

**CÔNG TY CỔ PHẦN
NÔNG DƯỢC HAI**

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

Số: 40./2021/BCTN-HAI

TP.Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 04 năm 2021

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2020

Kính gửi:

**- ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC
- SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HCM**

I. Thông tin chung:

1. Thông tin khái quát:

- Tên công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI**
- Tên tiếng Anh : **HAI AGROCHEM JOINT STOCK COMPANY**
- Tên viết tắt : **HAI JSC**
- Logo

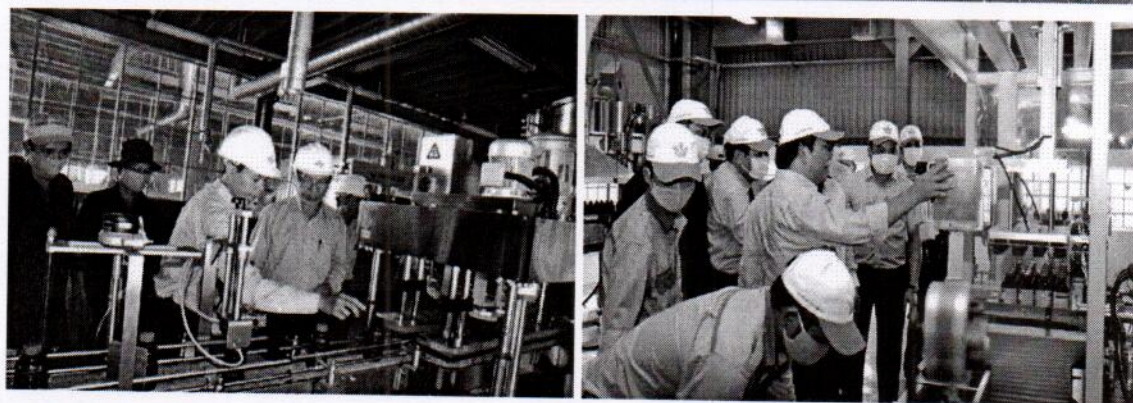


- Giấy CNĐKKD : 0301242080 do Sở Kế hoạch và đầu tư Tp.HCM cấp ngày 07 tháng 02 năm 2005, đăng ký thay đổi lần thứ 16 ngày 29 tháng 12 năm 2017.
- Vốn điều lệ : 1.826.827.990.000 đồng (Một nghìn tám trăm hai mươi sáu tỷ tám trăm hai mươi bảy triệu chín trăm chín mươi nghìn đồng).
- Trụ sở chính : 28 Mạc Đĩnh Chi, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp.HCM
- Điện thoại : (+028) 3829 2805
- Fax : (+028) 3822 3088
- Website : www.congtyhai.com
- Mã cổ phiếu : HAI

- Quá trình hình thành và phát triển:

- Năm 1986** Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm, Công ty Vật Tư và Bảo Vệ Thực Vật Phía Nam được thành lập, trực thuộc Cục Trồng Trọt và Bảo Vệ Thực Vật của Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm.
- Năm 1992** Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm quyết định tách Công Ty Vật Tư Bảo Vệ Thực Vật Phía Nam khỏi Cục Trồng Trọt và Bảo Vệ Thực Vật và đứng ra trực tiếp quản lý.
- Năm 1993** Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm thành lập Công Ty Vật Tư Bảo Vệ Thực Vật II – Trục thuộc Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm (nay là Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn).
- Năm 2004** Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn đã ký quyết định số 2616/QĐ/BNN-TCCB chuyển doanh nghiệp nhà nước Công Ty Bảo Vệ Thực Vật II thành Công ty cổ phần nông dược HAI (“**Công ty**”) với giấy phép kinh doanh số 4103003108 cấp ngày 07/02/2005.

- Năm 2006** Công ty chính thức được niêm yết cổ phiếu tại Trung Tâm Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội ngày 27/12/2006.
- Năm 2010** Công ty chính thức chuyển việc niêm yết từ Trung Tâm Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội sang Sở Giao Dịch Chứng Khoán TP.Hồ Chí Minh ngày 07/04/2010.
- Năm 2012** Công ty thành lập Trung Tâm Nghiên Cứu và Phát Triển Sản Phẩm tại số 358 Kinh dương vương, P.An lạc, Q.Bình Tân ngày 10/04/2012.
- Năm 2013** Tiếp tục được bình chọn hàng Việt Nam chất lượng cao, top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt nam.
- Năm 2014** Ngày 05/09/2014 SCIC đã thoái hết vốn tại Công ty cổ phần Nông Dược HAI.
- Năm 2015** Ngày 23/09/2015, Công ty đã tổ chức lễ khởi công xây dựng Nhà máy sản xuất Nông dược và phòng thí nghiệm tại Khu công nghiệp Xuyên Á, tỉnh Long An.
- Năm 2016** Công ty khánh thành và đưa vào hoạt động nhà máy sản xuất Thuốc BVTV công suất lớn nhất Việt Nam tại Long An vào ngày 27/5/2016.



- Năm 2017** Công ty thành lập Viện Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm HAI, nhận chứng chỉ ISO 17025.



2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

2.1 Ngành nghề kinh doanh.

Bảng: Danh sách tên ngành kinh doanh

STT	Tên ngành
1	Sản xuất hóa chất cơ bản Chi tiết: Sản xuất hóa chất (không sản xuất tại trụ sở)
2	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Mua bán hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh), phân bón. Mua bán thuốc bảo vệ thực vật. Mua bán hạt nhựa.
3	Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ Chi tiết: Sản xuất phân bón (không sản xuất tại trụ sở)
4	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống Chi tiết: Mua bán giống cây trồng, hạt giống, cung cấp giống cây trồng. Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống (không hoạt động tại trụ sở)
5	Sản xuất thuốc trừ sâu và sản phẩm hóa chất khác dùng trong nông nghiệp Chi tiết: sản xuất thuốc bảo vệ thực vật (không sản xuất tại trụ sở)
6	Trồng lúa Chi tiết: Sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)
7	Trồng ngô và cây lương thực có hạt khác Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)
8	Trồng cây lấy sợi Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)
9	Trồng cây có hạt chứa dầu Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)

10	Trồng cây ăn quả Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)
11	Trồng cây điều Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)
12	Trồng cây hồ tiêu Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)
13	Trồng cây cà phê Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)
14	Hoạt động dịch vụ trồng trọt Chi tiết: dịch vụ bảo vệ thực vật, cung cấp giống cây trồng
15	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Cho thuê kho, văn phòng. Kinh doanh bất động sản
16	Cho thuê xe có động cơ Chi tiết: cho thuê xe tải
17	Quảng cáo Chi tiết: Dịch vụ quảng cáo thương mại (Loại trừ quảng cáo thuốc lá)
18	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận Chi tiết: Dịch vụ nghiên cứu thị trường.
19	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại Chi tiết: Dịch vụ tiếp thị
20	Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh (Thực hiện theo Quyết định 64/2009/QĐ-UBND ngày 31/07/2009 và Quyết định 79/2009/QĐ-UBND ngày 17/10/2009 của Ủy ban Nhân dân thành phố Hồ Chí Minh về phê duyệt quy hoạch kinh doanh nông sản, thực phẩm trên địa bàn thành phố Hồ Chí Minh) (Loại trừ gạo)
21	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc láo chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp. (Loại trừ thuốc lá, xì gà, gạo, đường mía và đường củ cải)
22	Bán buôn nguyên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan (Loại trừ dầu thô và dầu đã qua chế biến)
23	Phá dỡ
24	Chuẩn bị mặt bằng
25	Hoàn thiện công trình xây dựng

26	Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng
27	Bán buôn kim loại và quặng kim loại (trừ mua bán vàng miếng, kim loại quý)
28	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp
29	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày Chi tiết: dịch vụ khách sạn, nhà khách, nhà nghỉ kinh doanh dịch vụ lưu trú ngắn ngày (không bao gồm kinh doanh vũ trường, quán bar, phòng hát karaoke) (không hoạt động tại trụ sở).
30	Tư vấn, môi giới, đấu giá bất động sản, đấu giá quyền sử dụng đất Chi tiết: dịch vụ sàn giao dịch bất động sản; dịch vụ đấu giá bất động sản; dịch vụ tư vấn bất động sản, dịch vụ quảng cáo bất động sản; dịch vụ quản lý bất động sản
31	Hoạt động kiến trúc và tư vấn kỹ thuật có liên quan Chi tiết: Lập dự án, quản lý dự án các công trình: giao thông, dân dụng, công nghiệp, thủy lợi, điện (chỉ hoạt động khi đáp ứng đủ điều kiện về quản lý dự án xây dựng theo quy định của pháp luật)
32	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh
33	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu
34	Kiểm tra và phân tích kỹ thuật
35	Nuôi trồng thủy sản nội địa Chi tiết: Nuôi trồng thủy hải sản
36	Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản
37	Xay xát và sản xuất bột thô
38	Bán buôn thực phẩm (Loại trừ đường mía và đường củ cải) (không hoạt động tại trụ sở)
39	Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản Chi tiết: chế biến thủy, hải sản
40	Nuôi trồng thủy sản biển Chi tiết: Nuôi trồng thủy hải sản
41	Nhân và chăm sóc cây giống hàng năm Chi tiết: Sản xuất giống cây trồng (không sản xuất tại trụ sở)
42	Xây dựng nhà để ở
43	Xây dựng công trình thủy

44	Xây dựng công trình chế biến, chế tạo
45	Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học tự nhiên
46	Xây dựng công trình khai khoáng
47	Xây dựng công trình kỹ thuật dân dụng khác
48	Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học kỹ thuật và công nghệ
49	Nhân và chăm sóc cây giống lâu năm Chi tiết: Sản xuất giống cây trồng (không sản xuất tại trụ sở)
50	Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học y, dược
51	Xây dựng nhà không để ở
52	Nghiên cứu khoa học và phát triển công nghệ trong lĩnh vực khoa học nông nghiệp
53	Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác không kèm người điều khiển Chi tiết: Cho thuê máy móc thiết bị sản xuất ngành nông dược
54	Trồng cây gia vị, cây dược liệu, cây hương liệu lâu năm Chi tiết: Sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở).
55	Trồng rau, đậu các loại và trồng hoa Chi tiết: Sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở).
56	(Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài có trách nhiệm thực hiện thủ tục đầu tư theo quy định của Luật Đầu tư và Pháp luật có liên quan) Doanh nghiệp phải thực hiện đúng các quy định của pháp luật về đất đai, xây dựng, phòng cháy chữa cháy, bảo vệ môi trường, các quy định khác của pháp luật hiện hành và các điều kiện kinh doanh đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện.

2.2 Địa bàn kinh doanh:

Hiện nay, các địa bàn hoạt động kinh doanh chính của Công ty gồm các tỉnh thành trong và ngoài nước gồm: Khu vực Miền Bắc, khu vực Miền Trung – Tây Nguyên; Khu vực Miền Nam: Cần Thơ, Tiền Giang, Đồng Nai, Đồng Tháp, An Giang, Kiên Giang, Sóc Trăng, và Campuchia.

3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:

3.1 Mô hình quản trị:

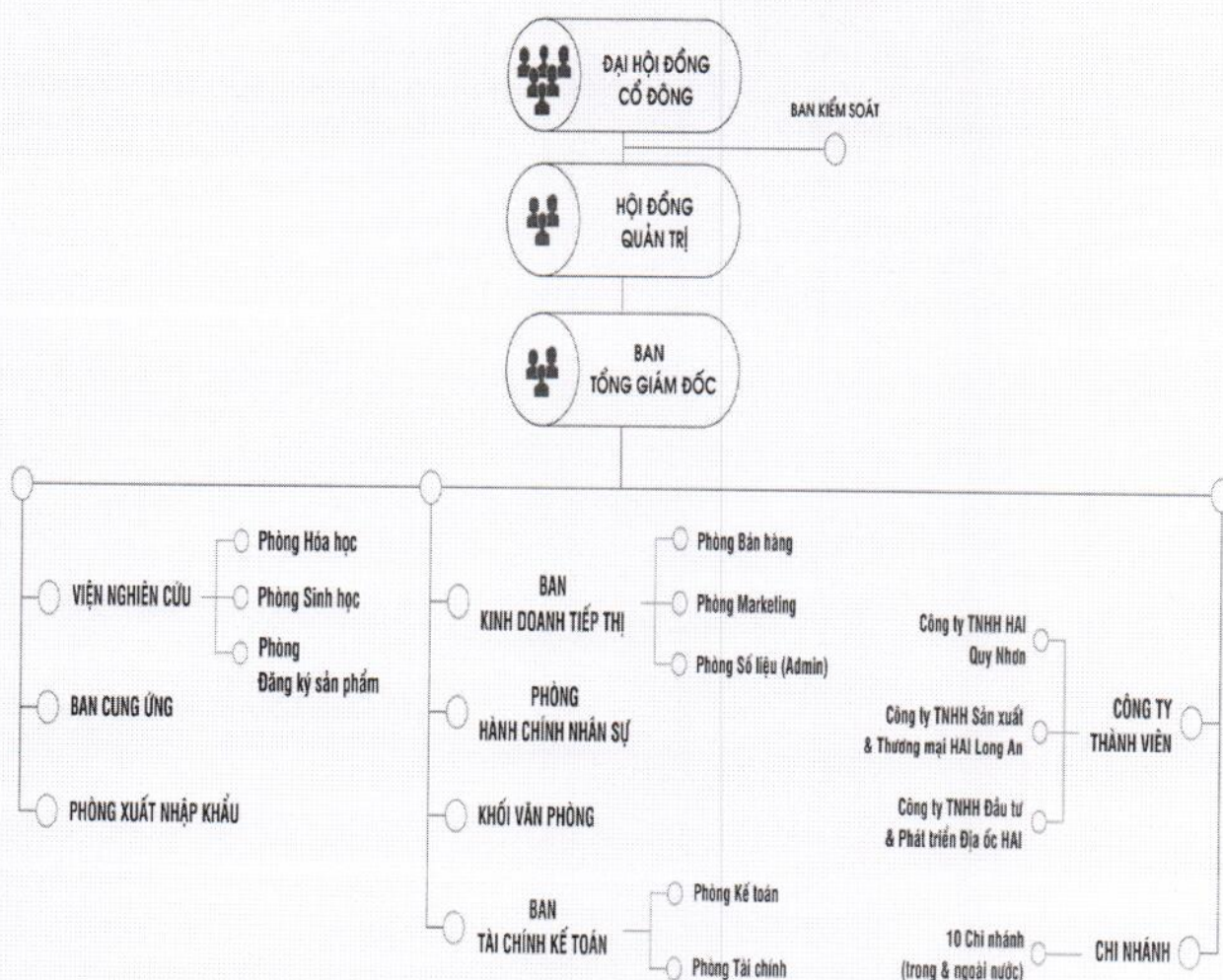
- + Đại hội đồng cổ đông (“ĐHĐCĐ”): Là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết. ĐHĐCĐ quyết định những vấn đề liên quan đến quyền hạn theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.
- + Hội đồng Quản trị (“HĐQT”): Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ Công ty không thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.
- + Ban Kiểm soát (“BKS”): Là cơ quan do ĐHĐCĐ bầu ra, có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh của Công ty. BKS hoạt động độc lập với HĐQT và Ban Tổng

Giám đốc.

- + Ban Tổng Giám đốc (“BTGD”): Tổng Giám đốc là người điều hành, có thẩm quyền quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Phó Tổng Giám đốc thường trực và các Phó Tổng Giám đốc là người giúp việc cho Tổng Giám đốc và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về các công việc và nhiệm vụ được giao.

3.2 Cơ cấu bộ máy quản lý:

Các phòng/ban chức năng, nghiệp vụ: HĐQT quyết định việc thành lập, quy định cơ cấu, chức năng, nhiệm vụ của các phòng/ban trong Công ty. Các phòng/ban chức năng thực hiện các nhiệm vụ chuyên môn do BTGD giao.



3.3 Các công ty con, công ty liên kết:

Stt	Các Công ty con	Địa chỉ	Lĩnh vực sản xuất kinh doanh chính	Vốn điều lệ thực góp (VNĐ)	Tỷ lệ sở hữu

1	Công ty TNHH SX-TM HAI Long An	Lô 02-HC7-HC8, Khu công nghiệp Xuyên á, Xã Mỹ Hạnh Bắc, Huyện Đức Hoà, Long An.	Mua bán, gia công đóng gói thuốc Bảo vệ thực vật	22.000.000.000	100%
2	Công ty TNHH Nông dược HAI Quy Nhơn	Đường Tô Hiệu, cụm Công nghiệp Quang Trung, phường Quang Trung, TP Quy Nhơn, tỉnh Bình Định.	Buôn bán thuốc bảo vệ thực vật	5.000.000.000	100%
3	Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Địa Ốc HAI	28 Mạc Đĩnh Chi, P.Đakao, Q.1, TP.HCM	Đầu tư và Kinh doanh bất động sản	640.759.630.000	85%

Các Chi nhánh trực thuộc:

1. Chi nhánh Nông dược HAI tại Cần Thơ Địa chỉ: Lô 30A4, Khu Công nghiệp Trà Nóc, Bình Thủy, TP. Cần Thơ 2. Chi nhánh Nông dược HAI tại Tiền Giang Địa chỉ: Km 1990, Quốc lộ 1, ấp Mỹ Cần, xã Nhị Mỹ, huyện Cai Lậy, Tiền Giang 3. Chi nhánh Nông dược HAI tại Đồng Nai Địa chỉ: Ấp Trần Cao Vân, xã Bàu Hàm 2, huyện Thống Nhất, Đồng Nai 4. Chi nhánh Nông dược HAI tại Kiên Giang Địa chỉ: xã Mông Thọ B, huyện Châu Thành, Kiên Giang 5. Chi nhánh Nông dược HAI tại An Giang Địa chỉ: Ấp Hòa Phú 1, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, An Giang	6. Chi nhánh Nông dược HAI tại Đắk Lắk Địa chỉ: 472 Võ Văn Kiệt, P.Khánh Xuân, TP. Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk 7. Chi nhánh Nông Dược HAI Thanh Hóa Địa chỉ: 78 Lê Thị Hoa, Phường Lam Sơn, Tp.Thanh Hóa, Tỉnh Thanh Hóa 8. Chi nhánh Nông dược HAI Campuchia Địa chỉ: 120B E0 E1 E2, đường 192, phường Toeklork, quận Tolkok, Phnompenh, Campuchia
---	--

4. ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN:

4.1 Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:

- Tuyển chọn nhân viên để trở thành đội ngũ chuyên nghiệp dựa trên tiêu chuẩn văn hoá và sự tiến bộ của công ty. Luôn luôn đánh giá năng lực nhân viên, tạo mọi điều kiện tốt nhất để phát huy tài năng cũng như có chính sách đãi ngộ và động viên tinh thần nhân viên phù hợp.
- Cung cấp các sản phẩm Nông dược, phân bón và dịch vụ hỗ trợ khác nhau với chất lượng tốt nhất, hoàn toàn đáp ứng lợi ích và hiệu quả của sản phẩm trong canh tác nông nghiệp của nông dân.
- Gìn giữ những điều tích cực, tinh thần và vật chất để đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng xã hội.

4.2 Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

Trở thành một trong những công ty hàng đầu chuyên sản xuất và phân phối sản phẩm Nông dược và các dịch vụ bảo vệ thực vật (“BVTV”) tại thị trường Việt Nam.

4.3 Các mục tiêu phát triển bền vững (môi trường, xã hội và cộng đồng) và chương trình chính liên quan đến ngắn hạn và trung hạn của Công ty:

Hệ thống kênh phân phối cấp 1, cấp 2 và trung tâm giới thiệu sản phẩm:

- Tiếp tục lựa chọn hệ thống mạng lưới phân phối cấp 1 và cấp 2 hiện tại có đủ tiềm lực tài chính tốt nhằm nâng cao hiệu quả và chất lượng phân phối sản phẩm.
- Mở rộng kênh phân phối cấp 1 và cấp 2 tại các thị trường vùng trọng điểm để tăng dần độ bao phủ thị trường.
- Từng bước theo chủ trương của công ty tiến tới việc bán lẻ cho khách hàng và đã hình thành chuỗi Trung tâm tư vấn và giới thiệu sản phẩm tại các chi nhánh vùng trọng điểm nhằm mang lại lợi ích tối đa cho người tiêu dùng.
- Xây dựng tổng kho tại Tiền Giang nhằm đảm bảo công tác điều phối hàng hoá kịp thời nhằm đáp ứng nhu cầu cho thị trường.
- Quy hoạch lại hệ thống kho, đảm bảo cho công tác vận chuyển, giao hàng được thuận lợi nhằm đảm bảo kiểm soát, quản lý tốt vật tư, hàng hoá.

Công tác phát triển sản phẩm:

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác nghiên cứu, thử nghiệm, tìm kiếm các sản phẩm, phát triển các sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu kiểm soát dịch hại và tiến tới ứng dụng các sản phẩm sinh học có chất lượng cao, an toàn cho môi trường và con người.
- Bên cạnh những sản phẩm đang phân phối cần củng cố thêm các sản phẩm mới để tăng cường tính cạnh tranh. Ngoài ra, đang nghiên cứu các sản phẩm mới mang thương hiệu HAI.
- Rà soát và chuẩn hoá các quy trình về chất lượng sản phẩm đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật và tiêu chuẩn sản phẩm hợp quy.

Chính sách bán hàng, Marketing:

- Xây dựng, cải tiến các chính sách bán hàng phù hợp với từng địa bàn, khu vực, từng nhóm sản phẩm, nhóm khách hàng nhằm mang lại hiệu quả cao nhất.
- Tiếp tục cải tiến các hoạt động marketing, truyền thông gắn với thị trường và tiêu thụ sản phẩm. Duy trì bộ nhận diện thương hiệu sản phẩm đến người tiêu dùng.
- Tăng cường các hoạt động vì cộng đồng, các chương trình tài trợ, ủng hộ quỹ vì người nghèo, tài trợ cho y tế, giáo dục nhằm củng cố thương hiệu công ty.

Về công tác quan hệ:

- Tăng cường công tác quan hệ cổ đông, cung cấp các thông tin đầy đủ kịp thời về tình hình hoạt động của công ty.
- Tăng cường mối quan hệ và hợp tác với các đối tác chiến lược. Cam kết thực hiện tốt các thoả thuận đã được ký kết.
- Tăng cường mối quan hệ và hợp tác với các cơ quan quản lý, các nhà quản lý, các hiệp hội kinh doanh trong các chương trình và nhiệm vụ quản lý nhà nước.
- Tăng cường chất lượng hoạt động của tổ chức Đảng, Công đoàn và Đoàn thanh niên nhằm góp phần tạo sự gắn kết tập thể người lao động, xây dựng văn hoá doanh nghiệp.

Về công tác đầu tư:

- Trong năm đã thực hiện đưa vào vận hành nhà máy sản xuất thuốc BVTV tại Long An đi vào sản xuất ổn định.
- Đầu tư, bổ sung trang thiết bị cho phòng Lab, xúc tiến các hoạt động nghiên cứu, cải tiến chất lượng sản phẩm, ứng dụng công nghệ sản xuất mới nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường.

Công tác tài chính, kế toán:

- Tiếp tục cải tiến và hoàn thiện công tác kế toán và phần mềm kế toán nhằm đáp ứng kịp thời thông tin tài chính cho các cấp quản lý.
- Tăng cường hoạt động của công tác tài chính, rà soát lại các chính sách quản lý tài chính phù hợp với bộ phận nhằm tạo động lực cho việc phân phối sản phẩm.
- Tăng cường công tác Lập kế hoạch tài chính ngắn hạn, trung hạn, công tác dự báo để chuẩn bị nguồn tài chính kịp thời nhằm cân đối tài chính, sử dụng vốn có hiệu quả và phòng ngừa rủi ro.
- Tăng cường công tác hoạt động kiểm tra, kiểm soát dữ liệu và chứng từ kế toán tại các đơn vị nhằm đảm bảo hạch toán đúng và kịp thời.

5. Các rủi ro ảnh hưởng đến kinh doanh và biện pháp quản lý rủi ro:

Rủi ro	Ảnh hưởng	Quản trị rủi ro
Rủi ro kinh tế	Tình hình kinh tế vẫn còn đang trong giai đoạn bất ổn, tuy lạm phát đã hạ nhiệt nhưng giá cả các mặt hàng thiết yếu vẫn tăng trong khi nhu cầu lại giảm. Tình hình nợ xấu của các đại lý ngày càng gia tăng. Nhiều đại lý phải bán phá giá để thanh toán nợ đến hạn của các công ty dẫn đến thua lỗ, mất khả năng chi trả. Doanh thu Công ty bị ảnh hưởng Giá thành gia tăng dẫn đến giá bán gia tăng, nợ phải thu tăng và hàng tồn kho gia tăng nhiều	Rà soát và tập trung cho hoạt động kinh doanh chính, không đầu tư tràn lan Tăng cường công tác chăm sóc khách hàng, quản trị bán hàng. Tăng cường công tác quản lý và thu hồi công nợ, phân loại nợ và tuổi nợ thông qua các chính sách bán hàng phù hợp tình hình kinh doanh. Phân tích đánh giá tình hình tài chính khách hàng để có hạn mức bán nợ phù hợp, xây dựng quy trình xử lý tài sản thế chấp và tài sản thu hồi từ cản trở công nợ.
Rủi ro tiền tệ, tỷ giá	Hàng nhập khẩu thanh toán bằng USD hoặc EUR, rủi ro do biến động tỷ giá ngoại tệ. Do khan hiếm ngoại tệ sẽ gây khó khăn thanh toán, phải thanh toán tỷ giá cao làm giảm lợi nhuận.	Huy động nguồn lực để thanh toán nhanh những lúc ngoại tệ khan hiếm. Duy trì mối quan hệ thân thiết với các ngân hàng để được ưu đãi trong việc giải ngân.
Rủi ro kinh doanh	Các công ty thuốc BVTV đua nhau giành lấy thị phần với những chương trình cạnh tranh trong chính sách bán hàng và hoạt động Marketing. Làm chi phí bán hàng tăng cao giảm lợi nhuận	Nghiên cứu và xây dựng chính sách bán hàng linh hoạt phù hợp với từng giai đoạn nhằm tối đa hoá chi phí.
Rủi ro pháp	Hoạt động của Công ty luôn phải tuân thủ các quy định của pháp luật và hoạt động	Thành lập bộ phận pháp chế, thường xuyên cập nhật các văn bản để điều chỉnh kịp thời.

của công ty đại chúng niêm yết trên thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản hướng dẫn thi hành thường xuyên thay đổi nên ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động và quản trị công ty

Kết hợp với các tổ chức tư vấn pháp lý chuyên nghiệp khi cần thiết.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM TÀI CHÍNH 2020

1. *Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:*

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm

- Năm 2020 tình hình kinh tế, chính trị thế giới với nhiều biến động phức tạp, sự bất ổn về kinh tế do ảnh hưởng trực tiếp của dịch bệnh và chiến tranh thương mại Mỹ - Trung Quốc tiếp tục ảnh hưởng hưởng đến nền kinh tế - xã hội nước ta.
- Trong năm 2020, dù thế giới điều bị tác động nhưng tăng trưởng kinh tế Việt Nam vẫn khả quan, chất lượng tăng trưởng tiếp tục được cải thiện, kinh tế vĩ mô ổn định. Nền kinh tế tuy có bước phát triển nhưng còn tiềm ẩn rất nhiều khó khăn, thách thức. Trong lĩnh vực 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 BVTV, phân bón, giống cây trồng của Công ty. Năm 2020 công ty tiếp tục thực hiện tái cấu trúc lại cơ cấu tổ chức và hệ thống bán hàng nên cũng ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động kinh doanh.
- Bên cạnh đó, ngành sản xuất nông nghiệp đang phải đối mặt với tình hình thời tiết diễn biến phức tạp làm ảnh hưởng đến năng suất và sản lượng cây trồng, nhiều mặt hàng nông sản, thủy sản không thuận lợi do tác động thị trường tiêu thụ quốc tế, ngành chăn nuôi chịu ảnh hưởng dịch tả lợn Châu Phi... làm ảnh hưởng đến tình hình sản xuất nông nghiệp trên phạm vi cả nước.
- Thị trường tiêu thụ ngày càng khó khăn, áp lực gia tăng tồn kho nguyên liệu, thành phẩm thuốc BVTV của các công ty ngày càng nhiều, sự cạnh tranh về giá và chính sách giữa các Công ty ngày càng gay gắt. Tình trạng hàng nhái, hàng giả với mức độ ngày càng tinh vi hơn.

Thuận lợi:

- Với uy tín và thương hiệu HAI đã được thị trường nhận biết rộng rãi, sản phẩm và dịch vụ chất lượng hàng đầu trong ngành thuốc BVTV.
- HAI có bộ sản phẩm với chất lượng rất tốt được thị trường tin dùng và có sức hút mạnh. HAI đang ngày càng bổ sung thêm nhiều sản phẩm mới nhằm đáp ứng nhu cầu thị trường.
- Được sự ủng hộ của nhiều khách hàng, đối tác và các tổ chức tín dụng
- Hệ thống kênh phân phối bao phủ toàn quốc, nguồn nhân lực của Công ty ngày càng được trẻ hoá và được đào tạo bài bản với nhiều kiến thức và kinh nghiệm chuyên sâu.

Khó khăn

- Trong năm qua do tình hình dịch bệnh kéo dài, giãn cách xã hội nhà máy phải ngừng sản xuất, các sản phẩm có xuất xứ từ Trung Quốc ngày càng nhiều đang gia tăng áp lực cạnh tranh giữa các doanh nghiệp gay gắt... làm cho tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty gặp không ít khó khăn
- Giá cả nguyên liệu thuốc BVTV ngày càng gia tăng làm ảnh hưởng đến giá thành sản xuất dẫn đến những tác động trong việc ban hành các chính sách kinh doanh luôn thay đổi liên tục gây khó khăn cho việc hoạch định triển khai kinh doanh.

- Tình hình sản xuất kinh doanh trong năm: Năm 2020 thực sự là một năm với rất nhiều khó khăn và biến động. Công ty đang phải đối mặt với dịch bệnh Covid-19 nhưng với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và tập thể CBNV đã kịp thời điều chỉnh các chính sách và chiến lược kinh doanh phù hợp với tình hình chung.

Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Đến thời điểm hiện nay, Công ty đã thực hiện các mục tiêu, nhiệm vụ mà ĐHĐCĐ 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 8 tỷ đồng, tương ứng 50% so với kế hoạch. Nhìn chung kết quả kinh doanh năm 2020 không đạt như chỉ tiêu đề ra nguyên nhân chủ yếu do ảnh hưởng trực tiếp từ dịch bệnh Covid-19.

2. Tổ chức và nhân Sự

HỌ VÀ TÊN	CHỨC VỤ	NĂM SINH	TRÌNH ĐỘ	SỐ CỔ PHẦN NĂM GIỮ
Quách Thành Đồng	Tổng Giám đốc	1962	Thạc sĩ	213.400
Ngô Văn Thu	P.Tổng Giám đốc	1958	Cử nhân	0
Nguyễn Đức Công	P.Tổng Giám đốc	1981	Cử nhân	0
Phạm Thanh Vương	Giám đốc tài chính	1979	Cử nhân	0
Vũ Quang Hải	Kế toán trưởng	1990	Cử nhân	0

- Ông Ngô Văn Thu từ nhiệm ngày 01/06/2020.

Chính sách liên quan đến người lao động

Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động:

- Số lượng lao động tại thời điểm 31/12/2019 của Doanh nghiệp 149 người, năm 2020 là 134 người, giảm 15 người.
- Mức lương trung bình đối với người lao động: 11.400.000 đồng/người/tháng.
- Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động:
- Công ty HAI sản xuất và kinh doanh chủ yếu trên lĩnh vực thuốc BVTV. Do đó, Công ty hướng tới

chính sách hỗ trợ, bảo đảm để cán bộ nhân viên (“CBNV”) yên tâm công tác và làm việc trong môi trường an toàn, thoải mái và thân thiện. Đối với chính sách về an toàn lao động: Công ty trang bị bảo hộ lao động theo quy định của Công ty.

- Người lao động làm việc tại Công ty được hưởng các chế độ phúc lợi theo đúng Nội quy lao động và pháp luật lao động.

Công tác tổ chức – nhân sự và quản trị công ty:

- Cơ cấu lại mô hình tổ chức, nhân sự theo hướng trẻ hoá, quy hoạch và đào tạo cán bộ nguồn nắm giữ các vị trí quan trọng, nắm bắt kịp thời yêu cầu phát triển của công ty.
- Xây dựng chế độ đãi ngộ về tiền lương, thưởng linh hoạt công bằng nhằm thu hút lao động giỏi, phát huy sự cống hiến của người lao động.
- Đẩy mạnh công tác đào tạo, huấn luyện nâng cao tay nghề của người lao động tại văn phòng công ty và chi nhánh nhằm nâng cao hiệu quả của người lao động.
- Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu bộ máy tổ chức, sắp xếp lại các bộ phận phòng ban cho phù hợp với mục tiêu, chiến lược phát triển. Xem xét phê duyệt đội ngũ cán bộ cấp quản lý xây dựng chế độ đãi ngộ cho phù hợp.

3. *Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án:*

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. Vận hành ổn định 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.

4. **Tình hình tài chính:**

4.1 *Tình hình tài chính.*

Chỉ tiêu	Năm 2020 (VNĐ)	Năm 2019 (VNĐ)	% tăng/ giảm (%)
Tổng giá trị tài sản	2.923.026.641.115	3.402.195.419.470	
Doanh thu thuần	531.203.003.648	1.645.727.976.783	
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	1.695.863.020	15.209.227.478	
Lợi nhuận khác	6.479.667.681	2.965.925.071	
Lợi nhuận trước thuế	8.175.530.701	18.175.152.549	
Lợi nhuận sau thuế	5.924.121.806	15.243.776.278	

4.2 *Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.*

Chỉ tiêu/ <i>Benchmarks</i>	Năm 2020	Năm 2019	Ghichú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán + Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn + Hệ số thanh toán nhanh: <u>Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn	3,35 2,88	2,43 2,13	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn + Hệ số Nợ/Tổng tài sản + Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,27 0,37	0,37 0,59	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động + Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân + Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,42 0,18	3,86 0,48	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản + Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,011 0,002 0,002 0,003	0,009 0,007 0,004 0,009	

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

a) Cổ phần:

Đối tượng	Số lượng CP hạn chế chuyển nhượng	Số lượng CP chuyển nhượng tự do	Tổng cộng	Tỷ lệ sở hữu (%)
-----------	-----------------------------------	---------------------------------	-----------	------------------

1	2	3	4=2+3	5
I. Người nội bộ	0	213,400	213,400	0.12
II. Cổ phiếu quỹ	0		0	0
III. Công đoàn Công ty	0		0	0
IV. Cổ đông sở hữu cổ phiếu ưu đãi (nếu có)	0		0	0
V. Cổ đông khác	0	182,469,399	182,469,399	99.88
1. Trong nước	0	181,336,527	181,336,527	99.26
1.1 Cá nhân	0	156,411,520	156,411,520	85.62
1.2 Tổ chức	0	24,925,007	24,925,007	13.64
- Trong đó Nhà nước:	0			
2. Nước ngoài	0	1,132,872	1,132,872	0.62
2.1 Cá nhân	0	989,165	989,165	0.54
2.2 Tổ chức	0	143,707	143,707	0.08
TỔNG CỘNG:	0	182,682,799	182,682,799	100

Nguồn: Danh sách cổ đông của Công ty do VSD lập ngày 06/04/2020.

b) Cơ cấu cổ đông:

STT	Đối tượng	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ sở hữu (%)	Số lượng cổ đông	Cơ cấu cổ đông (*)	
					Tổ chức	Cá nhân
1	Cổ đông Nhà nước	0	0	0	0	0
2	Cổ đông sáng lập/cổ đông	0	0	0	0	0
	• Trong nước	0	0	0	0	0
	• Nước ngoài	0		0	0	0
3	Cổ đông lớn (sở hữu từ 5% vốn CP trở lên)	23.115.000	12,65	1	1	0
	• Trong nước	23.115.000	12,65	1	1	0
	• Nước ngoài	0	0	0	0	0
4	Công đoàn Công ty	0	0	0	0	0
	• Trong nước	0	0	0	0	0
	• Nước ngoài	0	0	0	0	0
5	Cổ phiếu quỹ	0	0	0	0	0
6	Cổ đông sở hữu cổ phiếu ưu đãi (nếu có)	0	0	0	0	0
7	Cổ đông khác	159.567.799	87,35	9.82	69	9.751
	• Trong nước	158.434.927	86,73	9.738	57	9.681
	• Nước ngoài	1.132.872	0,62	82	12	70

TỔNG CỘNG	182.682.799	100	9.821	70	9.751
Trong đó:					
- Trong nước	181.549.927	99,38	9.739	58	9.681
- Nước ngoài	1.132.872	0,62	82	12	70

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Công ty không thực hiện thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu trong năm tài chính từ 01/01/2020 đến 31/12/2020.

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ:

Trong năm 2020, Công ty không thực hiện giao dịch liên quan đến cổ phiếu quỹ. Hiện số lượng cổ phiếu quỹ của Công ty là 0 cổ phiếu, tương ứng 0% vốn điều lệ.

e) Các chứng khoán khác:

Công ty không có các loại chứng khoán khác hiện đang lưu hành.

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty:

Chính sách liên quan đến người lao động

- a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động.
Chính sách tiền lương, các khoản phụ cấp và chế độ tiền thưởng
Chế độ lương và các khoản phụ cấp
- Đối tượng: áp dụng cho tất cả Ban điều hành và CBNV
 - Tiền lương: Bao gồm lương chức danh và các khoản phụ cấp
 - Lương chức danh: xác định theo vị trí công việc
 - Phụ cấp: Bao gồm: Cơm trưa, xăng xe, điện thoại di động, độc hại, thâm niên
 - Công ty luôn đảm bảo 100% người lao động khi ký hợp đồng chính thức đều được tham gia bảo hiểm bắt buộc (BHXH, BHYT, BHTN). Đảm bảo mức lương cơ bản làm cơ sở đóng bảo hiểm bắt buộc cho người lao động cao hơn mức lương tối thiểu vùng do Chính phủ quy định.
 - Tăng lương định kỳ cho người lao động, những cá nhân được điều chỉnh lương là cá nhân có hiệu quả công việc tốt hoặc phải kiêm thêm trách nhiệm công việc.
- Chế độ thưởng:* nhằm khuyến khích động viên tinh thần làm việc của CBNV ngoài chính sách khen thưởng hàng năm, những cá nhân kinh doanh đạt hiệu quả cao sẽ được khen thưởng theo kết quả công việc hoàn thành.
- Chính sách phúc lợi:*
BHXH, BHYT, BHTN: Công ty tham gia đầy đủ chế độ Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp cho tất cả CBNV theo quy định.
Khám sức khỏe hàng năm: Công ty duy trì khám sức khỏe định kỳ một năm, một lần cho tất cả cán bộ quản lý, nhân viên toàn hệ thống.
Quà sinh nhật: Áp dụng cho toàn thể CBNV toàn hệ thống Công ty.
Du lịch, nghỉ mát hàng năm, đoàn thể: Tổ chức hàng năm cho toàn Công ty hoặc tổ chức theo bộ phận.

- b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động.
- Chính sách đối với người lao động: công ty luôn có những chế độ hấp dẫn đối với những CBNV nhiệt huyết, có nhiều đóng góp cho sự thành công phát triển của Công ty với phương châm: "Nhân viên là nguồn tài sản trên bước đường thành công, phát triển".
 - Thời gian làm việc và thời gian nghỉ ngơi:
 - Chế độ làm việc: Công ty làm việc 8h/ngày từ thứ 2 đến thứ 6, thứ 7 làm ½ ngày. Nếu công ty yêu

cầu người lao động làm thêm giờ thì sẽ được bố trí nghỉ bù.

- Nghỉ phép, lễ, Tết: được nghỉ theo quy định của bộ luật lao động và hưởng nguyên lương, những nhân viên làm đủ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm. Thực hiện việc chi khen thưởng cho NLĐ vào các dịp Tết Dương lịch, Tết Nguyên Đán, 30/04, 01/05, giỗ tổ Hùng Vương, 2/9, thưởng theo Quý.
- Nghỉ ốm, thai sản: thực hiện theo quy định về BHXH và BHYT. Thời gian nghỉ thai sản 06 tháng và được hưởng trợ cấp BHXH thay lương.
- Tổ chức công đoàn: Công đoàn luôn tạo điều kiện cho NLĐ tham gia vào các hoạt động nhằm tạo điều kiện nâng cao đời sống vật chất và tinh thần, khen thưởng thưởng cho các cháu con em người lao động có thành tích học tập tốt, giúp đỡ các nhân viên gặp khó khăn...
- Điều kiện làm việc:
- Văn phòng làm việc tại Công ty luôn thoáng mát, kang trang, trang bị đầy đủ các trang thiết bị, phương tiện bảo hộ lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được đặt lên hàng đầu. Môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện nhằm để NLĐ phát huy hết khả năng và sáng tạo.

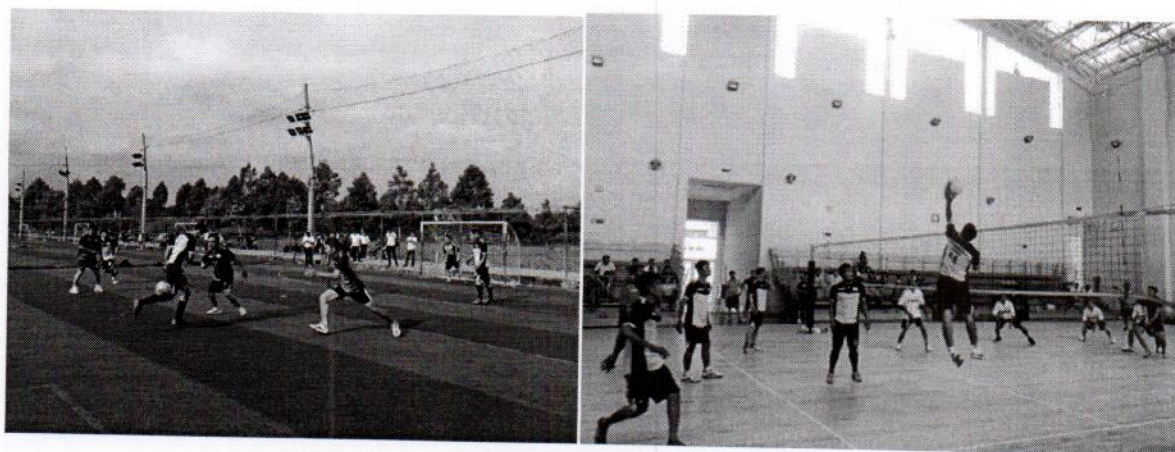
c) Hoạt động đào tạo:

Chính sách tuyển dụng:

- Mục tiêu tuyển dụng là thu hút nhân sự có năng lực làm việc lâu dài tại Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng kinh doanh. Công ty có hệ thống tuyển dụng đào tạo rõ ràng theo từng chức danh công việc. công ty luôn chú trọng bổ sung nguồn nhân lực có chất lượng cao nhằm đáp ứng kịp thời cho quá trình phát triển.
- Để phát huy hiệu quả nguồn nhân lực, công ty luôn chú trọng về công tác đào tạo, bồi dưỡng những kiến thức chuyên môn ngành, kỹ năng lãnh đạo đội nhóm, tạo điều kiện cho người lao động được tham gia các khoá học nâng cao.

Chính sách thu hút nhân tài:

- Công ty xây dựng hệ thống chính sách lương, thưởng xứng đáng, đặc biệt đối với những nhân viên giỏi và có nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, nhằm thu hút nhân viên từ các nguồn khác nhau và giữ chân người lao động.



Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương

Năm 2020 thực sự là một năm với nhiều khó khăn, thách thức với việc dịch Covid-19 bùng phát, thiên tai lũ lụt tại các tỉnh Miền Trung dồn dập. Công ty đã thực hiện việc quyên góp hỗ trợ với tinh thần tương thân tương ái nhằm giúp bà con vùng lũ vượt qua khó khăn.

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất 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:

- Trong năm 2020 tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp, 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.
- Hiện tượng bán hàng phá giá (tập trung nhóm hàng chiếm tỷ trọng doanh số cao) trong hệ thống phân phối của Công ty đã làm giảm khả năng mua hàng của các đại lý rất lớn mặc dù nhu cầu của họ đang có.
- Các nhà cung cấp nước ngoài thay đổi chính sách hợp tác nên ảnh hưởng đến việc thúc đẩy đầu tư cho bán hàng.
- Ngoài ra, số lượng các nhà sản xuất, và kinh doanh thuốc BVTV gia tăng rất cao trong một vài năm gần đây đã dẫn đến sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt.
- 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.
- Do hiện nay các công ty kinh doanh thuốc BVTV đang cạnh tranh rất quyết liệt, nên các công ty đưa ra nhiều chính sách bán hàng hấp dẫn để thu hút khách hàng nhận hàng. Vì vậy, công ty muốn bán được hàng thì phải cạnh tranh chiết khấu, giảm giá mới bán được hàng, dẫn đến chi phí bán hàng tăng cao.
- Nhiều 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 rất lớn cho 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.

2. Tình hình tài chính

2.1 Tình hình tài sản.

- Tài sản cố định của Công ty không có biến động đáng kể. Trong năm Công ty đã nhượng bán một số tài sản cố định không có nhu cầu sử dụng hoặc sử dụng kém hiệu quả nhằm thu hồi vốn và tối ưu chi phí khấu hao.
- Nợ phải thu của Công ty chủ yếu là phải thu từ bán hàng. Nguồn thu của đại lý từ nông dân gặp nhiều khó khăn làm gia tăng nợ xấu của Công ty. 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

2.2 Tình hình nợ phải trả.

- Trong năm Công ty đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, các khoản nợ phải trả nhà cung cấp tăng mạnh. Nhiều nhà cung cấp yêu cầu thanh toán tiền ngay hoặc phải trả trước, trong khi đó nợ

phải thu chậm. BTGD đã chỉ đạo tiến hành đàm phán với các nhà cung cấp lớn để có chính sách thanh toán phù hợp, nhằm giảm áp lực tài chính cho Công ty.

- Công ty cũng đã tiến hành tái cơ cấu các khoản vay ngân hàng, đảm bảo chính sách tài trợ phù hợp và bền vững

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:

Ngoài những lĩnh vực kinh doanh truyền thống như kinh doanh thuốc BVTV, 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 muỗi 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.

4. Kế hoạch phát triển trong năm 2021:

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 BVTV 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.

- Nâng cao hiệu quả kinh doanh và tạo nhu cầu.
- Phát triển sản phẩm mới và các giải pháp hỗ trợ nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế cho nông dân.
- Quản lý tốt công tác cung ứng và sản xuất.
- Xây dựng tổ chức mạnh - chuyên nghiệp.

5. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán (nếu có):
Không có ý kiến giải trình

6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của Công ty:

- 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 cuộc giao lưu bóng đá giữa các chi nhánh nhằm gắn kết tinh thần đồng đội sau thời gian làm việc căng thẳng. Đặc biệt, được sự ủng hộ của HĐQT, BTGD đã vận hành “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.
- BTGD 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, BTGD hưởng chế độ thưởng theo chỉ tiêu kinh doanh và các chế độ phúc lợi như điện thoại, Bảo hiểm sức khỏe...

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Đánh giá của HĐQT về các mặt hoạt động của Công ty:

Năm 2020, trong bối cảnh tình hình kinh tế, chính trị thế giới biến động còn rất phức tạp và khó khăn, tình hình dịch bệnh Covid-19 xuất hiện tác động tiêu cực đến nền kinh tế thế giới nói chung. Đặc biệt cuối năm 2020 tình hình dịch bệnh Covid – 19 bùng phát trở lại. Trong nước, tình hình kinh tế vĩ mô ổn định, lạm phát ở mức thấp, lãi suất tín dụng giảm mạnh nhưng doanh nghiệp khó tiếp cận vốn, tình hình hạn mặn lan rộng khắp các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long. Các doanh nghiệp liên quan đến lĩnh vực thuốc BVTV cũng hạn chế đầu tư. Bối cảnh trên đã làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần Nông dược HAI, và đặt ra những thách thức lớn cho HĐQT trong việc lựa chọn chính sách và chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch chi tiêu do ĐHCĐ năm 2020 đã giao.

Hoạt động quản lý, giám sát các lĩnh vực kinh doanh

Trong năm 2020, đứng trước khó khăn của tình hình kinh tế trong nước nói chung cũng như của ngành nông dược nói riêng, HĐQT Công ty đã xác định rõ những khó khăn thử thách mà Công ty phải đối mặt. Trên cơ sở đó, HĐQT đã tập trung nâng cao công tác quản trị công ty, đề ra định hướng mục tiêu chiến lược và tăng cường công tác quản lý giám sát tất cả các lĩnh vực hoạt động của Công ty bám sát theo các mục tiêu, định hướng đã đề ra. Đồng thời, chỉ đạo BTGD xây dựng và điều chỉnh kế hoạch sản xuất kinh doanh cho phù hợp hơn với tình hình thực tiễn và mang tính khả thi cao. Kết quả về cơ bản các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty vẫn được duy trì ổn định.

Hoạt động quản trị tài chính kế toán

Trong năm 2020, HĐQT Công ty đã chỉ đạo và cùng BTGD triển khai một cách đồng bộ và linh hoạt các giải pháp nhằm tháo gỡ khó khăn trong công tác quản trị tài chính. Bên cạnh việc liên hệ chặt chẽ với các ngân hàng để đảm bảo vốn phục vụ cho yêu cầu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh với hạn mức tín dụng cao, lãi suất thấp, HĐQT cùng BTGD Công ty đã tập trung tối đa vào việc thu hồi công nợ tồn đọng tại các chi nhánh, đại lý.

Hoạt động chỉ đạo công tác đầu tư

- Trong năm 2020, Công ty đã vận hành, sản xuất nhà máy Nông dược HAI tại Khu công nghiệp Xuyên Á tỉnh Long An với công suất đạt 95%.
- Bên cạnh đó, để đảm bảo tối đa hoá nguồn vốn Công ty 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.

2. Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban Giám đốc Công ty:

Năm qua, HĐQT đánh giá BTGD đã luôn bám sát phương hướng, nhiệm vụ ĐHCĐ và HĐQT đề ra, bám sát tình hình thực tiễn, linh hoạt trong việc điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Việc phối hợp giữa HĐQT và BTGD tương đối hiệu quả trên cơ sở Quy chế quản trị nội bộ. Thông qua cơ chế kiểm tra, giám sát bằng các báo cáo định kỳ mỗi tháng, mỗi quý và kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình hoạt động Công ty và các báo cáo đột xuất khi có yêu cầu, HĐQT đánh giá BTGD đã thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao theo đúng quy định của pháp luật hiện hành, Điều lệ Công ty, các Nghị quyết của ĐHCĐ và HĐQT; đảm bảo lợi ích hợp pháp tối đa của Công ty và cổ đông. Tuy nhiên, BTGD cũng cần triển khai thực hiện nhiệm vụ kịp thời hơn; cần quản lý chính sách bán hàng và công tác thu hồi công nợ, giải phóng hàng tồn kho một cách chặt chẽ cũng như quản lý chi phí một cách hiệu quả hơn nữa.

3. Các kế hoạch, định hướng của HĐQT:

Năm 2020, kinh tế trong nước và thế giới dự báo sẽ còn nhiều khó khăn do tình hình dịch Covid – 19 diễn biến phức tạp và lan rộng toàn cầu. Trong nước, các doanh nghiệp kinh doanh trong ngành thuốc BVTV vẫn phải đối mặt với những khó khăn, rủi ro tiềm ẩn như hạn hán, thiên tai, hạn mặn lan trên diện rộng khắp các tỉnh Đồng bằng sông Cửu long... Vì vậy, HĐQT đề ra những phương hướng hành động cho năm 2021, cụ thể như sau:

- Tiếp tục triển khai thực hiện các công việc theo kế hoạch đã được ĐHĐCĐ thông qua.
- Tăng cường công tác quản lý, giám sát chỉ đạo các hoạt động của BTGD nhằm đảm bảo thực hiện hiệu quả nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 đề ra, chỉ đạo các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, giữ vững sự ổn định và phát triển bền vững, tiếp tục nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Tăng cường hơn nữa vai trò của các thành viên HĐQT, xây dựng cụ thể hóa chương trình hành động của HĐQT; gắn vai trò, trách nhiệm của từng thành viên HĐQT trong các lĩnh vực được phân công, tăng cường sự phối hợp quản lý giữa các thành viên nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, giám sát các mặt hoạt động của Công ty theo đúng quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. Chủ động tìm kiếm các nguồn vốn để phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty, tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.
- Tiếp tục rà soát, hoàn thiện các quy chế đã ban hành, xây dựng các quy chế mới phù hợp với yêu cầu mới và các văn bản pháp quy hiện hành, tạo cơ sở pháp lý cho mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Chỉ đạo việc đẩy mạnh công tác thu hồi nợ xấu tại các đại lý, có chế tài cụ thể thưởng phạt đối với các đơn vị về công tác thu hồi nợ xấu, đồng thời xây dựng lại các chính sách bán hàng nhằm tăng doanh số và hạn chế nợ xấu của Công ty.
- Phát triển kênh phân phối đi đôi với việc phát triển hoạt động dịch vụ, sản phẩm nhằm đa dạng hóa hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; Đầu tư, xây dựng kho bãi phục vụ sản xuất kinh doanh.
- Nâng cao vai trò quản trị và kiểm soát rủi ro trong quản trị tài chính; tiếp tục nâng cao tính minh bạch trong hoạt động của Công ty, nâng cao vai trò của thành viên HĐQT; kiện toàn các quy chế, quy trình, quy định của Công ty phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh và quy định của pháp luật.

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị:

1.1 Thành viên và cơ cấu của HĐQT.

Hội đồng quản trị Công ty gồm 05 thành viên gồm:

STT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Ngày bắt đầu/không còn là thành viên HĐQT/HĐQT độc lập	
			Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
1	Bùi Hải Huyền	Chủ tịch HĐQT	17/10/2018	
2	Ông Quách Thành Đồng	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm TGD	27/12/2012	

3	Ông Ngô Văn Thu	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGĐ		29/04/2020
4	Ông Lê Thành Vinh	Thành viên HĐQT		29/04/2020
5	Ông Lê Văn Sắc	Thành viên HĐQT	08/11/2014	
6	Bà Nguyễn Bình Phương	Thành viên HĐQT	30/06/2015	
7	Ông Nguyễn Đức Công	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGĐ	29/04/2020	

1.2 Các tiểu ban thuộc HĐQT: không có

1.3 Hoạt động của HĐQT:

Trên cơ sở kế hoạch của năm 2020, HĐQT đã tiến hành giám sát, quản lý, chỉ đạo điều hành hoạt động của Công ty theo đúng pháp luật, Điều lệ Công ty và các Nghị quyết được ĐHCĐ thông qua, đã xác định được các vấn đề trọng tâm trong hoạt động của Công ty trong từng giai đoạn để đưa ra quyết sách phù hợp. Đồng thời, HĐQT cùng với BTGD đã tập trung giải quyết những vấn đề có ảnh hưởng lớn tới Công ty như: công tác thu hồi công nợ, giải phóng hàng tồn kho, công tác quản lý kênh phân phối bán hàng, nhân sự v.v ...

Trong năm qua, HĐQT cũng đã tiến hành các cuộc họp và ban hành Nghị Quyết thông qua các vấn đề chính sau:

- Thay đổi nội dung đăng ký kinh doanh của Công ty, tạm ngưng hoạt động một số chi nhánh;
- Bổ nhiệm, miễn nhiệm các cán bộ chủ chốt của Công ty;
- Phê duyệt quy chế, quy định nội bộ của Công ty để phù hợp với yêu cầu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và thực tiễn hiện nay;
- Các nội dung khác: HĐQT đã thực hiện tốt việc cung cấp các tài liệu, thông tin cho BKS thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát HĐQT, BTGD Công ty trong việc quản lý và điều hành doanh nghiệp.

Các cuộc họp của HĐQT:

ST T	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp HĐQT tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự họp
1	Bùi Hải Huyền	Chủ tịch HĐQT	12/12	100%	
2	Ông Quách Thành Đồng	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm TGĐ	12/12	100%	
3	Ông Ngô Văn Thu	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGĐ	03/12	25%	Miễn nhiệm ngày 29/04/2020
4	Ông Lê Thành Vinh	Thành viên HĐQT	03/12	25%	Miễn nhiệm ngày 29/04/2020

5	Ông Lê Văn Sắc	Thành viên HĐQT	12/12	100%	
6	Bà Nguyễn Bình Phương	Thành viên HĐQT	12/12	100%	
7	Ông Nguyễn Đức Công	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGĐ	09/12	75%	Được bầu bổ sung thành viên HĐQT kể từ ngày 29/04/2020

Stt	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
1	01/NQ-HĐQT-HAI	16/03/2020	Nghị quyết về việc triệu tập họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2020.
2	02/NQ-HĐQT-HAI	17/03/2020	Nghị quyết về việc thông qua việc tái cấp hạn mức tín dụng của Công ty tại Ngân hàng Nông nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam.
3	02A/NQ-HĐQT-HAI	20/03/2020	Nghị quyết về việc thông qua việc cho phép Công ty TNHH Sản xuất & Thương mại HAI – Long An vay vốn tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam.
4	03/NQ-HĐQT-HAI	01/06/2020	Nghị quyết về việc miễn nhiệm Phó Tổng Giám đốc Công ty.
5	04/NQ-HĐQT-HAI	01/06/2020	Nghị quyết về việc miễn nhiệm chức vụ Kế toán trưởng Công ty Ông Phạm Thanh Vương.
6	05/NQ-HĐQT-HAI	01/06/2020	Nghị quyết về việc bổ nhiệm Kế toán trưởng Công ty.
7	06/NQ-HĐQT-HAI	01/06/2020	Nghị quyết về việc bổ nhiệm Giám đốc Tài chính Công ty.
8	07/NQ-HĐQT-HAI	22/06/2020	Nghị quyết về việc thông qua việc vay vốn tại Ngân hàng Nông Nghiệp và Phát triển nông thôn Việt Nam.
9	08/NQ-HĐQT-HAI	29/06/2020	Nghị quyết về việc thông qua việc lựa chọn đơn vị kiểm toán các Báo cáo tài chính năm 2020.
10	09/NQ-HĐQT-HAI	24/08/2020	Nghị quyết về việc thông qua chủ trương chuyển nhượng quyền sử dụng đất
11	10/NQ-HĐQT-HAI	12/11/2020	Nghị quyết về việc Chấm dứt hoạt động chi nhánh Công ty cổ phần Nông dược HAI – Đồng Tháp
12	11/NQ-HĐQT-HAI	12/11/2020	Nghị quyết về việc Chấm dứt hoạt động chi nhánh Công ty cổ phần Nông dược HAI – Sóc Trăng

2. Ban Kiểm soát:

2.1 Thành viên và cơ cấu của BKS:

STT	Thành viên Ban kiểm Soát	Chức vụ	Ngày bắt đầu/không còn là thành viên BKS	Trình độ chuyên môn
1	Ông Nguyễn Mạnh Cường	Trưởng BKS	Bổ nhiệm 04/06/2019	Đại học

2	Ông Nguyễn Đăng Vự	Thành viên BKS	Bổ nhiệm 04/06/2019	Đại học
3	Bà Lương Thu Phượng	Thành viên BKS	Miễn nhiệm 29/04/2020	Thạc sỹ
4	Ông Phạm Anh Dũng	Thành viên BKS	Bổ nhiệm 29/04/2020	Thạc sỹ

2.2 Cuộc họp của Ban kiểm soát:

STT	Thành viên Ban kiểm Soát	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ tham dự họp	Tỷ lệ tham dự họp	Lý do không tham dự
1	Ông Nguyễn Mạnh Cường	Trưởng BKS	2/2	100%	100%	
2	Ông Nguyễn Đăng Vự	Thành viên BKS	2/2	100%	100%	
3	Bà Lương Thu Phượng	Thành viên BKS	1/2	50%	50%	Miễn nhiệm kể từ ngày 29/04/2020
4	Ông Phạm Anh Dũng	Thành viên BKS	1/2	50%	50%	Được bầu bổ sung kể từ ngày 29/04/2020

Hoạt động giám sát của Ban Kiểm soát đối với HĐQT, Ban Tổng Giám đốc điều hành và cổ đông Ban Kiểm soát đã thực hiện nhiệm vụ giám sát đối với HĐQT, Ban Tổng Giám đốc và cổ đông trong năm 2020 cụ thể như sau:

- Kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định của Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán, Điều lệ Công ty, Nghị quyết của ĐHĐCĐ trong việc quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty.
 - Giám sát HĐQT, Ban Tổng giám đốc điều hành thực hiện đúng và đầy đủ các công việc được giao theo Điều lệ Công ty, các nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên năm 2020 và các năm trước đây.
 - Đảm bảo các Nghị quyết của HĐQT đã ban hành phù hợp với thẩm quyền của HĐQT, các nội dung nghị quyết tuân thủ nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán, Điều lệ Công ty, và các quy định khác của pháp luật.
 - Kiểm tra các báo cáo tài chính riêng lẻ và hợp nhất của các kỳ báo cáo tài chính năm 2020.
 - BKS không nhận được bất kỳ kiến nghị nào của cổ đông khiếu nại về hoạt động của HĐQT và Ban Tổng giám đốc điều hành.
1. Sự phối hợp hoạt động giữa BKS đối với hoạt động của HĐQT, Ban Tổng giám đốc điều hành và các bộ phận quản lý khác:
 - Các Nghị quyết HĐQT, văn bản chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc luôn được gửi tới BKS để kịp thời nắm thông tin và giám sát việc thực hiện.
 - BKS và HĐQT, Ban Tổng Giám đốc điều hành thường xuyên trao đổi nội bộ nhằm mục đích đảm bảo các hoạt động của Công ty là phù hợp và đáp ứng các quyền lợi của cổ đông.
 - BKS thường được mời tham dự các cuộc họp giao ban của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc để nắm bắt kịp thời tình hình hoạt động của Công ty, ghi nhận các vấn đề cần phát sinh và kiến nghị hướng giải quyết.
 2. Hoạt động khác của BKS (nếu có): Không

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của HĐQT, BTGD và BKS:

3.1 Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích.

Việc Quyết toán chi trả thù lao đối với các thành viên HĐQT và BKS trong năm tài chính 2020 đã được ĐHĐCĐ thông qua, cụ thể như sau:

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

Công ty CP Nông Dược HAI thực hiện chi trả thù lao đối với thành viên HĐQT và BKS theo quý/năm thông qua tài khoản cá nhân của từng thành viên. Giá trị các khoản thù lao được công bố chi tiết cho từng người, thể hiện rõ số tiền cụ thể.

Quyết toán, chi trả lương đối với thành viên BTGD được thực hiện chi trả theo từng tháng vào tài khoản cá nhân của từng người. Chi trả lương tuân thủ đúng các thỏa thuận trong Hợp đồng lao động cũng như pháp luật về lao động.

3.2 Các giao dịch khác: (các giao dịch của cổ đông nội bộ/cổ đông lớn và người liên quan với chính Công ty).

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với người nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Quách Thành Đồng		213.400	0,12%	213.400	0,12%	
3	Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC	- Bà Bùi Hải Huyền - Chủ tịch HĐQT đồng thời TGĐ Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC; - Ông Lê Văn Sác - TV HĐQT đồng thời là Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC.	23.115.000	12,65%	23.115.000	12,65%	

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với người nội bộ: Không có

d) Đánh giá việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:

Công ty đã từng bước thực hiện tốt các quy định của pháp luật về quản trị Công ty, xây dựng và ban hành Quy chế quản trị nội bộ công ty. Ngoài ra, công việc công bố thông tin đã được Công ty thực hiện đầy đủ, đúng hạn, đảm bảo thông tin kịp thời cho nhà đầu tư.

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1. *Ý kiến kiểm toán*
2. *Báo cáo tài chính được kiểm toán*

(Phụ lục đính kèm)

Nơi nhận:

- Như: Kính gửi;
- Lưu: VT.

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

TỔNG GIÁM ĐỐC



QUÁCH THÀNH ĐỒNG