

TP. Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 05 năm 2018

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2017 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2018**

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

A. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017

I. Kết quả thực hiện chỉ tiêu hoạt động kinh doanh năm 2017

Năm 2017, tình hình sản xuất kinh doanh ngành nông nghiệp vẫn còn gặp nhiều khó khăn ảnh hưởng rất lớn đến thị trường kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, phân bón, giống cây trồng của Công ty Cổ phần Nông dược HAI (“Công ty”).

Bằng sự chủ động, quyết liệt và linh hoạt trong công tác điều hành của HĐQT, BTGD, sự nỗ lực của toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty, đến thời điểm hiện nay, Công ty đã hoàn thành cơ bản các mục tiêu, nhiệm vụ mà Đại hội đồng cổ đông (“ĐHĐCĐ”) năm 2017 đã đề ra, cụ thể như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016 (VND)	Thực hiện năm 2017 (VND)	% so với năm 2016
1	Doanh thu	1.642.938.227.514	1.758.488.545.342	107%
2	Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp	77.188.577.406	48.808.400.028	63,23%
3	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	61.312.691.848	38.621.623.000	62,99%

(Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2017 đã kiểm toán của CTCP Nông dược HAI)

II. Hoạt động tăng vốn Điều lệ

Trong năm 2017 thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ và Nghị quyết của HĐQT, BTGD đã triển khai thực hiện thành công tăng vốn đợt 1 theo phương án hành tăng vốn Điều lệ từ 1.172 tỷ đồng lên 1.826 tỷ đồng.

III. Hoạt động đầu tư

Trong năm 2017, thực hiện theo Nghị quyết của HĐQT, BTGD tiếp tục tái cơ cấu danh mục đầu tư, thoái vốn tại các lĩnh vực kinh doanh ít hiệu quả; đưa vào vận hành Nhà máy sản xuất thuốc Nông dược HAI tại Khu công nghiệp Xuyên Á tỉnh Long An với công suất trên 90%; thực hiện chuyên Trung tâm Nghiên cứu và phát triển sản phẩm HAI thành Viện nghiên cứu Sản phẩm HAI và đón nhận chứng chỉ ISO 17025 của Bộ Khoa học và

Công nghệ. Trong năm 2018, để đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động sản xuất, được sự chấp thuận của HĐQT, BTGD tiếp tục thực hiện việc đầu tư nhà máy phân bón, xây dựng tổng kho HAI tại tỉnh Tiền Giang với quy mô vốn đầu tư dự kiến ban đầu là 80 tỷ đồng.

IV. Hoạt động xử lý, thu hồi công nợ

BTGD đã chỉ đạo triển khai các biện pháp xử lý nợ xấu như khởi kiện, thi hành án, ngăn chặn nợ xấu phát sinh. BTGD cũng cân nhắc thực hiện các giải pháp xử lý nợ phù hợp đảm bảo có thể triển khai hiệu quả, kiểm soát chi phí xử lý nợ hiệu quả.

V. Hoạt động phát triển thị trường và tìm kiếm lĩnh vực kinh doanh mới

Ngoài những lĩnh vực kinh doanh truyền thống như kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, phân bón, hạt giống tại các địa bàn chiến lược, Công ty tiếp tục mở rộng địa bàn hoạt động sang các nước láng giềng như Campuchia và Lào nhằm mở rộng khai thác tối đa thị trường trong nước và các nước lân cận. Bên cạnh đó, Công ty cũng đã thành lập Viện nghiên cứu và phát triển sản phẩm HAI (tiền thân là Trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm) để phục vụ nghiên cứu, dịch vụ phân tích các sản phẩm thuốc nông dược, trên cơ sở đó, sẽ từng bước nghiên cứu các chế phẩm sinh học gia dụng phục vụ tiêu dùng và trong thời gian tới sẽ định hướng sang nghiên cứu các sản phẩm tân dược. Ngoài ra, Ban Tổng Giám đốc Công ty cũng đã chủ động tiếp cận một số lĩnh vực kinh doanh mới như: buôn bán cám gạo. Chúng tôi tin rằng, những lĩnh vực kinh doanh mới này sẽ góp phần tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty trong thời gian tới.

VI. Hoạt động nhân sự, đoàn thể, cộng đồng

Cùng với quy mô ngày càng phát triển của Công ty, trong năm 2017, Công ty đã tuyển dụng thêm các nhân sự có chất lượng cao bổ sung cho các phòng ban, công ty con. Các chính sách đãi ngộ, thu nhập đảm bảo cho người lao động yên tâm công tác. Công đoàn và Đoàn thanh niên cũng có nhiều hoạt động tập thể thiết thực, tổ chức các cuộc giao lưu bóng đá giữa các chi nhánh nhằm gắn kết tinh thần đồng đội sau thời gian làm việc căng thẳng. Đặc biệt, được sự ủng hộ của HĐQT, BTGD đã thành lập “Quỹ HAI vì cộng đồng” và “Quỹ khuyến học HAI” nhằm giúp đỡ kịp thời cho các em có hoàn cảnh khó khăn trong học tập, các em bệnh hiểm nghèo là con của cán bộ, nhân viên Công ty.

Ban Tổng Giám đốc hưởng lương, thưởng theo thỏa thuận trong Hợp đồng lao động và không có chế độ thù lao. Ngoài ra, Ban Tổng Giám đốc hưởng chế độ thưởng theo chỉ tiêu kinh doanh và các chế độ phúc lợi như điện thoại, Bảo hiểm sức khỏe...

VII. Những yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh

Mặc dù trong năm qua, dưới sự chỉ đạo kịp thời của HĐQT, BTGD đã triển khai quyết liệt kế hoạch kinh doanh nhưng bên cạnh đó cũng còn tồn tại một số khó khăn như sau:

- Hiện tượng bán hàng phá giá (tập trung nhóm hàng chiếm tỷ trọng doanh số cao) trong hệ thống phân phối của Công ty đã làm giảm khả năng mua hàng của các đại lý rất lớn mặc dù nhu cầu của họ đang có.
- Giá hầu hết các loại nông sản đều giảm khó tiêu thụ, nông dân không có lãi nên

giảm khả năng đầu tư đối với nhóm hàng giá cao.

- Giá nguyên vật liệu đầu vào tăng do tỷ giá biến động trong khi giá bán đầu ra chưa thể tăng. Nếu Công ty tăng giá bán thì sẽ khó cạnh tranh trong giai đoạn này, nên dẫn tới việc lãi gộp bị giảm.

- Ngành kinh doanh thuốc Bảo vệ thực vật cạnh tranh quyết liệt, các công ty đưa ra nhiều chính sách khuyến mãi thu hút khách hàng nhận hàng. Để bán được hàng phải cạnh tranh chiết khấu, giảm giá mới bán được hàng dẫn đến chi phí bán hàng tăng cao.

- Một số nhà cung cấp yêu cầu thanh toán tiền ngay, trong khi do tác động giá nông sản giảm nên công nợ phải thu bị chậm đã làm tăng áp lực tài chính nên phải gia tăng khoản vay ngắn hạn tại các ngân hàng làm tăng chi phí tài chính của Công ty.

B. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2018

I. Phương hướng, mục tiêu, kế hoạch kinh doanh năm 2018 và giải pháp thực hiện

1. Phương hướng

Phương hướng của năm 2018 là tiếp tục đẩy mạnh phát triển về quy mô, lĩnh vực hoạt động, năng lực tài chính, năng lực quản trị và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

2. Các mục tiêu cơ bản

Stt	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2018 (VND)
1	Doanh thu	1.850.000.000.000
2	Lợi nhuận trước thuế	125.000.000.000
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	100.000.000.000

3. Giải pháp thực hiện

Trong năm 2018, Công ty sẽ tập trung mọi nguồn lực chủ động hơn nữa trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh vốn là thế mạnh của Công ty nhằm mang lại hiệu quả tối đa. Để làm được điều đó BTGD đưa ra những giải pháp như sau:

3.1. Nâng cao hiệu quả kinh doanh và tạo nhu cầu:

- Giữ vững và củng cố hệ thống khách hàng Cấp 1 sẵn có bằng cách tiếp tục hỗ trợ và chăm sóc tốt hơn những khách hàng có năng lực tài chính mạnh. Đồng thời mở rộng thêm các khách hàng Cấp 1 có tiềm năng phát triển sản phẩm.

- Tiếp tục xây dựng và đẩy mạnh chương trình chăm sóc khách hàng Cấp 2 thông qua hệ thống nhắn tin SMS cho tất cả sản phẩm Công ty đang phân phối.

- Xây dựng, chăm sóc khách hàng nông dân thân thiết làm cầu nối với bà con nông dân khác.

- Chuyên giao khoa học kỹ thuật, hướng dẫn kỹ năng sử dụng sản phẩm thuốc BVTV thông qua các Trung tâm tư vấn và giới thiệu sản phẩm HAI.

- Thành lập các đội bán hàng cơ động để hướng dẫn sử dụng sản phẩm cũng như cung ứng sản phẩm đến tận tay người sử dụng cuối cùng.

- Tăng cường công tác thu hồi công nợ, giảm thiểu phát sinh nợ bằng việc khuyến

khích bán tiền mặt giảm thiểu chi phí tài chính. Chọn thời điểm thích hợp tăng giá bán mới nâng cao lãi gộp, bù đắp chi phí bán hàng.

3.2. Phát triển sản phẩm mới và các giải pháp hỗ trợ nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế cho nông dân:

- Đối với ngành giống sẽ mở rộng thêm các chủng loại giống ngô lai mới, giống ngô biến đổi gen.
- Gia tăng chủng loại hạt giống rau như hạt dưa hấu, ớt, khổ qua, dưa leo,..
- Đẩy mạnh hoạt động ngành phân bón để thúc đẩy bán hàng và cung cấp dịch vụ ở lĩnh vực này góp phần nâng cao doanh số và lợi nhuận.
- Tập trung đẩy mạnh công tác phát triển thị trường cho các sản phẩm của Công ty bằng các chương trình thúc đẩy bán hàng phối hợp cùng hoạt động quảng bá, quảng cáo.
- Cung cấp gói giải pháp hoàn thiện trên đồng ruộng như: gói giải pháp phòng trị bệnh chết nhanh trên cây tiêu, bệnh đốm trắng trên thanh long.

3.3. Quản lý tốt công tác cung ứng và sản xuất:

- Lập kế hoạch sản xuất & tiêu thụ sản phẩm hằng tháng, hằng quý để giảm thiểu hàng hóa tồn kho.
- Vận hành nâng cao công suất nhà máy sản xuất Nông dược HAI, sản xuất phân bón, phòng Lab đạt tiêu chuẩn.
- Xây dựng tổng kho Tiền giang để đáp ứng việc phát triển kinh doanh thực tế.

3.4. Xây dựng tổ chức mạnh - chuyên nghiệp:

- Nâng cao thu nhập người lao động theo cơ chế khoán doanh thu theo sản phẩm và nhóm các sản phẩm.
- Chính sách khen thưởng các bộ phận, chi nhánh hoàn thành tốt chỉ tiêu, nhiệm vụ.
- Có chế độ khen thưởng kịp thời, đúng lúc.
- Tuyển dụng các ứng cử viên có đủ tài năng, đào tạo lực lượng kế thừa.
- Tập huấn nhân viên hiệu và tuân thủ các quy định của Công ty.
- Tiếp tục hoàn thiện, xây dựng hệ thống quản lý ISO để quản lý tài sản, kiểm soát nội bộ, và quản lý hoạt động hiệu quả hơn.
- Nâng cao số lượng và năng lực bán hàng cho nhân viên trong hệ thống kinh doanh thông qua các chương trình đào tạo tập trung ngắn hạn và tăng cường tuyển dụng nguồn nhân lực có chất lượng cao.

Trên đây là toàn bộ nội dung báo cáo kết quả hoạt động năm 2017 và Kế hoạch kinh doanh năm 2018 của BTGD Công ty. Kính trình Đại hội xem xét, thông qua!

Xin trân trọng cảm ơn!

T/M.BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC
(đã ký)
Quách Thành Đồng