

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT – KINH DOANH NĂM 2018 & PHƯƠNG HƯỚNG KẾ HOẠCH 2019

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Sức sản

Công ty cổ phần Việt Nam Kỹ nghệ Sức Sản báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và phương hướng kế hoạch 2019 với các nội dung chủ yếu như sau:

PHẦN I HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

I. Đặc điểm tình hình:

Kinh tế Việt Nam đang phục hồi, GDP 2018 tăng 7,08% - cao nhất kể từ năm 2011 đến nay. CPI bình quân năm 2018 tăng 3,54% so với bình quân năm 2017.

Giá heo hơi biến động tăng liên tục từ tháng 4 và giảm nhẹ từ tháng 11 nhưng vẫn ở mức cao trên phạm vi cả nước, giá heo hơi mua vào bình quân năm 2018 của Công ty tăng 48,8% so với năm 2017. Tình hình kinh doanh thực phẩm tươi sống gặp nhiều khó khăn do giá nguyên liệu đầu vào tăng dẫn đến giá bán tăng, lượng khách hàng giảm. Thị phần thực phẩm tươi sống chia sẻ bởi nhiều đối thủ kinh doanh cùng ngành tại kênh hiện đại, kênh truyền thống lẫn kênh Horeca.

Thị trường bán lẻ phát triển nhanh, tạo điều kiện mở rộng kênh phân phối của Công ty nhưng cũng gây khó khăn khi tăng lượng nhân viên tại các kênh này. Thị trường thực phẩm chế biến phục hồi và tăng trưởng tốt, sản phẩm VISSAN ngày càng đa dạng, mang lại nhiều sự lựa chọn đối với người tiêu dùng cả nước.

Trước những khó khăn về tình hình nguồn nguyên liệu đầu vào cũng như sự hạn chế trong việc tăng giá bán thịt heo, Công ty đã tăng cường kiểm soát chặt chẽ nguyên liệu đầu vào, tiết kiệm trong sản xuất - kinh doanh. Đồng thời đẩy mạnh các giải pháp trong sản xuất, kinh doanh, phân phối nhằm tăng sản lượng thực hiện so với cùng kỳ năm 2017.

II. Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu năm 2018:

Bảng 1: Kết quả sản xuất- kinh doanh

STT	Các chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch Năm 2018	Thực hiện Năm 2018	Tỷ lệ % so với KH 2018
A	B	C	1	2	3=2/1*100
I	Tổng doanh thu	Triệu đồng	4.600.000	4.466.562	97
II	Sản lượng				
1	Thực phẩm tươi sống	Tấn	29.939	25.515	85

<i>a</i>	<i>Thịt heo các loại</i>	<i>Tấn</i>	<i>28.204</i>	<i>24.040</i>	<i>85</i>
<i>b</i>	<i>Thịt bò</i>	<i>Tấn</i>	<i>1.735</i>	<i>1.475</i>	<i>85</i>
2	Thực phẩm chế biến	Tấn	21.874	22.660	104
III	Chi phí hoạt động (bao gồm Chi phí bán hàng, Chi phí QLDN)	Triệu đồng	804.217	734.799	91
	Tỷ lệ chi phí hoạt động/Doanh thu thuần	%	17,5	16,5	94
IV	Chi phí tài chính, khác	Triệu đồng	29.077	25.254	87
	Tỷ lệ chi phí tài chính, khác/Doanh thu thuần	%	0,63	0,57	90
V	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	179.000	175.005	98

1. Doanh thu và lợi nhuận:

a. Doanh thu mạng lưới:

Tổng doanh thu mạng lưới năm 2018 đạt 4.466,5 tỷ đồng, tăng 15% so với cùng kỳ năm 2017 và đạt 97% so với kế hoạch. Trong đó doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 4.439,5 tỷ đồng – tăng 561 tỷ đồng (tương đương mức tăng 14%) so với năm 2017 (mức tăng bao gồm 254 tỷ đồng thực phẩm tươi sống, 255 tỷ đồng thực phẩm chế biến và 52 tỷ đồng nhóm hàng khác).

b. Chi phí hoạt động:

Chi phí hoạt động giảm 72,1 tỷ đồng (từ 806,9 tỷ đồng → 734,8 tỷ đồng) chủ yếu do năm 2017 Công ty trích lập Quỹ Khoa học Công nghệ và trợ cấp thôi việc, đồng thời quản lý tốt và tiết kiệm một số khoản mục phí đã góp phần làm giảm chi phí hoạt động năm 2018 của toàn Công ty so với năm 2017 (tương đương giảm 9%).

c. Lợi nhuận trước thuế:

Kết quả ước thực hiện năm 2018, lợi nhuận trước thuế là 175 tỷ đồng, đạt 98% so với kế hoạch. Mặc dù lợi nhuận trước thuế không đạt kế hoạch (179 tỷ đồng), tuy nhiên đây là kết quả kinh doanh với sự nỗ lực của Ban điều hành và toàn thể cán bộ công nhân viên công ty, bởi lẽ năm 2018 là năm hoạt động kinh doanh với nhiều khó khăn như việc tăng mạnh giá nguyên liệu heo hơi đầu vào làm ảnh hưởng đến lợi nhuận mặt hàng tươi sống là mặt hàng chủ lực của công ty, chiếm tỷ trọng doanh thu khoảng 50%, và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường đối với cả 2 ngành hàng tươi sống và chế biến, tuy nhiên sản lượng và doanh thu của công ty vẫn tăng trưởng khá tốt, dẫn đến lợi nhuận trước thuế tăng 6% so với năm 2017.

2. Các mặt hàng chủ yếu:

a. Thực phẩm tươi sống:

Kết quả kinh doanh thịt heo các loại tăng trưởng 2%, thịt bò giảm 2% so với cùng kỳ do nhiều yếu tố như: giá cá nguyên liệu đầu vào tăng cao nên giá bán thịt heo tăng cao, dẫn đến việc sản lượng không tăng như kỳ vọng; thị phần chia sẻ bởi nhiều đối thủ kinh doanh cùng ngành tại các kênh phân phối.

b. Thực phẩm chế biến:

Sản lượng tăng trưởng 19% so với cùng kỳ do thị trường khôi phục, Công ty triển khai nhiều giải pháp thị trường, thay đổi mẫu mã bao bì, cơ cấu lại sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm, phát triển sản phẩm mới, tăng cường xuất khẩu.

3. Cung cấp nguồn nguyên liệu đầu vào:

Với mục tiêu đáp ứng nhu cầu sản xuất của Công ty, kiểm soát chất lượng, giá thành, chuỗi khép kín từ heo giống, thức ăn gia súc đến heo thịt, tạo nguồn thực phẩm đạt chất lượng cao, Công ty đã triển khai chương trình tạo nguồn nguyên liệu bằng cách đầu tư tại 2 xí nghiệp chăn nuôi Bình Dương và Bình Thuận trong những năm qua.

Tuy nhiên, chương trình tạo nguồn nguyên liệu đến nay không tiến triển tốt, các khó khăn về thủ tục đầu tư, tình hình bất ổn trong quy hoạch ngành chăn nuôi, tình trạng được mùa mất giá của ngành nông nghiệp cho nên Chương trình chưa được tập trung đúng mức để đáp ứng được yêu cầu. Hiện nay chỉ mới phát triển thêm XNCN Bình Thuận, trong khi XNCN Bình Dương đang trong tình trạng lạm phuong án giải thể vì cơ sở vật chất chăn nuôi không đảm bảo, tình trạng dịch bệnh làm giá thành chăn nuôi cao và hiệu quả lỗ.

4. Công tác phát triển sản phẩm mới:

Công ty đã tích cực khảo sát thị trường, nghiên cứu sản xuất và ra mắt 13 sản phẩm chế biến mới thuộc dòng Xúc xích tiệt trùng, Thịt nguội, Đồ hộp và Chế biến khô (xúc xích lắc vị mới; đồ hộp cá xốt cà thuộc dòng Mai Vàng; pate gan hảo vị lon 150gr mới thuộc dòng Mai Vàng; da heo chiên giòn). Các sản phẩm mới góp phần mang lại cho người tiêu dùng sản phẩm đa dạng, đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm, giá cả phải chăng.

5. Công tác thị trường, phát triển thương hiệu:

- Công ty tiếp tục triển khai thực hiện các chương trình hỗ trợ bán hàng và quảng bá hình ảnh thương hiệu tại các điểm bán kênh GT và kênh MT.

- Mở thêm cửa hàng giới thiệu sản phẩm, nâng tổng số cửa hàng trên cả nước lên 49 cửa hàng. Tiếp tục triển khai các thủ tục mở cửa hàng thực phẩm VISSAN Premium với hệ nhận diện sang trọng đáp ứng nhu cầu đối tượng cao cấp với sản phẩm truy xuất nguồn gốc và sử dụng thức ăn thảo mộc trong chăn nuôi của Công ty.

- Triển khai các hoạt động truyền thông đối với thực phẩm tươi sống và thực phẩm chế biến kết hợp với các chương trình khảo sát, nghiên cứu thị trường đối với các sản phẩm mới, xu hướng tiêu dùng, thị trường bán lẻ.

- Tham gia các chương trình hội chợ và xúc tiến thương mại do các Hiệp hội, Sở ban ngành trong nước tổ chức và tại thị trường Campuchia, Lào.

6. Công tác triển khai các công trình đầu tư:

a. Công tác di dời:

Phê duyệt kế hoạch lựa chọn nhà thầu (gồm 8 gói thầu) là cơ sở quan trọng để triển khai các bước tiếp theo của dự án. Đến nay, dự án đã triển khai một số công việc như sau:

- Hoàn thiện thủ tục pháp lý thành lập Cụm công nghiệp chế biến thực phẩm VISSAN tại Long An;

- Phát hành hồ sơ mời thầu gói thầu Tư vấn thiết kế bản vẽ thi công và lập tổng dự toán, gói thầu Quản lý dự án;

- Hoàn thành thiết kế bản vẽ thi công, dự toán tường rào và cổng tạm và có báo cáo kết quả thẩm tra;

- Đã được cấp Giấy phép xây dựng hạng mục Tường rào và cổng tạm;

- Hoàn tất HSMT gói thầu "Cung cấp và lắp đặt dây chuyền giết mổ heo công suất 360 con/1 giờ;

- Rà soát các thiết bị, máy móc di dời về Long An;
 - Hoàn thành thi công hạng mục rà phá bom mìn, vật nổ diện tích 22,4 ha đất dự án.
- Như vậy về tiến độ chung, dự án sẽ được đưa vào hoạt động vào cuối năm 2021.

b. *Công tác đầu tư:*

Công ty triển khai thực hiện các hạng mục đầu tư với tổng giá trị thực hiện là 36,05 tỷ đồng bao gồm 16,87 tỷ đồng các hạng mục chuyển tiếp từ năm 2017 và 19,18 tỷ đồng các hạng mục đầu tư mới. Việc tăng cường đầu tư, mua sắm thiết bị trong sản xuất đáp ứng năng lực của Công ty, góp phần cải thiện năng suất lao động trong sản xuất chế biến.

7. Công tác quản trị, nhân sự và đào tạo:

a. *Công tác quản trị:*

- Công ty đã thực hiện nhiều dự án công nghệ thông tin nhằm tăng cường năng lực quản trị như: Dự án Khảo sát, đánh giá hiện trạng và đề xuất giải pháp, lộ trình thực hiện ERP; Phần mềm quản lý hệ thống phân phối DMS.

- Ngoài ra, Công ty đã triển khai các chương trình như: phần mềm FAST; vận hành các thiết bị máy móc có tích hợp công nghệ thông tin; phần mềm cân heo; thiết bị cầm tay PDA xuất kho hàng tươi sống và nhập hàng trả lại; bán hàng online qua Foody và ví điện tử Momo; hóa đơn điện tử; thẻ khách hàng thân thiết; báo cáo thông minh (BI).

- Thực hiện định mức lao động, công nghệ, khoán lương sản phẩm; xây dựng hệ thống thang, bảng lương theo vị trí công tác.

- Thực hiện tốt công tác bảo hộ lao động, đôn đốc, kiểm tra việc chấp hành các quy định về bảo hộ lao động, an toàn lao động, ATVSTP tại các đơn vị và cá nhân người lao động. Khảo sát các vị trí công việc nặng nhọc, độc hại; đo môi trường lao động.

b. *Công tác nhân sự, đào tạo:*

- Công ty tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức bộ máy khi di dời về tỉnh Long An.
- Tổ chức các đợt đào tạo, tập huấn nâng cao trình độ quản lý, chuyên môn cho 6.991 lượt lao động với tổng kinh phí 1,3 tỷ đồng với một số nội dung: văn hóa phục vụ khách hàng, an toàn thực phẩm, nghệ thuật tạo động lực làm việc cho nhân viên, giám sát bán hàng chuyên nghiệp, tập huấn an toàn vệ sinh thực phẩm, thực hành 5S và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng. Ngoài ra, Công ty còn tổ chức các chương trình đào tạo với E&Y về lập ngân sách, đào tạo kiểm soát nội bộ nhằm tăng cường năng lực quản trị công ty.

III. NHẬN XÉT – ĐÁNH GIÁ:

1. Các mặt làm được:

- Phân đấu thực hiện kế hoạch sản xuất - kinh doanh trong điều kiện thị trường kinh doanh thực phẩm tươi sống gặp nhiều khó khăn về nguyên liệu sản xuất.
- Tích cực tìm kiếm nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào với giá cạnh tranh, tiết kiệm chi phí sản xuất.
- Mở rộng kênh phân phối thông qua hệ thống cửa hàng thực phẩm VISSAN, hệ thống siêu thị, cửa hàng tiện lợi, hệ thống Horeca và các đối tác.

- Đẩy mạnh triển khai thực hiện các chương trình trọng điểm trong năm (tập trung mạnh vào công tác quản trị, tăng cường ứng dụng công nghệ thông tin, tái cấu trúc kinh phân phối, ...)

- Công tác tái cấu trúc sắp xếp lại bộ máy, bố trí cán bộ, rà soát quy chế hoạt động, quy trình được quan tâm và triển khai tốt.

2. Các mặt hạn chế:

- Một số chỉ tiêu kế hoạch chưa đạt do một số nguyên nhân khách quan, chủ quan như giá nguyên liệu tăng cao, dẫn đến giá bán cao, giảm lượng tiêu thụ; mức độ cạnh tranh trên thị trường ngày càng tăng, thị phần bị chia sẻ;

- Chương trình phát triển vùng nguyên liệu còn chậm;

- Dự án di dời phát sinh một số vấn đề, ảnh hưởng đến tiến độ thực hiện dự án.

PHẦN II PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2019

1. Dự báo tình hình:

- Kế hoạch cho năm 2019 đã được Quốc hội và Chính phủ thông qua, theo đó Việt Nam đặt mục tiêu tăng trưởng năm 2019 từ 6,6-6,8%, tức tăng thêm 0,1 điểm phần trăm so với mục tiêu của năm 2018, tốc độ tăng trưởng CPI bình quân khoảng 4%.

- Với độ mở lớn cùng với tiến trình hội nhập kinh tế quốc tế ngày càng sâu rộng, dự báo kinh tế Việt Nam sẽ chịu tác động đan xen nhiều mặt bởi các diễn biến kinh tế quốc tế. Căng thẳng thương mại giữa các quốc gia, các nền kinh tế lớn diễn biến khó lường, kết hợp với các yếu tố rủi ro chính trị, xu hướng bảo hộ thương mại nội địa sẽ tác động tới các thể chế thương mại quốc tế, cấu trúc sản xuất, tình hình cung cầu, giá cả, chuỗi sản xuất khu vực và thế giới, qua đó ảnh hưởng tới tất cả các nền kinh tế, trong đó có Việt Nam.

- Nguồn heo trong nước thiếu ổn định do tình hình dịch bệnh lở mồm long móng lan rộng, bệnh dịch tả heo châu Phi bùng phát tại một số tỉnh và khó ngăn chặn lây lan các tỉnh thành khác dẫn đến việc giảm nguồn cung ứng thịt heo trên thị trường, nguồn heo sẽ khan hiếm, cạn kiệt. Như vậy, việc cung ứng thịt heo trên thị trường sẽ sụt giảm nghiêm trọng, người tiêu dùng sẽ thay đổi thói quen tiêu dùng.

2. Phương hướng nhiệm vụ:

- Hoạch định và xây dựng Chương trình chiến lược tạo nguồn nguyên liệu cho công ty, giúp ổn định nguồn nguyên liệu trong sản xuất – kinh doanh.

- Duy trì và phát triển Chương trình truy xuất nguồn gốc TE food và Vis-Trace.

- Xây dựng và triển khai chương trình tái cấu trúc ngành thực phẩm tươi sống của Công ty thông qua tái cấu trúc hệ thống phân phối (hợp tác với các đơn vị bán lẻ) và đa dạng hóa sản phẩm. Xây dựng Chương trình thực phẩm tươi sống theo tiêu chuẩn thịt mát, thịt đông lạnh, trong giai đoạn dịch bệnh trên đàn heo đang lan rộng.

- Tái cấu trúc tỷ trọng ngành hàng thực phẩm chê biến, hệ thống phân phối, đa dạng hóa sản phẩm theo phân khúc khách hàng.

- Cao cấp hóa một số ngành hàng của Công ty (Vissan Premium).

- Tiếp tục triển khai mạnh mẽ Chương trình ứng dụng công nghệ thông tin để tăng cường phục vụ công tác quản trị Công ty.

- Duy trì chương trình kiểm soát và giảm chi phí, nâng cao năng suất lao động, trong đó đặc biệt quan tâm đến mô hình kinh doanh thực phẩm tươi sống tại các kênh phân phối hiện đại và giải pháp giảm nhân viên bán hàng tại các hệ thống này.

- Thúc đẩy dự án “Di dời và đổi mới công nghệ Nhà máy giết mổ gia súc và chế biến thực phẩm Vissan” tại tỉnh Long An.

3. Kế hoạch sản xuất – kinh doanh:

Trên cơ sở ước thực hiện năm 2018 và dự báo tình hình trong năm 2019, Công ty CP Việt Nam Kỹ nghệ Súc sản xây dựng chỉ tiêu kế hoạch SX-KD năm 2019 như sau:

Bảng 3 - Kế hoạch SX-KD năm 2019

Số thứ tự	Các chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	Tỷ lệ (%) tăng trưởng
A	B	C	1	2	$3=(2/1)*100$
I	Tổng doanh thu	Triệu đồng	4.466.562	4.850.000	109
II	Sản lượng				
1	Thực phẩm Tươi Sống	Tấn	25.515	28.092	110
a	Thịt heo các loại	Tấn	24.040	26.542	110
b	Thịt bò	Tấn	1.475	1.550	105
2	Thực phẩm Chế Biến	Tấn	22.660	24.930	110
III	Chi phí hoạt động (bao gồm Chi phí bán hàng, Chi phí QLĐN)	Triệu đồng	734.799	734.498	100
	Tỷ lệ chi phí hoạt động / Doanh thu thuần	%	16,5	15,2	92
IV	Chi phí tài chính, khác	Triệu đồng	25.254	32.000	127
	Tỷ lệ chi phí tài chính, khác / Doanh thu thuần	%	0,57	0,66	116
V	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	175.005	200.000	114
	- Từ hoạt động SXKD	Triệu đồng	175.005	180.000	103
	- Hoàn nhập Quỹ KH-CN	Triệu đồng		20.000	

4. Giải pháp thực hiện:

4.1 Chương trình tạo nguồn nguyên liệu:

- Ôn định chất lượng nguồn heo, tìm kiếm và mở rộng hợp tác với các trại chăn nuôi đáp ứng yêu cầu về tiêu chuẩn VietGAP, theo chuỗi truy xuất nguồn gốc thực phẩm TE-Food và quy mô chuồng trại.

- Chuẩn hóa và tiếp tục kiểm tra, rà soát toàn bộ quy trình từ nguồn nguyên liệu, sản xuất giết mổ đến vận chuyển lưu thông trên thị trường để hàng hóa có giá tốt, có sức cạnh tranh cao, góp phần giảm giá thành, nâng cao tính cạnh tranh.

- Chuẩn bị tốt nguồn nguyên liệu sản xuất năm 2019 trong tình hình nguồn nguyên liệu heo hơi cạn kiệt do dịch bệnh gây ra.

- Xây dựng đề án tạo nguồn nguyên liệu heo hơi (chiếm 20-30%), cung cấp cho Công ty theo lộ trình phù hợp cho những năm tiếp theo, đa dạng nguồn cung cấp, đảm bảo chất lượng và kiểm soát giá cả.

- Củng cố hoạt động XNCN Bình Thuận đảm bảo hoạt động có hiệu quả và đáp ứng các yêu cầu về bảo vệ môi trường.

- Hoàn tất việc giải thể đàn heo XNCN Bình Dương, giải quyết các vấn đề lao động, triển khai dự án xây dựng trại chăn nuôi mới trên mặt bằng của Xí nghiệp.

4.2 Chương trình dự án di dời:

- Tổ chức đấu thầu lựa chọn nhà thầu

- Thi công hạng mục tường rào và tiến hành khởi công vào Quý 1/2019.
- Gói thầu “Cung cấp và lắp đặt dây chuyền giết mổ heo công suất 360 con/1 giờ”.
- Tư vấn Thiết kế bản vẽ thi công và lập dự toán Dự án Di dời và đổi mới công nghệ nhà máy giết mổ gia súc và chế biến thực phẩm Vissan
- Tư vấn thẩm tra Thiết kế bản vẽ thi công và lập dự toán Dự án Di dời và đổi mới công nghệ nhà máy giết mổ gia súc và chế biến thực phẩm Vissan

- Triển khai thực hiện thiết kế bản vẽ thi công, lập tổng dự toán dự án (sau đó phê duyệt điều chỉnh thiết kế cơ sở và tổng dự toán theo yêu cầu).

4.3 Giải pháp thương hiệu:

- Tiếp tục cải tạo, sửa chữa cửa hàng thực phẩm VISSAN theo hệ nhận diện thương hiệu để tạo sự đồng nhất về nhận diện.

- Nâng cấp thương hiệu, mở thêm các cửa hàng cao cấp VISSAN Premium.

- Đầu tư ngân sách và đẩy mạnh truyền thông đối với thực phẩm chế biến và tươi sống.

- Tiếp tục thực hiện chương trình thiết kế nhãn hàng mới, thay thế các bao bì cũ, tạo sự mới lạ, thu hút sự quan tâm của khách hàng đối với sản phẩm của Công ty.

4.4 Kinh doanh, phân phối, phát triển mạng lưới:

a. Thực phẩm tươi sống:

- Tiếp tục phát triển mạng lưới phân phối thông qua việc tăng cường hợp tác với các hệ thống bán lẻ, tiếp nhận các quầy thịt tại hệ thống siêu thị, cửa hàng tiện lợi. Sản lượng tăng dự kiến đối với sự phát triển điểm bán tương ứng tại Coopmart tăng khoảng 400 tấn (heo + bò)/năm, Coopfoods tăng 800 tấn/năm, Satrafoods tăng 600 tấn/năm và các hệ thống siêu thị khác 95 tấn/năm.

- Duy trì và phát triển mạng lưới phân phối tại kênh Horeca, cung cấp thực phẩm tươi sống cho hệ thống trường học, các bếp ăn tập thể của cơ quan - xí nghiệp.

- Củng cố, nâng cấp hệ nhận diện các điểm bán quầy thịt tại chợ thành khu vực chuyên doanh thực phẩm an toàn, đảm bảo ATVSTP.

- Mở rộng hệ thống cửa hàng GTSP Vissan, dự kiến mở mới 5 cửa hàng/năm tại các khu dân cư đông đúc, tăng cường giới thiệu hình ảnh thương hiệu và sản phẩm VISSAN.

- Triển khai 01 cửa hàng thực phẩm VISSAN Premium (khai trương trong tháng 1/2019), làm nền tảng phát triển chuỗi VISSAN Premium trong thời gian tới.

- Xây dựng phương án đối phó bệnh dịch tả heo châu Phi (ASF) trong đó bao gồm việc cung cấp các sản phẩm thịt mát, thịt đông lạnh cho người tiêu dùng.

b. Thực phẩm chế biến:

- Xây dựng các chương trình xúc tiến bán hàng cho các sản phẩm mới và các sản phẩm tiềm năng trên toàn quốc, gia tăng thị phần cho sản phẩm chế biến của Công ty.

- Ôn định và cải tiến chất lượng sản phẩm hiện có nhằm giữ vững sự tín nhiệm của người tiêu dùng đối với các sản phẩm VISSAN.

- Thực hiện các giải pháp thị trường đa dạng, sáng tạo thu hút người bán lẻ và người tiêu dùng cuối. Phát triển mạng lưới phân phối đối với các sản phẩm mới, trong đó có sản phẩm Hạt nêm.

- Tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối thông qua kênh MT, GT, Horeca; cung cấp thị trường xuất khẩu Lào và Campuchia.

- Tiếp tục cải thiện, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động, đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm thông qua việc đầu tư thiết bị hiện đại.

c. Chăn nuôi, kinh doanh heo giống, heo thịt:

- Bám sát việc thực hiện các biện pháp dinh dưỡng nhằm nâng cao sức khỏe và phòng bệnh tốt trên đàn heo. Chú trọng công tác phòng dịch, an toàn dịch tễ tại các trang chăn nuôi trong tình hình dịch bệnh trên đàn heo đang bùng phát.

- Tập trung cung cấp bộ máy quản lý các xí nghiệp chăn nuôi, duy trì chất lượng theo tiêu chuẩn công ty, nâng cao năng suất đàn heo, thực hiện triệt để các biện pháp tiết kiệm trong chăn nuôi, giảm giá thành tiền đến vượt các chỉ tiêu kinh tế kỹ thuật của ngành.

- Triển khai chương trình chăn nuôi nguồn heo thịt thảo mộc có chất lượng cao.

4.5 Phát triển sản phẩm mới:

a. Thực phẩm tươi sống:

- Phát triển các sản phẩm thịt heo thảo mộc (Vis-trace) với chất lượng vượt trội.

- Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm tắm ướp hoặc chế biến thông qua việc khai thác tối đa các chủng loại thịt heo và phụ phẩm sau giết mổ, pha lóc.

- Nghiên cứu các dòng sản phẩm tắm ướp có kèm gói xốt, các combo tươi sống sử dụng cho lẩu hoặc nướng.

- Phát triển thịt tươi đóng gói bằng nhiều hình thức khác nhau.

b. Thực phẩm chế biến:

- Đa dạng các sản phẩm theo trào lưu mới, quy cách mới theo xu hướng thị trường, sản phẩm ăn vặt, tiện lợi đưa vào hệ thống cửa hàng tiện lợi, hệ thống kênh ON (kênh bán hàng dành cho người tiêu dùng sử dụng sản phẩm tại chỗ).

- Nghiên cứu các sản phẩm mới với thành phần nguyên liệu chính là bò, gà,... thay thế cho nguyên liệu heo do nguồn heo khan hiếm.

- Tập trung nghiên cứu sản phẩm mới từ nhiều chủng loại nguyên liệu khác nhau, khai thác lợi thế đơn vị vừa giết mổ vừa kinh doanh thịt tươi sống và chế biến. Tạo các sản phẩm có giá trị gia tăng từ các chủng loại nguyên liệu có giá trị thấp và khó tiêu thụ.

4.6 Công tác quản trị:

a. Tổ chức và nhân sự:

- Bố trí lao động hợp lý, nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí, giá thành; Tiếp tục hoàn chỉnh phương án tái cấu trúc bộ máy Công ty trong năm 2019 và xây dựng mô hình tổ chức công ty VISSAN sau di dời.

- Xây dựng chính sách khuyến khích nhân viên bán hàng nhằm gia tăng sản lượng kinh doanh. Nghiên cứu xây dựng mô hình trung tâm phân phối thực phẩm tươi sống, chuyển chức năng phòng KDTPTS và KDTPCB thành các đơn vị tham mưu - không trực tiếp kinh doanh như hiện nay.

- Tập trung công tác đào tạo, nâng cao năng lực đội ngũ quản lý cấp trung và cấp cao của Công ty. Nâng cao chuyên môn nghiệp vụ của chuyên viên, cấp tổ của các đơn vị trực thuộc.

b. Công nghệ thông tin:

- Hoàn tất nghiệm thu đánh giá thực trạng và xác lập tiến độ triển khai ERP. Tiếp tục triển khai phần mềm bán hàng, ứng dụng phần mềm DMS đối với các nhà phân phối tại miền Đông Nam bộ, miền Trung và miền Bắc.

- Triển khai dự án hệ thống quản lý quầy thịt tươi sống. Tiếp tục triển khai mạnh mẽ chương trình ứng dụng công nghệ thông tin để tăng cường công tác quản trị công ty.

Trên đây là kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và phương hướng kế hoạch 2019.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT, TKHĐQT.

