

TP. Hồ Chí Minh, ngày 13 tháng 06 năm 2017

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2016 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2017**

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Phần A - TÌNH HÌNH VÀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2016

I. Đặc điểm tình hình năm 2016:

Năm 2016, tình hình kinh tế, chính trị thế giới vẫn còn diễn biến phức tạp, thị trường tài chính quốc tế biến động do biến động giá của các ngoại tệ mạnh, diễn biến khó lường trong các chính sách kinh tế của các nước như Mỹ, Trung Quốc cũng như tình hình chính trị bất ổn tại một số quốc gia tại khu vực Châu Âu như sự kiện Brexit và khủng hoảng di cư. Bên cạnh đó, tình hình sản xuất kinh doanh trong nước vẫn còn gặp nhiều khó khăn, cạnh tranh trên thị trường ngày càng khốc liệt, thêm vào đó thời tiết diễn biến khá phức tạp, tình hình nhiễm mặn ở các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long hết sức nghiêm trọng, nắng nóng, hạn hán kéo dài tại các tỉnh Miền Trung Tây Nguyên... ảnh hưởng rất lớn đến sản xuất nông nghiệp dẫn 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**”) trong năm qua cũng chịu ảnh hưởng rất lớn. Thêm vào đó, thị trường kinh doanh thuốc Bảo vệ thực vật ngày một cạnh tranh gay gắt, tình hình tỷ giá Đô la Mỹ các tháng cuối năm tăng cao, các chính sách pháp luật về kinh doanh, đăng ký thuốc Bảo vệ thực vật mới ban hành cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Nhận định tình hình các khó khăn nêu trên, Hội đồng quản trị Công ty (“**HDQT**”) đã đề ra những mục tiêu, nhiệm vụ sát thực cho năm tài chính 2016. Cùng với sự chủ động, quyết liệt và linh hoạt trong công tác điều hành của Ban Tổng giám đốc, sự nỗ lực của toàn thể các bộ công nhân viên, đến thời điểm hiện nay, Công ty đã hoàn thành các mục tiêu, nhiệm vụ mà Đại hội đồng cổ đông đã đề ra, cụ thể như sau:

1. Về thực hiện chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận năm 2016:

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2015 (VNĐ)	Thực hiện năm 2016 (VNĐ)	% so với năm 2015
1	Doanh thu	1.609.235.695.651	1.612.088.215.972	100,18 %
2	Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp	85.646.065.562	77.188.577.406	90,13%

3	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	63.578.529.761	61.312.691.848	96,44%
---	--	----------------	----------------	--------

(Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2016 đã kiểm toán)

2. Các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh chủ yếu trong năm 2016

Stt	Nhóm, ngành	Tỷ trọng (%)
1	Thuốc bảo vệ thực vật	64,65
2	Hạt giống, nông sản	8,93
3	Phân bón	3,38
4	Dịch vụ quảng bá, quảng cáo, cho thuê	0,95
5	Xây dựng, gia công, vật liệu	22,09

Lĩnh vực thế mạnh của Công ty vẫn tập trung vào kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật. Trong bối cảnh tình hình kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật gặp khó khăn do việc cạnh tranh khốc liệt của thị trường, tình hình hạn hán kéo dài, Ban Tổng Giám đốc tiếp tục thực hiện những định hướng mới trong công tác điều hành kinh doanh đã áp dụng và đi vào chiều sâu, chú trọng tính hiệu quả và minh bạch. Các công tác nhằm hoàn thiện hệ thống điều hành kinh doanh, mở rộng kênh phân phối, nâng cao hiệu quả hoạt động của các kênh bán hàng, tăng cường kiểm tra, kiểm soát chi nhánh cũng như các công tác liên quan đến tiết giảm chi phí... luôn được chú trọng thực hiện. Chính những yếu tố trên đã góp phần giúp Công ty giữ vững các chỉ tiêu không bị giảm sút trong bối cảnh thị trường kinh doanh thuốc Bảo vệ thực vật còn nhiều khó khăn.

3. Về các hoạt động đầu tư:

Trong năm 2016, thực hiện theo Nghị quyết của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc tiếp tục tái cơ cấu danh mục đầu tư, thoái vốn tại các lĩnh vực kinh doanh ít hiệu quả; thực hiện việc mua lại toàn bộ phần vốn góp của đối tác tại Công ty TNHH HAI Long An để trở thành chủ sở hữu 100% vốn điều lệ của Công ty TNHH HAI Long An; tiến hành xây dựng Nhà máy sản xuất thuốc Nông dược HAI tại Khu công nghiệp Xuyên Á tỉnh Long An hiện đại mang tầm vóc khu vực với quy mô vốn đầu tư giai đoạn 1 là 125 tỷ. Nhà máy Nông dược HAI đã được khánh thành và bắt đầu đi vào hoạt động từ tháng 5/2016. Trong năm 2017, để đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động sản xuất, được sự chấp thuận của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc tiếp tục thực hiện việc đầu tư mở rộng 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.

4. Về 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 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 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.

5. Về công tác nhân sự, hoạt động đoàn thể, cộng đồng:

Cùng với quy mô ngày càng phát triển của Công ty, trong năm, Công ty đã tuyển dụng thêm các nhân sự có chất lượng cao bổ sung cho các phòng ban, công ty con, nâng tổng số lao động lên hơn 500 lao động. Các chính sách đãi ngộ, thu nhập đảm bảo cho người lao động yên tâm công tác. Môi trường làm việc thân thiện, các chương trình làm đào tạo nâng cao nghiệp vụ cho nhân viên luôn được Công ty chú trọng tạo cho người lao động không khí thoải mái. 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, tổ chức ngày 08/03, quốc tế thiếu nhi 01/06... Đặc biệt, được sự ủng hộ của HĐQT Ban điều hành 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 của con em CBCNV, các hoạt động cộng đồng như: chương trình giếng nước nghĩa tình tại các vùng bị xâm nhập mặn, hỗ trợ lũ lụt miền Trung và các hoạt động khác.

II. Những yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh:

Mặc dù trong năm qua, dưới sự chỉ đạo kịp thời của HĐQT, Ban điều hành 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.
- Công nợ phát sinh quá hạn thanh toán của khách hàng cũng góp phần hạn chế khả năng cung cấp hàng cho nhóm khách hàng này.
- 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 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 ngân hàng làm tăng chi phí tài chính của Công ty.

Phần B -PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2017

I. Phương hướng, mục tiêu, kế hoạch năm 2017 và giải pháp thực hiện

1. Phương hướng

Phương hướng của năm 2017 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 2016 (VNĐ)
1	Doanh thu	1.615.000.000.000
2	Lợi nhuận trước thuế	105.000.000.000
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	84.000.000.000

3. Giải pháp thực hiện

Trong năm 2017, 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 Ban điều hành 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.
- Chuyển giao khoa học kỹ thuật, hướng dẫn kỹ năng sử dụng sản phẩm bằng hình thức online cho bà con nông dân.
- 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 hạt giống như: thêm khoảng 3 giống ngô lai mới.
- Gia tăng chủng loại hạt giống rau như hạt dưa hấu, ớt, khổ qua, dưa leo,...

- Đẩy mạnh hoạt động ngành phân Bón và Home & Garden 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.
- Hoàn chỉnh xây dựng 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 chi phí.
- 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 hiểu 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 2016 và Kế hoạch kinh doanh năm 2017 của Ban Tổng Giám đốc Công ty. Kính trình Đại hội xem xét, thông qua!

Xin trân trọng cảm ơn!

TỔNG GIÁM ĐỐC

(Đã ký)

Quách Thành Đồng