



PHỤ LỤC

NỘI DUNG THẢO LUẬN TẠI ĐHQĐ BẮT THƯỜNG NĂM 2025

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

Câu hỏi 1: Vì sao, HĐQT, Ban TGD của Công ty đặt ra kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2025 khiêm tốn như vậy?

Trả lời:

Sau thời kỳ hậu Covid-19, Công ty phải đối mặt với những tồn tại, khó khăn cả về chủ quan và khách quan, trong đó nổi cộm là:

- Thứ nhất, do ảnh hưởng của biến đổi khí hậu thời tiết vùng đồng bằng Sông Cửu Long (thị trường tiêu thụ sản phẩm chủ yếu của Công ty) rơi vào tình trạng hạn mặn kéo dài, khiến cho sản phẩm của Công ty gặp khó khăn trong khâu tiêu thụ và cho dù tiêu thụ được thì Công ty vẫn gặp khó khăn trong việc thu hồi tiền bán hàng từ các Đại lý. Để thu hồi được tiền bán, Công ty cũng phải áp dụng rất nhiều chương trình, chính sách khuyến mại hoặc chi hoa hồng cho các đại lý.
- Thứ hai, vừa qua và trong thời gian tới, Chính Phủ đã và đang đưa vào danh mục một số hoạt chất thuốc bảo vệ thực vật bị hạn chế/cấm sử dụng trong nông nghiệp, trong đó có nhiều sản phẩm là thế mạnh của Công ty. Điều này dự kiến sẽ có ảnh hưởng đến chỉ tiêu doanh thu của Công ty trong năm.
- Thứ ba, Công ty đã và đang phải tập trung xử lý một số lượng hàng tồn kho mặc dù hàng chúng ta đã xuất bán đến các Đại lý nhưng do đặc thù ngành sản xuất nông nghiệp mang tính chất mùa vụ nên việc cần phải đưa lượng hàng còn tồn đọng đến người nông dân sử dụng cuối cùng. Việc xử lý hàng tồn kho cũng làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh và kết quả doanh thu của Công ty rất nhiều.
- Thứ tư: Việc một số công ty, nhà sản xuất lớn nước ngoài do sáp nhập hoặc mở công ty hoạt động tại Việt nam đã thu hồi một số sản phẩm chính, chủ lực trước đây được ủy quyền cho HAI là nhà nhập khẩu và phân phối chính tại Việt nam...

Chính vì vậy, HĐQT và Ban TGD không đặt nặng vấn đề doanh thu cho năm 2025 mà tập trung vào việc thay đổi cơ cấu sản phẩm, mở rộng lại các thị trường mới như thị trường Miền Đông – Tây Nguyên và các tỉnh phía bắc, hoàn thiện hơn nữa kênh phân phối bán hàng, tăng cường hiệu quả quay vòng vốn để tăng lợi nhuận cho Công ty cũng như kiện toàn bộ máy quản lý, bộ máy kinh doanh để tạo đà tăng trưởng cho những năm tiếp theo.

Câu hỏi 2: Cục bảo vệ thực vật quản lý chặt về thuốc Bảo vệ thực vật, Công ty có những định hướng gì để khắc phục?

Trả lời:

Việc quản lý chặt về thuốc bảo vệ thực vật của cơ quan nhà nước có thẩm quyền thực sự rất có ảnh hưởng đến chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận của Công ty. Do đó, Công ty cũng đã có những giải pháp đột phá hơn như: Sẽ đầu tư lắp đặt dây chuyền phân bón hữu cơ, mở rộng thị trường tiêu thụ Miền Đông – Tây Nguyên, các tỉnh phía bắc và thị trường nước ngoài... Bên cạnh đó, Công ty cũng chú trọng nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới, đặc biệt là những sản phẩm nông dược sinh học phục vụ nông nghiệp sạch, công nghệ cao đón đầu xu thế thị trường để góp phần tăng thị phần trong tương lai.

Câu hỏi 3: Thu nhập năm nay của thành viên HĐQT so với năm ngoái là như thế nào? Có kế hoạch tăng thù lao cho thành viên HĐQT vào năm tới hay không? Thu nhập của các thành viên HĐQT so với các công ty khác là cao hay thấp?

Trả lời:

So sánh với các công ty niêm yết cùng ngành nghề kinh doanh thì mức thù lao của HĐQT và BKS của Công ty đang ở mức mặt bằng chung. Tại Đại hội 2025 HĐQT trình Đại hội đồng cổ đông mức thù lao cho các thành viên HĐQT và BKS như sau:

- Thù lao cho Chủ tịch 10 triệu VNĐ/người/tháng, Phó Chủ tịch 7 triệu VNĐ/người/tháng và các thành viên HĐQT là 5 triệu VNĐ/người/tháng.
- Thù lao cho Trưởng BKS 7 triệu VNĐ/người/tháng và các thành viên BKS là 5 triệu VNĐ/người/tháng.

Câu hỏi 4: Thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên Công ty năm 2024 là bao nhiêu?

Trả lời:

Công ty luôn quan tâm đến đời sống cũng như tạo mọi điều kiện thuận lợi, môi trường làm việc thân thiện cho tất cả CBCNV làm việc tại công ty, bên cạnh những chế độ phúc lợi mà CBCNV được hưởng như thưởng các ngày Lễ, Tết cũng như các chế độ đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ phục vụ công tác thì Thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên Công ty CP Nông dược Hai năm 2024 trung bình là 10.700.000 đồng/người/tháng.

Câu hỏi 5: Nông nghiệp sạch đang lên ngôi, vậy Công ty có sản phẩm mới gì để đáp ứng hướng phát triển này. Các sản phẩm cây giống biến đổi gen đang bị dư luận phản đối mạnh trong khi Công ty lại chú trọng phát triển thì liệu có phải là hướng đi sai. Bên cạnh đó, Chính phủ lại đang khuyến khích giống và cây trồng dược liệu, Công ty có để ý đến hướng đi này không?

Trả lời:

- Về vấn đề nông nghiệp sạch: Công ty đang phát triển dịch vụ kinh doanh với các mục tiêu như cung cấp dịch vụ rau sạch; thiết kế sân vườn cho cư dân đô thị; cung cấp cây cảnh cho hệ thống văn phòng tại các đô thị.

Bên cạnh đó, Công ty cũng chú trọng đầu tư cho Trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm với các dòng sản phẩm sinh học cho nông nghiệp sạch.

- Về các sản phẩm giống cây biến đổi gen thì đây được đánh giá là xu hướng chung của toàn thế giới với các điểm mạnh như không phải làm cỏ, phun thuốc, kháng được sâu bệnh. Đồng thời, đến nay, chưa có báo cáo/đánh giá chính thức nào của các tổ chức quốc tế/trong nước về việc các sản phẩm biến đổi gen có ảnh hưởng đến sức khỏe của con người.
- Về vấn đề phát triển giống và trồng cây dược liệu: hiện nay, sản phẩm cây dược liệu chưa nằm trong kế hoạch kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, thời gian tới, nếu có đổi tác và có thị trường, Công ty sẽ tập trung nghiên cứu và phát triển.

Câu hỏi 6: Xin Công ty cho biết hiệu quả của việc tái cơ cấu lại hệ thống hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian qua đã diễn ra ntn, hiện nay đã ổn định chưa trong khi biến động nhân sự chủ chốt nhiều?

Thưa Quý Cổ đông, thời gian khó khăn nhất với Công ty Cổ phần Nông dược HAI đã qua. Với quyết tâm của HĐQT, Ban TGD và toàn thể CBCNV Công ty là phải thay đổi toàn diện hệ thống từ nghiên cứu sản phẩm, sản xuất và kinh doanh do các nguyên nhân khách quan và chủ quan bước đầu đã và đang mang lại kết quả khả quan.

1. Về hoạt động kinh doanh:

- Tập trung thúc đẩy các sản phẩm thương hiệu của HAI nghiên cứu và phát triển như thuốc trừ bệnh, thuốc trừ cỏ, thuốc trừ sâu, điều hòa sinh trưởng thay thế cho các Sản phẩm đa quốc gia hoặc sản phẩm hết chu kỳ tăng trưởng.
- Tái cấu trúc các Chi nhánh chuyển phân vùng theo địa giới hành chính: Khu vực Nam Sông hậu, khu vực Bắc Sông hậu, khu vực Miền Đông, khu vực Miền Trung, khu vực Miền Bắc để giảm thiểu chi phí vận hành.
- Tái cấu trúc lại hệ thống phân phối: chuyển đổi sang mô hình phân phối theo hệ thống hiện đại mà các công ty đa quốc gia đang triển khai trực tiếp tại VN để nâng cao năng lực triển khai, giảm chi phí nhân sự, logistic và kiểm soát được rủi ro kinh doanh.
- Tập trung thúc đẩy hoạt động Marketing (cả online, offline) và hoạt động quảng bá trực tiếp đến Nông dân thông qua các buổi hội thảo, tư vấn bán hàng... nhằm phát triển hệ thống sản phẩm chủ lực của HAI.
- Nâng cao năng lực nhân sự: bổ nhiệm những nhân sự có năng lực và các vị trí chủ chốt và sàng lọc nhân sự không đảm bảo chất lượng nhằm nâng cao chất lượng nhân sự kinh doanh tiếp thị. Song song, tiến hành đào tạo, huấn luyện thêm về kỹ năng quản lý, quản trị cho đội ngũ để hiểu cách làm.
- Kiểm soát tốt các chính sách phân phối, bán hàng theo từng đối tượng khách hàng để ổn định và phát triển hệ thống.

2. Về hoạt động nhân sự, tài chính, công tác hoạt động nội bộ.

- Đã giảm hệ thống nhân sự, đào tạo tuyển dụng những nhân sự chất lượng cao nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh cho công ty.
- Tái cấu trúc các khoản vay tránh rơi vào tình trạng tín dụng xấu để từ đó khơi thông tài chính để ổn định sản xuất kinh doanh.
- Tổ chức các hoạt động nội bộ như: Ngày hội MỪNG ĐẢNG MỪNG XUÂN (các hoạt động chơi Teambuilding nhằm gắn kết), duy trì các hoạt động công đoàn, chi bộ Đảng.

