

Đồng Nai, ngày tháng năm 2020

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**

Kính thưa quý vị đại biểu và quý cổ đông Công ty

Trước hết, Hội đồng quản trị và Ban Lãnh đạo công ty cảm ơn và nhiệt liệt hoan nghênh sự có mặt tham dự đại hội của quý vị đại biểu và quý cổ đông của Công ty cổ phần Vật tư nông nghiệp Đồng Nai.

Với nhiệm vụ và quyền được quy định trong Điều lệ công ty, Hội đồng quản trị xin báo cáo trước Đại hội về hoạt động của Hội đồng trong năm 2019 và định hướng chiến lược, kế hoạch mục tiêu Hội đồng quản trị giao Ban điều hành năm 2020 và thời gian tiếp theo như sau:

A. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2019

I. Thuận lợi và khó khăn:

1. Về thuận lợi:

- Công ty Docam là doanh nghiệp hoạt động lâu năm trong ngành phân bón, nông sản; có uy tín, thương hiệu, tình hình tài chính lành mạnh.

- Được sự quan tâm giúp đỡ, hỗ trợ của các cơ quan chức năng và Tổng công ty Công nghiệp thực phẩm Đồng Nai (cổ đông lớn) đã tạo điều kiện thuận lợi cho quá trình hoạt động của Docam.

- Công ty được Ngân hàng Vietinbank Đồng Nai, Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển nông thôn Đồng Nai và Ngân hàng Sacombank Đồng Nai tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Được sự đồng hành, chia sẻ của đối tác/ khách hàng, quý cổ đông cùng những giải pháp đúng đắn, chỉ đạo kịp thời, quyết liệt của Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và sự đoàn kết vượt qua khó khăn của toàn thể nhân viên công ty đã nỗ lực thực hiện nhiệm vụ kế hoạch do Đại hội đồng cổ đông giao.

2. Về khó khăn, tồn tại:

- Trong năm 2019, thị trường phân bón trong nước diễn biến khó lường do xuất hiện nhiều đợt nắng nóng kỷ lục, lượng mưa giảm đáng kể, hạn hán ở khu vực Trung bộ, Tây nguyên và xâm nhập mặn ở các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long tác động xấu đến sản xuất nông nghiệp, diện tích đất trồng trọt ngày càng thu hẹp do xu hướng đô thị hóa, đồng thời giá các loại nông sản như hạt tiêu, cà phê, cao su, thanh long,... xuống quá thấp làm giảm rất nhiều nhu cầu tiêu thụ phân bón; Giá phân bón thế giới liên tục giảm, hàng nhập về chưa kịp tiêu thụ đã bị giảm giá; Việc cạnh tranh không lành mạnh vẫn tiếp tục diễn ra. Tất cả các yếu tố trên làm cho lợi nhuận gộp phân bón giảm mạnh. Lợi nhuận gộp của kinh doanh nông sản cũng rất thấp

nhưng buộc phải duy trì hoạt động để giữ thị phần, tìm kiếm cơ hội khi thị trường khởi sắc.

- Chính sách quản lý phân bón của các cơ quan chức năng chưa đồng bộ, thủ tục rườm rà, phức tạp gây khó khăn cho công ty rất nhiều, cộng thêm tình hình thị trường phân bón NPK cạnh tranh gay gắt, do đó trong năm 2019 Nhà máy phân bón gần như không sản xuất, chỉ tiêu thụ hàng tồn kho.

- Cơ chế bán hàng của Công ty chưa phù hợp với kinh tế thị trường (không bán nợ, không bán đầu tư phân bón cho đại lý/nông dân,...), chi phí đầu vào của công ty tăng cao do lương tăng, BHXH tăng, tiền thuê đất tăng...

II. Báo cáo kết quả hoạt động SXKD

1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019 so với 2018 và so với kế hoạch

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2018	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019/2018 tăng, giảm (%)	TH/KH 2019 tăng, giảm (%)
1. Tổng sản lượng	Tấn	43.535	50.763	43.540	+ 16,6%	+ 16,6%
2. Doanh thu thuần	Trđ	325.368	351.261	328.838	+ 7,9%	+ 6,8%
3. Lợi nhuận trước thuế	Trđ	5.141	1.628	5.680	- 68%	- 71%
4. Lợi nhuận sau thuế	Trđ	4.095	1.288	4.544	- 68%	- 71%

Tổng sản lượng tiêu thụ và doanh thu thuần trong năm 2019 đều tăng so với cùng kỳ năm trước. Năm 2019 chỉ tiêu doanh thu thực hiện vượt mức kế hoạch được giao (vượt 6,8%), còn chỉ tiêu lợi nhuận chỉ đạt 29% kế hoạch, không hoàn thành kế hoạch đề ra.

2. Cơ cấu sản phẩm:

Sản phẩm kinh doanh	Đơn vị tính	Năm 2018	Năm 2019	Kế hoạch	(%) tăng/giảm TH2019/2018	(%) TH/KH 2019
- Phân bón kinh doanh	Tấn	35.164	34.350	36.340	- 2,3%	94%
- Phân bón Nhà máy sản xuất, nguyên liệu hữu cơ	Tấn	584	211	150	- 63,8%	140%
- Nông sản (bắp, mì, cà phê); lúa giống	Tấn	6.793	16.202	7.050	+ 138,5%	229%
- Thức ăn chăn nuôi	Tấn	994	/	0	/	/
Cộng sản lượng:	Tấn	43.535	50.763	43.540	+ 16,6%	116%

Khối lượng sản phẩm tiêu thụ thực hiện năm 2019 đạt 116% kế hoạch, bằng 116,6% so với cùng kỳ năm trước. Trong đó, mặt hàng nông sản (chủ yếu là khoai mì) tăng mạnh so với cùng kỳ năm trước và vượt 129% kế hoạch đề ra. Đối với phân bón tiêu thụ giảm nhẹ 2,3% so với năm 2018 và giảm 6% so với kế hoạch 2019; Còn mặt hàng phân bón Nhà máy sản xuất chỉ tiêu thụ số lượng hàng tồn kho và mức sản lượng cũng rất thấp, giảm 63,8% so với cùng kỳ, nguyên nhân là do phân bón NPK Nhà máy sản xuất khó cạnh tranh được với các Nhà máy lớn (về giá cả và không bán nợ), cũng như chuẩn bị di dời do Nhà nước thu hồi đất.

3. Cơ cấu doanh thu

Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ: 351.261.336.441 đồng, đạt 106,8% kế hoạch và bằng 107,9% so với cùng kỳ năm 2018. Chi tiết doanh thu năm 2019 như sau:

ĐVT: triệu đồng

Mặt hàng	Năm 2018	Năm 2019	% tăng, giảm
Phân bón kinh doanh	277.625	259.954	Giảm 6,3%
Phân Nhà máy sản xuất	4.472	1.662	Giảm 62,8%
Nông sản	36.709	86.973	Tăng 136,9%
Thức ăn chăn nuôi	3.533	0	/
Hạt giống, thuốc BVTV	683	665	Giảm 2,6%
Dịch vụ, khác	2.346	2.007	Giảm 14%
Doanh thu thuần	325.368	351.261	Tăng 7,9%

Phân bón kinh doanh là nguồn phân bón do công ty nhập khẩu hoặc mua nội địa và bán lại cho các khách hàng. Năm 2019, doanh thu phân bón kinh doanh chiếm tỷ trọng cao nhất (74% doanh thu thuần) đạt 259,95 tỷ đồng.

Công ty còn kinh doanh nông sản (bắp, khoai mì, ...) và thức ăn chăn nuôi. Mặt hàng nông sản chiếm tỷ trọng lớn thứ 2 trong cơ cấu doanh thu của công ty (11,28% năm 2018 và 24,76% năm 2019). Năm nay sản lượng nông sản tiêu thụ tăng mạnh gấp hơn 2 lần so với thực hiện năm trước, nên tỷ trọng doanh thu nông sản cũng tăng lên chiếm tỷ lệ 24,76% tổng doanh thu. Doanh thu từ kinh doanh hạt giống và thuốc bảo vệ thực vật chiếm tỷ trọng nhỏ không đáng kể; doanh thu cung cấp dịch vụ (chủ yếu là dịch vụ cho thuê kho) giảm khoảng 14% với cùng kỳ năm trước.

4. Cơ cấu lợi nhuận:

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2018	Thực hiện 2019	So sánh 2019/2018

					(%)
1	Lợi nhuận từ hoạt động SXKD	Đồng	4.164.866.113	(271.487.843)	/
2	Lợi nhuận khác	Đồng	976.492.424	1.899.464.465	+ 94%
	Tổng cộng:		5.141.358.537	1.627.976.622	- 68%

Năm 2019, chỉ tiêu lợi nhuận sụt giảm nhiều, chỉ đạt 29% kế hoạch, so với cùng kỳ năm trước giảm 68%. Lợi nhuận khác chủ yếu là hàng ure thừa trong quá trình kinh doanh nhập khẩu (giá trị 1,874 tỷ đồng, đã được thuyết minh trong báo cáo tài chính mục 27 thu nhập khác). Lợi nhuận phát sinh từ mặt hàng phân bón kinh doanh là chủ yếu; Phân bón Nhà máy sản xuất không hiệu quả, lỗ chi phí; Kinh doanh nông sản năm 2019 tuy lợi nhuận thấp nhưng công ty vẫn phải duy trì để giữ khách hàng và tìm kiếm cơ hội kinh doanh khi thị trường thuận lợi.

Đánh giá chung:

Công ty vẫn duy trì được thị phần, là nơi cung cấp phân bón uy tín, chất lượng cao cho bà con nông dân khu vực tỉnh Đồng Nai và các tỉnh lân cận. Sản lượng nông sản tiêu thụ tăng nhiều so với năm 2018, còn phân bón tiêu thụ giảm nhẹ so với năm trước, tuy nhiên lợi nhuận sụt giảm nhiều so với năm 2018. Xét về chỉ tiêu tổng doanh thu thì hoàn thành và vượt kế hoạch, còn chỉ tiêu lợi nhuận chỉ thực hiện được 29% kế hoạch, không đạt mục tiêu đề ra vì vậy ảnh hưởng đến cổ tức của cổ đông. Tình hình tài chính công ty lành mạnh, không có nợ xấu khó đòi. Đời sống tinh thần và vật chất của người lao động được ổn định. Thực hiện tốt các quy định về nghĩa vụ tài chính đối với Nhà nước.

Tóm lại: Năm 2019, thị trường phân bón Việt Nam được đánh giá là năm khó khăn nhất trong các năm gần đây. Giá phân bón diễn biến phức tạp, giá một số loại nông sản (gạo, cao su, hạt tiêu, thanh long,...) xuống thấp, người nông dân không có lợi nhuận, cắt giảm đầu tư phân bón, buộc các doanh nghiệp trong nước phải cạnh tranh gay gắt với nhau để “tồn tại” dẫn đến lợi nhuận gộp phân bón giảm như không có, thậm chí lỗ vốn. Tình hình mua bán và thị trường phân bón còn bất cập, sức mua yếu, dễ gặp rủi ro phát sinh nợ xấu. Về mặt hàng bắp hạt và nguyên liệu thức ăn chăn nuôi không tiêu thụ được do ảnh hưởng nặng nề của dịch tả heo Châu Phi; Công ty đã kịp thời tập trung dồn sức qua kinh doanh mặt hàng khoai mì (nguyên liệu thức ăn thủy sản), kinh doanh chủ yếu theo hình thức giao hàng tay ba, vì vậy sản lượng khoai mì tiêu thụ trong năm tăng khoảng 129% so với kế hoạch và tăng 138,5% so với cùng kỳ năm trước.

Do lợi nhuận từ phân bón và nông sản rất ít mà chi phí đầu vào của doanh nghiệp tăng cao (tiền lương tăng, BHXH tăng, giá thuê đất cao, giá điện tăng cao,...) dẫn đến chỉ tiêu lợi nhuận chỉ đạt 29% kế hoạch đề ra. Mặc dù công ty gặp rất nhiều khó khăn như đã nêu trên nhưng với sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc đã nỗ lực cố gắng thực hiện đạt các chỉ tiêu tổng doanh thu, sản lượng tiêu thụ và các khoản nộp ngân sách theo đúng quy định; riêng phần lợi

nhuận cần phải được nâng lên trong thời gian tới để mang lại hiệu quả hơn cho Công ty và cổ đông.

III. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2019:

1. Những nét cơ bản của kết quả hoạt động

- Với vai trò là cơ quan quản lý công ty, đại diện cho quyền lợi của các cổ đông, trong năm 2019, HĐQT đã tích cực thực hiện vai trò, nhiệm vụ của mình một cách cẩn trọng và có trách nhiệm.

- Năm 2019 với nhiều khó khăn thách thức như đã nêu trên và các yếu tố không thuận lợi của thị trường phân bón, nông sản,... Tuy nhiên dưới sự chỉ đạo, điều hành của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc cùng bộ máy nhân sự công ty vẫn bảo đảm hoạt động ổn định, duy trì được qui mô hoạt động và vẫn bảo toàn được vốn cho các cổ đông tuy hiệu quả chưa cao.

- Về sản xuất kinh doanh, HĐQT và Ban giám đốc kịp thời đề ra những chủ trương, biện pháp và chỉ đạo, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế, bám sát thị trường.

2. Nội dung các kỳ họp trong năm

Trong năm 2019, HĐQT đã tổ chức các phiên họp để thống nhất chỉ đạo kịp thời về các nội dung chủ yếu sau:

- + Báo cáo đánh giá kết quả SXKD; Thông qua báo cáo tài chính năm 2018 đã kiểm toán; dự kiến về phân phối lợi nhuận 2018;
- + Thông nhất các nội dung chuẩn bị để tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019;
- + Thảo luận về hoạt động sản xuất kinh doanh quý I/2018; dự báo tình hình kinh doanh quý II; Các nội dung khác thuộc thẩm quyền HĐQT.
- + Họp HĐQT về thống nhất chủ trương vay tín dụng tại Ngân hàng thương mại cổ phần Công thương Chi nhánh Đồng Nai để phục vụ SXKD công ty.
- + Quyết định về tiền lương ứng hàng tháng và đóng BHXH đối với người quản lý chuyên trách.
- + Thảo luận tình hình, kết quả SXKD 6 tháng và dự kiến Quý III/2019 và một số công việc khác thuộc thẩm quyền.
- + Đánh giá kết quả hoạt động SXKD 9 tháng đầu năm và nhiệm vụ những tháng còn lại của năm 2019.
- + Thảo luận và xây dựng nhiệm vụ Kế hoạch SXKD năm 2020.
- + Chọn đơn vị kiểm toán báo cáo tài chính 2019.
- + Thảo luận về phương án sử dụng đất, mặt bằng tại Nhà máy phân bón và Xí nghiệp nông sản Long Khánh thuộc công ty.

Các cuộc họp đều có mặt đầy đủ 4/4 thành viên HĐQT, có đại diện Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc tham dự theo đúng qui định tại Điều lệ công ty và Luật Doanh nghiệp.

3. Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho từng thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Giám đốc và các cán bộ quản lý khác.

Số thứ tự	Năm 2019	Lương công việc (đồng)	Thù lao (đồng)	Lợi ích khác
I	Hội đồng quản trị:			
1	Phùng Văn Nhì	/	36.000.000	Không
2	Phan Thị Anh Thy	/	30.000.000	Không
3	Cao Hùng Lai	/	24.000.000	Không
4	Mai Thị Xuân Hồng	/	24.000.000	Không
II	Ban Kiểm soát:			
1	Ngô Huỳnh Minh –TBKS	171.120.678	/	Không
2	Phạm Châu Hoàng Sơn	/	18.000.000	Không
3	Trương Nguyễn Ngọc Hòa	/	18.000.000	Không
III	Ban điều hành:			
1	Phan Thị Anh Thy – GĐ	276.874.636	/	Không
2	Cao Hùng Lai – PGĐ	236.068.533	/	Không
3	Mai Thị Xuân Hồng – KTT	206.670.308	/	Không

B. ĐỊNH HƯỚNG VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2020

I. Mục tiêu chủ yếu của công ty:

- Không ngừng phát triển các hoạt động kinh doanh thương mại phân bón, nông sản, nguyên liệu thức ăn chăn nuôi và các hoạt động dịch vụ khác nhằm tối đa hóa lợi nhuận cho công ty, cổ đông; Xây dựng và phát triển thương hiệu DOCAM trở thành một thương hiệu mạnh về thương mại dịch vụ, vật tư nông nghiệp.

- Chia sẻ và hợp tác với các đối tác/khách hàng, đảm bảo đôi bên cùng có lợi.

- Đồng hành với sự phát triển của các vùng nông nghiệp gắn kết với sự phát triển của Công ty.

- Sử dụng và bảo toàn vốn hiệu quả; Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước, đồng thời quan tâm cải thiện điều kiện làm việc, nâng cao thu nhập cho người lao động.

II. Chiến lược phát triển trung và dài hạn:

- Đa dạng hóa sản phẩm kinh doanh, mở rộng thị phần, lấy kinh doanh thương mại phân bón, nông sản, nguyên liệu thức ăn chăn nuôi làm nền tảng duy trì và phát triển. Tùy theo điều kiện thị trường, mở rộng việc kinh doanh nông sản nhằm bù đắp sản lượng phân bón tiêu thụ ngày càng giảm.

- Tìm kiếm đối tác để hợp tác đầu tư khu thương mại dịch vụ/kho bãi tại Xí nghiệp nông sản Long Khánh trên khu đất 1,7 ha nhằm khai thác có hiệu quả hơn cơ sở vật chất của Công ty.

- Theo đề án của các cấp có thẩm quyền, Khu Công nghiệp Biên Hòa I sẽ được quy hoạch điều chỉnh thành Đất ở kết hợp thương mại dịch vụ 100%. Toàn bộ mặt bằng trụ sở Công ty có diện tích 28.838 m² sẽ phải di dời khỏi vị trí hiện hữu và phải thực hiện theo quy định của Đề án chuyển đổi công năng Khu công nghiệp Biên Hòa I được cấp thẩm quyền phê duyệt. Công ty sẽ tự đầu tư chuyển đổi theo quy hoạch nếu được cấp thẩm quyền chấp thuận.

III. Định hướng và kế hoạch năm 2020

1. Định hướng: Năm 2020 được dự báo kinh tế thế giới diễn biến phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro, thiên tai, dịch bệnh ngày càng khắc nghiệt, khó lường. Cuộc chiến thương mại giữa hai nền kinh tế lớn nhất thế giới vẫn đang giằng co, đã ảnh hưởng đến thương mại quốc tế cũng như tác động đến tăng trưởng phát triển của nhiều quốc gia và khu vực, kể cả Việt Nam. Đối với trong nước, bên cạnh những thành quả đạt được về tốc độ tăng trưởng (GDP) năm 2019 và mục tiêu ổn định kinh tế vĩ mô trong năm 2020, kinh tế Việt Nam vẫn còn gặp rất nhiều khó khăn, đặc biệt trong lĩnh vực nông nghiệp. Ngoài ra, biến động về giá dầu cũng là một trong những yếu tố ảnh hưởng đến giá của một số hàng hóa, dịch vụ cơ bản trong đó có phân bón. Trong quý I/2020, đã xuất hiện những bất đồng trong nhóm các nước xuất khẩu dầu lớn trên thế giới, làm ảnh hưởng trực tiếp đến giá dầu thô Brent, có thời điểm xuống thấp dưới 12 USD/thùng, làm cho một số mỏ dầu phải tạm đóng cửa vì lỗ chí phí. Điều đó cho thấy đã xuất hiện những biến động khó lường trong năm 2020. Chính vì thế, các doanh nghiệp ngành phân bón nói chung và DOCAM nói riêng cũng cần liên tục cập nhật tình hình để có thể ứng phó kịp thời biến động về giá của phân bón khi giá dầu thay đổi.

Đặc biệt, do ảnh hưởng của dịch Covid-19 đã làm xáo trộn, thay đổi nhiều mặt kinh tế - xã hội của Việt Nam cũng như các quốc gia trên thế giới. Một số ngành chịu sự tác động trực tiếp, nặng nề như: hàng không, khách sạn, du lịch, dệt may, nông sản,... Hàng loạt các doanh nghiệp đã phải giãn việc, ngừng việc, bố trí nghỉ luân phiên hoặc tạm đóng cửa... để phòng chống dịch. Ngành cung ứng vật tư nông nghiệp cũng không tránh khỏi sự tác động tiêu cực của dịch bệnh đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Theo số liệu của Tổng cục Thống kê công bố, tăng trưởng kinh tế (GDP) quý I/2020 ước đạt 3,82% so với cùng kỳ năm trước - đây là mức thấp nhất trong vòng 10 năm trở lại đây (2010 - 2019).

Ngoài ra, giá nông sản, nguyên liệu thức ăn chăn nuôi biến động khó lường phụ thuộc vào tình hình chăn nuôi trên thế giới và trong nước,... Với những nhận định tổng quan nêu trên, căn cứ điều kiện thực tế của Công ty, HĐQT định hướng dự kiến kế hoạch năm 2020 như sau:

(1) Phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh trên cơ sở bảo đảm an toàn và sử dụng có hiệu quả nguồn vốn của Công ty.

(2) Duy trì và phát triển việc kinh doanh thương mại phân bón, khai thác triệt để các mặt hàng phân bón công ty có ưu thế.

(3) Tiếp tục duy trì và phát triển việc mua bán nông sản (khoai mì) như đã thực hiện của năm trước. Việc kinh doanh mì lát năm 2020 sẽ chọn hình thức chủ yếu là mua ngay bán ngay và mua tạm trữ khoảng 5.000 tấn mì để chào bán kỳ hạn.

(4) Tìm kiếm đối tác để hợp tác đầu tư khu thương mại dịch vụ/kho bãi tại Xí nghiệp nông sản Long Khánh trên khu đất 1,7 ha nhằm khai thác có hiệu quả hơn cơ sở vật chất của Công ty.

(5). Tập trung thực hiện việc di dời Nhà máy phân bón ra khỏi đô thị (phường Long Bình Tân, TP. Biên Hòa) và thanh lý tài sản do Nhà nước thu hồi đất.

(6). Đảm bảo tính minh bạch trong mọi thông tin liên quan đến công ty. Nâng cao chất lượng sản phẩm và tính chuyên nghiệp của đội ngũ nhân viên trong hoạt động kinh doanh (nhất là khâu bán hàng) để giữ uy tín và thương hiệu công ty. Thực hành tiết kiệm, chống lãng phí, cố gắng phấn đấu đạt hiệu quả kinh doanh như đã đề ra.

Với định hướng đó, HĐQT thống nhất với đề xuất của Giám đốc công ty, trình Đại hội cổ đông thông qua các chỉ tiêu kế hoạch năm 2020.

2. Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

2.1. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020:

Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2020
- Tổng sản lượng tiêu thụ: trong đó: + Phân bón sản xuất kinh doanh: . Phân bón kinh doanh: . Nhà máy sản xuất: + Nông sản (mì lát, bắp), lúa giống:	Tấn	50.900 32.710 32.710 0 18.190
- Tổng doanh thu:	Tỷ đồng	320,012
- Lợi nhuận trước thuế:	Tỷ đồng	2,100
- Các khoản phát sinh nộp ngân sách:	Tỷ đồng	1,305

2.2. Các biện pháp tổ chức thực hiện:

Phân bón và nông sản vẫn là hai mặt hàng cơ bản trong hoạt động sản xuất kinh doanh hàng năm của công ty, bên cạnh đó vẫn tiếp tục duy trì hoạt động dịch vụ cho thuê kho (nhàn rỗi) và dịch vụ khác để bổ sung nguồn thu cho công ty. Tuy nhiên, kinh doanh phân bón và nông sản (mì lát, bắp hạt) vẫn sẽ tiếp tục gặp rất nhiều khó khăn trong năm 2020.

- Phân bón: Ngoài việc duy trì, thực hiện các giải pháp kinh doanh phân bón như hàng năm, trong năm 2020, Hội đồng nhất trí chủ trương Công ty thỏa thuận

hợp tác với Công ty cổ phần Phân bón và hóa chất Cần Thơ để mua bán phân bón, mở rộng thị trường tiêu thụ tại miền Tây Nam bộ; trong đó, Docam cung ứng phân đơn (như Kali, Ure,...) và nhận lại sản phẩm phân NPK để tiêu thụ.

Đối với phân Kali Canada tích cực tìm kiếm, mở rộng thị trường tiêu thụ. Phân Ure theo dõi nhu cầu thị trường, có thể nhập khẩu khoảng 6.000 tấn khi điều kiện thuận lợi. Về hai loại phân bón đặc chủng (Kali nitrat và Kali sulphat) Công ty tiếp tục nỗ lực, phấn đấu duy trì, mở rộng khách hàng để tăng thêm sản lượng tiêu thụ so với năm 2019. Nhập khẩu một số loại NPK cao cấp/đặc chủng cung ứng cho thị trường ngách.

- Mì lát: Công ty phải làm thủ tục cấp giấy chứng nhận an toàn thực phẩm HACCP mới có thể cung ứng khoai mì cho các Nhà máy thức ăn chăn nuôi, thủy sản. Về nguồn hàng, dự kiến hợp tác kinh doanh với Công ty TNHH TM Thạnh Đông tại Tây Ninh để kinh doanh khoảng 4.000 - 5.000 tấn bán cho các Công ty GreenFeed, Tín Nghĩa,... Đối với khoai mì mua nhập kho Công ty từ nguồn mì Bình Thuận để giao Nhà máy Cargill/GreenFeed, dự kiến khoảng 500 tấn.

- Bắp hạt: gần như không tiêu thụ được bắp hạt cho khách hàng truyền thống (Công ty nông súc sản Dolico và Công ty cổ phần chăn nuôi Phú Sơn) do ảnh hưởng của hậu dịch tả heo châu Phi, doanh nghiệp chăn nuôi chỉ mua thức ăn chăn nuôi thành phẩm, không mua nguyên liệu bắp hạt về chế biến cám như trước đây, để ngăn ngừa mầm mống dịch bệnh.

- Dịch vụ cho thuê kho: do điều kiện, thị trường kinh doanh nông sản, phân bón đã thay đổi, Công ty bố trí sắp xếp lại kho chứa tương ứng với sản lượng kinh doanh và mùa vụ cây trồng, còn dôi ra một vài kho có thể tận dụng để cho thuê có thời hạn, nhằm tăng thêm nguồn thu cho công ty.

- Trong năm 2020 Công ty sẽ sử dụng đòn bẩy tài chính nhằm tăng thêm doanh thu tài chính.

- Các công tác khác:

+ Thực hiện chủ trương thoái vốn Nhà nước tại Công ty.

+ Rà soát, tổ chức lại bộ máy, đội ngũ nhân sự và hệ thống phân phối: thực hiện sắp xếp bộ máy nhân sự/ hệ thống phân phối, lao động phù hợp với tình hình thực tế thị trường theo hướng tinh gọn, chuyên nghiệp và hiệu quả.

+ Tập trung quản trị vốn được giao nhằm mang lại lợi ích thiết thực cho công ty và cổ đông.

+ Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ đối với Nhà nước, đồng thời quan tâm cải thiện điều kiện làm việc, nâng cao thu nhập cho người lao động.

+ Chấm dứt hoạt động Nhà máy Phân bón tại phường Long Bình Tân thành phố Biên Hòa do nhà nước thu hồi đất. Di dời một phần tài sản về công ty, tổ chức thanh lý tài sản và giải quyết lao động dôi dư.

3. Hoạt động đầu tư: Tìm kiếm đối tác để hợp tác đầu tư khu thương mại dịch vụ/kho bãi tại Xí nghiệp nông sản Long Khánh trên khu đất 1,7 ha thuộc Thành phố Long Khánh nhằm khai thác có hiệu quả hơn cơ sở vật chất của Công ty.

Kính thưa Đại hội,

Với quyết tâm cao của HĐQT, của Ban Giám đốc và toàn thể công nhân viên, người lao động công ty, cùng với các ý kiến đóng góp xây dựng của quý vị cổ đông tại Đại hội này (cũng như tại bất cứ thời điểm nào khác), chúng tôi tin tưởng rằng sẽ mang lại những tác động hữu ích, giúp cho việc quản lý, chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh của Hội đồng được ngày càng tốt hơn.

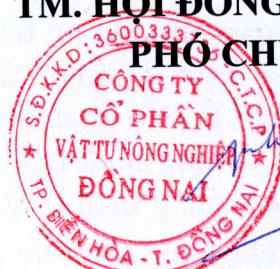
HĐQT mong muốn tiếp tục nhận được sự tin tưởng, gắn bó của các cổ đông. Ban lãnh đạo và tập thể cán bộ công nhân viên Docam nỗ lực hết sức để vượt qua thách thức, khó khăn của năm 2020, tạo đà tăng trưởng cho thời gian tiếp theo; Qua đó gia tăng giá trị cho các cổ đông.

Kính chúc Quý vị đại biểu, toàn thể Quý cổ đông sức khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

PHÓ CHỦ TỊCH



Phan Thị Anh Thy

Nơi nhận:

- DHDCĐ;
- HĐQT; BGĐ, BKS.