



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

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 03 năm 2021

DỰ THẢO
08/04/2021

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020 PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2021

I. TÌNH HÌNH CHUNG NĂM 2020.

Trong 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:

- Tình hình thời tiết diễn biến phức tạp: Đầu năm 2020 tại nhiều tỉnh thành phía Bắc gặp những cơn mưa bất thường trái mùa, trong đó có nhiều tỉnh đã bị mưa đá gây ảnh hưởng phần nào đến sản xuất hoa màu và cây ăn trái. Các tỉnh từ Duyên hải miền Trung, Cao Nguyên đến các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long chịu ảnh hưởng nghiêm trọng của hạn hán và xâm nhập mặn. Cây lúa, rau màu và cây ăn trái bị ảnh hưởng nặng nề, nhiều diện tích cây trồng bị chết do khô hạn và ngập mặn.

- Tiếp tục đến quý 4 năm 2020 diễn biến thời tiết có nhiều điểm bất lợi khi các tỉnh miền Trung từ Nghệ An cho đến Phú Yên bị ảnh hưởng trực tiếp từ các cơn bão gây ngập lụt diện rộng, hoa màu và cây ăn trái phần lớn bị hư hỏng thiệt hại đáng kể. Bên cạnh đó vụ lúa phía Bắc cũng thu hoạch xong và nghỉ đông, phía Nam và Cao Nguyên cũng bị tác động mạnh bởi đợt mưa bão ở miền Trung, nước lũ tại Đồng bằng sông Cửu Long lên nhanh, ảnh hưởng đến một số tỉnh trồng lúa vụ ba.

- Giá nông sản: Trong khoảng sáu tháng đầu năm 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. Tuy nhiên từ quý 3 trở đi một số nông sản như cây ăn trái, gạo, cà phê, tiêu, điều đã có lượng xuất khẩu gia tăng so với các tháng đầu năm.

- Bên cạnh đó với áp lực doanh số bán hàng trong các tháng cuối năm của các công ty cao, cạnh tranh mạnh, các chính sách ưu đãi và chương trình lớn được nhiều công ty áp dụng cho khách hàng, nhưng ngược lại tâm lý khách hàng

trong thời gian qua có nhiều dịch chuyển và phòng thủ, có dấu hiệu co gọn trong hoạt động kinh doanh với suy nghĩ mùa vụ đến đâu mua đến đó nên việc bán hàng gặp nhiều thách thức và khó khăn.

- Ngoài tác động của thời tiết, từ tháng 2/2020 toàn xã hội bị tác động mạnh bởi dịch bệnh Covid 19. 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.

- Với diễn biến thời tiết khắc nghiệt không thuận cho mùa vụ và sự bùng phát dịch bệnh Covid 19, bên cạnh đó nhiều sản phẩm được Cục BVTV loại đối tượng và cấm đưa ra khỏi danh mục lưu hành nên việc kinh doanh thuốc BVTV trong năm 2020 hết sức khó khăn, nhu cầu giảm sút nghiêm trọng. Doanh số toàn thị trường BVTV suy giảm mạnh (gần 40%).

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2020.

Với thực tế tình hình năm 2020 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 2020 được cải thiện, tuy chưa đạt kế hoạch được giao.

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu.

- Các chỉ tiêu cơ bản theo Báo cáo hợp nhất

Stt	CHỈ TIÊU	NĂM 2019	NĂM 2020			SO 2019
			KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN		
				GIÁ TRỊ	%	
1	Vốn Điều lệ, đồng	244.607.920.000	244.607.920.000	244.607.920.000	100,0%	100,0%
2	Vốn chủ sở hữu, đồng	324.627.566.325	338.261.924.111	338.299.203.847	100,0%	104,2%
3	Tổng doanh thu, đồng	643.519.244.278	655.553.493.875	529.249.203.675	80,7%	82,2%
4	Doanh thu thuần, đồng	609.066.271.244	633.553.493.875	507.882.027.517	80,2%	83,4%
5	Lợi nhuận trước thuế, đồng	4.446.079.768	26.936.923.000	17.871.816.131	66,3%	402,0%
6	Lợi nhuận sau thuế, đồng	1.633.512.452	21.549.538.400	14.416.075.466	66,9%	882,5%
7	Tỷ lệ LN trước thuế/ D.Thu	0,69%	4,1%	3,38%		
8	Lãi cơ bản/ Cổ phiếu, đồng	29	881	562		

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

Stt	CHỈ TIÊU	NĂM 2019	NĂM 2020			SO 2019
			KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN		
				GIÁ TRỊ	%	
1	Vốn Điều lệ, đồng	244.607.920.000	244.607.920.000	244.607.920.000	100,0%	100,0%
2	Vốn chủ sở hữu, đồng	316.780.223.229	330.084.992.605	328.657.003.841	99,4%	104,2%
3	Tổng doanh thu, đồng	605.706.407.183	630.000.000.000	503.695.709.800	80,0%	83,2%
4	Doanh thu thuần, đồng	571.253.434.149	608.000.000.000	482.417.009.787	79,3%	84,4%
5	Lợi nhuận trước thuế, đồng	2.756.909.652	26.937.000.000	15.067.663.081	55,9%	546,5%
6	Lợi nhuận sau thuế, đồng	1.717.464.068	21.549.600.000	12.004.151.801	55,1%	698,9%
7	Tỷ lệ LN trước thuế/ D.Thu	0,46%	4,28%	2,99%		

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

- Hệ thống phân phối:

+Xác định rõ xu thế hiện nay quyết định việc tiêu thụ sản phẩm không còn là cấp 1 mà dịch chuyển xuống cấp 2. Vipesco tiếp tục rà soát để tạo quan hệ và có chính sách cho khoảng 2.000 đại lý cấp 2 bên cạnh việc tiếp tục duy trì quan hệ tốt với cấp 1 hiện có.

- Sản phẩm:

+Khai thác làm mới các sản phẩm có hoạt chất cũ: Vicarp để từng bước thay thế cho phần nào sản phẩm bị cấm.

+Đưa ra thị trường 05 sản phẩm mới: thuốc trừ sâu Masterole 24SC, sản phẩm trừ bệnh Lessick của nhà sản xuất Rainbow, sản phẩm trừ cỏ Glunat 150SL, thuốc trừ bệnh Wifi 1.0EW do Vipesco đăng ký, sản phẩm trừ bệnh ICTOP – của Nhật Bản

- Chính sách bán hàng:

+Đã phối hợp với cấp 1 chương trình bán hàng “ Hỗ trợ Covid 19 và hạn mặn” trực tiếp xuống cấp 2 với giá hỗ trợ của một số sản phẩm để thúc đẩy thị trường, hỗ trợ đại lý bán hàng tồn trong chiến dịch bỏ Thẻ tích điểm vào thùng sản phẩm.

+Tìm kiếm, đánh giá, mở rộng thêm một số khách hàng cấp 1 khu vực Tứ giác Long Xuyên, Nam sông Hậu, Bắc sông Hậu, Đồng Tháp Mười và Miền Đông.

+Áp dụng chính sách kích cầu ngắn hạn nhằm đẩy mạnh doanh số và thu tiền trong vụ Đông Xuân, giúp cho cán cân tài chính được ổn định và kéo giảm công nợ trong khách hàng

+ 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, kích thích người bán lẻ bán sản phẩm của Vipesco và đảm bảo được quyền lợi trong kinh doanh.

+ Thực hiện chương trình khuyến mại trung hạn “ Đồng hành cùng khách hàng – lần thứ 20” và “Tích lộc đón xuân” cho khách hàng cấp 2

+ Duy trì và thúc đẩy xuất khẩu sang các nước Đài Loan, Cambodia.

- Hoạt động Marketing:

- Do tình hình dịch Covid 19 để đảm bảo công tác chống dịch, Công ty tập chính các hoạt động:

+ Cho thuộc dùng thử, trình diễn và hội thảo đầu bờ, tư vấn bán hàng tại đại lý bán lẻ (với số lượng nông dân dưới 20 người cho mỗi cuộc).

+ Thực hiện các hoạt động quảng cáo trên các đài phát thanh huyện,

+ Thường xuyên ghé thăm tiếp xúc thúc đẩy bán hàng với các đại lý cấp 1

+ Phát quảng cáo và bài viết phát trên mạng xã hội Zalo, Facebook.

2. 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 33%-39%, 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.

3. 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 2020 là 2.012 công thức; trong đó 322 công thức áp dụng vào sản xuất; nghiên cứu cải tiến 05 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.

- Công tác phát triển sản phẩm mới:

+ Sản phẩm thuốc gia dụng: Đầu năm 2020 trước tình hình dịch Covid-19 bùng phát bộ phận nghiên cứu của Công ty đã tập trung nghiên cứu, đăng ký và sản xuất đưa ra thị trường sản phẩm Vip1, VipOne, VipCare góp phần chung tay phòng chống dịch cùng cả nước, đồng thời mang lại doanh thu và lợi nhuận cho Công ty. Ngoài ra trong năm 2020 Cty cũng được Cục quản lý môi trường y tế cấp phép lưu hành 03 sản phẩm gia dụng mới.

+ Sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật: Trong năm 2020 Công ty được Cục bảo vệ thực vật cấp phép lưu hành sản phẩm thuốc trừ cỏ Glunat 150SL (thay thế cho sản phẩm Vifosat 480SL bị cấm lưu hành) và sản phẩm thuốc trừ bệnh sinh học Wifi 1.0EW. Trong năm 2020 bộ phận nghiên cứu đã nghiên cứu hoàn thiện 14 công thức sản phẩm mới, trong đó 06 sản phẩm đã hoàn thiện hồ sơ nộp đăng ký sản phẩm mới.

4. 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. Thang bảng lương của Công ty tuân thủ theo quy định của pháp luật. Công ty thực hiện đúng việc nộp và thanh toán đầy đủ các chế độ Bảo hiểm xã hội bắt buộc, giải quyết đầy đủ các chế độ chính sách cho Người lao động theo đúng quy định của pháp luật.

- Công ty đã tham gia Bảo hiểm tai nạn con người 24/24h cho tất cả Người lao động. Tổ chức khám sức khỏe định kỳ theo quy định để phát hiện bệnh nghề nghiệp, thực hiện chế độ ăn giữa ca, bồi dưỡng độc hại và nghỉ dưỡng sức đúng đối tượng.

- 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 định an toàn trong sản xuất.

5. Hoạt động đầu tư .

- Trong năm 2020 đã hoàn tất việc đầu tư đối với các hạng mục sau:

+ Đầu tư 02 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.

+ 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.

- Đối với Nhà máy sang chai, gia công và đóng gói thuốc BVTV tại KCN Đức Hòa 1-Long An :

+ Dự án thuê đất tại KCN Đức Hòa 1 – Long An: đã hoàn tất thủ tục thuê đất với tổng mức đầu tư: 79.564 triệu đồng. Đã được cấp 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.

III. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2021

1. Tình hình chung 3 tháng đầu năm 2021.

Bước vào năm 2021 ngành nông nghiệp có những tín hiệu tích cực hơn năm 2020, đặc biệt thời tiết có những thuận lợi đáng kể, tuy nhiên vẫn có những yếu tố khó khăn tác động đến tình hình mùa vụ diễn ra tại một số khu vực phía Nam.

- Về diễn biến thời tiết -mùa vụ

+Phía Nam bắt đầu bước vào giai đoạn mùa khô và cũng là thời điểm chính vụ của Vụ Đông Xuân 2020- 2021, nước trên các sông giảm mạnh, hạn mặn xâm nhập vào nội đồng từ cuối tháng 1 và tháng 2 trên các tỉnh một số tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long, tuy nhiên cường độ nắng nóng và mức độ xâm mặn giảm so với đầu năm 2020. Với việc người nông dân và chính quyền các địa phương đã phần nào có kinh nghiệm trong chống hạn mặn, mức độ ảnh hưởng đến cây trồng cũng đã được cải thiện và giảm bớt. Vụ lúa Đông Xuân 2020-2021 diễn ra thuận lợi với dịch hại thấp, nông dân thu hoạch vụ Đông Xuân trong giai đoạn cuối tháng 2 và tháng 3, phần lớn diện tích lúa tại ĐBSCL đạt năng suất cao và giá lúa tăng khá cao, có lợi cho người nông dân. Bên cạnh đó các vùng Miền Đông Nam Bộ và Cao Nguyên thời tiết cũng khá thuận lợi cho cây trồng phát triển. Tại khu vực miền Trung và phía Bắc, vụ Xuân Hè diễn biến thuận lợi, bà con nông dân đã xuống giống đồng loạt sau Tết âm lịch, thời tiết thuận lợi cho mùa vụ.

- **Thị trường thuốc bảo vệ thực vật:** trong những tháng đầu năm có những chuyển biến tích cực so với cùng kỳ 2020 do lúa đang được giá, tâm lý nông dân trồng lúa phấn khởi, tăng đầu tư. Tuy nhiên thời tiết thuận lợi, sâu bệnh xuất hiện ít, bên cạnh đó giá rau màu, hoa quả giảm mạnh do dịch nên cũng đã tác động đến tình hình kinh doanh thuốc BVTV.

- **Giá cả nguyên vật liệu:** Trong quý 1 giá nguyên liệu đang có những biến động tăng mạnh do nguồn cung bị thiếu hụt và chi phí vận chuyển từ các nước như Trung Quốc, Ấn Độ, Châu Âu, Nhật Bản tăng mạnh. Đặc biệt là nhóm

thuốc cỏ và phụ gia giá tăng 30% so với thời điểm trước tết Nguyên đán; Chai nhựa, bao màng, thùng giấy, nhãn đều tăng từ 8-15%.

2. Kế hoạch năm 2021.

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ: 525 tỷ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: không thấp hơn 15 tỷ đồng.
- Dự kiến chia cổ tức: không thấp hơn 4%/ vốn Điều lệ.

Để 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 2021 cho phù hợp thực tế.

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

- Sản phẩm:

+Tăng cường thúc đẩy bán các sản phẩm chủ lực, Fijione, Visen, Vifusuper, Vibam, Vicarp (bù đắp cho các sản phẩm bị cấm kinh doanh trong năm 2021 Virigen, Virofos). Tập trung các hoạt động thị trường cho các sản phẩm mới đưa vào khai thác: Sản phẩm trừ cỏ Glunat 150SL, trừ bệnh Wifi, Lessick, Fenrole

+Khai thác kinh doanh sản phẩm Vifarot 0,005AB dạng tấm hạt thóc dùng trừ chuột ngoài đồng ruộng.

+Dự kiến hợp tác và chọn phân phối 02 sản phẩm của các công ty nước ngoài .

+Tiếp tục hoàn thiện hồ sơ đăng ký sản phẩm mới theo yêu cầu của Cục BVTV trong đó: 01 sản phẩm thuốc trừ ốc, 4 sản phẩm trừ sâu và 2 sản phẩm trừ bệnh.

- Kênh phân phối:

+Tiếp tục tìm kiếm, đánh giá, mở rộng hệ thống khách hàng cấp 1 khu vực TGLX, NSH ĐTM và MĐHCM.

- Chính sách bán hàng:

+Áp dụng chính sách kích cầu ngắn hạn nhằm đẩy mạnh doanh số và thu tiền theo từng thời điểm mùa vụ và dịch hại

+Thực hiện chương trình hậu mãi trung hạn “ Đồng hành cùng khách hàng 2021” cho khách hàng cấp 2 thông qua tích lũy Thẻ tích điểm trong thùng sản phẩm.

- Hoạt động Marketing:

+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,

+Thực hiện các hoạt động quảng bá trên các phương tiện thông tin đại chúng, mạng xã hội, Zalo, Facebook,

+Thường xuyên ghé thăm tiếp xúc thúc đẩy bán hàng với các đại lý cấp 1 và 2.

4. 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.

- Kiểm soát nguồn vốn ổn định, lành mạnh và bền vững, đảm bảo chi phí sử dụng vốn thấp nhất.

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

+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.

- Hoạt động cải tiến sản phẩm.

+Tiếp tục cải tiến thay đổi phụ gia trong sản phẩm thuốc trừ cỏ Glunate 150SL để nâng cao hiệu lực sinh học của sản phẩm.

+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:

+Sản phẩm gia dụng: Hoàn thiện tài liệu kỹ thuật để đăng ký 02 sản phẩm trừ mối thay thế cho sản phẩm chứa hoạt chất Chlorpyrifos bị cấm.

Sản phẩm thuốc bảo vệ thực: Tập trung hoàn thiện công thức, thử hiệu lực sinh học, hoàn thiện tài liệu kỹ thuật để đăng ký 08 sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật.

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

- Công ty rà soát đánh giá lại hoạt động tái cấu trúc, liên tục 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. Chú trọng công tác đào tạo, đặc biệt là đào tạo nội bộ. Tạo điều kiện thuận lợi cho mọi cán bộ nhân viên phát triển sự nghiệp thông qua công tác quy hoạch cán bộ, đánh giá hiệu quả công việc. Xây dựng điều chỉnh chế độ phúc lợi, đãi ngộ mới 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.

7. Hoạt động đầu tư .

- 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.

- Sau khi Báo cáo được phê duyệt sẽ 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.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Thân