



CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SẮT TRÙNG VIỆT NAM

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

ĐT: (028) 38 224 364 - 38 295 730; FAX: (028) 38 230 752

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

DỰ THẢO
07/04/2018

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 04 năm 2018

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH - 2017 **PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG - 2018**

I. Tình hình chung năm 2017

Sản xuất nông nghiệp trong năm 2017 phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức lớn, nhiều tỉnh thành liên tiếp chịu tác động của biến đổi khí hậu, thời tiết diễn biến bất thường.

- Khu vực các tỉnh miền Bắc và miền Trung: mưa lũ kết hợp triều cường, mưa bão kéo dài làm ngập lụt hàng chục ngàn ha lúa như ở Bình Định, Khánh Hoà, Thừa Thiên Huế, Quảng Trị cho đến các tỉnh Thái Bình, Nam Định, Hà Nội... làm nhiều địa phương phải gieo sạ lại 2 đến 3 lần, cây lúa sinh trưởng và phát triển kém, dịch bệnh (như sâu đục thân, bệnh bạc lá và bệnh đốm sọc vi khuẩn, lem lép hạt) giảm gây hại. Một số sâu bệnh khác lại có dấu hiệu tăng tuy nhiên số lượng diễn ra cục bộ ở một số địa phương như bệnh đạo ôn, sâu cuốn lá nhỏ, rầy nâu và rầy lưng trắng, bệnh lùn sọc đen phương nam...
- Khu vực các tỉnh Miền Nam: tình hình thời tiết trong năm 2017 diễn biến khá thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp, mùa vụ diễn biến đúng theo trung bình nhiều năm. Tuy nhiên mùa mưa năm 2017 với lượng nước lớn và kéo dài nhiều ngày làm cho lũ trên các sông ở Đồng bằng sông Cửu Long về sớm gây ảnh hưởng nặng đối với một số tỉnh, những nơi không có đê bao lũ đã gây ngập úng, bà con nông dân phải cắt lúa non chạy lũ. Bên cạnh đó nước lũ rút chậm nên vụ Đông Xuân diễn ra tập trung chủ yếu vào cuối tháng 12/2017 và nửa đầu tháng 1 năm 2018 (Vụ Đông Xuân diễn ra trễ so với trung bình nhiều năm hơn 1 tháng). Diễn biến sâu bệnh hại phía Nam ở mức độ nhẹ như đạo ôn, sâu cuốn lá, lem lép hạt, rầy nâu đều ở mức độ vừa và đều diễn ra trên khắp các trà lúa.
- Về giá nông sản: nhìn chung giá nông sản, đặc biệt là giá lúa vẫn ở mức trung bình thấp và ổn định, tuy nhiên giá tiêu trên thị trường giảm sâu. Bên cạnh đó, các chi phí đầu tư sản xuất không giảm, quy mô sản xuất nhiều nơi còn nhỏ lẻ đã ảnh hưởng lớn đến tâm lý người nông dân sản xuất nông nghiệp.
- Đối với nguồn cung ứng nguyên liệu: có thể nói năm 2017 gặp rất nhiều biến động về sản lượng và giá cả tăng cao do phải phụ thuộc nước ngoài (đặc biệt là Trung Quốc) do Trung Quốc thay đổi về chính sách kiểm soát môi trường nên nhiều nhà máy sản xuất hoá chất thuốc BVTV bị ngừng hoạt động, dẫn đến nguồn cung nguyên liệu từ Trung Quốc trở nên thiếu hụt đối với tất cả các dòng sản phẩm đặc biệt là các sản phẩm chủ lực có doanh số cao của Vipesco như carbosufan, diazinon... Giá nhiều loại nguyên liệu nhập từ Trung quốc, Ấn Độ tăng cao trong đó có một số nguyên liệu thuộc gốc cúc tổng hợp (cypermethrin) tăng đến 30%, phụ gia, bao bì, thùng, chai đều tăng từ 5% đến 8%, dẫn đến giá

đầu vào của sản phẩm tăng cao do đó giá bán của sản phẩm tăng làm ảnh hưởng không tốt đến việc kinh doanh và dự báo tình trạng thiếu hụt nguyên liệu vẫn tiếp tục diễn ra cho đến hết vụ Hè Thu 2018 (tháng 8/2018).

II. Kết quả hoạt động năm 2017

Năm 2017 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 2017 chưa đạt, tuy nhiên lợi nhuận tăng 4,2% theo mục tiêu Công ty đặt ra đầu năm.

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu

| | | |
|---|-----------------|------|
| ▪ Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: | 801.593.675.437 | đồng |
| Riêng Công ty mẹ là | | |
| + Doanh thu: | 748.653.333.262 | đồng |
| + Lợi nhuận trước thuế: | 54.200.365.104 | đồng |
| + Lợi nhuận sau thuế: | 44.407.964.208 | 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 Thỏa ước lao động tập thể, triển khai cụ thể đến toàn thể người lao động.
- Công ty đã ban hành thang bảng lương mới theo Quy định của Chính phủ với mức lương tối thiểu của doanh nghiệp là 4.000.000đ cao hơn so với mức lương tối thiểu vùng 1 (Năm 2017 là 3.750.000 đồng/tháng). Công ty 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. Công ty đã tham gia 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, 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. Công ty có hệ thống nước sạch phục vụ sinh hoạt, vệ sinh đầy đủ và an toàn cho người lao động.
- Công ty đảm bảo ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động, thu nhập từ tiền lương bình quân của người lao động trong năm 2017 là 9.432.000 đồng/tháng.
- Bên cạnh đó, Công ty còn tổ chức các chuyến du lịch, 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 2017 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 2017 2.452.775 USD tăng 29% so với 2016 (giá trị xuất khẩu 2016: 1.908.308USD).

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%-45%, chỉ số nợ so với vốn 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.

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 2017 là 2.200 công thức; trong đó 246 công thức áp dụng vào sản xuất (ĐMVT); cải tiến 14 sản phẩm đang lưu hành theo hướng nâng cao chất lượng, giảm giá thành sản phẩm; nghiên cứu 23 công thức sản phẩm mới phục vụ cho công tác đăng ký sản phẩm trong nước và xuất khẩu sang nước ngoài.
- Công tác đảm bảo chất lượng sản phẩm: Trong năm đã thực hiện 5.553 mẫu thử (Nguyên liệu, Bao bì, BTP, Thành phẩm, mẫu nghiên cứu,..) đảm bảo chất lượng đầu ra tốt nhất cho toàn bộ sản phẩm của Công ty.
- Công tác nghiên cứu, thử nghiệm sinh học: Trong năm đã tiến hành 53 thử nghiệm hiệu lực sinh học của sản phẩm mới, sản phẩm cải tiến; tham gia viết bài đăng trên báo Nông nghiệp, đài phát thanh; Tổng hợp 4,3 tấn giống Trichoderma cho sản xuất chế phẩm sinh học Vi- ĐK; Cung cấp 620 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 ớt, nghiên cứu ứng dụng bộ nấm gây hại phổ biến trên cây trồng để test nhanh hiệu lực của thuốc trong phòng thí nghiệm. Tiếp tục nghiên cứu đề tài phân lập giống Penicilium (phương pháp bảo quản, cô đặc dịch chiết, tạo thành phẩm). Tham gia cùng Phòng kinh doanh thực hiện Demo sử dụng thuốc BVTV trên cây trồng.

- 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

Trong năm 2017 Công ty Vipesco thực hiện hoàn thiện các hạng mục đầu tư nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty:

- Dự án cải tạo, xây mới Nhà máy Nông dược Bình dương:
 - Tiếp tục cải tạo, nâng cấp mở rộng mặt bằng xưởng, bê tông hóa đường nội bộ, kho bãi phù hợp cảnh quan môi trường, hệ thống xử lý nước thải, bụi mùi trong sản xuất đáp ứng yêu cầu của hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 và phù hợp với yêu cầu luật định.
 - Cải tạo lại cảnh quan xung quanh Nhà máy, diện tích cây xanh, các công trình phụ trợ để đảm bảo đủ diện tích mảng xanh theo yêu cầu về mặt kiến trúc và mỹ quan.
- Đầu tư đổi mới máy móc, thiết bị sản xuất theo hướng tự động hóa nhằm giảm lao động thủ công, giảm hao hụt và phát thải, tăng năng suất để giảm chi phí sản xuất và bảo vệ môi trường.
- Dự án thuê đất tại KCN Đức Hòa 1 – Long An:
 - Tổng diện tích: 47.275 m².
 - Đã ký hợp đồng thuê đất.
 - Dự án đã được tỉnh Ủy/UBND tỉnh chấp thuận cho phép vào KCN Hạnh Phúc - Đức Hòa 1- Long An.
 - Sở Khoa học Công nghệ đã chấp thuận phương án Công nghệ của VIPESCO đạt yêu cầu được đầu tư vào KCN và trình UBND tỉnh và Sở Kế hoạch Đầu tư cấp phép đầu tư/chấp thuận.
 - Đã được cấp giấy phép thành lập Chi nhánh tại Long An, có con dấu hoạt động chi nhánh.
- Dự án Xây mới Nhà máy sản xuất thuốc Validamycin: viết FS, đang thực hiện việc lập báo cáo.

III. Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2018

Năm 2018 được đánh giá có nhiều yếu tố khó khăn đến lĩnh vực kinh doanh thuốc BVTV nói chung và Vipesco nói riêng.

- Về tình hình nguồn cung cấp nguyên liệu: theo các nhà cung cấp nguyên liệu tại Trung Quốc thì việc sản xuất trở lại các nhà máy còn rất hạn chế, do các nhà máy chưa hoàn thiện và đáp ứng các tiêu chuẩn bảo vệ môi trường của Trung Quốc, do vậy nguồn cung tiếp tục bị hạn chế và thiếu hụt dự kiến đến tháng 8/2018, điều đó cũng kéo theo giá cả nguyên liệu đầu vào cao, làm hạn chế mức đầu tư của người nông dân.
- Về chính sách của ngành: Bộ Nông Nghiệp đã ra quyết định về việc cấm nhập và sản xuất các sản phẩm chứa hoạt chất Carbendazim, paraquat, 2,4D, Bennomyl gây ảnh hưởng lớn đến sản xuất, doanh thu và lợi nhuận của Vipesco.

- Ngoài ra Cục BVTV- BNN đang có dự kiến ra các văn bản cấm các sản phẩm gốc: Zinc phosphide và Carbosulfan trong năm 2018, đây là gốc hoạt chất mà Vipesco có 2 dòng sản phẩm là Fokeba và Vifu super 5G với doanh số hàng năm là 100 tỷ chiếm 13 % toàn doanh số công ty trong khi chưa có nhóm thuốc thay thế.

Với những điều kiện bất lợi trên, dự báo năm 2018 Vipesco phải đối diện với việc suy giảm doanh số trầm trọng.

Mục tiêu: Kế hoạch sản xuất kinh doanh trong năm 2018 với các chỉ tiêu chủ yếu như sau:

- Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 760 tỷ đồng
 Riêng Công ty mẹ:
 + Doanh thu: 700 tỷ đồng
 + Lợi nhuận trước thuế: 48.8 tỷ đồng
- Chia cổ tức: 12%/ 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 2018 cho phù hợp thực tế.

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

- **Chính sách nhân sự:** Với triết lý Người Lao động là vốn quý nhất, Công ty tiếp tục nỗ lực xây dựng chính sách nhân sự và quản trị nguồn nhân lực nhằm củng cố, phát triển cả về chất và lượng nguồn lao động cho Công ty để đạt mục tiêu tăng trưởng hàng năm.
- **Chính sách tuyển dụng và chính sách đào tạo:** Luôn chú trọng công tác đào tạo nhằm nâng chất – nâng tầm cho cán bộ nhân viên, từ đó xây dựng niềm tin và sự gắn bó lâu dài giữa nhân viên và Công ty. Xây dựng kế hoạch đào tạo rõ ràng, dựa trên chiến lược kinh doanh của Công ty. Cụ thể là các chương trình đào tạo về kỹ năng bán hàng và Marketing, quản trị tài chính, quản trị nhân sự, chuyên môn kỹ thuật nông nghiệp.
- **Chính sách đãi ngộ:** Công ty chú trọng tới việc xây dựng hệ thống thang bảng lương, thưởng, phúc lợi, đãi ngộ cho cán bộ nhân viên phù hợp với từng thời kỳ và giai đoạn phát triển, đảm bảo tính linh hoạt, công bằng, tương xứng mức độ cống hiến và cạnh tranh trên thị trường lao động; Có chính sách thưởng nhằm động viên, khuyến khích cán bộ nhân viên, kết hợp khen thưởng vật chất và tinh thần. Áp dụng chế độ thưởng định kỳ cho tập thể và cá nhân dựa trên kết quả sản xuất kinh doanh và thưởng trong các dịp Lễ Tết.
- **Môi trường làm việc:** Cán bộ nhân viên được làm việc trong môi trường hoà đồng, dân chủ, thân thiện. Công ty luôn tạo sự đồng tâm thống nhất nhằm hướng đến mục tiêu phát triển chung của Công ty với niềm tin và lòng tự hào.
- **Chính sách thăng tiến:** Công ty luôn tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ nhân viên phát triển sự nghiệp thông qua công tác quy hoạch cán bộ, đánh giá hiệu quả công việc, đào tạo, nâng cao động lực thúc đẩy phát triển sự nghiệp và thăng tiến.

2. Hoạt động kinh doanh & phát triển thương hiệu

- **Về 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:

- Tiếp tục chính sách thoả thuận doanh số, sản lượng, thanh toán.
 - Thực hiện tăng chương trình khuyến mại cho cấp 2 đối với một số sản phẩm có thị phần nhỏ, sức hút thị trường còn yếu để tăng doanh số nhằm bù vào phần doanh số giảm xuống của số sản phẩm chủ lực bị khan hiếm nguyên liệu.
 - Tiếp tục khuyến mại dạng thẻ cào - nhắn tin trúng thưởng cho nông dân đối với sản phẩm tiềm năng có doanh số và lợi nhuận tốt.
 - Thực hiện các chương trình kích thích đại lý cấp 2 mua hàng trung hạn và dài hạn như tích lũy điểm được tặng quà hoặc đi du lịch..
 - Áp dụng chính sách hỗ trợ thu tiền nhằm kích thích khách hàng mua hàng trả tiền ngay.
- **Về Hoạt động thị trường:**
 - Tập trung vào các hoạt động hội thảo – tư vấn bán hàng tại đại lý bán lẻ.
 - Thực hiện các điểm trình diễn giới thiệu hiệu quả của quy trình sử dụng sản phẩm.
 - Thực hiện các chương trình tọa đàm nông dân với quy mô số nông dân tham gia lớn.
 - Tổ chức các sự kiện chuyên đề về sản phẩm ở các tỉnh với quy mô nông dân tham gia lớn nhằm quảng bá sản phẩm và thương hiệu.
 - Thường xuyên thăm hỏi các đại lý cấp 1 và 2 nhằm thúc đẩy hoạt động bán sản phẩm Vipesco của đại lý.
 - Thực hiện các chương trình tọa đàm và khuyến nông trên truyền hình của một số đài địa phương.
 - Thực hiện các chương trình hội thảo giới thiệu về các vật tư thiết bị nông nghiệp công nghệ cao đến các sở ban ngành địa phương, các doanh nghiệp hiện đang đầu tư vào các dự án sản xuất nông nghiệp công nghệ cao và nông dân.
 - Nghiên cứu, điều tra một số nông dân về tập quán canh tác sử dụng sản phẩm ở một số địa phương, cây trồng để đưa ra hướng tiếp cận thị trường và cải tiến sản phẩm.
 - Bên cạnh các sản phẩm thuộc BVTV truyền thống, năm 2018 Công ty đang tăng cường các hoạt động bán và quảng bá sản phẩm công nghệ cao phục vụ nông nghiệp nhằm đáp ứng xu thế phát triển của nền nông nghiệp hiện nay như màng film lợp nhà kính, màng lưới chống côn trùng, màng phủ nông nghiệp (Passlite), cọc, vòm khung tre nhân tạo, dịch vụ thiết kế thi công nhà kính 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 đang khảo nghiệm hoàn thiện bộ giống rau, quả có nguồn gốc từ Israel phục vụ cho nông nghiệp công nghệ cao. Tiếp tục tìm kiếm thêm các vật tư thiết bị, giống sử dụng cho sản xuất nông nghiệp công nghệ cao từ các công ty nước ngoài để hợp tác và phân phối.
 - 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.

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

- Đáp ứng kịp thời định mức vật tư cho sản xuất, đáp ứng kịp thời việc kiểm tra chất lượng nguyên liệu, bao bì đầu vào và đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu ra của Cty. Thực hiện kịp thời các thử nghiệm về hiệu lực sinh học của sản phẩm để phục vụ cho việc kinh doanh của Cty.
- Hoàn thiện tài liệu kỹ thuật của bộ sản phẩm gia dụng để phục vụ cho việc đăng ký lại bộ sản phẩm này.
- Đưa ra quy trình công nghệ sản xuất sản phẩm trừ chuột Vifarot 0.005% AB để đưa vào sản xuất khi sản phẩm Fokeba 20CP bị cấm.
- Chuyển đổi Tiêu chuẩn ISO/IEC 17025: 2005 của phòng thử nghiệm sang phiên bản mới Tiêu chuẩn ISO/IEC 17025: 2017 theo yêu cầu của Văn phòng Công nhận Chất lượng của Bộ Khoa học và Công nghệ.
- Nghiên cứu 14 sản phẩm cải tiến và 16 công thức sản phẩm mới theo kế hoạch 2018.
- 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.
Nghiên cứu ứng dụng bộ nấm gây hại phổ biến trên cây trồng để test nhanh hiệu lực của thuốc bảo vệ thực vật trong phòng thí nghiệm với mục tiêu tiết kiệm thời gian và xác định nhanh hiệu lực của thuốc trước khi đưa ra thử nghiệm ngoài đồng ruộng.

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

Công trình chuẩn bị đầu tư:

- Kho Sóc Trăng và kho Nam Định: đang rà soát lại tính cần thiết đầu tư của hai hạng mục này.
- Kho Tiền Giang: đang xúc tiến đàm phán với chủ sở hữu chuyển quyền sử dụng đất sau khi đạt sự đồng thuận, sẽ lập báo cáo kinh tế kỹ thuật/dự toán trình các cấp có thẩm quyền xem xét.
- Xây mới Nhà máy sản xuất thuốc Validamycin: Đang hoàn tất Báo cáo nghiên cứu khả thi, dự kiến hoàn thiện trong quý 2/2018.
- Dự án Nhà máy sang chai đóng gói thuốc BVTV tại Long An: Hội đồng quản trị đã giao cho Tổng Giám đốc triển khai thực hiện các bước chuẩn bị đầu tư để trình HĐQT hoặc Đại hội đồng cổ đông xem xét phê duyệt căn cứ vào qui mô của Dự án theo đúng thẩm quyền và qui định của pháp luật.
 - Phối hợp với Chủ hạ tầng xin cấp Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.
 - Đang lập thủ tục đánh giá tác động môi trường (ĐTM) cho nhà máy với quy mô công suất 20.000 tấn/năm: đây là quy mô sẽ do cấp Bộ Tài nguyên Môi trường phê duyệt.

- Lập dự án và thiết kế bản vẽ thi công (thiết kế một bước) trình Hội Đồng Quản Trị và Các cơ quan chức năng phê duyệt.
- Xin cấp phép xây dựng và thẩm duyệt phòng cháy chữa cháy.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Thân