

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. Hội đồng quản trị trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 **Thông qua phương án sử dụng thặng dư vốn cổ phần để xử lý lỗ lũy kế**

- Ngoài ra để giải quyết bài toán Quy mô tài chính phù hợp, hiệu quả đáp ứng dòng tiền đầu tư từ sản xuất, kinh doanh, phát triển quảng bá sản phẩm, sửa chữa nhà máy, máy móc thiết bị, hoạt động hỗ trợ sản xuất kinh doanh trong năm 2022 và những năm tiếp theo. Công ty có kế hoạch tăng vốn điều lệ theo Nghị Quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 46/2021/NQ-DHĐCĐ ngày 11/12/2021. **Mục đích phát hành:** Để đầu tư xây dựng Nhà máy Betalactam và sửa chữa nâng cấp hệ thống nhà xưởng máy móc hiện tại đã xuống cấp. Theo đó, vốn điều lệ dự kiến tăng thêm 20 tỷ đồng từ nguồn phát hành riêng lẻ cho Cổ đông, người lao động, nhà đầu tư có kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh Thuốc Thú y. Từ đó cải thiện tình hình tài chính ,dòng tiền để đầu tư mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

PHẦN IV: PHÂN CHIA LỢI NHUẬN, CHI THÙ LAO CHO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT CÔNG TY NĂM 2021

I. Phương án phân chia lợi nhuận

Năm 2021 Công ty đã có lãi là : 8,157 tỷ Nhưng do tình hình tài chính của Công ty đang trong tình trạng thua lỗ đặc biệt, lỗ lũy kế đến 31/12/2021 là 192.367.273.123 đồng nên năm 2021 sẽ không được phân chia lợi nhuận.

II. Chi thù lao cho HĐQT và BKS

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2021 có chi tiền thù lao HĐQT và BKS cụ thể như sau:

Đơn vị tính đồng			
STT	DIỄN GIẢI	SỐ TIỀN THÙ LAO ĐƯỢC HƯỞNG	SỐ TIỀN THÙ LAO ĐÃ LĨNH
1	Hội đồng quản trị	48.000.000	48.000.000
2	Ban kiểm soát	37.200.000	37.200.000
	Tổng cộng	85.200.000	85.200.000

PHẦN V: PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG VÀ CÁC CHỈ TIÊU NĂM 2022

I. Kế hoạch, định hướng của HĐQT

+ Mặc dù năm 2021 vẫn là một năm đầy khó khăn cho ngành Thú y Việt Nam. do ngành chăn nuôi vẫn bị ảnh hưởng và chịu tác động lớn từ bệnh dịch tả heo châu phi dẫn đến việc sụt giảm tổng lượng đàn heo trên cả nước bị sụt giảm mạnh. Bên cạnh đó do ảnh hưởng của dịch Covid – 19 kéo dài ảnh hưởng chung đến nền kinh tế của cả thế giới dẫn đến việc lưu thông hàng hóa bị ngưng chệ, giá cả nguyên vật liệu tăng cao;

+ Tuy nhiên để phù hợp với tình hình kinh doanh thực tiễn của Công ty hiện nay, HĐQT đã thống nhất một số chỉ tiêu trong Kế hoạch sản xuất kinh doanh của năm 2022 như sau:

- **Doanh thu thuần : 200 tỷ đồng**
- **Lợi nhuận sau thuế : 12 tỷ đồng**

+ Trong năm 2022, HĐQT vẫn duy trì các kỳ họp và tổ chức các phiên họp HĐQT để triển khai các nghị quyết của ĐHCĐ thường niên năm 2022, đồng thời thực hiện công tác quản trị Công ty nhằm nâng cao hiệu quả trong kinh doanh.

II. Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

Trong điều kiện khó khăn của Công ty, Hội đồng quản trị sẽ tập trung thực hiện một số nhiệm vụ cụ thể như sau:

1. Mục tiêu chung:

- Tập chung chỉ đạo để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 linh hoạt và nhạy bén với thị trường, cố gắng giảm thiểu rủi ro, tận dụng cơ hội đồng thời duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh một cách ổn định và hiệu quả nhằm tạo điều kiện trong việc tăng thu nhập cho cán bộ công nhân viên Công ty

- Trở thành doanh nghiệp có thương hiệu và uy tín trong lĩnh vực đầu tư kinh doanh Thuốc Thú y, Thuốc Thủy sản và các loại vắc xin. Ổn định, phát triển bền vững và từng bước mở rộng thị trường hoạt động ra các tỉnh, thành phố trong cả nước mà Công ty có thế mạnh, cải tiến, Đa dạng hóa sản phẩm phù hợp với tình hình chung không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm .

+ **Mục tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh:** Phát triển ổn định, bền vững.

- Công ty thực hiện việc sản xuất và kinh doanh các mặt hàng gồm: Thuốc Thú y: Công ty cung cấp đa dạng các sản phẩm Thuốc Thú y như: Dung dịch kháng sinh tiêm, Bột kháng sinh vô trùng pha tiêm, Dung dịch kháng sinh uống, Các loại thuốc nước, Thuốc diệt ký sinh trùng, Thuốc bột uống, Vitamin và chất tăng cường, Thuốc sát khuẩn.
- Thuốc Thủy sản: Công ty hiện cung cấp các sản phẩm thuốc cho Thủy sản gồm thuốc Kháng sinh, Thuốc dinh dưỡng, Thuốc trị ký sinh trùng và Thuốc khử trùng
- Công ty sản xuất và kinh doanh những sản phẩm đạt chất lượng cao, đa dạng và phong phú về chủng loại dùng cho động vật, thú cưng, gia súc gia cầm, từ thuốc để phòng trị bệnh, thuốc tẩy Ký sinh trùng, thuốc bồi bổ sức khỏe, kích thích tăng trọng đến các thuốc điều tiết sinh sản, thuốc diệt ký sinh trùng và các thuốc diệt nấm mốc.
- Để đảm bảo việc phát triển hoạt động kinh doanh, hàng năm Công ty đều có công tác rà soát củng cố cũ và xây dựng hệ thống khách hàng mới, qua doanh số hàng năm sẽ đánh giá lại các tiêu chuẩn đại lý cấp 1, 2 tại các tỉnh, thành phố trên toàn quốc;
- Thực hiện marketing bán hàng qua nhiều kênh: online (trang website), Đại lý bán sỉ và bán lẻ tại cửa hàng công ty;
- Thúc đẩy duy trì chế độ chăm sóc khách hàng tốt thành lập đội kỹ thuật viên để thực hiện việc mổ khám, giải phẫu bệnh lý và tư vấn kỹ thuật cho các trang trại, người chăn nuôi;
- Thực hiện các hoạt động tập huấn thường xuyên về chuyên môn nghiệp vụ sử dụng các loại thuốc thú y ... cho các nhân viên thị trường và nhân viên bán hàng;
- Từ những năm 2010, Công ty đã tiến hành đăng ký lưu hành các loại vắc xin nhập khẩu đáp ứng nhu cầu của thị trường Thuốc Thú y như: Vắc xin phòng bệnh tai xanh ở lợn PRRSV, Cúm gia cầm H5N1, Re-5; H5N1, Re-6; H5N1, Re-1, và nhiều các loại chế phẩm sinh học, kháng thể khác.

+ **Mục tiêu về tài chính:** Xây dựng nền tài chính lành mạnh, tự chủ.

+ **Mục tiêu về nhân lực:** Nâng cao chất lượng đội ngũ lao động đủ về số lượng, đảm bảo về chất lượng.

2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn

- Trong thời gian tới, Công ty ngoài việc tập trung vào sản xuất kinh doanh các sản phẩm có chất lượng cao nhằm phục vụ nhu cầu của thị trường một cách tốt nhất. Công ty còn tập

trung đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm thông qua việc mở rộng thị trường và đa dạng hóa các đối tượng khách hàng. Cùng với đó Công ty còn định hướng đẩy mạnh hoạt động thương mại như kinh doanh vắc xin phòng chống bệnh cho gia súc gia cầm từ đó nâng cao được sự gắn kết giữa bà con nông dân với Công ty

- **Chiến lược về hoạt động sản xuất kinh doanh** : mở rộng phạm vi hoạt động, từng bước tạo nền tảng vững chắc
- **Chiến lược về Khẩu hiệu và chiến lược kinh doanh**: Lấy Phục vụ làm mục đích kinh doanh, lấy kết quả kinh doanh làm động lực của sự phát triển.
- **Chiến lược về chính sách chất lượng**: Liên tục đổi mới và nâng cao chất lượng sản phẩm là sứ mệnh của doanh nghiệp.
- **Chiến lược về tài chính**: phát huy hiệu quả sử dụng nguồn vốn tự có, từng bước tăng vốn đáp ứng nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh từng thời kỳ, đồng thời mở rộng quan hệ với các đối tác, các nhà đầu tư, ngân hàng, các tổ chức tín dụng để khai thác nguồn vốn bên ngoài.
- **Chiến lược về nhân lực**: nâng cao chất lượng công tác tuyển dụng; thực hiện công tác bồi dưỡng và quy hoạch cán bộ; bổ nhiệm, bố trí đúng các chức danh phù hợp với năng lực, chuyên môn nghiệp vụ, phẩm chất của cán bộ theo quy định, đáp ứng yêu cầu phát triển SXKD của Công ty; tiếp tục hoàn thiện cơ chế đãi ngộ người lao động (chế độ lương thưởng, môi trường làm việc và vị trí công tác, các hoạt động tập thể ngoài giờ)
- **Chiến lược về xây dựng văn hóa doanh nghiệp**: Tuyên truyền cho CBCNV chấp hành nghiêm chỉnh Pháp luật của nhà nước nội quy quy chế của doanh nghiệp. Thực hiện tốt các quyền lợi đối với người lao động. Tạo điều kiện để các đoàn thể trong doanh nghiệp hoạt động.

III. Phương hướng thực hiện:

Trong năm 2022 Công ty cố gắng triển khai thực hiện tốt các phương hướng phát triển cụ thể và chiến lược kinh doanh của năm 2022 như sau:

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.

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 thông, 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.