những cố gắng liên tục, có tính truyền thống của Công ty từ những năm trước và chúng cũng chính là tiền đề thuận lợi cho những thành công trong sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm tới.

II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT- KINH DOANH VÀ CÁC THÀNH TỰU NĂM 2012

A. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

1) Kết quả sản xuất kinh doanh của công ty năm 2012 đã được trình bầy trong biểu mẫu "Báo cáo Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012 " (Báo cáo sau Kiểm toán) có đính kèm theo đây.
2) Tình hình và kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012 có những đặc điểm đáng lưu ý như sau:

- Năm 2012 là năm công ty đạt lợi nhuận cao nhất trong tất cả các năm vừa qua, từ khi thành lập công ty cổ phần MERUFA, năm 2003. Bản thống kê dưới đây chỉ so sánh lợi nhuận 6 năm gần đây nhất, thuộc nhiệm kỳ II và III của HĐQT công ty, từ năm 2007- 2012.

Năm	Tiền lãi	Tỷ lệ cổ tức đã trả	Ghi chú
2007	**5.537** triệu Đồng	**12%**	
2008	**1.890** triệu Đồng	**13%**	Trong đó có 10% cổ tức trả bằng cổ phiếu thưởng cho cổ đông

2009	**13.491** triệu Đồng	**13%**	
2010	**4.369** triệu Đồng	**06%**	
2011	**14.220** triệu Đồng	**14%**	
2012	**20.844** triệu Đồng	**14%**	

(Lợi nhuận trung bình 5 năm đầu tiên của công ty [2003-2006] bình quân chỉ là **4.530** triệu đồng/năm).Lơi nhuận năm 2012 là **20.844** triệu Đồng, gấp khoảng 4,6 lần

MỘT SỐ CHỈ TIÊU CHÍNH THỰC HIỆN
NĂM 2011-2012 (sau Kiểm toán)

Số TT	CHỈ TIÊU	ĐV TÍNH	NĂM 2011	NĂM 2012
1	Doanh thu sản xuất-kinh doanh	Đồng	121.373.360.000	141.874.000.000
2	Số lượng sản phẩm chính tiêu thụ			
	-Găng phẫu thuật	đôi	20.660.400	21.612.900
	-Bao cao su tránh thai	cái	4.251.100	40.553.400
	-Nút chai cao su các loại	cái	29.938.500	25.952.500
3	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	14.219.650.000	20.843.647.000
4	Thu nhập bình quân tháng 1 CBCNV	Đồng	4.531.000	5.573.000

Ghi chú: Dự kiến Doanh thu năm 2013 là: **154.051.400.000** Đồng, Thu nhập bình quân tháng một CBCNV: **6.597.000** Đồng

- Năm 2009 là năm công ty cũng đạt lợi nhuận khá cao. Chỉ kém năm 2011 gần một tỷ đồng. Tuy nhiên kết quả lợi nhuận cao năm 2009 chủ yếu là do công ty có kế hoạch dự trữ mủ latex cao su đúng đắn, trong khi giá thành mủ trên thị trường xuống thấp vào 6 tháng cuối năm. Yếu tố thị trường đã mang lai những "may mắn" nhất định cho công ty. Tuy nhiên lợi nhuận khá cao của năm 2011 lại **là kết quả của một quá trình tăng cường tổ chức, quản lý sản xuất, đề ra nhiều chính sách sản xuất kinh doanh hợp lý nhằm cắt lỗ do giá bán dưới giá thành sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm hư hao nguyên vật liệu, năng lượng.**
  Năm 2012 công ty có lợi nhuận cao nhất trong tất cả các năm (25 năm), từ khi thành lập công ty đến nay. Lơi nhuận cao năm 2012 là kết quả của quá trình tiếp tục áp dụng, phát huy những phương pháp quản lý và kinh nghiệm đã có hiệu quả thực tiễn trong năm 2012, đồng thời áp dụng các phương pháp quản lý sản xuất tiên tiến, các công nghệ sản xuất mới.

MỘT SỐ CHỈ SỐ KINH TẾ NĂM 2011-2012 (sau Kiểm toán)

TT	CHỈ TIÊU-CHỈ SỐ	ĐV TÍNH	NĂM 2011	NĂM 2012
1	Lợi nhuận trước thuế	Đồng	14.219.650.000	20.843.647.000
2	Doanh thu sản xuất kinh doanh	Đồng	121.373.360.000	141.874.000.000
3	Vốn chủ sở hữu	Đồng	36.754.040.000	36.754.040.000
4	TL Lợi nhuận trên Vốn chủ sở hữu	%	39	56

5	**Tỷ lệ Lợi nhuận trên Doanh thu**	**%**	**12**	**15**
6	**Dư nợ bình quân vay ngân hàng**	**Đồng**	**33.539.070.000**	**29.646.250.000**
7	**TL Dư nợ vay trên Vốn chủ sở hữu**	**%**	**91**	**81**

Ghi chú: Tại thời điểm ngày 5/1/2013

- Số tiền Merufa vay ngân hàng: **12.800.740.000 Đồng**
- Số tiền khách hàng còn nợ Merufa: **15.544.580.000 Đồng**

3) Đánh giá các chỉ tiêu kinh tế

Nếu so với vốn sở hữu công ty hiện là 36.716.040.000VNĐ thì tỷ lệ giữa lãi và vốn sở hữu năm 2011 là **39%,** như vậy cứ **10 đồng** vốn công ty làm ra xấp xỉ **4 đồng tiền lãi**. Năm 2012 tỷ lệ này là **56 %**. Như vậy cứ **10 đồng** vốn công ty làm ra xấp xỉ **5,6 đồng tiền lãi** (*lãi hơn nửa tiền vốn*). Còn nếu so với giá trị cổ phiếu (10.000 đồng/ cổ phiếu) thì lãi trên mỗi cổ phiếu năm 2012 đạt khoảng **56%** giá trị cổ phiếu.

B. CÁC THÀNH TỰU TRONG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

Hàng năm, từ năm 2009, công ty họp toàn cán bộ chủ chốt để thảo luận và bỏ phiếu chọn ra 10 (hay 12) sự kiện tiêu biểu tốt và xấu của công ty trong năm trên mọi lĩnh vực hoạt đông sản xuất kinh doanh. Năm 2012 những thành tưu nổi bật nhất (sự kiện tốt) của công ty bao gồm:

1. Năm 2012 là năm công ty **đạt lơi nhuận cao nhất** trong suốt 25 năm hoạt động sản xuất, kinh doanh. Lơi nhuận trước thuế dự kiến **đạt 21 tỷ Đồng** (trong đó lơi nhuận từ SX-KD là 17 tỷ Đồng). Tỷ lệ giá trị vốn chủ sở hữu/lợi nhuận chỉ là **1,71** (36/21), tỷ lệ này khá thấp so với các công ty trong nước.

2. Năm 2012 công ty **kỷ niệm 25 năm ngày thành lập** (1987-2012). Trong suốt 25 năm sản xuất kinh doanh, năm nào công ty cũng có lơi nhuận, không có năm nào bị lỗ. Các năm 2009, 2011, 2012 đạt lơi nhuận cao, lần lượt là 13,49; 14,22 và 21 tỷ Đồng. Tỷ lệ giá trị vốn chủ sở hữu/lợi nhuận tương ứng các năm này là 2,67; 2,53 và 1,71. Doanh số các năm 1988, 1992, 1997, 2003, 2007, 2012 lần lượt là 144 triệu, 7.193 triệu, 25.500 triệu, 39.164 triệu, 68.102 triệu và 141.203 triệu Đồng. Từ năm 2003 đến nay, cứ mỗi 5 năm, doanh số công ty tăng khoảng 2 lần (200%)

3. Trong năm công ty đã **trúng thầu hai dự án lớn của Nhà nước cung cấp bao cao su cho kế hoạch dân số** (với tổng số **40 triệu** cái)**.** Việc trúng hai gói thầu lớn giúp cho các phân xưởng sản xuất condom của công ty đủ việc làm trong năm 2013, một lần nữa đánh dấu sự trở lai thị trường Việt nam của MERUFA như một nhà cung cấp lớn, có uy tín và đầy tiềm năng. Do tính toán giá dự thầu chính xác, hợp lý và tranh thủ được sự giúp đỡ của cơ quan quản lý dự án trong việc ứng tiền trước, nên công ty sẽ giảm đươc chi phí sản xuất và có lợi nhuận khá trong việc sản xuất condom cho dự án. Công ty đã liên tiếp trúng các gói thầu của Tổng cục Dân số trong hai năm 2011 và 2012.

4. Lần đầu tiên trong suốt 25 năm qua, **chất lượng găng phẫu thuật sản xuất trong liên tục 3 tháng cuối năm 2012** (tháng 9, 10, 11) **đạt mức rất cao**. Tỷ lệ găng thành phẩm **loai A đạt xấp xỉ 80%,** trong khi các tháng cao nhất năm 2011 tỷ lệ loại A chỉ là 75% (*năm 2010 là 60%),* tỷ lệ số lượng găng thành phẩm so với số lương theo thiết kế máy **M5/M1 đạt gần 96%** (*năm 2011 cao nhất chỉ là 91%, năm 2010: 89-90%).*

Chất lượng condom sản xuất trong năm 2012 cũng khá tốt và ổn định trong các tháng cuối năm. Tỷ lệ các mẻ Condom đạt yêu cầu về áp suất và thể tích thổi nổ trước già hóa là **100%,** thổi nổ sau già hóa **≥ 95%**

Các nguyên nhân chính giúp sản xuất Găng và Condom đạt chất lượng cao: quản lý chặt chẽ và nghiêm khắc tuân thủ qui trình công nghệ, tìm ra nguồn Latex có chất lượng cao, kiểm tra, khống chế chặt chẽ độ cure của mủ latex pha chế.

5. **Khảo sát, tìm ra và thử nghiệm thành công nguồn nguyên liêu mới** (mủ Latex cao su) từ **Thái lan**, giúp nâng cao rõ rệt chất lượng sản phẩm Găng, Condom, giảm đáng kể tỷ lệ sản phẩm hỏng, giảm mạnh chi phí nguyên liệu, năng lượng, giá thành sản xuất và tăng cao lơi nhuận. Nguyên liệu mới cũng giúp sản phẩm có hình thức đẹp hơn (*trắng và mềm hơn*), cải thiện việc lưu trữ mủ (*do có thể lưu trữ trong kho lâu hơn*) và giảm chi phí tài chính *(không phải đặt trước số tiền lớn khi mua hàng)*

6. **Thiết kế, thi công, chế tao-lắp đặt máy thiết bị và đưa vào sử dụng thành công Phân xưởng "Thu hồi bột Talc và xử lý nước thải,"** giảm đáng kể lượng bột tiêu tốn, giảm chi phí vận chuyển bột thải, nâng cao hiệu quả của quá trình xử lý nước thải (*nước thải đạt loai B ổn đinh và nhiều thời gian đạt loại A*), giảm chi phí xử lý nước thải công ty phải nộp cho Khu CN Vĩnh lộc A trên đầu mỗi mét khối nước thải.

Hoàn tất đổ bê tông cốt thép, sơn Epoxy toàn bộ hệ thống đường nội bộ công ty (khoảng **4.000 m²),** tạo vẻ đẹp cảnh quan bộ mặt công ty, giữ vệ sinh môi trường, chống nhiễm bụi các khu vực sản xuất.

7. Với các giải pháp quan trọng, hiệu quả: Trang bị các máy hàn-in lô kiểm soát tự đông thay thế các máy in đạp chân, thiết kế lại túi chứa găng, bổ sung công nhân có tay nghề cao từ các đơn vị khác trong công ty, nâng lương cho khâu gói găng, bố trí hợp lý lại mặt bằng sản xuất…công ty đã giúp **PX Đóng gói nâng cao rõ rệt năng suất và sản lượng**. PX từ chỗ luôn không đạt kế hoach công ty đề ra trong các tháng đầu năm, đã vượt kế hoạch sản xuất liên tục trong các tháng cuối năm, cung cấp đầy đủ thành phẩm cho nhu cầu bán hàng, tăng mạnh vào cuối năm

III. KẾ HOẠCH SX KINH DOANH VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2013

A. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

1) Kế hoạch sản xuất kinh doanh chi tiết năm 2013 được trình bầy cụ thể trong biểu mẫu "Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013" có đính kèm theo đây.
2) Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2013 có những điểm đáng lưu ý như sau:

- Tổng doanh thu năm 2013 là **154.049** triệu đồng, tăng lên và đạt **108,5%** so với thực hiện năm trước (2012), đạt **111,7%** so với KH năm 2012. Sở dĩ công ty không đặt một mức kế hoạch cao với mức tăng trưởng khoảng 15% - 20% như các năm trước vì thực tế năm 2013 các công ty, xí nghiệp Việt nam nói chung và MERUFA nói riêng còn gặp rất nhiều khó khăn, như đã nói ở mục I trên đây. Những khó khăn liên quan đến kinh tế vĩ mô và môi trường kinh doanh của đất nước không dễ vượt qua.

- Số lượng găng Phẫu thuật, mặt hàng chính, chiến lược số 1 của công ty, bán ra theo KH năm 2013 là **22,782. ngàn đôi**, tăng và đạt **105,41 %** so với thực hiện năm 2012 (*21.613 ngàn đôi*). Doanh thu mặt hàng này là **100.316** triệu Đồng, được duy trì ở mức tăng nhẹ (đạt **102%)** so với thực hiện năm 2012, do đầu năm 2013 công ty phải giảm giá bán để cạnh tranh với găng nước ngoài nhập về. Tuy nhiên kết quả bán ra của quí I năm 2013 (chỉ đạt 20,25% về số lượng toàn năm) đang là những dấu hiệu khó khăn, thách thức cho công ty, đòi hỏi công ty phải cố gắng rất nhiều trong quí II năm 2013 và đặc biệt 6 tháng cuối năm.

- Kế hoạch doanh số và số lượng bán bao cao su (condom) đặt cho năm 2013 đòi hỏi công ty phải có những cố gắng vượt bậc trong việc duy trì sản xuất ổn định, đạt hiệu quả cao cả về số lượng và chất lượng. Số lượng Bao cao su sản xuất năm 2013 là **60.190** ngàn cái, tăng và đạt **148,42 %** so với thực hiện năm 2012. Tổng doanh thu bao cao su năm 2013 là **31.426** triệu đồng, tăng và đạt **156%** so với thực hiện năm 2012. Công ty có một thuận lợi là năm 2012 công ty cũng đã trúng thầu hai dự án khá lớn của nhà nước. Một số lượng không nhỏ bao cao su trúng thầu năm 2012 được chuyển sang làm vào năm 2013. Ngoài ra vừa qua công ty có những cải tiến công nghệ mang tính đột phá trong sản xuất condom, cũng như công ty đã đặt chế tạo một hệ thống nhúng tự động condom (sẽ lắp ráp chạy vào tháng 5/2013) và nhiều trang thiết bị chuyên dùng sản xuất condom, như các máy Kiểm tra điện tử, máy Đóng gói tự động, máy Kiểm tra thổi nổ…. Đó cũng là những thuận lợi rất căn bản.

B. PHƯƠNG HƯƠNG HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013

Từ yêu cầu kế hoạch sản xuất kinh doanh 2013, phân tích các nhược điểm nổi bật trên đây, công ty xác định những công việc cần thiết nhất phải làm trong năm nay:

1

Tiếp tục tập trung vào việc củng cố công tác quản lý sản xuất kinh doanh thông qua đồng tiền nói chung và củng cố tổ chức, nhân sự của Phòng Kế toán tài vụ công ty nói riêng.
Cần củng cố và cải tiến công tác xây dựng Kế hoạch tài chính của công ty toàn năm và từng tháng, trong đó tập trung xây dựng và thực hiện tốt kế hoạch chi tiêu, vay vốn ngân hàng.
Để giúp cho việc quản lý theo dõi hiệu quả quá trình sản xuất kinh doanh, tìm ra được và tổ chức thực hiện gắt gao các biện pháp cắt giảm chi phí hợp lý, cần kiên quyết thực hiện tốt yêu cầu tính toán giá thành và quyết toán hàng tháng và toàn năm. Trong đó qui định chặt chẽ kỷ luật về thời hạn phải hoàn thành các báo cáo giá thành và báo cáo quyết toán hàng tháng.
Công tác thanh toán phải được thay đổi và cải tiến một cách cơ bản. Trong công tác này việc đối chiếu công nợ thường xuyên và định kỳ hàng tháng phải được coi trọng và phải nghiêm túc thực hiện. Viêc xây dưng mối quan hệ chặt chẽ, trao đổi thường xuyên giữa Phòng Kế toán Tài vụ công ty và Phòng Tài vụ của các bệnh viện lớn, các khách hàng lớn cần phải đặt ra những yêu cầu cụ thể và phải nhanh chóng tổ chức thực hiện.Yêu cầu thay đổi để tìm ra một kế toán viên thanh toán vừa khá về nghiệp vụ, vừa có khả năng giao tiếp, xây dựng mối quan hệ với khách hàng là rất cần thiết trong thời gian này. Xây dựng và thực hiện cơ chế khoán lương theo mức thu hồi nợ khách hàng cho mộtsố cán bộ chủ chốt của phòng Tài vụ (KT Trưởng, Kế toán Tổng hợp, Kế toán Thanh toán)

2 Cần bắt đầu xây dựng và đưa vào áp dụng các **Qui trình, Quy định, Hướng dẫn công việc trong hoạt đông kế toán tài vụ** nhằm hợp lý hóa và tránh nhầm lẫn- tương tự như trong quá trình sản xuất. Trong đó quan trọng nhất là Qui trình (*Hướng dẫn công việc*) tính giá thành tổng hợp và giá thành từng mặt hàng, xác đinh rõ cách phân bổ chi phí chung cho từng loại mặt hàng (Găng Phẫu thuật, găng Kiểm tra, Condom…). Các qui trình HDCV chính phải được TGĐ ký duyệt áp dụng.

3 Tiếp tục củng cố, kiện toàn Phòng KTCL công ty, sau khi vừa qua công ty đã đề bạt cán bộ lãnh đao Phòng mới và chuyển lãnh đạo cũ đến đơn vị khác. Xem xét, tổ chức lại hợp lý các ban, tổ trong phòng. Xây dựng nhiệm vụ chức năng và qui trình làm việc của Phòng, các ban, tổ trong phòng, phù hợp với yêu cầu thực tế sản xuất và công nghệ sản xuất của công ty. Điều chỉnh hợp lý hệ số lương cho các thành viên trong phòng căn cứ tổng hệ số lương M2 đã đượccông ty khoán gọn cho Phòng. Có kế hoạch cụ thể đào tạo, bồi dưỡng kỹ thuật chuyên môn (kiểm tra chất lượng sản phẩm) cho cán bộ, công nhân viên phòng. Khắc phục tình trạng lầm lẫn gây thiệt hại lớn cho công ty như đã xảy ra trong các năm 2010, 2011 và 2012 vừa qua.

4 Củng cố tổ chức Phân xưởng Cao su khô, trong đó khẩn trương bổ sung kỹ sư hóa cho phân xưởng, đảm nhân công tác quản lý kỹ thuật sản xuất. Kiên quyết khắc phục tình trạng kỹ thuật PX kiêm nhiệm công nhân sản xuất hoặc Quản đốc PX kiêm nhiệm cán bộ kỹ thuật PX.
Chấn chỉnh việc thực hiện nghiêm túc qui trình, qui định trong công nghệ sản xuất. Tổ chức cho cán bộ, công nhân học tập lại qui trình công nghệ, tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm. Thiết kế mặt bằng, chuẩn bị công nghệ và thiết bị cho bộ phân mới: "Rửa-Sấy-Tráng Silicone-Đóng gói-Tiệt trùng" nút chai Peni., kịp thời đáp ứng nhu cầu của một số công ty Dược phẩm

5 Soát xét, điều chỉnh và biên soạn mới toàn bộ tài liêu quản lý chất lương theo tiêu chuẩn ISO 9001- 2008 edition, đặc biệt chú ý biên soạn mới toàn bộ các tài liệu về sản xuất, kiểm tra condom. Có kế hoạch xây dưng hệ thống tiêu chuẩn ISO 13485-2004 (quản lý sản xuất dụng cụ vật tư Y tế) và chứng chỉ CE.
Việc xây dựng , thực hiện các hệ thống tiêu chuẩn ISO và chứng chỉ CE thường mất nhiều thời gian và công sức, nhưng là cơ sở để có thể xuất khẩu một số sản phẩm (Găng Phẫu thuật, Condom) nhằm tăng doanh số, lợi nhuận nhanh chóng. Phòng KH và các Phòng Bán hàng cần tập trung vào công tác xuất khẩu trong thời gian tới.

6 Xây dựng lại và củng cố mối quan hệ công việc giữa Phòng Tài vụ với Phòng KH, Ban Giao hàng, Ban Giá thành, Phòng HC liên quan đến việc lưu trữ, sử dụng và khai thác các chứng từ, dữ liệu, hồ sơ (record) sản xuất kinh doanh. Tiếp tục áp dụng hệ thống scan- lưu trữ trên máy chủ toàn bộ tài liệu quan trong của công ty, nhằm thuận lơi nhanh chóng trong việc tìm, đọc tài liệu.
Xây dựng sớm một "Cơ sở dữ liệu dùng chung" cho toàn công ty dựa trên việc sử dụng có hiệu quả phần mềm quản lý sản xuất kinh doanh FAST và phần mêm quản lý nghiệp vụ Tài vụ Kế toán KTSYS.

7 Tiếp tục củng cố Ban giá thành công ty, mới được thành lập trong năm 2012, để ban có thể hoàn thành những nhiệm vụ trọng yếu mà công ty giao phó, trong đó có nhiệm vụ dự báo giá đấu thâu phù hợp cho từng mặt hàng, phục vụ các đợt đấu thâu năm của MERUFA tại các bệnh viện,

8 Đinh kỳ kiểm tra và đôn đốc thực hiện các điều khoản trong "**MỤC TIÊU CHẤT LƯỢNG**" công ty và "**MUC TIÊU CHẤT LƯỢNG ĐƠN VỊ 2013**" mà từng phòng ban, phân xưởng đã xây dựng cho riêng đơn vị mình và được Hội đông công ty thông qua. Các bản Mục tiêu chất lượng này đã bao gồm các mục tiêu quan trong bậc nhất mà các đơn vị phải phấn đấu thực hiện trong năm. Tiếp tục áp dụng việc Bình bầu các danh hiệu thi đua cuối năm theo mức độ hoàn thành các điều khoản cụ thể đã ghi trong mục tiêu chất lượng của công ty và của từng đơn vị

9 Tổ chức một phân xưởng kiểm tra, phân loại đóng gói găng Kiểm tra nhập từ nước ngoài (đơn vị hợp tác với MERUFA) có **AQL 4.0%** hoặc cao hơn, nhằm cạnh tranh có hiệu quả với các nhà cung cấp khác trên thị trường VN, nhanh chóng nâng cao doanh số và lợi nhuận của mặt hàng này cho MERUFA

10 Thiết kế, bố trí mặt bằng, dây chuyền công nghệ, thi công xây dựng khu nhà sản xuất mới tại khuôn viên hiện hữu của công ty. Khu nhà mới này sử dụng cho PX kiểm tra, phân loại, đóng gói găng KT AQL 4.0%, bộ phận "Rửa-Sấy-Tráng Silicone-Đóng gói-Tiệt trùng" nút chai Peni và kho bổ sung chứa condom. Khu nhà cần triển khai gấp và hoàn thành trong năm 2013.

11 Bồi dưỡng và đề bạt một Lãnh đạo công ty (Phó Giám đốc) nhằm bổ sung lực lượng lãnh đạo mới có kinh nghiêm, tận tâm, nhiệt tình công tác, trẻ tuổi. Phân công lai hợp lý nhiệm vụ các thành viên Ban Tổng Giám đốc, trong đó hướng phó Giám đốc công ty mới vào nhiệm vụ Bán hàng, một nhiệm vụ trọng tâm và quan trọng sống còn của công ty hiện nay.

12 Củng cố, đưa vào hoạt động ổn định Phân xưởng "Thu hồi bột và Xử lý nước thải" công ty mới thành lập trong năm 2012. Nước thải công ty rất khó xử lý vì lẫn rất nhiều bột Talc, mủ latex cao su và dầu Silicone. Các tạp chất này khó loai bỏ và dễ dàng vô hiệu hóa các vi sinh (hiếu khí, kỵ khí) đang dùng trong các bể xử lý nước. Vì vậy việc đưa vào hoạt động ổn định Phân xưởng thu hồi bột và xử lý nước là yêu cầu khẩn thiết, giúp tiết kiệm đươc nhiều (khoảng 50-60%) bột Talc bôi trơn (hiện rất khó nhập khẩu và đang tăng giá) và giảm chi phí xử lý nước thải công ty phải trả cho khu Xử lý nước thải trung tâm của khu công nghiệp Vĩnh lôc A.

13 Xây dưng lai các qui định Bình bầu thi đua 6 tháng, cuối năm. Cần có các tiêu chuẩn thi đua gắn liền, gắn trực tiếp với hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty và quan trọng là có thể "đong, đo, đếm được', cũng như mọi người đều có thể đánh giá một cách chính xác. Tuyệt đôi tránh áp dụng các tiêu chuẩn chung chung, mơ hồ như " Có ý thức trách nhiêm", "Có tinh thần công tác tích cực"

…

14 Xây dựng lai Kế hoach đào tạo nguồn nhân lực cho công ty (kế hoạch này là phần quan trong "Kế hoạch chất lượng về đào tạo"). Kiên quyết thực hiện kế hoạch đào tạo luân chuyển cho các nhóm công nhân, để một người có thể làm được nhiều nghề. Ngoài ra, ngoài nghiệp vụ nghề nghiệp, cũng cần có kế hoạch đào tạo kiến thức quản lý, vi tính và cả kiến thực chuyên môn cho các cán bộ chủ chốt, đặc biệt là các cán bộ kỹ thuật mới ra trường

Năm 2012 là năm công ty gặp rất nhiều khó khăn trong hoạt đông sản xuất kinh doanh. Nhưng với sự nỗ lực phấn đấu của toàn bộ cán bộ công nhân viên MERUFA, có sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng QT, Ban Tổng Giám đốc và được sự thông cảm, hỗ trợ của các cổ đông, công ty đã đạt được nhiều thành tích tốt đẹp. Đặc biệt năm 2012 công ty đã đạt được một mức lợi nhuận khá cao, cao nhất trong các năm từ khi thành lập công ty đến nay.

Chúng tôi xin cảm ơn sự giúp đỡ của các thành viên HĐQT, của các cổ đông và xin gửi lời chào thân thiết, lời chúc sức khỏe và thành đạt chân thành đến quý vị và quý quyến

Nơi gửi
- Cổ đông MERUFA
- HĐQT
- BanKiểm soát
- BanTGĐ
- Lưu trữ

TỔNG GIÁM ĐỐC

Ths. PHAM XUAN MAI (đã ký)

Trở về trang ĐHCĐ2013