

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP



BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT



VIPESCO

CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SẮT TRÙNG VIỆT NAM

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0300408946 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 11/05/2006 và điều chỉnh lần thứ 7 ngày 19/05/2014)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

(Quyết định đăng ký niêm yết cổ phiếu số 324 .../SGDHCM- QĐ do Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM cấp ngày ...04 tháng ...08... năm 2015)

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp tại:

Công Ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam

102 Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3822 4364

Fax: (84-8) 3823 0752

Website: vipesco.com.vn

Công Ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn

72 Nguyễn Huệ, Phường Bến Nghé, Quận 1, Thành Phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3824 2897

Fax: (84-8) 3824 2997

Website: www.ssi.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Họ tên: Nguyễn Xuân Đà

Chức vụ: Phó trưởng phòng Nhân sự - HCQT

Điện thoại: (84-8) 3911 8420



CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SẮT TRÙNG VIỆT NAM (VIPESCO)

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0300408946 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 11/05/2006 và điều chỉnh lần thứ 7 ngày 19/05/2014)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HỒ CHÍ MINH

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam
Loại cổ phiếu:	Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá:	10.000 đồng/cổ phiếu
Tổng số lượng cổ phiếu niêm yết:	17.471.994 cổ phiếu
Tổng giá trị niêm yết (theo mệnh giá):	174.719.940.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

Công ty Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Địa chỉ: 01 Lê Phụng Hiểu, Quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3824 1990/1 Fax: (84-4) 3825 3973

Email: aasc-ndd@hn.vnn.vn Website: www.aasc.com.vn

TỔ CHỨC TƯ VẤN NIÊM YẾT

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 3824 2897 Fax: (84-8) 3824 2997

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Thành phố Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3936 6321 Fax: (84-4) 3936 6311



MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	- 1 -
1. Rủi ro về kinh tế	- 1 -
2. Rủi ro về luật pháp.....	- 2 -
3. Rủi ro đặc thù ngành	- 2 -
4. Rủi ro về biến động giá cổ phiếu	- 5 -
5. Các rủi ro khác	- 5 -
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	- 6 -
1. Tổ chức niêm yết – Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam (VIPESCO).....	- 6 -
2. Tổ chức tư vấn– Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI).....	- 6 -
III. CÁC KHÁI NIỆM	- 7 -
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	- 9 -
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	- 9 -
2. Cơ cấu tổ chức Công ty	- 13 -
3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty	- 15 -
4. Danh sách cổ đông sáng lập, danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015	- 17 -
5. Danh sách những Công ty Mẹ và Công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những Công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết..	- 18 -
6. Hoạt động kinh doanh	- 20 -
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất.....	- 42 -
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành	- 46 -
9. Chính sách đối với người lao động	- 53 -
10. Chính sách cổ tức.....	- 54 -
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	- 55 -



12. Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng.....	- 62 -
13. Tài sản.....	- 83 -
14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức các năm tiếp theo.....	- 86 -
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	- 90 -
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết.....	- 91 -
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết.....	- 91 -
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT	- 92 -
1. Loại chứng khoán:.....	- 92 -
2. Mệnh giá chứng khoán:	- 92 -
3. Tổng số chứng khoán niêm yết:	- 92 -
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật:	- 92 -
5. Phương pháp tính giá:	- 93 -
6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài	- 94 -
7. Các loại thuế có liên quan.....	- 95 -
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT	- 97 -
VII. PHỤ LỤC	- 100 -



DANH SÁCH CÁC BẢNG

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần tại thời điểm 26/04/2015	- 17 -
Bảng 2: Tỷ lệ sở hữu cổ phần của các cổ đông của Công ty đến thời điểm 26/04/2015	- 18 -
Bảng 3: Sản lượng sản xuất năm 2013 – 2014 và Quý 1/2015	- 26 -
Bảng 4: Cơ cấu doanh thu sản phẩm năm 2013 – 2014 và Quý 1 năm 2015	- 27 -
Bảng 5: Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2013 – 2014 và Quý 1 năm 2015	- 28 -
Bảng 6: Danh sách một số nguyên vật liệu chính của Công ty	- 32 -
Bảng 7: Tỷ trọng nguồn cung nguyên vật liệu	- 32 -
Bảng 8: Nguồn nhập khẩu nguyên liệu chính	- 32 -
Bảng 9: Nhà cung cấp trong nước chiến lược	- 33 -
Bảng 10: Nhà cung cấp nước ngoài chiến lược	- 34 -
Bảng 11: Cơ cấu chi phí và tỷ lệ chi phí/Doanh thu thuần	- 34 -
Bảng 12: So sánh chi phí với các Công ty trong ngành	- 35 -
Bảng 13: Một số máy móc thiết bị chính Công ty đang sử dụng	- 36 -
Bảng 14: Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc ký kết trong năm 2014 và 2015	- 41 -
Bảng 15: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Mẹ	- 42 -
Bảng 16: Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất	- 43 -
Bảng 17: Phân tích nhập khẩu thuốc BTVT trong các năm 2011-2013 tại Việt Nam	- 46 -
Bảng 18: Phân bổ năng lực sản xuất của Công ty	- 48 -
Bảng 19: So sánh các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2014	- 51 -
Bảng 20: So sánh các chỉ tiêu về tài chính năm 2014	- 51 -
Bảng 21: Cơ cấu lao động theo trình độ	- 53 -
Bảng 22: Tỷ lệ chi trả cổ tức qua các năm	- 55 -
Bảng 23: Chỉ tiêu khấu hao của Công ty	- 55 -
Bảng 24: Mức thu nhập bình quân qua các năm	- 56 -
Bảng 25: Các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước phát sinh qua các năm	- 56 -
Bảng 26: Mức trích lập các quỹ của Công ty	- 57 -
Bảng 27: Tổng dư nợ vay của Công ty	- 57 -
Bảng 28: Chi tiết các khoản vay	- 58 -
Bảng 29: Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2013 và 31/12/2014 và 31/03/2015	- 58 -
Bảng 30: Chi tiết các khoản phải thu khác	- 59 -
Bảng 31: Các khoản phải trả	- 60 -
Bảng 32: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2013 và năm 2014 của Công ty Mẹ	- 60 -



Bảng 33: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2013 và năm 2014 hợp nhất.....	- 61 -
Bảng 34: Danh sách HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng.....	- 62 -
Bảng 35: Các khu đất mà Công ty đang quản lý (thuê của Nhà nước)	- 83 -
Bảng 36: Danh sách tài sản cố định của Công ty.....	- 85 -
Bảng 37: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2015 - 2016	- 86 -

DANH SÁCH CÁC HÌNH

Hình 1: Biểu đồ tốc độ tăng GDP, lạm phát và lãi suất giai đoạn 2007 – 2014	- 2 -
Hình 2: Trụ sở chính Công ty Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam	- 12 -
Hình 3: Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty	- 13 -
Hình 4: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty.....	- 15 -
Hình 5: Một số hình ảnh sản phẩm chính.....	- 22 -
Hình 6: Sơ đồ Quy trình công nghệ sản xuất của VIPESCO	- 29 -
Hình 7: Hình ảnh một số dây chuyền và kho chứa hàng của VIPESCO	- 31 -
Hình 8: Một số máy móc thiết bị tiêu biểu của VIPESCO.....	- 37 -
Hình 9: Hình ảnh các chứng chỉ Quản lý chất lượng của VIPESCO và phòng thí nghiệm	- 39 -
Hình 10: Thị phần của VIPESCO và một số công ty lớn trong ngành thuốc BVTV	- 49 -

NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

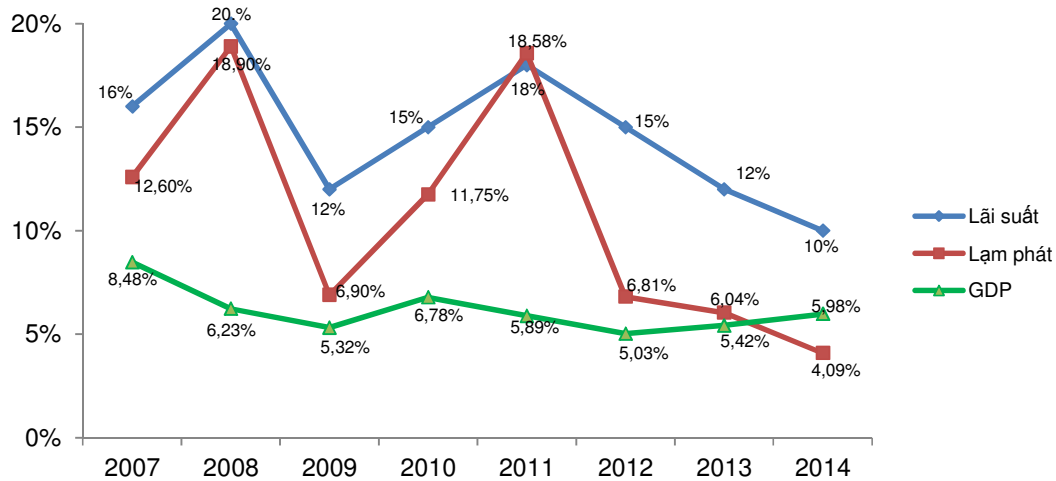
Trong năm 2014, nền kinh tế toàn cầu đã có những dấu hiệu phục hồi tích cực so với giai đoạn khủng hoảng trước đó. Việt Nam vì thế cũng nhận được những tác động tích cực từ sự phục hồi chung của nền kinh tế toàn cầu. Đồng thời, những nỗ lực của Chính phủ nhằm kích thích nền kinh tế thông qua chính sách tiền tệ và tài khóa linh hoạt nhưng vẫn giữ được những mục tiêu cơ bản của nền kinh tế như kiềm chế lạm phát, mặt bằng lãi suất và tỷ giá ổn định v.v đã giúp tình hình kinh tế vĩ mô năm 2014 có bước chuyển biến so với các năm trước. Những thay đổi mang tính đột phá về thể chế kinh tế trong năm 2014, dù chỉ mới là bước đầu, đã có tác động tích cực đến môi trường kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và VIPESCO nói riêng.

- **Tăng trưởng GDP:** Trong những năm gần, tốc độ tăng trưởng GDP của Việt Nam đã có nhiều khả quan với mức tăng lần lượt là 5,25% (năm 2012); 5,42% (năm 2013) và 5,98% (năm 2014). Các diễn biến này cho thấy nền kinh tế của Việt Nam đang dần phục hồi, sức mua được cải thiện, hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như các ngành, các lĩnh vực đều có những chuyển biến tích cực. Mục tiêu đặt ra cho GDP năm 2015 khoảng 6,2% đã được Quốc hội thông qua với kỳ vọng nền kinh tế sẽ ổn định và tăng trưởng tốt hơn nữa so với năm 2014.
- **Lạm phát:** Từ mức lạm phát 2 con số vào những năm trước năm 2012, Chính phủ đã điều hành chính sách kiềm chế lạm phát, ổn định kinh tế vĩ mô một cách quyết liệt, dẫn đến việc lạm phát đã giảm xuống chỉ còn 6,84% năm 2012 và 6,04% năm 2013. Trong năm 2014, mức lạm phát chỉ có 4,09% và là mức thấp nhất kể từ năm 2002 trở lại đây. Trong năm 2015, Chính phủ dự báo lạm phát sẽ được duy trì ở mức 5% nhằm thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Hoạt động của các doanh nghiệp sản xuất như VIPESCO chịu tác động trực tiếp từ tỷ lệ lạm phát. Sự biến động của lạm phát gây ảnh hưởng trực tiếp đến giá cả nguyên vật liệu đầu vào cũng như nhu cầu tiêu thụ sản phẩm đầu ra của Công ty. Để giảm thiểu rủi ro này, Ban lãnh đạo Công ty luôn cố gắng chủ động trong việc ký kết các hợp đồng mua nguyên liệu theo phương thức trả từng lần hoặc một lần tùy thuộc vào từng thời điểm, từ đó có thể chủ động điều chỉnh giá bán sản phẩm dựa trên những dự báo về lạm phát.

- **Lãi suất:** Hiện nay, Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNNVN) tiếp tục điều hành chính sách lãi suất theo hướng giảm dần, phù hợp với diễn biến kinh tế vĩ mô, tiền tệ và đặc biệt là lạm phát để giảm mặt bằng lãi suất cho vay, góp phần tháo gỡ khó khăn cho nền kinh tế nói chung và các doanh nghiệp nói riêng. Từ đầu năm 2012 đến nay, mặt bằng lãi suất huy động đã giảm mạnh, từ đó các doanh nghiệp trong nước có thể tiếp cận được vốn vay với chi phí lãi vay rẻ hơn. Từ mức lãi suất trên 20% những năm 2010 – 2011, lãi suất cho vay thời điểm hiện tại đã giảm mạnh xuống phổ biến ở mức 9 – 10%/ năm.

Các khoản vay của Công ty đều bằng VNĐ nên việc lãi suất giảm sẽ hỗ trợ nhiều cho Công ty trong việc giảm chi phí lãi vay, ảnh hưởng tốt đến kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2015 và các năm tiếp theo.



Hình 1: Biểu đồ tốc độ tăng GDP, lạm phát và lãi suất giai đoạn 2007 – 2014

2. Rủi ro về luật pháp

Là một doanh nghiệp hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, trở thành công ty đại chúng và tiến tới niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh, do đó Công ty sẽ chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các văn bản hướng dẫn liên quan. Vì vậy, những thay đổi của các văn bản pháp lý trong lĩnh vực này đều ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

Ngoài ra, ngành nghề kinh doanh chủ yếu của VIPESCO là kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, do đó, Công ty còn phải chịu sự ràng buộc nghiêm ngặt từ các quy định của pháp luật liên quan đến vấn đề bảo vệ môi trường cũng như sức khỏe cho người dân. Một số sản phẩm của Công ty bị luật pháp cấm hay hạn chế lưu hành trên thị trường trong thời gian qua đã gây ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty đang từng bước thực hiện các giải pháp để hạn chế, giảm thiểu dần rủi ro này như sau: chủ động phát triển nhóm sản phẩm gia dụng (thuốc sát trùng dùng trong gia đình để vệ sinh, diệt kiến, trừ muỗi, rệp, mối, chống nấm mốc...); nghiên cứu thay dần các sản phẩm có độ độc cao bằng các sản phẩm có độ độc thấp hơn; thay dần các sản phẩm dùng dung môi hữu cơ bằng các sản phẩm có dung môi là nước v.v. Như vậy, Công ty chủ động trong việc chuẩn bị các sản phẩm mới tiên tiến và ít độc hại hơn để thay thế các sản phẩm đã-đang-và-sẽ được Nhà nước hạn chế rồi cấm lưu hành.

3. Rủi ro đặc thù ngành

❖ Rủi ro cạnh tranh

Ngành kinh doanh thuốc sát trùng là ngành mà trong đó mức độ tham gia mới của các đối thủ cạnh tranh là khá dễ dàng do chi phí đầu tư ban đầu không cao, công ty chỉ cần nhập hoạt chất về gia

công, đóng gói bao bì và dán nhãn hiệu đem bán. Bên cạnh đó, tính đạo đức nghề nghiệp của các doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa cao nên có thể xảy ra tình trạng bán hàng nhái, hàng giả, hàng kém phẩm chất, gây tổn thất vô cùng lớn cho sự tồn tại của Công ty và sự phát triển bền vững của ngành. Ngoài ra, Công ty còn chịu sự cạnh tranh từ các sản phẩm tương tự của Trung Quốc với các chủng loại sản phẩm đa dạng và giá thành cạnh tranh hơn. Để giảm thiểu rủi ro cạnh tranh, Công ty chủ động đa dạng hóa các đối tượng khách hàng, tìm kiếm các thị trường mới cũng như xây dựng mối quan hệ bền vững với các khách hàng hiện tại.

Một số đối thủ cạnh tranh của VIPESCO trong ngành thuốc BVTV:

a. Các công ty đa quốc gia: đang hoạt động mạnh, chiếm thị phần lớn tại Việt Nam và luôn đưa ra dòng sản phẩm mới, có chất lượng cao như:

- SYNGENTA: Doanh số toàn cầu 10,9 tỷ USD, Việt Nam 151 triệu USD.
- BAYER: Doanh số toàn cầu 10,4 tỷ USD, Việt Nam 50 triệu USD.
- BASF: Doanh số toàn cầu 6,9 tỷ USD, Việt Nam 8,8 triệu USD.
- DOW: Doanh số toàn cầu 5,5 tỷ USD, Việt Nam 17 triệu USD.
- DUPONT: Doanh số toàn cầu 3,55 tỷ USD, Việt Nam 8,8 triệu USD.

Ngoài Syngenta, các tập đoàn khác vẫn chưa khai thác hết tiềm năng của họ. Với xu hướng cải tổ và tăng cường đầu tư (BASF), cạnh tranh trong những năm sắp tới chắc chắn sẽ khốc liệt hơn.

b. Các công ty Nhật Bản

Các công ty nông dược Nhật đã vào Việt Nam từ những năm 1980, cho thấy các công ty Nhật đã chú trọng thị trường Việt Nam rất lâu. Các công ty như Takeda, Sumitomo, Nihon Nohyaku, Nissan v.v. tiếp cận thị trường Việt Nam thông qua các công ty thương mại như Mutsumi, Itochu, Nichimen, Tomen, Sumitomo Corporation v.v. và hợp tác với các công ty trong nước như Công ty Vật tư BVTV 1, Công ty Vật tư BVTV 2, Vipesco v.v. Trong các công ty Nhật Bản, chỉ có công ty Arysta và Sumitomo Corporation đầu tư trực tiếp vào Việt Nam.

Từ năm 1995, các công ty Nhật gặp khá nhiều khó khăn tại Việt Nam do nguồn hàng Generics giá rẻ từ Trung Quốc. Dòng sản phẩm mới từ các công ty Nhật không nổi trội so với các công ty đa quốc gia khác. Các sản phẩm thuốc BVTV từ Nhật Bản chỉ chiếm 5% trong tổng giá trị nhập khẩu tại Việt Nam (tương đương khoảng 600 triệu USD).

c. Các công ty có nguồn gốc Nhà nước

Đây là các công ty được hình thành khá sớm sau ngày đất nước thống nhất, hầu như mỗi tỉnh thành đều có từ một công ty cấp tỉnh và nhiều công ty cấp huyện làm nhiệm vụ cung ứng thuốc BVTV.

Ở Trung ương có 4 công ty lớn là Vipesco, PSC1, PSC2, VFC. Các công ty Trung ương đều đã cổ phần hoá từ năm 1998 đến nay.

Trong các công ty cấp tỉnh chỉ còn 2 công ty là Công ty Vật tư Kỹ thuật Nông nghiệp Tiền Giang và Công ty BVTV An Giang (AGPPS) cổ phần hóa từ rất sớm và đang hoạt động cho tới thời điểm hiện nay. Trong đó đáng chú ý là AGPPS có chiến lược vừa tận dụng tối đa sự ủng hộ của tỉnh An Giang,



vừa hợp tác tốt với công ty nước ngoài, là nhà phân phối chủ lực cho Syngenta nên đã có những bước tiến rất lớn, trở thành doanh nghiệp hàng đầu về thuốc BVTV của Việt Nam hiện nay. Phát huy thế mạnh về thuốc BVTV, AGPPS mạnh dạn đầu tư sang lĩnh vực giống, ngành mang lại lợi nhuận đáng kể cho AGPPS trong những năm gần đây.

d. Các công ty tư nhân của Việt Nam

Khu vực tư nhân tham gia hoạt động kinh doanh thuốc BVTV bắt đầu từ năm 1994, khi một số công ty thuốc BVTV cấp tỉnh giải thể. Ban đầu các công ty này chỉ làm nhà phân phối cho các công ty trong nước.

Từ năm 2000, khu vực này phát triển khá mạnh về số lượng công ty và thị phần tiêu thụ, làm nhà phân phối trực tiếp cho các công ty nước ngoài. Một số công ty đã tham gia vào lĩnh vực sản xuất thuốc BVTV.

Từ năm 2008 đến năm 2013 là giai đoạn phát triển ồ ạt của các công ty tư nhân. Đa phần các công ty này nhập nguyên liệu và thành phẩm từ Trung Quốc, một số ít nhập từ các nguồn Nhật, Ấn Độ về phân phối trực tiếp hoặc gia công, đóng gói ở Việt Nam. Điển hình các công ty phát triển mạnh trong giai đoạn này gồm có: Việt Thắng, ADC, Lúa Vàng, An Nông, Phú Nông, Tân Thành, Hoá Sinh Á Châu, Ngọc Tùng, Thôn Trang, BVTV Long An, Đồng Xanh, Hoà Bình, Cửu Long.

❖ *Rủi ro đặc thù ngành thuốc sát trùng (thuốc BVTV)*

Các sản phẩm của VIPESCO gắn liền với sản xuất nông nghiệp nên có tính mùa vụ rất cao. Vì thế, Công ty luôn chú trọng đến việc điều phối sản xuất hợp lý để đảm bảo nguồn cung cấp đầy đủ và hợp lý cho thị trường.

❖ *Rủi ro do phải di dời Nhà máy, Xưởng sản xuất ra khỏi khu dân cư*

Các Nhà máy, Xưởng sản xuất hiện nay của Công ty đều nằm trong khu dân cư, cần phải di dời về khu công nghiệp tập trung. Công ty đã có kế hoạch: Song song với việc cải tạo nhà xưởng máy móc thiết bị tại nơi đang sản xuất để đảm bảo sản xuất xanh, sạch, không gây ảnh hưởng xấu đến môi trường (từ đó vẫn được tiếp tục sản xuất cho đến khi di dời theo kế hoạch), Công ty triển khai các bước nhằm tìm địa điểm thích hợp để di dời, sắp xếp lại các cơ sở sản xuất của Công ty trên cả 3 miền. Với kế hoạch này, Công ty đảm bảo việc đầu tư nhà máy mới được quy hoạch mặt bằng tối ưu và trang thiết bị hiện đại hơn, trong quá trình nâng dần công suất sẽ kết hợp với việc tiếp nhận dây chuyền từ Nhà máy cũ, không ảnh hưởng đến việc cung cấp sản phẩm của Công ty đến khách hàng truyền thống và khả năng mở rộng tiêu thụ trong tương lai.

❖ *Rủi ro nguyên liệu đầu vào*

Nguyên liệu phục vụ cho sản xuất thuốc bảo vệ thực vật hiện chủ yếu được nhập khẩu, vậy nên những rủi ro về biến động giá và nguồn cung ứng nguyên liệu đầu vào sẽ tác động trực tiếp tới giá thuốc bảo vệ thực vật trong nước cũng như khả năng tiêu thụ, doanh thu và lợi nhuận của các doanh nghiệp trong ngành nói chung và VIPESCO nói riêng. Đến hơn 71% nguyên vật liệu của Công ty là nhập khẩu từ nước ngoài, chủ yếu là từ Trung Quốc, Đài Loan và Nhật Bản. Để giảm thiểu bớt rủi ro này, Công ty chủ động ký kết hợp đồng mua nguyên liệu từ các nhà cung cấp lớn, có năng lực và uy tín ở các quốc gia trên.

❖ **Rủi ro tỷ giá hối đoái**

Phần lớn nguyên liệu đầu vào của VIPESCO (các loại hóa chất) phải nhập khẩu, do đó, chi phí đầu vào của Công ty chịu ảnh hưởng lớn của biến động tỷ giá hối đoái. Tuy nhiên, trong các năm gần đây, Chính phủ duy trì chính sách tỷ giá ổn định nên hoạt động kinh doanh của Công ty cũng ít chịu ảnh hưởng bởi rủi ro tỷ giá hối đoái.

❖ **Rủi ro ô nhiễm môi trường**

Thuốc bảo vệ thực vật sử dụng nhiều loại hoá chất có ảnh hưởng nguy hại tới sức khỏe con người và gây rủi ro ô nhiễm môi trường. Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, VIPESCO đã từng bước xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý môi trường ISO14000 nhằm kiểm soát môi trường trên cơ sở đánh giá các rủi ro ô nhiễm môi trường. Công ty đã đầu tư các hệ thống xử lý khí thải, nước thải, xử lý bụi – mùi, xây dựng lò đốt chất thải rắn nguy hại đạt chuẩn được cơ quan hữu quan cấp phép hoạt động nhằm xử lý các chất thải nguy hại phát sinh tại các cơ sở sản xuất – kinh doanh của Công ty.

4. Rủi ro về biến động giá cổ phiếu

Cổ phiếu VIPESCO niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng Khoán Thành phố Hồ Chí Minh giúp Công ty quảng bá thương hiệu nhằm nâng cao hình ảnh, tăng tính thanh khoản cho cổ phiếu, tạo điều kiện cho các chủ sở hữu có thể chuyển nhượng vốn dễ dàng; tạo cơ hội tiếp cận với nhiều nguồn tài chính khác nhau trong nước và quốc tế, làm tăng nguồn vốn cho đầu tư phát triển và chuẩn mực hóa quản trị Công ty, tăng tính minh bạch.

Tuy nhiên, rủi ro về biến động giá cổ phiếu VIPESCO sau khi niêm yết là điều khó tránh khỏi. Giá cổ phiếu trên thị trường được xác định bởi quan hệ cung cầu của thị trường. Mối quan hệ cung cầu này phụ thuộc vào nhiều yếu tố như: tình hình hoạt động của Công ty, tình hình chính trị, xã hội, tình hình kinh tế trong nước và quốc tế, cũng như các thay đổi trong luật và những quy định trên thị trường chứng khoán. Ngoài ra, giá cổ phiếu còn phụ thuộc vào tâm lý của nhà đầu tư trên thị trường. Chính vì vậy, sự tăng giảm giá cổ phiếu của Công ty sẽ là một yếu tố rủi ro khó lường trước.

5. Các rủi ro khác

Một số rủi ro khác mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra nhưng nếu có thì sẽ tác động lớn đến tình hình kinh doanh của Công ty, đó là những rủi ro về động đất, hỏa hoạn, hạn hán, bão lụt, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo v.v.



II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH

1. Tổ chức niêm yết – Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam (VIPESCO)

Ông Nguyễn Thân	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty
Ông Thái Nguyên Luật	Chức vụ: Kế toán trưởng Công ty
Ông Đặng Anh Minh	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn – Công ty Cổ phần Chứng Khoán Sài Gòn (SSI)

Bà **Nguyễn Thị Hương Giang** Chức vụ: Giám đốc Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư phía Nam

(Giấy ủy quyền số: 04/2014/UQ-SSI do Ông Nguyễn Duy Hưng – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn ký ngày 17/10/2014)

Bản cáo bạch này là một phần của Hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI) tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam cung cấp.



III. CÁC KHÁI NIỆM

Trong Bản cáo bạch này, những từ ngữ dưới đây được hiểu như sau:

Tổ chức niêm yết	Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam
Công ty kiểm toán	Công ty Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)- Công ty kiểm toán độc lập thực hiện kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2013 và năm 2014 của VIPESCO
Bản cáo bạch	Công bố thông tin về tình hình tài chính, hoạt động kinh doanh của VIPESCO
Điều lệ	Điều lệ của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam đã được Đại hội đồng cổ đông của Công ty thông qua
Vốn điều lệ	Là số vốn do tất cả các cổ đông góp
Cổ phần	Vốn điều lệ được chia thành nhiều phần bằng nhau
Cổ phiếu	Chứng chỉ do VIPESCO phát hành xác nhận quyền sở hữu của một hoặc một số cổ phần
Người có liên quan	Cá nhân hoặc tổ chức có quan hệ với nhau trong các trường hợp sau đây: <ul style="list-style-type: none">- Cha, cha nuôi, mẹ, mẹ nuôi, vợ, chồng, con, con nuôi, anh chị em ruột của cá nhân;- Tổ chức mà trong đó cá nhân là nhân viên, Tổng giám đốc, chủ sở hữu trên mười phần trăm (10%) số cổ phiếu lưu hành có quyền biểu quyết;- Thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc và các chức danh quản lý khác của Công ty;- Người mà trong mối quan hệ với người khác trực tiếp, gián tiếp kiểm soát hoặc bị kiểm soát bởi người đó hoặc cùng với người đó chịu chung một sự kiểm soát;- Công ty mẹ, công ty con;- Quan hệ hợp đồng trong đó một người là đại diện cho người kia.

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:



VIPESCO	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam
SSI	Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn
HOSE	Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh
TP.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
CB-CNV	Cán bộ công nhân viên
TGD	Tổng Giám đốc
CP	Cổ phần
CTCP	Công ty Cổ phần
ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
HĐQT	Hội đồng Quản trị
BKS	Ban Kiểm soát
DT	Doanh thu
Vốn CSH	Vốn chủ sở hữu
VĐL	Vốn điều lệ
LNST	Lợi nhuận sau thuế
Thuế TNDN	Thuế thu nhập doanh nghiệp
TSCĐ	Tài sản cố định
NPP	Nhà phân phối
NVBH	Nhân viên bán hàng
VPĐD	Văn phòng Đại diện
BCTC	Báo cáo tài chính
GTCL	Giá trị còn lại
BVTV	Bảo vệ thực vật



IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1 Giới thiệu chung về Công ty

- Tên gọi Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SÁT TRÙNG VIỆT NAM**
- Tên giao dịch đối ngoại: **VIETNAM PESTICIDE JOINT STOCK COMPANY**
- Tên viết tắt: **VIPESCO**
- Địa chỉ: 102 Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 38223364 Fax: (84-8) 3823 0752
- Website: www.vipesco.com.vn
- Email: vipesco@hcm.vnn.vn
- Mã số thuế: 0300408946
- Nơi mở tài khoản:

STT	Ngân hàng giao dịch	Số tài khoản
1.	Ngân hàng TMCP Xuất Nhập Khẩu Việt Nam (EXIMBANK) – Sở giao dịch I – TP. Hồ Chí Minh	200018451048674 (VNĐ) 200014851023245 (USD)
2.	Ngân hàng TMCP Á Châu (ACB) – CN Sài Gòn – TP. Hồ Chí Minh	1598189
3.	Ngân hàng Công Thương Việt Nam – Sở Giao dịch II – TP. Hồ Chí Minh	102010000087726
4.	Ngân hàng Nông nghiệp và PTNT Việt Nam – Chi nhánh Mạc Thị Bưởi	1900201446838

- Vốn điều lệ hiện tại: **174.719.940.000đồng** (Một trăm bảy mươi bốn tỷ, bảy trăm mười chín triệu chín trăm bốn mươi ngàn đồng).
- Phạm vi lĩnh vực hoạt động của Công ty bao gồm:
 - Sản xuất khác chưa phân được vào đâu
Chi tiết: Sản xuất, gia công thuốc bảo vệ thực vật; Sản xuất chất hấp dẫn và xua đuổi côn trùng, thuốc diệt ký sinh trùng trong chăn nuôi gia súc, gia cầm, thuốc sát trùng gia dụng (bình xịt côn trùng trong nhà). Sản xuất bao bì;
 - Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê
Chi tiết: Đầu tư xây dựng và kinh doanh cho thuê văn phòng, nhà khách, căn hộ. Cho thuê kho bãi, nhà xưởng, nhà phục vụ, mục đích kinh doanh (ki ốt, trung tâm thương mại);
 - Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ
Chi tiết: Sản xuất phân bón (không sản xuất tại trụ sở);
 - Sản xuất plastic và cao su tổng hợp dạng nguyên sinh
Chi tiết: Sản xuất sản phẩm nhựa, cao su (không sản xuất tại trụ sở);

- Vệ sinh nhà cửa và các công trình khác
Chi tiết: Vệ sinh nhà cửa và các công trình khác. Xông hơi khử trùng;
- Sản xuất hóa chất cơ bản (không hoạt động tại trụ sở);
- Sản xuất sản phẩm hóa chất khác chưa được phân vào đầu
Chi tiết: Sản xuất chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế (không hoạt động tại trụ sở);
- Dịch vụ đóng gói
Chi tiết: Sang chai, đóng gói thuốc bảo vệ thực vật;
- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đầu
Chi tiết: Buôn bán thuốc bảo vệ thực vật. Mua bán chất hấp dẫn và xua đuổi côn trùng, thuốc diệt ký sinh trùng trong chăn nuôi gia súc, gia cầm, thuốc sát trùng gia dụng (bình xịt côn trùng trong nhà). Mua bán bao bì. Mua bán phân bón, sản phẩm nhựa, cao su. Bán buôn chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế;
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác
Chi tiết: Mua bán máy móc, thiết bị chuyên dùng cho sản xuất thuốc bảo vệ thực vật và trang thiết bị cho phòng thí nghiệm thuốc bảo vệ thực vật;
- In ấn, chi tiết: In ấn bao bì;
- Sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh
Chi tiết: Sản xuất chất tẩy rửa (không sản xuất tại trụ sở);
- Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình
Chi tiết: Mua bán chất tẩy rửa;
- Kiểm tra và phân tích kỹ thuật
Chi tiết: Kiểm tra trong lĩnh vực vệ sinh thực phẩm, bao gồm điều khiển quan hệ với sản xuất thực phẩm. Kiểm tra chất lượng và độ tin cậy. Kiểm tra và đo lường các chỉ số môi trường: ô nhiễm không khí và nước;
- Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên và kỹ thuật
Chi tiết: Nghiên cứu và phát triển thực nghiệm khoa học tự nhiên. Nghiên cứu và phát triển kỹ thuật và công nghệ. Nghiên cứu và phát triển công nghệ sinh học. Nghiên cứu và phát triển khoa học nông nghiệp./.

1.2 Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Những cột mốc phát triển quan trọng



Tháng 4/1976	▪ Công ty được công bố thành lập với tên gọi ban đầu là Công ty Thuốc sắt trùng Miền Nam.
Năm 1990	▪ Công ty đổi tên thành Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam theo Quyết định số 70/HC – TCLĐ ngày 24/02/1990 của Tổng cục trưởng Tổng cục Hóa chất.
Năm 1993	▪ Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam được phép thành lập lại, là đơn vị hạch toán độc lập trực thuộc Tổng Công ty Hóa chất Việt Nam với mức vốn là 99.573.000.000 đồng theo Quyết định số 72/CNNg/TC ngày 13/02/1993 của Bộ trưởng Bộ Công nghiệp.
Năm 2005	▪ Công ty thực hiện cổ phần hóa theo hình thức bán bớt một phần vốn Nhà nước hiện có tại doanh nghiệp theo Quyết định số 3494/QĐ-TCCB ngày 28/12/2004 của Bộ Công nghiệp về việc cổ phần hóa Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam.
Tháng 6/2006	▪ Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam (VIPESCO) chính thức đi vào hoạt động theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 4103004735 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 11/05/2006 với vốn điều lệ 156.000.000.000 đồng.
Tháng 6/2007	▪ Công ty được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước công nhận trở thành công ty đại chúng.
Tháng 5/2008	▪ Công ty tăng vốn điều lệ thành 174.719.940.000 đồng thông qua việc trả cổ tức bằng cổ phiếu cho các cổ đông hiện hữu.

Hình 2: Trụ sở chính Công ty Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam



- Qua hơn 39 năm tồn tại và phát triển, VIPESCO đã có nhiều bước chuyển biến quan trọng như sản phẩm ngày càng đa dạng, phong phú, có hiệu quả cao, hiện là nhà cung cấp có uy tín và quen thuộc nhất với nông dân cả nước; một số sản phẩm của Công ty đã và đang được xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Giá trị sản lượng của Công ty tăng trưởng liên tục hàng năm với tốc độ tăng trung bình khoảng 6%/năm.
- Với hai nhà máy sản xuất hoạt chất, bốn xí nghiệp sản xuất thành phẩm từ Bắc vào Nam, hàng năm, Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam có thể sản xuất trung bình 17.500 tấn thành phẩm bao gồm các loại thuốc trừ sâu, trừ bệnh, trừ cỏ dại, bảo quản kho tàng, kích thích tố thực vật, phân bón lá, v.v.... từ các dạng thông dụng như bột, hạt, dung dịch, nhũ dầu, v.v... đến các dạng tiên tiến là huyền phù, nhũ tương, viên nén v.v... trên các dây chuyền công nghệ được cải tạo, nâng cấp hoặc nhập từ nước ngoài.
- Công ty được hình thành và phát triển theo mô hình hệ thống liên hợp bao gồm cơ sở sản xuất – nghiên cứu – triển khai – quảng bá – tiếp thị và mạng lưới phân phối tỏa rộng khắp nơi trong nước; có đội ngũ gần 500 cán bộ, công nhân viên chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm. Ngoài trụ sở chính tại Thành phố Hồ Chí Minh, Công ty có Chi nhánh ở Hà Nội, Huế, Bình Dương đảm bảo hoạt động thường xuyên, liên tục trên toàn quốc.

1.3 Quá trình thay đổi vốn điều lệ của Công ty

- ❖ **Tháng 03/2006:** Vốn thành lập công ty cổ phần là 156.000.000.000 đồng

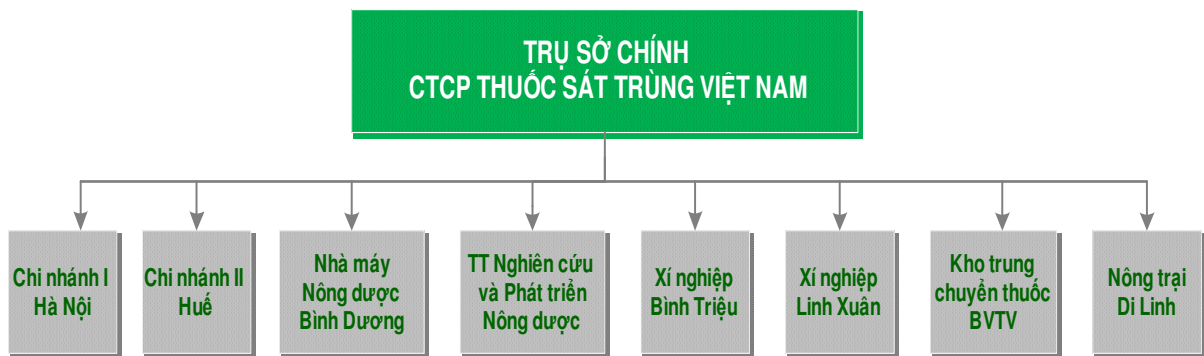
- ❖ **Tháng 05/2008:** Tăng vốn điều lệ từ 156.000.000.000 đồng lên 174.719.940.000 đồng
 - Phương thức phát hành : Trả cổ tức bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu
 - Ngày chốt danh sách cổ đông : 05/03/2008
 - Số lượng phát hành : 1.871.994 cổ phần
 - Tỷ lệ phát hành : 12%
 - Số lượng cổ đông: : 394 cổ đông
 - Ngày phát hành: : 30/05/2008
 - Ngày hoàn thành phát hành : 30/05/2008
 - Cơ quan chấp thuận đợt phát hành : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
 - Vốn điều lệ sau khi phát hành : 174.719.940.000 đồng

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Cơ cấu tổ chức của Công ty bao gồm:

- Trụ sở chính tại Thành phố Hồ Chí Minh
- Các Chi nhánh tại Hà Nội, Huế
- Các Xí nghiệp, Trung tâm nghiên cứu trực thuộc.

Hình 3: Sơ đồ cơ cấu tổ chức Công ty



Nguồn: VIPESCO

❖ Trụ sở chính

Địa chỉ: 102 Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đa Kao, Quận 1, TP. HCM



Điện thoại: (84-8) 3822 4364 – 3829 8494 – 3829 5730 – 3825 8853

Fax: (84-8) 3823 0752

Website: www.vipesco.com.vn

❖ Chi nhánh I

Địa chỉ: Số 2 Triệu Quốc Đạt, P. Trần Hưng Đạo, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3824 9395 – 3826 9417

Fax: (84-4) 3826 9415

❖ Chi nhánh II

Địa chỉ: Khu quy hoạch dân cư phía Bắc, đường Nguyễn Văn Linh, Phường An Hòa, TP. Huế, tỉnh Thừa Thiên Huế

Điện thoại: (84-54) 3646 869 – 3546 871

Fax: (84-54) 3546 872

❖ Nhà máy Nông dược Bình Dương

Địa chỉ: 138 DT 743, Phường Bình Thắng – Thị xã Dĩ An – Tỉnh Bình Dương

Điện thoại: (84-650) 3751 952 – 3751 522

Fax: (84-650) 3751 757

❖ Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển Nông Dược

Địa chỉ: Số 127 Lê Lợi, Phường 4, Quận Gò Vấp, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 3894 0324 – 3895 7248

Fax: (84-8) 3895 5125

❖ Xí nghiệp Bình Triệu

Địa chỉ: 240 Kha Vạn Cân, Phường Bình Hiệp Chánh, Quận Thủ Đức, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 3726 6951 – 3726 9724

Fax: (84-8) 3896 6438

❖ Xí nghiệp Linh Xuân

Địa chỉ: 221/21 Đường QL1K, KP 5, Phường Linh Xuân, Quận Thủ Đức, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 3726 6951

Fax: (84-8) 3896 6438

❖ **Kho Trung chuyển thuốc bảo vệ thực vật**

Địa chỉ: Ấp Hòa Phúc, xã Hòa Khánh, huyện Cái Bè, Tiền Giang

Điện thoại: (84-73) 200 0944

Fax: (84-73) 375 6024

❖ **Nông trại Di Linh**

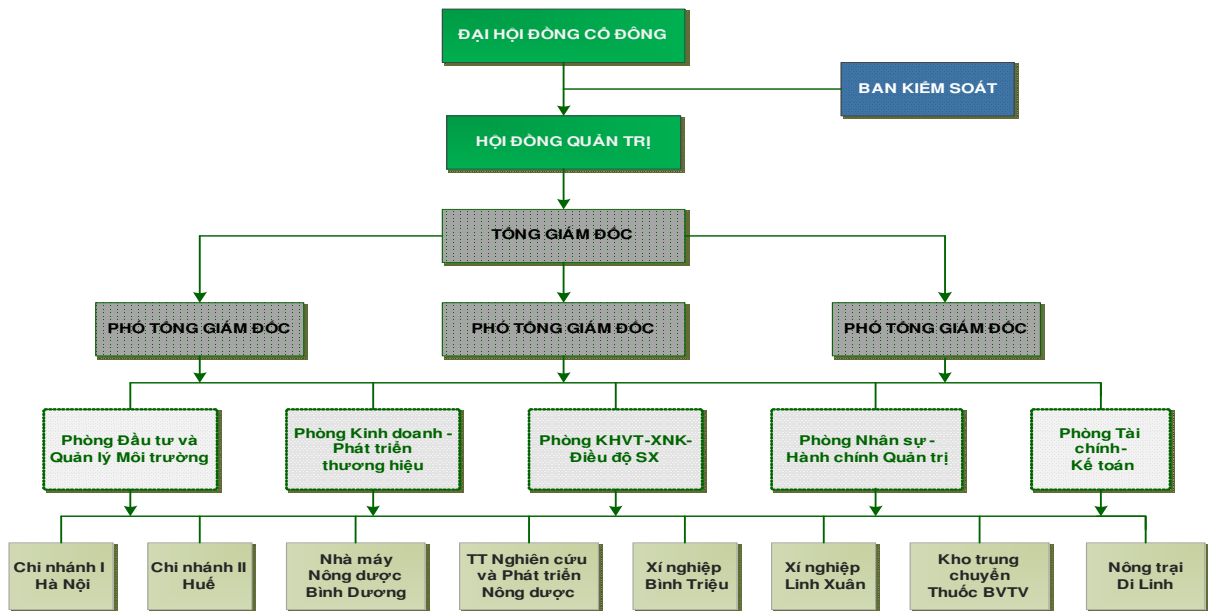
Địa chỉ: Xã Đình Trang Hòa, huyện Di Linh, tỉnh Lâm Đồng

Điện thoại: (84-63) 387 3564

Fax: (84-63) 3873564

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

Hình 4: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty



Nguồn: VIPESCO

❖ **Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty, trong đó : xem xét và phê chuẩn các báo cáo của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động kinh doanh; quyết định các phương án sản xuất kinh doanh, đầu

tư và chiến lược phát triển Công ty; sửa đổi, bổ sung Điều lệ; bầu Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty.

❖ **Hội đồng Quản trị**

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, ngoại trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị là nơi đưa ra những định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, quyết định bộ máy quản lý điều hành của Công ty.

Hội đồng Quản trị Công ty Hiện có 5 thành viên, nhiệm kỳ 05 năm.

❖ **Ban Kiểm soát**

Ban Kiểm soát là tổ chức giám sát, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành sản xuất kinh doanh, trong ghi chép sổ sách kế toán và tài chính của Công ty nhằm đảm bảo các lợi ích hợp pháp của các cổ đông. Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam có 3 thành viên, nhiệm kỳ 05 năm.

❖ **Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc Công ty**

Tổng Giám đốc Công ty do Hội đồng Quản trị bổ nhiệm, là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty, chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị và Đại hội đồng cổ đông về hiệu quả của mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Giúp việc cho Tổng Giám đốc có các Phó Tổng Giám đốc, nhiệm vụ cụ thể do Tổng Giám đốc phân công theo từng thời kỳ.

❖ **Phòng Đầu tư và Quản lý Môi trường**

Phòng Đầu tư và Quản lý Môi trường là bộ phận chuyên môn nghiệp vụ thực hiện các chức năng về đầu tư, xây dựng và quản lý môi trường.

❖ **Phòng Kinh doanh và Phát triển thương hiệu**

Phòng Kinh doanh là bộ phận chuyên môn nghiệp vụ thực hiện các chức năng giao dịch với khách hàng, tiêu thụ sản phẩm, thu hồi công nợ, tổng hợp thị trường, phát triển thị trường, phát triển thương hiệu, tiếp thị và quảng bá sản phẩm, quản lý hệ thống đại lý, cửa hàng tiêu thụ sản phẩm của Công ty, tham mưu cho Tổng Giám đốc trong lĩnh vực kinh doanh.

❖ **Phòng Kế hoạch vật tư – Xuất nhập khẩu và Điều độ sản xuất**

Phòng Kế hoạch là bộ phận chuyên môn nghiệp vụ thực hiện các chức năng cung ứng vật tư, quản lý vật tư-tài sản, tổ chức và quản lý sản xuất, xuất nhập khẩu... nhằm đáp ứng kịp thời cho việc tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

❖ **Phòng Nhân sự – Hành chính quản trị**

Phòng Nhân sự- Hành chính quản trị là bộ phận chuyên môn nghiệp vụ có chức năng quản lý về công tác nhân sự, về tiền lương, về công tác quản trị hành chính, công tác bảo vệ, chăm sóc sức khỏe cho cán bộ, công nhân viên trong Công ty.

❖ **Phòng Tài chính – Kế toán**

Phòng Tài chính – Kế toán là bộ phận chuyên môn nghiệp vụ thực hiện chức năng theo dõi tình hình sử dụng các nguồn vốn, tài sản của Công ty; xử lý và cung cấp thông tin hữu ích giúp Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, đảm bảo các nguồn lực trong Công ty được sử dụng đúng mục đích và đạt hiệu quả cao; thực hiện các nghiệp vụ kế toán doanh nghiệp theo quy định của pháp luật về kế toán, thống kê.

❖ **Trung tâm Nghiên cứu – Phát triển Nông dược**

Trung tâm Nghiên cứu là đơn vị trực thuộc Công ty, có chức năng :

- Quản lý kỹ thuật – công nghệ – chất lượng – an toàn vệ sinh lao động và môi trường.
- Nghiên cứu áp dụng công nghệ, thiết bị tiên tiến vào hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, sản phẩm cải tiến; đa dạng hóa ngành sản xuất hóa chất phục vụ nông nghiệp, gia dụng, vệ sinh dịch tễ và thú y.

❖ **Các Nhà máy, Chi nhánh và Xí nghiệp**

Các Nhà máy, Chi nhánh và Xí nghiệp là đơn vị trực thuộc Công ty thực hiện chức năng tổ chức, điều hành và quản lý sản xuất, kinh doanh tại đơn vị theo phân cấp chức năng của Tổng Giám đốc. Bao gồm:

- Chi nhánh I Hà Nội
- Chi nhánh II Huế
- Nhà máy Nông dược Bình Dương
- Xí nghiệp Bình Triệu
- Xí nghiệp Linh Xuân

❖ **Kho trung chuyên thuốc bảo vệ thực vật**

❖ **Nông trại Di Linh (Trại Cà phê Lâm Đồng)**

Nông trại Di Linh là đơn vị trực thuộc Công ty có chức năng quản lý, khai thác, sử dụng diện tích đất và các tài sản của Công ty tại Nông trại vào mục đích trồng cà phê một cách có hiệu quả.

4. Danh sách cổ đông sáng lập, danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015

4.1 Danh sách cổ đông sáng lập:

Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam không có cổ đông sáng lập.

4.2 Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần của Công ty và tỷ lệ cổ phần nắm giữ đến thời điểm 26/04/2015

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% trở lên vốn cổ phần tại thời điểm 26/04/2015

TT	Tên cổ đông	Số CMND/ĐKKD	Địa chỉ	Số CP nắm giữ	Tỷ lệ (%)
----	-------------	--------------	---------	---------------	-----------



1.	Tập đoàn Hóa chất Việt Nam	0100100061	1A Tràng Tiền, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội	8.910.720	51,000%
2.	Nguyễn Đức Thuận	022644163	24 Trần Quốc Thảo, Phường 6, Quận 3, TP.HCM	3.534.800	20,231%
3.	Lâm Thị Mai	300617068	24 Trần Quốc Thảo, Phường 6, Quận 3, TP.HCM	1.473.558	8,434%
Tổng cộng				13.919.078	79,665%

Nguồn: Danh sách cổ đông tại thời điểm 26/04/2015

4.3 Cơ cấu cổ đông Công ty đến thời điểm 26/04/2015

Bảng 2: Tỷ lệ sở hữu cổ phần của các cổ đông của Công ty đến thời điểm 26/04/2015

TT	Nhóm cổ đông	Số lượng (cổ đông)	Số cổ phần (cổ phần)	Giá trị theo mệnh giá (VND)	Tỷ lệ (%)
I. Cổ đông trong nước					
1.	Cổ đông tổ chức	25	10.171.816	101.718.160.000	58,218%
	<i>Trong đó: Nhà nước</i>	01	8.910.720	89.107.200.000	51,000%
2.	Cổ đông cá nhân	353	7.300.178	73.001.780.000	41,782%
II. Cổ đông nước ngoài					
1.	Cổ đông tổ chức	-	-	-	0%
2.	Cổ đông cá nhân	-	-	-	0%
III. Cổ phiếu quỹ					
		-	-	-	0%
Tổng cộng		378	17.471.994	174.719.940.000	100,00%

Nguồn: VIPESCO

5. **Danh sách những Công ty Mẹ và Công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những Công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết**

5.1 Công ty Mẹ của Công ty:

❖ **Tập đoàn Hóa chất Việt Nam (VINACHEM)**

- Trụ sở: 1A Tràng Tiền, Quận Hoàn Kiếm, TP. Hà Nội
- Điện thoại: (84-4) 38240551 - Fax: (84-4) 38252995
- E-mail: vinachem@hn.com.vn - Website: www.vinachem.com.vn



- Ngành nghề kinh doanh: Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước; sản xuất, kinh doanh phân bón, thuốc bảo vệ thực vật; hóa chất cơ bản, hóa chất tiêu dùng; công nghiệp hóa chất, hóa dược, hóa dầu; công nghiệp chế biến cao su; công nghiệp khai thác mỏ. Kinh doanh máy móc thiết bị, nguyên vật liệu phục vụ cho ngành công nghiệp hóa chất; đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao và các ngành nghề khác theo quy định của pháp luật.
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 16.000.000.000.000 đồng
- Số cổ phần sở hữu trong Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam: 8.910.720 cổ phần chiếm 51,000% VDL.

5.2 Công ty con:

❖ Công ty TNHH Sản xuất Nông dược Vi sinh VIGUATO

- Tỷ lệ vốn góp của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam: 75,24%
- Trụ sở: KP1, Nguyễn Văn Quỳ, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3873 1971 - Fax: (84-8) 3873 3654
- Ngành nghề kinh doanh: sản xuất kinh doanh thuốc nông dược vi sinh Validamycine
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 25.627.806.332 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 27.772.526.318 đồng

5.3 Công ty liên doanh và liên kết:

❖ Công ty Cổ phần Trừ mối – Khử trùng

- Tỷ lệ vốn góp của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam: 30,22%
- Trụ sở: 2/29 Hàm Nghi, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 38210245 - Fax: (84-8) 38212011
- E-mail: tcfc@hcm.fpt.vn - Website: www.tcfc.com.vn
- Ngành nghề kinh doanh: dịch vụ trừ côn trùng, khử trùng; trừ hại cho các loại cây trồng; kinh doanh cây hoa kiểng; xuất nhập khẩu thiết bị chuyên dùng để trừ mối-khử trùng.
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 4.500.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 4.001.300.000 đồng

❖ Công ty TNHH Mosfly Việt Nam Industries (MVI)⁽¹⁾

- Tỷ lệ vốn góp của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam: 40,0%
- Trụ sở: Lô J4, đường N4, KCN Nam Tân Uyên mở rộng, TX Tân Uyên, Tỉnh Bình Dương
- Điện thoại: (84-650) 3639 110 - Fax: (84-650) 3639 112



- E-mail: sonmkt@gmail.com - Website: www.mosflyvn.com
- Ngành nghề kinh doanh: sản xuất hoá mỹ phẩm, chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn
- Vốn điều lệ đã đăng ký: 2.000.000 USD
- Vốn điều lệ thực góp: 2.000.000 USD

⁽¹⁾ Trước đây, Công ty CP Thuốc sát trùng Việt Nam có tham gia liên doanh với Công ty TNHH Mosfly Việt Nam theo Giấy phép đầu tư số 481A ngày 13/12/1994 do Bộ Kế hoạch và Đầu tư cấp phép, thời hạn hoạt động của dự án là 20 năm, với tỷ lệ góp vốn là 50% (khoảng hơn 10 tỷ đồng). Đến tháng 12 năm 2014, Công ty liên doanh TNHH Mosfly Việt Nam đã hết hạn hoạt động và tiến hành giải thể.

Trong năm 2014, Công ty đã thực hiện góp vốn đầu tư vào Công ty TNHH Mosfly Việt Nam Industries (MVI) theo Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số 462025000986 ngày 20/5/2013 (sửa đổi lần thứ nhất ngày 29/4/2014 và sửa đổi lần thứ hai ngày 28/01/2015) với số vốn góp là 17.009.001.000 đồng, tương đương 40% vốn điều lệ. Tháng 01/2015, Công ty TNHH Mosfly Việt Nam Industries (MVI) chính thức đi vào hoạt động thay thế Công ty liên doanh Mosfly Việt Nam.

6. Hoạt động kinh doanh

Hoạt động kinh doanh của Công ty chuyên về sản xuất và kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật (BVTV), phân bón, dịch vụ khử trùng và thuốc sát trùng gia dụng.

Ngành nghề kinh doanh chính của Công ty theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh mới nhất:

TT	Tên ngành	Mã ngành
1.	Sản xuất khác chưa phân vào đâu; Chi tiết: Sản xuất, gia công thuốc bảo vệ thực vật. Sản xuất chất hấp dẫn và xua đuổi côn trùng, thuốc diệt ký sinh trùng trong chăn nuôi gia súc, gia cầm, thuốc sát trùng gia dụng (bình xịt côn trùng trong nhà); sản xuất bao bì	3290
2.	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê. Chi tiết: Đầu tư xây dựng và kinh doanh cho thuê văn phòng, nhà khách, căn hộ. Cho thuê kho bãi, nhà xưởng, nhà phục vụ mục đích kinh doanh (ki ốt, trung tâm thương mại)	6810
3.	Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ. Chi tiết: Sản xuất phân bón (không sản xuất tại trụ sở)	2012
4.	Sản xuất plastic và cao su tổng hợp dạng nguyên sinh	2013

TT	Tên ngành	Mã ngành
	Chi tiết: Sản xuất sản phẩm nhựa, cao su (không sản xuất tại trụ sở)	
5.	Vệ sinh nhà cửa và các công trình khác Chi tiết: Vệ sinh nhà cửa và các công trình khác; Xông hơi khử trùng	8129
6.	Sản xuất hóa chất cơ bản (không hoạt động tại trụ sở)	2011
7.	Dịch vụ đóng gói Chi tiết: Sang chai, đóng gói thuốc bảo vệ thực vật	8292
8.	Buôn bán chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Buôn bán thuốc bảo vệ thực vật. Mua bán chất hấp dẫn và xua đuổi côn trùng, thuốc diệt ký sinh trùng trong chăn nuôi gia súc, gia cầm, thuốc sát trùng gia dụng (bình xịt côn trùng trong nhà). Mua bán bao bì. Mua bán phân bón, sản phẩm nhựa, cao su. Bán buôn chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn dùng trong lĩnh vực gia dụng và y tế.	4669
9.	Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác Chi tiết: Mua bán máy móc, thiết bị chuyên dùng cho sản xuất thuốc bảo vệ thực vật và trang thiết bị cho phòng thí nghiệm và thuốc bảo vệ thực vật	4659
10.	Sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh. Chi tiết: sản xuất chất tẩy rửa (không sản xuất tại trụ sở)	2023

6.1 Sản phẩm, dịch vụ




6.1.1 Hoạt động sản xuất kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật:




- Hiện nay, VIPESCO có trên 100 chủng loại sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật, chia thành 5 nhóm: thuốc trừ sâu, thuốc trừ cỏ, thuốc trừ nấm, thuốc diệt chuột và các loại thuốc khác. Với danh mục chủng loại sản phẩm phong phú, VIPESCO hiện là một trong những đơn vị sản xuất – kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật có nhiều chủng loại sản phẩm nhất trên thị trường.
- Sản phẩm của Công ty rất đa dạng, được sản xuất ở dạng hạt, bột thấm nước, bột hòa tan, nhũ dầu, huyền phù, dung dịch nhũ tan trong nước, hạt tan trong nước v.v. Đây là các sản phẩm được áp dụng theo công nghệ tiên tiến, ít gây độc hại cho con người.




- Hàng năm, Công ty cung cấp cho thị trường trên 17.000 tấn sản phẩm các loại, trong đó, chiếm tỷ trọng lớn trong doanh thu là thuốc trừ sâu và thuốc trừ cỏ. Các sản phẩm của Công ty đã và đang chiếm được một thị phần quan trọng trên thị trường thuốc bảo vệ thực vật trong nước.
- Các sản phẩm của Công ty hiện đã có mặt ở tất cả các địa phương trên cả nước và xuất khẩu sang các nước như: Indonesia, Nhật Bản, Đài Loan, Singapore, Thái Lan, Miến Điện, Lào và Campuchia.

Hình 5: Một số hình ảnh sản phẩm chính

Nhóm thuốc trừ sâu	
	<p style="text-align: center;">VISA 5G</p> <p>Đặc điểm: Visa 5G là thuốc trừ sâu hỗn hợp dạng hạt chứa 2% BPMC (Vibasa) và 3% Chlorpyrifos ethyl (Virofos);</p> <p>Công dụng: trừ sâu đục thân, rầy nâu, sâu đục bẹ/lúa hại lúa;</p>
	<p style="text-align: center;">VISERIN 4,5EC</p> <p>Đặc điểm: Viserin 4.5EC là thuốc trừ sâu phổ rộng nhóm cúc tổng hợp, chứa hoạt chất Beta cypermethrin một đồng phân của cypermethrin 4,5% dạng nhũ dầu;</p> <p>Công dụng: trừ sâu vẽ bùa hại cam, trừ sâu cuốn lá lúa, bọ xít, bọ trĩ, sâu keo hại lúa;</p>
	<p style="text-align: center;">VIMATOX 1.9EC</p> <p>Đặc điểm: Vimatox 1.9EC là thuốc trừ sâu sinh học phổ rộng có tác động tiếp xúc, vị độc và thấm sâu nhanh nên ít bị rửa trôi;</p> <p>Công dụng: trừ sâu cuốn lá, nhện gié, bọ trĩ, sâu vẽ bùa, nhện đỏ;</p>

	<p style="text-align: center;">VIFEL 50ND</p> <p>Đặc điểm: Vifel 50ND là thuốc trừ sâu thuộc nhóm lân hữu cơ, có tác động tiếp xúc, vị độc, phổ trừ sâu phổ rộng phòng trừ hữu hiệu sâu đục thân, sâu khoang, sâu cuốn lá, sâu phao, sâu keo, bọ xít, sâu năn hại lúa;</p> <p>Công dụng: trừ sâu đục thân, sâu khoang, bọ trĩ, rầy xanh....</p>
<p>Nhóm thuốc trừ cỏ</p>	
	<p style="text-align: center;">POWER UP</p> <p>Đặc điểm: Power Up;</p> <p>Công dụng: diệt cỏ/ đất không trồng trọt</p>
	<p style="text-align: center;">COMPASS</p> <p>Đặc điểm: Compass;</p> <p>Công dụng: trừ Cỏ/lúa gieo thẳng</p>
	<p style="text-align: center;">VIFOSAT 480DD</p> <p>Đặc điểm: Vifosat 480 DD là thuốc trừ cỏ toàn bộ, có hiệu lực cao, không tồn lưu trong đất;</p> <p>Công dụng: diệt cỏ khai hoang trước khi trồng cây;</p>

	<p style="text-align: center;">VIFISO 300EC</p> <p>Đặc điểm: Là thuốc trừ cỏ tiền nảy mầm, với phụ gia là chất an toàn Fenclorim, thuốc hoàn toàn không ảnh hưởng đến sự phát triển của cây lúa;</p> <p>Công dụng: Trừ các loại cỏ đuôi phụng, lồng vực, cỏ lá rộng, chác, lác và lúa cỏ trên đồng ruộng;</p>
Nhóm thuốc diệt nấm	
	<p style="text-align: center;">VISEN</p> <p>Bạc lá, vàng lá, lem lép hạt/lúa; héo xanh/dưa hấu, cà chua; thối nhũn/bắp cải</p>
	<p style="text-align: center;">ViRAM-PLUS</p> <p>Phấn trắng/ xoài</p>
	<p style="text-align: center;">VILAXYL</p> <p>Mốc sương/ khoai tây, chết nhanh/ hồ tiêu, xì mũ/ sấu riêng, héo rũ trắng gốc/lạc</p>
Các loại thuốc khác	

	<p>CYP Thuốc trừ côn trùng gây hại trong nhà</p>
	<p>FOKEBA Thuốc diệt chuột</p>
	<p>VIPE Thuốc trừ côn trùng gây hại trong nhà</p>

6.1.2 Hoạt động dịch vụ trừ mối - khử trùng

Hoạt động dịch vụ trừ mối – khử trùng là một hoạt động được VIPESCO triển khai từ năm 2010. Các dịch vụ chủ yếu là khử trùng bảo quản hàng hóa, nông lâm sản các loại; Xử lý phòng ngừa mối mọt các công trình xây dựng, nền móng công trình, nhà dân cư v.v.

6.2 Doanh thu và lợi nhuận các loại sản phẩm và dịch vụ:

Bảng 3: Sản lượng sản xuất năm 2013– 2014 và Quý 1/2015

Sản lượng	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Quý 1/2015
1. Thuốc trừ sâu	Tấn	6.293	7.058	1.545
2. Thuốc trừ cỏ	Tấn	1.237	1.122	166
3. Thuốc diệt nấm		7.243	7.068	1.452
- VIPESCO	Tấn	1.706	1.643	367
- VIGUATO (công ty con)		5.537	5.425	1.085
4. Thuốc diệt chuột	Tấn	324	341	89
5. Thuốc khác	Tấn	2.375	1.770	355
Tổng cộng		17.472	17.359	3.607

Nguồn: VIPESCO

Các sản phẩm của VIPESCO được phân chia theo năm nhóm sản phẩm là: thuốc trừ sâu, thuốc trừ cỏ, thuốc diệt nấm, thuốc diệt chuột và các loại thuốc khác. Các loại thuốc khác bao gồm thuốc sát trùng gia dụng, thuốc kích thích điều hòa sinh trưởng v.v.

Từ tháng 9 năm 2013, hai mặt hàng thuốc trừ sâu chủ lực của Công ty là Vifuran 3GR và Vimoca 20EC bị cấm sử dụng, do đó sản lượng thuốc trừ sâu của năm 2013 khá thấp. Qua năm 2014, cùng với sự nỗ lực của Ban lãnh đạo và phòng nghiên cứu phát triển, Công ty đã phát triển thêm nhiều sản phẩm thuốc trừ sâu mới thay thế, do đó đã duy trì được sự ổn định của sản lượng của sản phẩm thuốc trừ sâu.

Cụ thể, Công ty đã tập trung phát triển sản phẩm Vifusuper 5GR nhằm thay thế sản phẩm Vifuran 3G. Đây là 1 sản phẩm với hoạt chất thế hệ sau, có độ độc thấp, an toàn cho người và môi trường. Bên cạnh đó, Công ty cũng đẩy mạnh các sản phẩm thuốc trừ sâu dạng hạt khác với sản lượng tăng trưởng như sau:

Sản lượng	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Quý 1/2015
1. Vifusuper 5GR	Tấn	250	1400	430
2. Virigen 0.3GR	Tấn	550	1000	345
3. Vibasu 10GR	Tấn	950	1300	400

Ngoài ra, Công ty cũng đang tìm kiếm sản phẩm mới tiên tiến và mở rộng hợp tác phân phối với các công ty nước ngoài. Năm 2014, VIPESCO đã hợp tác với công ty đa quốc gia Nufarm (Malaysia) phân phối sản phẩm thuốc trừ bệnh cây trồng- Champion 57.6SC và sản phẩm điều hòa sinh trưởng Rice Holder của Công ty NewSun – China. Năm 2015, VIPESCO tiếp tục hợp tác với Công ty BASF (Cộng hòa Liên Bang Đức) phân phối sản phẩm trừ sâu thế hệ mới Verismo 240SC, kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường bắt đầu từ tháng 10/2015 và một số sản phẩm thuốc sâu, bệnh, cỏ khác vào năm 2016,

hướng đến hợp tác toàn diện. VIPESCO cũng đang tiến hành hợp tác với Công ty Daymsa (Tây Ban Nha) phát triển sản phẩm hỗ trợ Retenol sử dụng tăng hiệu quả trong dùng thuốc BVTV tại Việt Nam.

Đối với các loại thuốc còn lại, ban lãnh đạo Công ty vẫn cố gắng giữ mức ổn định và phát triển thêm nhiều sản phẩm mới để tăng sản lượng tiêu thụ trong các năm tới.

Bảng 4: Cơ cấu doanh thu sản phẩm năm 2013– 2014 và Quý 1 năm 2015

Đơn vị tính: nghìn đồng

Nhóm Sản phẩm	Năm 2013		Năm 2014		Quý 1 năm 2015	
	Giá trị	Tỷ trọng %	Giá trị	Tỷ trọng %	Giá trị	Tỷ trọng %
1. Thuốc trừ sâu	251.105.521	32,46%	267.828.476	33,82%	55.251.429	34,51%
2. Thuốc trừ cỏ	83.913.543	10,85%	80.380.220	10,15%	11.891.860	7,43%
3. Thuốc diệt nấm	235.533.623	30,45%	249.455.853	31,50%	53.289.218	33,29%
- VIPESCO	182.453.437	23,59%	204.661.767	25,84%	44.212.654	27,62%
- VIGUATO (công ty con)	53.080.186	6,86%	44.794.087	5,66%	9.076.564	5,67%
4. Thuốc diệt chuột	20.977.395	2,71%	21.381.930	2,70%	5.756.883	3,60%
5. Thuốc khác	181.606.933	23,48%	172.311.253	21,76%	33.796.426	21,10%
6. Dịch vụ trừ mối khử trùng	370.580	0,05%	565.614	0,07%	112.162	0,07%
Tổng cộng	773.507.595	100,00%	791.923.346	100,00%	160.097.978	100,00%

Nguồn: VIPESCO

Trong cơ cấu doanh thu của VIPESCO, thuốc trừ sâu là nhóm sản phẩm chủ đạo và chiếm tỷ trọng lớn nhất trong tổng doanh thu của Công ty qua các năm, cụ thể chiếm 32,46% (năm 2013) và 33,82% (năm 2014), tương ứng với tốc độ tăng trưởng của sản lượng.

Tỷ trọng doanh thu thuốc diệt nấm trong tổng doanh thu của VIPESCO đạt lần lượt là 30,45% (năm 2013) và 31,50% (năm 2014). Doanh thu của nhóm thuốc diệt nấm tăng lên trong khi sản lượng giảm là do trong năm 2014, VIPESCO đã thực hiện việc thay đổi chủng loại các sản phẩm thuốc diệt nấm theo hướng tập trung phát triển các sản phẩm có giá trị cao như các loại thuốc diệt nấm thế hệ mới với đóng gói dạng nhỏ và có trọng lượng nhẹ hơn các loại thuốc diệt nấm cũ. Loại thuốc diệt nấm do Công ty TNHH Sản xuất Nông dược Vi sinh VIGUATO (công ty con của VIPESCO) sản xuất là loại sản phẩm giá rẻ nên tuy sản lượng cao nhưng doanh thu chỉ chiếm tỷ trọng nhỏ trong doanh thu của thuốc diệt nấm.

Doanh thu từ thuốc trừ cỏ và thuốc diệt chuột không biến động nhiều qua các năm.

Tỷ trọng doanh thu các loại thuốc khác giảm từ 23,48% (năm 2013) xuống còn 21,76% (năm 2014) là do chiến lược Công ty chú trọng phát triển các sản phẩm chính, do đó đã chủ động giảm việc sản xuất các nhóm thuốc khác.

Doanh thu hoạt động dịch vụ trừ mối khử trùng chiếm tỷ trọng khá nhỏ và không ảnh hưởng nhiều đến tổng doanh thu của Công ty.

Quý 1 năm 2015, các mảng kinh doanh của Công ty nhìn chung vẫn khá ổn định. Hai nhóm sản phẩm chủ đạo là thuốc trừ sâu và thuốc diệt nấm vẫn chiếm tỷ trọng cao trong tổng doanh thu với tỷ lệ lần lượt là 34,51% và 33,29%.

Ban lãnh đạo vẫn tiếp tục định hướng tập trung vào các nhóm sản phẩm chính, do đó có thể thấy nhóm sản phẩm thuốc khác ngày càng giảm cả về giá trị lẫn tỷ lệ.

Bảng 5: Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2013– 2014 và Quý 1 năm 2015

Đơn vị tính: triệu đồng

Nhóm Sản phẩm	Năm 2013			Năm 2014			Quý 1 năm 2015		
	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/DTT (%)
1. Thuốc trừ sâu	70.690	30,50	28,15	77.484	33,90	28,93	16.580	35,62	30,02
2. Thuốc trừ cỏ	26.190	11,30	31,21	29.028	12,70	36,11	4.240	9,11	35,56
3. Thuốc diệt nấm	67.899	29,30	28,83	62.170	27,20	24,92	12.540	26,94	23,54
- VIPESCO	53.470	23,07	29,31	51.097	22,36	24,97	10.960	23,55	24,82
- VIGUATO (công ty con)	14.429	6,23	27,18	11.073	4,84	24,72	1.580	3,39	17,46
4. Thuốc diệt chuột	7.880	3,40	37,56	8.686	3,80	40,62	2.521	5,42	43,83
5. Trừ mối khử trùng	116	0,05	31,27	183	0,08	32,33	40	0,09	35,21
6. Thuốc khác	58.994	25,45	32,48	51.016	22,32	29,61	10.620	22,82	31,31
TỔNG CỘNG	231.769	100,00	29,96	228.567	100,00	28,86	46.541	100,00	29,07

Nguồn: VIPESCO

Tương tự như cơ cấu doanh thu, nhóm thuốc trừ sâu và thuốc diệt nấm là hai nhóm sản phẩm mang lại lợi nhuận chủ yếu cho Công ty trong các năm 2013, 2014 và Quý 1 năm 2015.

Tỷ trọng và tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu của nhóm thuốc trừ sâu năm 2014 tăng nhẹ so với năm 2013 do đây là nhóm sản phẩm chủ lực và thị phần vẫn còn phát triển tốt nên Công ty đã có những chính sách đẩy mạnh phát triển liên tục trong thời gian qua.

Nhóm thuốc diệt nấm cũng là nhóm sản phẩm chủ lực của VIPESCO, tuy nhiên, do ảnh hưởng của tình hình hoạt động kinh doanh không tốt của công ty con (Công ty TNHH Sản xuất Nông dược Vi sinh VIGUATO) nên cơ cấu lợi nhuận gộp và tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu của nhóm sản phẩm này năm 2014 có sự sụt giảm so với năm 2013.



Tỷ trọng lợi nhuận gộp của nhóm thuốc trừ cỏ tăng từ 11,30% (năm 2013) lên 12,70% (năm 2014). Tương tự, tỷ trọng lợi nhuận gộp của nhóm thuốc diệt chuột cũng tăng từ 3,40% (năm 2013) lên 3,80% (năm 2014).

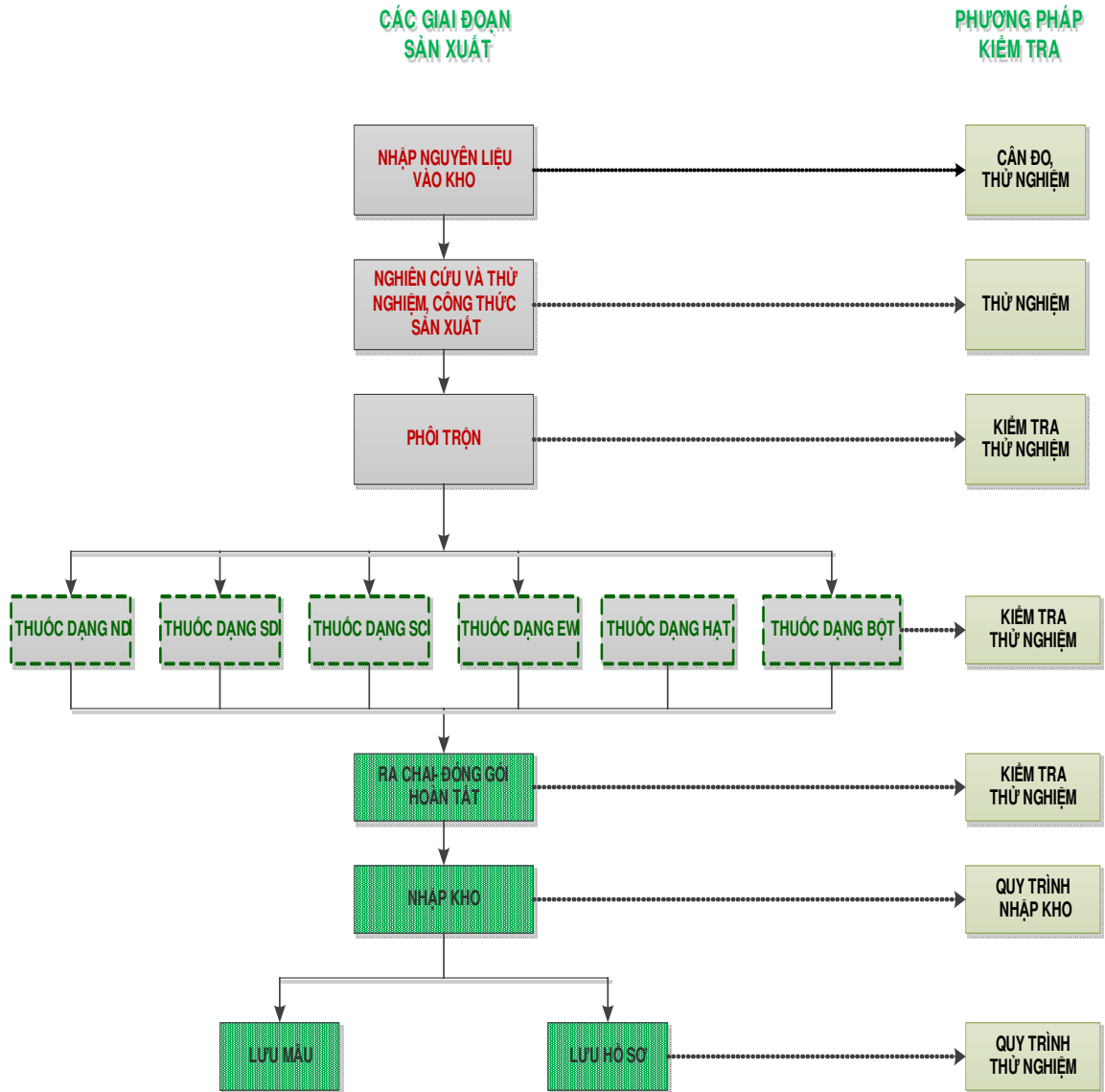
Bên cạnh sự tăng trưởng của các nhóm sản phẩm chủ lực trên, tỷ trọng lợi nhuận gộp của nhóm thuốc khác giảm từ 25,45% (năm 2013) xuống còn 22,32% (năm 2014) và 22,82% (quý 1 năm 2015) do Công ty định hướng tập trung ưu tiên cho nhóm sản phẩm chủ lực hơn trong 2014.

6.3 Quy trình sản xuất

Toàn bộ quá trình sản xuất sản phẩm của Công ty đều được tiến hành kiểm tra một cách cẩn trọng, từ khâu kiểm tra nguyên vật liệu đến khi sản xuất ra sản phẩm đưa vào bảo quản.

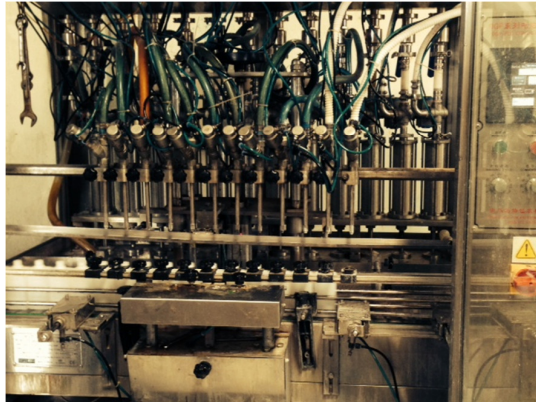
Máy móc thiết bị cũng được kiểm tra thường xuyên trong suốt quy trình sản xuất, đảm bảo mọi sai sót trong quá trình sản xuất đều được xử lý kịp thời, hạn chế tối đa những hư hỏng có thể xảy ra.

Hình 6: Sơ đồ Quy trình công nghệ sản xuất của VIPESCO



Nguồn: VIPESCO

Hình 7: Hình ảnh một số dây chuyền và kho chứa hàng của VIPESCO



Máy rót chai 12 vòi



Máy rót chai 24 vòi



Máy nghiền jet mill



Máy phối trộn sản phẩm dạng SC



Kho chứa nguyên liệu



Kho chứa thành phẩm

6.4 Nguyên vật liệu

a. Nguồn nguyên vật liệu

Nguyên vật liệu chính của Công ty gồm: hóa chất dạng thuốc thành phẩm các loại, hóa chất dạng nguyên liệu để sản xuất thuốc thành phẩm các loại, dung môi, chất tạo nhũ, bao bì nhựa v.v

Bảng 6: Danh sách một số nguyên vật liệu chính của Công ty

Nhóm thuốc	Nguyên vật liệu chính
1. Nhóm thuốc trừ sâu	Abamectin, Alpha-Cypermethrin, Carbosulfan, Chlorpyrifos, Cypermethrin, Deltamethrin, Diazinon, Dimethoate, Emamectin Benzoate
2. Nhóm thuốc trừ bệnh	Azoxystrobin, Carbendazim, Difenconazole, Hexaconazole, Iprodione
3. Nhóm thuốc trừ cỏ	2,4-D Amine salt, 2,4-D Sodium salt, Butachlor, Glyphosate, Paraquat, Pretilachlor
4. Nhóm thuốc khác	Permethrin, Zinc Phosphide

Nguồn: VIPESCO

Nguồn cung ứng nguyên vật liệu chính của Công ty từ hai nguồn là mua trong nước và nhập khẩu.

Bảng 7: Tỷ trọng nguồn cung nguyên vật liệu

TT	Nguồn cung nguyên vật liệu	Tỷ lệ(%)
1.	Trong nước	29%
2.	Nhập khẩu	71%
Tổng cộng		100%

Nguồn: VIPESCO

Nguyên vật liệu dùng cho hoạt động sản xuất thuốc bảo vệ thực vật tại Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam chủ yếu được nhập khẩu từ các nhà cung cấp ở các nước: Nhật Bản, Trung Quốc, Ấn Độ. Các nhà cung cấp được đánh giá và lựa chọn theo các tiêu chí phù hợp với các yêu cầu trong Hệ thống quản lý chất lượng của Vipesco.

Bảng 8: Nguồn nhập khẩu nguyên liệu chính

Đơn vị tính: nghìn USD

Nguồn nhập – nước sản xuất		Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
Tổng cả năm		9.355	100,0%	10.790	100,0%
1.	Trung Quốc	6.444	68,9%	7.893	73,2%

Nguồn nhập – nước sản xuất		Năm 2013		Năm 2014	
		Giá trị	Tỷ trọng (%)	Giá trị	Tỷ trọng (%)
2.	Ấn Độ	1.429	15,4%	1.338	14,4%
3.	Nhật Bản	1.000	10,7%	919	8,5%
4.	Hàn Quốc	36	0,4%	110	1,0%
5.	Đài Loan	16	0,2%	-	0,0%
6.	Singapore	80	0,9%	81	0,8%
7.	Khác	330	3,5%	449	4,1%

Nguồn: VIPESCO

Chất lượng thành phẩm phụ thuộc rất lớn vào chất lượng nguyên liệu, do đó, Công ty rất chú trọng trong việc lựa chọn nhà cung cấp nhằm tạo sự ổn định về chất lượng cho sản phẩm.

b. Sự ổn định của nguồn cung cấp nguyên vật liệu:

Nguồn cung cấp nguyên vật liệu tương đối ổn định là một lợi thế của Công ty.

- Nguồn cung trong nước: chủ yếu được mua từ các nhà cung ứng có mối quan hệ lâu năm với VIPESCO, vì vậy nguồn cung ứng nguyên liệu từ những đơn vị cung cấp này luôn ổn định. Bên cạnh đó, những công ty này thường xuyên có chính sách ưu đãi về giá cho VIPESCO. Đây chính là một trong những ưu thế của VIPESCO so với các doanh nghiệp trong nước trong việc tìm kiếm nguồn nguyên vật liệu đầu vào cho sản xuất.

Bảng 9: Nhà cung cấp trong nước chiến lược

TT	Tên nhà cung cấp	Mặt hàng
1.	Công ty TNHH Sun	Dung môi
2.	Công ty TNHH Thanh Bình	Phụ gia hóa chất
3.	Công ty TNHH Vô Song	Bao bì nhựa
4.	Công ty TNHH Cẩm Nguyên	Bao bì nhựa
5.	Công ty TNHH Tiến Phát	Bao bì nhựa
6.	Công ty TNHH Khang Thịnh	Bao bì giấy

Nguồn: VIPESCO

- Nguồn nguyên liệu nhập khẩu: chủ yếu đến từ Trung Quốc, Đài Loan và Nhật Bản. Những nguồn nhập khẩu này rất ổn định, tuy nhiên, giá cả của những nước này thường xuyên biến động theo

giá cả nguyên vật liệu đầu vào. Ngoài ra, sự biến động tỷ giá cũng là rủi ro đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty khi nhập khẩu nguồn nguyên liệu từ nước ngoài.

Bảng 10: Nhà cung cấp nước ngoài chiến lược

TT	Tên nhà cung cấp	Mặt hàng
1.	Nongfeng Agrochem Co., Ltd.	Nguyên liệu thuốc bảo vệ thực vật
2.	Itochu Chemical Frontier Corporation	Nguyên liệu thuốc bảo vệ thực vật
3.	United Phosphorus Limited	Nguyên liệu thuốc bảo vệ thực vật
4.	Jiangsu Sinamyang Import & Export Co., Ltd.	Nguyên liệu thuốc bảo vệ thực vật

Nguồn: VIPESCO

c. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận:

Giá trị của nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng khá cao trong giá thành của các sản phẩm truyền thống của Công ty. Khi giá cả nguyên vật liệu biến động, giá thành sản phẩm bị ảnh hưởng rất mạnh.

Công ty đang định hướng nghiên cứu thay thế dần các nguyên liệu, phụ gia nhập ngoại bằng các chế phẩm tương đương ở trong nước, góp phần giúp giá bán của sản phẩm đến nông dân ổn định, phù hợp với thu nhập còn khiêm tốn của nông gia Việt Nam.

6.5 Chi phí sản xuất:

Bảng 11: Cơ cấu chi phí và tỷ lệ chi phí/Doanh thu thuần

Đơn vị tính: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013		Năm 2014		Quý 1 năm 2015	
		Giá trị	% so với DTT	Giá trị	% so với DTT	Giá trị	% so với DTT
	Doanh thu thuần	773.507.596	-	791.923.346	-	160.097.978	-
1.	Giá vốn hàng bán	541.738.431	70,04%	563.355.755	71,14%	113.556.928	70,93%
2.	Chi phí tài chính	4.272.853	0,55%	6.350.355	0,80%	1.889.423	1,18%
3.	Chi phí bán hàng	109.238.988	14,12%	120.078.127	15,16%	25.234.788	15,76%
4.	Chi phí quản lý DN	64.001.183	8,27%	56.375.853	7,12%	11.254.747	1,42%
5.	Chi phí khác	42.271.246	5,46%	586.639	0,07%	9.709	0,01%
	Tổng	761.522.701	98,45%	746.746.729	94,29%	151.945.595	94,90%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC hợp nhất quý 1 năm 2015 của VIPESCO

Tỷ lệ Chi phí/Doanh thu thuần của Công ty trong năm 2014 đạt mức 94,29%, giảm nhẹ so với tỷ lệ 98,45% của năm 2013, trong đó:

- Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên doanh thu thuần tăng nhẹ từ 70,04% (năm 2013) lên 71,14% (năm 2014). Tỷ trọng này luôn được giữ ổn định qua các năm do Công ty duy trì mối quan hệ tốt với các nhà cung cấp nguyên vật liệu cũng như luôn chủ động tìm kiếm thêm các nguồn hàng mới với giá cạnh tranh.
- Tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần tăng từ 14,12% (năm 2013) lên 15,16% (năm 2014) do trong năm 2014, VIPESCO đẩy mạnh khuyến mãi để tiêu thụ các mặt hàng có giá trị và hiệu quả cao như Visen 20SC, Vixazol 275SC, Mix Perfect 525SC, Vimonyl 72WP nhằm thay thế cho 2 sản phẩm thuốc trừ sâu là Vifuran 3GR và Vimoca 20EC chính thức bị cấm lưu hành từ tháng 9 năm 2013.
- Tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần bình quân từ 7 - 8%, chủ yếu là chi phí lương cho cán bộ quản lý.
- Tỷ trọng chi phí tài chính trên doanh thu thuần của Công ty chiếm tỷ trọng chưa đến 1% do Công ty chủ động được nguồn vốn hoạt động kinh doanh, không vay ngân hàng nhiều.
- Tỷ trọng chi phí khác trên doanh thu thuần giảm từ 5,46% (năm 2013) xuống còn 0,07% (năm 2014) là do trong năm 2013, Công ty tiến hành sang nhượng quyền sử dụng đất tại quận Phú Nhuận và ghi nhận giá gốc của miếng đất vào chi phí khác với giá trị là 41,82 tỷ đồng.

Tỷ lệ Chi phí/Doanh thu thuần của Công ty trong quý 1/2015 là 94,90%, không biến động nhiều so với tỷ lệ của năm 2014.

Bảng 12: So sánh chi phí với các Công ty trong ngành

Đơn vị tính: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	VIPESCO	VFG	HAI	CPC
1.	Doanh thu thuần	791.923.346	1.883.346.257	896.817.259	209.414.665
2.	Giá vốn hàng bán	563.355.755	1.331.034.001	731.295.182	173.096.814
3.	Chi phí tài chính	6.350.355	(109.356)	22.451.822	6.004.956
4.	Chi phí bán hàng	120.078.127	330.251.400	82.823.465	9.257.422
5.	Chi phí quản lý DN	56.375.853	83.003.453	22.890.109	12.495.360
6.	Chi phí khác	586.639	8.384.055	825.818	195.853
	Tổng cộng	746.746.729	1.752.563.553	860.286.396	201.050.405
	Tỷ lệ tổng chi phí/ DTT	94,29%	93,06%	95,93%	96,01%

Nguồn: BTC kiểm toán của các Công ty năm 2014

Qua số liệu ở bảng 12, ta thấy tỷ lệ Tổng chi phí/ Doanh thu thuần của VIPESCO là 94,29%, thấp hơn so với mức trung bình của 03 công ty còn lại là 95%. Nếu so sánh từng công ty thì chỉ số của VIPESCO (94,29%) cao hơn so với Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFG)(93,06%) và thấp hơn

02 công ty còn lại là H.A.I và CPC. Điều này chứng tỏ tỷ lệ tổng chi phí so với Doanh thu thuần của VIPESCO là khá hợp lý và nằm ở mức trung bình so với các doanh nghiệp trong cùng ngành.

6.6 Trình độ công nghệ

Hiện tại, VIPESCO đang sử dụng các dây chuyền sản xuất khá hiện đại:

- Một số dây chuyền được sản xuất từ Hoa Kỳ, Cộng hòa Liên Bang Đức, Đài Loan, Nhật Bản và Trung Quốc;
- Một số dây chuyền được sản xuất trong nước (trên cơ sở tiếp thu, cải tiến công nghệ nhập ngoại phù hợp với trình độ sản xuất ở Việt Nam) có độ ổn định cao.

Bảng 13: Một số máy móc thiết bị chính Công ty đang sử dụng

TT	Tên thiết bị	Nước sản xuất	ĐVT	Số lượng	Năm sử dụng
1.	Máy sắc ký lỏng cao áp – Shimadzu	Nhật	Cái	01	2004
2.	Máy sắc ký khí – Shimadzu GC 2010	Nhật	Cái	01	2006
3.	Máy đo độ ẩm – Precisa HA 60	Nhật	Cái	01	2002
4.	Máy so màu xác định COD – Lovibond	Nhật	Cái	01	2002
5.	Máy đóng gói thuốc hạt – Woodman	Mỹ	Cái	01	2003
6.	Máy đóng gói thuốc bột – Woodman	Mỹ	Cái	02	2005
7.	Máy nghiền SC	Đức	Cái	01	2006
8.	Máy nghiền khí động	Trung Quốc	Cái	01	2006
9.	Máy đóng gói thuốc bột – DKC	Đài Loan	Cái	01	2006
10.	Hệ thống xử lý nước thải + xử lý mùi	Việt Nam	Cái	01	2014

Nguồn: VIPESCO

Hình 8: Một số máy móc thiết bị tiêu biểu của VIPESCO



Máy sắc ký lỏng cao áp 1



Máy sắc ký lỏng cao áp 2



Máy sắc ký khí



Máy đóng gói thuốc hạt

6.7 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

- Một trong những chiến lược phát triển và hoạt động của VIPESCO là tập trung đầu tư nghiên cứu, áp dụng các công nghệ tiên tiến nhất nhằm đem lại những sản phẩm tốt, phù hợp nhất cho ngành nông nghiệp nước nhà, đồng thời duy trì và bảo vệ vị trí của Công ty trong ngành.
- VIPESCO là Công ty đầu tiên tại Việt Nam đưa công nghệ sản xuất thuốc BVTV dạng huyền phù đặc (SC) vào sản xuất. Công ty đã đầu tư thiết bị được nhập từ Đức để phục vụ cho việc sản xuất dạng sản phẩm này. Đây là dạng sản phẩm có rất nhiều ưu điểm vượt trội so với dạng cổ điển trước đây.
- Ngoài ra, Công ty cũng nghiên cứu và phát triển các dạng sản phẩm sử dụng dung môi là nước như dạng nhũ tương (EW), vi nhũ tương (ME) – đây là dòng sản phẩm dùng cho rau sạch hay các sản phẩm gia dụng.
- Hiện tại, Công ty đã xây dựng riêng một Trung tâm nghiên cứu và phát triển nông dược, có một đội ngũ những cán bộ khoa học kỹ thuật có trình độ chuyên môn cao về hóa học, sinh hóa, nông nghiệp, phân tích nông dược, thử nghiệm hiệu lực sinh học nông dược. Những cán bộ này đều có kinh nghiệm nghiên cứu lâu năm trong ngành nông dược từ 15 năm trở lên.
- Trung tâm nghiên cứu cũng đã được trang bị một số thiết bị, máy móc, phương tiện chuyên dùng cho công tác nghiên cứu gia công phòng thí nghiệm, sản xuất cấp pilot, phân tích đảm bảo chất lượng, thử nghiệm hiệu lực sinh học trong phòng, nhà lưới và ngoài đồng ruộng.
- Trung tâm hoạt động dựa trên các phòng:
 - Phòng thí nghiệm hóa: Được trang bị đầy đủ thiết bị chuyên dùng cho nghiên cứu gia công sản phẩm dạng hạt, hạt phân tán trong nước, bột mịn, huyền phù nước, nhũ tương trong nước, nhũ dầu, dạng kem, viên nén sủi bọt.
 - Phòng thí nghiệm sinh hóa: Được trang thiết bị nuôi giữ sâu tơ, thí nghiệm mẫu trên sâu tơ, và dụng cụ thiết bị nuôi cấy, lây nhiễm và thử nghiệm nấm bệnh.
 - Phòng thí nghiệm phân tích: Có chức năng phân tích các chỉ tiêu trong sản phẩm trước khi đem ra tiêu thụ trên thị trường, được trang bị: 02 máy HPLC, 02 máy GC, 01 máy quang phổ, 01 máy phân tích các chỉ tiêu nước thải(COD, BOD, tổng N, tổng P..)
- Ngoài ra, trung tâm này cũng được trang bị thêm một số thiết bị chuyên dùng cho phân tích đảm bảo chất lượng nguyên liệu, bán thành phẩm, thành phẩm.

6.8 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Với mục tiêu là cung cấp cho thị trường những sản phẩm chất lượng cao và hiệu quả, Công ty luôn duy trì chế độ kiểm soát chất lượng trong một chu trình khép kín từ khâu nghiên cứu sản phẩm cho đến khi sản phẩm đến tay người nông dân.

Nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất và đảm bảo được chất lượng đầu ra, công ty đã và đang áp dụng hệ thống kiểm tra chất lượng toàn diện theo tiêu chuẩn ISO 9001: 2000. Tiêu chuẩn này đã được hai tổ chức Quacert và SGS đánh giá và cấp chứng nhận.

Bên cạnh đó, Công ty cũng có phòng phân tích đảm bảo chất lượng- QA, phòng này cũng đang áp dụng theo tiêu chuẩn quản lý VILAS, ISO IEC 17025 phiên bản 2005. Phòng đảm bảo chất lượng được xây dựng theo mô hình gồm nhóm kiểm soát chất lượng trực tiếp tại nhà máy và bộ phận kiểm soát chất lượng, đảm bảo chất lượng tại Phòng thí nghiệm phân tích ở Trung tâm nghiên cứu sản phẩm.

Quy trình thực hiện kiểm tra chất lượng sản phẩm:

- Bộ phận kỹ thuật – Trung tâm nghiên cứu & phát triển nông dược ban hành các tiêu chuẩn, các yêu cầu kỹ thuật của nguyên vật liệu,
- Phòng QA kiểm tra nguyên vật liệu đầu vào dựa trên các tiêu chuẩn kỹ thuật đã ban hành và kiểm soát việc thực hiện các quy trình trên.

Hình 9: Hình ảnh các chứng chỉ Quản lý chất lượng của VIPESCO và phòng thí nghiệm





6.9 Hoạt động Marketing

Là một trong số ít các công ty trên thị trường thuộc ngành thuốc bảo vệ thực vật chuyên sâu tất cả các tiến trình của chuỗi sản phẩm từ khâu sản xuất, đóng gói, phân phối và bán lẻ đến tay người nông dân. Vì vậy, Công ty luôn chú trọng những hoạt động Marketing nhằm duy trì và tăng cường quảng bá rộng khắp hình ảnh thương hiệu của VIPESCO trên thị trường ngành thuốc bảo vệ thực vật tại Việt Nam.

Những hoạt động mà VIPESCO đã và đang triển khai nằm mục đích là giới thiệu sản phẩm của Công ty đến các đại lý và bà con nông dân sử dụng. VIPESCO chú trọng xây dựng đội ngũ tiếp thị chuyên nghiệp, quảng bá sản phẩm của Công ty, xác định kịp thời nhu cầu thị trường và nâng cấp sản phẩm phù hợp với yêu cầu của nhà nông.

Tập trung đầu tư, mở rộng và tổ chức 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. Các đại lý mới không ngừng được phát triển kết hợp với chính sách bán hàng ổn định, tạo thuận lợi cho khách hàng kinh doanh sản phẩm của Công ty hiệu quả. Ngoài ra, Công ty còn thường xuyên thực hiện nhiều chính sách bán hàng nhằm khuyến khích khách hàng mua hàng.

Bên cạnh hoạt động quảng cáo sản phẩm luôn được chú trọng, kiểm soát kỹ và bám sát các chỉ tiêu kinh tế đã được giao cho từng khu vực, Công ty còn quan tâm đến các hoạt động quảng bá thương hiệu để nâng cao hình ảnh VIPESCO qua các hoạt động như đăng quảng cáo logo Công ty trên báo “Đầu tư chứng khoán”, tài trợ cho một số chương trình như “An toàn nông dược”, “Hội thi tiếng hát Nông dân”, “Kiến thức nông nghiệp”, v.v....

Tăng cường công tác xúc tiến thương mại, mở rộng quan hệ đối ngoại để tìm kiếm đối tác xuất khẩu, mở rộng thị trường của Công ty ra nước ngoài.

6.10 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Logo và nhãn hiệu công ty



Mô tả và ý nghĩa của Logo:

Logo Công ty có hình ảnh ba lá xanh vươn lên nền trời sáng trong và đứng vững trên nền đất nâu đỏ trong lòng bảo vệ của vòng nhân ben-zen, với ý nghĩa ban đầu là “hoá chất bảo vệ thực vật”, đến khi Công ty được đổi tên thành Công ty Thuốc sát trùng Việt Nam (1990) thì ghi thêm dòng chữ viết tắt bằng tiếng Anh tên Công ty là “VIPESCO” vào phía dưới.

Ngày nay, thuốc bảo vệ thực vật đã phát triển ở các thế hệ sau, trình độ cao hơn: có hiệu quả hơn mà ít độc hại đối với người và môi trường, hình ảnh nhân ben-zen lục giác đều lúc này trở thành biểu tượng cho sự phát triển bền vững – thủy chung.

Với hình ảnh đó, logo của Công ty có ý nghĩa: “VIPESCO là doanh nghiệp bảo vệ thực vật phát triển bền vững và thủy chung, chuyên cung ứng các sản phẩm chất lượng cao đến tay người tiêu dùng”

6.11 Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết trong năm 2014 và 2015

Bảng 14: Một số hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc ký kết trong năm 2014 và 2015

TT	Đối tác ký	Sản phẩm	Giá trị (VNĐ)	Thời gian ký hợp đồng	Tiến độ thực hiện Hợp đồng
1.	Công Ty TNHH SX-TM Tú Anh	Thuốc BVTV	22.753.325.375	6 Tháng đầu năm 2015	Thực hiện xong trong 6 tháng đầu năm 2015
2.	Công Ty TNHH Toàn Phát Lộc	Thuốc BVTV	6.255.369.720	6 Tháng đầu năm 2015	Thực hiện xong trong 6 tháng đầu năm 2015
3.	DNTN Đình Vân	Thuốc BVTV	5.269.640.880	6 Tháng đầu năm 2015	Thực hiện xong trong 6 tháng đầu năm 2015
4.	Đại lý Thuốc Trừ Sâu Nga Hạ	Thuốc BVTV	5.060.374.050	6 Tháng đầu năm 2015	Thực hiện xong trong 6 tháng đầu năm 2015
5.	Hộ Kinh Doanh Nguyễn Hoàng Oanh	Thuốc BVTV	4.259.487.015	6 Tháng đầu năm 2015	Thực hiện xong trong 6 tháng đầu năm 2015
6.	Hộ Kinh Doanh Thanh Hà	Thuốc BVTV	4.126.739.820	6 Tháng đầu năm 2015	Thực hiện xong trong 6 tháng đầu năm 2015
7.	Hộ Kinh Doanh Phạm Trường	Thuốc BVTV	4.086.593.280	6 Tháng đầu năm 2015	Thực hiện xong trong 6 tháng

TT	Đối tác ký	Sản phẩm	Giá trị (VNĐ)	Thời gian ký hợp đồng	Tiến độ thực hiện Hợp đồng
	Giang				đầu năm 2015
8.	Hộ Kinh Doanh Võ Hoàng Dũng	Thuốc BVTV	4.067.262.150	6 Tháng đầu năm 2015	Thực hiện xong trong 6 tháng đầu năm 2015
9.	Công ty TNHH SX-TM Tú Anh	Thuốc BVTV	43.259.285.435	Năm 2014	Thực hiện xong trong năm
10.	DNTN Đình Vân	Thuốc BVTV	18.277.692.354	Năm 2014	Thực hiện xong trong năm
11.	Công ty TNHH Thuốc BVTV Đồng Vàng	Thuốc BVTV	16.353.824.760	Năm 2014	Thực hiện xong trong năm
12.	Hộ Kinh doanh Toàn Phát Lộc	Thuốc BVTV	16.146.540.924	Năm 2014	Thực hiện xong trong năm
13.	Công ty TNHH Toàn Phát Lộc	Thuốc BVTV	14.279.927.550	Năm 2014	Thực hiện xong trong năm
14.	Đại lý Thuốc trừ sâu Nga Hạ	Thuốc BVTV	14.272.414.020	Năm 2014	Thực hiện xong trong năm
15.	Hộ Kinh doanh Minh Trí	Thuốc BVTV	13.376.055.672	Năm 2014	Thực hiện xong trong năm

Nguồn: VIPESCO

Ghi chú: Các đối tác trong bảng trên là các đại lý lớn và thường xuyên của Công ty, đều có ký hợp đồng nguyên tắc với Công ty. Giá trị trên tương đương với giá trị mua hàng trong quý hoặc năm, có điều chỉnh tùy theo tình hình mùa vụ. Tuy nhiên các đại lý luôn cố gắng thực hiện tốt nhất kế hoạch đã đăng ký để nhận các chính sách có lợi nhất từ phía Công ty.

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất

7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của Công ty trong 2 năm gần nhất và Quý 1/2015

Bảng 15: Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty Mẹ

Đơn vị: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	Quý 1 năm 2015
1.	Tổng giá trị tài sản	468.256.831	487.595.823	4,13%	489.784.954
2.	Vốn chủ sở hữu	301.497.034	309.612.991	2,69%	315.988.208
3.	Doanh thu thuần	724.244.180	748.167.462	3,30%	149.728.565

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	Quý 1 năm 2015
4.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	58.720.860	56.023.460	(4,59%)	10.079.239
5.	Lợi nhuận khác	6.862.479	1.693.951	(75,32%)	379.546
6.	Lợi nhuận trước thuế	65.583.338	57.717.411	(11,99%)	10.458.785
7.	Lợi nhuận sau thuế	54.971.693	45.161.445	(17,85%)	8.157.852
8.	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	57,21%	n/a	n/a	n/a
9.	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế / Vốn CSH	18,23%	14,59%	(19,99%)	2,58%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC Quý 1 năm 2015 của Công ty Mẹ

Bảng 16: Kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất

Đơn vị: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	Quý 1 năm 2015
1.	Tổng giá trị tài sản	483.565.540	503.209.366	4,06%	497.290.706
2.	Vốn chủ sở hữu	310.598.988	317.355.938	2,18%	314.364.032
3.	Doanh thu thuần	773.507.596	791.923.346	2,38%	160.097.978
4.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	60.971.969	50.454.951	-17,25%	9.122.071
5.	Lợi nhuận khác	6.601.192	1.448.119	-78,06%	385.274
6.	Lợi nhuận trước thuế	73.546.373	59.613.202	-18,94%	9.792.661
7.	Lợi nhuận sau thuế	60.921.957	46.430.944	-23,79%	7.491.728
8.	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	52,72%	n/a	n/a	n/a
9.	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế / Vốn CSH	19,54%	14,63%	-25,14%	2,38%

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2015 của VIPESCO

Tổng tài sản, Vốn chủ sở hữu và Doanh thu thuần của Công ty trong năm 2014 đều tăng trưởng so với năm 2013, cụ thể: Tổng tài sản tăng từ 483 tỷ đồng lên 503 tỷ đồng, tương đương tăng 4,06%; vốn chủ sở hữu tăng 2,18% và doanh thu thuần tăng 2,38%.

Trong năm 2014, Công ty tập trung sản xuất các mặt hàng chủ lực, đồng thời đẩy mạnh phát triển thêm một số sản phẩm mới, làm cho doanh thu thuần của Công ty tăng 2,38% so với năm 2013. Tuy nhiên, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của VIPESCO năm 2014 giảm 17,25% so với năm 2013. Nguyên nhân chính là do năm 2014 là năm đầu tiên Công ty chính thức bị ảnh hưởng bởi quyết định cấm lưu hành hai sản phẩm thuốc trừ sâu có doanh số và tỷ suất lợi nhuận cao trong các



năm trước là Vifuran 3GR và Vimoca 20EC (bị cấm lưu hành từ tháng 9/2013). Do đó, Công ty đã phải đẩy mạnh các chính sách bán hàng nhằm đẩy mạnh tiêu thụ các mặt hàng có giá trị và hiệu quả cao như Visen 20SC, Vixazol 275SC, Mix Perfect 525SC, Vimonyl 72WP để bù đắp sự sụt giảm lợi nhuận của hai sản phẩm trên. Vì vậy, tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần tăng từ 14,9% (năm 2013) lên 15,9% (năm 2014) làm lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bị sụt giảm tương ứng.

Lợi nhuận khác năm 2014 giảm mạnh 78,06% so với năm 2013 là do trong năm 2013, Công ty thu được một khoản lợi nhuận đột biến tương đương 6,51 tỷ đồng từ việc chuyển nhượng quyền sử dụng đất tại số 80 Trần Huy Liệu, Quận Phú Nhuận.

Ý kiến kiểm toán trong Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2014 có ghi nhận: *“Trong năm 2014, Công ty thực hiện ghi giảm nguyên giá và hao mòn lũy kế tương ứng của một số Tài sản cố định tại Nhà máy Nông dược Bình Dương theo Quyết định thanh lý số 259 ngày 18/09/2014 của Tổng giám đốc Công ty. Tuy nhiên, đến thời điểm 31/12/2014, Công ty vẫn chưa tiến hành thanh lý các tài sản này theo quy định. Tổng nguyên giá và hao mòn lũy kế đến thời điểm 31/12/2014 của các tài sản này tương ứng là 929.126.887 đồng và 836.611.921 đồng”*. Nguyên nhân là do các máy móc, thiết bị thuộc dây chuyền sản xuất của Nhà máy Nông dược Bình Dương mặc dù đã được thường xuyên vệ sinh nhưng không tránh khỏi bị hóa chất độc hại nhiễm vào sau thời gian dài sử dụng. Vì vậy, các máy móc thiết bị này cần có thời gian cách ly và mời chào đơn vị có chức năng mua và xử lý phế liệu có độc trước đi đưa đi chế biến tận dụng. Vì thế, đến thời điểm 31/12/2014, Công ty vẫn chưa thể tiến hành thanh lý các tài sản này được dù đã có quyết định thanh lý từ tháng 9/2014. Tuy nhiên, các tài sản này đã được tháo dỡ, cách ly ra ngoài. Công ty vừa thực hiện đấu giá bán xong các tài sản này vào ngày 25/06/2015 (cùng với các sắt thép phế liệu khác được Nhà máy Bình Dương thu dọn tập trung chuyển về Xí nghiệp Bình Triệu).

Giá trị còn lại của các TSCĐ này là 92.514.966 đồng, chiếm 0,28% trên tổng giá trị còn lại của các TSCĐ hữu hình của Công ty (32.628.030.707 đồng) và 0,019% trên tổng giá trị tài sản của Công ty (487.595.822.894 đồng). Do đó, số liệu này gần như không ảnh hưởng đến kết quả phân tích các chỉ số đánh giá hiệu quả hoạt động kinh doanh của Công ty, từ đó ảnh hưởng không đáng kể đến BCTC kiểm toán năm 2014 của Công ty.

Quý 1/2015, Công ty đạt doanh thu và lợi nhuận trước thuế lần lượt là 160 tỷ đồng (tăng 5,82% so cùng kỳ năm trước) và 9,8 tỷ đồng (giảm 40,35% so với cùng kỳ năm trước), tương ứng đạt 17,93% kế hoạch doanh thu và 17,18% kế hoạch lợi nhuận của cả năm 2015. Nguyên nhân là do từ cuối quý 4/2014 đã có tín hiệu tình hình tiêu thụ thuốc BVTV gặp khó khăn do dịch bệnh sụt giảm, tuy nhiên, các đại lý vẫn mua hàng theo kế hoạch đã ký kết với Công ty. Do vậy trong quý 1/2015, các đại lý chủ yếu bán hàng tồn kho từ năm trước dù Công ty đã có các biện pháp mở rộng thị trường, giảm giá bán, tăng lực lượng tiếp thị và mạng lưới đại lý nhưng vẫn không bù được mức giảm sút này. Đạt được doanh số như báo cáo là một nỗ lực rất lớn của Công ty, tạo tiền đề cho việc mở rộng địa bàn tiêu thụ và đẩy mạnh doanh số khi bước vào cao điểm bốn tháng cuối năm.

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

❖ Thuận lợi

- Thương hiệu VIPESCO là một thương hiệu lâu năm trên thị trường thuốc Bảo vệ thực vật;
- Công ty là thành viên của Tập đoàn hóa chất với bề dày kinh nghiệm về đầu tư và sản xuất hóa chất;
- Công ty đã có uy tín trên thị trường thuốc trừ sâu nhờ chất lượng sản phẩm, tiến độ sản xuất, giao hàng đúng hạn cùng các dịch vụ hậu mãi đi kèm;
- Nhà cung cấp cũng là khách hàng của Công ty, có thời gian gắn bó lâu năm. Do đó đã tạo nên mối quan hệ chặt chẽ và góp phần hỗ trợ lẫn nhau trong hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Công ty có đội ngũ công nhân viên lành nghề, nhiều kinh nghiệm. Cùng với việc áp dụng công nghệ hiện đại, tiên tiến vào sản xuất đã giúp Công ty ngày càng có vị thế trong mắt khách hàng;
- Sự đồng lòng của Hội đồng quản trị cùng với sự quản lý sáng suốt của Ban giám đốc luôn đảm bảo cho việc điều hành hoạt động hiệu quả;
- Nhu cầu thuốc Bảo vệ thực vật của thị trường vẫn còn rất nhiều;
- Nhà nước có những chính sách tập trung phát triển nông nghiệp và nông thôn, khuyến khích nông dân quan tâm đến việc sử dụng thuốc bảo vệ thực vật một cách an toàn và hiệu quả;
- Quy định pháp luật ngày càng chặt chẽ, hạn chế các đơn vị không đủ năng lực sản xuất kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật.

❖ Khó khăn

- Thị trường cung ứng thuốc BVTV cạnh tranh gay gắt với đầy đủ sự tham gia của các công ty đa quốc gia có thế mạnh về công nghệ, vốn. Các công ty trách nhiệm hữu hạn trong nước có lợi thế linh hoạt cũng như sự cạnh tranh từ các nhà sản xuất của Trung Quốc về cả giá thành lẫn chất lượng sản phẩm;
- Nền kinh tế thế giới nói chung và kinh tế của khu vực nói riêng vẫn còn nhiều khó khăn, thị trường thuốc trừ sâu có sự cạnh tranh rất khốc liệt từ các công ty tư nhân. Điều này gây ảnh hưởng không ít đến thị trường tiêu thụ cũng như kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty trong những năm sắp tới;
- Quy định pháp luật ngày càng chặt chẽ, hạn chế các đơn vị không đủ năng lực sản xuất kinh doanh thuốc BVTV, bên cạnh đó cũng gây khó cho các đơn vị sản xuất lâu đời như VIPESCO.
- Giá nông sản thấp, thị trường xuất khẩu vẫn đang phần lớn phụ thuộc Trung Quốc.

8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành

8.1 Tổng quan về thị trường ngành thuốc bảo vệ thực vật Việt Nam

Thuốc bảo vệ thực vật là những hợp chất hóa học, những chế phẩm sinh học được sử dụng trong nông nghiệp để bảo vệ cây trồng và nông sản, chống lại sự phá hoại của những sinh vật gây hại. Việt Nam là một nước nông nghiệp với diện tích canh tác lớn, khí hậu nhiệt đới ẩm gió mùa, nhiệt độ cao kéo dài trong năm nên thường tạo điều kiện thuận lợi cho sâu bệnh phát triển quanh năm. Do đó nhu cầu sử dụng thuốc BVTV để phòng trừ dịch hại và bảo quản nông sản, đảm bảo an ninh lương thực là khá cao. Chính vì thế, ngành hóa chất BVTV ngày càng đóng vai trò quan trọng trong sự phát triển của ngành nông nghiệp.

Mức độ tiêu thụ thuốc bảo vệ thực vật hàng năm phụ thuộc vào diện tích đất cho nông nghiệp, loại cây trồng, mức độ thâm canh tăng vụ, diễn biến dịch bệnh theo từng mùa vụ (nếu thời tiết diễn biến thuận lợi, ít sâu bệnh hoặc có những giống cây mới kháng được sâu bệnh tốt hơn thì nhu cầu sử dụng thuốc bảo vệ thực vật sẽ giảm). Định hướng nhu cầu nông sản cho thị trường trong nước và xuất khẩu trong thời gian tới tiếp tục tăng, do đó yêu cầu về hóa chất nông dược phục vụ nông nghiệp cũng tăng theo.

Thị trường thuốc bảo vệ thực vật hiện có khoảng hơn 200 doanh nghiệp đang hoạt động, hầu hết là dưới hình thức gia công phối trộn và đóng gói nên năng lực không bị hạn chế nhiều, phụ thuộc chủ yếu vào nhu cầu sử dụng, vào tình hình thời tiết và dịch hại trên cây trồng. Đối với các công ty sản xuất kinh doanh lớn thì khâu quản lý nguyên liệu đầu vào được bảo đảm; nguồn và chủng loại tuân thủ theo qui định danh mục hóa chất bảo vệ thực vật được phép lưu hành ở Việt Nam; quá trình phối trộn, đóng gói được cơ giới hóa, bán tự động và tự động từng phần, nên chất lượng thuốc sau gia công được bảo đảm. Các cơ sở gia công nhỏ lẻ không bảo đảm chỉ tiêu chất lượng, không đáp ứng về điều kiện bảo vệ môi trường và an toàn cho người lao động.

Có hơn 3.700 tên và nhãn hiệu hàng hóa thuốc bảo vệ thực vật được đăng ký lưu hành tại Việt Nam với thành phần sản phẩm rất đa dạng và khó quản lý.

Các doanh nghiệp sản xuất thuốc bảo vệ thực vật ở Việt Nam vẫn phải nhập khẩu phần lớn nguyên liệu do ngành sản xuất các loại hoá chất tổng hợp dùng cho bảo vệ thực vật trong nước chưa phát triển. Các nhà cung cấp của ngành rất đa dạng, phần lớn là những tập đoàn có uy tín trên thế giới trong lĩnh vực hoá chất như: DuPont Việt Nam (Công ty con của Tập đoàn Dupont – Hoa Kỳ), Syngenta (Thụy sĩ), Itochu (Nhật Bản), Sumitomo (Nhật Bản), Starland (Hồng Kông), Changzhou (Trung Quốc)...

Bảng 17: Phân tích nhập khẩu thuốc BVTV trong các năm 2011-2013 tại Việt Nam

Đơn vị: USD

Giải trình	Năm 2011		Năm 2012		Năm 2013	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Tổng giá trị nhập khẩu	474.673.718		582.545.459		856.261.716	

Thuốc trừ sâu	153.088.921	32,3%	175.130.834	30,1%	239.501.976	28,0%
Thuốc trừ cỏ	111.174.987	23,4%	146.271.948	25,1%	238.212.648	27,8%
- Glyphosate	32.791.229	6,9%	47.526.689	8,2%	86.492.353	10,1%
Thuốc trừ bệnh	174.021.846	36,7%	217.063.313	37,3%	308.621.788	36,0%
Thuốc diệt ốc	17.773.595	3,7%	21.629.465	3,7%	21.225.547	2,5%
Thuốc diệt chuột	434.860	0,1%	605.199	0,1%	1.941.527	0,2%
Phân bón và KTKS	14.264.078	3,0%	15.819.349	2,7%	24.514.717	2,8%
Thuốc khác	3.915.431	0,8%	6.025.351	1,0%	22.603.513	2,6%

Nguồn: VIPESCO

Khách hàng của ngành là các nhà nông. Do sự đa dạng của sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật và do hạn chế trong khả năng thẩm định kỹ thuật, người nông dân khi quyết định sử dụng thuốc bảo vệ thực vật sẽ dựa trên kinh nghiệm từng sử dụng, sự tư vấn từ các chuyên gia, các đại lý bán hàng và những người thân quen. Thiệt hại do sâu bệnh gây ra với cây trồng là rất lớn, do đó, khi mua sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật, khách hàng thường nhấn mạnh đến chất lượng của sản phẩm trước so với yếu tố giá cả. Những sản phẩm có hiệu lực tốt và ổn định thường tạo nên sự trung thành của khách hàng và giúp khác biệt hoá cho sản phẩm.

Về quản lý Nhà nước, Luật Bảo vệ và Kiểm dịch Thực vật sẽ được áp dụng vào đầu năm 2015, tiếp theo là các Thông tư của Bộ Nông nghiệp về quản lý đăng ký sản phẩm, về tổ chức các nhà máy sản xuất kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, theo hướng quản lý chuyên ngành và môi trường.

Một số doanh nghiệp hàng đầu của ngành về sản xuất và phân phối:

- Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang;
- Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam;
- Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam;
- Công ty Cổ phần Bảo vệ Thực vật Sài Gòn;
- Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I;
- Công ty Cổ phần Bảo vệ Thực vật Trung ương;

8.2 Vị thế của Công ty trong ngành

Hiện tại, thị trường thuốc bảo vệ thực vật có khoảng 200 Công ty đang hoạt động, thêm vào đó là sự cạnh tranh mạnh mẽ từ các sản phẩm có xuất xứ từ Trung Quốc. Công ty đang nắm giữ thị phần lớn nhất trong ngành là Công ty TNHH Syngenta Việt Nam, công ty con của tập đoàn Thụy Sĩ, là công ty hàng đầu thế giới trong lĩnh vực thuốc bảo vệ thực vật và giống cây trồng. Đối với các doanh nghiệp trong nước, Công ty Cổ phần Bảo vệ Thực vật An Giang là doanh nghiệp dẫn đầu ngành với thị phần trên 20%.

Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam là một trong 20 công ty lớn của ngành thuốc bảo vệ thực vật Việt Nam. Với năng lực sản xuất và gia công khoảng 17.500 tấn sản phẩm/năm (khoảng 12.000 tấn từ công ty mẹ và 5.500 tấn từ công ty con), Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam được xem là công ty có năng lực sản xuất lớn của ngành.

Năng lực sản xuất của Công ty được phân bổ trên cả ba miền của đất nước:

Bảng 18: Phân bổ năng lực sản xuất của Công ty

Đơn vị: kg (lít)

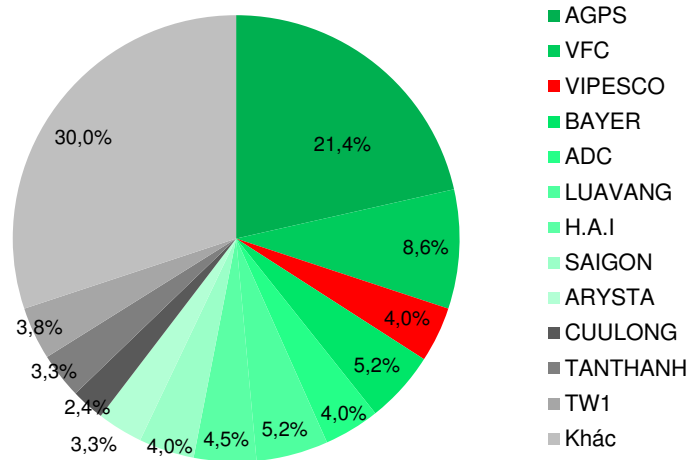
TỔNG HỢP		TỔNG CỘNG	Miền Bắc	Miền Trung	Miền Nam
		11.934.841	781.229	719.596	10.434.016
A.	DẠNG EC- NHỮ DẦU	1.645.997	166.369	80.632	1.398.996
1.	Thuốc trừ sâu	673.055	77.397	36.758	558.900
2.	Thuốc trừ bệnh	504.384	62.140	42.244	400.000
3.	Thuốc trừ cỏ	147.530	26.700	830	120.000
4.	Thuốc gia dụng và thuốc khác	321.028	132	800	320.096
B.	DẠNG EW- NHỮ DẦU TRONG NƯỚC	8.590	990		7.600
1.	Thuốc trừ sâu bệnh và thuốc khác	7.990	990		7.000
2.	Thuốc gia dụng	600			600
C.	DẠNG SC- HUYỀN PHÙ ĐẶM ĐẶC	1.165.912	43.014	8.203	1.114.695
1.	Thuốc trừ sâu	52.074	42.954	120	9.000
2.	Thuốc trừ bệnh	696.741	60	6.681	690.000
3.	Thuốc gia dụng và thuốc khác	417.098	-	1.403	415.695
D.	DẠNG SL- ĐẶM ĐẶC TAN TRONG NƯỚC	2.231.519	102.483	209.740	1.919.296
1.	Thuốc trừ bệnh	397.204	69.279	37.925	290.000
2.	Thuốc trừ cỏ	1.800.796	30.376	170.420	1.600.000
3.	Thuốc trừ bệnh	33.519	2.828	1.395	29.296
E.	DẠNG GR- HẠT NHÂN CÁT	5.574.000	426.000	363.000	4.785.000
1.	Thuốc trừ sâu	5.574.000	426.000	363.000	4.785.000
F.	DẠNG GB- BẢ HẠT	100.500			100.500
1.	Thuốc gia dụng và thuốc khác	100.500	-	-	100.500

TỔNG HỢP		TỔNG CỘNG	Miền Bắc	Miền Trung	Miền Nam
		11.934.841	781.229	719.596	10.434.016
G.	DẠNG WP- BỘT THẨM NƯỚC	951.750	34.694	36.487	880.569
1.	Thuốc trừ sâu	111.496	4.273	4.023	103.200
2.	Thuốc trừ bệnh	217.964	5.500	32.464	180.000
3.	Thuốc trừ cỏ	70.040	40	-	70.000
4.	Thuốc gia dụng và thuốc khác	552.250	24.881	-	527.369
H.	DẠNG WG- HẠT PHÂN TÁN	6.175	301	274	5.600
1.	Thuốc trừ sâu, bệnh và thuốc khác	6.150	301	274	5.600
I.	DẠNG TB- VIÊN NÉN	9.365	1.760	181	7.424
1.	Thuốc khác	9.365	1.760	181	7.424
J.	DẠNG SB- BẢ VỤN	100.500			100.500
1.	Thuốc diệt ốc	100.500	-	-	100.500

Nguồn: VIPESCO

Cho đến nay và trong Chiến lược phát triển của Công ty trong 5 năm tới (2015-2020), năng lực sản xuất như bảng trên sẽ tiếp tục được duy trì, trong đó ưu tiên sản xuất những mặt hàng độc-chiêu-riêng-có của Công ty với những dạng sản phẩm tiên tiến ít độc hại cho người và môi trường, phục vụ kịp thời và đầy đủ cho hệ thống phân phối sản phẩm của Công ty rộng khắp trên cả nước với hơn 400 đại lý phân phối, 2 Chi nhánh ở Hà Nội và Huế, 12 phòng bán hàng khu vực. Từ đó, sản phẩm của VIPESCO được cung cấp đều khắp đến hầu hết các địa phương trên cả nước và đến tận tay bà con nông dân.

Hình 10: Thị phần của VIPESCO và một số công ty lớn trong ngành thuốc BVTV



Nguồn: VIPESCO

8.3 Triển vọng phát triển của ngành

Ngành nông nghiệp vẫn được xác định là một trong những ngành mũi nhọn của nền kinh tế Việt Nam, nên Đảng và Nhà nước vẫn khuyến khích thúc đẩy sản xuất nông nghiệp, hiện đại hóa hạ tầng nông thôn với chính sách “Tam nông”. Là ngành phụ trợ chính cho ngành nông nghiệp, ngành thuốc bảo vệ thực vật Việt Nam có cơ hội tăng trưởng khi ngành nông nghiệp tăng cường thâm canh tăng vụ, vườn cây chuyên canh phục vụ nhu cầu trong nước và xuất khẩu.

Trong vài năm tới, mặc dù diện tích đất sử dụng cho sản xuất nông nghiệp của nước ta có thể bị thu hẹp, nhưng nhờ thâm canh tăng vụ và năng suất tăng nên ngành nông nghiệp có thể có tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm khoảng 5%/năm. Do đó, ngành bảo vệ thực vật có thể có tốc độ tăng trưởng hàng năm từ 6% đến 8%/năm.

Nhu cầu sử dụng nông dược của nông dân được mở rộng trên nhiều loại cây trồng khác nhau, đặc biệt là trên cây công nghiệp, cây ăn quả và áp dụng chương trình thâm canh sản xuất;

Đời sống kinh tế của người nông dân ngày càng tăng trưởng mạnh, trình độ hiểu biết và nhận thức của nhà nông được cải thiện, sẽ thúc đẩy họ mạnh dạn đầu tư vào các sản phẩm có chất lượng cao;

Thuốc bảo vệ thực vật vẫn là mặt hàng không thể thiếu được trong lĩnh vực nông nghiệp, nhất là một quốc gia vẫn coi nông nghiệp là thế mạnh hàng đầu như Việt Nam. Hiện nay, mức chi tiêu cho thuốc bảo vệ thực vật của Việt Nam đã ngang bằng với các nước trong khu vực như Thái Lan, Myanmar...

8.4 So sánh về tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong cùng ngành

✓ So sánh về tình hình hoạt động kinh doanh

Hiện tại, trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.HCM (HOSE) và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (HNX), có 03 doanh nghiệp có ngành nghề hoạt động tương tự như VIPESCO là: Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFG), Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Cần Thơ (CPC) và Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I (HAI). Các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp được so sánh với VIPESCO theo các bảng dưới đây:

Bảng 19: So sánh các chỉ tiêu về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2014

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	VIPESCO	VFG	HAI	CPC
1.	Tổng giá trị tài sản	503.209	1.289.677	819.535	132.671
2.	Vốn chủ sở hữu	317.356	613.112	386.472	79.380
3.	Doanh thu thuần	791.923	1.883.346	896.817	209.415
4.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	50.455	152.134	38.722	12.126
5.	Lợi nhuận khác	1.448	(4.460)	15.248	2.323
6.	Lợi nhuận trước thuế	59.613	147.674	53.505	14.449
7.	Lợi nhuận sau thuế	46.431	101.478	38.497	11.270
8.	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/VCSH bình quân	14,74%	16,55%	9,96%	14,20%

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2014 của các Công ty

Nhìn vào Bảng 19 ta thấy rằng so với các công ty niêm yết trong ngành, quy mô tổng tài sản, vốn chủ sở hữu và doanh thu thuần của VIPESCO đứng thứ 3 sau VFG và HAI. Tuy nhiên, tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/VCSH bình quân của VIPESCO trong năm 2014 là 14,74%, chỉ đứng sau Công ty VFG (16,55%) và cao hơn mức trung bình ngành (13,57%). Điều này chứng tỏ dù quy mô vốn còn khiêm tốn nhưng hoạt động kinh doanh của Công ty khá hiệu quả.

✓ So sánh về tình hình tài chính

Bảng 20: So sánh các chỉ tiêu về tài chính năm 2014

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	VIPESCO	VFG	HAI	CPC
1.	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán					
	Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,39	1,49	1,62	2,86

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	VIPESCO	VFG	HAI	CPC
	(TSLĐ/Nợ ngắn hạn) Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,49	0,92	0,89	1,65
2.	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn					
	Hệ số Nợ/ Tổng tài sản	%	35,25	52,46	52,84	30,67
	Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu	%	55,69	110,35	112,05	44,23
3.	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động					
	Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	3,52	4,13	2,85	3,44
	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Vòng	1,61	1,54	1,19	1,68
4.	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời					
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	5,86	5,39	4,29	5,38
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS bình quân (ROA)	%	9,41	8,31	5,11	9,07
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH bình quân (ROE)	%	14,74	17,15	9,95	14,11
	Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ DTT	%	6,37	8,08	4,32	5,79

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2014 của các Công ty

Nhìn vào các chỉ số ở bảng 20, ta thấy hầu hết các chỉ số của VIPESCO đều vượt trội hơn so với các doanh nghiệp cùng ngành đã niêm yết như VFG, HAI và CPC.

Ở nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động, vòng quay hàng tồn kho của VIPESCO là 3,52 vòng và vòng quay tài sản là 1,61 vòng, cao hơn trung bình của 03 công ty đang so sánh là 3,47 vòng và 1,47 vòng. Điều này chứng tỏ khả năng quản trị tài sản ngắn hạn của Công ty đến thời điểm này vẫn ổn định, doanh nghiệp chủ động trong việc dự trữ hàng tồn kho

Ở nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán, hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh của VIPESCO lần lượt là 2,39 lần và 1,49 lần, trong khi trung bình của 03 công ty còn lại 1,99 lần và hệ số thanh toán nhanh là 1,15 lần. Các hệ số thanh toán của VIPESCO đều lớn hơn 1 cho thấy Công ty luôn chủ động trong việc thanh toán các khoản nợ ngắn hạn khi đến hạn phải trả.

Ở nhóm chỉ tiêu về cơ cấu vốn, trung bình của hệ số Nợ/Tổng Tài Sản và hệ số Nợ/VCSH của 03 công ty so sánh lần lượt là 45,32% và 88,88% trong khi hệ số của VIPESCO lần lượt là 35,25% và

55,69%. Chỉ số này cho thấy VIPESCO chủ động được nguồn vốn, ít vay nợ ngân hàng và sẽ không bị ảnh hưởng nhiều đến chi phí lãi vay nếu thị trường tài chính có biến động mạnh.

Ở nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời, ROE của VIPESCO đạt 14,74% và ROA đạt 9,41% trong khi bình quân của 03 công ty kia đạt lần lượt là 13,74% và 7,50%.

8.5 Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Công ty với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới

Suốt hơn 39 năm hoạt động, thương hiệu của VIPESCO luôn được bà con nông dân tin nhiệm, luôn được xem là bạn của cây trồng nông nghiệp, là người bạn thân thiết của nhà nông. Bên cạnh đó, bộ sản phẩm của Công ty bao trùm và đa dạng nên có thể đáp ứng mọi nhu cầu trong sản xuất nông nghiệp của bà con nông dân.

Trong thời gian tới, sản xuất nông nghiệp của nước ta chuyển dần sang hướng thâm canh, từ đó làm tăng nhu cầu sử dụng các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật cho cây trồng, đây là cơ hội phát triển rất lớn cho Công ty.

Diện tích canh tác và sản lượng một số ngành nông nghiệp như gạo, cà phê, cao su, hạt điều tăng mạnh trong thời gian gần đây, là điều kiện tuyệt vời giúp Công ty tăng thêm đối tượng phục vụ;

Quy định pháp luật ngày càng chặt chẽ, hạn chế các đơn vị không đủ năng lực sản xuất kinh doanh thuốc BVTV.

Hiện tại, Trung tâm nghiên cứu và phát triển nông dược của Công ty – nơi hội tụ đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm – đã và đang triển khai nghiên cứu, đưa ra các nông dược mới, các giải pháp kịp thời khi cây trồng phát sinh bệnh mới, điều này giúp nâng cao sự tin nhiệm của bà con nông dân đối với VIPESCO.

Nhiều năm qua, Công ty cũng đã mở rộng thị trường tiêu thụ của mình ra nước ngoài, đã thu được những thành quả đáng kể: doanh thu từ xuất khẩu của Công ty trong năm 2014 đạt trên 3 triệu USD. Trong thời gian tới sẽ tiếp tục tăng cao do Công ty đã có chiến lược làm ăn lâu dài với các nhà nhập khẩu, trong đó đặc biệt chú trọng đến thị trường các nước trong khu vực ASEAN.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1 Số lượng lao động và cơ cấu lao động

Số người lao động trong Công ty: Tính đến ngày 31/12/2014, số lao động trong danh sách của Công ty là 457 người. Trong đó:

- Lao động có HĐLĐ không xác định thời hạn: 288 người.
- Lao động có HĐLĐ có thời hạn: 169 người

Bảng 21: Cơ cấu lao động theo trình độ

TT	Trình độ	31/12/2014
----	----------	------------

		Số lượng	Tỷ lệ (%)
1.	Sau Đại học	05	1,09%
2.	Đại học	155	33,92%
3.	Cao đẳng	17	3,72%
4.	Trung học chuyên nghiệp	33	7,22%
5.	Trình độ khác	247	54,05
Tổng số		457	100,00%

Nguồn: VIPESCO

9.2 Các chính sách đối với lao động

Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam thực hiện nghiêm chỉnh Bộ luật Lao động của Nhà nước Việt Nam, xây dựng Thỏa ước lao động tập thể, triển khai cụ thể đến toàn thể Công nhân viên chức. Công ty thực hiện đúng việc nộp và thanh toán đầy đủ các chế độ Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế, giải quyết đầy đủ các chế độ chính sách cho người lao động theo đúng quy định. Công ty đã tham gia Bảo hiểm tai nạn con người cho tất cả Cán bộ Công nhân viên, tổ chức khám sức khỏe định kỳ để phát hiện bệnh nghề nghiệp, thực hiện chế độ ăn giữa ca, bồi dưỡng độc hại và nghỉ dưỡng sức đúng đối tượng.

Công ty luôn làm tốt công tác Bảo hộ lao động, trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ cá nhân, thực hiện nghiêm các quy chế an toàn trong sản xuất. Công ty có hệ thống nước sạch phục vụ sinh hoạt, vệ sinh đầy đủ và an toàn cho Công nhân viên.

Công ty thực hiện đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ cho Công nhân viên chức, tổ chức học tập và thi tay nghề định kỳ hàng năm đối với công nhân, nâng ngạch đối với lao động gián tiếp. Ngoài ra, Công ty còn tổ chức các lớp đào tạo ngắn hạn cho nhân viên với hình thức hiện nay là mời giảng viên về dạy hoặc cử nhân viên tham gia các khóa học do các Trung tâm đào tạo tổ chức.

Công ty đảm bảo ổn định việc làm và thu nhập cho người lao động, thu nhập từ tiền lương bình quân của Công nhân viên chức trong năm 2014 là 8.200.000đồng/tháng.

Bên cạnh đó, Công ty còn tổ chức các chuyến du lịch, nghỉ mát, tổ chức các hoạt động thể thao, giải trí hàng năm, nhằm nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động.

10. Chính sách cổ tức

Công ty chi trả cổ tức cho các cổ đông theo kết quả sản xuất kinh doanh, sau khi đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế, các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của Pháp luật. Trong khi thanh toán số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng Cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của Hội đồng Quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tiếp sau. Cổ đông sẽ được chia cổ tức theo phần vốn góp. Tùy theo đặc điểm tình hình kinh doanh, Hội đồng Quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo thời gian 06 tháng một lần.

Bảng 22: Tỷ lệ chi trả cổ tức qua các năm

Năm	2011	2012	2013	2014E ⁽¹⁾
Tỷ lệ chi trả cổ tức	16%	18%	18%	18%
Hình thức chi trả	Tiền mặt	Tiền mặt	Tiền mặt	Tiền mặt

Nguồn: VIPESCO

⁽¹⁾: Tỷ lệ này đã được ĐHĐCĐ thường niên năm 2015 của VIPESCO thông qua ngày 27/04/2015.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1 Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày phù hợp với các Chuẩn mực Kế toán Việt Nam do Bộ Tài chính ban hành.

a. Trích khấu hao tài sản cố định

- Tài sản cố định hữu hình, tài sản cố định vô hình được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định hữu hình được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.
- Tài sản cố định thuê tài chính được ghi nhận nguyên giá theo giá trị hợp lý hoặc giá trị hiện tại của khoản thanh toán tiền thuê tối thiểu (không bao gồm thuế GTGT) và các chi phí trực tiếp phát sinh ban đầu liên quan đến TSCĐ thuê tài chính. Trong quá trình sử dụng, Tài sản cố định thuê tài chính được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại.
- Khấu hao TSCĐ của Công ty được thực hiện theo phương pháp khấu hao đường thẳng. Thời gian khấu hao được xác định phù hợp với Thông tư 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính ban hành Chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ

Bảng 23: Chỉ tiêu khấu hao của Công ty

TT	Chỉ tiêu	Khấu hao
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	08 – 20 năm
2.	Máy móc, thiết bị	05 – 10 năm
3.	Phương tiện vận tải	08 – 10 năm
4.	Thiết bị dùng trong quản lý	03 – 05 năm

TT	Chỉ tiêu	Khấu hao
5.	Quyền sử dụng đất	40 năm
6.	Phần mềm máy tính	03 năm

Nguồn: VIPESCO

b. Mức thu nhập bình quân của CBCNV :

Bảng 24: Mức thu nhập bình quân qua các năm

TT	Năm	Thu nhập bình quân (đồng/tháng)
1.	2012	7.347.000
2.	2013	8.414.000
3.	2014	9.052.000

Nguồn: VIPESCO

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ và khoản vay của Công ty. Đến thời điểm hiện tại Công ty không có bất kỳ khoản nợ quá hạn nào.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo các quy định của Nhà nước. Các khoản thuế Công ty phải nộp gồm thuế giá trị gia tăng, thuế xuất nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế môn bài, thuế nhà đất, thuế tài nguyên. Khoản thuế Công ty được khấu trừ thuế bao gồm thuế giá trị gia tăng nội địa, thuế giá trị gia tăng nhập khẩu.

Bảng 25: Các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà nước phát sinh qua các năm

Đơn vị: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	31/03/2015
1.	Thuế GTGT đầu ra phải nộp	10.948	3.565.636	541.237
2.	Thuế nhà đất, tiền thuê đất	3.072.357	2.862.895	2.125
3.	Thuế TNDN	13.027.770	13.182.257	2.300.933
4.	Thuế thu nhập cá nhân	3.597.499	1.516.452	486.803
5.	Các loại thuế khác	1.119.879	1.200.204	570.731
6.	Thuế tài nguyên	-	-	-
Tổng cộng		20.828.453	22.327.444	3.901.829

Nguồn: VIPESCO

e. Trích lập các quỹ

Hàng năm, Công ty thực hiện việc trích quỹ đúng và đầy đủ theo pháp luật và theo điều lệ Công ty. Cụ thể như sau:

Bảng 26: Mức trích lập các quỹ của Công ty

Đơn vị: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
1.	Quỹ dự phòng tài chính	7.021.757	9.460.699	9.460.699
2.	Quỹ đầu tư phát triển	51.927.861	63.319.563	63.319.563
3.	Quỹ khen thưởng phúc lợi	2.688.702	4.029.071	4.029.071
4.	Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu ⁽¹⁾	4.300.475	6.701.425	6.701.425

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2015 của VIPESCO

⁽¹⁾ Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu là Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ.

f. Tổng dư nợ vay

Tại thời điểm 31/03/2015, tổng dư nợ vay của Công ty **26.906.007** nghìn đồng.

Bảng 27: Tổng dư nợ vay của Công ty

Đơn vị: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
I.	Vay ngắn hạn	20.549.372	31.362.332	26.128.615
1.	Vay ngắn hạn ngân hàng	20.549.372	31.362.332	26.128.615
II.	Vay dài hạn	1.610.326	1.027.392	777.392
1.	Vay cá nhân	110.326	27.392	27.392
2.	Công ty TNHH Phú Nông	1.500.000	1.000.000	750.000
	Tổng cộng	22.159.698	32.389.724	26.906.007

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2015 của VIPESCO

Vốn vay của VIPESCO tăng từ 22,16 tỷ đồng lên 32,39 tỷ đồng trong năm 2014 chủ yếu tập trung ở vốn vay ngắn hạn. Giải thích cho việc tăng nhanh này là do trong năm 2014, Ban lãnh đạo của Công ty phát triển thêm được nhiều khách hàng mới, do đó cần vay ngắn hạn để bổ sung vốn lưu động trong sản xuất kinh doanh.

Đến thời điểm 31/3/2015, Công ty đã trả bớt được một phần các khoản vay, do đó tổng dư nợ đến ngày 31/03/2015 là 26.906.007 nghìn đồng. Hiện tại, tất cả các khoản vay và nợ đến hạn đều được Công ty thanh toán đầy đủ và đúng hạn.

Bảng 28: Chi tiết các khoản vay

Đơn vị: nghìn đồng

TT	Đơn vị cho vay	Hạn mức cho vay	Thời hạn vay	Lãi suất	Mục đích	Dư nợ vay đến 31/03/2015
1.	Ngân hàng TMCP Xuất nhập khẩu (Eximbank)	45.000.000	12 tháng	Tùy thời điểm	Bổ sung VLD	26.128.615
2.	Vay cá nhân			Tùy thời điểm	Bổ sung VLD	27.392
3.	Công ty TNHH Phú Nông	1.500.000	60 tháng	0%	Mua sắm Tài sản	750.000
Tổng cộng						26.906.007

Nguồn:VIPESCO

g. Tình hình công nợ

- Các khoản phải thu

Bảng 29: Các khoản phải thu tại thời điểm 31/12/2013 và 31/12/2014 và 31/03/2015

Đơn vị: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013		31/12/2014		31/03/2015	
		Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn
1.	Phải thu từ khách hàng	190.084.346	-	180.652.478	-	169.083.479	-
2.	Trả trước cho người bán	6.550.499	-	2.435.476	-	4.264.817	-
3.	Các khoản phải thu khác ⁽¹⁾	4.032.585	-	3.492.886	-	2.991.673	-
4.	Dự phòng phải thu khó đòi ⁽²⁾	(24.857.624)	-	(29.469.174)	-	(29.469.174)	-
Tổng cộng		175.809.806	-	157.111.666	-	146.870.795	-

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2015 của VIPESCO

⁽¹⁾ Chi tiết các khoản phải thu khác

Bảng 30: Chi tiết các khoản phải thu khác

Đơn vị tính: nghìn đồng

TT	Chỉ tiêu	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
1.	Phải thu về lãi tiền gửi, tiền cho vay	53.872	-	-
2.	Phải thu cổ tức, lợi nhuận được chia	80.500	887	-
3.	Phải thu NLD về KPCĐ, BHXH, BHYT	81.982	164.890	-
4.	Phải thu thuế thu nhập cá nhân	126.730	169.744	169.744
5.	Phải thu tiền cho vay từ quỹ xã hội hóa chất	23.000	15.000	15.000
6.	Phải thu tiền đặt cọc làm khuôn chai	40.000	-	-
7.	Chi phí trông coi tài sản giữ hộ Công ty mua bán nợ	726.684	726.684	726.684
8.	Tiền thuế sử dụng đất tại Xuân Phương tạm nộp	503.845	-	-
9.	Điều chỉnh theo biên bản Kiểm toán NN năm 2008 ⁽³⁾	1.989.377	1.989.377	1.989.377
10.	Phải thu khác	406.595	426.304	90.868
	Tổng Cộng	4.032.585	3.492.886	2.991.673

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2015 của VIPESCO

⁽²⁾ Khoản dự phòng phải thu khó đòi năm 2014 là 29,47 tỷ đồng, tăng 4,61 tỷ đồng so với năm 2013 do Công ty trích lập thêm cho từng khoản phải thu khó đòi căn cứ vào tuổi nợ quá hạn của các khoản nợ theo quy định tại Thông tư 228/2009/TT-BTC do Bộ Tài Chính ban hành ngày 07 tháng 12 năm 2009.

⁽³⁾ Điều chỉnh theo biên bản Kiểm toán NN năm 2008: Đây là khoản nợ khó đòi tồn đọng từ thời DNNN chuyển sang Công ty cổ phần. Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009, HĐQT đã đề nghị và ĐHCĐ đã đồng ý trích từ lợi nhuận năm 2008 để bù vào khoản này, đưa khoản công nợ khó đòi này chuyển ra theo dõi ở tài khoản ngoài Bảng cân đối kế toán (Nợ khó đòi đã xử lý).

Nhưng khi Kiểm toán Nhà nước tiến hành kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2008 của Công ty đã yêu cầu hoàn nhập trở lại và thực hiện theo dõi ở khoản mục công nợ khó đòi trong Bảng cân đối kế toán. Phần nguồn bù đắp đã được ĐHCĐ đồng ý nên khi hoàn nhập Công ty thể hiện ở Tài khoản Quỹ Dự phòng Tài chính.

- Các khoản phải trả:

Bảng 31: Các khoản phải trả

Đơn vị: nghìn đồng

TT	Chi tiêu	31/12/2013		31/12/2014		31/03/2015	
		Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn	Số tiền	Quá hạn
I.	Nợ ngắn hạn	162.033.513	-	176.315.582	-	174.251.692	-
1.	Vay và nợ ngắn hạn	20.549.372	-	31.362.332	-	26.128.615	-
2.	Phải trả cho người bán	77.707.099	-	82.556.471	-	105.326.540	-
3.	Người mua trả trước	456.746	-	590.915	-	2.025.509	-
4.	Thuế và các khoản phải nộp NN	5.055.199	-	3.383.321	-	1.283.343	-
5.	Phải trả người lao động	18.792.334	-	18.873.086	-	9.741.106	-
6.	Chi phí phải trả	25.216.018	-	24.783.533	-	17.813.342	-
7.	Phải trả phải nộp khác	11.568.043	-	10.736.853	-	9.879.969	-
8.	Quỹ khen thưởng phúc lợi	2.688.702	-	4.029.071	-	2.053.268	-
II.	Nợ dài hạn	1.610.326	-	1.041.741	-	788.301	-
1.	Vay và nợ dài hạn	1.610.326	-	1.027.392	-	777.392	-
2.	Doanh thu chưa thực hiện	-	-	14.349	-	10.909	-
	Tổng cộng	163.643.839	-	177.357.323	-	175.039.993	-

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2015 của VIPESCO

11.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 32: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2013 và năm 2014 của Công ty Mẹ

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	2,41	2,23
- Hệ số thanh toán nhanh ((TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,46	1,38
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	35,37	36,27

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014
- Hệ số nợ/Vốn CSH	%	54,73	56,91
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho(Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	3,26	3,46
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Vòng	1,44	1,57
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	7,59	6,04
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	10,92	9,45
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	18,70	14,73
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	8,11	7,49

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013 và năm 2014 của Công ty mẹ

Bảng 33: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu năm 2013 và năm 2014 hợp nhất

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	2,63	2,39
- Hệ số thanh toán nhanh ((TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,63	1,49
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	33,84	35,25
- Hệ số nợ/Vốn CSH	%	52,50	55,69
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho(Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	3,36	3,52
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Vòng	1,49	1,61
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	7,88	5,86
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	11,76	9,41
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	20,15	14,74



Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	7,88	6,37

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013 và năm 2014 của VIPESCO

❖ Nhóm chỉ tiêu về khả năng thanh toán:

Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh thể hiện khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của Công ty khi đến hạn trả nợ. Hệ số thanh toán ngắn hạn của VIPESCO luôn giữ ở mức an toàn (lớn hơn 1), cụ thể: năm 2013 đạt 2,63 lần, năm 2014 đạt 2,39 lần.

Mặt khác, do đặc thù của ngành thuốc trừ sâu là hàng tồn kho chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản ngắn hạn (hơn 35%) nên đã tác động làm giảm hệ số thanh toán nhanh chỉ còn 1,63 lần (năm 2013) và 1,49 lần (năm 2014).

❖ Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu vốn:

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn thể hiện tỷ trọng nợ của Công ty trên tổng tài sản hoặc vốn chủ sở hữu. Trong năm 2014, các chỉ số về cơ cấu vốn của VIPESCO tăng nhẹ so với năm 2013. Hệ số Nợ/ Tổng tài sản tăng từ 33,84% (năm 2013) lên 35,25% (năm 2014). Hệ số Nợ/ Vốn chủ sở hữu cũng tăng nhẹ từ 52,50% (năm 2013) lên 55,69% (năm 2014). Tuy nhiên, các khoản nợ vay chịu lãi suất của VIPESCO chỉ chiếm 18,26% trên tổng nợ phải trả nên Công ty không chịu nhiều áp lực về chi trả lãi vay và rủi ro lãi suất cũng ít hơn các công ty cùng ngành khác.

❖ Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động:

Vòng quay hàng tồn kho của VIPESCO tăng dần qua các năm, cụ thể 3,36 vòng (năm 2013) và 3,52 vòng (năm 2014). Tương tự đối với vòng quay của Doanh thu thuần/ Tổng tài sản bình quân cũng tăng từ 1,49 vòng (năm 2013) lên 1,61 vòng (năm 2014).

Điều này cho ta thấy tuy hàng tồn kho chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản ngắn hạn nhưng Công ty đã có chính sách quản lý tốt, luân chuyển luân phiên nên hạn chế được tình trạng tồn đọng hàng.

Nhóm chỉ tiêu về khả năng sinh lời:

Trong năm 2014, tất cả các hệ số về khả năng sinh lời của VIPESCO đều giảm nhẹ so với năm 2013. Nguyên nhân chính là do trong năm 2013, VIPESCO có phát sinh khoản lợi nhuận không thường xuyên từ việc nhượng bán tài sản cố định (6,51 tỷ đồng).

Bên cạnh đó, hai sản phẩm thuốc trừ sâu chủ lực của VIPESCO bị cấm lưu hành từ cuối năm 2013 nên Công ty phải tăng chi phí bán hàng để đẩy mạnh phát triển các sản phẩm thay thế. Ngoài ra, lợi nhuận của công ty con (VIGUATO) năm 2014 cũng sụt giảm so với năm 2013.

12. Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

Bảng 34: Danh sách HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

TT	Tên	Năm sinh	Địa chỉ	CMND
----	-----	----------	---------	------

Hội đồng Quản trị				
1.	Nguyễn Thân	1968	19A Mai Thị Lựu, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM	024713413 cấp ngày 28/08/2014 tại TP.HCM
2.	Phạm Thanh Tùng	1973	6 Phố Vân Hồ II, Quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội	011670245 cấp ngày 11/03/2005 tại TP. Hà Nội
3.	Trần Thắng	1985	40 D2 khu đô thị Đại Kim - tổ 4 Phường Đại Kim - Quận Hoàng Mai - TP. Hà Nội	012283504 cấp ngày 06/04/2011 tại TP. Hà Nội
4.	Nguyễn Đức Thuận	1957	24 Trần Quốc Thảo, Phường 6, Quận 3, TP.HCM	022644163 cấp ngày 07/05/2001 tại TP.HCM
5.	Đoàn Tấn Vinh	1954	564D Lê Quang Định, Phường 1, Quận Gò Vấp, TP.HCM	020200004 cấp ngày 14/06/2010 tại TP.HCM
Ban Tổng Giám đốc				
1.	Nguyễn Thân	1968	19A Mai Thị Lựu, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM	024713413 cấp ngày 28/08/2014 tại TP.HCM
2.	Trần Thị Mộng Thu	1966	536/10/6 Lê Văn Sỹ, Phường 11, Quận Phú Nhuận, TP.HCM	021876762 cấp ngày 27/10/2008 tại TP.HCM
3.	Văn Phú Tâm	1955	304/6 Hòa Hưng, Phường 13, Quận 10, TP.HCM	022236432 cấp ngày 02/02/2012 tại TP.HCM
Ban Kiểm soát				
1.	Đặng Anh Minh	1965	504B Cách Mạng Tháng 8, Phường 4, Quận Tân Bình, TP. HCM	021738998 cấp ngày 06/07/2005 tại TP.HCM
2.	Phạm Văn Chương	1962	Phường Văn Mỗ, TP. Hà Đông, Tỉnh Hà Tây	111351128 cấp ngày 19/02/2011 tại Hà Nội
3.	Lê Quốc Lâm	1989	220/9Y/27 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Phường 21, Quận Bình Thạnh, TP.HCM	024543334 cấp ngày 15/10/2008 tại TP.HCM
Kế toán trưởng				
1.	Thái Nguyên Luật	1972	98 Thăng Long, Phường 4, Quận Tân Bình, TP. HCM	022633431 cấp ngày 08/07/2004 tại TP.HCM

❖ **Hội đồng Quản trị**

a. Ông Nguyễn Thân – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc

Họ và tên: NGUYỄN THÂN



- Giới tính:** Nam
- Ngày tháng năm sinh:** 03/06/1968
- Nơi sinh:** Thừa Thiên Huế
- Số CMND:** 024 713 413 Ngày cấp: 28/08/2014 Nơi cấp: CA TP.HCM
- Quốc tịch:** Việt Nam
- Dân tộc:** Kinh
- Địa chỉ thường trú:** 19A Mai Thị Lựu, Phường ĐaKao, Quận 1, TP.HCM
- Số điện thoại công ty:** (84-8) 3829 5730
- Địa chỉ email:** nguyenthan@vipesco.com.vn
- Trình độ chuyên môn:** Thạc sĩ Quản trị kinh doanh - Thạc sĩ Nông nghiệp
- Quá trình công tác:**
- Từ 05/1995 đến 07/2003: Chuyên viên – Công ty Thuốc sát trùng Việt Nam
 - Từ 08/2003 đến 05/2006: Phó phòng Kế hoạch - Công ty Thuốc sát trùng Việt Nam
 - Từ 06/2006 đến 03/2010: Trưởng phòng Kinh doanh – CTCP Thuốc sát trùng Việt Nam
 - Từ 04/2010 đến 04/2014: Phó Tổng Giám đốc – Công ty CP Thuốc sát trùng Việt Nam
 - Từ 05/2014 đến 11/2014: Tổng Giám đốc – Công ty CP Thuốc sát trùng Việt Nam
 - Từ 12/2014 đến nay: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng GD-CTCP Thuốc sát trùng Việt Nam
- Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:**
- Chủ tịch Hội đồng Quản trị kiêm Tổng Giám đốc CTCP Thuốc sát trùng Việt Nam
- Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:**
- Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Mosfly Việt Nam Industry;
 - Phó Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Sản xuất Nông dược vi sinh Viguato;
 - Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Trừ mối Khử trùng;
- Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 2.649.478 cổ phần chiếm 15,164% vốn điều lệ**
- Trong đó:**
- Đại diện phần vốn của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam:
2.620.800 cổ phần, chiếm 15,000% vốn điều lệ



- Cá nhân sở hữu: 28.678 cổ phần, chiếm 0,164% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Tập đoàn Hóa chất Việt Nam	Đại diện phần vốn góp	2.620.800	15,000%	
2.	Công ty TNHH Mosfly VN Industry	Chủ tịch HĐQT	0	0%	
3.	Công ty TNHH Sản xuất Nông dược vi sinh Viguato	Phó chủ tịch HĐQT	0	0%	
4.	Công ty CP Trừ Mối Khử Trùng	Ủy viên HĐQT	0	0%	
5.	Phạm Mỹ Liên	Vợ	0	0%	
6.	Nguyễn Liên Hào	Con ruột	0	0%	
7.	Nguyễn Bảo Phúc	Con ruột	0	0%	
8.	Nguyễn Thị May	Chị ruột	0	0%	
9.	Nguyễn Thị Phước	Chị ruột	0	0%	
10.	Nguyễn Phúc Thọ	Anh ruột	0	0%	
11.	Nguyễn Văn Thanh	Anh ruột	0	0%	
12.	Nguyễn Anh	Anh ruột	0	0%	
13.	Nguyễn Đanh	Cha ruột	0	0%	Đã mất
14.	Hồ Thị Nghè	Mẹ ruột	0	0%	Đã mất

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có



Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

b. Ông Phạm Thanh Tùng - Ủy viên HĐQT

Họ và tên: PHẠM THANH TÙNG

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 31/08/1973

Nơi sinh: Hà Nội

Số CMND: 011 670 245 Ngày cấp: 11/03/2005 Nơi cấp: CA TP. Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 6 Phố Vân Hồ II, Quận Hai Bà Trưng, TP. Hà Nội

Số điện thoại công ty: (84-4) 3825 3037

Địa chỉ email: tungphamthanh@vinachem.com.vn

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh – Kỹ sư Kinh tế hóa chất

Quá trình công tác:

- Từ 12/1996 đến 03/1999: Chuyên viên Công ty phát triển phụ gia & sản phẩm Dầu mỡ
- Từ 04/1999 đến 04/2003: Trưởng phòng Tổ chức – Hành chính Công ty phát triển phụ gia & sản phẩm Dầu mỡ
- Từ 05/2003 đến 05/2006: Chuyên viên Ban Kế hoạch – Thị trường Tổng Công ty Hóa chất Việt Nam
- Từ 06/2006 đến 10/2014: Phó Trưởng Ban KH – KD Tập đoàn Hóa chất Việt Nam
- Từ 10/2014 đến 03/2015: Phó Ban, Phụ trách Ban KH – KD Tập đoàn Hóa chất VN
- Từ 04/2015 đến nay: Trưởng ban KH – KD Tập đoàn Hóa chất Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Ủy viên HĐQT Công ty Cổ phần Hóa chất cơ bản Miền Nam



Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 3.669.120 cổ phần chiếm 21,000% vốn điều lệ

Trong đó:

- Đại diện phần vốn của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam:
3.669.120 cổ phần, chiếm 21,000% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Tập đoàn Hóa chất Việt Nam	Đại diện phần vốn góp	3.669.120	21,000%	
2.	Công ty Cổ phần Hóa chất Cơ bản Miền Nam	Ủy viên HĐQT	0	0%	
3.	Phạm Toàn	Bố ruột	0	0%	
4.	Nguyễn Thị Phụng	Mẹ ruột	0	0%	
5.	Phạm Ngọc Thúy	Chị ruột	0	0%	
6.	Phạm Quang Nam	Em ruột	0	0%	
7.	Trần Thị Mỹ Thanh	Vợ	0	0%	
8.	Phạm Quang Long	Con ruột	0	0%	
9.	Phạm Mỹ An	Con ruột	0	0%	

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

c. Ông Trần Thắng - Ủy viên HĐQT



Họ và tên: TRẦN THẮNG
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 17/04/1985
Nơi sinh: Hải Hưng
Số CMND: 012 283 504 Ngày cấp: 06/04/2011 Nơi cấp: CA Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: 125a B4 tổ 2a P. Đại Kim, Quận Hoàng Mai, TP. Hà Nội
Số điện thoại công ty: (84-4) 3826 6205
Địa chỉ email: thangtran@vinachem.com.vn
Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Công nghệ KTĐ
Quá trình công tác:

- Từ 09/2007 đến 09/2008: Chuyên viên – Phòng Công tác Học sinh Sinh viên – Trường Cao đẳng Kinh tế Công nghiệp Hà Nội.
- Từ 09/2008 đến 09/2010: Chuyên viên – Phòng Tổ chức Lao động – Tổng Công ty Thiết bị điện Việt Nam.
- Từ 09/2010 đến nay: Chuyên viên - Ban Tổ chức Nhân sự - Tập đoàn Hóa chất Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 2.620.800 cổ phần chiếm 15,000% vốn điều lệ

Trong đó:

- Đại diện phần vốn của Tập đoàn Hóa chất Việt Nam:
2.620.800 cổ phần, chiếm 15,000% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.



- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Tập đoàn Hóa chất Việt Nam	Đại diện phần vốn góp	2.620.800	15,000%	
2.	Trần Thảo	Bố ruột	0	0%	
3.	Phạm Thị Huyền Thu	Mẹ ruột	0	0%	
4.	Trần Ngọc Tâm	Chị ruột	0	0%	
5.	Trần Thị Minh Nguyệt	Chị ruột	0	0%	
6.	Lê Như Quỳnh	Vợ	0	0%	
7.	Trần Bảo Hân	Con ruột	0	0%	
8.	Trần Đức Trí	Con ruột	0	0%	

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

d. Ông Nguyễn Đức Thuận - Ủy viên HĐQT

Họ và tên: NGUYỄN ĐỨC THUẬN

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 15/11/1957

Nơi sinh: Thái Bình

Số CMND: 022 644 163 Ngày cấp: 07/05/2001 Nơi cấp: CA TP.HCM

Quốc tịch: Việt Nam



- Dân tộc:** Kinh
- Địa chỉ thường trú:** 24 Trần Quốc Thảo, Phường 6, Quận 3, TP.HCM
- Số điện thoại công ty:** (84-8) 3724 1241
- Địa chỉ email:** ceo@tbsgroup.vn
- Trình độ chuyên môn:** Đại học
- Quá trình công tác:**
- Từ 09/1992 đến nay: Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Đầu tư Thái Bình
 - Từ 01/2005 đến nay: Chủ tịch HĐQT- Công ty Cổ phần Đầu tư và Xúc tiến Thương mại Việt Nam – Lefaso
 - Từ 01/2008 đến nay: Chủ tịch Hiệp hội Da giày Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

- Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam.

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Đầu tư Thái Bình;
- Chủ tịch HĐQT - Công ty Cổ phần Đầu tư và Xúc tiến Thương mại Việt Nam- Lefaso;
- Chủ tịch Hiệp hội Da giày Việt Nam.

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 3.851.400 cổ phần chiếm 22,043% vốn điều lệ

Trong đó:

- Đại diện phần vốn của Công ty cổ phần Đầu tư Thái Bình:
153.440 cổ phần, chiếm 0,878% vốn điều lệ
 - Đại diện phần vốn của Công ty Cổ phần Đầu tư và Xúc tiến Thương mại Việt Nam – Lefaso:
163.160 cổ phần, chiếm 0,934% vốn điều lệ
- Cá nhân sở hữu: 3.534.800 cổ phần, chiếm 20,231% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:



STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Công ty Cổ phần Đầu tư Thái Bình	Đại diện phần vốn	153.440	0,878%	
2.	Công ty Cổ phần Đầu tư và Xúc tiến Thương mại Việt Nam – Lefaso	Đại diện phần vốn	163.160	0,934%	
3.	Nguyễn Huy Cáp	Cha ruột	0	0%	
4.	Bùi Thị Minh	Mẹ ruột	0	0%	
5.	Lâm Thị Mai	Vợ	1.473.558	8,434%	
6.	Nguyễn Thanh Thủy	Con ruột	0	0%	
7.	Nguyễn Thanh Thảo	Con ruột	0	0%	
8.	Nguyễn Thanh Thanh	Con ruột	0	0%	
9.	Nguyễn Tú Anh	Con ruột	0	0%	
10.	Nguyễn Đức Dũng	Con ruột	0	0%	
11.	Nguyễn Thị Cúc	Chị ruột	0	0%	
12.	Nguyễn Thị Hoa	Em ruột	0	0%	
13.	Nguyễn Quang Vũ	Em ruột	0	0%	
14.	Nguyễn Quang Bình	Em ruột	0	0%	
15.	Nguyễn Thị Vui	Em ruột	0	0%	

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

e. Ông Đoàn Tấn Vinh - Ủy viên HĐQT

Họ và tên: ĐOÀN TẤN VINH

Giới tính: Nam



Ngày tháng năm sinh: 17/11/1954

Nơi sinh: TP. Hồ Chí Minh

Số CMND: 020 200 004 Ngày cấp: 14/06/2010 Nơi cấp: CA TP.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 564D Lê Quang Định, Phường 1, Quận Gò Vấp, TP.HCM

Số điện thoại công ty: (84-8) 3822 3364 Số điện thoại di động: 0903.904783

Địa chỉ email: vinhdoantan@yahoo.com

Trình độ chuyên môn: Tiến sĩ Kinh tế, Thạc sĩ công nghệ hệ thống, Kỹ sư hóa

Quá trình công tác:

- Từ 01/1976 đến 2/1979: Phụ trách Hành Chính Quản Trị tại Xí Nghiệp Tân Thuận
- Từ 2/1979 đến 2/1987: Bí thư Đoàn - Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam
- Từ 2/1987 đến 2/1991: Phó Giám đốc Xí Nghiệp Tân Thuận
- Từ 2/1991 đến 1/1995: Phó Giám đốc Xí Nghiệp Thanh Sơn
- Từ 1/1995 đến 2/2002: Phó Tổng Giám đốc Liên Doanh Kosvida
- Từ 2/2002 đến 8/2002: Trưởng phòng Kế Hoạch Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam
- Từ 8/2002 đến 4/2004: Phó GD kiêm TP Kế Hoạch Công ty Thuốc sắt trùng VN
- Từ 4/2004 đến 6/2006: Giám đốc Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam
- Từ 6/2006 đến 4/2014: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng GD CTCP Thuốc sắt trùng VN
- Từ 5/2014 đến 11/2014: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Thuốc sắt trùng Việt Nam
- Từ 12/2014 đến nay: Nghỉ hưu

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 90 cổ phần chiếm 0,001% vốn điều lệ

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 90 cổ phần, chiếm 0,001% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Đoàn Nhựt Thủy	Cha ruột	0	0%	
2.	Nguyễn Thị Lượng	Mẹ ruột	0	0%	
3.	Huỳnh Thị Nga	Vợ	0	0%	
4.	Đoàn Thị Thanh Vân	Con	0	0%	

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

❖ **Ban Tổng Giám Đốc**

a. Ông **Nguyễn Thân – Tổng Giám đốc** (xem ở phần a của mục HĐQT)

b. Bà **Trần Thị Mộng Thu – Phó Tổng Giám đốc**

Họ và tên: TRẦN THỊ MỘNG THU

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 02/04/1966

Nơi sinh: TP. HCM

Số CMND: 021876762 ngày cấp 27/10/2008 Nơi cấp: CA TP. HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh



Địa chỉ thường trú: 536/10/6 Lê Văn Sỹ, Phường 11, Quận Phú Nhuận, TP.HCM

Số điện thoại công ty: (84-8) 3895 7248

Địa chỉ email: thutran@vipesco.com.vn

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Hóa

Quá trình công tác:

- Từ 1990 đến 2002: Chuyên viên TT Nghiên cứu và Phát triển Nông dược
- Từ 2003 đến 2010: Phó GD Trung tâm Nghiên cứu & Phát triển Nông dược
- Từ 2010 đến 05/2015: Giám đốc Trung tâm Nghiên cứu & Phát triển Nông dược
- Từ 05/2015 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Thuốc sát trùng Việt Nam kiêm Giám đốc TT Nghiên cứu & Phát triển Nông dược

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

- Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Thuốc sát trùng Việt Nam kiêm Giám đốc TT Nghiên cứu & Phát triển Nông dược

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 8.400 cổ phần chiếm 0,048% vốn điều lệ

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 8.400 cổ phần, chiếm 0,048% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Trần Thọ Sâm	Cha ruột	0	0%	
2.	Nguyễn Thị Thân	Mẹ ruột	0	0%	
3.	Trần Anh Tuấn	Em ruột	0	0%	



4.	Lê Văn Tuấn	Chồng	0	0%	
----	-------------	-------	---	----	--

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

c. Ông Văn Phú Tâm – Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên: VĂN PHÚ TÂM

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 14/05/1955

Nơi sinh: Quảng Nam

Số CMND: 022 236 432 Ngày cấp: 02/02/2012 Nơi cấp: CA TP.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 304/6 Hòa Hưng, Phường 13, Quận 10, TP.HCM

Số điện thoại công ty: (84-8) 3822 4364 (ext.15)

Địa chỉ email: tamvanphu@vipesco.com.vn

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Hóa

Quá trình công tác:

- Từ 11/1978 đến 09/1982: Giáo viên Trường Trung học Ngân hàng 2 – Tuy Hòa
- Từ 09/1982 đến 09/1995: Nhân viên Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam
- Từ 09/1995 đến 05/2001: Phó phòng Đảm bảo chất lượng & Thử nghiệm - QA
- Từ 06/2001 đến 01/2006: Trưởng phòng Đảm bảo chất lượng & Thử nghiệm – QA
- Từ 01/2006 đến 04/2010: Trưởng phòng Kế hoạch CTCP Thuốc sắt trùng Việt Nam
- Từ 04/2010 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Thuốc sắt trùng Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay:

- Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam



Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 1.000 cổ phần chiếm 0,006% vốn điều lệ

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 1.000 cổ phần, chiếm 0,006% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Nguyễn Thị Túy Vân	Vợ	0	0%	
2.	Văn Phú Vân Thy	Con ruột	0	0%	
3.	Văn Thị Quy	Chị ruột	0	0%	
4.	Văn Thị Châu	Chị ruột	0	0%	
5.	Văn Thị Phong	Chị ruột	0	0%	
6.	Văn Thị Mười	Chị ruột	0	0%	
7.	Văn Phú Tài	Cha ruột	0	0%	Đã mất
8.	Huỳnh Thị Cấn	Mẹ ruột	0	0%	Đã mất

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

❖ **Ban Kiểm soát**

a. Ông Đặng Anh Minh – Trưởng Ban Kiểm soát

Họ và tên: ĐẶNG ANH MINH

Giới tính: Nam



Ngày tháng năm sinh: 10/11/1965
Nơi sinh: Hà Nội
Số CMND: 021 738 998 Ngày cấp: 06/07/2005 Nơi cấp: CA TP.HCM
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: 504B CMT8, Phường 4, Quận Tân Bình, TP.HCM
Số điện thoại công ty: (84-8) 3824 3037
Địa chỉ email: minhdanganh@vipesco.com.vn
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế (QTKD)
Quá trình công tác:
▪ Từ 03/1997 đến nay: Chuyên viên phòng Kế hoạch Công ty CP Thuốc sát trùng Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

- Trưởng ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Không có

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Nguyễn Thị Quỳnh Phương	Vợ	0	0%	
2.	Đặng Quỳnh Anh	Con ruột	0	0%	



3.	Đặng Thị Minh Châu	Em ruột	0	0%	Đã mất
4.	Đặng Văn Vũ	Cha ruột	0	0%	
5.	Nguyễn Thị Hoàn	Mẹ ruột	0	0%	Đã mất

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

b. Ông Phạm Văn Chương – Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên: PHẠM VĂN CHƯƠNG

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 18/06/1962

Nơi sinh: Hà Tây

Số CMND: 111 351 128 Ngày cấp: 19/02/2011 Nơi cấp: CA Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: TT5 C6 Khu Đô Thị Văn Quán, Yên Phúc, Hà Đông, Hà Nội

Số điện thoại công ty: (84-48) 3826 6205 Số điện thoại di động: 0912 326 319

Địa chỉ email: phamvanchuong2005@yahoo.com.vn

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Kinh tế Hóa chất

Quá trình công tác:

- Từ 11/1984 đến 01/1996: Kỹ sư, công tác tại Công ty Que hàn điện Việt Đức, Hà Tây
- Từ 02/1996 đến 11/1998: Chuyên viên- Phòng Quản lý Tòa án- Sở Tư pháp Hà Tây
- Từ 12/1998 đến nay: Chuyên viên chính, Phó Trưởng Ban Tổ chức Nhân sự Tập đoàn Hóa chất Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

- Ủy viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam



Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Phó trưởng Ban Tổ chức Nhân sự Tổng công ty Hóa chất Việt Nam

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Hoàng Thủy Nguyên	Vợ	0	0%	
2.	Phạm Thị Minh Ngọc	Con ruột	0	0%	
3.	Phạm Tuấn Anh	Con ruột	0	0%	
4.	Phạm Văn Cậy	Cha ruột	0	0%	
5.	Phạm Thị Đường	Mẹ ruột	0	0%	

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

c. Ông Lê Quốc Lâm – Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên: LÊ QUỐC LÂM

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 08/10/1989

Nơi sinh: Tp.HCM



Số CMND: 024 543 334 Ngày cấp: 15/10/2008 Nơi cấp: CA TP.HCM
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: 220/9Y/27 Xô Viết Nghệ Tĩnh, P.21, Q. Bình Thạnh, TP.HCM
Số điện thoại công ty: (84-650) 3713 714
Địa chỉ email: lam.lequoc810@gmail.com
Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế (QTKD)
Quá trình công tác:

- Từ 04/2009 đến 06/2010: Nhân viên Công ty TNHH VinaHost
- Từ 02/2011 đến nay: Trưởng phòng Kinh doanh Công ty CP Đầu tư Thái Bình

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

- Thành viên Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Trưởng phòng Kinh doanh Công ty Cổ phần Đầu tư Thái Bình

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 0 cổ phần chiếm 0% vốn điều lệ

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Nguyễn Thị Thu Hiền	Vợ	0	0%	
2.	Lê Thanh Hoàng	Em ruột	0	0%	
3.	Lê Ngọc Bảo Trâm	Em ruột	0	0%	



4.	Lê Thanh Phụng	Cha ruột	0	0%	
5.	Lê Nguyễn Lệ Trinh	Mẹ ruột	0	0%	

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

❖ **Kế toán trưởng**

Ông Thái Nguyên Luật

Họ và tên: THÁI NGUYỄN LUẬT

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 29/04/1972

Nơi sinh: TP.HCM

Số CMND: 022 633 431 Ngày cấp: 08/07/2004 Nơi cấp: CA TP.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 98 Thăng Long, Phường 4, Quận Tân Bình, TP.HCM

Số điện thoại công ty: (84-8) 3911 8419

Địa chỉ email: thainguyenluat@vipesco.com.vn

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính kế toán

Quá trình công tác:

- Từ 01/1997 đến 05/2006 Chuyên viên Phòng TC-KT Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam
- Từ 06/2006 đến 06/2007: Phó phòng TC-KT Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam
- Từ 07/2007 đến 05/2008: Quyền trưởng phòng TC-KT tại CTCP Thuốc sắt trùng VN
- Từ 06/2008 đến nay: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam

Chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

- Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam



Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:

- Ủy viên Hội đồng thành viên Công ty Mosfly Việt nam Industries
- Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Trừ mối - Khử trùng

Tổng số CP nắm giữ tại thời điểm 26/04/2015: 1.120 cổ phần chiếm 0,006% vốn điều lệ

Trong đó:

- Cá nhân sở hữu: 1.120 cổ phần, chiếm 0,006% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ:

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.
- Không chuyển nhượng cổ phiếu trong quá trình Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam.

Số cổ phần của những người có liên quan nắm giữ:

STT	Họ và Tên	Mối quan hệ	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ trên vốn điều lệ	Ghi chú
1.	Công ty Mosfly Việt nam Industries	UV HĐQT	0	0%	
2.	Công ty Cổ phần Trừ mối - Khử trùng	Trưởng BKS	0	0%	
3.	Nguyễn Thị Dạ Thảo	Vợ	0	0%	
4.	Thái Nguyên Thảo Nhi	Con ruột	0	0%	
5.	Thái Nguyên Linh	Con ruột	0	0%	
6.	Thái Nguyên Luân	Anh ruột	0	0%	
7.	Thái Nguyên Liên Chi	Em ruột	0	0%	
8.	Thái Nguyên Lân	Cha ruột	0	0%	Đã mất
9.	Nguyễn Thị Hoài Vinh	Mẹ ruột	0	0%	

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

13. Tài sản

a. Đất đai

Bảng 35: Các khu đất mà Công ty đang quản lý (thuê của Nhà nước)

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Dự kiến quy hoạch
1.	Số 102 Nguyễn Đình Chiểu, P. Đa Kao, Quận 1, TP.HCM	DT đất: 535,8m ² DT XD: 208,0m ²	Sử dụng làm văn phòng	Xây dựng cao ốc văn phòng cho thuê.
2.	Số 96 Nguyễn Đình Chiểu, P. Đa Kao, Quận 1, TP.HCM	DT đất: 685,2m ²	Đất trống chờ xây dựng.	Xây dựng cao ốc văn phòng cho thuê.
3.	Số 179 Hàm Nghi, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP.HCM	DT đất: 36,9m ² DT XD: 36,9 m ²	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm.	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm.
4.	Số 127 (số cũ 103) Lê Lợi, Phường 4, Quận Gò Vấp, TP.HCM	DT đất: 3.338,1m ² DT XD: 2.382,0m ²	TT nghiên cứu và Phát triển nông dược Cửa hàng	Trung tâm nghiên cứu và Phát triển nông dược & Cửa hàng giới thiệu sản phẩm
5.	Số 240 Kha Vạn Cân, khu phố 4, Phường Hiệp Bình Chánh, Quận Thủ Đức, TP.HCM	DT đất: 14.112,0m ² DT XD: 4.047,0m ² Kể từ tháng 3/2008 giao 7.200m ² đất lộ giới đường vành đai.	Xí nghiệp Bình Triệu & Cửa hàng giới thiệu sản phẩm.	Trung tâm Thương mại có căn hộ.
6.	Số 221/21 (số cũ 34/6) Quốc lộ 1K, khu phố 5, Phường Linh Xuân, Quận Thủ Đức, TP.HCM	DT đất: 16.555m ² DT XD: 1.740m ²	Xưởng sản xuất chất phụ gia, bột cây, bột keo, bao bì, nuôi trồng thực nghiệm cây cảnh	Sản xuất bao bì, phụ gia, bột cây, bột keo, sản phẩm vi sinh. Đất quy hoạch CTCC (trường học)
7.	Đường Nguyễn Văn Quỳ, khu phố 1, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP.HCM	DT đất : 7.629,1m ² DT XD: 3.003,0m ²	Kho hàng.	Xây dựng chung cư, trung tâm thương mại, bán/ cho thuê.
8.	Số 138 đường ĐT 743A, Phường Bình Thắng, Thị xã Dĩ An, tỉnh Bình Dương.	DT đất : 18.833,2m ² DT XD: 4.901,0m ²	Nhà máy nông dược Bình Dương	Nhà máy sản xuất các sản phẩm của công ty và hệ thống kho.
9.	Xã Đình Trang Hòa, huyện Di Linh, tỉnh Lâm Đồng	DT đất: 1.147.753m ²	Trại thực nghiệm cà phê	Tiếp tục duy trì trồng cà phê, chè và các loại

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Dự kiến quy hoạch
		DT XD: 200 m ²		cây công nghiệp khác.
10.	Xã Lai Uyên, huyện Bến Cát, tỉnh Bình Dương.	DT đất: 235.810 m ²	Trại thực nghiệm cây trồng.	Xây dựng khu dân cư
11.	Số 2 đường Triệu Quốc Đạt, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội.	DTđất: 38,9m ² DT XD: + Tầng 1 :38,9m ² + Tầng 2 : 372,0m ²	Văn phòng làm việc của CN I – Hà Nội.	Cải tạo thành văn phòng cho thuê.
12.	Đường Thị Cẩm - Cầu Diễn, xã Xuân Phương, huyện Từ Liêm, TP. Hà Nội.	DT đất: 774,1m ² DT XD: 211,0m ²	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm.	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm.
13.	Đức Giang, Phường Thượng Thanh, Quận Long Biên, TP. Hà Nội	DT đất: 9.353,6 m ² DT XD: 3.306,2m ²	Phân xưởng sản xuất và kho hàng	Văn phòng Chi nhánh I – Hà Nội, Xưởng sản xuất và kho hàng
14.	Km số 4, quốc lộ 21A xã Lộc Hòa, TP. Nam Định, tỉnh Nam Định	DT đất : 1.670,30m ² DT XD: 219,45m ²	Cửa hàng và kho thành phẩm	Cửa hàng thương mại
15.	Km số 4, quốc lộ 21A xã Mỹ Hưng, huyện Mỹ Lộc, tỉnh Nam Định	DT đất : 2.065,0m ² DT XD: 272,6m ²	Cửa hàng và kho thành phẩm	Cửa hàng thương mại
16.	Đường Ngô Đức Kế, xã Vinh Tân, thành phố Vinh - Tỉnh Nghệ An	DT đất: 95,8m ² DT XD:95,8m ²	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm.	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm
17.	Khu quy hoạch dân cư phía bắc, Đường Nguyễn Văn Linh, P. An Hòa, TP. Huế	DT đất: 720,0m ² DT XD: 280,0m ²	Văn phòng Chi nhánh II - Huế	Văn phòng Chi nhánh II - Huế
18.	Đường An Lỗ, xã Phong An, huyện Phong Điền, tỉnh Thừa Thiên - Huế.	DT đất: 394,0m ² DT XD: 193,0m ²	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm	Cửa hàng giới thiệu, bán sản phẩm
19.	Khu vực 8, Thị trấn Phú Bài, huyện Hương Thủy, tỉnh Thừa thiên - Huế.	DT đất: 13.500,0m ² DT XD: 828,0m ²	Phân xưởng sản xuất.	Xây dựng văn phòng Chi nhánh II - Huế và phân xưởng sản xuất

TT	Địa chỉ	Diện tích sử dụng	Hiện trạng sử dụng	Dự kiến quy hoạch
20.	Nam Châu, xã Phú Đa, huyện Phú Vang, tỉnh Thừa Thiên - Huế.	DT đất: 1.035,0 m ² DT XD: 160,0m ²	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm	Cửa hàng giới thiệu, bán sản phẩm của công ty
21.	Lộc Sơn, xã Phú Xuân, H. Phú Vang, Thừa Thiên - Huế	DT đất: 170,0m ² DT XD: 90,0m ²	Cửa hàng giới thiệu sản phẩm	Hiện nay nằm trong lộ giới đường giải tỏa
22.	Thôn Thượng 4, xã Thủy Xuân, TP. Huế, tỉnh Thừa Thiên - Huế.	DT đất: 7.000,0m ² DT XD: 720,0m ²	Kho hàng	Liên kết xây dựng theo quy hoạch của thành phố Huế

Tổng cộng: Diện tích đất: 1.481.863,00m²

Diện tích xây dựng: 22.863,35m²

Lưu ý: Các khu đất hiện VIPESCO đang quản lý hầu hết đều là đất thuê. Nếu như trước đây, với việc nắm giữ một quỹ đất dồi dào và trải rộng khắp nhiều nơi trên cả nước là một lợi thế cho hoạt động kinh doanh của Công ty thì hiện tại đây lại đang là một vấn đề khiến cho Ban lãnh đạo của Công ty đang phải tìm hướng xử lý, cụ thể như sau:

- Chính sách về nhà đất trong những năm gần đây thay đổi khá nhiều cùng với việc Nhà nước áp dụng mức giá cho thuê đất mới cao hơn rất nhiều so với trước kèm theo những ràng buộc chính sách không cho các doanh nghiệp thuê đất đầu tư ngoài ngành, điều này đã ảnh hưởng không nhỏ đến chi phí cũng như tình hình hoạt động của Công ty;
- Các khu đất VIPESCO đang đặt nhà máy sản xuất hầu hết đều nằm trong các khu đô thị hóa dân cư, do đó, Công ty phải đảm bảo tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về sản xuất cũng như đảm bảo an toàn môi trường đã khiến cho chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty tăng lên.

Bên cạnh đó, Công ty cũng không được đầu tư thêm hay xây dựng mới vì sẽ ảnh hưởng đến môi trường xung quanh. Hiện Nhà nước đang lên kế hoạch di dời các nhà máy này vào các khu công nghiệp.

b. Nhà xưởng và tài sản khác:

Bảng 36: Danh sách tài sản cố định của Công ty

Đơn vị tính: nghìn đồng

TT	TÊN TÀI SẢN	31/12/2013		31/12/2014		31/03/2015	
		Nguyên giá	GTCL	Nguyên giá	GTCL	Nguyên giá	GTCL

I. Tài sản cố định hữu hình		128.349.198	27.542.386	136.489.487	33.283.994	136.489.487	33.283.994
1.	Nhà cửa, vật kiến trúc	45.014.031	5.952.243	47.416.407	7.991.083	47.416.407	7.991.083
2.	Máy móc thiết bị	54.870.887	11.976.774	59.234.062	14.593.592	59.234.062	14.593.592
3.	Phương tiện vận tải	24.350.705	9.108.975	25.795.351	10.271.462	25.795.351	10.271.462
4.	TSCĐ dùng trong quản lý	941.987	504.394	872.079	427.857	872.079	427.857
5.	TSCĐ khác	3.171.588	-	3.171.588	-	3.171.588	-
II. Tài sản vô hình		1.995.679	548.913	1.887.119	502.834	1.887.119	502.834
1.	Quyền sử dụng đất	1.759.519	437.535	1.759.519	433.988	1.759.519	433.988
2.	Phần mềm máy tính	236.160	111.378	127.600	68.846	127.600	68.846
Tổng cộng		130.344.877	28.091.299	138.376.606	33.786.828	138.376.606	33.786.828

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013 và năm 2014 của VIPESCO

(*) Trong năm 2014, Công ty thực hiện ghi giảm nguyên giá và hao mòn lũy kế tương ứng của một số Tài sản cố định tại Nhà máy Nông dược Bình Dương theo Quyết định thanh lý số 259 ngày 18/09/2014 của Tổng giám đốc Công ty. Tuy nhiên, đến thời điểm 31/12/2014, Công ty vẫn chưa tiến hành thanh lý các tài sản này theo quy định. Tổng nguyên giá và hao mòn lũy kế đến thời điểm 31/12/2014 của các tài sản này tương ứng là 929.126.887 đồng và 836.611.921 đồng. Nguyên nhân là do các máy móc, thiết bị thuộc dây chuyền sản xuất của Nhà máy Nông dược Bình Dương mặc dù đã được thường xuyên vệ sinh nhưng không tránh khỏi bị hóa chất độc hại nhiễm vào sau thời gian dài sử dụng. Vì vậy, các máy móc thiết bị này cần có thời gian cách ly và mời chào đơn vị có chức năng mua và xử lý phế liệu có độc trước đi đưa đi chế biến tận dụng. Vì thế, đến thời điểm 31/12/2014, Công ty vẫn chưa thể tiến hành thanh lý các tài sản này được dù đã có quyết định thanh lý từ tháng 9/2014. Tuy nhiên, các tài sản này đã được tháo dỡ, cách ly ra ngoài. Ngày 25/06/2015, Công ty đã tiến hành đấu giá và thực hiện xong việc thanh lý các tài sản nói trên cùng với các phế liệu khác.

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức các năm tiếp theo

Bảng 37: Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2015 - 2016

Chi tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	Giá trị	+/- so với năm 2014 (%)	Giá trị	+/- so với năm 2015 (%)
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	792	892	12,63%	941	5,49%
- Trong đó: Doanh thu của Công		748	840	12,30%	886	5,48%

Chi tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	Giá trị	+/- so với năm 2014 (%)	Giá trị	+/- so với năm 2015 (%)
<i>ty mẹ</i>						
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	59,6	57	(4,36%)	58	1,75%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	46,4	44,46	(4,18%)	46,40	4,36%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	318	325	2,20%	333	2,46%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/DTT	%	5,86%	4,98%	(14,94%)	4,93%	(1,08%)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	14,59%	13,68%	(6,24%)	13,94%	1,86%
Cổ tức	%	18%	18% -20%	-	12%-16%	-

Nguồn: VIPESCO

***** Năm 2015, Công ty đặt kế hoạch lợi nhuận giảm so với năm 2014 là do Công ty chủ trương tập trung vào nhóm sản phẩm chủ đạo, không sản xuất và phân phối các nhóm sản phẩm có nguy hại đến môi trường. Bên cạnh đó, Công ty chú trọng vào việc tăng trưởng doanh số trong tình hình cạnh tranh trong lĩnh vực thuốc BVTV ngày càng cao, vì thế, Công ty dự kiến phải bỏ ra nhiều chi phí để giữ vững và phát triển thị phần, trong khi giá bán khó có thể tăng nhiều. Kế hoạch này cũng phù hợp với “Chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2015-2020, tầm nhìn đến 2030” đã được Tập đoàn Hóa chất soát xét và Đại hội đồng cổ đông Công ty năm 2015 đồng ý thông qua. Để giữ vững mức lợi nhuận ổn định và tăng doanh số trong những năm tới đòi hỏi Ban lãnh đạo và cả tập thể Cán bộ công nhân viên của VIPESCO phải nỗ lực rất lớn trong tổ chức lại sản xuất, phát triển hệ thống tiêu thụ và có chính sách bán hàng phù hợp.

❖ **Căn cứ để đạt được các chỉ tiêu kế hoạch đề ra:**

Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty trong năm 2014-2016 được xây dựng dựa trên các căn cứ như sau:

▪ **Mục tiêu hoạt động:**

- **Tầm nhìn:** trở thành Top 10 trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật tại Việt Nam.
- **Sứ mệnh:** không ngừng sáng tạo và phấn đấu để tạo ra những giá trị mang đến sự thịnh vượng cho nhà nông với phương châm: “Nhà nông thịnh vượng”.
- **Chiến lược:** tập trung vào năng lực cốt lõi, nguồn lực hiện có và khai thác tối đa lợi thế cạnh tranh của ngành sản xuất thuốc bảo vệ thực vật để tạo nền tảng phát triển bền vững.

▪ **Hoạt động sản xuất kinh doanh**

- Giữ vững thị trường các sản phẩm truyền thống, tăng cường phát triển sản phẩm mới nhằm bù đắp vào doanh số các sản phẩm bị cấm sử dụng theo luật Bảo vệ thực vật và cũng đồng thời thay thế cho các sản phẩm cũ đã bị sâu bệnh kháng thuốc.
- Để phù hợp với xu thế phát triển và sự cạnh tranh ngày càng cao trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, Công ty từng bước đầu tư công nghệ, thiết bị tiên tiến, hạn chế dần lao động phổ thông, ưu tiên đào tạo, tuyển dụng lao động có trình độ chuyên môn kỹ thuật, nghiệp vụ cao cho các vị trí quản trị doanh nghiệp, nghiên cứu ứng dụng, marketing chiến lược và quảng bá bán hàng.
- Quy hoạch tổng thể các nhà máy sản xuất nhằm đảm bảo phát triển ổn định trong 5 năm tới và định hướng phát triển bền vững lâu dài theo hướng di dời vào khu công nghiệp.
- Tăng cường các biện pháp nhằm kiểm soát chi phí sản xuất – kinh doanh, cải tiến kỹ thuật – đảm bảo chất lượng, tăng năng suất, giảm giá thành, nâng cao năng lực cạnh tranh và đối phó với các tình hình biến động của thị trường.
- 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, thân thiện với môi trường; đa dạng nhóm sản phẩm phân bón – kích thích sinh trưởng, nhóm sản phẩm gia dụng. Nghiên cứu chuẩn hóa mẫu mã bao bì và quy cách đóng gói để đáp ứng yêu cầu quản lý và phù hợp với thị hiếu người sử dụng.
- **Hoạt động bán hàng, tiếp thị, quảng bá, phát triển thương hiệu**
 - Tái cơ cấu chuyển đổi mô hình hoạt động kinh doanh theo hướng tăng cường hoạt động bán hàng bao phủ hệ thống bán lẻ và các hoạt động trực tiếp với nông dân để tạo lực hút của thị trường. Cải tiến công tác điều hành kinh doanh, củng cố và tổ chức lại mạng lưới bán hàng thành 12 khu vực trên toàn quốc, trong đó đặc biệt chú trọng các khu vực còn nhiều tiềm năng như Đồng bằng Bắc bộ, Trung du, Bắc miền Trung và Cao nguyên...
 - Tăng cường đội ngũ bán hàng và tiếp thị tại năm tại các địa bàn tỉnh: Đang thực hiện việc tuyển thêm nhân viên bán hàng và tiếp thị (dự kiến tuyển thêm 50 nhân viên cho năm 2015).
 - Đẩy mạnh các hoạt động quảng bá, tiếp thị có định hướng. Tổ chức các sự kiện lớn nhằm thu hút nông dân với các chương trình khuyến mãi đa dạng:
 - + Tổ chức các cuộc trình diễn sản phẩm, cho nông dân sử dụng thử sản phẩm, Hội thảo đầu bờ với các nhóm nhỏ nông dân.
 - + Tổ chức các ngày hội phun thuốc miễn phí cho nông dân.
 - + Cử nhân viên tư vấn kỹ thuật cho người nông dân tại các điểm bán lẻ - khi mua hàng có tặng quà.
 - + Tổ chức các cuộc hội thảo nông dân với quy mô tham dự từ 50 đến 300 nông dân.
 - + Phối hợp với các Viện, trường tổ chức các cuộc tọa đàm về kỹ thuật sử dụng sản phẩm với quy mô từ 200 đến 500 nông dân tham dự, khi nông dân mua hàng có tặng quà.
 - + Tổ chức các cuộc tọa đàm trực tiếp về việc sử dụng thuốc trên các đài truyền hình như Đồng Tháp, Kiên Giang, Sóc Trăng...

+ Tăng cường phát quảng cáo với một số sản phẩm tiềm năng trên các đài truyền hình và phát thanh cấp huyện.

- Định vị sản phẩm dựa trên điểm mạnh và tác dụng phụ của sản phẩm, giúp hoạt động quảng bá đạt hiệu quả cao. Đồng thời xây dựng chính sách giá thích hợp, xây dựng các chương trình khuyến mại ngắn hạn cho người bán lẻ đối với từng nhóm sản phẩm nhằm kích thích việc tiêu thụ sản phẩm chung của Công ty.

▪ **Hoạt động tài chính**

- Duy trì tình hình tài chính lành mạnh, ổn định và là đòn bẩy hữu hiệu cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Vận dụng tốt mức hạn tín dụng đã được HĐQT chấp thuận nâng lên mức gấp 1,5 lần hiện nay và đã được Ngân hàng đồng ý hỗ trợ.
- Mạnh dạn sử dụng các công cụ tài chính cần thiết, trong đó có hình thức thuê tài chính để đáp ứng tốt nhất kế hoạch đầu tư xây dựng của Công ty.
- Áp dụng phần mềm quản lý nguồn lực vào quản lý tài chính, cải tiến hoạt động báo cáo tài chính - quản trị đáp ứng yêu cầu quản trị chung toàn Công ty.

VIPESCO đã thông qua kế hoạch doanh thu cụ thể của Công ty Mẹ trong năm 2015 là 840 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế bảo đảm mức cổ tức từ 18% đến 20% tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2015 tổ chức vào ngày 27/04/2015. Căn cứ vào tình hình chung của nền kinh tế, thực trạng của ngành thuốc bảo vệ thực vật trong nước và các phương hướng hoạt động như đã trình bày trên, Công ty tin tưởng có thể hoàn thành kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của năm 2015, cùng với mức chi trả cổ tức năm 2015 là 18 – 20%.

❖ **Kế hoạch đầu tư, dự án đã được HĐQT, ĐHĐCĐ thông qua:**

Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2015, cụ thể:

- Triển khai dự án cải tạo, nâng cấp, thay đổi công nghệ Nhà máy Nông dược Bình Dương.
- Triển khai dự án Nhà máy Nông dược Vi sinh ở Khu Công nghiệp Sóc Trăng, tiếp tục liên doanh với Công ty Huifeng, Trung Quốc.
- Xây dựng kho trung chuyển thuốc bảo vệ thực vật tại Sóc Trăng, Tiền Giang, Nam Định.
- Xây dựng, cải tạo, nâng cấp cơ sở hạ tầng, hệ thống xử lý mùi, nước thải, phòng cháy chữa cháy... tại Nhà máy Nông dược Bình Dương để được chứng nhận phù hợp với Tiêu chuẩn ISO 14001.

Công ty dự kiến kế hoạch thực hiện như sau:

TT	Dự án	Địa điểm	Thời gian thực hiện	Tổng mức đầu tư (triệu đồng)	Hiệu quả
1	Xây dựng, cải tạo, nâng cấp cơ sở hạ tầng, hệ thống xử lý mùi, nước thải, phòng cháy chữa cháy... tại Nhà máy Nông dược	Dĩ An, Bình Dương	08/2015 – 03/2016	19.000	Quản lý tốt môi trường sản xuất, đạt chuẩn ISO14001

	Bình Dương để được chứng nhận phù hợp với Tiêu chuẩn ISO 14001				
2	Cải tạo, nâng cấp, thay đổi công nghệ Nhà máy Nông dược Bình Dương	Dĩ An, Bình Dương	08/2015 – 07/2018	14.000	Nâng cao năng lực sản xuất gấp 1,5 lần hiện nay; đáp ứng nhu cầu cung cấp sản phẩm khi cao điểm, hỗ trợ sản lượng cho 2 xưởng sản xuất ở miền Trung và miền Bắc
3	Nhà máy Nông dược Vi sinh ở Khu Công nghiệp Sóc Trăng (sản xuất Validamycine, tiếp tục liên doanh với Công ty Huifeng, Trung Quốc)	Khu công nghiệp ở Sóc Trăng	10/2015 – 3/2017	88.500	Tiếp tục thực hiện chiến lược phát triển của Tập đoàn Hóa chất đã được Thủ tướng Chính phủ phê duyệt.
4	Xây dựng Kho trung tâm ở Sóc Trăng và các Kho trung chuyển tại 3 địa bàn đang cần: Tiền Giang, Thốt Nốt, Nam Định	Sóc Trăng, Tiền Giang, Cần Thơ, Nam Định	10/2015 – 6/2016	7.000	Củng cố và phát triển mạng lưới phân phối sản phẩm của Công ty, đáp ứng nhanh yêu cầu của thị trường.
	TỔNG CỘNG			128.500	

❖ **Kế hoạch tăng vốn Điều lệ: Không có**

15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam cũng như về các lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Dựa trên kết quả hoạt động kinh doanh của VIPESCO trong các năm vừa qua, năng lực của Công ty và tình hình nền kinh tế trong thời gian gần đây, SSI nhận thấy rằng kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2015 và năm 2016 có tính khả thi nếu không có những biến động lớn ảnh hưởng nghiêm trọng tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Với tỷ lệ cổ tức dự kiến của Công ty trong năm 2015 là 18% - 20%, chúng tôi đánh giá phần lợi nhuận còn lại đủ để Công ty trích lập các quỹ theo quy định và bổ sung nguồn vốn kinh doanh đáp ứng nhu cầu phát triển trong tương lai.

Ghi chú: Những nhận xét trên chỉ mang tính tham khảo, không hàm ý đảm bảo giá trị chứng khoán.



16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức niêm yết

Không có.

17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả cổ phiếu niêm yết

Không có.



V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán:

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá chứng khoán:

10.000 (mười nghìn) đồng/cổ phần

3. Tổng số chứng khoán niêm yết:

17.471.994 cổ phần

4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật:

Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng, cổ đông lớn là người có liên quan với Thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng, tổ chức có đại diện phần vốn là Thành viên HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo. Số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng do cam kết trên là **5.364.246** cổ phiếu (chiếm 30,702% vốn cổ đông).

STT	Họ và tên	Chức vụ	SCLP bị hạn chế chuyển nhượng	
			06 tháng kể từ ngày niêm yết	1 năm kể từ ngày niêm yết
Hội đồng Quản trị				
1.	Nguyễn Thân	CT HĐQT kiêm Tổng GD	28.678	14.339
2.	Phạm Thanh Tùng	Thành viên HĐQT	0	0
3.	Trần Thắng	Thành viên HĐQT	0	0
4.	Nguyễn Đức Thuấn	Thành viên HĐQT	3.534.800	1.767.400
5.	Đoàn Tấn Vinh	Thành viên HĐQT	90	45
Ban Tổng Giám đốc				
1.	Trần Thị Mộng Thu	Phó Tổng GD	8.400	4.200
2.	Văn Phú Tâm	Phó Tổng GD	1.000	500
Ban Kiểm soát				
1.	Đặng Anh Minh	Trưởng BKS	0	0
2.	Phạm Văn Chương	Thành viên BKS	0	0
3.	Lê Quốc Lâm	Thành viên BKS	0	0
Kế toán trưởng				
1.	Thái Nguyên Luật	Kế toán trưởng	1.120	560

STT	Họ và tên	Chức vụ	SCLP bị hạn chế chuyển nhượng	
			06 tháng kể từ ngày niêm yết	1 năm kể từ ngày niêm yết
Cổ đông lớn là người có liên quan với Thành viên HĐQT, Ban TGD, BKS, KTT				
1.	Lâm Thị Mai	Cổ đông lớn có liên quan với TV HĐQT	1.473.558	736.779
Tổ chức có đại diện phần vốn là Thành viên HĐQT, Ban TGD, BKS, KTT				
1.	CTCP Đầu tư Thái Bình	Tổ chức có đại diện phần vốn là Thành viên HĐQT	153.440	153.440
2.	CTCP Đầu tư và Xúc tiến TM Việt Nam – Lefaso	Tổ chức có đại diện phần vốn là Thành viên HĐQT	163.160	163.160
Tổng cộng			5.364.246	2.840.423

5. Phương pháp tính giá:

Giá tham chiếu của cổ phiếu Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam là giá được tính toán dựa trên các phương pháp so sánh P/E với các doanh nghiệp khác cùng ngành có cổ phiếu đang niêm yết và giá trị sổ sách của Công ty.

Ghi chú: Đây chỉ là hai trong những phương pháp tính giá mà nhà đầu tư có thể tham khảo. Ngoài ra, giá của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam còn phụ thuộc vào cung cầu thị trường.

5.1. Phương pháp giá trị sổ sách:

- Giá trị sổ sách của một cổ phiếu của VIPESCO được tính theo công thức:

$$\text{Tổng Tài sản} - (\text{Tài sản vô hình} + \text{Nợ})$$

$$\text{Giá trị sổ sách 01 cổ phiếu} = \frac{\text{Tổng Tài sản} - (\text{Tài sản vô hình} + \text{Nợ})}{\text{Tổng số cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Giá trị sổ sách của một cổ phiếu của VIPESCO tại các thời điểm 31/12/2013 và 31/12/2014 và 31/03/2015

Đối tượng	ĐVT	31/12/2013	31/12/2014	31/03/2015
Tổng tài sản – (Tài sản vô hình + Nợ)	đồng	319.372.787.876	325.349.209.581	321.759.399.187
Tổng số cổ phiếu đang lưu hành	cổ phiếu	17.471.994	17.471.994	17.471.994
Giá trị sổ sách 01 cổ phiếu	đồng/CP	18.279	18.621	18.416

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2013, năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý 1 năm 2015 của VIPESCO

5.2. Phương pháp so sánh dựa trên chỉ số P/E

Phương pháp này được tính toán dựa trên giá cổ phiếu giao dịch trên thị trường và mức sinh lời bình quân mỗi cổ phần (hay lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu, “EPS”) của các doanh nghiệp có hoạt động kinh doanh khá tương đồng với VIPESCO đã niêm yết trên Sở Giao dịch Chứng khoán TP.Hồ Chí Minh và Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội, hệ số P/E trung bình được tính toán.

Công thức định giá:

$$P = EPS * P/E_{bq}$$

Trong đó

- ✓ **P: Giá cổ phiếu**
- ✓ **EPS (Earning per share): Thu nhập trên mỗi cổ phiếu**
- ✓ **P/E_{bq}: Hệ số giá / Thu nhập bình quân ngành**

Các công ty dùng để so sánh với VIPESCO bao gồm: Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam (VFG), Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I (HAI) và Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ (CPC).

Mã CK	Số lượng cổ phiếu đang lưu hành	EPS Năm 2014	Giá cổ phiếu bình quân (*)	P/E
VFG	13.282.753	7.640	33.000	4,32
HAI	101.999.955	2.212	13.886	6,28
CPC	4.303.050	2.619	20.602	7,87
			P/E_{bq}	6,15

(*): Giá điều chỉnh bình quân trong 52 tuần giai đoạn từ 01/07/2014 đến 30/06/2015 của các Công ty

- EPS năm 2014 của **VIPESCO: 2.635 đồng/CP.**
- Giá dự kiến của **VIPESCO: 2.635 * 6,15= 16.205 đồng/cổ phần.**

Trên cơ sở kết hợp hai phương pháp định giá trên, căn cứ vào tình hình thị trường chứng khoán tại thời điểm hiện tại cùng với mong muốn thu hút sự quan tâm của các nhà đầu tư tiềm năng đối với cổ phiếu VIPESCO, Ban lãnh đạo Công ty quyết định chọn giá niêm yết trong ngày giao dịch đầu tiên của Công ty là **15.000 đồng/ cổ phần.**

6. Giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài

Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam không quy định cụ thể giới hạn về tỷ lệ nắm giữ đối với người nước ngoài.

Tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài tuân theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của nhà đầu tư nước ngoài trên thị trường chứng khoán

Việt Nam, trong đó quy định nhà đầu tư nước ngoài mua, bán chứng khoán trên thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu của Công ty cổ phần đại chúng. Khi cổ phiếu của Công ty được niêm yết trên Sở giao dịch Chứng khoán TP.HCM thì các cổ đông nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu theo các quy định của pháp luật Việt Nam hiện hành.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài tại Công ty hiện nay là 0% (0 cổ phần).

7. Các loại thuế có liên quan

7.1. Đối với Công ty

a. Thuế thu nhập doanh nghiệp

Căn cứ “*Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp số 32/2013/QH13 ngày 19/6/2013; Nghị định số 218/2013/NĐ-CP ngày 26/12/2013 quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp; Thông tư số 78/2014/TT-BTC ngày 18/6/2014 hướng dẫn thi hành Nghị định 218/2013/NĐ-CP và hướng dẫn thi hành luật thuế thu nhập doanh nghiệp*” thì mức thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp phổ thông sẽ là 22% từ ngày 01/01/2014 và giảm xuống 20% kể từ ngày 01/01/2016.

b. Thuế giá trị gia tăng (VAT):

Thuế giá trị gia tăng áp dụng đối với hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty thực hiện theo quy định của *Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2008 và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Thuế giá trị gia tăng năm 2013* và các văn bản hướng dẫn thi hành.

Thuế suất thuế giá trị gia tăng mà Công ty phải chịu là:

- Nhóm thuốc bảo vệ thực vật: 5%
- Nhóm phân bón: 0%
- Nhóm sản phẩm gia dụng và dịch vụ xông hơi khử trùng: 10%.

7.2. Đối với nhà đầu tư

a. Đối với nhà đầu tư cá nhân

- Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

Đối với nhà đầu tư trong nước: thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần đối với cá nhân cư trú.

Đối với nhà đầu tư nước ngoài: thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán áp dụng thuế suất thuế TNCN 0,1% trên tổng số tiền nhận được từ việc chuyển nhượng.

- Thu nhập từ cổ tức:

Cũng theo Thông tư số 111/2013/TT-BTC, thu nhập của cá nhân từ cổ tức cũng được xem là thu nhập chịu thuế với mức thuế suất toàn phần là 5%.



Trường hợp nhà đầu tư nhận cổ tức bằng tiền mặt, thuế thu nhập cá nhân được tính bằng cổ tức mỗi lần trả nhân với thuế suất 5%. Trường hợp nhận cổ tức bằng cổ phiếu hoặc cổ phiếu thưởng, nhà đầu tư chưa phải nộp thuế khi nhận cổ phiếu, nhưng khi tiến hành chuyển nhượng số cổ phiếu này thì nhà đầu tư mới phải thực hiện nghĩa vụ thuế và áp dụng mức thuế suất tương tự như trường hợp chuyển nhượng chứng khoán.

b. Đối với nhà đầu tư tổ chức

- Thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán:

Tổ chức trong nước: Theo quy định tại Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 ngày 03/6/2008, Luật số 32/2013/QH13 ngày 19/06/2013, sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 và Luật số 71/2014/QH13 ngày 26/11/2014 sửa đổi bổ sung một số điều của Luật Thuế TNDN số 14/2008/QH12 đã được sửa đổi, bổ sung một số điều theo Luật số 32/2013/QH13 ngày 32/2013/QH13 thì thu nhập từ chuyển nhượng vốn, chuyển nhượng chứng khoán là thu nhập khác áp dụng thuế suất thuế TNDN là 20%.

Riêng đối doanh nghiệp nước ngoài, tổ chức nước ngoài sản xuất kinh doanh tại Việt Nam không theo Luật Doanh nghiệp, Luật Đầu tư thì thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán sẽ nộp thuế TNDN theo tỷ lệ 0,1% trên doanh thu tính thuế.

- Thu nhập từ cổ tức: được miễn thuế theo quy định tại Khoản 6, Điều 4 Luật Thuế TNDN 2008.



VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn (SSI)

Hội sở

Địa chỉ: 72 Nguyễn Huệ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 38 242 897

Fax: (84-8) 38 242 997

Email: ssi@ssi.com.vn

Website: www.ssi.com.vn

Chi nhánh Nguyễn Công Trứ

Địa chỉ: 92-98 Nguyễn Công Trứ, P. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3821 8567 Fax: (84-8) 3291 0590

Phòng Giao dịch Phạm Ngọc Thạch

Địa chỉ: Tầng 201, tòa nhà Itower, 49 Phạm Ngọc Thạch, Phường 6, Quận 3, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3823 5079

Fax: (84-8) 3824 5077

Chi nhánh Vũng Tàu

Địa chỉ: Số 04 Lê Lợi, Tp. Vũng Tàu

Điện thoại: (84-64) 3521 906

Fax: (84-31) 3521 907

Chi nhánh Nha Trang

Địa chỉ: 50 Lê Thanh Phương, Tp. Nha Trang

Điện thoại: (84-58) 3816 969

Fax: (84-58) 3816 968

Chi nhánh tại Hà Nội

Địa chỉ: 1C Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3936 6321

Fax: (84-4) 3936 6311

Chi nhánh Trần Bình Trọng

Địa chỉ: 25 Trần Bình Trọng, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3942 6718

Fax: (84-4) 3942 6719

Chi nhánh Mỹ Đình

Địa chỉ: Tầng G, Toà nhà The Manor, Mỹ Đình, Mễ Trì, Từ Liêm, Tp. Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 37946699

Fax: (84-4) 37946677

Chi nhánh Hải Phòng

Địa chỉ: 22 Lý Tự Trọng, Q. Hồng Bàng, Tp. Hải Phòng

Điện thoại: (84-31) 3569 123

Fax: (84-31) 3569 130

2. Tổ chức kiểm toán



BẢN CÁO BẠCH
CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SÁT TRÙNG VIỆT NAM



Công ty Dịch vụ Tư vấn Tài chính Kế toán và Kiểm toán (AASC)

Địa chỉ: 01 Lê Phụng Hiểu, Quận Hoàn Kiếm, TP Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3824 1990/1 Fax: (84-4) 3825 3973

Email: aasc-ndd@hn.vnn.vn Website: www.aasc.com.vn



BẢN CÁO BẠCH
CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SẮT TRÙNG VIỆT NAM

SSI

TP. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 07 năm 2015

ĐẠI DIỆN TÔ CHỨC NIÊM YẾT
CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SẮT TRÙNG VIỆT NAM
CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM TÔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN THÂN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

ĐẶNG ANH MINH

KẾ TOÁN TRƯỞNG

THÁI NGUYỄN LUẬT

ĐẠI DIỆN TÔ CHỨC TƯ VẤN
CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN SÀI GÒN
GIÁM ĐỐC KHỐI DỊCH VỤ NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ PHÍA NAM

NGUYỄN THỊ HƯƠNG GIANG