

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2012

MỤC LỤC

	<u>Trang</u>
Phần 1: Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012	5
1. Sản phẩm	5
2. Hệ thống bán hàng	8
3. Đầu tư cơ sở hạ tầng	8
4. Nhân lực	9
5. Kết quả kinh doanh 2012 và những mục tiêu đã thực hiện . . .	9
6. Đầu tư	13
Phần 2: Kế hoạch kinh doanh 2013	17
1. Định hướng phát triển	17
2. Kế hoạch kinh doanh 2013	17
Phần 3: Báo cáo HĐQT tổng kết nhiệm kỳ II và kế hoạch 5 năm	
Nhiệm kỳ III 2013 – 2017	20
I. Tổng kết nhiệm kỳ II giai đoạn 2008 – 2012	21
1. Những cột mốc quan trọng	21
2. Công ty HAI qua những con số	22
3. Những thành tựu tài sản đạt được trong nhiệm kỳ	25
4. Thành tích và danh hiệu	29
II. Những tồn tại của công ty giai đoạn 2008 – 2012	31
1. Đầu tư tài chính	31
2. Đầu tư vào các dự án liên kết – liên doanh	31
3. Dự án Trung tâm Thương mại và văn phòng cho thuê . . .	31
III. Kế hoạch 5 năm 2013 – 2017	31
IV. Hoạt động cộng đồng	40
Phần 4: Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát	44

Tài liệu đính kèm:

- Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2012 đã được UHY kiểm toán.
- Thông kê Nghị quyết – Quyết định – Biên bản họp của HĐQT.

Danh mục viết tắt

BGD	: Ban Giám đốc
BĐH	: Ban Điều hành
BKS	: Ban Kiểm soát
BVTV	: Bảo vệ thực vật
CĐ	: Cổ đông
CK	: Cùng kỳ
CP	: Cổ phần
CN	: Chi nhánh
CSH	: Chủ sở hữu
DPĐTTC	: Dự phòng đầu tư tài chính
DT	: Doanh thu
ĐHĐCĐ	: Đại hội đồng cổ đông
EPS	: Earning per Share (thu nhập trên cổ phần)
EUR	: Đồng tiền chung Châu âu
HAI	: Công ty Cổ phần nông dược HAI
HĐQT	: Hội đồng quản trị
HNX	: Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội
HNX-Index	: Chỉ số thị trường chứng khoán Hà Nội
HOSE	: Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh
GDP	: Tổng sản lượng nội địa
KH	: Kế hoạch
LĐPT	: Lao động phổ thông
LN	: Lợi nhuận
NC & PTSP	: Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm
R&D	: Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm

SPC	: Công ty CP thuốc bảo vệ thực vật Sài Gòn
SX KD	: Sản xuất Kinh doanh
TGD	: Tổng Giám đốc
TH	: Thực hiện
TMCP	: Thương mại cổ phần
TNHH	: Trách nhiệm hữu hạn
VĐL	: Vốn điều lệ
VĐT	: Vốn đầu tư
VFG	: Công ty CP Khử trùng Giám định Việt Nam
VNĐ	: Việt Nam đồng
VN-Index	: Chỉ số thị trường chứng khoán Việt Nam
VNR	: Việt Nam Rank (Xếp hạng doanh nghiệp Việt Nam)
VPĐD	: Văn phòng đại diện
UHY	: Công ty TNHH Dịch vụ Kiểm toán và Tư vấn UHY
USD	: Đô-la Mỹ
XDCB	: Xây dựng cơ bản
WB	: World Bank (Ngân hàng Thế giới)

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2012

Năm 2012 tình hình kinh tế trong nước tiếp tục chịu hậu quả từ cuộc khủng hoảng tài chính kéo dài từ năm trước làm cho nền kinh tế tăng trưởng chậm, GDP tăng 5,2% đạt mức thấp.

Các tháng đầu năm 2012, doanh nghiệp vẫn phải vay với lãi suất trên 20% nhưng vốn tín dụng mà các doanh nghiệp, hộ kinh doanh cần tiếp cận còn hạn chế.



Tình hình nông nghiệp diễn biến phức tạp, sự biến đổi khí hậu toàn cầu làm thay đổi tình hình thời tiết, các loại dịch bệnh đạo ôn, vàng lá, vi khuẩn tăng nhưng sâu rầy giảm đáng kể. Sản xuất nông nghiệp năm nay được mùa nhưng giá thu mua nông sản giảm, sản phẩm hàng hóa tiêu thụ khó khăn, tài chính tín dụng thắt chặt nên nông dân không có tiền đầu tư tái sản xuất, một số doanh nghiệp bị nợ đọng lớn từ các khách hàng và nông dân đã lâm vào tình cảnh phá sản.

Công ty cổ phần nông dược HAI, được khách hàng biết đến với tên gọi dễ nhớ “Công ty HAI” cũng trải qua một năm nhiều biến động.

1. Sản phẩm:

Ngành kinh doanh chính của công ty vẫn là sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật với doanh thu chiếm trên 94%, đây là nguồn doanh thu lớn nhất mà công ty tập trung. Trong giai đoạn tài chính thắt chặt công ty không đầu tư dàn trải, không đầu tư dài hạn.

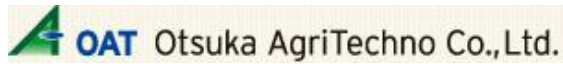
Doanh thu tập trung vào các sản phẩm của các công ty đa quốc gia trên thế giới như:

Công ty	Sản phẩm tiêu biểu
 <p>Dow AgroSciences (USA)</p>	<p>Thuốc trừ đạo ôn lúa BEAM 75WP, trừ cỏ CLINCHER 10EC, CLIPPER 250D</p> 
<p>Công ty DuPont (Hoa Kỳ)</p>  <p><i>The miracles of science™</i></p>	<p>Thuốc trừ sâu AMMATE, thuốc trừ sâu LANNATE, thuốc trừ cỏ ALLY</p> 
<p>Các công ty Nhật bản</p> <p>Nissan Chemical</p>  <p>NISSAN CHEMICALS</p> <p>Ishihara Sangyo Kaisha</p>  <p>ISHIHARA SANGYO KAISHA</p>	<p>Thuốc trừ cỏ Sirius</p> 

Nippon Soda



Otsuka AgriTechno Co.,



Thuốc trừ sâu



Bên cạnh đó, tỷ trọng doanh thu sản phẩm mang nhãn hiệu của Công ty HAI đăng ký kinh doanh ngày một tăng trưởng và phát triển ổn định. Đây là chiến lược lâu dài cho sự phát triển ổn định và bền vững.



2. Hệ thống bán hàng

Năm 2012, các chi nhánh vẫn tiếp tục mở rộng thêm những đại lý khách hàng. Phía Bắc bán trực tiếp cho nhiều đại lý ở miền núi; các tỉnh miền trung mở thêm một số khách hàng nhỏ ở các vùng sâu; miền nam tập trung bán cho khách hàng lớn.

Đặc biệt năm 2012, công ty đã mở rộng kênh phân phối khác đó là xuất khẩu trực tiếp kim ngạch thu được hơn 724.000 USD, sản phẩm xuất khẩu chủ yếu thuốc BVTV nhãn hiệu của công ty HAI. Các sản phẩm nước ngoài ủy quyền đăng ký chưa nhiều. Tuy nhiên, trong thời gian sắp đến các loại sản phẩm nước ngoài sẽ gia tăng và thị trường này sẽ tiếp tục mở rộng.

3. Đầu tư cơ sở hạ tầng

Để phát triển bền vững thì cơ sở vật chất và các đầu tư cho lĩnh vực hoạt động nghiên cứu cần phải được tập trung. Trong bối cảnh hiện nay, các doanh nghiệp chỉ hướng đến cạnh tranh về giá, trong khi đó về chất lượng sản phẩm vẫn kém hơn các công ty nước ngoài. Việc đầu tư nghiên cứu : đối tượng sâu bệnh, thuốc đặc trị phòng trừ, hoặc các công thức phối liệu mang lại hiệu quả cao chưa được quan tâm. Chính vì vậy, Công ty HAI đã thành lập **Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm (R&D)** tại Kho B4 cũ (quận Bình Tân, Tp.HCM), khu đất của công ty thuộc dự án Trung tâm thương mại và cao ốc văn phòng cho thuê chưa có vốn đầu tư. Các chức năng hoạt động chính của Trung tâm NC & PTSP như phòng thí nghiệm, nhà lưới, nhà kính, phòng họp tập huấn cho nhân viên, phòng làm việc của đội ngũ nhân viên quảng bá, nghiên cứu với mục đích khảo nghiệm thuốc và nghiên cứu hoạt chất thuốc BVTV sao cho có hiệu quả,...

Chi nhánh Kiên Giang vừa hoàn thành xây dựng với khu văn phòng làm việc và kho chứa thuốc tổng diện tích gần 1000m², tại xã Mong Thọ B, huyện Châu Thành, tỉnh Kiên Giang. Kinh phí đầu tư khoảng 2,8 tỷ đồng, đã khánh thành và đi vào hoạt động.

4. Nhân lực

Tổng số nhân viên của công ty là :	192
Trong đó : + Nhân viên trực tiếp:	130
+ Nhân viên gián tiếp:	62
Trình độ : + Thạc sỹ :	10
+ Đại học :	146
+ Cao đẳng :	6
+ Khác :	30

5. Kết quả kinh doanh 2012 và những mục tiêu đã thực hiện**5.1 Kết quả kinh doanh 2012**

Năm tài chính 2012 của công ty HAI bắt đầu từ 1/10/2011 kết thúc ngày 30/9/2012. Số liệu kết quả kinh doanh hợp nhất các chỉ tiêu quan trọng :

Đvt : đồng

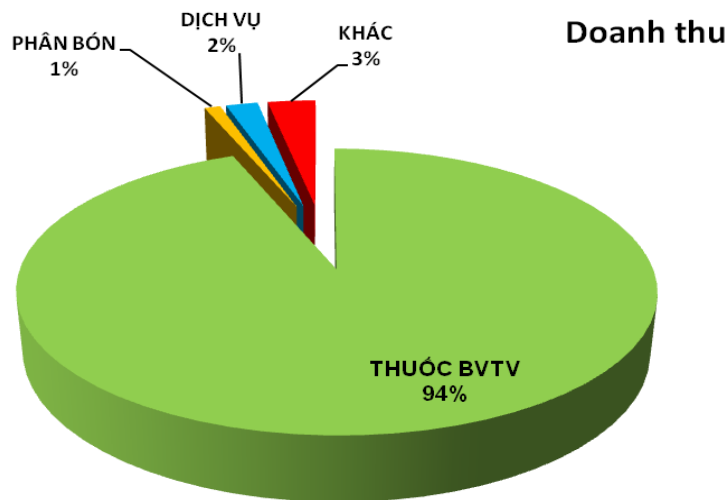
Chỉ tiêu	Năm 2011	Kế hoạch 2012	Thực hiện 2012	TH/CK (%)	TH/KH (%)
	(a)	(b)	(c)	(c/a)	(c/b)
Vốn điều lệ	173.999.910.000	173.999.910.000	173.999.910.000	100	100
Vốn chủ sở hữu	397.662.709.304		403.160.401.757	101	
Tổng doanh thu	691.553.258.300	916.000.000.000	834.447.982.841	121	91
Lãi trước thuế	59.545.179.042	90.440.000.000	54.551.665.713	92	60
Lãi sau thuế	49.958.739.738	67.830.000.000	40.707.809.601	81	60
EPS	3.163	3.898	2.340	74	60
Cổ tức	20%	20%	(*) 25%		

(Nguồn: BCTC hợp nhất 2012 được kiểm toán bởi UHY)

(*) Dự kiến cổ tức được chi do ĐHĐCĐ quyết định.

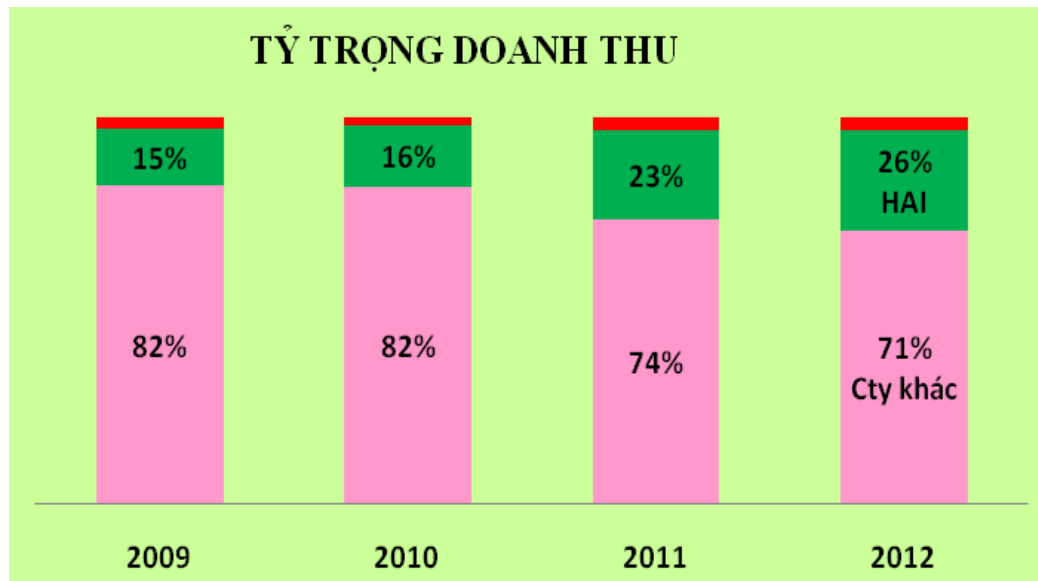
5.2 Đánh giá kết quả kinh doanh 2012

- Năm nay, sản xuất nông nghiệp gặp nhiều thuận lợi, được mùa nhưng không được giá. Lĩnh vực kinh tế không thuận lợi nông dân giảm đầu tư; Tình trạng cạnh tranh thị trường của đại lý nảy sinh phá giá, hàng giả hàng nhái tràn ngập làm cho khách hàng lo ngại, hạn chế mua làm cho doanh thu năm nay chỉ đạt **91%** so với kế hoạch đề ra, nhưng so với năm 2011 tăng 21%.



- Doanh thu nông dược chiếm tỷ trọng cao 94%, sản phẩm chủ yếu là thuốc trừ cỏ chiếm tỷ trọng 40%, trừ bệnh chiếm 37%, trừ sâu chiếm 21%, còn lại là thuốc kích thích sinh trưởng, trừ ốc và một số nguyên liệu hóa chất thuốc bảo vệ thực vật. Sản phẩm phân bón còn đơn điệu một vài loại nên tỷ trọng doanh thu phân bón chiếm 1%.

Tỷ trọng sản phẩm nhãn hiệu của Công ty HAI, mục tiêu đề ra là 35% kết quả thực hiện chỉ đạt 26%, nhưng so với năm trước tăng 3%.



- Tình hình kinh tế vĩ mô, các ngân hàng siết chặt tín dụng, lãi suất vay vẫn ở mức cao, đại lý và nông dân khó tiếp cận được nguồn vốn dẫn đến nợ đọng không thể bán hàng, đồng thời rủi ro lớn về tài chính.

- Năm 2012 công ty cố gắng đưa ra nhiều sản phẩm thay thế các sản phẩm của BASF, Sumitomo không còn phân phối nhưng chưa thể bù đắp được doanh thu mất đi từ các sản phẩm này. Tuy nhiên, các sản phẩm thay thế đã được nông dân chấp nhận như Altach, Carbenda Supper, ... và đây là sự phát triển bền vững của công ty.

- Về lợi nhuận sau thuế: kết quả 40,9 tỷ đồng đạt 60% kế hoạch đề ra, so với cùng kỳ bằng 82% mặc dù doanh thu năm nay cao hơn năm trước. Đó là :

+ Giá vốn hàng bán tăng theo giá nhập khẩu và tỷ giá nhưng giá bán chưa tăng kịp.

+ Chi phí bán hàng tăng cao: như các chi phí vận chuyển, dịch vụ, bán hàng, ... đều tăng mạnh.

5.3 Các chỉ số tài chính

Chỉ tiêu	Đơn vị	2012	2011	Chênh lệch
<u>Khả năng thanh toán</u>				
Hệ số thanh toán hiện hành	Lần	2,09	2,46	-0,37
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,09	0,09	0,00
<u>Cơ cấu nguồn vốn</u>				
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	38,4	32,5	+5,7
Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	61,6	67,5	-5,7
<u>Cơ cấu tài sản</u>				
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	22,3	22,3	0,0
Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	77,7	77,7	0,0
<u>Tỷ suất sinh lời</u>				
Tỷ suất lãi sau thuế/Tổng tài sản	%	6,2	8,5	-2,3
Tỷ suất lãi sau thuế/D.thu thuần	%	4,9	7,2	-2,3
Tỷ suất lãi sau thuế/VĐT của CSH	%	23,4	28,7	-5,3

(Nguồn: BCTC hợp nhất 2012 được kiểm toán bởi UHY)

5.4 Những mục tiêu đã thực hiện trong năm 2012

- **Hình thành Trung tâm nghiên cứu và Phát triển sản phẩm:** ngay tại khu đất dành để xây dựng Trung tâm thương mại và văn phòng cho thuê nhưng chưa có kinh phí triển khai. Chức năng của Trung tâm NC & PTSP sẽ đầu tư phòng thí nghiệm, nhà lưới khảo nghiệm để nghiên cứu, khảo nghiệm các loại thuốc bảo vệ thực mang lại hiệu quả cao.
- **Nhiều sản phẩm mới đã đưa vào kinh doanh:** Aviso 350SC, Colyna 200TB, Honeycin 6%, Bộ 3 sản phẩm BBC, Suron 80WP, Gekko 20SC,...



- **Mở rộng kênh bán hàng – xuất khẩu:** sang thị trường Cam-pu-chia kim ngạch xuất khẩu đạt 724.000 USD, đồng thời đã đăng ký xong thêm được 04 sản phẩm ủy quyền của công Dow AgroSciences.
- **Xây dựng văn phòng, kho chi nhánh Kiên Giang:** trên diện tích đất chuyển nhượng từ năm 2011 với diện tích toàn bộ khoảng 1000m², đến nay đã khánh thành và đi vào hoạt động.
- **Chăm sóc khách hàng:** hình thành chuyên biệt Bộ phận Quan hệ khách hàng, với mục tiêu làm tốt công tác thỏa mãn nhu cầu của khách hàng từ đại lý đến nông dân; giải quyết những khiếu nại từ chất lượng sản phẩm đến các chính sách, dịch vụ. Tổ chức những sự kiện cho khách hàng, hỗ trợ giúp đỡ người thân của đại lý trong những trường hợp khó khăn như bệnh tật, học hành, thi cử. Đồng thời làm cầu nối cho các phòng ban hoàn thành tốt công việc được giao.

6. Đầu tư

Các dự án vẫn đang trong giai đoạn đầu tư cơ bản, không bổ sung vốn đầu tư. Trong giai đoạn kinh tế khó khăn, tín dụng siết chặt công ty tập trung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính, không chủ trương dàn trải đầu tư XDCB.

- 1) **Dự án Công ty Cổ phần Thương mại nông nghiệp Sông Mê Kông (Đồng tháp):** vốn điều lệ 40 tỷ, tỷ lệ góp vốn của HAI là 30%, đã góp 11.563.499.672 đồng. Dự án được hình thành từ ý tưởng cùng một vài công ty cùng ngành đầu tư xây dựng siêu thị nông nghiệp phục vụ kinh doanh các mặt hàng nông nghiệp từ dụng cụ, máy móc, giống, thuốc BVTV,... tương tự như các nước trong khu vực kinh doanh rất thành công. Tuy nhiên, trong giai đoạn suy thoái, việc sử dụng vốn vay đầu tư không

khả thi, do đó tạm dừng đầu tư hoặc chuyển đổi thành dự án khác hoặc thoái vốn.

- 2) **Công ty cổ phần Bốn Đúng (Bình Phước):** vốn điều lệ 30 tỷ, tỷ lệ góp vốn của HAI là 50%, đã góp 12.298.651.300 đồng. Đã nộp xong tiền thuê đất 7ha và đang xây dựng văn phòng, nhà kho. Công ty đã bắt đầu hoạt động kinh doanh nhỏ để trả lương cho các nhân viên quản lý tại dự án. Mô hình sản xuất nguyên liệu chính từ hóa chất cơ bản đang trong giai đoạn nghiên cứu.
- 3) **Công ty TNHH HAI Minh Long (Long An):** vốn điều lệ 22 tỷ, tỷ lệ góp vốn của HAI là 50%. Các hoạt động: cho thuê kho, vận tải hàng hóa, gia công đóng gói. Kết quả kinh doanh đã có lợi nhuận, chi trả lợi tức 500 triệu đồng. Chuẩn bị đưa hệ thống sản xuất thuốc BVTV dạng hạt vào sản xuất.
- 4) **Dự án Trung tâm thương mại và văn phòng cho thuê (Q.Bình Tân, TpHCM):** chưa có nguồn vốn để xây dựng mặc dù xác định vị trí của dự án rất hấp dẫn, thuận lợi. Tuy nhiên do nhu cầu phải hình thành **Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm** và để tận dụng quỹ đất của dự án, công ty đã xây dựng văn phòng làm việc và phòng thí nghiệm cho Trung tâm với tổng kinh phí là 3.429.221.103 đồng. Trung tâm NC & PTSP đã đi vào hoạt động từ tháng 7/2012.
- 5) **Chi nhánh Đồng Tháp:** Do vị trí thuê cũ của chi nhánh nằm trong khu thị trấn không thể chứa hàng hóa và không thuận lợi giao dịch. Tháng 4/2012 công ty đã mua lại diện tích đất khoảng 700m² có sẵn nhà đúc bê-tông cấp 3, 1 trệt 1 lầu làm văn phòng và diện tích đất thổ cư có thể xây kho chứa thuốc BVTV.
- 6) **Đầu tư cổ phiếu – tài chính:**
 Những cổ phiếu này đã được công ty đầu tư nhiều năm trước, theo kế hoạch công ty sẽ bán những cổ phiếu này để thu hồi vốn, nhưng năm nay tình trạng suy thoái vẫn tiếp tục, chỉ số VN-Index, HNX-Index liên tục giảm điểm, công ty chưa thể thoái vốn ở những cổ phiếu này.

Năm 2012 không có sự biến động về số lượng cổ phiếu :

Cổ phiếu	Số lượng (CP)	Giá trị sổ sách (đồng)	Cổ tức nhận 2012 (đồng)	DPĐTTC 2012 (đồng)
CTCP Khử trùng Giám định Việt Nam (VFG)	514 800	21.507.900.000	990.000.000	(1.327.740.000)
CTCP Bảo vệ Thực vật Sài Gòn	71 500	2.249.390.000	-	(955.240.000)
Ngân hàng TMCP Việt Á	643 717	14.177.400.000	386.230.200	(6.748.991.631)
Tổng cộng		37.934.690.000	1.930.630.200	(9.031.971.631)

(Nguồn: BCTC hợp nhất 2012 được kiểm toán bởi UHY)

Lợi nhuận được chia cổ tức là 1.930.630.200 đồng

Tuy nhiên, trong giai đoạn suy giảm giá cổ phiếu tuột dốc thấp hơn giá trị sổ sách, theo quy định phải trích lập dự phòng đầu tư tài chính là : 9.031.971.631 đồng.

7) Công ty TNHH Nông dược HAI-Quy Nhơn:

- Căn cứ Nghị quyết của HĐQT về việc tách Chi nhánh Công ty CP Nông dược HAI tại Quy Nhơn thành Công ty Trách nhiệm hữu hạn 100% vốn đầu tư của công ty.
- Công ty TNHH MTV nông dược HAI-Quy Nhơn được thành lập theo Giấy phép đăng ký kinh doanh số 4100649155 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp ngày 6/7/2007. Ngành nghề kinh doanh mua bán vật tư nông nghiệp; sản xuất, gia công vật tư nông nghiệp.

- Vốn đầu tư vào Công ty TNHH Nông dược HAI Quy Nhơn 05 (năm) tỷ đồng.
- Tình hình doanh thu của Công ty TNHH Nông dược HAI Quy Nhơn

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	2011	2012	%
Doanh thu	49.360.653.482	48.329.318.414	98%
Lãi sau thuế	914.285.822	751.736.593	82%

(Nguồn: Bộ phận Tài chính kế toán công ty)

- Công ty con chuyển lãi của năm 2011 về công ty mẹ trong năm 2012 là 303.609.031 đồng.
- Lãi năm 2012 chưa chuyển về công ty mẹ.

KẾ HOẠCH KINH DOANH

NĂM 2013

1. Định hướng phát triển

Theo đánh giá của các nhà chuyên môn về tình hình kinh tế thế giới và trong nước chưa có dấu hiệu phục hồi. Dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam khoảng 5-6% (theo nguồn Thời báo Kinh tế Việt Nam: *WB dự báo tăng trưởng GDP của Việt Nam trong năm 2012 vào khoảng 5,2% và trong năm 2013 sẽ là khoảng 5,7%*). Nguồn vốn vay vẫn bị siết chặt bởi hệ thống ngân hàng, lạm phát và tỷ giá là những ẩn số khó lường trong điều kiện kinh doanh nhập khẩu.

Nông nghiệp cũng sẽ chịu tác động của kinh tế và thêm nguyên nhân khách quan khí hậu, thời tiết,... Tuy nhiên, lương thực là mối quan tâm hàng đầu của Chính phủ và thế giới nên sản xuất lúa gạo vẫn tiếp tục tăng trưởng.

2. Kế hoạch kinh doanh 2013

2.1 Kinh doanh

Tiếp tục tập trung vào lĩnh vực chính kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, phân bón.

Tăng thêm sản phẩm nhãn hiệu HAI, sản phẩm công ty nước ngoài, các hoạt chất mới như thuốc ốc, kích thích sinh trưởng, thuốc sử dụng cho công nghệ sau thu hoạch.

Đẩy mạnh xuất khẩu, công ty chính thức nhận thêm được 4 giấy phép sản phẩm của Dow AgroSciences được phép kinh doanh tại Campuchia. Hỗ trợ bán hàng tiểu ngạch qua Lào.

CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2013

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Doanh thu 2012	Kế hoạch 2013	%
Vốn điều lệ	173.999.910.000	173.999.910.000	100%
Tổng doanh thu	834.447.982.841	840.000.000.000	101%
LN trước thuế	54.551.665.713	67.018.000.000	123%
LN sau thuế	40.707.809.601	50.263.500.000	123%
Chia cổ tức	25%	20%	
EPS	2.340	2.889	123%

2.2 Đầu tư

Các dự án liên doanh : Công ty CP thương mại nông nghiệp Sông Mê Kông sẽ thoái vốn; Công ty CP Bốn Đúng, Công ty TNHH HAI Minh Long tiến hành khai thác.

Dự án Trung tâm thương mại và văn phòng cho thuê, tạm sử dụng làm văn phòng cho Trung tâm NC & PTSP.

Hoàn thiện 13 chi nhánh, không mở thêm mới trong năm 2013. Tùy vào điều kiện tài chính có thể xây dựng nhà kho cho chi nhánh Đồng Tháp.

Đầu tư cổ phiếu – tài chính, tìm cơ hội thoái vốn các loại cổ phần này khi thị trường có giá tốt.

2.3 Các giải pháp thực hiện

Xây dựng kế hoạch 2013 với doanh thu chỉ tăng 1% được dự báo một năm tiếp tục khó khăn. Trong đó, có những sản phẩm theo quy định của cơ quan chức năng sẽ hạn chế và ngừng kinh doanh trong thời gian tới. Tuy vậy, theo nhận định nông nghiệp vẫn tiếp tục tăng trưởng và để đạt được mục tiêu đề ra cần phải:

- Giữ vững và củng cố hệ thống khách hàng sẵn có. Mở rộng thêm ít nhất 15 khách hàng mới chiếm 5% doanh thu. Thực hiện xuất khẩu đạt kim ngạch khoảng 1,5 triệu USD.

- Để đạt lợi nhuận mong muốn, ngay tức khắc công ty phải có những cụ thể về tài chính và kiểm soát chi phí như chi phí giá vốn, chi phí hoạt động kinh doanh, chi phí tồn kho,...
- Công ty sẽ có chính sách bán hàng thích hợp để hạn chế sự phá giá do cạnh tranh giữa các khách hàng, ứng phó kịp thời các biến đổi của thị trường, những rủi ro về tài chính, công nợ.
- Thêm nhiều sản phẩm mới để thay thế những sản phẩm có thể không còn kinh doanh, chiếm ít nhất 10% doanh thu.
- Xây dựng thương hiệu của công ty HAI trở thành mạnh: trong nhiều năm qua Công ty CP nông dược HAI được bình chọn "**Hàng Việt Nam chất lượng cao**" năm 2009 – 2010 – 2011 và 2012. Công ty đã hình thành Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm với mục đích đầu tư chất lượng sản phẩm, quảng bá thương hiệu HAI qua các phương tiện thông tin đại chúng và các hoạt động cộng đồng.
- Nhân lực, công ty kết hợp với đơn vị tư vấn xây dựng chế độ lương thưởng nhằm khuyến khích người lao động cố gắng hoàn thành những công việc được giao và được hưởng những quyền lợi vật chất cho những gì đã đóng góp. Tiếp tục tuyển dụng vào đào tạo người lao động có những kỹ năng chuyên môn, làm việc hiệu quả.

**BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
NHIỆM KỲ II
2007 – 2012**

&

**KẾ HOẠCH 5 NĂM NHIỆM KỲ III
2013 – 2017**

I. Tổng kết nhiệm kỳ II giai đoạn 2008 – 2012

1. Những cột mốc quan trọng

Năm 2011	Công ty HAI mở rộng thị trường xuất khẩu chính ngạch thuốc BVTV sang Cam-pu-chia
---------------------	--

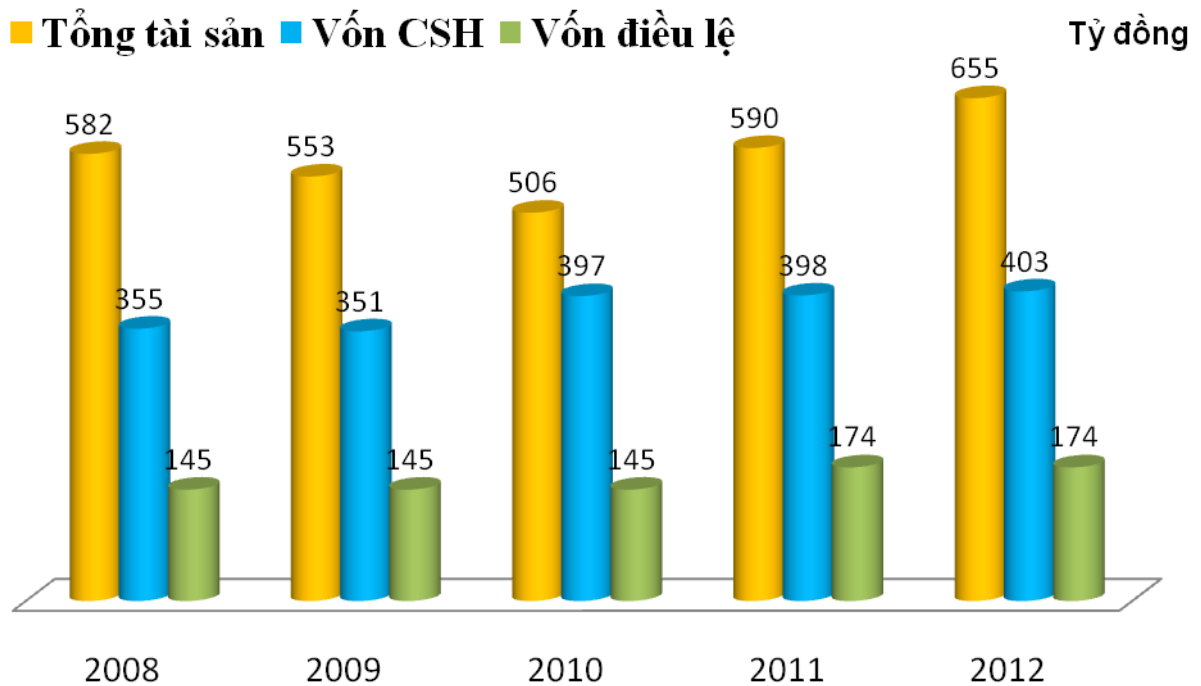
Năm 2010	Ngày 20 tháng 4 năm 2010, cổ phiếu HAI của Công ty chuyển từ sàn giao dịch HNX sang HOSE, giá khởi điểm giao dịch của 1 cổ phiếu là 45.000 đồng
---------------------	---

Năm 2006	Ngày 27 tháng 12 năm 2006, Công ty chính thức được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội HNX, mã giao dịch HAI giá khởi điểm của 1 cổ phiếu là 55.000 đồng.
---------------------	--

Năm 2005	Ngày 7 tháng 2 năm 2005, khởi đầu hoạt động của Công ty Cổ phần Nông dược HAI, được chuyển đổi cổ phần hóa từ Công ty Vật tư bảo vệ thực vật II. Vốn điều lệ 114 tỷ VNĐ.
---------------------	--

2. Công ty HAI qua những con số

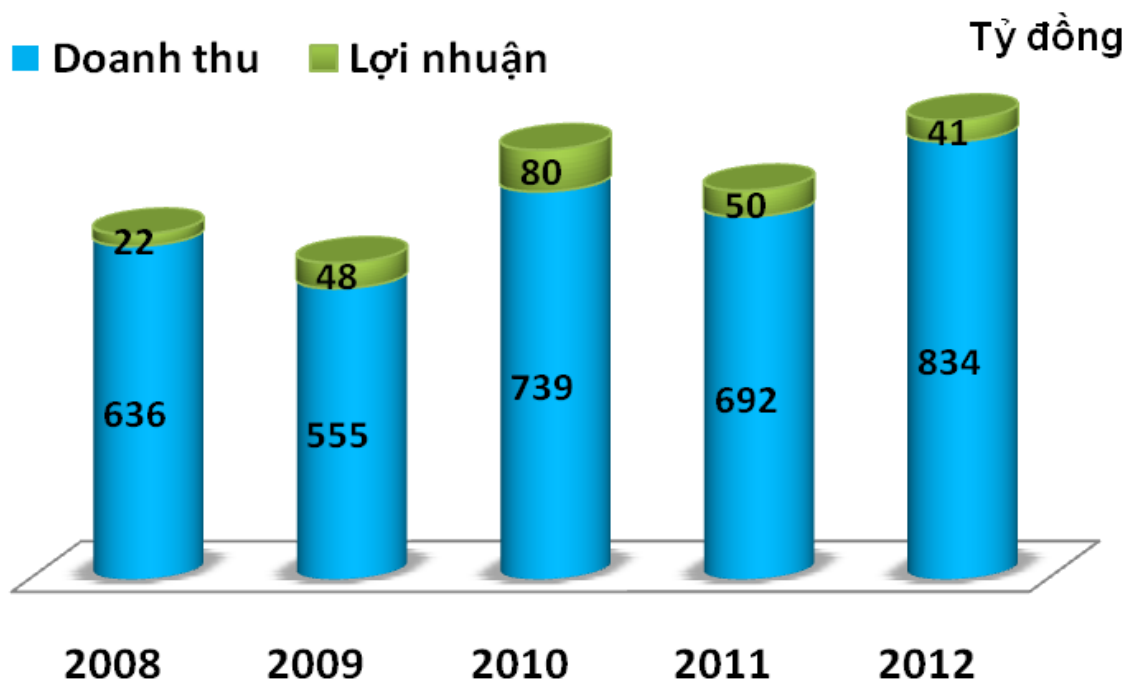
2.1 Vốn & Tổng tài sản



Công ty cổ phần nông dược HAI được cổ phần hóa vào năm 2005 chuyển đổi từ Công ty Vật tư bảo vệ thực vật II, vốn điều lệ ban đầu 114 tỷ đồng. Năm 2008, công ty phát hành cổ phiếu tăng vốn từ 114 lên 145 tỷ đã tạo được thặng dư vốn cổ phần trên 113 tỷ đồng. Đến năm 2011, công ty chia lãi cho cổ đông bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 20%, vốn điều lệ mới là 173.999.910.000 đồng và cho đến cuối năm tài chính 2012 vẫn giữ nguyên chưa thay đổi. Vốn điều lệ tương đương số cổ phiếu đang lưu thông trên thị trường chứng khoán 17.399.991 cổ phần.

Sau 6 năm cổ phần và qua các đợt phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu và cổ đông chiến lược, vốn điều lệ đã tạo ra thặng dư vốn cùng với lợi nhuận tích lũy các năm, công ty đã có vốn chủ sở hữu 403 tỷ đồng, gấp 2,3 lần vốn điều lệ hiện tại.

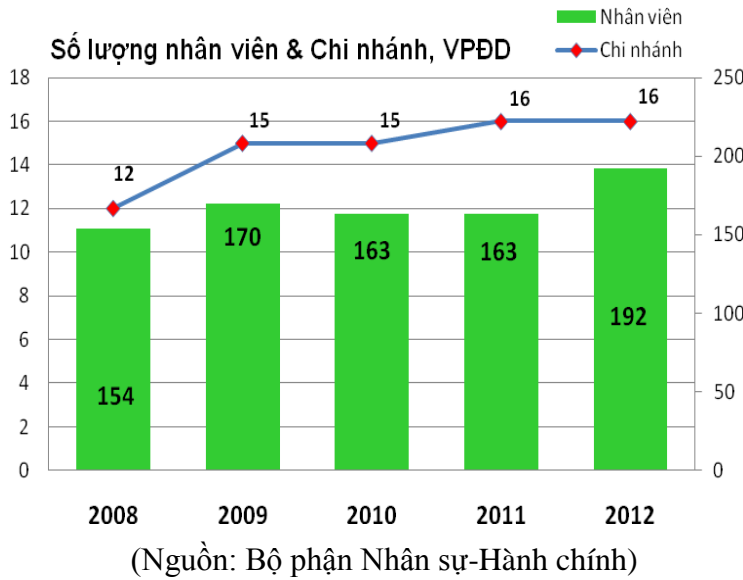
2.2 Doanh thu & lợi nhuận



Trong nhiệm kỳ 2008 – 2012, Hội đồng quản trị và Ban Điều hành đã cố gắng mạnh doanh thu hàng năm, tốc độ tăng trưởng bình quân tăng 6% năm. Chủ yếu tỷ trọng doanh thu của ngành kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật trên 95%, phân bón 2%, còn lại dịch vụ và khác. Giai đoạn này, doanh thu không tăng nhiều bởi một số sản phẩm của công ty nước ngoài (BASF, Sumitomo) không còn được phân phối, công ty đã nhanh chóng đưa các sản phẩm nhãn hiệu HAI vào thị trường nhưng chưa thể bù đắp lượng doanh thu mất đi. Với sản phẩm nhãn hiệu của chính công ty sẽ là trọng tâm phát triển bền vững trong những năm tiếp theo.

Lợi nhuận các năm qua bị ảnh hưởng của lãi vay, chi phí, lạm phát, và trích lập các quỹ dự phòng rủi ro nên lợi nhuận chỉ đủ chia cổ tức chưa tăng trưởng theo mức độ kỳ vọng.

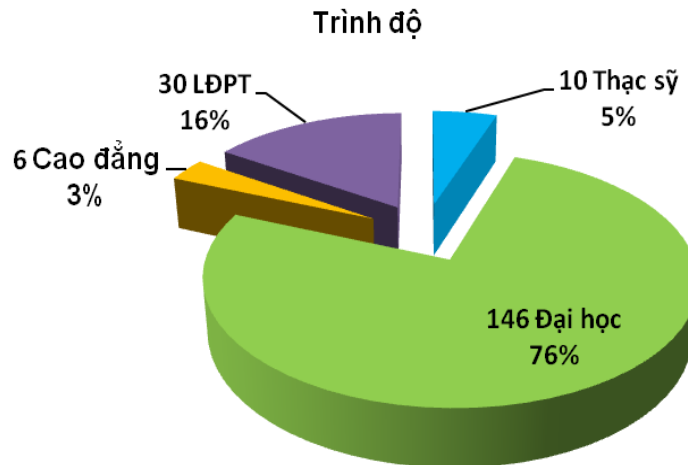
2.3 Nhân viên & Chi nhánh



Hiện nay, công ty có tổng cộng 16 đơn vị trực thuộc, gồm: 13 chi nhánh: Hà Nội, Nghệ An, Thừa thiên Huế, Lâm Đồng, Đồng Nai, Bình Phước, Tiền Giang, Đồng Tháp, Vĩnh Long, Cần Thơ, An Giang, Kiên Giang và Sóc Trăng; 02 VPĐD: Long An và Campuchia và 1 công ty con, vốn đầu tư 100%: Công ty TNHH MTV HAI-Quy Nhơn

Số lượng nhân viên tăng lên nhưng không nhiều, tập trung là nhân viên bán hàng và nhân viên quảng bá.

Trình độ của nhân viên :



3. Những thành tựu tài sản đạt được trong nhiệm kỳ 2008 – 2012

3.1 Bất động sản

Bất động sản đất, văn phòng và kho thuộc quyền sở hữu của công ty, những tài sản này đã được chuyển nhượng thành tài sản của công ty, hoặc thuê dài hạn vài chục năm.

Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại An Giang

Địa chỉ: ấp Hòa Phú 1, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang

ĐT: (076) 3651464

Fax: (076) 3836334

Email: angiang@congythai.com



Diện tích 2004m²

Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại Sóc Trăng

Địa chỉ: ấp Tâm Phước, xã Đại Tâm, huyện Mỹ Xuyên, tỉnh Sóc Trăng

ĐT: (079) 3893888

Fax: (079) 3893250

Email: soctrang@congythai.com



Diện tích 842m²

**Chi nhánh Công ty CP nông
dược HAI tại Kiên Giang**

Địa chỉ: xã Mông Thọ B, huyện
Châu Thành, tỉnh Kiên Giang

ĐT: (077) 3919250

Fax: (077) 3919.249

Email: kiengiang@congythai.com



Diện tích 981m²

**Chi nhánh Công ty CP nông
dược HAI tại Cần Thơ**

Địa chỉ: Lô 30A4, khu công
nghiệp Trà Nóc, quận Bình Thủy,
TP Cần Thơ

ĐT: (0710) 3843042

Fax: (0710) 3843519

Email: cantho@congythai.com



Thuê dài hạn

**Chi nhánh Công ty CP nông
dược HAI tại Đồng Tháp**

Địa chỉ: 407 Nguyễn Trãi, thị trấn
Mỹ Tho, huyện Cao Lãnh, tỉnh
Đồng Tháp

ĐT: (067) 3872966

Fax: (067) 3872967

Email: dongthap@congythai.com



Diện tích 649m²

**Chi nhánh Công ty CP nông
dược HAI tại Tiền Giang**

Địa chỉ: Km 1991, Quốc lộ 1, ấp
Mỹ cần, xã Nhị Mỹ, huyện Cai
Lậy, tỉnh Tiền Giang

Điện thoại: (073) 3826047

Fax: (073) 3826968

Email: tiengiang@congyhai.com



Diện tích 1.920m²

**Chi nhánh Công ty CP nông
dược HAI tại Đồng Nai**

884 QL1A, xã Bàu Hàm, huyện
Thống Nhất, tỉnh Đồng Nai

ĐT: (061) 3771810

Fax: (061) 3771809

Email: dongnai@congyhai.com



Diện tích 2.116m²

**Chi nhánh Công ty CP nông
dược HAI tại Hà Nội**

Phòng 2404- Nhà 24-T1, Khu đô
thị Trung Hòa Nhân Chính, Quận
Cầu Giấy, TP Hà Nội

ĐT: (04) 62512466

Fax: (04) 62512467

Email: hanoi@congyhai.com



Văn phòng diện tích 83m²

**Công ty TNHH MTV nông dược
HAI-Quy Nhơn**

Đường Tô Hiệu, cụm Công nghiệp
Quang Trung, phường Quang
Trung, TP Quy Nhơn, tỉnh Bình
Định

ĐT: (056) 3746813

Fax: (056) 3746814

Email: haiqnco@gmail.com



Thuê dài hạn 2000m²

**Trung tâm Nghiên cứu và Phát
triển sản phẩm**

358 Kinh Dương Vương, P.An
Lạc, Q.Bình Tân

ĐT: (08) 37522256 – 62600709

Fax: (08) 38752973



Diện tích 4.506m²

3.2 Tài sản sở hữu trí tuệ

Cho đến hiện nay công ty đã đăng ký và sở hữu nhiều tên thương mại thuốc bảo vệ thực vật tại Việt Nam, tổng cộng 38 tên các loại gồm :

- 10 tên thương mại thuốc trừ sâu.
- 14 tên thương mại thuốc trừ bệnh.
- 07 tên thương mại thuốc trừ cỏ
- 02 tên thương mại thuốc kích thích sinh trưởng
- 01 tên thương mại thuốc trừ ốc
- 04 Phân bón lá và phân bón

Tại Cam-pu-chia, công ty đăng ký và sở hữu 20 tên thương mại và được phép kinh doanh tại nước sở tại.

Tại Lào, công ty cũng đã đăng ký và sở hữu được 05 tên thương mại.

4. Thành tích và danh hiệu đạt được

HÀNG VIỆT NAM CHẤT LƯỢNG CAO

Hàng năm, **Hiệp hội Doanh nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao** kết hợp với **Báo Sài Gòn Tiếp thị** thăm dò ý kiến từ người tiêu dùng bình chọn các doanh nghiệp sản xuất trong nước có sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng cao, được sự tin nhiệm của người tiêu dùng, tạo được hình ảnh tốt cho đất nước, nhằm tạo dựng sự tin cậy đối với khách hàng cả trong và ngoài nước.



Giấy chứng nhận “**Hàng Việt Nam chất lượng cao**” được cấp bởi Hiệp hội Doanh nghiệp hàng Việt Nam chất lượng cao và Báo Sài Gòn Tiếp thị với mục đích khuyến khích hỗ trợ các doanh nghiệp sản xuất trong nước có sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng cao.

Công ty Cổ phần Nông dược HAI tự hào đón nhận danh hiệu :

Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2009

Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2010

Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2011

Hàng Việt Nam chất lượng cao năm 2012

Danh hiệu “*Hàng Việt Nam chất lượng cao*” do người tiêu dùng tin tưởng và bình chọn cho chất lượng, đó là niềm vinh dự lớn. Với tiêu chí trở thành công ty hàng đầu trong lĩnh vực nông dược, với mong muốn trở thành “*bạn đồng hành cùng nhà nông*” công ty luôn chú trọng tới mọi công đoạn quy trình sản xuất để tạo ra sản phẩm chất lượng, thân thiện với môi trường.

TOP 500 DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LỚN NHẤT VIỆT NAM

Nhiều năm qua công ty HAI được lọt vào TOP 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam.



The screenshot shows the VNR 500 website interface. At the top, there is a navigation menu with links: TRANG CHỦ, TIN TỨC - SỰ KIỆN, VNR500 CLUB, PHƯƠNG PHÁP LUẬN, XẾP HẠNG, BÁO CÁO, DIỄN ĐÀN, GIỚI THIỆU. Below the menu, the main header displays "VNR 500 TOP 500 COMPANY" and "VNR500-TOP 500 DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN LỚN NHẤT VIỆT NAM". A search bar contains the text "CÔNG TY CP NÔNG DƯỢC HAI" and a "Tìm kiếm" button. A dropdown menu for the year is set to "2011". Below the search results, a table lists the company's ranking.

#	Xếp hạng	Tên công ty	Mã số thuế	Ngành công bố
1	462	CÔNG TY CP NÔNG DƯỢC HAI	0301242080	Sản xuất, kinh doanh phân bón, thuốc trừ sâu

II. Những tồn tại của công ty giai đoạn 2008 - 2012

1. Đầu tư tài chính

Cổ phiếu đầu tư vào 3 doanh nghiệp Công ty CP bảo vệ thực vật Sài Gòn, Công ty CP Khử trùng Giám định Việt Nam, Ngân hàng TMCP Việt Á chưa thể thoái vốn.

2. Đầu tư vào các dự án liên kết liên doanh

Trong giai đoạn tín dụng siết chặt các dự án đầu tư chưa hoàn chỉnh, nên mức độ khai thác giới hạn, chưa thể thu về lợi nhuận đầu tư.

3. Dự án Trung tâm thương mại và cao ốc văn phòng cho thuê

Mặc dù có tiềm năng, diện tích đất nằm tại vị trí hấp dẫn thuận lợi nhưng thị trường bất động sản đóng băng. Nếu đầu tư xây dựng trong thời điểm hiện nay thì vốn vay ngân hàng không có và lãi suất dài hạn rất cao, chưa khả thi.

III. Kế hoạch 5 năm 2013 – 2017

1. Định hướng phát triển

Về kinh tế, tình hình kinh tế trong nước và thế giới trong những năm tới chưa thể phục hồi. Ở Việt Nam, tín dụng vẫn bị thắt chặt nguồn vốn cho các đầu tư dài hạn rất ít. Lãi suất sẽ duy trì trong khoảng 10-12%, nhưng người dân khó tiếp cận. Tâm điểm của Việt Nam là giải quyết nợ xấu và đối mặt với giảm phát.

Kinh tế Việt Nam trong giai đoạn nhập siêu nên bị ảnh hưởng tỷ giá đầy rủi ro. Giá nguyên vật liệu đầu vào sẽ tiếp tục tăng do phải gánh chịu nhiều chi phí.

Nông nghiệp trồng lúa vẫn là trọng tâm của an ninh lương thực và xuất khẩu. Xu hướng sản phẩm nông nghiệp sạch ngày càng lớn mạnh từ đòi hỏi của thị trường, do vậy việc sử dụng hóa chất nông nghiệp bảo vệ mùa màng đòi hỏi tính an toàn, bị kiểm soát nghiêm ngặt dư lượng của sản phẩm sau thu hoạch, không ảnh hưởng đến giá trị nông sản. Chính vì thế công ty sẽ chọn hướng đi có sự đầu tư nghiên cứu về chất lượng sản phẩm sao cho có hiệu quả phòng trừ và an toàn môi trường.

2. Mục tiêu đến năm 2017

Ngành kinh doanh	Mục tiêu 2013 - 2017
Thuốc BVTV	Chiếm thị phần 10% ngành đạt 60 triệu USD; phát triển và tăng doanh thu thuốc nhãn hiệu của HAI lên 40%. Kim ngạch xuất khẩu đạt 4 triệu USD. Xây dựng hệ thống bán lẻ.
Phân bón	Tăng tỷ trọng doanh thu 5% tương đương 60 tỷ đồng.
Giống	Nghiên cứu và phát triển lĩnh vực kinh doanh giống và bước đầu xây dựng cơ sở vật chất cho lĩnh vực này.
Nguyên liệu	Kinh doanh nguyên liệu cho thị trường trong nước dựa trên cơ sở vật chất của Công ty TNHH Bốn Đúng.
Dịch vụ	Tiếp tục làm dịch vụ tận dụng hết công suất kho, nhân lực.

3. Kế hoạch kinh doanh 2013 – 2017

Đơn vị: tỷ đồng

Chỉ tiêu	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Vốn điều lệ	174	174	174	209	209	209
% tăng trưởng VDL	100	100	100	120	100	100
Doanh thu	834	840	924	1.016	1.118	1.230
% tăng trưởng DT	121	101	110	110	110	110
LN trước thuế	55	67	83	91	101	111
% tăng trưởng LN	93	122	124	110	110	110
EPS (VND/CP)	2.352	2.897	3.584	3.283	3.611	3.972
% tăng trưởng LN	74	123	124	92	110	110
Cổ tức (%)	25	20	20	20	20	20

4. Kế hoạch đầu tư dự án liên doanh & đầu tư tài chính

- 4.1 Dự án Công ty CP Thương mại Sông Mê Kông : tìm giải pháp thoái vốn ở dự án này.
- 4.2 Dự án Công ty TNHH Bốn Đúng : tương lai các khu vực quanh Tp.HCM sẽ bị kiểm soát nghiêm ngặt về môi trường. Do vậy, dự án này sẽ là trọng điểm để tiếp tục định hướng xây dựng nhà máy sản xuất nguyên liệu, giảm lệ thuộc vào nguồn nhập khẩu và kiểm soát được chất lượng.

- 4.3 Dự án Công ty TNHH HAI Minh Long : tiếp tục khai thác hết công suất để thu được lợi nhuận, quan trọng hơn đây là kho thuê chính của công ty để tập trung hàng hóa, nguyên vật liệu.
- 4.4 Cơ sở vật chất chi nhánh, tùy vào điều kiện tài chính và mở rộng hoạt động kinh doanh thì công ty sẽ quyết định mở rộng hoặc xây dựng chi nhánh.
- 4.5 Dự án Trung tâm thương mại và cao ốc văn phòng cho thuê : do lực lượng nhân viên ngày càng phát triển, để giải quyết chỗ làm việc, tạm thời sử dụng khu đất làm văn phòng của Trung tâm NC & PTSP của công ty. Chờ cơ hội của thị trường bất động sản.
- 4.6 Đầu tư tài chính, cổ phiếu: sẽ thoái vốn toàn bộ các cổ phiếu này.

5. Kế hoạch phát triển sản phẩm

Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm đã hình thành, nhanh chóng nghiên cứu thêm nhiều hoạt chất mới, khảo nghiệm và đánh giá hiệu quả. Sau đó tiến hành đăng ký và đưa vào thị trường kinh doanh.

Mặc khác, thí nghiệm những nguyên liệu thay thế sao cho hiệu quả hơn, chất lượng thành phẩm tốt hơn và chi phí giá vốn chấp nhận.

Tìm và nhận làm nhà phân phối cho các công ty nước ngoài phát triển thêm sản phẩm mới.

6. Kế hoạch quản lý phát triển hệ thống kênh phân phối

Trong những năm kế tiếp vẫn phải dựa vào hệ thống cấp 1 đang hoạt động phân phối lại cho các cấp 2, cửa hàng bán lẻ. Đây là kênh phân phối truyền thống và chịu trách nhiệm tín dụng với công ty.

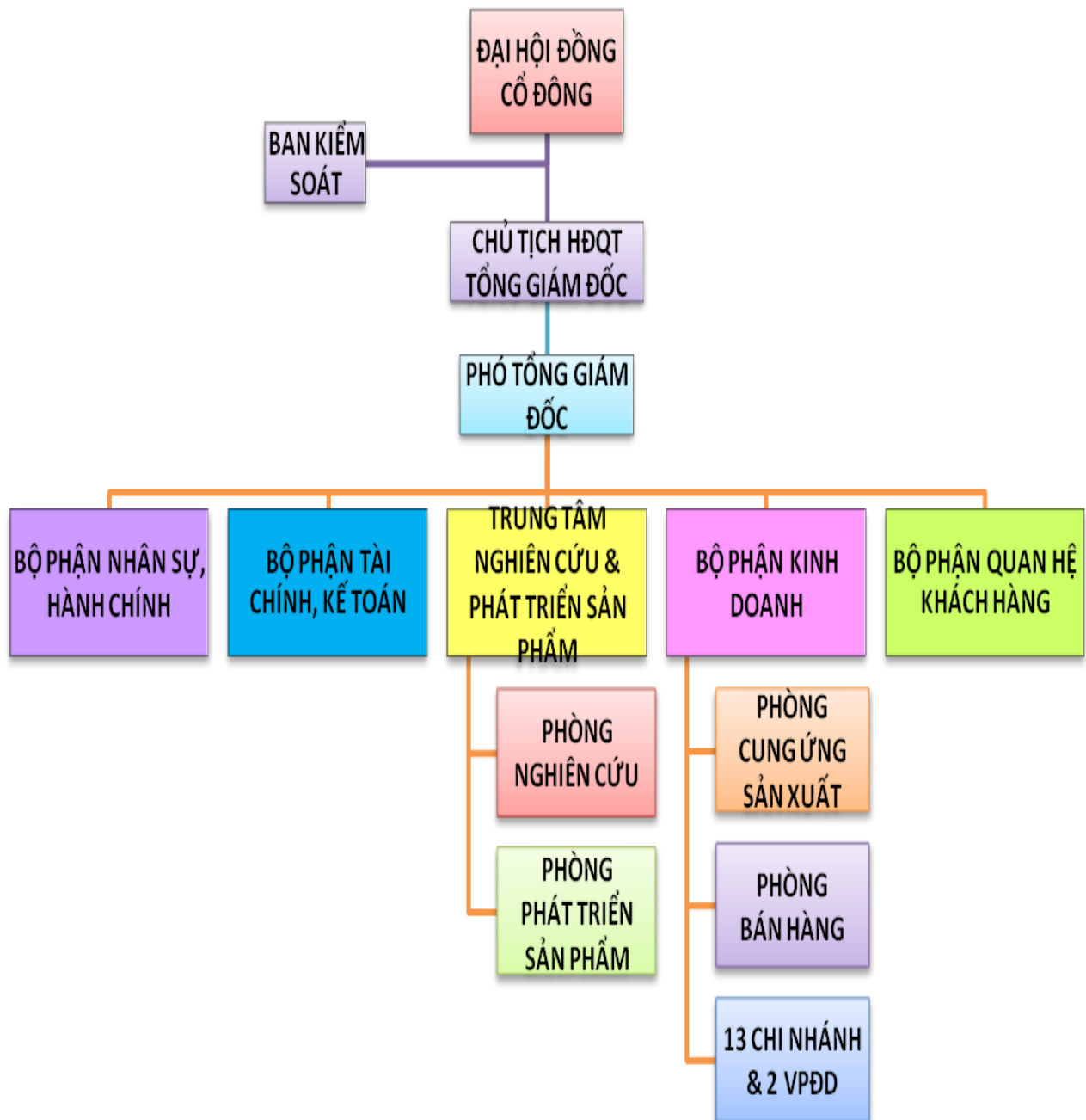
Mục tiêu ngày càng tiếp cận người sử dụng nông dân, giảm thiểu tầng lớp trung gian, do vậy định hướng phát triển thêm nhiều đại lý cấp 2, cửa hàng bán lẻ vào hệ thống phân phối.

Hoàn thiện các chi nhánh và tăng lượng nhân viên thị trường tại chi nhánh, mở rộng hình thức tiếp cận các đối tượng trực tiếp sử dụng thuốc, như nông trại hoặc nông dân có diện tích lớn.

Nghiên cứu và thử nghiệm mô hình chuỗi cửa hàng bán lẻ của công ty trực tiếp cho nông dân. Hoặc liên kết các siêu thị nông nghiệp, vì xã hội ngày càng phát triển siêu thị sẽ đi vào đời sống của nông dân.

7. Kế hoạch nhân sự

Sơ đồ tổ chức của Công ty CP nông dược HAI



Sản phẩm của công ty là dạng hàng hóa vật tư kỹ thuật, phải tiếp cận người sử dụng để hướng dẫn sử dụng do vậy đội ngũ bán hàng hết sức quan trọng và chuyên nghiệp. Về lâu dài công ty sẽ tập trung phát triển nguồn nhân lực bán hàng chuyên nghiệp.

Định hướng phát triển bền vững bằng các sản phẩm của công ty thì nhân lực cho Phòng Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm phải được chú ý.

Công ty sẽ phải có kế hoạch tuyển chọn và đào tạo nguồn nhân lực kế thừa cho nhiều vị trí quản lý như thay thế, về hưu hoặc tuyển dụng mới. Kế hoạch mở rộng thị trường luôn luôn đi đôi với nguồn nhân lực mới như trong trường hợp mở thêm chi nhánh. Ngoài ra, Công ty dự kiến sẽ hình thành các phòng ban chức năng như Kiểm soát nội bộ, Pháp chế...

7.1 Hội đồng quản trị và Ban Điều hành

Hội đồng quản trị nhiệm kỳ 2008 – 2012 được Đại hội đồng cổ đông bầu chọn 05 người để quản trị công ty. Đồng thời, có 4 người trong Hội đồng quản trị kiêm nhiệm trong Ban Điều hành công ty, gồm :

Chủ tịch HĐQT – Tổng Giám đốc

ĐẶNG THANH CƯỜNG

Sinh năm : 1955

Trình độ : Kỹ sư nông nghiệp

Phó Chủ tịch HĐQT – Phó Tổng Giám đốc, kiêm Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm

QUÁCH THÀNH ĐỒNG

Sinh năm : 1962

Trình độ : Thạc sỹ QTKD, Kỹ sư nông nghiệp, Cử nhân Chính trị.

Thành viên HĐQT – Giám đốc Kinh doanh

NGUYỄN CÔNG CHIẾN

Sinh năm : 1965

Trình độ : Thạc sỹ QTKD, Cử nhân kinh tế.

Thành viên HĐQT – Giám đốc Nhân sự, Hành chính

TRẦN TĂNG PHI OANH

Sinh năm : 1970

Trình độ : Thạc sỹ QTKD, Cử nhân anh văn, Cử nhân KT, Thạc sỹ KT.

Thành viên HĐQT

CHÂU THANH HIỆP

Sinh năm : 1967

Trình độ : Kỹ sư hóa học

Giám đốc Tài chính

NGUYỄN HUỖNH ĐĂNG

Sinh năm : 1973

Trình độ : Thạc sỹ QTKD, Cử nhân Kinh tế.

7.2 Hoạt động của HĐQT nhiệm kỳ 2008 – 2012

- Căn cứ theo Điều lệ công ty cổ phần, HĐQT làm việc theo chức năng, nhiệm vụ quyền hạn được giao.
- HĐQT họp định kỳ hàng quý và đột xuất khi có yêu cầu. Nội dung họp gồm nhận định tình hình kinh tế trong nước ảnh hưởng đến ngành nghề lĩnh vực liên quan; thực hiện kiểm tra, đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh thời điểm của quý kết thúc; và định hướng kế hoạch quý tiếp theo. Các cuộc họp đều có biên bản làm việc và các quyết định được các thành viên HĐQT thông qua.
- HĐQT có 5 thành viên, trong đó 4 thành viên đang làm nhiệm vụ của Ban Điều hành công ty nên việc thảo luận, đánh giá và thực

hiện các quyết định, nghị quyết của HĐQT nhanh chóng, thuận lợi và đồng bộ mang lại hiệu quả cao.

- Biên bản và các nghị quyết của HĐQT được cụ thể liệt kê trong phụ lục đính kèm báo cáo này.
- Trong nhiệm kỳ HĐQT đã thực hiện nghị quyết tăng Vốn Điều lệ từ 145 tỷ lên 174 tỷ, báo cáo đính kèm.

7.3 Những tồn tại của HĐQT nhiệm kỳ 2008 – 2012

- Nhìn chung những chỉ số tài chính của kết quả kinh doanh trong nhiệm kỳ qua, HĐQT thực hiện chưa đạt theo kế hoạch đề ra. Ngoại trừ vốn điều lệ tăng so với kế hoạch 16%, còn các chỉ số khác như doanh thu, lãi trước và sau thuế đều không đạt.
- Các đầu tư tài chính chưa hiệu quả, trong tình hình suy thoái kinh tế các cổ phiếu đều bị ảnh hưởng sụt giảm nghiêm trọng.
- Các dự án liên doanh đã thực hiện đầu tư vốn theo đúng tiến độ, nhưng chưa hoàn chỉnh đi vào hoạt động như Mê-kông, Bốn Đúng.

Bảng so sánh chỉ số tài chính nhiệm kỳ 2008 – 2012

Đơn vị: tỷ đồng

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>2008</i>		<i>2009</i>		<i>2010</i>		<i>2011</i>		<i>2012</i>	
	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH	KH	TH
Vốn điều lệ	150	145	150	145	150	145	150	174	150	174
So KH	Đạt 97%		Đạt 97%		Đạt 97%		Đạt 116%		Đạt 116%	
Doanh thu	600	636	720	555	864	739	1.037	692	1.244	819
So KH	Đạt 6%		Đạt 77%		Đạt 86%		Đạt 67%		Đạt 66%	
Lãi tr. thuế	75	29	86	54	115	92	154	59	192	55
So KH	Đạt 39%		Đạt 63%		Đạt 80%		Đạt 38%		Đạt 29%	
Lãi sau thuế	75	22	75	48	90	80	120	50	150	41
So KH	Đạt 29%		Đạt 64%		Đạt 89%		Đạt 42%		Đạt 27%	
EPS (đồng)	5.000	1.619	5.000	3.343	6.000	5.489	8.000	3.163	10.000	2.352
So KH	Đạt 32%		Đạt 67%		Đạt 91%		Đạt 40%		Đạt 24%	
Cổ tức	20	20	20	20	20	50	20	20	20	25
So KH	Đạt 100%		Đạt 100%		Đạt 250%		Đạt 100%		Đạt 125%	

8. Các nhân tố ảnh hưởng đến quản trị rủi ro

Rủi ro	Ảnh hưởng	Giải pháp
Rủi ro kinh tế	Kinh tế trong giai đoạn suy thoái, GDP tăng trưởng mức thấp 5-6% giảm phát đi kèm lãi suất cao. Giá đầu vào tăng trong khi giá bán cạnh tranh, làm cho doanh thu giảm, lợi nhuận giảm	Tập trung vốn cho kinh doanh. Kiểm soát, tiết kiệm chi phí để tăng lợi nhuận. Tăng cường bán hàng các sản phẩm có lợi nhuận cao.
Rủi ro tiền tệ, tỷ	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	Mối quan hệ với ngân hàng tốt để đảm bảo nguồn cung ngoại tệ. Tìm kiếm nguồn hàng trong

giá	toán tỷ giá cao làm giảm lợi nhuận.	nước mua tiền đồng VN.
Rủi ro nhà cung cấp	Tỷ trọng doanh thu phân phối cho các công ty nước ngoài chiếm trên 70%. Những thay đổi chính sách của nhà cung cấp sẽ ảnh hưởng lớn đến doanh thu, lợi nhuận: không giao phân phối hoặc tăng giá.	Đầu tư vào nghiên cứu và phát triển sản phẩm giảm lệ thuộc. Đàm phán thỏa thuận phân phối độc quyền dài hạn. Tạo uy tín, xây dựng hệ thống phân phối tốt.
Rủi ro nợ phải thu khó đòi	Đầu tư kinh doanh nông nghiệp rủi ro cao: nông dân mua nợ, thiên tai hạn hán mất mùa nông dân không có tiền trả nợ. Ngân hàng siết tín dụng, sẽ hình thành các dạng cho vay tài chính, mất khả năng chi trả	Có chính sách bán trả ngay và trả chậm. Tích cực quản lý và thu hồi công nợ. Tăng tỷ lệ lãi để bù đắp rủi ro.

9. Thù lao của HĐQT và BKS

Hội đồng quản trị : 5 triệu đồng/tháng/thành viên

Ban kiểm soát : 3 triệu đồng/tháng/thành viên

IV. Hoạt động cộng đồng

Chia sẻ lợi nhuận cùng khách hàng và nông dân, công ty thường tổ chức những chương trình khuyến mãi có nhiều giải thưởng cho nông dân sử dụng sản phẩm: Bình phun thuốc, máy cày tay, xe Honda, xe du lịch,...

Nông dân trúng giải máy cày tay



Nông dân trúng giải xe Honda



Đại lý cấp 2 trúng giải xe ô-tô



Tp.Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 12 năm 2012
TM. Hội đồng Quản trị
Chủ tịch

ĐẶNG THANH CƯỜNG