



**CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SÁT TRÙNG CẦN THƠ**

Km 14, Quốc lộ 91, Phường Phước Thới, Quận Ô Môn, Thành phố Cần Thơ  
ĐT: (84-710) 3861770 - Fax: (84-710) 3861798 - Website: [www.tstcantho.com.vn](http://www.tstcantho.com.vn)

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN  
NĂM 2010 CỦA CPC**

*NGÀY 04/04/2011*

**CPC** Cùng Nông gia được mùa®

Lưu CPC

## BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

Tên công ty đại chúng: CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SÁT TRÙNG CẦN THƠ

Năm báo cáo 2010

### I. Lịch sử hoạt động của Công ty

#### 1. Những sự kiện quan trọng:

+ Niêm yết: công ty đã niêm yết giao dịch trên sàn chứng khoán Hà Nội với mã chứng khoán là CPC kể từ 18/01/2010.

+ Các sự kiện khác: đạt các tiêu chuẩn ISO 9001:2008 và ISO 14001:2004.

Công ty Cổ phần Thuốc Sát trùng Cần Thơ (CPC) tọa lạc tại địa chỉ Km 14, QL 91, P. Phước Thới, Q. Ô Môn, TP. Cần Thơ. Ngành nghề sản xuất kinh doanh chính của Công ty là sản xuất và kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật và chất kích thích sinh trưởng cây trồng. Công suất trung bình 10.000 tấn/năm. Trong đó: Thuốc dạng hạt là 3.000tấn/năm; dạng bột 1.000 tấn/năm; dạng lỏng 6.000 tấn/năm.

Tiền thân của Công ty Cổ phần thuốc sát trùng Cần Thơ là xưởng sản xuất nông dược trực thuộc Công ty Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Cần Thơ (TSC), bắt đầu hoạt động vào những năm đầu của thập niên 1990 nhằm đáp ứng nhu cầu cấp thiết về thuốc bảo vệ thực vật (BVTV) cho bà con nông dân đặc biệt là vùng Đồng Bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL). Xí nghiệp thuốc sát trùng Cần Thơ là một trong những đơn vị gia công sản xuất thuốc BVTV đầu tiên của vùng ĐBSCL và đã tiến hành cổ phần hoá từ năm 2002 với mong ước *“CPC cùng nông gia được mùa”*

#### 2. Quá trình phát triển

+ Ngành nghề kinh doanh: Nhập khẩu, sản xuất, gia công, kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, các chế phẩm sinh học và hóa chất các loại; Nhập khẩu, kinh doanh phân bón, máy móc thiết bị, dụng cụ phục vụ sản xuất nông nghiệp. Sản xuất kinh doanh thuốc và hóa chất dùng trong nuôi trồng thủy sản. Sản xuất kinh doanh sản phẩm xử lý, cải tạo môi trường dùng trong nuôi trồng thủy sản. Sản xuất kinh doanh thủy sản làm giống, chất bổ sung cho thức ăn và thức ăn chăn nuôi cho nuôi trồng thủy sản. Chế biến thủy hải sản xuất khẩu.

+ Tình hình hoạt động: Chủ yếu là sản xuất và kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật – đạt danh hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao các năm liền từ năm 2005 đến năm 2010 và Danh hiệu BẠN TỐT CỦA NHÀ NÔNG.

### 3. Định hướng phát triển

- + **Các mục tiêu chủ yếu** của Công ty trong thời gian sắp tới là :
  - Ổn định bộ máy tổ chức và hệ thống sản xuất của Công ty.
  - củng cố thị trường có sẵn và mở rộng kênh phân phối.
  - Tiếp tục đầu tư tăng công suất máy và nâng cao chất lượng sản phẩm.
  - Phân đầu có lãi và có tích lũy, đảm bảo mức cổ tức hàng năm trên 10%/năm.

- Chiến lược phát triển trung và dài hạn: Do thuốc BVTV là ngành kinh doanh rất đặc thù chịu sự giám sát chặt chẽ của khung khổ pháp lý; tuy nhiên như phân tích ở trên tiềm năng thị trường cho các sản phẩm còn rất lớn. Do đó CPC cần theo đuổi các chiến lược: thâm nhập thị trường (Phát triển thêm khách hàng); Phát triển thị trường theo hướng phát triển địa lý (Mở rộng thêm đại lý và mạng lưới phân phối với những sản phẩm hiện có); Phát triển sản phẩm (Nghiên cứu và phát triển thêm các sản phẩm thuốc mới theo nhu cầu thị trường để phục vụ nông dân). CPC với quy mô không lớn so với các Công ty khác, không thể tạo lợi ích kinh tế theo quy mô, nên CPC không nên theo đuổi chiến lược chi phí thấp, chiến lược tập trung cũng không phù hợp vì Công ty cần đa dạng hóa sản phẩm để phân tán rủi ro. Như vậy chiến lược phù hợp phải xoay quanh vấn đề tạo sự khác biệt thông qua năng lực cốt lõi của CPC là “Sản phẩm đạt tiêu chuẩn ISO về môi trường”.

- Chiến lược thâm nhập thị trường
- Chiến lược phát triển thị trường theo hướng phát triển phạm vi địa lý
- Chiến lược phát triển sản phẩm

- Chiến lược thâm nhập thị trường - khu vực Bắc và Nam sông Hậu: chiến lược thâm nhập thị trường nhằm làm tăng thị phần cho các sản phẩm hiện có trong các thị trường hiện tại của công ty bằng cách tăng cường nhân sự cũng như chi phí để đẩy mạnh hoạt động quảng bá, chú trọng tạo điểm nhấn về hình ảnh công ty trong các đại lý - các trung gian phân phối hàng, hội thảo đầu bờ, quan hệ công chúng.

Chiến lược này được sử dụng kết hợp với chiến lược cải tiến sản phẩm: đưa ra những mặt hàng mới, tạo sự khác biệt về sản phẩm để thực hiện mục tiêu lợi nhuận, tăng doanh thu, tăng thị phần của công ty

ĐO  
IG  
PH  
TR  
TH  
CPC

Chiến lược phát triển thị trường theo hướng phát triển phạm vi địa lý - Khu vực thị trường miền Trung – miền Đông, Tây nguyên:

Mở rộng thị trường - chiến lược phát triển thị trường theo hướng phát triển phạm vi địa lý: khai thác sự khác nhau về nhu cầu sản phẩm cho các loại cây trồng khác nhau thuộc đặc điểm của từng khu vực địa lý ở khu vực miền Trung, miền Đông với các loại cây trồng cận ngắn và dài ngày. Chiến lược này kết hợp với chiến lược phát triển sản phẩm

- Chiến lược phát triển sản phẩm:

Với ưu thế công ty đã có những sản phẩm có chất lượng, điểm mạnh về đội ngũ cán bộ kỹ thuật nghiên cứu đưa ra sản phẩm mới, thời gian tới công ty cần chú trọng theo hướng tăng sự khác biệt của sản phẩm – cải thiện các đặc tính, đổi mới quá trình sản xuất và đổi mới sản phẩm với hoạt chất đón đầu: tung sản phẩm thuốc trừ ốc brou vàng cho vùng lúa; phát triển thuốc sinh học cho cây ăn trái: thanh long vùng Bình Thuận, phát triển dòng sản phẩm bổ sung cho nhiều đối tượng cây con ở những sản phẩm hiện tại (phổ sử dụng sản phẩm cho nhiều loại cây trồng).

Để hỗ trợ cho từng chiến lược của công ty, các chiến lược hoạt động chức năng bao gồm: chiến lược nhân sự, đặc biệt nhân sự cho marketing; các chiến lược: nghiên cứu phát triển; tài chính, sản xuất, cung ứng; chiến lược tái cấu trúc công ty phải được tiến hành đồng bộ.

## II. Báo cáo của Hội đồng quản trị /Chủ tịch công ty

1. Những nét nổi bật của kết quả hoạt động trong năm (lợi nhuận, tình hình tài chính của công ty tại thời điểm cuối năm....) lợi nhuận sau thuế năm 2010 đạt 11,7 tỷ đồng so với vốn điều lệ 41,088 tỷ đồng nên có thể đảm bảo chia cổ tức bằng tiền mức 15%/năm và chia cổ phiếu thưởng 5%.

2. Tình hình thực hiện so với kế hoạch (tình hình tài chính và lợi nhuận so với kế hoạch) doanh thu vượt 3,35% so với kế hoạch và lợi nhuận trước thuế vượt 0,95% so với kế hoạch.

3. Những thay đổi chủ yếu trong năm (những khoản đầu tư lớn, thay đổi chiến lược kinh doanh, sản phẩm và thị trường mới...) năm 2010, CPC đã thương mại hóa các sản phẩm sau:

1. Thuốc kích thích sinh trưởng CANIK 1.8DD.

2. Thuốc trừ chuột thể hệ mới CAT 0.25WP

3. Thuốc trừ cỏ ECHOSATE 480SC.

### III. Báo cáo của Ban giám đốc

#### 1. Báo cáo tình hình tài chính

➤ Khả năng sinh lời, khả năng thanh toán: Thời gian thu hồi nợ hợp lý nên đảm bảo xoay vòng vốn liên tục và hiệu quả.

➤ Khả năng chi trả các khoản nợ luôn được đảm bảo.

#### - Phân tích các hệ số phù hợp trong khu vực kinh doanh:

a/. Đội ngũ công nhân sản xuất có tay nghề đã qua nhiều năm kinh nghiệm (10-12 năm), cán bộ kỹ thuật có trình độ chuyên môn cao.

b/. Chất lượng sản phẩm ổn định do duy trì tiêu chuẩn:

+ ISO:9001:2008

+ ISO 14001:2004

c/. Là công ty duy nhất tại Việt Nam và Châu Á- Thái Bình Dương nhận được giải thưởng đặc biệt về môi trường do Tạp chí Crop Life và Farm Chemical International tổ chức, tạo được ấn tượng tốt về bảo vệ môi trường.

d/. Khách hàng truyền thống ổn định gắn bó lâu dài với công ty. (đại lý cấp 1)

e/. Vị trí nhà máy thuận lợi cho việc sản xuất, vận chuyển, cung ứng hàng hóa

- Giá trị sổ sách tại thời điểm 31/12 của năm báo cáo: Tổng cộng nguồn vốn và tổng cộng tài sản 84.521.932.228 đồng

- Tổng số cổ phiếu theo từng loại: 4.108.800 cổ phiếu phổ thông (cổ phiếu thường: 4.108.800 cổ phiếu, cổ phiếu ưu đãi: không)

- Tổng số trái phiếu đang lưu hành theo từng loại: không (trái phiếu có thể chuyển đổi, trái phiếu không thể chuyển đổi...: không)

- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành theo từng loại: 3.887.200 cổ phiếu phổ thông do đang có 221.600 cổ phiếu quỹ.

- Số lượng cổ phiếu dự trữ, cổ phiếu quỹ theo từng loại (nếu có): 221.600 cổ phiếu quỹ

- Cổ tức/lợi nhuận chia cho các thành viên góp vốn: 15%/năm bằng tiền và 5% bằng cổ phiếu thưởng từ nguồn thặng dư vốn.



- Cổ tức/lợi nhuận chia cho các thành viên góp vốn: 15%/năm bằng tiền và 5% bằng cổ phiếu thưởng từ nguồn thặng dư vốn.

## **2. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Phân tích tổng quan về hoạt động của công ty so với kế hoạch/dự tính và các kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trước đây.

- Sản phẩm rất đa dạng.
- Đội ngũ tiếp thị rộng khắp cả nước.
- Có nhiều dịch vụ hỗ trợ bán hàng.
- Kênh phân phối rộng khắp, có nhiều chi nhánh, kho hàng dự trữ.

Công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ đã vinh danh nhận được sự khen tặng của các cơ quan, ban ngành từ trung ương đến địa phương qua các phong trào thi đua như sau:

- Bằng khen của Ban chấp hành Tổng liên đoàn lao động Việt Nam về thành tích xuất sắc trong phong trào “Xanh-sạch-đẹp, bảo đảm an toàn vệ sinh lao động” năm 2003.
- Liên tục được Sở Công An TP Cần Thơ công nhận là cơ quan 4 an toàn.
- Bằng khen của Bộ Tài nguyên và Môi trường về thành tích xuất sắc trong bảo vệ môi trường nhân ngày quốc tế môi trường 05/06/2005.
- Giải thưởng COUNTRY CHAMPION của WORLD OF RESPECT do công ty Dupont – Hoa Kỳ và tạp chí Farm Chemicals International tài trợ (trao giải tại Malaysia) tháng 7 năm 2005.
- Được bình chọn là “HÀNG VIỆT NAM CHẤT LƯỢNG CAO”, “THƯƠNG HIỆU BẠN NHÀ NÔNG” và “THƯƠNG HIỆU ẨM TỰƠNG” trong năm 2005.
- Trong nhiều năm liên tục từ năm 2005 đến nay, sản phẩm của công ty đã được người tiêu dùng bình chọn là “HÀNG VIỆT NAM CHẤT LƯỢNG CAO”, “THƯƠNG HIỆU BẠN NHÀ NÔNG” và “THƯƠNG HIỆU ẨM TỰƠNG”. Đó là sự tin cậy của bà con nông dân và là niềm cổ vũ mạnh mẽ cho công ty CPC trong thời gian tới để phục vụ bà con nông dân ngày càng tốt hơn.

## **3. Những tiến bộ công ty đã đạt được**

**- Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý:**

- Công ty cổ phần thuốc sát trùng Cần Thơ của Việt Nam đã vinh dự được nhận giải đặc biệt về bảo vệ môi trường hàng năm cho các doanh nghiệp Mỹ và doanh nghiệp quốc tế do 3 đơn vị đồng bảo trợ của Mỹ gồm tập đoàn hóa chất Dupont Crop Protection, tạp chí “CropLife” và tạp chí “Farm Chemicals Internation” tổ chức tối 19-7 tại tòa nhà chính của Quốc hội Mỹ ở thủ đô Washington. Ông Nguyễn Thanh Tâm, Giám Đốc Sản xuất, đại diện công ty thuốc sát trùng Cần Thơ đã nhận giải thưởng.
- Phát biểu trong lễ trao thưởng, các đại diện của 3 đơn vị nói trên cho rằng Công ty cổ phần thuốc sát trùng Cần Thơ cùng với đối tác Mỹ là Dupont Crop Protection trong khi đẩy mạnh hợp tác liên doanh chế biến, phân phối và kinh doanh các loại thuốc bảo vệ cây trồng, chất diệt cỏ đã rất chú trọng công tác bảo vệ môi trường. Tại công ty đã lắp đặt một hệ thống tẩy rửa hiện đại với các thủ tục giám sát nghiêm ngặt, không để hóa chất ngấm vào lòng đất. Ngoài việc kinh doanh, công ty còn mở các lớp hướng dẫn cho nông dân cách thức bảo quản và sử dụng an toàn các loại sản phẩm của công ty.
- Các đại diện Mỹ cho biết Công ty thuốc sát trùng cần Thơ là tấm gương tiêu biểu, vượt qua một loạt các công ty của Indonesia, New Zealand, Philippines, Thái lan và Ấn Độ, trở thành công ty duy nhất đại diện cho khu vực Châu Á – Thái Bình Dương được nhận giải thưởng cao nhất dành cho các doanh nghiệp quốc tế có những đóng góp tiêu biểu trong việc bảo vệ môi trường.

**- Các biện pháp kiểm soát bảo vệ môi trường:**

1. Trong quá trình triển khai, áp dụng các chương trình SX sạch hơn, chương trình WIPE, chương trình 5 S, các chương trình ISO theo tiêu chuẩn quốc tế : ISO 9001: 2008, ISO 14001 : 2004 ...Các thủ tục hành chính về môi trường đã được công ty tuân thủ nghiêm túc, đáp ứng đầy đủ các yêu cầu pháp lý và các yêu cầu khác của địa phương . Từ đó môi trường làm việc cải thiện rất nhiều, chất lượng sản phẩm được ổn định, uy tín Cty trên thương trường ngày được nâng cao, giảm chi phí sản xuất , đặc biệt cải thiện được hình ảnh của Cty trước công chúng và dư luận

2. Xây dựng, vận hành hệ thống xử lý khí thải, nước thải, và chất thải rắn tại CPC ngày càng hoàn chỉnh và phát huy tác dụng :

a/\* Hệ thống xử lý khí thải.

Công ty đã đầu tư, lắp đặt 04 hệ thống xử lý khí thải với tổng công suất 20.000m<sup>3</sup>/giờ.

b/\* Hệ thống xử lý nước thải.

Nguồn phát sinh nước thải tại Công ty được phân thành 3 nguồn chính như sau: Nước thải sản xuất, nước thải sinh hoạt và nước mưa chảy tràn. Các nguồn thải này có hệ thống cống dẫn đến các nơi riêng biệt và áp dụng các biện pháp tổng hợp, kết hợp giữa cơ học, hoá học, sinh học trong quá trình xử lý.

c/\* Hệ thống xử lý chất thải rắn.

Chất thải rắn tại Công ty được phân thành 02 loại ngay tại nguồn phát sinh là chất thải rắn độc hại và chất thải rắn thông thường (không độc hại).

- Chất thải rắn độc hại : Được đưa vào lò đốt chuyên dùng có nhiệt độ tại buồng thứ cấp trên 1.200 độ, khí thải thoát ra từ lò đốt được xử lý bằng phương pháp hấp thụ hoá chất là dung dịch NaOH.

- Chất thải rắn thông thường: được phân loại xử lý để tái sử dụng hoặc đốt bằng lò đốt rác thủ công.

### 3. Tạo vùng đệm an toàn cách ly khu vực sản xuất và dân cư xung quanh.

Với vị trí thuận lợi (nằm ở khu vực ngoại ô, cách xa khu vực dân cư, diện tích nội vi là 4 ha), Công ty đã chủ động thiết kế, xây dựng hệ thống nhà xưởng, kho bãi sản xuất hợp lý. phần diện tích còn lại khá lớn (25.000m<sup>2</sup>, chiếm gần 62% tổng diện tích mặt bằng) để bố trí hệ thống cây xanh, thảm cỏ, ao hồ với mục đích tạo khu vực tiêu khí hậu trong lành gắn liền với cảnh quan môi trường thoáng mát, sạch đẹp.

Công ty đã tạo được một vùng đệm an toàn cách ly giữa khu vực sản xuất và khu vực dân cư với khoảng cách tối thiểu là 200m đảm bảo việc sản xuất không ảnh hưởng đến khu vực xung quanh. Diện tích khu vực đệm là 6 ha.

### 4. Nghiên cứu – Thử nghiệm – phát triển các sản phẩm mới theo hướng thân thiện với môi trường.

- Thay thế dần một số các loại hoạt chất dạng phospho hữu cơ tương đối độc sang các loại hoạt chất khác như carbamat, cúc tổng hợp,... ít độc cho môi trường.

- Phát triển sản phẩm gốc sinh học không độc cho môi trường như: sản phẩm thuốc trừ ruồi đục quả Sofri Protein 10DD, sản phẩm thuốc trừ sâu Sautiu 1.8EC; Sautiu 3.6EC....

- Thay thế phụ gia xylen bằng phụ gia Solvesso A100 ít độc hại hơn.

Với kết quả đạt được nêu trên, trong những năm qua Cty CPC đã được các cơ quan trong và ngoài nước ghi nhận như sau :

- UBND thành phố Cần Thơ tặng bằng khen về thành tích xuất sắc trong chiến dịch Bảo vệ Môi trường tỉnh Cần Thơ năm 2000.



- Tổng Liên đoàn Lao động Việt Nam tặng bằng khen về thành tích Xanh – Sạch – Đẹp, đảm bảo an toàn vệ sinh lao động năm 2003
- Bộ Tài nguyên và Môi trường tặng bằng khen về thành tích hoạt động bảo vệ môi trường Việt Nam 2005.
- Công ty CPC là đơn vị sản xuất thuốc BVTV duy nhất ở khu vực Châu Á Thái Bình dương đạt giải thưởng về môi trường tại Hoa Kỳ năm 2007 “Ambassador of Respect for the Environmental” do tạp chí Crop Life và Farm Chemicals International bình chọn dưới sự tài trợ của Cty Dupont Hoa Kỳ. ( Trước đó, năm 2005 CPC đã đạt giải thưởng này cấp quốc gia ).

#### **4. Kế hoạch phát triển trong tương lai.**

**Về định hướng phát triển,** Cty tiến hành các phần việc sau đây :

- Đầu tư mở rộng sản xuất : Năm 2010 đã mở rộng mặt bằng sản xuất thêm 3.700 m<sup>2</sup> và nâng cấp cải tạo dây chuyền sản xuất thuốc vo viên với tổng trị giá đầu tư 2,8 tỷ đồng.
- Quản lý tốt nguồn nhân lực và có chính sách đãi ngộ phù hợp.
- Mở rộng thị phần Miền Đông, Miền Trung và hướng tới Miền Bắc. Đồng thời củng cố và phát triển thị trường truyền thống ĐBSCL.
- Khảo sát thị trường và định hướng xuất khẩu sang các nước lân cận trong khu vực: đã tìm hiểu thị trường thuốc bảo vệ thực vật Campuchia và sẽ xúc tiến thương mại trong thời gian tới.
- Chiến lược kế hoạch Sản phẩm và lưu thông phân phối phù hợp :

\* Phân loại SP theo từng loại thị trường : Lúa, cây ăn quả, cây công nghiệp, rau màu...

\* Khuếch trương mạng lưới phân phối hiệu quả : Phân chia thị trường bán hàng cho từng Đại lý, nâng cấp những đại lý cấp 2 hoạt động tốt làm đại lý cấp I.

\* Xây dựng chiến lược tiếp thị với 3 nội dung chính : Quảng cáo trên các phương tiện truyền hình, đài phát thanh, báo chí...Quảng bá thương hiệu thông qua các sự kiện quan trọng, nổi bật tại địa phương và khu vực . Áp dụng chính sách khuyến mại thích hợp cho từng SP, từng đối tượng, từng thời điểm...

1. Slogan của CPC là *Cùng nông gia được mùa* nên mọi hoạt động đều hướng về khách hàng ngày càng hiệu quả và nhanh chóng hơn.
2. Đầu tư trang bị phương tiện cho đại diện thương mại gia tăng doanh số tiêu thụ đến các đại lý cấp 2 như xe pick up Ford Ranger để liên hệ trực tiếp các đại lý cấp 2 và tổ chức các điểm trình diễn sản phẩm, hội thảo đầu bờ cho nông dân. CPC đang có 15 đại diện thương mại và còn phát triển thêm nữa sẽ luôn thường trực với khách hàng để hỗ trợ kỹ thuật sử dụng thuốc bảo vệ thực vật theo nguyên tắc “4 Đúng” và hiệu quả cao. Đa số là những kỹ sư trồng trọt tốt nghiệp từ Khoa Nông nghiệp thuộc

trường Đại Học Cần Thơ (nổi tiếng về trồng trọt) và đã có nhiều kinh nghiệm trên đồng ruộng.

3. Đồng thời trang bị xe tải 3,5 tấn đến 8 tấn giao hàng cho các khu vực Miền Trung và Miền Đông Nam Bộ, khu vực Tiền Giang – Long An, khu vực Sóc Trăng – Bạc Liêu giúp cho thành phẩm thuốc BVTV đến các đại lý cấp 1 và cấp 2 trong ngày sau khi đặt hàng và giảm chi phí vận chuyển cho đại lý.
4. Tăng cường nhân sự cho đội bán hàng – tăng mật số đại diện thương mại trên diện tích canh tác để tư vấn hỗ trợ khách hàng tốt hơn. Nhờ vậy sẽ gia tăng doanh số bán. Đặc biệt, khu vực Tây nguyên và Lâm Đồng là nơi có tiềm năng lớn cho thuốc BVTV trên cây công nghiệp và rau màu mà CPC sẽ khai thác trong thời gian tới.
5. Ký kết hợp đồng tư vấn chuyển giao kỹ thuật công nghệ và quản lý với trường đại học Cần Thơ (Khoa Kinh tế và QTKD, khoa Nông Nghiệp, khoa Thủy Sản, Trung tâm nghiên cứu ứng dụng của trường tại từng khoa), Viện cây ăn quả miền Nam (SOFRI), Viện Lúa ĐBSCL... nhờ đó, CPC sẽ tiếp cận được các sản phẩm mới hiện đại, hiệu quả cao hơn nhưng thân thiện với môi trường đáp ứng kịp thời nhu cầu bảo vệ mùa màng của bà con nông dân. Hơn nữa, việc tập huấn theo đặt hàng sẽ giúp đội ngũ cán bộ CPC năng động và chuyên nghiệp hơn. Kết hợp chặt chẽ với các trung tâm khoa học kỹ thuật, công nghệ mới để xem xét áp dụng cho công ty (cụ thể là kết hợp với Viện cây ăn quả Miền Nam cho ra đời thuốc dẫn dụ ruồi đục quả Sofri-Protein an toàn cho môi trường và người sử dụng).
6. Công ty cổ phần thuốc sát trùng Cần Thơ đặt ra mục tiêu phát triển theo hướng không ngừng trang bị, đổi mới và hoàn chỉnh cơ sở vật chất kỹ thuật, từng bước hiện đại hóa, công nghiệp hóa – luôn luôn cải tiến hệ thống quản trị hướng tới khả năng cạnh tranh mạnh trên thị trường và mục tiêu phát triển bền vững. Nghiên cứu tạo cho từng sản phẩm của CPC có nét độc đáo riêng trong hiệu quả tác dụng nhưng giá thành phải chăng – có tính cạnh tranh cao.
7. Văn phòng được trang bị hệ thống máy vi tính hiện đại, không ngừng cải tiến công tác điều hành, quản lý, luôn coi con người là nguồn lực quan trọng quyết định sự thành công của Công ty. Bên cạnh việc phân

đầu kinh doanh đạt hiệu quả cao, đời sống vật chất, tinh thần của CB-CNV luôn được các cấp lãnh đạo của Công ty quan tâm đặc biệt.

8. Vừa qua công ty đã được chứng nhận đạt Hệ thống quản lý chất lượng phù hợp tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001:2008 và hệ thống quản lý môi trường phù hợp tiêu chuẩn quốc tế ISO 14001:2004. Công ty luôn luôn liên tục cải tiến áp dụng hai hệ thống trên bên cạnh các chương trình hỗ trợ như: Sản xuất sạch hơn: Làm theo 5S (sắp xếp, sàn lọc, sắp sọc, sạch sẽ, sẵn sàng). Cải thiện điều kiện làm việc để bảo vệ môi trường: và sắp tới sẽ tiến hành xây dựng Phòng thí nghiệm theo tiêu chuẩn ISO 17025.
9. Luôn quan tâm đến những ý kiến phản hồi, những tâm tư nguyện vọng của khách hàng. Những khiếu nại, những góp ý, những nhu cầu của khách hàng đều được lãnh đạo công ty xem xét cẩn kẽ để từ đó đưa ra những hành động khắc phục, cải tiến để không ngừng nâng cao mức độ thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Thông qua chất lượng sản phẩm, qua các chương trình quảng cáo, tài trợ, hội thảo đầu bờ,... Công ty ngày càng được người tiêu dùng tin nhiệm và đã hình thành một mối quan hệ gần gũi giữa đôi bên thể hiện qua thương hiệu “Bạn nhà nông Việt Nam”.
10. Xây dựng hệ thống thông tin thông suốt để đảm bảo rằng mọi thông tin đều được chuyển đến các bộ phận có liên quan, mọi văn bản pháp lý đều được cập nhật, mọi ý kiến phản hồi cũng như những tâm tư nguyện vọng của khách hàng, công nhân viên đều được đến với lãnh đạo công ty. Từ những thông tin đó, lãnh đạo công ty sẽ có những điều chỉnh kịp thời, những chiến lược phù hợp hơn. Thông tin có thể qua những phương tiện hiện đại như điện thoại, fax, internet... nhưng cũng có thể bằng những lá thư, những ý kiến đóng góp cũng như những lời tâm sự chân tình. Nhờ đó mà việc cải tiến Hệ thống chất lượng ngày càng tốt hơn.
11. Ngoài thị trường nội địa, CPC sẽ mở rộng xuất khẩu thuốc BVTV sang Lào và Campuchia

#### **IV. Báo cáo tài chính**

Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo qui định của pháp luật về kế toán. Báo cáo tài chính 2010 của CPC đã được công ty kiểm toán AISC kiểm toán.

## **V. Bản giải trình báo cáo tài chính và báo cáo kiểm toán**

### **1. Kiểm toán độc lập**

- Đơn vị kiểm toán độc lập: Công ty kiểm toán AISC
- Ý kiến kiểm toán độc lập:
- Các nhận xét đặc biệt (thư quản lý)

### **2. Kiểm toán nội bộ**

- Ý kiến kiểm toán nội bộ:
- Các nhận xét đặc biệt: không

## **VI. Các công ty có liên quan**

- Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/vốn góp của tổ chức, công ty: không
- Công ty có trên 50% vốn cổ phần/vốn góp do tổ chức, công ty nắm giữ: không
- Tình hình đầu tư vào các công ty có liên quan: không
- Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty liên quan: không

## **VII. Tổ chức và nhân sự**

- Cơ cấu tổ chức của công ty: 1 Tổng giám đốc + 2 giám đốc chức năng + các trưởng phòng ban ( kể cả KTT ) + nhân viên và công nhân.

### **- Tóm tắt lý lịch của các cá nhân trong Ban điều hành:**

- Ông Nguyễn Văn Trung : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc
- Ông Bùi Anh Dũng : Ủy viên HĐQT kiêm Giám đốc Tài chính
- Ông Nguyễn Thanh Tâm : Giám đốc sản xuất
- Cô Quách Thị Thúy: Kế toán trưởng

### **SƠ YẾU LÝ LỊCH**

(Dùng cho các thành viên Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban ks, KTT)

1. Họ và tên : NGUYỄN VĂN TRUNG
2. Số chứng minh thư nhân dân: 360030130 Cấp ngày 18/3/2003 tại CA TP Cần Thơ.

CHỖ ĐÓNG CHỮ VÀ CHỮ KÝ CỦA TỔ CHỨC KIỂM TOÁN ĐỘC LẬP



3. Giới tính : Nam
4. Ngày tháng năm sinh : 30/11/1956
5. Nơi sinh : TP. Cần thơ
6. Quốc tịch : Việt Nam
7. Dân tộc : Kinh
8. Quê quán: Đồng Tháp
9. Địa chỉ thường trú : 139/50 đường 30/4, F.Xuân Khánh, Quận Ninh Kiều, TP Cần Thơ.
- 10.ĐT liên lạc ở cơ quan : (84-710) 3861770
11. Trình độ văn hóa : 12/12
12. Trình độ chuyên môn : Kỹ sư nông nghiệp + Cử nhân quản trị kinh doanh
13. Quá trình công tác :
  - + Từ 1979-1982: Công tác trường Trung học Nông nghiệp Long Định
  - + Từ 1982 - 1989: Trạm BVTV tỉnh Hậu Giang
  - + Từ 1989 - 1992: Phó Giám đốc Đại lý Nông dược Cần Thơ
  - + Từ 1992 – 2002 Phó Giám đốc công ty Vật tư kỹ thuật nông nghiệp CT kiêm giám đốc Xí nghiệp Thuốc sát trùng Cần Thơ
  - + Từ 2002 - 2008: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ
  - + Từ 2008 - đến tháng 8/2010: Chủ tịch HĐQT công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ
  - + Từ tháng 8/2010 - đến nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ

Chức vụ công tác hiện nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ

### SƠ YẾU LÝ LỊCH

1. Họ và tên : BUI ANH DŨNG
2. CMND: 360051046                      ngày cấp 02/03/04      nơi      cấp      CA TPCT
3. Giới tính : Nam
4. Ngày tháng năm sinh : 17/02/1963
5. Nơi sinh : Vĩnh Long

6. Quốc tịch : Việt Nam
7. Dân tộc : Kinh
8. Quê quán : Vĩnh Long
9. Địa chỉ thường trú : 151/79A Trần Hoàng Na F.Hung Lợi Quận Ninh Kiều TPCT
- 10.ĐT liên lạc ở cơ quan : (84-71) 3861770
11. Trình độ văn hóa : 12/12
12. Trình độ chuyên môn : Thạc sĩ quản trị kinh doanh
13. Quá trình công tác :
- + Từ 1985-1988: công tác trường Đại học Tại chức tỉnh Hậu Giang
  - + Từ 1988 - 1990: Kế toán trưởng Đại lý Nông dược Cần Thơ
  - + Từ 1990 - 1992: Quản lý các đại lý của Đại lý Nông dược Cần Thơ
  - + Từ 1992 - 2002: Phó phòng nghiệp vụ công ty Vật tư kỹ thuật nông nghiệp CT kiêm kế toán trưởng Xi nghiệp Thuốc sát trùng Cần Thơ
  - + Từ 2002 – 2007: Trưởng Ban kiểm soát Công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ
  - + Từ 2007 đến nay: Ủy viên HĐQT kiêm giám đốc tài chính công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ
14. Chức vụ công tác hiện nay : Ủy viên HĐQT kiêm giám đốc tài chính công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ

### **SƠ YẾU LÝ LỊCH**

1. **Họ và tên : NGUYỄN THANH TÂM**
2. CMND số 360390991 cấp ngày 17/10/2003 nơi cấp CA tỉnh Cần Thơ
3. Giới tính : Nam
4. Ngày tháng năm sinh : 20/12/1952

5. Nơi sinh : Cần Thơ
6. Quốc tịch : Việt Nam
7. Dân tộc : Kinh
8. Quê quán : Cần Thơ
9. Địa chỉ thường trú : 77/50 đường Trần Phú F.Cái Khế Quận Ninh Kiều  
TPCT
- 10.ĐT liên lạc ở cơ quan : (84-71) 3861770
11. Trình độ văn hóa : 12/12
12. Trình độ chuyên môn : Kỹ sư nông nghiệp
- 13. Quá trình công tác :**
  - + Từ 1976-1989: Nhân viên phòng kế hoạch Cục Kinh tế  
Quân khu 9
  - + Từ 1989 - 2005: Trưởng phòng kinh doanh XN Long Vũ  
Meko Cần Thơ
  - + Từ 2005 - 2007: Phó giám đốc sản xuất công ty cổ phần  
Thuốc sát trùng Cần Thơ
  - + Từ 2007 đến nay: Giám đốc sản xuất công ty cổ phần Thuốc  
sát trùng Cần Thơ
- 14. Chức vụ công tác hiện nay :** Giám đốc sản xuất công ty cổ phần  
Thuốc sát trùng Cần Thơ

### **SƠ YẾU LÝ LỊCH**

- 1. Họ và tên :QUÁCH THỊ THÚY**
2. CMND số 362141254 ngày cấp 21/03/2003 nơi cấp CA tỉnh  
Cần Thơ
3. Giới tính : Nữ
4. Ngày tháng năm sinh : 19/06/1960
5. Nơi sinh : Sóc Trăng
6. Quốc tịch : Việt Nam

7. Dân tộc : Kinh
8. Quê quán : Sóc Trăng
9. Địa chỉ thường trú : 90/32/16/33 Hùng Vương F.Thới Bình Quận Ninh Kiều TPCT
10. ĐT liên lạc ở cơ quan : (84-71) 3861770
11. Trình độ văn hóa : 12/12
12. Trình độ chuyên môn : kỹ sư kinh tế nông nghiệp

**13. Quá trình công tác :**

- + Từ 1982-1986: công ty giống cây trồng tỉnh Hậu Giang
- + Từ 1986 - 1992: công ty vật tư kỹ thuật nông nghiệp Cần Thơ
- + Từ 1992 – 2002: Xí nghiệp Thuốc sát trùng Cần Thơ
- + Từ 2002 đến nay: Kế toán trưởng công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ

**14. Chức vụ công tác hiện nay :** Kế toán trưởng công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ

- Thay đổi Tổng Giám đốc điều hành trong năm: Từ ngày 23/8/2010 ông Nguyễn Văn Trung được bổ nhiệm làm Tổng giám đốc thay cho ông Phan Thế Hùng .

- Quyền lợi của Ban Giám đốc: Tiền lương, thưởng của Ban giám đốc và các quyền lợi khác của Ban giám đốc

- Số lượng cán bộ, nhân viên và chính sách đối với người lao động:

- Thay đổi thành viên Hội đồng quản trị/thành viên Hội đồng thành viên/Chủ tịch , Ban Giám đốc, Ban kiểm soát, kế toán trưởng: không

**VIII. Thông tin cổ đông/thành viên góp vốn và Quản trị công ty**

**1. Hội đồng quản trị /Chủ tịch và Ban kiểm soát/Kiểm soát viên:**

- Thành viên và cơ cấu của HĐQT, Ban kiểm soát (nêu rõ số thành viên độc lập không điều hành), thành viên và cơ cấu Hội đồng thành viên, Kiểm soát viên, Chủ tịch công ty

1	Hội đồng quản trị:	Ông Nguyễn Văn Trung- Chủ tịch
---	--------------------	--------------------------------



		Ông Phan Thế Hùng- Phó chủ tịch Ông Bùi Anh Dũng- Ủy viên Ông Đỗ Văn Thành- Ủy viên độc lập Ông Phạm Quang Nghiêm- Ủy viên Ông Phan Đăng Trúc- Ủy viên độc lập
2	Ban Giám đốc:	Ông Nguyễn Văn Trung- Tổng giám đốc Ông Bùi Anh Dũng- Giám đốc Tài chính Ông Nguyễn Thanh Tâm- Giám đốc sản xuất
3	Ban kiểm soát:	Ông Nguyễn Văn Thái- Trưởng BKS Ông Nguyễn Ngọc Minh- Ủy viên Ông Lê Đăng Thuận- Ủy viên

- Hoạt động của HĐQT: chỉ đạo đường lối chiến lược trong các hoạt động của công ty và quyết định cho các vấn đề quan trọng qua các buổi họp HĐQT thường kỳ.

- Hoạt động của thành viên HĐQT độc lập không điều hành: tham gia ý kiến xây dựng chỉ tiêu kế hoạch và giám sát tiến độ thực hiện trong kỳ.

- Hoạt động của các tiểu ban trong HĐQT/Hội đồng thành viên (ví dụ tiểu ban lương thưởng, tiểu ban đầu tư và tiểu ban nhân sự...)

- Hoạt động của Ban kiểm soát/Kiểm soát viên: Ban Kiểm Soát Công ty CPC gồm 3 thành viên, Trưởng Ban Kiểm Soát là Cử nhân Kinh tế và có chứng chỉ Kế toán trưởng do Bộ Tài Chính cấp & nhiều giấy chứng nhận đào tạo về lĩnh vực tài chính, thuế...ngắn hạn khác, 02 thành viên còn lại là Trưởng phòng sản xuất và phó phòng cơ điện của CPC, có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực phụ trách, điều đó góp phần làm cho công việc kiểm soát được chặt chẽ hơn. Hoạt động của Ban Kiểm Soát năm 2010 được tiến hành một cách chủ động theo qui định của pháp luật và điều lệ công ty, cụ thể:

- Tham gia ý kiến với HĐQT trong các vấn đề: tổng kết và xác lập kế hoạch, chỉ định công ty kiểm toán độc lập để kiểm toán Công ty; bàn bạc thực hiện chủ trương mở rộng qui mô kinh doanh.

- Xem xét tính hợp lý của qui trình nhập khẩu và kinh doanh thuốc BVTV, qui trình luân chuyển chứng từ kế toán .
  - Giám sát việc chấp hành nghĩa vụ của doanh nghiệp theo quy định của pháp luật (bao gồm: nghĩa vụ thuế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế và các nghĩa vụ tài chính khác).
  - Giám sát việc chấp hành giao dịch cổ phiếu của các cổ đông : Đúng pháp luật, đúng qui định của CPC.
  - Xem xét tính minh bạch của quá trình công bố thông tin để đảm bảo quyền lợi cho nhà đầu tư
  - Có góp ý với HĐQT đề ra chiến lược phát triển CPC.
- Nhìn chung, trong quá trình thực thi nhiệm vụ của mình, Ban Kiểm Soát được HĐQT, Ban Tổng Giám đốc tạo mọi điều kiện thuận lợi để hoàn thành nhiệm vụ.
- Kế hoạch để tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty:
  - Thù lao, các khoản lợi ích khác và chi phí cho thành viên HĐQT /Chủ tịch và thành viên Ban kiểm soát/Kiểm soát viên: đại hội đồng cổ đông quy định mức thù lao cho HĐQT và BKS là 2% lợi nhuận sau thuế.
  - Số lượng thành viên HĐQT/ Ban Kiểm soát/Kiểm soát viên, Ban Giám đốc đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty: đã dự lớp tập huấn theo kế hoạch đào tạo của UBCKNN trong năm 2009- 2010
  - Tỷ lệ sở hữu cổ phần/vốn góp và những thay đổi trong tỷ lệ nắm giữ cổ phần/vốn góp của thành viên HĐQT: chiếm 22% vào 31/12/2010.
  - Thông tin về các giao dịch cổ phiếu/chuyển nhượng phần vốn góp của công ty của các thành viên Hội đồng quản trị/Hội đồng thành viên, Ban Giám đốc điều hành, Ban kiểm soát/Kiểm soát viên, cổ đông lớn và các giao dịch khác của thành viên Hội đồng quản trị/ Ban giám đốc điều hành, Ban kiểm soát/Kiểm soát viên và những người liên quan tới các đối tượng nói trên.

## **2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông/thành viên góp vốn**

### **2.1. Cổ đông/thành viên góp vốn trong nước**

- Thông tin chi tiết về cơ cấu cổ đông/thành viên góp vốn trong nước:

CÔNG TY  
 HẠN  
 TRÁCH  
 THỰC  
 DÂN

- Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn theo nội dung: Tên, năm sinh (cổ đông/thành viên góp vốn cá nhân); Địa chỉ liên lạc; Nghề nghiệp (cổ đông/thành viên góp vốn cá nhân), ngành nghề hoạt động (cổ đông/thành viên góp vốn tổ chức); số lượng và tỷ lệ cổ phần sở hữu/vốn góp trong công ty; những biến động về tỷ lệ sở hữu cổ phần/tỷ lệ vốn góp.

1	Công ty TNHH & TMDV Thanh Sơn Hóa nông (ông Phan Đăng Trúc làm đại diện )	Lô C7 đường 7C khu công nghiệp Lê Minh Xuân, TP.HCM	676.200 cổ phần	16,457%
1	VÕ VIẾT THANH 1963	83B, Đường 3/2 TPCT	343.375 cổ phần	8,35%

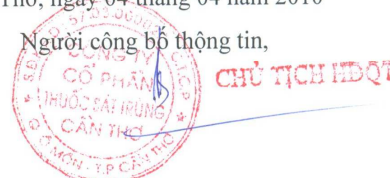
## 2.2. Cổ đông/thành viên góp vốn nước ngoài

- Thông tin chi tiết về cơ cấu cổ đông/thành viên góp vốn nước ngoài: chiếm 1,30% vào 31/12/2010

- Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn theo nội dung: Tên, năm sinh (cổ đông/thành viên góp vốn cá nhân); Địa chỉ liên lạc; Nghề nghiệp (cổ đông/thành viên góp vốn cá nhân), ngành nghề hoạt động (cổ đông/thành viên góp vốn tổ chức); số lượng và tỷ lệ cổ phần sở hữu/vốn góp trong công ty; những biến động về tỷ lệ sở hữu cổ phần/vốn góp: không có./.

Cần Thơ, ngày 04 tháng 04 năm 2010

Người công bố thông tin,



NGUYỄN VĂN TRUNG