



CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SÁT TRÙNG VIỆT NAM

102 Nguyễn Đình Chiểu - P.Đakao - Quận 1 – TP.Hồ Chí Minh

ĐT: (028) 38 224 364 - 38 295 730; FAX: (028) 38 230 752

Mã số DN 0300408946 do Sở KH&ĐT TP.Hồ Chí Minh cấp

DỰ THẢO
08/06/2020

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 06 năm 2020

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019 PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2020

I. TÌNH HÌNH CHUNG NĂM 2019.

- Năm 2019 là một năm kém khởi sắc. Dịch hại xuất hiện ít, giá nông sản của các cây trồng chính như lúa, tiêu, cà phê, điều, cao su giảm mạnh, lợi nhuận trong sản xuất không đáng kể nên người nông dân hạn chế đầu tư, nhiều nơi hoạt động sản xuất bị thu hẹp. Thị trường thuốc bảo vệ thực vật trầm lắng do nhu cầu từ đồng ruộng thấp, các khách hàng chủ yếu bán hàng tồn, tuy nhiên lượng tiêu thụ không đáng kể, các công ty thuốc BVTV đều có doanh số bán hàng giảm tính từ đầu năm 2019.
- Nguồn cung ứng nguyên liệu nhập khẩu trong năm 2019 mức độ ổn định nhưng giá nguyên liệu vẫn còn cao và một số mặt hàng nguồn cung còn thiếu như nguyên liệu Dimethoate để sản xuất sản phẩm Vibam 5GR, Niclosamide sản xuất Viniclo 700WP... là những sản phẩm chiếm doanh số và lợi nhuận cao của Công ty. Điều đó cũng kéo theo giá cả nguyên liệu đầu vào cao trong khi giá bán hầu như không tăng kịp (do giá nông sản thấp) làm ảnh hưởng mạnh đến lợi nhuận.
- Về chính sách của ngành: Các sản phẩm bị cấm trước đó như Diazinon, Zinphosphate... và các sản phẩm cấm trong đầu năm 2019 như Chlorpyrifos, Fipronil, Glyphosate có tác động trực tiếp giảm doanh số và lợi nhuận vào giai đoạn cuối năm 2019 do thời gian nhập hàng không kịp (Glyphosate chỉ được phép nhập trong 2 tháng kể từ ngày văn bản ban hành).
- Ngoài ra, trong năm 2019, Công Ty TNHH Mosfly Việt Nam Industries tiếp tục hoạt động kinh doanh không hiệu quả nên Vipesco buộc phải trích dự phòng tài chính, điều này ảnh hưởng đến lợi nhuận của Vipesco.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2019.

Với thực tế tình hình năm 2019 cực kỳ khó khăn như vừa nêu trên, cán bộ nhân viên Công ty đã tích cực chủ động tìm mọi giải pháp tiết giảm chi phí, cơ cấu lại lao động, duy trì sản xuất, ổn định đời sống người lao động; tập trung vào chính sách bán hàng linh hoạt, giữ vững khách hàng truyền thống, tăng cường mở rộng hệ thống phân phối, ..., nên kết quả kinh doanh cuối năm 2019 được cải thiện, tuy chưa đạt kế hoạch được giao.

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu.

- Các chỉ tiêu cơ bản theo Báo cáo hợp nhất

CHỈ TIÊU	NĂM 2018	NĂM 2019			SO 2018
		KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN		
			GIÁ TRỊ	%	
Vốn Điều lệ, đồng	244,607,920,000	244,607,920,000	244,607,920,000	100.0%	100.0%
Vốn chủ sở hữu, đồng	341,761,814,625	344,458,214,625	324,627,566,325	94.2%	95.0%
Tổng doanh thu, đồng	737,397,716,999	700,000,000,000	643,519,244,278	91.9%	87.3%
Doanh thu thuần, đồng	697,376,326,051	656,600,000,000	609,066,271,244	92.8%	87.3%
LN trước thuế, đồng	39,170,258,807	19,000,000,000	4,446,079,768	23.4%	11.4%
LN sau thuế, đồng	30,057,042,959	14,700,000,000	1,633,512,452	11.1%	5.4%
Tỷ lệ LN trước thuế/ DThu	5.3%	2.7%	0.7%	25.5%	13.0%
Lãi cơ bản/ Cổ phiếu, đồng	1,229	601	67	11.1%	5.4%

- Trong đó, các chỉ tiêu cơ bản của Công ty mẹ:

CHỈ TIÊU	NĂM 2018	NĂM 2019			SO 2018
		KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN		
			GIÁ TRỊ	%	
Vốn Điều lệ, đồng	244,607,920,000	244,607,920,000	244,607,920,000	100.0%	100.0%
Vốn chủ sở hữu, đồng	331,009,442,851	328,671,073,182	316,780,223,229	96.4%	95.7%
Tổng doanh thu, đồng	680,452,618,823	610,000,000,000	605,706,407,183	99.3%	89.0%
Doanh thu thuần, đồng	640,431,227,875	572,180,000,000	571,253,434,149	99.8%	89.2%
LN trước thuế, đồng	39,333,336,766	18,000,000,000	2,756,909,652	15.3%	7.0%
LN sau thuế, đồng	32,497,642,210	14,700,000,000	1,717,464,068	11.7%	5.3%
Tỷ lệ LN trước thuế/DThu	5.8%	3.0%	0.5%	15.4%	7.9%
Lãi cơ bản/ Cổ phiếu, đồng	1,329	601	70	11.7%	5.3%

2. Hoạt động kinh doanh & phát triển thương hiệu.

- Hệ thống phân phối:

Năm 2019, Công ty đã thực hiện các biện pháp nhằm đẩy mạnh việc phát triển hệ thống phân phối:

- + Tăng cường các biện pháp quản lý bán hàng, các Trưởng khu vực được giao phụ trách chung toàn khu vực và quản lý trực tiếp khách hàng cấp 1, nhân viên bán hàng quảng bá quản lý khách hàng cấp 2. Mở rộng thêm cấp 1 tại các khu vực mà hệ thống phân phối hiện nay có dấu hiệu co gọn.
- + Các đại lý bán lẻ (cấp 2) tiếp tục được quan tâm và chăm sóc và mở rộng: đạt mức tăng 30% so với hiện nay. Tiến hành ký kết các thỏa thuận tiêu thụ sản phẩm với cấp 2.

- **Sản phẩm:**
 - + Đa dạng bộ sản phẩm đang có theo hướng khoanh vùng để tăng sản lượng.
 - + Khai thác các sản phẩm có hoạt chất cũ cho một vài thị trường ngách.
 - + Tiến hành các đàm phán hợp tác phân phối sản phẩm của các công ty đa quốc gia, tập đoàn nước ngoài như Bayer, FMC, Nomura, ...
 - + Đẩy nhanh công tác đăng ký sản phẩm mới bằng cách phối hợp chặt chẽ hơn với cục BVTV.
 - + Vipesco đã và đang đi sâu nghiên cứu các sản phẩm bảo vệ, xử lý môi trường, phòng chống côn trùng.
- **Chính sách bán hàng:**
 - + Xây dựng chính sách bán hàng nhằm kích thích khách hàng, giảm nhỏ sản lượng, chiết khấu, tặng khuyến mại nhằm hạn chế các hoạt động cạnh tranh giá của hệ thống cấp 1, đảm bảo mọi thành phần khách hàng đều tham gia ủng hộ sản phẩm và trung thành với Công ty.
 - + Tùy thời điểm, áp dụng chính sách kích cầu, lồng ghép các chính sách ngắn hạn và trung hạn để đảm bảo doanh số bán.
 - + Tập trung xây dựng đa dạng và linh hoạt các chương trình khuyến mại cho cấp 2. Bên cạnh đó tiếp tục mở rộng chương trình khuyến mại thẻ cào cho nông dân trên nhiều sản phẩm.
 - + Tăng cường bán ra các mặt hàng còn tồn kho sắp bị cấm kinh doanh và sử dụng trong thời gian tới.
 - + Duy trì và thúc đẩy xuất khẩu sang các nước Đài Loan, Myanmar, Cambodia.
- **Hoạt động Marketing:**
 - + Xây dựng các clip chương trình về dịch bệnh cây trồng, bài viết phát trên mạng xã hội Zalo, Facebook.
 - + Tập trung thực hiện diện rộng các điểm trình diễn- hội thảo đầu bờ giới thiệu hiệu quả của sản phẩm.
 - + Tư vấn bán hàng tại đại lý bán lẻ.
 - + Thường xuyên thăm hỏi khách hàng cấp 1, 2 nhằm thúc đẩy hoạt động bán sản phẩm
 - + Thực hiện các chương trình tọa đàm và khuyến nông trên truyền hình của một số đài địa phương.
 - + Tổ chức các sự kiện chuyên đề, tọa đàm trực tiếp với nông dân về sản phẩm ở các tỉnh
 - + Triển khai đưa ra thị trường 03 sản phẩm mới, trong đó có 02 sản phẩm hợp tác với đối tác nước ngoài.

3. Hoạt động tài chính.

- Vipesco đã thực hiện công khai tài chính theo quy định, công bố rộng rãi theo đúng thời gian quy định của Công ty cổ phần.
- Thường xuyên kiểm tra giám sát tài chính, xây dựng và kiểm soát tài chính nội bộ.
- Luôn kiểm soát rủi ro tài chính bằng cách kiểm soát các khoản phải thu, phải trả. Chỉ số nợ trên tổng nguồn vốn kinh doanh luôn duy trì ở mức 38%-42%, chỉ số nợ so với vốn chủ sở hữu luôn duy trì ở mức dưới 1.
- Thường xuyên kiểm soát, trích lập các khoản dự phòng theo quy định để giảm thiểu tối đa rủi ro tài chính.
- Đa dạng hoá các nguồn vốn vay để tìm kiếm nguồn vốn kinh doanh với chi phí sử dụng vốn thấp.

4. Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm.

- Công tác nghiên cứu hóa, công nghệ sản xuất, định mức vật tư: tổng số mẫu thử nghiệm trong năm 2019 là 2.380 công thức; trong đó 387 công thức áp dụng vào sản xuất; nghiên cứu cải tiến 14 sản phẩm đang lưu hành theo hướng nâng cao chất lượng, giảm chi phí nguyên vật liệu trong giá thành sản phẩm và đã áp dụng đưa vào sản xuất, trong đó có sản phẩm thuốc trừ chuột VIFARAT 0,005AB dạng viên nén thay thế cho sản phẩm FOKÉBA bị cấm.
- Công tác phát triển sản phẩm mới: trước tình hình ngày càng nhiều sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật có độ độc cao bị Nhà nước cấm lưu hành trên thị trường, công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới có độ độc thấp, thân thiện với môi trường được Công ty coi trọng và tập trung nhiều nguồn lực cho công tác này. Kết quả trong năm 2019 đã nghiên cứu hoàn thiện 16 công thức sản phẩm mới, trong đó 05 sản phẩm đã hoàn thiện hồ sơ đăng ký và đã được cấp phép khảo nghiệm.
- Ngoài ra còn nhiều biện pháp cải tiến kỹ thuật được áp dụng để nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm giá thành, góp phần tăng tính cạnh tranh của sản phẩm công ty trên thị trường.

5. Công tác Quản trị - phát triển nguồn nhân lực.

Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam thực hiện nghiêm chỉnh Bộ luật Lao động của Nhà nước Việt Nam; xây dựng, triển khai và tổ chức thực hiện Thỏa ước lao động tập thể đến toàn thể Người lao động của Công ty.

Công ty thực hiện đúng việc nộp và thanh toán đầy đủ các chế độ Bảo hiểm xã hội bắt buộc, tham gia Bảo hiểm tai nạn con người 24/24h cho tất cả người lao động, tổ chức khám sức khỏe định kỳ để phát hiện bệnh nghề nghiệp. Công ty thực hiện tốt công tác Bảo hộ lao động, trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ cá nhân, thực hiện nghiêm các quy chế an toàn trong sản xuất.

Trong năm 2019, Công ty thực hiện hoạt động tái cấu trúc Công ty hướng đến mục tiêu:

- Thiết lập mô hình, cơ cấu tổ chức vận hành, chức năng nhiệm vụ chính của từng bộ phận, vị trí công tác, định biên lao động tại đơn vị. Tập trung cải tiến, nâng cao năng lực quản lý điều hành tất cả các hoạt động từ nghiên cứu, sản xuất, kinh doanh, dịch vụ sau bán hàng và các công tác nghiệp vụ.
- Xây dựng Thang bảng lương mới của Công ty đáp ứng các yêu cầu vận hành sau giai đoạn sắp xếp Tái cấu trúc, tuân thủ theo Quy định của Chính phủ.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2020

1. Tình hình chung 5 tháng đầu năm 2020.

Bước vào năm 2020 ngành nông nghiệp đã gặp rất nhiều những khó khăn thách thức, ngành thuốc BVTV bị ảnh hưởng mạnh do các nguyên nhân sau:

- Tại ba vùng gồm Đồng bằng sông Cửu Long, Đồng bằng sông Hồng, khu vực Nam Trung Bộ năm nay chịu ảnh hưởng nghiêm trọng của hạn hán và xâm nhập mặn. mưa đá bất thường.
- Ngoài tác động của thời tiết, toàn xã hội bị tác động mạnh bởi dịch bệnh Covid 19. Các hoạt động nói chung bị ảnh hưởng và xáo trộn, ngưng trệ trong khoảng từ đầu tháng 2, đặc biệt là thời gian áp dụng cách ly xã hội theo chỉ thị số 16/TTCP từ đầu tháng 4 để chống dịch. Các hoạt động tiếp xúc bán hàng và quảng bá hỗ trợ kinh doanh không thực hiện do các quy định cấm tụ tập đông người, hạn chế đi lại và tiếp xúc nhằm tránh lây nhiễm dịch bệnh.

- Nhiều mặt hàng nông sản không thể xuất khẩu được dẫn đến giá nông sản xuống thấp, gây ùn ứ, nông dân chấp nhận thua lỗ, bỏ mặc.
- Bên cạnh đó việc nhập khẩu nguyên liệu cũng như xuất khẩu của công ty cũng bị ảnh hưởng nghiêm trọng, do các quốc gia chủ động đóng cửa khẩu và hạn chế giao thương nhằm chống đại dịch
- Với những tác động bất lợi trên nên việc kinh doanh thuộc BVTV trong 5 tháng đầu năm 2020 là hết sức khó khăn, nhu cầu giảm sút nghiêm trọng. Các công ty và đại lý chủ yếu là bán hàng tồn kho và bắt buộc hỗ trợ kéo dài thời gian nợ cho người nông dân.
- Nhằm chủ động đối phó với dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp trong những tháng đầu năm. Công ty đã khẩn trương phối hợp đăng ký sản phẩm và chỉ đạo Trung tâm Nghiên cứu tiến hành nghiên cứu công thức để kịp thời đưa ra thị trường sản phẩm Gel rửa tay khô kháng khuẩn Vip1, dung dịch kháng khuẩn Vipcare. Ngay sau khi phiếu công bố sản phẩm của Công ty được Sở Y tế thành phố Hồ Chí Minh cấp số công bố vào tháng 2/2020, Công ty đã tiến hành sản xuất và cung cấp ra thị trường sản phẩm Vip1, Vipcare với các chủng loại chai 80ml, 100ml, 250ml, 450ml, can 1,5 lít, can 4,5 lít. Tổng sản lượng đến nay đạt 55 tấn các loại, doanh số khoảng 5 tỷ đồng.

2. Nhận định những tháng còn lại 2020.

- Đến nay (tháng 6) nhiều vùng vẫn tiếp tục bị nắng nóng với nền nhiệt độ cao, mưa xuất hiện ít. Điều này dễ ảnh hưởng đến diện tích gieo sạ vụ 3 (vụ Thu Đông) giảm tại ĐBSCL, do sợ mùa lũ về gây thiệt hại. Bên cạnh đó thời tiết được dự báo nắng nóng vào mùa hè dễ bị thiếu hụt nguồn nước cho sản xuất nông nghiệp tại các tỉnh Bắc Miền Trung và nhiều tỉnh ở Phía Bắc
- Cạnh đó đại dịch toàn cầu Covid 19 vẫn còn phức tạp và kéo dài ở nhiều nơi trên thế giới, các hoạt động sản xuất, giao thương đi lại bị ảnh hưởng lớn, nhu cầu suy giảm, ảnh hưởng đến xuất khẩu một số nông sản như cà phê, tiêu, cây ăn trái và rau màu dẫn đến tình trạng giá nông sản xuống thấp, người nông dân giảm đầu tư cho sản xuất nông nghiệp.
- Thị trường thuốc bảo vệ thực vật được đánh giá gặp nhiều thách thức từ những nguyên nhân trên. Ngoài ra các yếu tố đầu vào như nguyên liệu nhập khẩu cũng có những biến động từ việc giảm sản xuất của các nhà máy trên thế giới và giá đô la biến động, công tác thu nợ từ người nông dân của hệ thống đại lý cũng chậm lại, tính thanh khoản trong hệ thống thấp cần sự hỗ trợ nới rộng thời gian công nợ của các đơn vị kinh doanh.
- Các hoạt động thị trường hỗ trợ tạo lực kéo từ người nông dân như các hoạt động hội thảo, tọa đàm... cũng hạn chế phần nào do các quy định cấp phép của nhiều địa phương trong bối cảnh còn phải cảnh giác cao với đại dịch Covid 19, vừa thực hiện sản xuất kinh doanh vừa nâng cao ý thức chống dịch.
- Sản phẩm Vifosat 480 SL bị cấm kinh doanh trong năm 2020 cũng ảnh hưởng làm giảm mạnh đến sản lượng (700.000 lít) và doanh số năm 2020 (50 tỷ) trong khi đăng ký sản phẩm thay thế dự kiến đến tháng 8 mới được cấp phép.
- Trong năm 2020, Công Ty TNHH Mosfly Việt Nam Industries hoạt động kinh doanh chưa thật sự khởi sắc dự báo kết quả còn thấp nên Vipesco buộc phải trích dự phòng tài chính, điều này ảnh hưởng đến lợi nhuận của Vipesco.

Với những điều kiện bất lợi trên, dự báo năm 2020 Vipesco phải đối diện với nhiều khó khăn gây bất lợi trong việc kinh doanh

3. Kế hoạch năm 2020 điều chỉnh: Doanh thu 550 tỷ đồng, lợi nhuận tỷ 9 đồng.

Đơn vị tính: Triệu đồng

NỘI DUNG	THỰC HIỆN NĂM 2019	KẾ HOẠCH NĂM 2020	KHẢ NĂNG THỰC HIỆN NĂM 2020	% KN TH 2020/ KH 2020
DOANH SỐ	605.706	630.000	550.000	87,30
LỢI NHUẬN	2.757	26.937	9.000	33,41
% LN/DS	0.46	4.28	1.64	

- Dự kiến chia cổ tức: 5%/ vốn Điều lệ.

Đề linh hoạt việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, kính đề nghị Đại hội đồng Cổ đông thường niên ủy quyền cho HĐQT điều chỉnh kế hoạch kinh doanh, chia cổ tức 2020 cho phù hợp thực tế.

4. Hoạt động kinh doanh & phát triển thương hiệu.

- Sản phẩm:

- + Công tác đăng ký sản phẩm mới được chú trọng bằng cách tích cực liên hệ các đối tác để tìm kiếm sản phẩm và cung cấp hồ sơ đăng ký, bên cạnh với việc phối hợp chặt chẽ hơn với cục BVTV.
- + Tăng cường đăng ký các sản phẩm gia dụng xử lý côn trùng, môi trường tại Cục Quản Lý môi trường- Bộ Y tế.

- Chính sách bán hàng:

- + Giữ được lợi nhuận cho khách hàng để tạo tâm lý và lợi thế kinh doanh trong bối cảnh thị trường giảm sút là một ưu tiên đối với chính sách kinh doanh của năm 2020. Trên cơ sở phát triển hệ thống phân phối, chiết khấu và khuyến mãi được phân bổ đúng đối tượng,
- + Tiếp tục các chính sách chiết khấu doanh số tháng, quý và tặng thưởng khuyến khích đại lý cấp 1 khi đạt doanh số bán hàng vụ.
- + Ngoài ra tùy từng thời điểm của thị trường áp dụng chính sách kích cầu ngắn hạn nhằm đẩy mạnh doanh số và thu tiền
- + Thực hiện chương trình khuyến mại cho khách hàng bán lẻ (cấp 2) dưới hình thức tích lũy thẻ sản phẩm đổi chương trình quà tặng, quay số... nhằm mục đích kích thích người bán lẻ bán sản phẩm của Vipesco và đảm bảo được quyền lợi trong kinh doanh.

- Hoạt động Marketing:

- + Tập trung vào các hoạt động trình diễn và hội thảo đầu bờ, tư vấn bán hàng tại đại lý bán lẻ.
- + Tùy theo địa phương, tình hình dịch Covid 19, tiến hành thực hiện các chương trình hội thảo bán hàng, hội thảo kỹ thuật chuyên đề.
- + Thực hiện các hoạt động quảng cáo trên các đài phát thanh huyện, quảng cáo ti vi

5. Hoạt động tài chính

- Bên cạnh việc thúc đẩy bán hàng, công tác quản lý công nợ luôn được ưu tiên hàng đầu, tích cực thu hồi, giải quyết các khoản nợ khó đòi.
- Đẩy mạnh công tác quản lý tài chính, xây dựng hệ thống kiểm soát tài chính chặt chẽ, kiểm soát chi tiêu theo bộ phận quản lý.

- Kiểm soát các khoản đầu tư, mua sắm tài sản.
- Đẩy mạnh tìm kiếm nguồn vốn ổn định lâu dài, chi phí sử dụng vốn thấp.

6. Hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm.

- Hoạt động phục vụ sản xuất kinh doanh của Công ty
 - + Đáp ứng kịp thời định mức vật tư cho sản xuất, đảm bảo được chất lượng nguyên liệu đầu vào và sản phẩm đầu ra trong toàn Công ty.
 - + Thực hiện kịp thời các thử nghiệm về hiệu lực sinh học của sản phẩm để phục vụ cho việc đăng ký sản phẩm mới và đáp ứng yêu cầu kinh doanh của Công ty.
 - + Hoàn thiện hồ sơ đăng ký chỉ định phòng thử nghiệm để được Cục BVTV chỉ định thử nghiệm trong lĩnh vực thuốc BVTV.
- Hoạt động cải tiến sản phẩm
 - + Tập trung cải tiến 02 sản phẩm gia dụng Termosant 10SC, Viper 50EC theo hướng nâng cao chất lượng sản phẩm để cạnh tranh với các sản phẩm trên thị trường.
 - + Tiếp tục cải tiến sản phẩm thuốc trừ chuột Vifarat 0,005AB để đưa ra dạng mới phù hợp sử dụng trên đồng ruộng.
 - + Tiếp tục cải tiến thay đổi phụ gia trong các sản phẩm thuốc BVTV để nâng cao chất lượng và giảm chi phí nguyên vật liệu trong sản phẩm.
- Hoạt động phát triển sản phẩm mới
 - + Tập trung hoàn thiện công thức, thử hiệu lực sinh học, hoàn thiện tài liệu kỹ thuật để đăng ký bộ sản phẩm diệt khuẩn và côn trùng trong gia dụng và y tế.
 - + Phát triển các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật mới : Clofentezine 20SC, Bifenazate 43SC, Etoxazole + Abamectin 200SC, Spirodiclofen 30SC, Lufenuron 50EC.

7. Công tác Quản trị - Phát triển nguồn nhân lực.

- Chính sách nhân sự: Công ty tiếp tục hoạt động tái cấu trúc, sắp xếp và vận hành hệ thống nhân sự mới, nỗ lực xây dựng và điều chỉnh các chính sách nhân sự và quản trị nguồn nhân lực mới nhằm củng cố, phát triển cả về chất và lượng nguồn lao động cho Công ty để đạt mục tiêu tăng trưởng hàng năm.
- Chính sách tuyển dụng và chính sách đào tạo: Chú trọng công tác đào tạo, đặc biệt là đào tạo nội bộ, xây dựng niềm tin và sự gắn bó lâu dài giữa nhân viên và Công ty. Xây dựng kế hoạch đào tạo rõ ràng, dựa trên chiến lược kinh doanh của Công ty
- Chính sách đãi ngộ: Công ty đưa vào áp dụng hệ thống thang bảng lương, thưởng mới sau tái cấu trúc với chế độ phúc lợi, đãi ngộ cho cán bộ nhân viên phù hợp, đảm bảo tính linh hoạt, công bằng, tương xứng mức độ cống hiến và cạnh tranh trên thị trường lao động.
- Môi trường làm việc: Cán bộ nhân viên được làm việc trong môi trường hoà đồng, dân chủ, thân thiện. Công ty luôn tạo sự đồng tâm thống nhất nhằm hướng đến mục tiêu phát triển chung của Công ty với niềm tin và lòng tự hào.
- Chính sách thăng tiến: Công ty luôn tạo điều kiện thuận lợi cho cán bộ nhân viên phát triển sự nghiệp thông qua công tác quy hoạch cán bộ, đánh giá hiệu quả công việc, đào tạo, nâng cao động lực thúc đẩy phát triển sự nghiệp và thăng tiến.

8. Hoạt động đầu tư .

- **Dự án thuê đất tại KCN Đức Hòa 1 – Long An:** đã hoàn tất việc đầu tư cho dự án thuê đất với tổng mức đầu tư: 79.564 triệu đồng. Có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất ngày 08/01/2020.

- **Dự án Nhà máy sang chai, gia công và đóng gói thuốc BVTV tại KCN Đức Hòa 1-Long An:** Các hồ sơ pháp lý liên quan đến dự án cơ bản đã hoàn tất: đã được cấp giấy phép thành lập Chi nhánh tại Long An, con dấu hoạt động Chi nhánh, công văn chấp thuận về công nghệ của Sở Khoa học Công nghệ, quyết định phê duyệt Báo cáo đánh giá tác động môi trường (ĐTM), Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư, Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất.

Những công việc dự kiến thực hiện tiếp theo: Lập Báo cáo nghiên cứu khả thi Dự án Nhà máy sang chiết, gia công, đóng gói thuốc Bảo vệ thực vật giai đoạn 1, công suất 9.500 tấn sản phẩm/năm tại Khu công nghiệp Đức Hòa 1 – Long An trình phê duyệt. Trình thẩm định và phê duyệt Báo cáo Nghiên cứu khả thi Dự án.

Sau khi Báo cáo được phê duyệt tiến hành thủ tục xin cấp phép xây dựng Nhà máy. Khi có giấy phép xây dựng Công ty triển khai xây dựng Nhà máy tại địa điểm nêu trên đáp ứng các yêu cầu để ổn định sản xuất, nâng cao năng lực cạnh tranh, đáp ứng các yêu cầu về môi trường, PCCC, an toàn lao động và có tính hiện đại, áp dụng được các công nghệ mới.

Đề xuất các hạng mục cần bổ sung đầu tư trong năm 2020.

- + Dự án Đầu tư 05 xe tải 1,8 tấn: Cho Phòng kinh doanh và phát triển thương hiệu của Công ty nhằm phục vụ nhu cầu hoạt động phân phối sản phẩm cho thị trường. Tổng mức đầu tư dự kiến: 4,5 tỷ đồng.
- + Hệ thống 02 bồn chứa dầu DO và dầu KO: phục vụ nhu cầu sản xuất và công tác an toàn chữa cháy tại Nhà máy Bình Dương. Do hiện các nguyên/nhiên liệu này còn chứa trong phuy 200 lít được lưu giữ trong kho nên: gây mất an toàn Phòng cháy chữa cháy và giảm năng suất lao động. Tổng mức đầu tư dự kiến: 800 triệu đồng.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Thân