



# CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SẮT TRÙNG VIỆT NAM

102 Nguyễn Đình Chiểu - P.Đa káo - Quận 1 – TP.Hồ Chí Minh

ĐT: (08) 38 224 364 - 38 295 730; FAX: (08) 38 230 752

Mã số DN 0300408946 do Sở KH&ĐT TP.Hồ Chí Minh cấp

**DỰ THẢO**  
**12/4/2017**

*Tp. Hồ Chí Minh, ngày 27 tháng 04 năm 2017*

## **BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH - 2016** **PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG - 2017**

### **I. Tình hình chung năm 2016**

#### **1. Thuận lợi:**

- Trong năm 2016 điều kiện khách quan không thuận lợi cho việc kinh doanh như thời tiết nắng hạn vào đầu năm và mưa lớn kéo dài vào cuối năm, tuy nhiên ở những thời điểm khó khăn nhất đại lý vẫn ủng hộ bán sản phẩm của Vipesco dựa trên niềm tin vào chất lượng sản phẩm, dựa trên tiêu chí chính sách ổn định hai bên cùng có lợi của Vipesco.
- Công tác marketing luôn được chú trọng và qua nhiều hình thức quảng bá phù hợp với nhu cầu của thị trường, thị hiếu của nông dân, qua đó tạo được lực kéo, thúc đẩy bán hàng, thuận lợi cho việc phát triển kênh phân phối.
- Bộ phận bán hàng được trang bị thêm phương tiện làm việc, thuận lợi cho việc thực hiện công tác quảng bá, giao nhận hàng.
- Nhà máy được đầu tư mới và nâng cấp máy móc, thiết bị, nhà xưởng đã giúp cho việc sản xuất thuận lợi hơn, đáp ứng kịp thời được hàng hoá cho thị trường vào những thời điểm có nhu cầu cao.
- Trung Tâm Nghiên Cứu được đầu tư máy móc, phương tiện đáp ứng kịp thời cho việc nghiên cứu và kiểm soát chất lượng nguyên liệu đầu vào, sản phẩm.

#### **2. Khó khăn :**

- Tình hình hạn hán ở phía Nam kéo dài từ đầu năm đến cuối tháng 5/2016, vụ Hè Thu chậm hơn các năm trước nên nhu cầu thuốc BVTV giảm mạnh so với cùng kỳ. Do đó, vào các tháng đầu năm các đại lý ở vùng Duyên Hải Miền trung, Cao nguyên và Đồng bằng Sông Cửu Long chỉ bán được ít hàng còn tồn lại của năm 2015 và hạn chế mua hàng.
- Ở Miền Bắc do tình hình thời tiết cực đoan nóng lạnh bất thường nên trên ruộng lúa trong năm qua sâu bệnh rất ít, bệnh đạo ôn là dịch bệnh chính ở Phía Bắc, hầu như không xuất hiện, ảnh hưởng nghiêm trọng đến việc bán hàng của công ty.
- Tình hình dịch hại đối với cây trồng trên diện rộng diễn biến không đáng kể, nhu cầu sử dụng thuốc BVTV thấp
- Tình hình trả nợ trong hệ thống yếu, do nhiều đại lý không thu được tiền từ nông dân.

Có thể nói, năm 2016 là một năm hết sức khó khăn đối với ngành sản xuất nông nghiệp nói chung cũng như những lĩnh vực hỗ trợ cho hoạt động sản xuất nông nghiệp, trong đó có lĩnh vực sản xuất kinh doanh thuốc BVTV. Mặc dù doanh thu

năm 2016 chưa đạt theo đúng mục tiêu Công ty đặt ra đầu năm, tuy nhiên lợi nhuận đạt được vẫn đảm bảo không thấp hơn năm 2015 do hoạt động quản lý chi phí được rà soát chặt chẽ.

## II. Kết quả hoạt động năm 2016

### 1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 749.617.965.424 đồng  
+ Riêng Công ty mẹ là: 705.056.200.660 đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 95.432.576.463 đồng
- Lợi nhuận sau thuế: 78.070.716.148 đồng

### 2. Công tác Quản trị - phát triển nguồn nhân lực :

- Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam thực hiện nghiêm chỉnh Bộ luật Lao động của Nhà nước Việt Nam, xây dựng và triển khai cụ thể Thỏa ước lao động tập thể đến toàn thể người lao động.
- Công ty đã ban hành Thang bảng lương mới của Ban Điều hành theo Quy định của Chính phủ. Thực hiện đúng việc nộp và thanh toán đầy đủ các chế độ Bảo hiểm xã hội bắt buộc, giải quyết đầy đủ các chế độ chính sách cho người lao động theo đúng quy định. Mua Bảo hiểm tai nạn con người 24/24h cho tất cả người lao động, tổ chức khám sức khỏe định kỳ để phát hiện bệnh nghề nghiệp cho tất cả người lao động, thực hiện chế độ ăn giữa ca, bồi dưỡng độc hại và nghỉ dưỡng sức đúng đối tượng.
- Công ty luôn làm tốt công tác Bảo hộ lao động, trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ cá nhân, thực hiện nghiêm các quy chế an toàn trong sản xuất. Có hệ thống nước sạch phục vụ sinh hoạt, vệ sinh đầy đủ và an toàn cho người lao động.
- Tổ chức nhiều lớp bồi dưỡng chuyên môn nghiệp vụ, an toàn lao động, ISO. Cử nhiều cán bộ tham gia các lớp đào tạo chuyên sâu về quản lý: Lớp Giám đốc Doanh nghiệp, Luật Đấu thầu, Đầu tư xây dựng.
- Đảm bảo ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động, thu nhập bình quân của người lao động trong năm 2016 là 9.165.000 đồng/tháng.
- Tổ chức nghỉ mát cho toàn bộ Người lao động, tổ chức các hoạt động thể thao, giải trí hàng năm, nhằm nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động

### 3. Hoạt động kinh doanh & phát triển thương hiệu:

- Năm 2016 với những biến động mạnh về thời tiết, công ty đã xây dựng chính sách giá, chương trình khuyến mãi kích cầu thích hợp cho từng nhóm sản phẩm nhằm kích thích việc tiêu thụ sản phẩm chung của công ty.
- Tăng cường các hoạt động thăm hỏi tư vấn nhằm mở rộng mạng lưới đại lý bán lẻ, hỗ trợ hệ thống phân phối luôn được chú trọng và thực hiện. Công tác thu hồi nợ được kiểm soát thường xuyên. Công ty triển khai nhiều chương trình hỗ trợ bán hàng nhằm khuyến khích khách hàng mua hàng trả ngay, trả sớm, tiếp tục áp dụng biện pháp thưởng phạt rõ ràng trong thanh toán.
- Hoạt động quảng bá và phát triển thương hiệu: Công ty tiếp tục cải tiến và đa dạng hoạt động chăm sóc khách hàng, hoạt động marketing, thực hiện nhiều chương trình quảng bá, tiếp thị để đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm, xây dựng và khuyến cáo các giải pháp sử dụng sản phẩm chống chịu hạn mặn, chống ngập úng cho cây trồng, tổ chức Hội nghị khách hàng, Hội thảo nông dân, Hội

thảo thương mại tại địa phương, các buổi tọa đàm trực tiếp, hoặc các phóng sự tự giới thiệu trên sóng truyền hình, tổ chức trên diện rộng các điểm trình diễn quy trình sử dụng sản phẩm kết hợp hội thảo đầu bờ . . . Tất cả đã mang lại những hiệu quả nhất định: thương hiệu VIPESCO xuất hiện thường xuyên hơn, ngày càng trở nên gần gũi hơn với bà con nông dân.

- Công ty duy trì ổn định xuất khẩu sản phẩm sang các thị trường truyền thống như Đài Loan, Myanmar, Campuchia, Tổng giá trị xuất khẩu 1.908.308 USD.

#### **4. Hoạt động tài chính.**

- Vipesco đã thực hiện công khai tài chính theo quy định, công bố rộng rãi theo đúng thời gian quy định của Công ty cổ phần.
- Thường xuyên kiểm tra giám sát tài chính, xây dựng và kiểm soát tài chính nội bộ.
- Luôn kiểm soát rủi ro tài chính bằng cách kiểm soát các khoản phải thu, phải trả. Chỉ số nợ trên tổng nguồn vốn kinh doanh luôn duy trì ở mức 38%-42%, chỉ số nợ so với vốn đầu tư của chủ sở hữu luôn duy trì ở mức dưới 1.
- Thường xuyên kiểm soát, trích lập các khoản dự phòng theo quy định để giảm thiểu tối đa rủi ro tài chính.
- Đa dạng hoá các nguồn vốn vay để tìm kiếm nguồn vốn kinh doanh với chi phí sử dụng vốn thấp.
- Không thực hiện đầu tư ngoài ngành theo quy định của Thủ Tướng chính phủ.
- Năm 2016 Công ty thực hiện tăng vốn điều lệ bằng nguồn quỹ đầu tư phát triển và nguồn quỹ khác. Cụ thể vốn điều lệ tăng 69.887.980.000 trong đó sử dụng nguồn quỹ đầu tư phát triển là 60.928.482.813 và quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu là 8.959.497.187.

#### **5. Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm**

- Công tác nghiên cứu hóa, công nghệ sản xuất, định mức vật tư: Tổng số mẫu thử nghiệm trong năm 2016 là 2.100 công thức; trong đó 281 công thức áp dụng vào sản xuất (Định mức vật tư); cải tiến 22 sản phẩm đang lưu hành và đăng ký mới 27 sản phẩm.
- Công tác đảm bảo chất lượng sản phẩm: Trong năm đã thực hiện 4.288 mẫu thử (Nguyên liệu, BTP, thành phẩm, mẫu nghiên cứu,..) đảm bảo chất lượng đầu ra cho sản phẩm của Công ty là tốt nhất.
- Công tác nghiên cứu, thử nghiệm sinh học: Trong năm đã tiến hành 33 nghiên cứu thử nghiệm sản phẩm mới, sản phẩm cải tiến; 48 bài viết cho đài phát thanh, báo Nông nghiệp; tổng hợp 5,1 tấn giống Trichoderma cho sản xuất chế phẩm sinh học Vi- ĐK; cung cấp 800 lít EM khử mùi cho Nhà máy Nông dược Bình Dương; triển khai xử lý môi trường cho các đơn vị thành viên trong Công ty.
- Xây dựng qui trình xử lý thuốc Vipesco phòng trừ sâu bệnh trên cây thanh long, qui trình lây nhiễm tuyến trùng nhân tạo đồng thời tiếp tục nghiên cứu đề tài Penicillium (phương pháp sản xuất cấp pilot ). Tham gia cùng Phòng Kinh doanh thực hiện Demo sử dụng thuốc BVTV trên lúa và rau.
- Ngoài ra còn nhiều biện pháp cải tiến kỹ thuật được áp dụng để nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm giá thành, góp phần tăng năng lực cạnh tranh của các sản phẩm.

## 6. Hoạt động sản xuất, đầu tư, môi trường.

- Dự án đầu tư xây mới và cải tạo Nhà máy Nông dược Bình Dương về cơ bản đã thực hiện xong, mục tiêu mong muốn đề ra cho dự án đã đạt được: hiệu quả đem lại là Nhà máy đã nâng cao được năng lực sản xuất, sức chứa của kho bãi được nâng lên đáng kể, hệ thống xử lý môi trường, hệ thống phòng cháy chữa cháy và cơ sở hạ tầng nói chung đã đáp ứng được các yêu cầu luật định về môi trường và hóa chất, kết quả là trong năm 2016: Nhà máy đã được tổ chức Quacert cấp giấy chứng nhận Hệ thống quản lý ISO14001, được Cục Bảo Vệ Thực Vật xếp loại A, xác nhận Nhà máy đủ điều kiện sản xuất thuốc bảo vệ thực vật.
- Trên cơ sở các hạ tầng đã được đầu tư tại Nhà máy, đáp ứng được các yêu cầu về môi trường, hóa chất và phòng cháy chữa cháy, Công ty đã áp dụng hiệu quả hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 trong công tác quản lý điều hành :từ hệ thống văn bản quy định cho đến đào tạo, nâng cao nhận thức cho cán bộ công nhân viên cũng như công tác kiểm soát hoạt động, kiểm soát ô nhiễm, kiểm soát chất thải và công tác báo cáo nội bộ cũng như bên ngoài luôn được tuân thủ theo đúng quy định.
- Bên cạnh việc đầu tư hạ tầng tổng thể cho Nhà máy cũng đầu tư các hệ thống dây chuyền ra chai, đóng gói để từng bước tự động hóa, nâng cao năng suất, giảm nhân lực tham gia trực tiếp sản xuất trong môi trường hóa chất độc hại.
- Dự án Phần mềm quản trị doanh nghiệp: đã triển khai xong phần mềm kế toán quản trị, hiệu quả của việc đầu tư này tăng cường công cụ cho công tác quản lý cho Ban quản lý cũng như công tác báo cáo tài chính kịp thời cho cơ quan tổ chức bên ngoài như HOSE.
- Theo yêu cầu cấp bách của cơ quan quản lý địa phương, Công ty đã kịp thời đầu tư các hệ thống xử lý môi trường: nước thải và khí thải tại xưởng Phú Bài-Chi nhánh 2 tại Huế giúp ổn định tình hình sản xuất tại đây.
- Giải thể Xí nghiệp Bình Triệu là đơn vị trực thuộc Công ty tại Khu đất 240 đường Kha Vạn Cân, bán tài sản trên đất thông qua đấu giá, thu về được 41,1 tỷ đồng.
- Dừng việc xin cấp phép xây dựng nhà máy sản xuất thuốc bảo vệ thực vật tại xã Nghĩa Lạc, huyện Nghĩa Hưng, tỉnh Nam Định do điều chỉnh quy hoạch tại địa phương.

## III. Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2017

**Mục tiêu:** Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm 2017 với các chỉ tiêu chủ yếu như sau:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 918 tỷ đồng  
+ Riêng Công ty mẹ là: 803 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 52 tỷ đồng
- Chia cổ tức: 13%/ vốn Điều lệ
- Để linh hoạt việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, kính đề nghị Đại hội đồng Cổ đông thường niên ủy quyền cho HĐQT điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, chia cổ tức 2017 cho phù hợp thực tế.

## **1. Công tác Quản trị - Phát triển nguồn nhân lực**

Để đáp ứng kịp sự phát triển của công ty và triển khai một cách đồng bộ các vấn đề trọng điểm, Ban Tổng Giám đốc xây dựng phương hướng chỉ đạo một số hoạt động trong công tác nhân sự hành chính như sau:

- Tái cấu trúc mô hình tổ chức công ty theo hướng chuyên nghiệp và tự chịu trách nhiệm, cụ thể là Tổng Giám đốc đã trình HĐQT phê duyệt Sơ đồ tổ chức mới.
- Tiếp tục tuyển dụng bổ sung nguồn lực lao động trình độ cao đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh: bao gồm kỹ sư hoá học, kỹ sư sinh học, cử nhân chuyên ngành BVTV, công nhân có trình độ tay nghề và kỹ năng làm việc tốt;
- Thường xuyên cử các cán bộ quản lý, kỹ sư tham gia các lớp đào tạo nâng cao trình độ quản lý, kỹ thuật, bán hàng.
- Tổ chức chương trình tập huấn công tác đầu tư cho cán bộ quản lý các cấp.
- Xây dựng cơ chế khoán doanh thu, chi phí, lợi nhuận cho các đơn vị nhằm nâng cao tinh thần trách nhiệm và tự chủ trong công tác quản lý, đồng thời tăng năng suất lao động, tăng thu nhập cho người lao động, từ đó tăng được hiệu quả sản xuất kinh doanh toàn Công ty.
- Xây dựng tiêu chí đánh giá nhân viên cụ thể để tạo động lực làm việc trong toàn hệ thống.
- Xây dựng các Quy chế, Quy định, Quy trình quản lý chặt chẽ và thống nhất từ các phòng ban đến các đơn vị trực thuộc để nâng cao hiệu quả quản trị theo hướng kiểm soát chi phí, tăng cường hiệu quả hoạt động và quản trị rủi ro.

## **2. Hoạt động kinh doanh & phát triển thương hiệu.**

- Đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu tại thị trường Campuchia, Myanmar, Đài Loan, tiếp tục hỗ trợ đối tác, thúc đẩy bán hàng bằng hình thức gửi nhân viên đại diện thương mại sang các thị trường này xúc tiến phối hợp thực hiện các hoạt động thị trường, quảng bá sản phẩm.
- Về tổ chức bán hàng: tăng cường các hoạt động như hội thảo, trình diễn, quảng bá các sản phẩm của Công ty và sản phẩm của đối tác mà Công ty phân phối nhằm tăng doanh số bán hàng và nhận diện thương hiệu. Tổ chức bán hàng theo hướng hướng bao phủ, quản lý sâu rộng hệ thống bán lẻ đến nông dân.
- Về chính sách bán hàng: Thực hiện các chính sách bán hàng cho cả đại lý cấp 1, đại lý cấp 2 và nông dân. Tùy từng đối tượng khách hàng sẽ áp dụng các chính sách cụ thể như hình thức ký kết doanh số và sản lượng tiêu thụ đối với từng vụ và từng khách hàng áp dụng cho đại lý cấp 1, chương trình rút thăm “đồng hành cùng khách hàng” đối với đại lý cấp 2 khi bán hàng đạt doanh số qui định, khuyến mãi trực tiếp khi mua một số sản phẩm có lợi nhuận tốt... Đối với nông dân, Công ty thực hiện các chính sách khuyến mãi dưới dạng thẻ cào trên nhãn chai, kết hợp các hoạt động tư vấn, quảng bá, kết hợp toạ đàm với bán hàng- tặng quà trực tiếp cho nông dân. Công ty cũng thực hiện các chương trình hội thảo đầu bờ để hướng dẫn kỹ thuật cho nông dân khi sử dụng sản phẩm.
- Bên cạnh các sản phẩm thuốc BVTV truyền thống, năm 2017 Công ty tăng cường hoạt động bán hàng đối với những sản phẩm công nghệ cao phục vụ nông nghiệp nhằm đáp ứng xu thế phát triển của nền nông nghiệp hiện nay. Công ty đang tăng cường các hoạt động quảng bá sản phẩm màng film, màng phủ nông nghiệp đến nông dân, các doanh nghiệp hiện đang đầu tư vào các dự án sản xuất nông nghiệp công nghệ cao tại các tỉnh. Công ty cũng sẽ tìm kiếm

thêm các vật tư thiết bị sử dụng cho sản xuất nông nghiệp công nghệ cao từ các công ty nước ngoài để hợp tác và phân phối.

### **3. Hoạt động tài chính.**

- Bên cạnh việc thúc đẩy bán hàng, công tác quản lý công nợ luôn được ưu tiên hàng đầu, tích cực thu hồi, giải quyết các khoản nợ khó đòi.
- Đẩy mạnh công tác quản lý tài chính, xây dựng hệ thống kiểm soát tài chính chặt chẽ, kiểm soát chi tiêu theo bộ phận quản lý.
- Kiểm soát các khoản đầu tư, mua sắm tài sản.
- Đẩy mạnh tìm kiếm nguồn vốn ổn định lâu dài, chi phí sử dụng vốn thấp.

### **4. Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm.**

- Nghiên cứu 15 sản phẩm cải tiến và 14 sản phẩm mới theo kế hoạch 2017;
- Tiếp tục nghiên cứu đề tài phân lập giống *Penicilium* (phương pháp bảo quản, cô đặc dịch chiết, tạo thành phẩm) và triển khai Pilot tại phòng thí nghiệm;
- Chuyển đổi hệ thống quản lý chất lượng ISO 9000 từ phiên bản ISO 9001:2008 sang 2015;
- Hỗ trợ đăng ký bổ sung đủ điều kiện cho Nhà máy Bình Dương đối với các sản phẩm xuất khẩu;
- Hỗ trợ Chi nhánh I - Hà Nội và Chi nhánh II - Huế xây dựng phòng thí nghiệm đạt tiêu chuẩn ISO/IEC 17025: 2005 theo yêu cầu của cục BVTV.
- Xây dựng  $\geq 05$  phương pháp thử cho khách hàng Taiwan để mở rộng công tác xuất khẩu sản phẩm của Công ty.
- Phối hợp với các đối tác trong và ngoài nước đánh giá tính khả thi của dự án xây dựng nhà máy sản xuất Validamycin 3SL.
- Công bố hợp qui tất cả sản phẩm mới của Công ty.

### **5. Hoạt động sản xuất, đầu tư, môi trường.**

- Dự án thuê đất tại Khu Công nghiệp Đức Hòa 1 – Long An với quy mô diện tích 5 ha để đầu tư xây dựng Nhà máy sản xuất tập chung trong khu công nghiệp: nhằm đáp ứng nhu cầu chiến lược phát triển và nhu cầu ổn định sản xuất lâu dài của Vipesco, từng bước chuyển dần các hoạt động sản xuất chính của Công ty về Nhà máy tập trung này, do toàn bộ các Nhà máy sản xuất hiện nay của Công ty nằm rải rác, gặp hạn chế cho công tác quản lý nói chung, đặc biệt các nhà máy này đều nằm trong khu dân cư và địa phương đã quy hoạch chuyển thành khu dân cư, đô thị do đó không thể duy trì sản xuất lâu dài tại những nơi này.
- Về Dự án xây dựng Nhà máy sản xuất thuốc trừ nấm bệnh cho cây trồng Validamycin: Công ty đang đầu thầu tìm Nhà thầu tư vấn có đủ năng lực: lập Báo cáo nghiên cứu dự án khả thi, trên cơ sở kết luận về tính hiệu quả của dự án sẽ trình các cấp có thẩm quyền xem xét để ra quyết định.
- Về tăng cường năng lực sản xuất và nghiên cứu: sẽ tiếp tục đầu tư các hệ thống dây chuyền ra chai/ đóng gói... nhằm tăng tính tự động hóa, giảm lao động trực tiếp trong môi trường độc hại, tăng tính an toàn trong môi trường lao động.
- Về cơ sở hạ tầng phục vụ kinh doanh phân phối: sẽ tiến hành xây các nhà kho trung chuyển với sức chứa 700 tấn/ 1 nhà kho : 02 kho tại Đồng bằng sông Cửu

Long (01 ở Sóc Trăng, 01 ở Tiền Giang) và 01 ở Đồng bằng Bắc Bộ (kho Nam Định).

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**Nguyễn Thân**