



**CÔNG TY CỔ PHẦN
NÔNG DƯỢC HAI**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

TP. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 04 năm 2021

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG
NĂM 2020 VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021**

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

A. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2020

I. Kết quả thực hiện chỉ tiêu hoạt động kinh doanh năm 2020.

Năm 2020, tình hình sản xuất kinh doanh ngành nông nghiệp vẫn còn gặp nhiều khó khăn với những chính sách pháp luật liên quan đến việc cấp phép và kinh doanh thuốc BVTV có hiệu lực ảnh hưởng rất lớn đến thị trường kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, phân bón, giống cây trồng của Công ty Cổ phần Nông dược HAI (“**Công ty**”), đặc biệt trong năm 2020 tình hình dịch bệnh Covid-19 bùng phát mạnh, với những chỉ thị về giãn cách xã hội làm cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty càng khó khăn hơn. Trước những khó khăn và thách thức nói trên, công ty đã tiếp tục thực hiện tái cấu trúc lại cơ cấu tổ chức và hệ thống bán hàng để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh.

Đến thời điểm hiện nay, Công ty đã thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ mà Đại hội đồng cổ đông (“**DHĐCĐ**”) năm 2020 đề ra, kết quả cụ thể như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2020 (VND)	Thực hiện năm 2020 (VND)
1	Tổng Doanh thu	1.250.000.000.000	556.141.048.880
2	Lợi nhuận trước thuế thu nhập doanh nghiệp	16.000.000.000	8.175.530.701
3	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	12.800.000.000	5.924.121.806

Trong năm 2020 tổng doanh thu đạt 556 tỷ đồng, tương ứng 44,48 % so với kế hoạch; lợi nhuận sau thuế chỉ đạt 5,9 tỷ đồng, tương ứng 46,09% so với kế hoạch. Bên cạnh việc kinh doanh thuốc BVTV Công ty đang mở rộng kinh doanh thêm các mảng kinh doanh khác nhằm góp phần gia tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty. Tuy nhiên, lợi nhuận thấp do chi phí cho việc triển khai kinh doanh còn chiếm tỷ trọng khá lớn nhằm cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường.

II. Hoạt động đầu tư.

Trong năm 2020, thực hiện theo Nghị quyết của HĐQT, BTGD tiếp tục tái cơ cấu danh mục đầu tư, thoái vốn tại các lĩnh vực kinh doanh ít hiệu quả đang đầu tư tại các công ty con, các chi nhánh trực thuộc. Vận hành Nhà máy sản xuất thuốc Nông dược HAI

tại Khu công nghiệp Xuyên Á tỉnh Long An với công suất đạt 95%; tiếp tục hoàn chỉnh chứng nhận ISO 17025 của Bộ Khoa học và Công nghệ cho hoạt động của Nhà máy. Trong năm 2021 để đáp ứng nhu cầu mở rộng quy mô hoạt động sản xuất, được sự chấp thuận của HĐQT, BTGD tiếp tục thực hiện việc đầu tư nhà máy phân bón.

III. Hoạt động xử lý, thu hồi công nợ.

BTGD đã chỉ đạo triển khai các biện pháp xử lý nợ xấu như khởi kiện, thi hành án, ngăn chặn nợ xấu phát sinh. BTGD cũng cân nhắc thực hiện các giải pháp xử lý nợ phù hợp đảm bảo có thể triển khai hiệu quả phù hợp với chi phí xử lý nợ.

IV. Hoạt động phát triển thị trường.

Ngoài những lĩnh vực kinh doanh truyền thống như kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, phân bón, hạt giống tại các địa bàn chiến lược, Công ty duy trì và tiếp tục mở rộng địa bàn hoạt động ở các nước láng giềng như Campuchia và Lào nhằm mở rộng khai thác tối đa thị trường trong nước và các nước lân cận. Công ty cũng đã vận hành Viện nghiên cứu và phát triển sản phẩm HAI (tiền thân là Trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm) để phục vụ nghiên cứu, dịch vụ phân tích các sản phẩm thuốc nông dược, trên cơ sở đó, sẽ từng bước nghiên cứu và sản xuất các chế phẩm thuốc phục vụ cho Y tế, gia dụng và trong thời gian tới sẽ định hướng sang nghiên cứu các sản phẩm sinh học. Trong năm, Công ty đã đưa ra thị trường thuốc muối Sogo và Impera. Bên cạnh lĩnh vực kinh doanh cốt lõi, Công ty đã thâm nhập vào thị trường kinh doanh vật liệu xây dựng bước đầu góp phần gia tăng doanh thu cho Công ty.

V. Hoạt động nhân sự, đoàn thể, cộng đồng.

Cùng với quy mô ngày càng phát triển của Công ty, trong năm 2020, Công ty tiếp tục tuyển dụng thêm các nhân sự có chất lượng cao bổ sung cho các phòng ban, công ty con. Các chính sách đãi ngộ, thu nhập đảm bảo cho người lao động yên tâm công tác. Công đoàn và Đoàn thanh niên cũng có nhiều hoạt động tập thể thiết thực, tổ chức các hoạt động giao lưu văn hóa thể thao cho tập thể CBCNV nhằm gắn kết tinh thần đồng đội sau thời gian làm việc căng thẳng. Đặc biệt, được sự ủng hộ của HĐQT, BTGD đã thành lập “Quỹ HAI vì cộng đồng” và “Quỹ khuyến học HAI” nhằm giúp đỡ kịp thời cho các em có hoàn cảnh khó khăn trong học tập, các em bệnh hiểm nghèo là con của cán bộ, nhân viên Công ty.

Ban Tổng Giám đốc hưởng lương, thưởng theo thỏa thuận trong Hợp đồng lao động và các chế độ thù lao khác theo quy định của Công ty. Ngoài ra, Ban Tổng Giám đốc hưởng chế độ thưởng theo chỉ tiêu kinh doanh và các chế độ phúc lợi như điện thoại, Bảo hiểm sức khỏe...

VI. Những yếu tố ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh.

Mặc dù, với sự sát sao chỉ đạo của HĐQT và việc triển khai quyết liệt của BTGD về việc thực hiện chỉ tiêu kinh doanh, tuy nhiên kết quả thực hiện năm 2020 so với chỉ tiêu đã được ĐHCĐ thông qua là không đạt do các yếu tố sau:

- Năm 2020 với tình hình dịch bệnh Covid-19 bùng phát mạnh mẽ trên toàn cầu và diễn biến hết sức phức tạp. Trong nước Chính phủ đã ban hành các chỉ thị nhằm hạn chế việc lây lan dịch bệnh trong cộng đồng đã tác động rất lớn đến tình hình hoạt động sản

xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và ngành sản xuất nông nghiệp nói riêng.

- Trong năm qua những chính sách pháp luật liên quan đến ngành thuốc BVTV có hiệu lực đã làm giảm danh mục những sản phẩm Công ty đang kinh doanh. Bên cạnh đó, tình hình thời tiết khá thuận lợi, dịch bệnh ít xảy ra... dẫn đến sản lượng kinh doanh thuốc BVTV của Công ty giảm đáng kể ảnh hưởng lớn đến kết quả kinh doanh chung toàn Công ty.
- Cạnh tranh trong lĩnh vực nông dược ngày càng khốc liệt, hiện tượng bán hàng phá giá (đặc biệt là nhóm hàng chiếm tỷ trọng doanh số cao) làm giảm doanh số của Công ty. Mặt khác, không chỉ cạnh tranh về giá, Công ty còn phải cạnh tranh với các đối thủ trên thị trường về chính sách bán hàng để tăng sức hấp dẫn với nhà phân phối, dẫn đến chi phí bán hàng tăng cao
- Các nhà cung cấp nước ngoài thay đổi chính sách hợp tác nên ảnh hưởng đến việc thúc đẩy đầu tư cho bán hàng.
- Giá hầu hết các loại nông sản đều giảm, khó tiêu thụ, nông dân không có lãi nên giảm khả năng đầu tư đối với nhóm hàng giá cao.
- Giá nguyên vật liệu đầu vào tăng do tỷ giá biến động trong khi giá bán đầu ra chưa thể tăng. Nếu Công ty tăng giá bán thì sẽ khó cạnh tranh trong giai đoạn này, nên dẫn tới việc lãi gộp bị giảm.
- Hầu hết các nhà cung cấp yêu cầu thanh toán tiền ngay hoặc phải trả trước, trong khi đó nợ phải thu rất chậm (do nguồn thu của đại lý từ nông dân rất kém) đã làm tăng áp lực tài chính.
- Ngoài ra việc tiếp cận các nguồn vốn ngày càng khó khăn, các tổ chức tín dụng đang từng bước giảm dần dư nợ gây áp lực về nguồn vốn lưu động bổ sung cho hoạt động kinh doanh.

B. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KINH DOANH NĂM 2021

I. Phương hướng, mục tiêu, kế hoạch kinh doanh năm 2021 và giải pháp thực hiện.

1. Phương hướng chung.

Năm 2021, ngay từ đầu năm đại dịch Covid 19 xuất hiện trở lại và diễn biến phức tạp đã tác động khá lớn đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Chắc chắn trong năm 2021 doanh thu và lợi nhuận của Công ty sẽ suy giảm đáng kể. Để vượt qua khó khăn này Công ty cần nỗ lực khắc phục bằng cách, kiện toàn bộ máy nhân sự và đặc biệt là hệ thống kinh doanh để đảm bảo phát triển đột phá về hệ thống phân phối, chiếm lĩnh thị trường mảng thuốc bảo vệ thực vật cũng như gia tăng lĩnh vực hoạt động mới, nâng cao năng lực tài chính, quản trị để tăng hiệu quả kinh doanh của Công ty.

2. Các mục tiêu cơ bản.

Stt	CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH 2021 (VND)
1	Doanh thu	1.100.000.000.000
2	Lợi nhuận trước thuế	10.000.000.000

3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	8.000.000.000
---	-------------------------	---------------

3. Giải pháp thực hiện.

Trong năm 2021, Công ty sẽ tập trung mọi nguồn lực chủ động hơn nữa trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh trong các lĩnh vực vốn là thế mạnh của Công ty nhằm mang lại hiệu quả tối đa. Để làm được điều đó BTGD đưa ra những giải pháp như sau:

3.1. Nâng cao hiệu quả kinh doanh và tạo nhu cầu.

- Giữ vững và củng cố hệ thống Nhà phân phối sẵn có bằng cách chọn lọc những khách hàng có năng lực tài chính mạnh, hệ thống phân phối tốt và có tinh thần hợp tác với Công ty.
- Tiếp tục xây dựng và đẩy mạnh chương trình chăm sóc khách hàng Cấp 2, thông qua hệ thống Nhà phân phối sẵn có.
- Xây dựng, chăm sóc khách hàng nông dân thân thiết làm cầu nối với bà con nông dân khác.
- Chuyển giao khoa học kỹ thuật, hướng dẫn kỹ năng sử dụng sản phẩm thuốc BVTV thông qua hệ thống phát triển thị trường.
- Tăng cường công tác thu hồi công nợ, giảm thiểu phát sinh nợ bằng việc khuyến khích bán tiền mặt giảm thiểu chi phí tài chính. Chọn thời điểm thích hợp tăng giá bán mới nâng cao lãi gộp, bù đắp chi phí bán hàng.

3.2. Phát triển sản phẩm mới và các giải pháp hỗ trợ nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế cho nông dân.

- Cung cấp ra thị trường các sản phẩm thuốc trừ bệnh mới như Newbem trừ bệnh đạo ôn lúa, Farich trừ cỏ ngô, Vival trừ bệnh hại cây ăn quả...
- Đẩy mạnh ra thị trường sản phẩm thuốc trừ muỗi mang thương hiệu của HAI như Sogo và Empera và nước rửa chén phục vụ cho cộng đồng.
- Phát triển và nhân rộng mô hình canh tác an toàn các loại cây công nghiệp ngắn ngày và dài ngày
- Đẩy mạnh hoạt động ngành phân bón để thúc đẩy bán hàng và cung cấp dịch vụ ở lĩnh vực này góp phần nâng cao doanh số và lợi nhuận.
- Tập trung đẩy mạnh công tác phát triển thị trường cho các sản phẩm của Công ty bằng các chương trình thúc đẩy bán hàng phối hợp cùng hoạt động quảng bá, quảng cáo sản phẩm.
- Cung cấp gói giải pháp hoàn thiện trên đồng ruộng như: gói giải pháp phòng trị bệnh chết nhanh trên cây tiêu, bệnh đốm trắng trên thanh long.

3.3. Quản lý tốt công tác cung ứng và sản xuất.

- Lập kế hoạch sản xuất & tiêu thụ sản phẩm hàng tháng, hàng quý để giảm thiểu hàng hóa tồn kho.
- Vận hành nâng cao công suất nhà máy sản xuất Nông dược HAI, sản xuất phân bón, phòng Lab đạt tiêu chuẩn.

- Xây dựng các tổng kho tại các khu vực bán hàng trọng điểm nhằm đáp ứng việc phân phối, bán hàng hiệu quả và gia tăng dịch vụ cung ứng hàng hóa kịp thời.

3.4. Xây dựng tổ chức mạnh - chuyên nghiệp.

- Nâng cao thu nhập người lao động theo cơ chế khoán doanh thu theo sản phẩm và nhóm các sản phẩm.
- Chính sách khen thưởng các bộ phận, chi nhánh hoàn thành tốt chỉ tiêu, nhiệm vụ.
- Có chế độ khen thưởng kịp thời, đúng lúc.
- Tuyển dụng các ứng cử viên có đủ tài năng, đào tạo lực lượng kế thừa.
- Tập huấn cán bộ nhân viên hiểu và tuân thủ các quy định của Công ty.
- Tiếp tục hoàn thiện, xây dựng hệ thống quản lý ISO để quản lý tài sản, kiểm soát nội bộ, và quản lý hoạt động hiệu quả hơn.
- Nâng cao số lượng và năng lực bán hàng cho nhân viên trong hệ thống kinh doanh thông qua các chương trình đào tạo tập trung ngắn hạn và tăng cường tuyển dụng nguồn nhân lực có chất lượng cao.

Trên đây là toàn bộ nội dung báo cáo kết quả hoạt động năm 2020 và Kế hoạch kinh doanh năm 2021 của BTGD Công ty.

Kính trình Đại hội xem xét, thông qua!

Xin trân trọng cảm ơn!

**T/M. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC**

(đã ký)

Quách Thành Đồng