



PHỤ LỤC

NỘI DUNG THẢO LUẬN TẠI ĐHĐCĐ THƯỜNG NIÊN NĂM 2017

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

Câu hỏi 1: *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:

Mức thù lao năm 2016 của các thành viên HĐQT và Trưởng BKS là 5 triệu đồng/người/tháng, thành viên BKS là 3 triệu đồng/người/tháng. Mức thù lao này theo đúng kế hoạch năm 2016 đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. 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 2017 HĐQT trình Đại hội đồng cổ đông mức thù lao cho các thành viên HĐQT và Trưởng BKS vẫn giữ như năm 2016, thành viên BKS là 5 triệu đồng/người/tháng.

Câu hỏi 2: *Thu nhập bình quân của cán bộ nhân viên Công ty năm 2016 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 2016 trung bình là 10.500.000 đồng/người/tháng.

Câu hỏi 3: *Vì sao, HĐQT, Ban TGD của Công ty đặt ra kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2017 khiêm tốn như vậy?*

Trả lời:

Năm 2016 và kéo sang năm 2017, 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, thời tiết vùng đồng bằng Sông Cửu Long (thị trường tiêu thụ sản phẩm chủ yếu của Công ty) 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. Vì vậy, doanh thu trong năm 2016 của Công ty đã bị ảnh hưởng nghiêm trọng.
- 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 ảnh hưởng rất lớn đến chỉ tiêu doanh thu của Công ty trong năm 2017 và các năm tới.
- Thứ ba, Công ty đã và đang phải tập trung xử lý một số lượng hàng tồn kho lớn 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.

Chính vì vậy, HĐQT và Ban TGD không đặt nặng vấn đề doanh thu cho năm 2017 mà tập trung vào việc hoàn thiện bộ máy quản lý, hoàn thiện hơn nữa kênh phân phối bán hàng, tăng cường hiệu quả quay vòng vốn để tăng lợi nhuận cho Công ty.

Câu hỏi 4: *Hiện tại giá cổ phiếu HAI là rất thấp, khối lượng giao dịch rất ít và giá cổ phiếu không tăng?*

Trả lời:

Giá cổ phiếu phụ thuộc cung cầu thị trường, nhưng với nội tại của Công ty thì có một số yếu tố như: cơ cấu cổ đông của công ty không tập trung, cổ đông lớn không nhiều cùng với đó niềm tin và sự kỳ vọng chưa đủ khi nhìn vào khó khăn tạm thời của doanh nghiệp. Tuy nhiên, HĐQT tin chắc với kết quả kinh doanh năm 2017 thì giá cổ phiếu sẽ không thấp như hiện tại.

Câu hỏi 5: *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: mở rộng mảng hoạt động kinh doanh (bất động sản, sản xuất cám gạo và các ngành nghề khác đã xin ý kiến tại Đại hội hôm nay); đầu tư lắp đặt dây chuyền phân bón hữu cơ, xây dựng hệ thống kho hàng tại Tiền Giang; mở rộng thị trường tiêu thụ ra nước ngoài (Lào, Campuchia)... Bên cạnh đó, Công ty cũng chú trọng nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới, đặc biệt là những sản phẩm sinh học để góp phần tăng thị phần trong tương lai.

Câu hỏi 6: *Kết quả KD Quý 2, Quý 3/2017 của Công ty có khả quan không?*

Trả lời:

Kết quả kinh doanh Quý II, Quý III năm 2017 là cơ sở để Hội đồng quản trị đặt ra kế hoạch kinh doanh của năm 2017. Quý III chưa kết thúc nhưng so sánh kết quả kinh doanh Quý I, Quý II so với cùng kỳ năm 2016 rất khả quan. Cũng phải nói thêm là đặc trưng ngành nghề kinh doanh của Công ty theo vụ mùa nên kết quả kinh doanh của một quý không phản ánh được kết quả kinh doanh của cả năm.

Câu hỏi 7: *Tại sao Công ty không chia cổ tức? Kế hoạch cổ tức trong vòng 03 – 05 năm tới như thế nào?*

Trả lời:

Lợi nhuận để lại chưa phân phối khi chia hay không chia cổ tức thì đều là giá trị thuộc về cổ đông. Với nhu cầu vốn của Công ty để đầu tư, phát triển sản xuất, kinh doanh như việc đầu tư nhà máy phân bón, xây dựng tổng kho Tiền Giang như báo cáo đã nêu thì nếu dùng số lợi nhuận này để chia cổ tức cho cổ đông thì Công ty phải đi vay để bù đắp nguồn vốn đầu tư, càng làm tăng chi phí ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh. Bên cạnh đó, số lợi nhuận chưa phân phối hiện tại chỉ khoảng 61 tỷ đồng, cũng thực sự không phải là con số lớn và chưa đủ đáp ứng nhu cầu vốn của Công ty trong năm 2017.

Về kế hoạch cổ tức, HĐQT và Ban TGD Công ty phấn đấu để đạt được mức lợi nhuận tốt và có thể đảm bảo được mức cổ tức tối thiểu 5%/năm trong vòng 03 – 05 năm tới. Kế hoạch cụ thể, HĐQT sẽ trình ĐHĐCĐ hàng năm xem xét, thông qua theo đúng quy định.

Câu hỏi 8: *Tại sao Công ty lại đầu tư vào lĩnh vực bất động sản trong khi Chính phủ khuyến khích đầu tư vào nông nghiệp, liệu có định hướng sai và có ảnh hưởng đến giá cổ phiếu không?*

Trả lời:

HDQT khẳng định Công ty không bỏ lĩnh vực nông nghiệp vốn là thế mạnh của công ty, mà chỉ là giảm ở những lĩnh vực không hiệu quả và bù đắp bằng các hoạt động kinh doanh khác, trong đó có lĩnh vực kinh doanh bất động sản. Việc Công ty phát triển lĩnh vực kinh doanh bất động sản đều dựa trên những thế mạnh sẵn có của Công ty như quỹ đất lớn chưa được khai thác và có cổ đông lớn là Tập đoàn FLC chuyên về lĩnh vực bất động sản. Theo đó, Công ty đã và đang hợp tác rất nhiều dự án bất động sản với Tập đoàn FLC trong năm qua đã góp phần vào kế hoạch kinh doanh cho công ty. Chính vì vậy, việc đầu tư này chắc chắn sẽ không ảnh hưởng đến giá cổ phiếu.

Câu hỏi 9: *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 dự 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 được 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 Home Garden (nông nghiệp đô thị) 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 được liệu: hiện nay, sản phẩm cây được liệu chưa nằm trong kế hoạch kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, thời gian tới, nếu có đối tác và có thị trường, Công ty sẽ tập trung nghiên cứu và phát triển. Xin bật mí là hiện nay, Công ty đang hợp tác với đối tác Nhật Bản để khảo sát đất tại Vũng Tàu phục vụ cho việc trồng thử nghiệm một loại cây Riềng. Chúng tôi đánh giá dự án này khi đi vào trồng đại trà hứa hẹn sẽ có hiệu quả rất cao.