



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 16 tháng 04 năm 2014

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2013 & NHIỆM KỲ 2009-2014 PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NHIỆM KỲ 2014 - 2019

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 31/12/2013: 174.719.490.000 đồng

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 chính và là 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 lĩnh vực này mang tính ổn định và sẽ đóng vai trò cực kỳ quan trọng cho ổn định xã hội, tăng trưởng kinh tế trong bối cảnh kinh tế thế giới đầy biến động, suy thoái kinh tế kéo dài. 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, giá nông sản trên thị trường, tình hình xuất khẩu nông sản 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, trong đó 80% từ Trung Quốc, do đó mọi thay đổi chính sách về môi trường/ xuất khẩu của chính phủ Trung Quốc đều ảnh hưởng rất lớn đến nguồn cung cấp nguyên liệu trong nước, việc thanh toán bằng đô la Mỹ khiến đầu vào biến động theo sự biến động tỷ giá của đô la Mỹ so với đồng Việt Nam và cả 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 2013 & NHIỆM KỲ 2009 ÷ 2014

1. Kết quả hoạt động kinh doanh

a. Các chỉ tiêu cơ bản đạt được của năm 2013

Bảng 1

TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2012	NĂM 2013	
			GIÁ TRỊ	SO VỚI 2012
1	Vốn Điều lệ, đồng	174.719.940.000	174.719.940.000	100,0%
2	Doanh thu, đồng	662.225.145.619	691.552.970.654	104,4%
3	Lợi nhuận trước thuế, đồng	71.548.023.813	65.583.338.393	91,7%
	Trong đó không kể LN từ chuyển nhượng liên doanh/bất động sản	50.357.856.355	59.069.440.243	117,3%
4	Tỷ lệ lợi nhuận TT/ Doanh thu	7,60%	8,5%	112,3%
5	Lợi nhuận sau thuế, đồng	52.411.741.221	54.971.692.632	104,9%
	Trong đó không kể LN từ chuyển nhượng liên doanh/bất động sản	36.519.115.628	50.086.269.020	137,2%
6	Lãi cơ bản/ Cổ phiếu, đồng	2.090	2.867	137,2%

Bảng 2

TT	CHỈ TIÊU	NĂM 2012		NĂM 2013	
		GIÁ TRỊ	% / DT	GIÁ TRỊ	% / DT
1	Doanh thu, đồng	662.225.145.619	100%	691.552.970.654	100%
2	Giá vốn hàng bán, đồng	484.617.486.808	73,2%	506.904.221.178	73,3%
3	Chi phí bán hàng, đồng	95.736.217.167	14,5%	108.125.838.903	15,6%
4	Chi phí QLDN, đồng	38.905.929.200	5,9%	57.721.641.122	8,3%
5	Chi phí tài chính, đồng	6.108.173.882	0,9%	4.256.924.308	0,6%

b. Kết quả hoạt động nhiệm kỳ 2009 ÷ 2014

TT	Chỉ tiêu	Năm 2009	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013	% so với đầu kỳ
1	Vốn Điều lệ, tỷ đồng	174,720	174,720	174,720	174,720	174,720	100%
2	Doanh thu, tỷ đồng	398,449	446,587	597,949	662,225	691,552	174%
3	Lợi nhuận trước thuế, tỷ đồng	48,756	41,954	44,369	50,358	59,069	121%
4	Cổ tức, %	15%	15%	16%	18%	18%	120%
5	Lãi cơ bản trên cổ phiếu - EPS, đồng	2.385	2.051	2.245	2.089	2.867	107%
5	Vốn chủ sở hữu, tỷ đồng	241,547	247,913	258,288	284,184	301,497	125%
6	Giá trị sổ sách/ cổ phiếu, đồng	13 824	14 189	14 783	16 265	17 256	125%

Trong nhiệm kỳ 2009 – 2014,

- Giá vốn hàng bán không ngừng được kiểm soát, tiếp tục được duy trì ở mức giảm dần so với đầu kỳ, từ 74,7% năm 2009 đến 73,3% năm 2013. Kết quả này nhờ vào hiệu quả của việc phát triển sản phẩm mới, đẩy mạnh tiêu thụ các sản phẩm có tỷ trọng vật tư thấp và hoạt động kiểm soát chi phí đầu vào luôn được thực hiện tốt.

- Lạm phát được chính phủ kiểm chế và đưa về mức 6,03% trong năm 2013, mức thấp nhất trong vòng 10 năm trở lại. Lãi vay ngân hàng giảm đáng kể, được duy trì ở

mức 9 – 13%. Chi phí tài chính của công ty trong nhiều năm qua luôn được kiểm soát, năm 2013 chiếm 0,6% trên tổng doanh số, so với năm 2012 là 0,9%, năm 2011 là 1,3%. Chi phí tài chính cần liên tục được cải tiến để là đòn bẩy hữu hiệu cho hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.

- Trong môi trường cạnh tranh khốc liệt, việc tăng chi phí bán hàng hợp lý bao gồm chi phí quảng bá, phát triển thương hiệu, thực hiện các chương trình chăm sóc khách hàng, hội nghị khách hàng cùng với các chương trình chiết khấu, khuyến mãi, 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, chi phí bán hàng năm 2013 chiếm 15,6% doanh số, năm 2009 là 9,3%.
- Việc kiểm soát mọi chi phí được thực hiện thường xuyên trong các hoạt động của công ty. Tuy nhiên để đảm bảo các hoạt động sản xuất của công ty luôn phù hợp với các yêu cầu về môi trường, để cải tiến năng suất - chất lượng, cùng với việc đẩy mạnh hoạt động phát triển sản phẩm, nhất là để bù vào phần thiếu hụt do 2 sản phẩm chủ lực của công ty (VIFURAN 3GR & VIMOCA 20EC) bị cấm sử dụng từ 25/08/2013, chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2013 tăng so với năm 2009, từ 5,5% lên 8,3%.

Nhìn chung trong giai đoạn 2009-2014, bên cạnh các yếu tố khách quan thuận lợi như tỷ giá đô la Mỹ tương đối ổn định, lãi suất ngân hàng có xu hướng giảm, ngành sản xuất kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật vẫn gặp nhiều khó khăn như tình hình xuất khẩu nông sản không ổn định, nhất là gạo, giá nhiều loại nông sản biến động theo chiều hướng không khuyến khích nhà nông tiếp tục tái đầu tư, lại thêm thị trường cạnh tranh vô cùng gay gắt. Trong tình hình đó, công ty không ngừng phấn đấu để đạt mức tăng trưởng tương đối ổn định, đó là nhờ vào sự nỗ lực và quyết tâm của toàn thể nhân viên công ty.

2. Hoạt động kinh doanh & phát triển thương hiệu

- *Hoạt động bán hàng và thu hồi công nợ:* cùng với việc đánh giá các khách hàng hiện có, kết hợp với chính sách bán hàng ổn định, Công ty đề ra chương trình mở rộng mạng lưới đại lý, từ 178 đại lý đầu nhiệm kỳ nay đã phát triển lên đến 258 đại lý. Hoạt động chăm sóc khách hàng liên tục được cải tiến, nhằm đáp ứng tốt hơn nhu cầu của khách hàng. Công tác thu hồi nợ được kiểm soát thường xuyên. Công ty triển khai nhiều chương trình bán hàng nhằm khuyến khích khách hàng mua hàng trả ngay, trả sớm, áp dụng biện pháp thưởng phạt rõ ràng trong thanh toán.

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

Công ty tiếp tục thực hiện nhiều chương trình quảng bá, tiếp thị để đẩy mạnh việc tiêu thụ sản phẩm, tổ chức hai Hội nghị khách hàng tại Vũng Tàu & Cần Thơ, nhiều Hội thảo nông dân, Hội thảo thương mại tại địa phương, các buổi tọa đàm trực tiếp, hoặc các phóng sự tự giới thiệu trên sóng truyền hình, . . . Thương hiệu VIPESCO xuất hiện thường xuyên hơn, ngày càng trở nên gần gũi hơn với bà con nông dân.

Công ty duy trì ổn định xuất khẩu sản phẩm sang các thị trường truyền thống như Đài Loan, Myanmar, Campuchia.

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: nghiên cứu thực hiện hàng trăm công thức gia công & công thức mới cho phát triển sản phẩm; đăng ký mới & đăng ký bổ sung trên 140 đối tượng cho trên 30 sản phẩm; nhiều biện pháp cải tiến kỹ thuật được đề xuất, trong đó có 45 sáng kiến được áp dụng để 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 tiết giảm 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 hệ thống xử lý khí, lò đốt chất thải rắn được đầu tư mới. Các kết quả đo đạc, giám sát về môi trường không khí tại nơi làm việc được đánh giá tốt. Tiếp tục xây dựng hệ thống quản lý môi trường của Công ty, Trung tâm Nghiên cứu và Nhà máy Bình Dương để được chứng nhận phù hợp với Tiêu chuẩn ISO 14001.

5. Hoạt động bất động sản & các dự án

Thị trường bất động sản tiếp tục đóng băng, nhiệm kỳ 2009 – 2014 không phải là thời điểm thuận lợi cho hoạt động này. Hơn nữa, công ty chấp hành chỉ thị của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam về việc không đầu tư ngoài ngành. Trong thời gian này công ty đã thực hiện:

- Đàm phán và xác định được địa điểm Xưởng sản xuất cho Chi Nhánh 1 – Hà Nội;
- Đàm phán và bán lại phần vốn góp vào liên doanh Kosvida với số tiền lợi nhuận trước thuế mang về là: 21,190 tỷ đồng (do Liên doanh này hoạt động không hiệu quả như mong đợi);
- Đàm phán và chuyển quyền sử dụng đất của nhà 80 Trần Huy Liệu, mang về lợi nhuận trước thuế là: 6,514 tỷ đồng

6. Nhiệm kỳ 2009 – 2014, không thuận lợi cho việc thực hiện thủ tục niêm yết cổ phiếu của công ty trên sàn giao dịch chứng khoán.

----oOo----

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NHIỆM KỲ 2014 ÷ 2019

1. Mục tiêu

- Nâng cao vị thế, hình ảnh Vipesco trên thị trường sản xuất kinh doanh thuốc BVTV, đưa Vipesco trở lại Top 10 về thị phần sử dụng nông dược tại Việt Nam.
- Bên cạnh lĩnh vực SX-KD chính là thuốc BVTV, thuốc sát trùng gia dụng, khai thác tốt lợi thế thương hiệu, hệ thống phân phối, đôn bẩy tài chính ... đẩy mạnh thêm các lĩnh vực liên quan trong ngành nông nghiệp như phân hữu cơ vi sinh, giống, gạo hữu cơ...
- Xác định được vị trí xây dựng Nhà máy sản xuất chính của Vipesco trong khu công nghiệp, đồng thời khai thác có hiệu quả các cơ sở hiện có của Vipesco theo đúng pháp luật và chủ trương của ngành.

2. Các chỉ tiêu cụ thể

TT	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018
1	Doanh thu, tỷ đồng	720,0	770,0	830,0	910,0	1000,0
2	Lợi nhuận trước thuế, tỷ đồng	54,0	57,0	60,0	63,0	66,0

3. Hoạt động quản trị:

Tiếp tục cải tiến hệ thống và nâng cao năng lực quản trị theo hướng đáp ứng nhu cầu và điều hành công ty trong quá trình phát triển.

4. Công tác nhân sự

- Có kế hoạch đào tạo, phát triển nguồn nhân lực kế thừa đáp ứng yêu cầu phát triển của công ty;
- Xây dựng chính sách tiền lương hợp lý nhằm thu hút chất xám, nhân viên có trình độ, năng lực làm việc gắn bó lâu dài với công ty;

5. Hoạt động kiến tạo sản phẩm

- Hợp lý hóa việc sắp xếp các đơn vị sản xuất, tổ chức điều kiện sản xuất để đáp ứng các yêu cầu về môi trường, đồng thời tăng năng suất đáp ứng mọi yêu cầu của hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Duy trì hoạt động kiểm soát chi phí, cải tiến kỹ thuật, đảm bảo chất lượng gia tăng hiệu lực của sản phẩm, tăng năng suất, giảm giá thành để nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh.
- Nâng cao vai trò nghiên cứu và phát triển sản phẩm, đặc biệt tập trung tìm kiếm, nghiên cứu về hoạt chất mới, công thức mới có hiệu quả cao với dịch hại phù hợp với thổ nhưỡng, tình hình biến đổi khí hậu cũng như luật định của Việt Nam, qua đó đề xuất đăng ký và phát triển các dạng sản phẩm mới, các hỗn hợp hoạt chất có hiệu lực cao, đa dạng hóa nhóm sản phẩm phân bón kích thích sinh trưởng, nhóm sản phẩm gia dụng.

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

- Xác định việc kinh doanh bán hàng và phát triển thương hiệu là cốt lõi, qua đó tiếp tục xây dựng và đào tạo đội ngũ tiếp thị bán hàng chuyên nghiệp, thân thiện, tăng năng lực bán hàng và hoạt động quảng bá có hiệu quả đến hệ thống khách hàng và nông dân, xác định kịp thời nhu cầu thị trường và nâng cấp phát triển bộ sản phẩm để đáp ứng yêu cầu của thị trường, nhằm đáp ứng yêu cầu tăng doanh số cho từng năm.
- Đa dạng và tăng cường các hoạt động, hình thức quảng bá trực tiếp đến bà con nông dân, như toạ đàm, hội thảo, tư vấn,... truyền thông định hướng cảm nhận về sản phẩm và thương hiệu đối với nông dân cũng như việc chống sói mòn về nhận diện thương hiệu Vipesco, tạo đà cho sự phát triển thương hiệu Vipesco một cách mạnh mẽ cho những giai đoạn tiếp theo.
- Ổn định, tập trung đầu tư, phát triển hệ thống phân phối bền vững, tăng độ phủ hàng hoá, phủ rộng, phủ xa và phủ hết, nhằm tăng doanh số, nâng cao thị phần. Tiếp tục tổ chức và hoàn thiện 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 cộng 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.

7. Hoạt động tài chính

- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, ổn định là đòn bẩy hữu hiệu cho hoạt động sản xuất, kinh doanh của công ty.
- Áp dụng ngay phần mềm kế toán mới tại công ty, cải tiến hoạt động báo cáo tài chính quản trị đáp ứng kịp yêu cầu quản trị.

8. Tiếp tục xác định địa điểm để đưa các hoạt động sản xuất ở phía Nam của Công ty vào khu công nghiệp tập trung.

9. Hoàn tất việc thuê đất tại Nam Định để xây dựng xưởng sản xuất cho Chi nhánh 1 Hà Nội và nhận lô đất mới (thay cho xưởng sản xuất Phú Bài của Chi nhánh 2 – Huế) tại Hương Thủy, Thừa Thiên – Huế và tiến hành xây dựng nhà xưởng sản xuất với mô hình kiểm soát chất lượng & môi trường theo hướng tiên tiến và mức chi phí hợp lý.

10. Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động tiếp thị, quảng bá đối với các sản phẩm đang có nhằm thay thế hai sản phẩm chủ lực VIFURAN 3GR và VIMOCA 20EC đã bị cấm sử dụng, đồng thời nghiên cứu và sớm đăng ký, phát triển dòng sản phẩm mới thay thế.

11. Đẩy mạnh việc phát triển các sản phẩm gốc thực vật – vi sinh, hợp tác sản xuất kinh doanh chế phẩm phân bón hữu cơ vi sinh phục vụ nông nghiệp.

12. Hoạt động bất động sản

Chấp hành chủ trương không đầu tư ngoài ngành của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam và Chính phủ, các dự án bất động sản của công ty sẽ được sử dụng cho mục đích sản xuất kinh doanh của công ty hoặc chuyển quyền sử dụng đất cho bên ngoài.

13. Tiếp tục hợp tác liên doanh, thành lập Công ty TNHH MOSFLY-VIET NAM INDUSTRIES, trước khi Công ty TNHH Mosfly Việt Nam giải thể.

14. Thông qua công ty tư vấn lập báo cáo khả thi cho hai dự án: sản xuất sản phẩm Validamycin và dự án sản xuất thuốc trừ nấm bệnh họ Triazole.

15. Hoàn tất mọi thủ tục để niêm yết cổ phiếu Công ty trên sàn giao dịch chứng khoán trước tháng 6-2014.



Tổng Giám đốc

Đoàn Tấn Vinh