



CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SÁT TRÙNG VIỆT NAM
102 Nguyễn Đình Chiểu – P. Đa Kao – Quận 1 – TP Hồ Chí Minh
ĐT : (08) 38224364 – 38295730 ; FAX : (08) 38230752
ĐKKD số 4103004735 do Sở KH&ĐT TP Hồ Chí Minh cấp

Tp Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 05 năm 2010

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN - 2010
&
PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG - 2011

Tên Công ty: **Công ty Cổ phần Thuốc Sát Trùng Việt Nam**

Tên tiếng Anh: **Vietnam Pesticide Joint Stock Company**

Tên viết tắt: **VIPESCO**

Địa chỉ: 102 Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 08 38224364 - 08 38298494 - 08 38258853

Fax: 08 38230752

E-mail: vipesco@hcm.vnn.vn

Website: www.vipesco.com.vn

Vốn điều lệ đến ngày 31/12/2010: 174.720.000.000 VNĐ

I. ĐẶC ĐIỂM CHUNG

1. Lĩnh vực kinh doanh của Công ty: đa ngành nghề phù hợp với quy định của pháp luật, trong đó hoạt động sản xuất và kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, phân bón và thuốc sát trùng gia dụng là lĩnh vực truyền thống của Công ty.
2. Đối tượng phục vụ chính của Công ty là nông dân trong một nước nông nghiệp, về mặt khách quan luôn mang tính ổn định. Tuy nhiên lĩnh vực kinh doanh này luôn tiềm tàng một số yếu tố rủi ro do thời tiết, tình hình dịch hại đối với cây trồng và cùng với sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong nền kinh tế thị trường,...
3. Nguồn nguyên liệu chính chủ yếu từ nhập khẩu, giá cả trong năm biến động có khuynh hướng tăng dần theo sự biến động tỷ giá của đồng ngoại tệ so với đồng Việt Nam, sự thay đổi tỷ giá của đồng Nhân dân tệ so với Đô la Mỹ. Đây là các rủi ro lớn đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

II. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2010

1. Kết quả hoạt động kinh doanh

Trong năm 2010, tổng doanh thu của Công ty đạt 446, 587 tỷ đồng tăng 12,1 % so năm 2009.

Dưới đây là một số chỉ tiêu cơ bản đạt được của năm 2010:

Bảng 1

đvt: đVN

TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009	NĂM 2010	
			GIÁ TRỊ	SO VỚI 2009
1	VỐN ĐIỀU LỆ	174 719 940 000	174 719 940 000	
2	DOANH THU	398 488 685 458	446 586 977 550	112,1 %
3	LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	48 756 294 618	41 954 453 230	86,0 %
4	TỶ LỆ LN TT/ DOANH THU	12,2 %	9,5 %	77,7 %
5	LỢI NHUẬN SAU THUẾ	41 674 556 990	35 835 327 035	86,0 %
6	LÃI CƠ BẢN TRÊN CỔ PHIẾU	2 385	2 051	86,0 %

Bảng 2

đvt: đVN

TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2009		NĂM 2010	
		GIÁ TRỊ	%	GIÁ TRỊ	% DT
1	DOANH THU	398 488 685 458		446 586 977 550	112,1 %
2	GIÁ VỐN HÀNG BÁN	297 624 135 954	74,7 %	345 123 297 867	77,3 %
3	CHI PHÍ BÁN HÀNG	37 367 789 106	9,4 %	45 587 737 073	10,2 %
4	CHI PHÍ QLDN	21 893 963 436	5,5 %	24 002 167 799	5,4 %
5	CHI PHÍ TÀI CHÍNH	5 079 729 634	1,3 %	6 343 055 540	1,4 %

- Tỷ giá ngoại tệ trong năm 2010 không ngừng biến động theo chiều hướng tăng vào các tháng cuối năm, đưa đến đầu vào cho sản xuất không ngừng tăng. Mặc dù Công ty đã thực hiện nhiều biện pháp để giảm chi phí sản xuất: kiểm soát chặt chẽ chi phí nguyên liệu đầu vào, tối đa hóa năng suất thiết bị,... Trong khi đó giá bán sản phẩm không thể tăng theo mức độ tăng trên của đầu vào. Giá vốn hàng bán tăng từ 9,3% năm 2009 lên 10,2% trong năm 2010.
- Chi phí tài chính năm 2010 chiếm 1,4% trên doanh số bán hàng (năm 2009: 1,3%). Hoạt động tài chính của công ty trong các năm qua luôn được kiểm soát. Tuy nhiên trong thời gian tới cần phải có sự điều chỉnh để hoạt động tài chính thực sự là công cụ, là đòn bẩy trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Trong môi trường kinh doanh chính, thị trường thuộc bảo vệ thực vật nội địa với hơn 200 doanh nghiệp cùng với 2500 tên thương phẩm đăng ký đã tạo ra một môi trường cạnh tranh khốc liệt. Do đó việc tăng chi phí bán hàng bao gồm chi phí quảng bá, phát triển thương hiệu, lương nhân viên bán hàng,... là một trong những yêu cầu cần thiết nhằm đảm bảo việc giữ vững thị phần và yêu cầu tăng trưởng. Tuy nhiên, việc gia tăng chi phí bán hàng phải kèm theo mức độ tăng trưởng thích ứng của Công ty là một vấn đề cần phải lưu tâm trong thời gian tới.
- Chi phí quản lý doanh nghiệp từng bước đi vào mức ổn định theo sự ổn định của bộ máy hoạt động của công ty (năm 2010: 1,4% doanh số so với 1,5% của năm 2009). Công ty đã thực hiện các biện pháp tiết kiệm, cắt giảm chi phí một cách hợp lý nhằm mang lại hiệu quả hoạt động cho Công ty.

Nhìn chung, năm 2010 thật sự khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tỷ giá hối đoái tăng, lãi suất tín dụng tăng, chi phí đầu vào biến động lớn,... đưa đến chi phí sản xuất tăng cao, chi phí bán hàng gia tăng, hạn chế hiệu quả sản xuất kinh doanh. Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu năm 2010 đạt 9,5% (so với năm 2009: 12,2%).

2. Hoạt động quảng bá & phát triển thương hiệu

▪ *Hoạt động bán hàng và thu hồi công nợ:* Đại lý mới không ngừng được phát triển, cùng với việc rà soát các khách hàng hiện có để có phương án phát triển ổn định kết hợp với chính sách bán hàng ổn định, tạo thuận lợi cho khách hàng kinh doanh sản phẩm của Vipesco có hiệu quả, trong năm 2010 đã phát triển thêm 19 Đại lý. Cùng với việc tiêu thụ sản phẩm, công tác thu hồi công nợ là nhiệm vụ luôn được đặt lên hàng đầu. Công ty thực hiện nhiều chính sách bán hàng nhằm khuyến khích khách hàng mua hàng trả ngay, trả sớm, thực hiện biện pháp thưởng phạt rõ ràng. Tuy nhiên công tác thu hồi nợ cần phải cải tiến để đạt kết quả tốt hơn.

▪ *Hoạt động quảng bá và phát triển thương hiệu:*

Trong năm 2010, Công ty đã thực hiện nhiều chương trình quảng bá, tiếp thị để đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm và nâng cao thương hiệu VIPESCO, như Chương trình Lễ hội vàng – Trần tình thân, là một sự kiện làm nổi bật hình ảnh VIPESCO trở lại sau nhiều năm im ắng, đồng thời đẩy mạnh tiếp thị sản phẩm, chính sách khách hàng đến Đại lý cấp 2, bán lẻ và nông dân.

Công tác tiếp thị, xúc tiến thương mại được tiếp tục đẩy mạnh thực hiện tại các thị trường truyền thống và các thị trường Châu Âu, Châu Phi, Nam Mỹ,...

3. Nghiên cứu và phát triển sản phẩm

Hoạt động nghiên cứu, cải tiến kỹ thuật và phát triển sản phẩm tiếp tục có nhiều đóng góp vào kết quả hoạt động sản xuất – kinh doanh của công ty: như nghiên cứu thực hiện 41 công thức gia công & phát triển sản phẩm mới, đề xuất áp dụng 18 biện pháp cải tiến - kỹ thuật nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm, giảm giá thành, tăng năng lực cạnh tranh.

4. Hoạt động quản lý sản xuất và bảo vệ môi trường

▪ Các quá trình sản xuất, hoạt động đảm bảo chất lượng luôn được tuân thủ đúng theo các yêu cầu trong hệ thống quản lý chất lượng. Có nhiều sáng kiến – cải tiến kỹ thuật, tiết kiệm vật tư được đề xuất từ nhà máy, xí nghiệp góp phần đảm bảo yêu cầu sản xuất và chi phí sản xuất.

▪ Mọi hoạt động sản xuất – kinh doanh của công ty luôn tuân thủ theo các yêu cầu về môi trường. Các kết quả đo đạc, giám sát về môi trường không khí tại nơi làm việc được đánh giá tốt. Tuy nhiên, địa điểm của nhà máy hiện đang nằm trong khu vực dân cư, do đó việc phát tán một phần khí, mùi của thuốc bảo vệ thực vật vào khu vực là khó tránh khỏi.

5. Hoạt động bất động sản

Thị trường bất động sản đang trong thời kỳ đóng băng, do đó năm 2010 không phải là thời điểm thuận lợi để đẩy mạnh thực hiện các dự án bất động sản theo kế hoạch.

III. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2011

1. Các chỉ tiêu cụ thể

- Tổng doanh thu: 500 tỷ đồng;
- Cổ tức dự kiến: 16% vốn điều lệ

2. Hoạt động quản trị:

Tiếp tục tái cấu trúc hệ thống quản trị công ty theo hướng đáp ứng nhu cầu quản trị và điều hành Công ty trong quá trình phát triển.

3. Công tác nhân sự

- Có kế hoạch đào tạo phát triển nguồn nhân lực kế thừa đáp ứng yêu cầu kế thừa và phát triển của Công ty;
- Có kế hoạch tiếp tục sử dụng nhân viên có trình độ chuyên môn khi đến tuổi nghỉ hưu;

4. Hoạt động kiến tạo sản phẩm

- Sắp xếp – tổ chức lại các đơn vị sản xuất theo hướng hợp lý hóa và đồng thời ổn định điều kiện sản xuất đáp ứng các yêu cầu về môi trường, đồng thời tiếp tục cải tiến năng lực đáp ứng mọi yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Duy trì hoạt động kiểm soát chi phí, cải tiến kỹ thuật – đảm bảo chất lượng – tăng năng suất, giảm giá thành nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh;
- Đầu tư nghiên cứu phát triển. Đặc biệt tập trung nghiên cứu, đề xuất đăng ký và sản xuất các dạng sản phẩm mới, các hỗn hợp hoạt chất có hiệu lực cao; đa dạng nhóm sản phẩm phân bón – kích thích sinh trưởng, nhóm sản phẩm gia dụng;
- Ổn định điều kiện sản xuất hiện tại phù hợp với các yêu cầu về môi trường và đồng thời tăng cường năng lực sản xuất, đi đầu trong hoạt động sản xuất bán thành phẩm, các sản phẩm có dạng đặc biệt cung cấp cho các doanh nghiệp trong nước hoặc xuất khẩu.

5. Hoạt động bán hàng, tiếp thị, quảng bá, phát triển thương hiệu

- Xây dựng đội ngũ tiếp thị chuyên nghiệp để giới thiệu, quảng bá sản phẩm của công ty, xác định kịp thời nhu cầu thị trường và nâng cấp bộ sản phẩm phù hợp với yêu cầu.
- Tập trung đầu tư, mở rộng và tổ chức lại hệ thống phân phối tại các địa phương, khu vực phù hợp với năng lực, từng bước nâng cao doanh số, nâng cao thị phần. Tiếp tục tổ chức và hoàn chỉnh các kho trung chuyển hợp lý tại một số khu vực trọng yếu;
- Đối với lĩnh vực thuốc gia dụng: ổn định công tác nhân sự, phát triển doanh số thông qua các hoạt động đa dạng hoá các mặt hàng, mở rộng mạng lưới phân phối, phát triển các loại hình dịch vụ và tham gia các hoạt động đấu thầu cung cấp thuốc diệt dịch trong lĩnh vực y tế công đồng.
- Tăng cường công tác xúc tiến thương mại, mở rộng quan hệ đối ngoại để tìm kiếm các đối tác xuất khẩu, mở rộng thị trường của công ty ra nước ngoài.

6. Hoạt động tài chính

- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, ổn định và đòn bẩy hữu hiệu cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty.
- Hoàn tất mọi hoạt động và thủ tục niêm yết cổ phiếu Công ty trên sàn giao dịch vào giữa Quý 3/2011;

7. Tiếp tục xác định địa điểm để đến năm 2015 các hoạt động sản xuất ở phía Nam của Công ty sẽ được đưa vào khu công nghiệp tập trung.

8. Hoạt động bất động sản

- Triển khai thác Dự án cao ốc văn phòng 96 Nguyễn Đình Chiểu, Quận 1. Trong đó Tập đoàn Hoá chất Việt Nam giữ 50% công suất sử dụng (*chậm là do thủ tục xin chuyển đổi công năng từ cao ốc văn phòng sang dịch vụ khách sạn – văn phòng*);
- Lập dự án tiền khả thi: Chung cư & Trung tâm thương mại tại lô đất - 7.629m² Đường Nguyễn Văn Quỳ – Quận 7 (đầu cầu Phú Mỹ) có tính đến việc hợp khối với lô 1 Ha – Liên doanh Viguato vào năm 2014;
- Lập đề án: Xây dựng Chung cư & Văn phòng mới cho Vipesco tại lô đất - 7.800m² Đường Kha Vạn Cân (Xí nghiệp Bình Triệu - hợp khối với khu đất - 1,4 Ha - Mosfly) trong thời gian 2013-2015;

9. Tiếp tục đầu tư liên doanh để tái lập hoạt động sản xuất sản phẩm Validamycin tại Đồng bằng Sông Cửu Long.

10. Nhượng phần vốn góp của Vipesco trong Liên doanh Kosvida;

11. Tham gia góp vốn vào dự án đầu tư Nhà máy sản xuất Glyphosate cùng với Tập đoàn hóa chất VN & Tcty Phân bón & Hóa chất dầu khí.
