

I.Nợ ngắn hạn	251.468.722.857	83.846.981.061
1. Phải trả cho người bán	32.839.195.418	35.425.432.762
2. Người mua trả tiền trước	49.314.043	46.235.417
3. Thuế và các khoản phải nộp NN	3.218.828.344	2.327.023.315
4. Phải trả người lao động	4.754.186.138	5.996.490.202
5. Chi phí phải trả	6.058.203.972	4.177.577.325
6. Phải trả ngắn hạn khác	5.551.736.389	5.100.166.369
7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	198.228.481.227	29.805.278.345
8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	768.777.326	968.777.326
II.Nợ dài hạn	3.527.229.159	2.015.479.155
B.Vốn chủ sở hữu	(113.986.572.988)	69.090.547.260
Tổng nguồn vốn	141.009.379.028	154.953.007.476

Năm 2021, doanh thu năm 2021 tăng nhưng so với kế hoạch vượt 5.97. Nhưng do năm 2021 không phát sinh chi phí lãi vay giảm nên giảm chi phí tài chính

Ngoài ra, Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2021 của Công ty có Vấn đề nhấn mạnh như sau:

Vấn đề nhấn mạnh

Tại thời điểm 31/12/2021, số lỗ lũy kế của đơn vị là 192.367.273.123 đồng vượt 49.867.583.123 đồng so với số vốn góp của chủ sở hữu cùng thời điểm. Và cũng tại ngày đó, nợ ngắn hạn của đơn vị đã vượt quá tài sản ngắn hạn của đơn vị là 21.828.885.834 đồng. Các dấu hiệu trên chỉ ra yếu tố không chắc chắn trọng yếu ảnh hưởng đến khả năng hoạt động liên tục của đơn vị.

Công ty Cổ Phần Thuốc Thú y Trung ương I đã giải trình ý kiến nhấn mạnh của đơn vị kiểm toán như sau:

- Tại thời điểm 31/12/2021, lỗ lũy kế của đơn vị là 192.367.273.123 đồng vượt 49.867.583.123 đồng so với số vốn góp của chủ sở hữu cùng thời điểm. Và cũng tại ngày đó, nợ ngắn hạn của đơn vị đã vượt quá tài sản ngắn hạn của đơn vị là 21.828.885.834 đồng. Tuy nhiên, Công ty đang có kế hoạch trình Đại hội đồng cổ đông thường niên về việc sử dụng phần thặng dư vốn có giá trị 115.119.984.904 đồng để bù đắp cho khoản lỗ lũy kế nêu trên. Ngoài ra Công ty sẽ thực hiện cơ cấu lại khoản vay ngắn hạn và dài hạn trong năm 2022. Do đó Chúng tôi cam kết vẫn đảm bảo khả năng hoạt động liên tục trong 12 tháng tới.

- Trong năm 2021 Hội đồng quản trị đã triển khai thực hiện nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông bất thường về việc phát hành thành công cổ phiếu cho nhà đầu tư chiến lược, nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp và phát hành cổ phiếu hoán đổi nợ vay từ đó trả trả được toàn bộ khoản vay huy động của cá nhân và tổ chức. Thông qua phát hành giảm được nợ vay phải trả và tăng giá trị thặng dư cổ phần nên 115,119 tỷ đồng từ đó cải thiện được tình hình tài chính của Công ty rất nhiều so với năm 2020.

3. Kế hoạch phát triển trong tương lai

3.1 Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

+ *Vị thế của Công ty trong ngành:*

Là Công ty có bề dày lịch sử hình thành và phát triển. Tiền thân là Công ty với vốn 100% Nhà Nước. Đến năm 2000, VINAVETCO cũng là một trong những Công ty tiên phong trong khối doanh nghiệp Nhà nước chuyển đổi Cổ phần hóa thành công. Lĩnh vực hoạt động sản xuất và kinh doanh của Công ty đa dạng, phát triển mạng lưới phân phối sản phẩm thú y rộng khắp trên cả nước, đáp ứng được nhu cầu, thị hiếu của đối tượng khách hàng bằng các sản phẩm chất lượng, uy tín; đội ngũ cán bộ kỹ thuật có chuyên môn vững góp phần quan trọng trong công tác sản xuất thuốc thú y, công tác tiếp thị, bán hàng và dịch vụ sau bán hàng. VINAVETCO cũng không ngừng sáng chế và cải tiến kỹ thuật để đưa ra thị trường những sản phẩm mới, chất lượng tốt góp quan trọng trong công tác phòng, chống dịch bệnh trên các loại gia súc, gia cầm, vật nuôi, thú cưng,... Chính vì những lý do trên mà VINAVETCO đóng vai trò quan trọng trong bản đồ thị trường Thú y cả nước. Thương hiệu VINAVETCO đã được khẳng định và xây dựng trên chính chất lượng sản phẩm, thái độ phục vụ và niềm tin của người tiêu dùng.

+ *Triển vọng phát triển của ngành.*

- Bước sang năm 2022, dự báo sản xuất chăn nuôi vẫn có triển vọng phát triển tốt, nhưng cũng còn những khó khăn nhất định. Chăn nuôi dần trở thành ngành sản xuất hàng hóa, có định hướng thị trường, đáp ứng đủ các loại nhu cầu thực phẩm thiết yếu cho tiêu dùng trong nước và hướng mạnh cho xuất khẩu.
- Công tác hoàn thiện hệ thống xây dựng kế hoạch và triển khai sản xuất
- Lập kế hoạch và triển khai sản xuất là công việc quan trọng để cung ứng hàng đạt yêu cầu về chất lượng, kịp thời cho các phòng bán hàng do đó trong năm 2022. Giám đốc, cán bộ quản lý sản xuất đã thực hiện tốt công tác cung ứng nguyên vật liệu, lập kế hoạch sản xuất, triển khai thực hiện kế hoạch, Các phân xưởng điều độ sản xuất đạt yêu cầu của thị trường.

3.2 Công tác tài chính

- Lập kế hoạch dự toán tài chính hàng tháng, quý năm từ các bộ phận để tổng hợp thành dự toán tài chính toàn Công ty, với mục đích sử dụng hiệu quả nhất nguồn vốn kinh doanh.
- Từ năm 2018 Công ty đã thuê Công ty TNHH kiểm toán CPA Việt Nam – Chi nhánh Miền Bắc kiểm toán báo cáo tài chính theo đúng điều lệ quy định.

3.3 Công tác tổ chức

- Bổ nhiệm các cán bộ quản lý có năng lực, trách nhiệm, nhiệt tình phục vụ công tác quản lý của các bộ phận chức năng trong Công ty.

- Ban hành các Quy chế quản lý Công ty theo Điều lệ và phù hợp thực tế để quản trị Công ty khoa học, hiệu quả.
- Bổ sung thêm nhân sự có năng lực phù hợp yêu cầu công việc cho các bộ phận phục vụ công tác theo đúng Quy trình thi tuyển dụng công khai, minh bạch.
- Thực hiện nâng lương cho cán bộ, công nhân viên.

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN ĐIỀU HÀNH CÔNG TY

1. Những mặt làm được của Ban điều hành

- Chủ tịch Hội đồng quản trị là người đại diện theo pháp luật của Công ty điều hành trực tiếp mọi hoạt động của Công ty nên hiện tại Giám đốc Công ty chưa phát huy công tác điều hành và phát triển kinh doanh trong công ty.
- Trong những năm tới, Công ty phải triển khai và phát huy những kết quả đã đạt được trong nhiệm kỳ trước, tiếp tục đầu tư mạnh mẽ về sản xuất, giữ vững ổn định về kinh doanh, mở rộng qui mô phát triển, tập trung toàn bộ năng lực có thể cả về sức lực và trí tuệ, tiền vốn để xây dựng và phát triển về sản xuất kinh doanh Thuốc Thú y, Vắc xin Thú y nhằm mục tiêu:
 - *Nâng cao chất lượng sản phẩm, coi chất lượng sản phẩm là trách nhiệm đối với xã hội, mang tinh quyết định cho sự tồn tại và phát triển Công ty.*
 - *Đầu tư thích đáng vào sự phát triển nguồn nhân lực, yếu tố con người là quan trọng nhất, quyết định sự thành bại của Công ty.*
- Tập trung đào tạo đội ngũ đông đảo công nhân lành nghề, vận hành tốt máy móc thiết bị.
- Tạo dựng một môi trường hoạt động công bằng bình đẳng, khách quan, minh bạch trên tinh thần dân chủ, phát huy tốt quyền làm chủ tập thể của CBCNV - người lao động; thiết lập kỷ cương trong công tác điều hành, thực hiện tốt các quy chế quản lý của Công ty, để hàng năm đạt năng suất lao động cao, hiệu quả kinh tế tốt năm sau cao hơn năm trước; sẽ đưa Công ty thành 1 doanh nghiệp có thương hiệu và văn hóa tiên tiến.
- Bên cạnh đó Ban điều hành đã mạnh dạn trong công tác tái cấu trúc về nhân sự một cách triệt để tránh lãng phí tiềm năng của mỗi CBCNV đồng thời ban lãnh đạo cũng đã bước đầu đặt niềm tin đối với cán bộ công nhân viên chính vì vậy mà đã thúc đẩy được tính sáng tạo và tinh thần trách nhiệm của từng thành viên trong công ty lấy đó là động lực chủ yếu thúc đẩy Công ty phát triển.
- Năm 2021 Ban điều hành thực hiện và triển khai nghị quyết của HĐQT phát hành thành công vốn cho nhà đầu tư chiến lược, nhà đầu tư chứng khoán chuyên nghiệp và phát hành cổ phiếu hoán đổi nợ vay cho các cá nhân/tổ chức. Giải quyết trả nợ hết khoản vay và cải thiện tình hình tài chính của Công ty. Giảm toàn bộ chi phí lãi vay từ đó mà kết quả kinh doanh của Công ty đã dần được cải thiện.

2. Những mặt chưa làm được của Ban điều hành

Do tình hình thực tế của công ty mấy năm qua gặp rất nhiều khó khăn về kinh tế lẫn cả thị trường. Tuy đã khắc phục được một phần lớn những tồn tại cũ của Công ty nhưng khó khăn trong những năm tới vẫn còn. Mặc dù đã giải quyết được khoản vay cá nhân nhưng vẫn còn các khoản nợ phải trả cho nhà cung cấp. Do tình hình tài chính chưa được cải thiện về dòng tiền chính vì

vậy trong năm 2021 Ban lãnh đạo vẫn phải cân đối dòng tiền để hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ những vấn đề nêu trên dẫn đến hiệu quả kinh doanh trong năm 2021 chưa đạt được như kỳ vọng.

3. Kế hoạch chỉ tiêu năm 2022 của HĐQT

Đơn vị tính: Tỷ đồng

Kế hoạch	TH 2021	KH 2022	Tăng trưởng %
Doanh thu thuần	173,8	200	
Lợi nhuận sau thuế	8,157	12	
Cổ tức	-	-	-

4. Phương hướng triển khai kế hoạch năm 2022:

4.1 Công tác phát triển sản phẩm

- Củng cố, duy trì, phát triển nâng cao năng suất và cải tiến sản phẩm của nhà máy sản xuất thuốc thú y đạt tiêu chuẩn GMP nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường cả về chất lượng và thị hiếu của thị trường
- Tiếp tục kiểm tra rà soát, hoàn thiện và phát triển danh mục sản phẩm của Công ty theo định hướng tạo ra các dòng sản phẩm có hiệu quả phù hợp với biến đổi dịch bệnh tại Việt Nam.
- Nâng cao giá trị sản phẩm để hệ thống bán hàng có điều kiện phát triển doanh số trên thị trường bán hàng và đem lại động lực cho nhân sự bán hàng trong hệ thống.

4.2 Công tác Marketing

- Triển khai giới thiệu sản phẩm trên trang website của Công ty. Xây dựng chương trình quảng cáo trên các phương tiện truyền thông cho các sản phẩm chiến lược, Xây dựng kênh bán hàng, và giới thiệu sản phẩm trên trang website của Công ty.
- Nâng cao giá trị sản phẩm để hệ thống bán hàng có điều kiện phát triển doanh số trên thị trường bán hàng và đem lại động lực cho nhân sự bán hàng trong hệ thống.
- Phối hợp với tổ thực nghiệm ban hành quy trình thử nghiệm sản phẩm để công việc chuẩn xác hơn.
- Hoàn thiện và xây dựng hệ thống Quy trình, Quy chuẩn công việc để công tác Marketing hướng tới sự chuyên nghiệp, bài bản, hỗ trợ toàn bộ hệ thống bán hàng trong xây dựng các chương trình Marketing truyền thống, hiện đại phù hợp với các chương trình bán hàng, phân khúc thị trường, đối tượng bán hàng.
- Phát triển quảng bá, truyền thông, thu hút khách hàng tiềm năng qua các kênh trực tiếp, gián tiếp để thông tin về sản phẩm đến với người quan tâm tiện ích, thân thiện, gần gũi nhất trong tiếp cận.
- Xây dựng kênh bán hàng, và giới thiệu sản phẩm trên trang website của công ty.
- Xây dựng chương trình quảng cáo trên các phương tiện truyền thông cho các sản phẩm chiến lược.

4.3. Công tác xây dựng hệ thống bán hàng

Hoàn thiện và phát triển hệ thống bán hàng tại hai khu vực Miền Bắc – Miền Trung bằng các biện pháp cụ thể: Đào tạo các kỹ năng bán hàng, giao tiếp, kiến thức sản phẩm; Xây dựng chính sách bán hàng phù hợp với từng khu vực thị trường; Xây dựng chế độ khoán doanh số, thu nhập, chính sách đãi ngộ cho nhân sự bán hàng phù hợp để tạo động lực trong công tác bán hàng.

4.4. Chiến lược kinh doanh

Sau khi phân tích môi trường bên ngoài, môi trường bên trong chúng ta có thể rút ra những chiến lược phù hợp cho Công ty:

- Tìm kiếm thị trường xuất khẩu nhằm khai thác hiệu quả công suất của các nhà máy cũng như ổn định và gia tăng thị phần
- Chiến lược tăng trưởng theo chiều sâu: Tìm cơ hội để nâng cao hiệu quả của doanh nghiệp bằng cách mở rộng sản phẩm và thị trường, xâm nhập những thị trường mới, tăng thị phần của những sản phẩm hiện có trên những thị trường hiện tại. Về sản xuất chúng ta sẽ phát triển những dây chuyền có sẵn, tập trung vào điểm mạnh, mở rộng sản xuất, cải tiến và hoàn thiện biến những dây chuyền sản xuất của chúng ta thành hiện đại, từ đó tạo khả năng sinh lời.

4.5. Công tác kế hoạch và triển khai sản xuất

- Liên tục hoàn thiện công tác kế hoạch và triển khai sản xuất bằng các biện pháp cụ thể: Với Mục tiêu là tối ưu hóa nhà máy sản xuất trong năm 2022, theo đó Công ty dự kiến nâng cấp, đầu tư mới dây chuyền sản xuất non betalactam, hệ thống lọc nước, hệ thống điều hòa trung tâm ... đảm bảo ưu tiên cho sản xuất đầy đủ hàng hóa phục vụ cho kinh doanh bán hàng.
- Tối đa hóa tiết kiệm chi phí nhằm mang lại giá thành sản phẩm thấp nhất Công ty đã liên tục hoàn thiện công tác kế hoạch và triển khai sản xuất bằng các biện pháp cụ thể: Hoàn thiện đội ngũ nhân sự cán bộ sản xuất phục vụ công tác; Xây dựng các Quy trình công việc phù hợp với thực tế và đảm bảo hiệu quả công việc; Lập kế hoạch cụ thể về Nguyên vật liệu, kế hoạch sản xuất cho năm, hàng tháng, hàng quý năm 2022 để tăng tính chủ động nhất trong các khâu phục vụ sản xuất.

4.6. Công tác tài chính

- Tổ chức tốt hoạt động hệ thống kế toán theo chuẩn mực quy định, phản ánh đầy đủ và trung thực về số liệu, Ban hành quy chế, quy trình luân chuyển hồ sơ chứng từ nhằm hạch toán kế toán theo quý đúng niên độ với mục tiêu để HĐQT đưa ra các quyết định và điều chỉnh phương án kinh doanh một cách nhanh nhất và có hiệu quả, đồng thời nhằm đáp ứng yêu cầu báo cáo niên độ theo Luật Doanh nghiệp và Luật chứng khoán
- Quản lý chặt chẽ tài sản, dòng tiền, và tài sản tồn kho
- Tìm ra phương án phù hợp nhằm thúc đẩy sản xuất kinh doanh, tạo vòng quay dòng tiền nhanh nhất;
- Tiết kiệm chi phí một cách tối đa, hiệu quả và phù hợp;