



CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC H.A.I
VP: 28 Mạc Đĩnh Chi, P.Đakao, Q.1, TP.HCM
ĐT: 08-38244946 - Fax: 08-38223088
www.congtyhai.com.vn

Mẫu CBTT/SGDHCM-06
(Ban hành kèm theo Quyết định số 07/2013/QĐ-SGDHCM ngày 24/07/2013 của
TGD SGDCK TPHCM về Quy chế Công bố thông tin tại SGDCK TPHCM)

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Tp.HCM, Ngày 06 tháng 01 năm 2015

**CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA ỦY BAN
CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC VÀ SGDCK TPHCM**
(có thể sử dụng để công bố thông tin đồng thời đến UBCKNN và SGDCK)

Kính gửi: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM

Công ty : **CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC H.A.I**
Mã chứng khoán : **HAI**
Địa chỉ trụ sở chính : **28 Mạc Đĩnh Chi, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM**
Điện thoại : **08-38244975**
Fax : **08-38223088**
Người thực hiện công bố thông tin: **PHẠM THANH VƯƠNG**
Địa chỉ : **Số 111 Ni Sư Huỳnh Liên, P.10, Q.Tân Bình, TP.HCM.**
Điện thoại (di động, cơ quan, nhà riêng): **08-38231514**
Fax:
Loại thông tin công bố 24 giờ 72 giờ bất thường theo yêu cầu định kỳ:

Nội dung thông tin công bố (*):

*Ngày 06/01/2015 Công ty cổ phần Nông dược HAI nhận được Giấy chứng nhận
đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng số 124/GCN-UBCK ngày 31/12/2014 và Bản cáo
bạch đã được UBCKNN chấp thuận.*

Kính đề nghị Quý Sở cho công bố thông tin nội dung nêu trên.

Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của công ty vào ngày
06/01/2015 tại đường dẫn www.congtyhai.com.vn của công ty.

Chúng tôi xin cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách
nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố.

Người được Ủy quyền công bố thông tin

PHẠM THANH VƯƠNG

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu TK.HĐQT.

Số: 124 /GCN – UBCK

Hà Nội, ngày 31 tháng 12 năm 2014

GIẤY CHỨNG NHẬN

Đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng

CHỦ TỊCH ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC

Căn cứ Luật Chứng khoán ngày 29 tháng 6 năm 2006;

Căn cứ Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán ngày 24 tháng 11 năm 2010;

Căn cứ Nghị định số 58/2012/NĐ-CP ngày 20 tháng 7 năm 2012 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Chứng khoán và Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán;

Căn cứ Quyết định số 112/2009/QĐ-TTg ngày 11 tháng 9 năm 2009 của Thủ tướng Chính phủ quy định chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn và cơ cấu tổ chức của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước trực thuộc Bộ Tài chính;

Căn cứ Thông tư số 204/2012/TT-BTC ngày 19/11/2012 của Bộ trưởng Bộ Tài chính hướng dẫn Hồ sơ, thủ tục chào bán chứng khoán ra công chúng;

Xét hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng của Công ty cổ phần Nông dược HAI;

Xét đề nghị của Vụ Trưởng Vụ Quản lý Phát hành Chứng khoán,

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Cấp Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng cho:

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

- Tên đầy đủ bằng tiếng Anh: HAI AGROCHEM JOINT STOCK COMPANY;
- Trụ sở chính: 28 Mạc Đĩnh Chi, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam;
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp có mã số 0301242080 đăng ký lần đầu ngày 07/02/2005 và đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 26 tháng 02 năm 2014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp;

- Vốn điều lệ: 347.999.820.000 đồng (Ba trăm bốn mươi bảy tỷ chín trăm chín mươi chín triệu tám trăm hai mươi nghìn đồng chẵn).

Điều 2. Cổ phiếu Công ty cổ phần Nông dược HAI được đăng ký chào bán ra công chúng theo các nội dung sau:

1. Loại cổ phiếu: cổ phiếu phổ thông;
2. Mệnh giá cổ phiếu: 10.000 đồng (Mười nghìn đồng);
3. Tổng số lượng cổ phiếu chào bán: 52.199.973 cổ phiếu (Năm mươi hai triệu một trăm chín mươi chín nghìn chín trăm bảy mươi ba cổ phiếu) cho cổ đông hiện hữu;
4. Tổng giá trị cổ phiếu chào bán tính theo mệnh giá: 521.999.730.000 đồng (Năm trăm hai mươi một tỷ chín trăm chín mươi chín triệu bảy trăm ba mươi nghìn đồng chẵn);
5. Thời gian phân phối: trong vòng 90 ngày kể từ ngày Giấy chứng nhận đăng ký chào bán có hiệu lực;
6. Phương thức phân phối: theo phương án nêu trong Bản cáo bạch;
7. Tổ chức tư vấn phát hành: Công ty TNHH chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam.

Điều 3. Công ty cổ phần Nông dược HAI phải tuân thủ pháp luật Việt Nam, các quy định về chứng khoán và thị trường chứng khoán và nội dung trong Giấy chứng nhận này.

Điều 4. Giấy chứng nhận này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Điều 5. Giấy chứng nhận này được lập thành bốn (04) bản gốc: 01 bản cấp cho Công ty cổ phần Nông dược HAI, 01 bản lưu tại Ủy ban Chứng khoán Nhà nước, 01 bản gửi cho Sở Giao dịch Chứng khoán Tp Hồ Chí Minh, 01 bản gửi cho Trung tâm Lưu ký chứng khoán Việt Nam./.

CHỦ TỊCH



Vũ Bằng

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh cấp ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 26/02/2014)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 124/GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp ngày 31 tháng 12 năm 2014)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp sau khi Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận tại www.congtyhai.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Ông: Quách Thành Đồng – Tổng Giám đốc

Ông Phạm Thanh Vương – Người ủy quyền công bố thông tin

Số điện thoại: (84-8) 3824 4975

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh cấp ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 26/02/2014)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Nông dược HAI
Mệnh giá:	10.000 đồng
Giá bán:	12.500 đồng/cổ phần, theo quyết định của HĐQT
Tổng số lượng chào bán cho cổ đông hiện hữu:	52.199.973 cổ phần
Tổng giá trị chào bán:	521.999.730.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Tên công ty:	CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN DTL
Địa chỉ:	Lầu 5, tòa nhà Sài Gòn 3, 140 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh
Điện thoại:	(84-8) 3827 5026 Fax: (84-8) 3827 5027

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Tên công ty:	CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM
Trụ sở:	Tầng 12 & 17, Tòa nhà Vietcombank, 198 Trần Quang Khải, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại:	(84-4) 3936 6426 Fax: (84-4) 39360262



MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. Rủi ro kinh tế.....	1
2. Rủi ro luật pháp	1
3. Rủi ro đặc thù.....	2
3.1. Rủi ro nhân sự.....	2
3.2. Rủi ro kinh doanh.....	2
4. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	3
5. Rủi ro pha loãng	4
6. Rủi ro về quản trị công ty	5
7. Rủi ro khác	6
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	7
1. Tổ chức phát hành	7
2. Tổ chức tư vấn.....	7
III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT.....	8
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	9
1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành.....	9
2. Ngành nghề kinh doanh chính.....	9
3. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	10
4. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty	11
5. Cơ cấu tổ chức công ty	14
6. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ	18
7. Danh sách sở hữu công ty con và liên kết.....	20
8. Hoạt động kinh doanh.....	21
8.1. Sản phẩm, dịch vụ chính của CTCP Nông dược HAI.....	21
8.2. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm.....	29
8.3. Nguyên liệu và các yếu tố đầu vào.....	30
8.4. Chi phí hoạt động kinh doanh.....	32
8.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm, dịch vụ mới	33
8.6. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ của Công ty	33

8.7.	Hoạt động Marketing.....	33
8.8.	Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền.....	34
8.9.	Các hợp đồng lớn đang thực hiện	35
9.	Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần nhất.....	35
10.	Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo.	36
10.1.	Nhân tố thuận lợi.....	36
10.2.	Nhân tố bất lợi.....	37
11.	Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành	37
11.1.	Vị thế của công ty trong ngành	37
11.2.	Triển vọng phát triển của ngành	37
11.3.	Đối thủ cạnh tranh	38
11.4.	Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng ngành, chính sách của Nhà Nước, và xu thế chung trên thế giới.....	38
12.	Chính sách lao động	39
12.1.	Số lượng và cơ cấu lao động.....	39
12.2.	Các chính sách với người lao động	40
13.	Tình hình tài chính.....	41
13.1.	Các chỉ tiêu cơ bản.....	41
13.2.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	45
13.3.	Giải trình về khoản ngoại trừ trong báo cáo kiểm toán 2013	46
14.	Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	47
14.1.	Hội đồng quản trị	47
14.2.	Ban Tổng giám đốc	55
14.3.	Ban Kiểm soát.....	58
15.	Tài sản.....	61
16.	Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	62
16.1.	Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty.....	62
16.2.	Căn cứ để đạt được chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh nói trên.....	63
17.	Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	64
18.	Thời gian dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức.....	64
19.	Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của doanh nghiệp	64

20	Các thông tin, các tranh chấp, kiện tụng, liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán.....	64
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN.....	65
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	69
1.	Mục đích chào bán.....	69
2.	Phương án khả thi.....	69
2.1.	Đầu tư cho nhà máy chế biến sau thu hoạch.....	69
2.2.	Bổ sung vốn kinh doanh lưu động.....	70
2.3.	Cơ cấu lại nguồn vốn, giảm tỷ lệ nợ vay.....	70
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN.....	70
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN.....	72
IX.	PHỤ LỤC.....	72

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Sự phát triển và rủi ro của nền kinh tế thông thường được đánh giá thông qua các yếu tố cơ bản như tốc độ tăng trưởng GDP, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... Khi nền kinh tế đang trong chu kỳ tăng trưởng, các yếu tố vĩ mô được kiểm soát chặt chẽ, sức cầu tăng mạnh tạo động lực thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi nền kinh tế bước vào giai đoạn suy thoái, các yếu tố bất lợi xảy ra như lãi suất và lạm phát tăng cao, tỷ giá hối đoái có nhiều biến động, tăng trưởng GDP chững lại, nhu cầu tiêu dùng có xu hướng giảm sẽ tạo lực cản đến sự phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Rủi ro tăng trưởng và lạm phát: Trong bối cảnh kinh tế thế giới những năm qua có nhiều bất ổn, sản xuất trong nước gặp nhiều khó khăn, Chính phủ đã tập trung chỉ đạo quyết liệt các ngành, các cấp thực hiện chính sách điều hành nền kinh tế ưu tiên ổn định kinh tế vĩ mô. Theo đó, trong 9 tháng đầu năm 2014, nền kinh tế đã duy trì ổn định được đà phục hồi với mức tăng trưởng GDP 5,63% (yoy) cao hơn đáng kể so với con số 5,14% của cùng kỳ năm 2013. Tuy nhiên, động lực của tăng trưởng chủ yếu đến từ khối FDI trong khi khó khăn và những vấn đề nội tại của nền kinh tế trong nước vẫn chưa được giải quyết như cầu tiêu dùng và cầu đầu tư nội địa phục hồi yếu, quá trình tái cơ cấu hệ thống ngân hàng và giải quyết nợ xấu chưa có những chuyển biến rõ nét. Cùng với đó, lạm phát ở mức thấp cũng thể hiện nhu cầu trong nước đang phục hồi rất chậm. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tháng 9 chỉ tăng 0,4% (mom) và 3,62% (yoy). Mặc dù mặt bằng giá cả có thể sẽ tăng lên trong quý 4 năm 2014 theo yếu tố chu kỳ nhưng tỷ lệ lạm phát dự báo cho cả năm 2014 chỉ đạt khoảng 3,3%-3,6%. Nền kinh tế có rủi ro rơi vào tình trạng tăng trưởng thấp.

Rủi ro lãi suất: Rủi ro lãi suất xảy ra do biến động lãi suất trên thị trường khiến cho chi phí đi vay của doanh nghiệp tăng lên làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Trong thời gian từ đầu năm 2014, lãi suất có xu hướng giảm do thanh khoản tại hệ thống ngân hàng vẫn đang dồi dào. Trong quý 3, lãi suất huy động tiếp tục xu hướng giảm nhẹ thể hiện qua một đợt cắt giảm của các ngân hàng thương mại trong tháng 8 với mức giảm khoảng vài chục điểm cơ bản ở các kỳ hạn. Vào cuối tháng 9, lãi suất huy động các kỳ hạn ngắn dưới 6 tháng dao động trong khoảng 4,5%-6%/năm. Tại các kỳ hạn từ 6 tháng trở lên, lãi suất trong khoảng 5,7%-7,8%/năm.

Lãi suất huy động giảm sẽ tạo điều kiện để lãi suất cho vay có thể tiếp tục giảm thêm sau đó một thời gian. Điều này sẽ giảm bớt áp lực chi phí lãi vay cho các doanh nghiệp nói riêng và hỗ trợ cho đà phục hồi của nền kinh tế nói chung trong bối cảnh tổng cầu chi phục hồi ở mức vừa phải.

2. Rủi ro luật pháp

Để tăng cường hiệu quả quản lý cũng như tạo hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp tăng trưởng và phát triển, Nhà nước đã thực hiện ban hành một loạt các hệ thống các

văn bản quy phạm pháp luật nhằm điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Công ty cổ phần Nông dược HAI hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, mọi hoạt động của Công ty được điều chỉnh bởi hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật bao gồm: Luật doanh nghiệp; Luật chứng khoán, các văn bản pháp luật và các thông tư hướng dẫn liên quan.

Việt Nam đang trong quá trình phát triển và hội nhập với kinh tế thế giới, tuy nhiên khung pháp lý và luật pháp vẫn chưa được đổi mới tương xứng với tốc độ phát triển kinh tế và đang trong quá trình nỗ lực xây dựng và hoàn thiện. Do vậy, mọi thay đổi và diễn giải, hướng dẫn pháp luật hiện hành có thể dẫn đến những hậu quả không mong đợi và gây ra những ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro nhân sự

Công ty cổ phần Nông dược HAI là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Do đó, nhân sự cao cấp và có trình độ chuyên môn giỏi cho hoạt động nghiên cứu là một yếu tố quyết định sự thành bại của Công ty. Tuy nhiên, nguồn nhân sự chất lượng cao ngành này ở Việt Nam còn hạn chế do xu hướng né tránh ngành nông nghiệp của các sinh viên ngay từ giai đoạn chọn trường đại học. Ngoài ra, phần lớn nhân sự cao cấp thường di chuyển nhiều giữa các tổ chức lớn khác nhau. Ý thức được rủi ro này, Công ty tập trung đào tạo chuyên môn cho nhân viên, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp và thân thiện, có chính sách đãi ngộ tốt để thu hút và duy trì một đội ngũ nhân sự ổn định.

3.2. Rủi ro kinh doanh

Công ty cổ phần Nông dược HAI hoạt động trong ngành nông nghiệp với 2 lĩnh vực kinh doanh chính bao gồm: kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật và kinh doanh giống cây trồng. Mức độ tiêu thụ các sản phẩm của Công ty hàng năm phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khách quan như: diện tích đất nông nghiệp, mức độ thâm canh tăng vụ, diễn biến dịch bệnh trong năm, diễn biến thời tiết, chính sách của các cơ quan quản lý. Do đó, các kết quả kinh doanh liên quan đến lĩnh vực nông nghiệp của Công ty sẽ phần nào bị ảnh hưởng bởi các yếu tố khó dự đoán.

3.2.1. Rủi ro về sự suy giảm của diện tích đất nông nghiệp

Nguyên nhân chính khiến diện tích đất nông nghiệp tại các vùng đồng bằng bị suy giảm là quá trình đô thị hóa nhanh và hậu quả của hiện tượng biến đổi khí hậu. Nước ta đang trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa nên việc chuyển đổi mục đích sử dụng đất từ đất nông nghiệp sang đất phục vụ cho các dự án công nghiệp sẽ khiến diện tích đất dành cho nông nghiệp bị đe dọa. Theo Hội Quy hoạch phát triển đô thị Việt Nam, với tốc độ đô thị hóa như hiện nay, dự báo đến năm 2015, Việt Nam sẽ có khoảng 870 đô thị tương đương với diện tích dành cho xây dựng đô thị khoảng

335.000 ha, trong đó phần lớn là đất nông nghiệp bị thu hồi. Ngoài ra, hiện tượng biển đổi khí hậu và nước biển dâng cũng khiến cho diện tích lớn đất nông nghiệp tại các vùng ven biển và ven lưu vực sông biển mất. Với các rủi ro như trên, diện tích đất nông nghiệp khó mở rộng sẽ làm ảnh hưởng đến nhu cầu đối với các sản phẩm phục vụ cho hoạt động sản xuất nông nghiệp của Công ty.

3.2.2. Rủi ro về diễn biến thời tiết

Ngành nông nghiệp chịu ảnh hưởng rất lớn từ điều kiện thời tiết. Năng suất cây trồng, tình hình sâu bệnh cũng biến động qua từng vụ mùa theo diễn biến thời tiết tại vụ mùa đó. Nếu tình hình thời tiết thuận lợi thì khả năng chống chịu đối với sâu bệnh của cây trồng nhìn chung là tốt hơn so với các vụ sản xuất có tình hình thời tiết xấu. Vì vậy, xét trên khía cạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tình hình thời tiết không thuận lợi có thể làm tăng nhu cầu sử dụng các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật của Công ty cổ phần Nông dược HAI.

3.2.3. Rủi ro cạnh tranh trên thị trường tiêu thụ sản phẩm

Thị trường thuốc bảo vệ thực vật tại Việt Nam hiện tại có số lượng doanh nghiệp đông đảo với hơn 140 doanh nghiệp hoạt động, tuy nhiên thị phần tập trung tại một số doanh nghiệp lớn trong ngành như: Công ty TNHH Syngenta Việt Nam, CTCP Bảo vệ Thực vật An Giang, CTCP Nông nghiệp Cần Thơ, CTCP Nông dược HAI và CTCP Khử trùng Việt Nam. Do rào cản gia nhập ngành thấp, sản phẩm giữa các doanh nghiệp khá tương đồng nên mức cạnh tranh trong ngành ngày càng cao chưa kể đến nguy cơ từ hàng nhập khẩu có xuất xứ Trung Quốc. Các sản phẩm trong ngành khó nhận biết về chất lượng và phân biệt hàng giả, hàng nhái. Do đó, các doanh nghiệp lớn trong ngành chủ yếu tìm kiếm lợi thế nhờ hệ thống phân phối rộng khắp và tận dụng quy mô để giảm giá thành sản xuất.

Không nằm ngoài quy luật cạnh tranh đó, Công ty cổ phần Nông dược HAI tập trung mở rộng hệ thống phân phối trên cả nước, từ vùng Đông Nam Bộ cho đến một số tỉnh phía Bắc, đồng thời mở chi nhánh và xúc tiến thương mại tại Lào và Campuchia. Ngoài ra, Công ty cũng có kế hoạch đầu tư mở rộng ngành giống để tạo một chuỗi giá trị khép kín trong ngành nông nghiệp khi mà lĩnh vực kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật không còn nhiều dư địa để tăng trưởng.

4. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Xu hướng tăng trưởng ổn định của thị trường chưa được khẳng định chắc chắn khi hoạt động của các doanh nghiệp nói chung vẫn còn gặp nhiều khó khăn và điều kiện kinh tế vĩ mô vẫn cần cải thiện thêm. Bên cạnh đó, thị trường chứng khoán sụt giảm mạnh trong thời gian gần đây sau thời gian dài tăng đã có những tác động đến tâm lý nhà đầu tư, khiến nhà đầu tư dè dặt hơn trong việc đưa ra các quyết định đầu tư của mình.

Đợt chào bán cổ phiếu của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán niêm yết tại thời điểm chính thức chào bán, các yếu tố vĩ mô, tâm lý của

các nhà đầu tư cũng như sự hấp dẫn của cổ phần Công ty. Vì vậy, có thể có rủi ro không bán hết số cổ phần dự định chào bán.

Trong trường hợp không bán hết số cổ phần dự định chào bán, Hội đồng quản trị sẽ chủ động tìm kiếm nguồn vốn từ các nguồn vay khác để đảm bảo việc thực hiện kế hoạch đầu tư các dự án theo mục đích phát hành cổ phiếu.

5. Rủi ro pha loãng

Pha loãng cổ phiếu là kết quả của việc phát hành thêm cổ phiếu phổ thông của một doanh nghiệp. Việc pha loãng cổ phiếu có thể gây ra ảnh hưởng:

- Giá trị giao dịch của mỗi cổ phiếu sẽ được điều chỉnh căn cứ vào giá phát hành đợt cổ phiếu mới;
- Phần trăm sở hữu hay quyền bỏ phiếu của các cổ đông hiện thời có thể giảm xuống;
- Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS) có thể suy giảm do thu nhập được chia cho số lượng cổ phiếu lớn hơn;
- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS) có thể giảm do số lượng cổ phiếu tăng.

Cụ thể, tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm của cổ đông hiện hữu, giá của cổ phiếu Công ty sẽ được điều chỉnh theo công thức sau:

$$\text{Giá thị trường (điều chỉnh)} = \frac{PR(t-1) + I_1 * PR}{(1 + I_1)}$$

Trong đó:

PR(t-1) là giá giao dịch của cổ phiếu trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền

PR là giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu.

I1: Tỷ lệ vốn tăng

Ví dụ: Giá giao dịch của cổ phiếu HAI trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền là 14.000 đồng/cổ phiếu. Giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu là 12.500 đồng/cổ phiếu. Tỷ lệ vốn tăng là 1,5 lần. Như vậy, giá thị trường điều chỉnh sẽ là:

$$\text{Giá thị trường (điều chỉnh)} = (14.000 + 1,5 * 12.500) / (1 + 1,5) = 13.100 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

Việc phát hành một lượng lớn cổ phiếu ra thị trường cho cổ đông hiện hữu tạo ra một lượng cung lớn trên thị trường và có thể vượt quá khả năng hấp thụ của cổ đông. Đối với các cổ đông từ chối quyền mua, tỷ lệ sở hữu cổ phiếu hay quyền bỏ phiếu của các cổ đông hiện hữu sẽ bị giảm xuống.

Ngoài ra, chỉ số thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) cũng sẽ giảm do tổng số lượng cổ phần lưu hành tăng lên so với hiện tại và việc sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cho mục đích tăng vốn lưu động sẽ chưa tạo ra ngay doanh thu, lợi nhuận như kỳ vọng. Khi đó, EPS được tính như sau:



$$EPS = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế - Cổ tức cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Ví dụ: Tổng lợi nhuận sau thuế năm 2014 theo báo cáo tài chính hợp nhất 2014 của Công ty cổ phần Nông dược HAI là 38.497.170.066 đồng. Số lượng cổ phần lưu hành tại thời điểm 11/12/2014 sau khi Công ty thực hiện việc chia thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu là 34.799.982 cổ phần. Khi đó, EPS của Công ty trước đợt chào bán là 1.106 đồng/cổ phần. Sau đợt chào bán, số cổ phần lưu hành của Công ty dự kiến là 86.999.955 cổ phần. Do đó, EPS sẽ giảm và có giá trị bằng: 442 đồng/cổ phần.

Việc phát hành thêm cổ phiếu có thể khiến giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS) thay đổi khi vốn chủ sở hữu thay đổi và số lượng cổ phần lưu hành tăng lên. Cụ thể, BVPS được tính như sau:

$$BVPS = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Ví dụ: Tại thời điểm 30/09/2014, giá trị vốn chủ sở hữu trên báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2014 của Công ty cổ phần Nông dược HAI là 386.472.780.322 đồng. Số lượng cổ phần lưu hành tại thời điểm 11/12/2014 sau khi Công ty thực hiện việc chia thưởng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu là 34.799.982 cổ phần. Khi đó, BVPS của Công ty trước đợt chào bán là 11.106 đồng/cổ phần. Sau đợt chào bán, số cổ phần lưu hành của Công ty dự kiến là 86.999.955 cổ phần. Tuy nhiên, sau đợt chào bán, vốn chủ sở hữu của Công ty dự kiến được bổ sung giá trị bằng số cổ phần bán thành công nhân với giá chào bán là 12.500 đồng/cổ phần. Giá định toàn bộ số cổ phần chào bán đều bán thành công tương ứng với vốn chủ sở hữu sau đợt chào bán được bổ sung thêm: $52.199.973 * 12.500 = 652.499.662.500$ đồng. Do đó, BVPS sẽ thay đổi và có giá trị bằng: $(386.472.780.322 + 652.499.662.500) / 86.999.955 = 11.942$ đồng/cổ phần.

6. Rủi ro về quản trị công ty

Việc tăng quy mô vốn một cách nhanh chóng có thể sẽ gây ra rủi ro về quản trị công ty. Rủi ro này bao gồm:

- Rủi ro về quản trị nguồn vốn và tài sản;
- Rủi ro về quản trị nguồn nhân lực;
- Rủi ro về vận hành quy trình, hệ thống;
- Rủi ro về xây dựng văn hóa doanh nghiệp và trách nhiệm cộng đồng.

Khi quy mô công ty tăng nhanh dẫn tới việc phải điều chỉnh bộ máy quản lý phù hợp để hạn chế tối thiểu các rủi ro nêu trên.



7. Rủi ro khác

Bên cạnh những nhân tố rủi ro trên, còn một số nhân tố rủi ro mang tính bất khả kháng như: thiên tai, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn. Những rủi ro này hiếm khi xảy ra nhưng nếu xảy ra sẽ để lại những hậu quả thực sự nghiêm trọng, tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và phát triển của Công ty. Ngoài ra, sự thay đổi của chính sách tiền tệ, cơ chế thanh toán, lãi vay, phí và các điều kiện ràng buộc của ngân hàng, kho bạc Nhà nước cũng tạo nên các rủi ro bất khả kháng cho doanh nghiệp.



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

1. Tổ chức phát hành

Công ty Cổ phần Nông dược HAI

Ông Doãn Văn Phương	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Quách Thành Đồng	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Thiện Phú	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát
Ông Nguyễn Huỳnh Đăng	Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam (VCBS)

Đại diện theo pháp luật: Ông Vũ Quang Đông
Chức vụ: Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần Nông dược HAI. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong 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 Nông dược HAI cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

- Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Nông dược HAI
- Tổ chức tư vấn, VCBS	Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam
- Công ty	Công ty Cổ phần Nông dược HAI
- Báo cáo tài chính Công ty mẹ	Là báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Nông dược HAI
- Báo cáo tài chính hợp nhất	Là báo cáo được lập trên cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Nông dược HAI và các Công ty con, công ty liên kết
- BCTC	Báo cáo tài chính
- Giấy chứng nhận ĐKKD	Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh
- BĐS	Bất động sản
- BHXH	Bảo hiểm xã hội
- BHYT	Bảo hiểm y tế
- CBCNV	Cán bộ công nhân viên
- CTCP	Công ty Cổ phần
- DT	Doanh thu
- DTT	Doanh thu thuần
- ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
- GDP	Gross Domestic Product – Tổng sản phẩm nội địa
- HĐQT	Hội đồng quản trị
- HMLK	Hao mòn lũy kế
- LNST	Lợi nhuận sau thuế
- NHNN	Ngân hàng Nhà nước Việt Nam
- TMCP	Thương mại cổ phần
- TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
- TSCĐ	Tài sản cố định
- UBND	Ủy ban nhân dân
- UBCKNN	Ủy ban chứng khoán Nhà nước
- VCSH	Vốn chủ sở hữu



IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

- Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần Nông dược HAI
- Tên tiếng Anh: HAI Agrochem Joint Stock Company
- Tên viết tắt: HAI JSC
- Địa chỉ giao dịch: 28 Mạc Đĩnh Chi, Phường Ka Dao, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3824 4975
- Fax: (84-8) 3822 1484
- Website: www.congtyhai.com.vn
- Logo:


- Giấy chứng nhận ĐKDN: 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 26/02/2014.
- Vốn điều lệ: 347.999.820.000 đồng
(Ba trăm bốn mươi bảy tỷ chín trăm chín mươi chín triệu tám trăm hai mươi nghìn đồng chẵn)

2. Ngành nghề kinh doanh chính

Theo Giấy chứng nhận ĐKDN số 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 26/02/2014, các ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

TT	Tên ngành	Mã ngành
1	Sản xuất hóa chất cơ bản	2011
2	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Mua bán hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh), phân bón. Mua bán thuốc bảo vệ thực vật. Mua bán hạt nhựa.	4669
3	Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ Chi tiết: Sản xuất phân bón (không sản xuất tại trụ sở)	2012
4	Nhân và chăm sóc cây giống nông nghiệp Chi tiết: Sản xuất giống cây trồng (không sản xuất tại trụ sở)	0130
5	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống Chi tiết: Mua bán giống cây trồng, hạt giống, cung cấp giống cây trồng. Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống (không hoạt động tại trụ sở)	4620

6	Sản xuất thuốc trừ sâu và sản phẩm hóa chất khác dùng trong nông nghiệp Chi tiết: sản xuất thuốc bảo vệ thực vật (không sản xuất tại trụ sở)	2021
7	Trồng lúa Chi tiết: Sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0111
8	Trồng ngô và cây lương thực có hạt khác Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0112
9	Trồng cây lấy sợi Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0116
10	Trồng cây có hạt chứa dầu Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0117
11	Trồng rau, đậu các loại và trồng hoa, cây cảnh Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0118
12	Trồng cây ăn quả Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0121
13	Trồng cây điều Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0123
14	Trồng cây hồ tiêu Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0124
15	Trồng cây cà phê Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0126
16	Trồng cây gia vị, cây dược liệu Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0128
17	Hoạt động dịch vụ trồng trọt Chi tiết: dịch vụ bảo vệ thực vật, cung cấp giống cây trồng	0161
18	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: cho thuê kho, văn phòng. Kinh doanh bất động sản	6810
19	Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác Chi tiết: cho thuê máy móc thiết bị sản xuất ngành nông nghiệp	7730
20	Cho thuê xe có động cơ Chi tiết: cho thuê xe tải	7710
21	Quảng cáo Chi tiết: dịch vụ quảng cáo thương mại	7310
22	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận Chi tiết: dịch vụ nghiên cứu thị trường	7320
23	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại	8230

3. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Nông nghiệp HAI tiền thân là Công ty Vật tư Bảo Vệ Thực Vật II được thành lập năm 1993 theo Quyết định số 100NN-TCCB/QĐ của Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp Thực phẩm nay là Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn. Ngày 30/08/2004, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã ký Quyết định số 2616/QĐ/BNN-TCCB về việc chuyển doanh nghiệp Nhà nước Công ty Bảo vệ Thực



vật II thành Công ty cổ phần Nông Dược HAI theo Giấy phép kinh doanh số 0301242080 được Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 07/02/2005.

Công ty cổ phần Nông dược HAI chính thức niêm yết cổ phiếu tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội vào ngày 27/12/2006 và được chuyển niêm yết sang Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh từ ngày 07/04/2010.

Ngày 10/04/2012, Công ty thành lập Trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm tại số 358 Kinh Dương Vương, phường An Lạc, quận Bình Tân, TP. Hồ Chí Minh.

4. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Tại thời điểm niêm yết cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội vào ngày 27/12/2006, vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI là 114.000.000.000 đồng. Kể từ thời điểm đó cho đến nay, Công ty cổ phần Nông dược HAI đã thực hiện thành công nhiều đợt tăng vốn điều lệ. Cụ thể, vào năm 2007, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông phiên bất thường số 03/NQ-ĐHĐCĐ của Công ty cổ phần Nông dược HAI đã thông qua phương án phát hành tăng vốn điều lệ dưới 03 hình thức: (1) Trả cổ tức bằng cổ phiếu để tăng vốn điều lệ theo tỷ lệ 5% trên vốn điều lệ (2) Phát hành riêng lẻ cho các cán bộ chủ chốt của Công ty và (3) Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược. Sau khi thực hiện thành công đợt phát hành, vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI tăng thêm 30.999.980.000 đồng tương ứng với số cổ phiếu phát hành thêm là 3.099.998 cổ phiếu nâng tổng mức vốn điều lệ lên 144.999.980.000 đồng.

Ngày 07/03/2011, Trung tâm lưu ký Việt Nam đã có thông báo về ngày giao dịch không hưởng quyền 14/03/2011 để thực hiện chia thưởng bằng cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu của Công ty cổ phần Nông dược HAI theo tỷ lệ 5:1. Tổng số cổ phiếu Công ty cổ phần Nông dược HAI phát hành thêm để chia thưởng thành công là 2.899.993 cổ phiếu. Như vậy, tổng số vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI kể từ sau thời điểm chia thưởng năm 2011 là 173.999.910.000 đồng.

Ngày 26/11/2014, Công ty cổ phần Nông dược HAI đã thực hiện phát hành 17.399.991 cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu để tăng vốn điều lệ lên 347.999.820.000 đồng.



BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG



Thời gian	Số cổ phiếu phát hành thêm (cổ phiếu)	Giá trị tăng vốn điều lệ (tỷ đồng)	Hình thức phát hành	Căn cứ phát hành
26/11/2014	17.399.991	173.999.910.000	Phát hành cổ phiếu tăng vốn từ nguồn vốn chủ sở hữu (cổ phiếu thưởng)	- Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-ĐHĐCĐ-H.A.I về việc phát hành tăng vốn điều lệ - Công văn số 6397/UBCK-QLPH của Ủy ban chứng khoán Nhà Nước về việc được phát hành 17.399.991 cổ phiếu để tăng vốn từ nguồn vốn chủ sở hữu lên 347.999.820.000 đồng ngày 13/11/2014
14/03/2011	2.899.993	28.999.930.000	Chia thưởng cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 5:1	- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 thông qua phương án chia thưởng bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 5:1 của Công ty cổ phần Nông dược HAI; - Thông báo của Trung tâm lưu ký Việt Nam về ngày đăng ký cuối cùng 26/12/2007 để chia thưởng bằng cổ phiếu của Công ty cổ phần Nông dược HAI theo tỷ lệ 5:1.
24/12/2007	3.099.998	30.999.980.000	Phát hành cổ phiếu trả cổ tức theo tỷ lệ 5% trên vốn điều lệ	- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ-ĐHĐCĐ của CTCP Nông dược HAI năm 2007 thông qua phương án phát hành bổ sung vốn điều lệ; - Thông báo của Trung tâm lưu ký Việt Nam về ngày đăng ký cuối cùng 26/12/2007 để trả cổ tức bằng cổ phiếu HAI theo tỷ lệ 20:1.
			Phát hành riêng lẻ cho cán bộ công nhân viên công ty	- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ-ĐHĐCĐ năm 2007 của CTCP Nông dược HAI thông qua phương án chào bán bổ sung vốn điều lệ và phương án sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành; - Công văn số 1202/UBCK-QLPH của Ủy ban chứng khoán Nhà Nước về việc chấp thuận phương án phát hành tăng vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI.



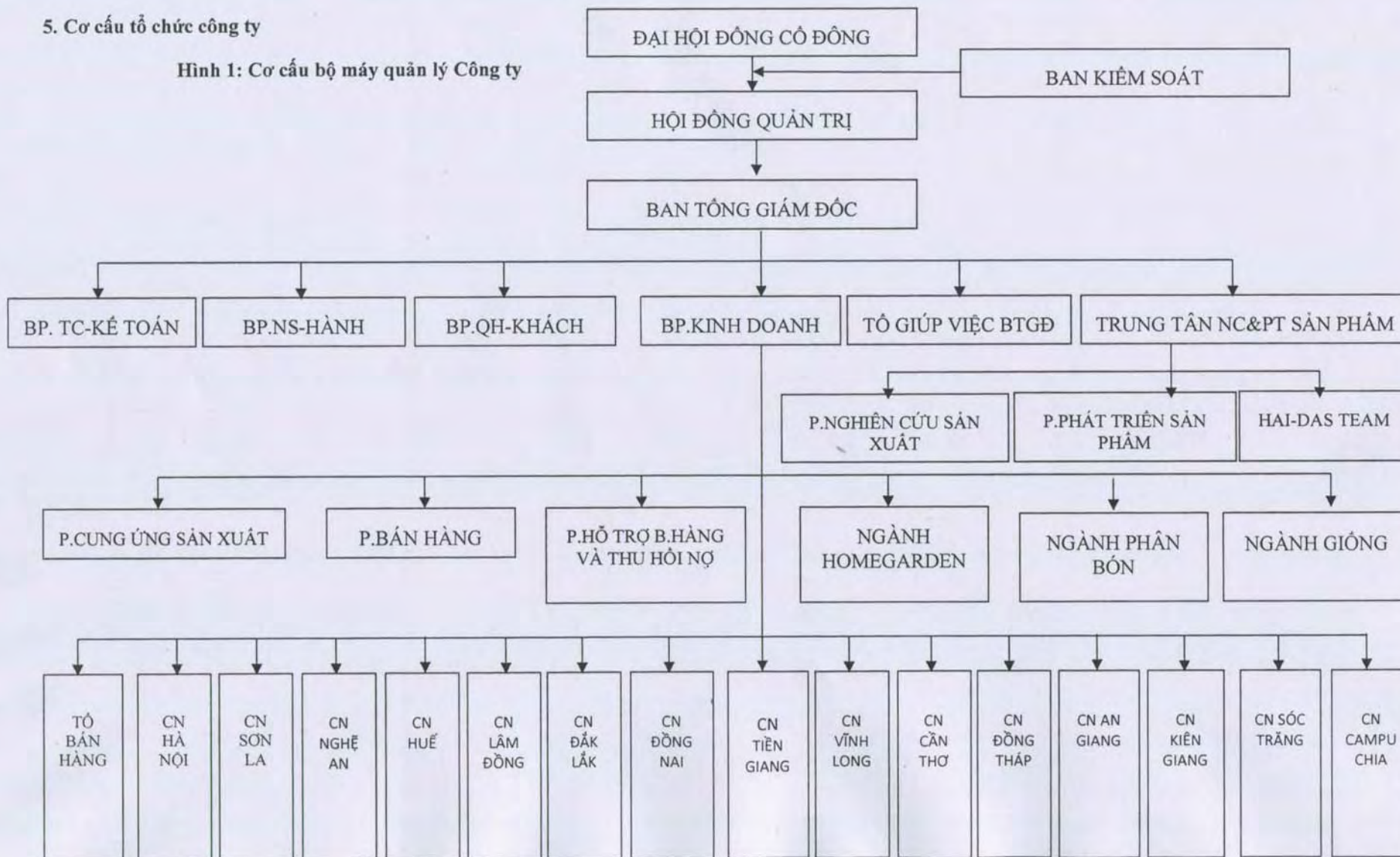
BẢN CÁO BẠCH CHÀO BÁN RA CÔNG CHÚNG



			<p>Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược</p>	<ul style="list-style-type: none">- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ-ĐHĐCĐ năm 2007 thông qua phương án chào bán bổ sung vốn điều lệ và phương án sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành;- Công văn số 1202/UBCK-QLPH của Ủy ban chứng khoán Nhà Nước về việc chấp thuận phương án phát hành tăng vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI.
--	--	--	--	---

5. Cơ cấu tổ chức công ty

Hình 1: Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty



Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông quyết định tổ chức và giải thể Công ty, quyết định định hướng phát triển của Công ty, bổ nhiệm, miễn nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát.

Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị cao nhất của Công ty, có đầy đủ quyền hạn để thay mặt ĐHCĐ quyết định các vấn đề liên quan đến mục tiêu và lợi ích của Công ty, ngoại trừ các vấn đề thuộc quyền hạn của ĐHCĐ. Hội đồng Quản trị do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra.

Cơ cấu Hội đồng Quản trị hiện tại như sau:

Ông Doãn Văn Phương	Chủ tịch HĐQT
Ông Lê Thành Vinh	Thành viên HĐQT
Ông Quách Thành Đồng	Thành viên HĐQT
Ông Mai Trí Dũng	Thành viên HĐQT
Ông Đặng Thanh Cương	Thành viên HĐQT
Bà Phạm Thị Hải Ninh	Thành viên HĐQT
Ông Lê Văn Sắc	Thành viên HĐQT
Ông Ngô Văn Thu	Thành viên HĐQT

Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc, do HĐQT quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty và là người điều hành cao nhất mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty.

Cơ cấu Ban Tổng Giám đốc hiện tại như sau:

Ông Quách Thành Đồng	Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Công Chiến	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Hữu Hạnh	Phó Tổng Giám đốc

Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát do ĐHCĐ bầu ra, là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.

Cơ cấu Ban Kiểm soát hiện tại như sau:

Ông Nguyễn Thiện Phú	Trưởng Ban Kiểm soát
Bà Nguyễn Thị Thu Hồng	Thành viên Ban Kiểm soát

Ông Đoàn Văn Cường

Thành viên Ban Kiểm soát

Các phòng nghiệp vụ**- Bộ phận Nhân sự - Hành chính**

- ✓ Điều hành và quản lý các hoạt động Nhân sự và Hành chính của toàn Công ty;
- ✓ Thiết lập và đề ra các kế hoạch và chiến lược để phát triển nguồn nhân lực;
- ✓ Hỗ trợ cho các chi nhánh về các vấn đề về nhân sự, hành chính một cách tốt nhất ;
- ✓ Xây dựng nội quy, quy chế, chính sách về nhân sự và hành chính cho toàn Công ty ;
- ✓ Tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện các quy chế, chính sách về hành chính, nhân sự phù hợp với thực tế của Công ty và với chế độ hiện hành của Nhà nước ;
- ✓ Tiếp nhận và luân chuyển các thông tin, ban hành các văn bản đối nội, đối ngoại, các thông báo hội nghị của Lãnh đạo Công Ty ;
- ✓ Thực hiện các nhiệm vụ lễ tân, tổ chức và phục vụ hội nghị, hội họp, tiếp khách của Công ty ;
- ✓ Quản lý văn phòng, nhà làm việc, cơ sở hạ tầng, trang thiết bị văn phòng, các phương tiện phục vụ cho SXKD.

- Bộ phận Tài chính Kế toán

- ✓ Quản lý, điều hành các hoạt động Tài chính, kế toán ;
- ✓ Tư vấn cho Ban Giám đốc về tình hình tài chính và các chiến lược về tài chính ;
- ✓ Lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán ;
- ✓ Lập dự toán ngân sách, phân bổ và kiểm soát ngân sách cho toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ;
- ✓ Dự báo các số liệu tài chính, phân tích thông tin, số liệu tài chính kế toán;
- ✓ Quản lý vốn nhằm đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh và việc đầu tư của Công ty có hiệu quả ;
- ✓ Xây dựng các quy chế, quy định về lĩnh vực hoạt động tài chính kế toán ;
- ✓ Xây dựng kế hoạch tài chính của Công ty.

- Bộ phận Kinh doanh

- ✓ Hoạch định, triển khai, kiểm tra và phân tích các kế hoạch sản xuất, kế hoạch vật tư ;
- ✓ Quản lý và giám sát các hoạt động kinh doanh ;
- ✓ Lập kế hoạch SXKD hàng năm, dài hạn và chiến lược phát triển Công ty ;
- ✓ Thu thập các thông tin về tình hình SXKD của Công ty để tổng hợp, phân tích đánh giá, điều chỉnh, bổ sung các kế hoạch đã được phê duyệt ;
- ✓ Lập kế hoạch thực hiện các dự án đầu tư đã được phê duyệt ;
- ✓ Lập kế hoạch thu hồi công nợ.

- Bộ phận Tiếp thị

- ✓ Xây dựng kế hoạch phát triển và hoàn thiện hệ thống bán hàng;
 - ✓ Xây dựng kế hoạch tiêu thụ sản phẩm ;
 - ✓ Xây dựng hệ thống phân phối;
 - ✓ Thực hiện, tổ chức các chương trình hội thảo, quảng bá, tiếp thị các sản phẩm của Công ty;
 - ✓ Chăm sóc khách hàng.
- **Trụ sở chính, các chi nhánh, văn phòng đại diện, trung tâm nghiên cứu**
- ✓ **Trụ sở chính Công ty cổ phần Nông dược HAI**
Địa chỉ: 28 Mạc Đĩnh Chi, phường Ka Dao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (08) 8244975 Fax: (08) 8221484
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Hà Nội**
Địa chỉ: Phòng 2404 - Nhà 24 - T1, Khu đô thị Trung Hòa Nhân Chính, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội
Điện thoại: (04) 62512466 Fax: (04) 62512466
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Nghệ An**
Địa chỉ: Lầu 2, số 41, đường Tạ Công Luyện, khối 2, phường Hồng Sơn, thành phố Vinh, Nghệ An
Điện thoại: (038) 3581626 Fax: (038) 3581626
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Thừa Thiên Huế**
Địa chỉ: Số 606 Lê Duẩn, Phường Phú Thuận, TP. Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế
Điện thoại: (054) 2474666 Fax: (054) 3569192
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại An Giang**
Địa chỉ: Ấp Hòa Phú 1, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, An Giang
Điện thoại: (076) 3651464 Fax: (076) 3836334
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Sóc Trăng**
Địa chỉ: Ấp Tâm Phước, xã Đại Tâm, huyện Mỹ Xuyên, Sóc Trăng
Điện thoại: (079) 3893888 Fax: (079) 3893250
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Kiên Giang**
Địa chỉ: xã Mông Thọ B, huyện Châu Thành, Kiên Giang
Điện thoại: (077) 3919250 Fax: (077) 3919249
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Cần Thơ**
Địa chỉ: lô 30A4, khu công nghiệp Trà Nóc, Bình Thủy, TP. Cần Thơ
Điện thoại: (0710) 3843042 Fax: (0710) 3843519
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Đồng Tháp**
Địa chỉ: 407 Nguyễn Trãi, thị trấn Mỹ Tho, huyện Cao Lãnh, Đồng Tháp
Điện thoại: (067) 3872966 Fax: (067) 3872967
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Tiền Giang**
Địa chỉ: Km 1990, Quốc lộ 1, ấp Mỹ Cần, xã Nhị Mỹ, huyện Cai Lậy, Tiền Giang
Điện thoại: (073) 3826047 Fax: (073) 3826968
 - ✓ **Chi nhánh Nông dược HAI tại Đồng Nai**
Địa chỉ: Ấp Trần Cao Vân, xã Bàu Hàm 2, huyện Thống Nhất, Đồng Nai
Điện thoại: (061) 3771810 Fax: (061) 3771809

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Vĩnh Long
Địa chỉ: Ấp Long Thuận, xã Long Phước, huyện Long Hồ, Vĩnh Long
Điện thoại: (070) 3948456 Fax: (070) 3948467
- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Lâm Đồng
Địa chỉ: Số 25A, Tổ 10, Thôn Phi Nôm, Xã Hiệp Thạnh, Huyện Đức Trọng, Lâm Đồng
Điện thoại: (063) 3657614 Fax: (063) 3657615
- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Đắk Lắk
Địa chỉ: 472 Võ Văn Kiệt, Phường Khánh Xuân, TP. Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk
Điện thoại: (00500) 3512 777 Fax: (00500) 3512 888
- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Sơn La
Địa chỉ: Tiểu khu 3, Thị trấn Hát Lót, Huyện Mai Sơn, Tỉnh Sơn La
Điện thoại: (022) 3743 886 Fax: (022) 3743 886
- ✓ Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm
Địa chỉ: 358 Kinh Dương Vương, phường An Lạc, quận Bình Tân, TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (08) 37522256 Fax: (08) 38752973
- ✓ Văn phòng đại diện Campuchia
Địa chỉ: 120B E0 E1 E2, đường 192, phường Toeklork, quận Tolkok, Phnompenh, Campuchia
Điện thoại: 00855 2 399 7006 Fax: 00855 2 399 7006

6. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông

Bảng 1: Danh sách cổ đông nắm trên 5% vốn cổ phần thời điểm 08/10/2014

Tên cá nhân	Số CMND	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
Lê Thành Vinh	040079000063	P2805A-CC FLC landmark Tower, Mỹ Đình 2, Nam Từ Liêm, Hà Nội	3.930.880	22,59
Phạm Văn Nùng	024332204	227 đường 32 tiểu khu 2 Ao Sen, Bình Trị Đông B, Bình Tân	1.512.727	8,69
Công ty TNHH Long Hưng	1101253055	Km 1929 Quốc lộ 1A xã Long Hiệp.H.Bến Lức, Long An	1.124.492	6,46
Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế KLF	0104168889	Khu Liên hợp thể thao Golfnet, Lê Đức Thọ, Mỹ Đình 2, Nam Từ Liêm, Hà Nội	4.263.000	24,5

Bảng 2: Danh sách cổ đông sáng lập

TT	Tên	Số cổ phần theo ĐKKD	% sở hữu
1	Đại diện vốn Nhà nước (Đặng Thanh Cường, Phạm Văn Hưng)	6.900.000	46%
2	Nguyễn Công Chiến	100.000	0,67%
3	Nguyễn Thị Lệ Hằng	100.000	0,67%
4	Quách Thành Đồng	100.000	0,67%
5	Trần Tăng Phi Oanh	63.400	0,42%
6	Trần Văn Phát	9.990	0,07%
7	Và 91 cổ đông khác	3.844.830	25,63%
Tổng cộng		11.118.220	74,12%

Nguồn: Giấy chứng nhận ĐKKD số 0301242080 do Sở Kế hoạch Đầu tư thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 26/02/2014).

Khoản 5, Điều 84, Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005 quy định: Trong thời hạn 03 năm kể từ ngày công ty được cấp Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng Cổ đông. Đến nay đã hết thời hạn 03 năm kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh, do đó các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập đã được bãi bỏ.

Bảng 3: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 08/10/2014

Đối tượng	Số lượng cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
I. Cổ đông nội bộ	4.884.376	28,07%
1. Hội đồng Quản trị	4.727.610	27,17%
2. Ban Giám đốc (TGD là thành viên HĐQT)	138.000	0,79%
3. Ban Kiểm soát	18.766	0,11%
4. Kế toán trưởng	0	0
II. Cổ phiếu quỹ	0	0
III. Cổ đông khác	12.515.615	71,93%

1.	Trong nước	12.452.923	71,57%
1.1.	Cá nhân	6.251.598	35,93%
1.2.	Tổ chức	6.201.325	35,64%
	Trong đó: Nhà nước	0	0
2.	Nước ngoài	62.692	0,36%
2.1.	Cá nhân	48.068	0,27%
2.2.	Tổ chức	14.624	0,09%
Tổng cộng		17.399.991	100%

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 08/10/2014 – CTCP Nông dược HAI

7. Danh sách sở hữu công ty con và liên kết

Tại thời điểm 30/09/2014, Công ty cổ phần Nông dược HAI có 01 công ty con.

Bảng 4: Danh sách sở hữu công ty con của Công ty tại thời điểm 30/09/2014

TT	Công ty	Vốn điều lệ (đồng)	Giá trị nắm giữ của CTCP Nông dược HAI (đồng)	% Sở hữu/ kiểm soát
1	Công ty TNHH Nông dược HAI Quy Nhơn	5.000.000.000	5.000.000.000	100%

Tại thời điểm 30/09/2014, Công ty cổ phần Nông dược Hai có 03 công ty liên kết.

Bảng 5: Danh sách công ty liên kết tại của Công ty thời điểm 30/09/2014

TT	Công ty	Vốn điều lệ (đồng)	Giá trị nắm giữ của CTCP Nông dược HAI (đồng)	% Sở hữu
1	Công ty TNHH HAI Minh Long	22.000.000.000	11.000.000.000	50 %
2	Công ty CP Thương mại Nông nghiệp Sông Mê Kông	40.000.000.000	12.000.000.000	30%

TT	Công ty	Vốn điều lệ (đồng)	Giá trị nắm giữ của CTCP Nông dược HAI (đồng)	% Sở hữu
3	Công ty TNHH Bốn Búng	30.000.000.000	15.000.000.000	50%

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 – CTCP Nông dược HAI

8. Hoạt động kinh doanh

8.1. Sản phẩm, dịch vụ chính của CTCP Nông dược HAI

Công ty cổ phần Nông dược HAI phân phối đầy đủ các dòng sản phẩm hóa chất phục vụ cho nhu cầu sản xuất nông nghiệp như: thuốc kích thích tăng trưởng, thuốc bảo vệ thực vật và phân bón. Ngoài ra, Công ty hiện đã triển khai hoạt động kinh doanh giống cây trồng và có kế hoạch mở rộng lĩnh vực kinh doanh này.

8.1.1. Thuốc kích thích tăng trưởng

Sản phẩm

Mô tả



**Thuốc kích thích
mủ cao su
EFFORT 2,5%
PASTE**

Sản phẩm của Công ty Biocrop Pte.,Ltd. (Singapore) có công dụng:

- Kích thích ra mủ (làm mủ cao su không đông kết bít các tuyến mủ gây chảy mủ);
- Kéo dài thời gian chảy mủ;
- Chảy mủ đều;
- Tăng sản lượng mủ.



**Thuốc kích thích
sinh trưởng
DEKAMON
22,43L**

Sản phẩm có công dụng:

- Kích thích cây trồng này mầm nhanh, ra rễ nhiều, đặc biệt giúp rễ lúa phát triển mạnh trên đất nhiễm phèn;
- Kích thích cây trồng ra hoa, ra hoa đồng loạt, tăng trái đậu, hạn chế rụng trái non;
- Làm chắc hạt lúa, bắp, đậu, cây ăn quả tích lũy nhiều đường, rau quả tích lũy nhiều vitamin C.



**Thuốc điều hòa
sinh trưởng
COLLYNA 200
TB**

Sản phẩm của nhà sản xuất Jiangxi New Reyphon Biochemical Co.,Ltd (P.R.C) có công dụng:

- Kích thích hạt và củ nảy mầm nhanh và đều;
- Kích thích sự phát triển thân, chồi, lá;
- Kích thích ra hoa, ra hoa đồng loạt, hạn chế rụng hoa và quả;
- Kích thích sự phát triển quả, tăng kích thước quả, quả lớn nhanh, chín đồng loạt;
- Làm chậm quá trình chín của quả, có thể neo quả thêm 1 thời gian;
- Tăng năng suất và chất lượng nông sản;
- Có thể sử dụng cho nhiều loại cây trồng như: lúa, rau ăn lá, cây ăn quả, cây công nghiệp, cây hoa kiểng,...

8.1.2. Thuốc bảo vệ thực vật

Sản phẩm	Mô tả
- Thuốc trừ sâu TAKARE 2EC	Sản phẩm của Agri Life (Ấn Độ) chuyên trừ nhện, sâu hại nhóm chích hút, trừ rầy nâu, bọ trĩ, nhện gié hại lúa, rệp, sâu vẽ bùa,... và không độc hại với môi trường, động vật bậc cao
SUCO 50EC	Thuốc phân hủy nhanh, không để lại dư lượng trong đất, nước lâu dài, trừ nhiều loại sâu miệng nhai, chích hút hại lúa, sâu đục thân, sâu cuốn lá, bọ trĩ, rệp dính, rầy mềm,...
WELLOF 330EC & 3GR	Sản phẩm của Công ty Sabero Organics Gujarat Ltd (Ấn Độ) có công dụng trừ sâu cuốn lá, rầy nâu lúa, bọ hà khoai lang và rệp sáp rễ hồ tiêu
NURELLE D 25/2.5EC	Sản phẩm của Công ty Dow AgroSciences (Hoa Kỳ) có công dụng rộng, trừ được nhiều loài sâu hại trên nhiều loại cây trồng

NOUVO 3,6EC	Sản phẩm của Qingdao Hansen Biologic Science Co.,Ltd (P.R.C) có công dụng trừ sâu, nhện kháng thuốc, trừ rầy nâu, bọ trĩ, sâu đục bẹ hại lúa,... Sản phẩm có nguồn gốc sinh học, ít ảnh hưởng đến thiên địch và môi trường
MOSPILAN 3EC & 20SP	Sản phẩm của Nippon Soda Ltd (Nhật Bản) có khả năng diệt được sâu trưởng thành, sâu non, trứng, hiệu lực nhanh và kéo dài
HOPSAN 75 EC	Sản phẩm của Coromandel International Limited (Ấn Độ) có công dụng phổ rộng, diệt được nhiều loài sâu chích hút và miệng nhai trên nhiều loại cây trồng
HOPPECIN 50EC	Sản phẩm của Hunan Gofar Fine Chemical Industry Tech.Co.,Ltd (P.R.C) có công dụng diệt trừ rầy, diệt cả rầy non và trưởng thành
CYPER 25 EC	Sản phẩm của hemani Industries Limited (Ấn Độ) có tác dụng rộng, có hiệu lực cao và kéo dài
OPULENT 150SC	Sản phẩm đặc trị sâu cuốn lá lúa. Sâu bỏ ăn sau khi nhiễm thuốc từ vài phút đến 4 tiếng và chết hẳn sau 4 đến 48 tiếng
ALTACH 5EC	Sản phẩm của Insecticide Limited (Ấn Độ) có công dụng phổ rộng, hiệu lực nhanh, mạnh diệt được nhiều loại sâu hại trên nhiều loại cây trồng. Thuốc bám dính tốt, hấp thu nhanh qua lá, ít bị rửa trôi
ATABRON 5 EC	Sản phẩm có tác động tiếp xúc, vị độc, làm ức chế sự hình thành kitin tạo lớp da cơ thể sâu, làm cho sâu non không lột xác được mà chết.
APPLAUD 10WP	Thuốc trừ rầy nâu, các loại rầy hại lúa, bọ phấn trắng, rệp vảy, rầy xanh, rệp sáp hại rau. Hiệu lực kéo dài từ 20-30 ngày phun làm giảm số lần phun
ONCOL 20EC, 25 WP	Sản phẩm phổ rộng, hiệu quả với nhiều loại sâu dưới đất, sâu ăn lá, chích hút, đục cành, đục quả, tuyến trùng trên nhiều loại cây trồng

	BISECTOR 500 EC	Thuốc trừ rầy hỗn hợp, phổ rộng, hiệu lực cao trừ nhiều loại sâu miệng nhai và chích hút hại cây trồng
	HOPSAN 75EC	Thuốc trừ sâu hỗn hợp, phổ rộng, trừ được nhiều loài sâu chích hút và miệng nhai trên nhiều loại cây trồng
	LANNATE 40SP	Sản phẩm có tác dụng nhanh trên nhiều loại sâu ăn lá, chích hút, nhện trên nhiều loại cây trồng
	CARPRO 5,4EC	Thuốc chuyên diệt sâu, rầy và nhện có nguồn gốc sinh học, chuyên trị các loại sâu đã kháng thuốc, đặc biệt các loại khó như sâu tơ, sâu xanh
	IMIDA 10WWP	Thuốc có tính năng lưu dẫn mạnh, đặc trị công trùng chích hút
	AMMATE 150SC	Sản phẩm thuộc thế hệ mới nhất của Công ty DUPONT – Hoa Kỳ có cách diệt sâu độc đáo, sâu ngưng ăn tức thời ngay sau khi nhiễm thuốc
- Thuốc trừ cỏ	FAGON 20AS	Sản phẩm của Zhejiang Shenghua Biok Biology Co.,Ltd (P.R.C) có tác dụng tiếp xúc, không chọn lọc, hậu nảy mầm
	ECHO 60EC	Diệt hữu hiệu các loại cỏ phổ biến trên ruộng lúa như lồng vực, cỏ đuôi phụng, cỏ cháo, cỏ chác,...
	DREAM 480SC	Sản phẩm của Jiangsu Tenglong Biological and Medicinal Co.,Ltd (P.R.C) có hiệu lực cao trừ nhiều loại cỏ đa niên và hàng niên cho vườn cây ăn quả, cây công nghiệp lâu năm (cao su, cà phê,..), cây trồng hàng năm
	CLINCHER 10EC	Sản phẩm có tác dụng kim hãm sinh tổng hợp acid béo bằng cách kim hãm men acetyl CoA carboxylaza trong cỏ lá hẹp
	SIRIUS 10WP + HONEYCIN 6GR	Thuốc an toàn cho lúa, ít độc với cá, diệt trừ hầu hết các loại cỏ trên đồng ruộng

	SIRIUS 10WP, 70WG	Sản phẩm của Nissan Chem. Ind Ltd (Nhật Bản) có công dụng diệt trừ cỏ hòa bản, cỏ cói lác và cỏ lá rộng, rất an toàn cho lúa
	ONECIDE 15EC	Sản phẩm của Ishihara sangyo Kaisha (Nhật Bản) có công dụng hiệu lực cao đối với nhóm cỏ hòa bản như cỏ lồng vực, cỏ màn trâu, cỏ mật,...trên các loại cây trồng như đậu phộng, tương, sắn, dưa hấu, rau cải,...
	OK 683SL	Sản phẩm của Agri Crop Products Ltd (Sri Lanka) có công dụng diệt trừ các loại cỏ nần lác và cỏ lá rộng
	RoundUP 480SC	Thuốc được hấp thụ qua lá và phần xanh của cây cỏ, sau đó vận chuyển đến đỉnh sinh trưởng và các bộ phận khác gây ức chế quá trình sinh tổng hợp amino acid
	GOROP 500EC	Thuốc kìm hãm phân chia tế bào và sự kéo dài rễ bằng cách kìm hãm sinh tổng hợp protein và các chuỗi acid béo. Thuốc hấp thụ qua lá mầm, lá bao mầm và rễ thứ cấp của mầm
	CLIPPER 250D	Sản phẩm của Dow Agrosiences B.V (Hoa Kỳ) có tính bám dính tốt, chống rửa trôi, diệt trừ hầu hết các loại cỏ phổ biến trong đồng ruộng
	ALLY 20WG	Sản phẩm của Dupont Vietnam Ltd có tác dụng diệt cỏ trên ruộng lúa cấy, sạ và trên vườn cây cao su
	ADORE 25SC	Thuốc an toàn cho lúa sử dụng để diệt cỏ từ 8 ngày sau sạ tới cuối thời kỳ lúa đẻ nhánh
- Thuốc trừ bệnh	VALI 3SL – VALI 5SL	Thuốc kháng sinh rất an toàn cho cây trồng, phòng trị hiệu quả nấm gây bệnh khô vằn hại lúa bắp, ...
	TOP 70 WP	Thuốc phòng trị đạo ôn, đốm vằn, vàng lá, đốm lá, phấn trắng,...
	PULSOR 23F	Thuốc có hiệu lực đối với bệnh đốm vằn hại lúa, thối rễ cây non trên bông vải, thối rễ đậu phộng, đen cuống khoai tây,...

LIPMAN 80WG	Thuốc phòng trừ hiệu quả nhiều hại trên lúa, cà phê, nho, cây có múi, tiêu, bông, vải, ngô, đậu, cà chua, khoai tây, hoa kiêng,...
GEKKO 20SC	Thuốc phòng trừ nhiều loại gây hại trên nhiều loại cây trồng đặc biệt trên nhóm nấm khó trị Oomycetes
CATCAT 250EC	Phòng trừ hữu hiệu các loại bệnh: lem lép hạt, vàng lá, đốm nâu, thối thân lúa, phấn trắng,...
CARBENDA SUPPER 50Sc	Thuốc được sản xuất với công nghệ tiên tiến có chất phụ gia đặc biệt phòng trừ phổ rộng các loại bệnh
BONNY 4SL	Thuốc phòng trị hiệu quả nhiều loại bệnh do nấm và vi khuẩn gây ra, an toàn cho cây trồng, ít độc đối với người và gia súc
BEAM 75WP	Thuốc có tác động lư dẫn mạnh, hiệu lực kéo dài, ngăn chặn ngay sự tấn công của nấm gây bệnh đạo ôn lá, đạo ôn cổ bông trên lúa
Bộ ba thuốc trừ bệnh HAI - BBA	Thuốc là giải pháp toàn diện trị triệt để các bệnh hại lúa trong suốt vụ với 3 lần phun kết hợp, giúp lúa trở nhanh, hạt vàng, chắc.
AVISO 350SC	Sản phẩm của Biocrop PTE.,Ltd (Singapore) có công dụng phòng trị lem lép hạt, đạo ôn, đốm vòng cà chua, rỉ sắt cà phê, phấn trắng hoa hồng, cao su,...
- Thuốc trừ ốc	HONEYCIN 150SC Thuốc có tác dụng lên hệ thần kinh làm ốc tê liệt, phá vỡ màng nhày tiết ra nhiều nước, ốc bị mất nước, không ăn và chết. Thuốc an toàn cho lúa, không độc với cá và động vật thủy sinh

8.1.3. Phân bón

Sản phẩm

Mô tả



HAI CHYODA

- Cung cấp NPK dễ hấp thụ cho cây trồng;
- Được đất hấp thụ tốt, giúp cây trồng sử dụng hiệu quả dinh dưỡng, hạn chế sự rửa trôi, trực di, bốc hơi làm thất thoát phân bón;
- Cải thiện PH đất, tăng hấp thu lân;
- Giúp cây trồng phát triển rễ, thân, cành, lá: phục hồi nhanh sau thu hoạch, cắt bông, tia cành
- Giúp cây trồng mau ra hoa; tăng đậu trái, hạn chế rụng trái non



CALCIUM NITRATE

- Cung cấp canxi và đạm dễ hấp thụ cho cây trồng;
- Cải tạo đất: Hạ phèn, khử mặn, ngăn chặn sự suy thoái của đất, phục hồi cấu trúc đất làm đất thông thoáng, thấm nước tốt, giảm ngộ độc sắt (Fe), nhôm (Al) và mangan (Mn);
- Phân hủy chất hữu cơ nhanh hơn, giải độc hữu cơ cho cây trồng;
- Làm tăng sự hữu dụng của phân lân, Molipden (Mo), tăng sự hấp thu kali của cây trồng



SUMICOAT 16-19-16

- Sumicoat 16-19-16 là phân bón phóng thích dinh dưỡng có kiểm soát, 1 lần bón;
- Sumicoat 16-19-16 là phân phức hợp NPK đồng nhất trong 1 viên, vỏ bọc là 1 màng nhựa có cấu trúc đặc biệt (thông minh) kiểm soát sự phóng thích dinh dưỡng từ từ ra ngoài vùng rễ, đáp ứng theo nhu cầu sinh trưởng phát triển của cây trồng
- Dạng viên, có vỏ bọc, màu nâu xám



**Phân bón lá rong
biển thiên nhiên
TEKKA
(SEAWEED)**

- Cung cấp NPK và trung vi lượng dễ hấp thụ cho cây trồng;
- Kích thích cây trồng tăng hấp thụ dinh dưỡng từ đất, cải thiện hiệu quả sử dụng phân bón;
- Kích thích hạt nảy mầm, tăng sự phát triển của rễ;
- Kích thích ra hoa, chống rụng hoa, tăng đậu trái, hạn chế rụng trái non;
- Nuôi dưỡng hoa, quả, củ hạt: hoa to, đẹp, lâu tàn, quả, củ to, chắc ruột, màu sắc đẹp, ngon ngọt, hạt chắc, mẩy vàng sáng



**Phân bón lá
CALCIUM –
BORON
DYNAMIC**

- Cung cấp canxi, Bo dễ hấp thụ cho cây trồng;
- Cứng cây, chống đổ ngã;
- Giúp sự hình thành và phân hóa mầm hoa, tăng số lượng hoa;
- tăng sức sống của hạt phấn, tăng thụ phấn, tăng đậu trái, giảm rụng trái non;
- Tăng tổng hợp protein, lipid, làm tăng lượng đường và các vitamin trong củ quả, ngăn ngừa sự thối trái.



**Phân bón lá đa vi
lượng cao cấp
KING**

- Cung cấp NPK và vi lượng dễ hấp thụ cho cây trồng;
- Kích thích cây trồng phát triển rễ, thân, cành, lá: phục hồi nhanh sau thu hoạch, cắt bông, tia cành;
- Kích thích cây trồng mau ra hoa, tăng đậu trái, hạn chế rụng trái non;
- Kích thích cây trồng tăng hấp thụ chất dinh dưỡng từ đất;
- Giúp cây trồng tăng khả năng chống chịu với các điều kiện bất lợi của thời tiết.



- Phân bón lá hoàng hồ -Si**
- Cung cấp NPK, Silic (SiO₂) và Acid Humic để hấp thụ cho trồng;
 - Acid Humic kích thích cây trồng sinh trưởng phát triển.

8.2. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm

Doanh thu của Công ty cổ phần Nông dược HAI chủ yếu đến từ mảng bán hàng và phân phối các sản phẩm. Mảng dịch vụ đóng góp không đáng kể, chỉ chiếm khoảng 2% trên tổng doanh thu của Công ty.

Bảng 6: Cơ cấu doanh thu của CTCP Nông dược HAI

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Báo cáo tài chính Công ty mẹ						Báo cáo tài chính hợp nhất					
	2012		2013		2014		2012		2013		2014	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Doanh thu thuần bán hàng hóa	800.036	97	880.216	96	863.280	96	815.853	97	892.808	96	879.594	96
Doanh thu thuần cung cấp dịch vụ	18.583	2	26.350	3	17.223	2	18.583	2	26.350	3	17.223	2
Doanh thu hoạt động tài chính	3.361	0	2.640	0	1.827	0	3.076	0	2.399	0	1.365	0
Thu nhập khác	7.577	1	8.952	1	16.414	2	7.645	1	8.762	1	16.074	2
Tổng cộng	829.556	100	918.158	100	898.744	100	845.157	100	930.319	100	914.257	100

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

Trong cơ cấu các nhóm sản phẩm và dịch vụ của Công ty, nhóm sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật có tỷ trọng cao nhất, đóng góp 76,87% trên tổng doanh thu. Trong khi đó, hoạt động kinh doanh hạt giống của Công ty đã có sự phát triển và mở rộng trong năm qua, chiếm tỷ trọng 20,57% trên tổng doanh thu.

STT	Ngành hàng	Doanh thu (đồng)	Tỷ trọng (%)
1	Thuốc bảo vệ thực vật	689.415.786.680	76,87%
2	Hạt giống ngô lai	184.452.016.603	20,57%

3	Phân bón	5.418.224.084	0,61%
4	Dịch vụ quảng bá, quảng cáo, cho thuê	17.531.231.985	1,95%
TỔNG		896.817.259.352	100%

Về cơ cấu lợi nhuận, mảng hoạt động tài chính ghi nhận khoản lỗ chiếm tỷ trọng 13% trên tổng lợi nhuận. Mặc dù lãi suất trên thị trường có xu hướng giảm dần trong giai đoạn 2013-2014 nhưng dư nợ ngắn hạn tăng lên (+45,5% so với cùng kỳ năm trước) đã làm tăng chi phí tài chính.

Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận của CTCP Nông dược HAI

Chỉ tiêu	Báo cáo tài chính Công ty mẹ						Báo cáo tài chính hợp nhất					
	2012		2013		2014		2012		2013		2014	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Lợi nhuận từ bán hàng hóa	127.500	110	155.741	102	154.676	101	133.462	110	162.675	102	162.004	102
Lợi nhuận từ cung cấp dịch vụ	825	1	994	1	3.518	2	825	1	994	1	3.518	2
Lợi nhuận hoạt động tài chính	-19.531	-17	-11.911	-8	-21.012	-13	-19.816	-16	-12.152	-8	-21.087	-13
Lãi (Lỗ) khác	6.986	6	8.229	5	15.588	10	7.055	5	8.040	5	15.248	9
Lợi nhuận (lỗ) trong công ty liên kết	-	-	-	-	-	-	-170	0	257	0	-466	0
Tổng cộng	115.780	100	153.054	100	152.770	100	121.356	100	159.813	100	159.218	100

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

8.3. Nguyên liệu và các yếu tố đầu vào

8.3.1. Các nguyên liệu chính

Nguyên liệu chính cho các sản phẩm nông dược của HAI bao gồm các loại hóa chất dạng nguyên liệu để pha chế, sản xuất thuốc thành phẩm. Ngoài ra, HAI là nhà phân phối độc quyền tại thị trường Việt Nam cho nhiều sản phẩm đa dạng của các công ty, tập đoàn hóa chất hàng đầu thế giới như: Dupont, Dow Agrosociences của Hoa Kỳ; Sumitomo Chemicals, Nissan, Ishihara của Nhật Bản và một số công ty của các quốc gia khác như Ấn Độ, Indonesia, Trung Quốc,...

Nguyên vật liệu chính	Nhà cung cấp
-----------------------	--------------

Onecide 15EC, Atabron 5EC.	SUMMIT AGRO INTERNATIONAL LTD Địa chỉ: 8-12, Harumi 1-Chome, Chuo-ku, Tokyo 104-6223, Japan
Clincher 10EC, Beam 75WP, Chlorfyrupos technical 97%, Clipper 25OD, Pulsor 23F.	DOW AGROSCIENCES (MALAYSIA) SDN BHD Địa chỉ: 46350 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia
Facet 25SC, Bavistin 50FL, Alpha-Cypermethrin tech 93% (sản xuất Fastac EC), Opus 75EC, Kumulus 80DF.	BASF SINGAPORE PTE LTD Địa chỉ: 7 Temasek Boulevard 35-01, Suntec Tower One, Singapore 038987
Lannate 40SP bao bì 100gr và 500gr, Ammate 150SC bao bì 8ml và 100ml, Ally 20DF bao bì 1,5gr.	CÔNG TY TNHH DUPONT VIETNAM Địa chỉ: 12 Thống Nhất, Khu công nghiệp Sóng Thần II, huyện Dĩ An, tỉnh Bình Dương
Roundup 480SC, Lasso 48EC, Echo 60EC.	MONSANTO THAILAND LIMITED Địa chỉ: 19 Ratchadapisek Road, Laadyao, Chatuchak, Bangkok 10900, Thailand
Sumi-Alpha 84%, Sumithion 95%, Sumi-Eight 12,5WP, Applaud 85%,...	ITOCHU CHEMICAL FRONTIER CORPORATION Địa chỉ: 5-1, Kita-Aoyama 2-chome, Minato-ku, Tokyo 107-0061, Japan

8.3.2. Sự ổn định của nguồn nguyên liệu

Công ty có quan hệ kinh doanh với nhiều nhà cung cấp nổi tiếng trên thế giới do đó hạn chế được rủi ro thiếu hụt hàng và tăng tính cạnh tranh giữa các nhà cung cấp. Kế hoạch nhập nguyên liệu luôn được Công ty xây dựng từ 3-6 tháng trước các vụ sản xuất trong năm để đảm bảo tính ổn định. Trong trường hợp thay đổi giá nguyên liệu đều được các đối tác thông báo trước ít nhất 3 tháng để HAI có thể chủ động điều chỉnh được kế hoạch kinh doanh. Với vị thế là một đơn vị có thị phần lớn tại thị trường nông dược trong nước, HAI được hưởng nhiều chính sách ưu đãi của các nhà sản xuất nguyên liệu nước ngoài và đảm bảo được nguồn nguyên liệu tốt nhất trong các doanh

ngành nông dược tại Việt Nam từ đó, tăng tính cạnh tranh của các sản phẩm trên thị trường.

8.3.3. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận

Nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài do đó, biến động giá cả trên thị trường quốc tế sẽ ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên, giá cả nguyên liệu từ các nhà cung cấp khá ổn định và thường được điều chỉnh từ đầu năm ngoại trừ những biến động lớn trên thị trường quốc tế. Ngoài ra, do nhu cầu nhập khẩu nguyên liệu nên HAI cần nguồn ngoại tệ khá lớn, do đó, biến động của tỷ giá hối đoái hàng năm cũng ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh của Công ty.

8.4. Chi phí hoạt động kinh doanh

Bảng 8: Cơ cấu chi phí CTCP Nông dược HAI

Chỉ tiêu	Báo cáo tài chính Công ty mẹ						Báo cáo tài chính hợp nhất					
	2012		2013		2014		2012		2013		2014	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Giá vốn hàng bán	690.294	89	749.831	88	722.309	85	700.149	89	755.489	87	731.295	85
Chi phí tài chính	22.892	3	14.551	2	22.839	3	22.892	3	14.551	2	22.452	3
Chi phí bán hàng	53.124	7	70.409	8	78.490	9	56.361	7	74.456	9	82.823	10
Chi phí quản lý doanh nghiệp	9.158	1	19.411	2	21.122	3	10.443	1	20.902	2	22.890	2
Chi phí khác	590	0	722	0	826	0	590	0	722	0	826	0
Tổng cộng	776.058	100	854.924	100	845.586	100	790.435	100	866.121	100	860.286	100

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

Do đặc thù của hoạt động kinh doanh của Công ty, giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng là hai khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu chi phí của Công ty.

Giá vốn hàng bán trong giai đoạn từ 2012 đến nay chủ yếu là giá nhập khẩu nguyên liệu hóa chất và hàng hóa. Tỷ trọng giá vốn hàng bán trên tổng chi phí được duy trì khá ổn định, có xu hướng giảm nhẹ từ 89% năm 2012 xuống 85% năm 2014. Trong giai đoạn vừa qua, HAI tiếp tục đầu tư cho mạng lưới phân phối và hoạt động bán hàng để giữ vững và mở rộng thị phần khi mà mức độ cạnh tranh trong ngành ngày càng cao. Chi phí bán hàng đã tăng khá nhanh từ mức 56,3 tỷ đồng trong năm 2012 lên mức 82,8 tỷ đồng năm 2014, tương đương mức tăng là 47,06% do Công ty tăng cường mở rộng mạng lưới phân phối và quảng bá để gia tăng thị phần. Ngoài ra, chi phí tài chính của Công ty cũng tăng từ mức 14,5 tỷ đồng năm 2012 lên 22,4 tỷ đồng trong năm 2014 chủ yếu do mức dư nợ vay trong năm của Công ty tăng lên trong bối cảnh lãi suất thị

trường có xu hướng giảm. Tuy nhiên, Công ty vẫn kiểm soát tốt chi phí tài chính và giữ tỷ trọng chi phí tài chính trên tổng chi phí ổn định ở mức 3%.

8.5. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm, dịch vụ mới

Trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh, Công ty cổ phần Nông dược HAI luôn chú trọng tới việc nghiên cứu phát triển sản phẩm để có thể cung cấp các sản phẩm có tính ưu việt ngày càng cao, ít ảnh hưởng đến môi trường sống. Công ty đã thành lập trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm tại 358 Kinh Dương Vương, phường An Lạc, quận Bình Tân, Thành phố Hồ Chí Minh với nhiệm vụ nhanh chóng nghiên cứu, phát triển các sản phẩm thuộc sở hữu của Công ty với yêu cầu phù hợp trong chương trình thâm canh sản xuất của bà con nông dân hiện nay và xu hướng sắp tới như: sản phẩm nguồn gốc sinh học, chế phẩm phân bón qua lá dạng hữu cơ, chế phẩm kích thích sinh trưởng sinh học.

Ngoài ra, Công ty cũng tăng cường nghiên cứu các công thức pha chế với các hoạt chất mới, chất phụ gia thay thế để giảm giá thành sản phẩm, nâng cao tính hiệu quả và để có thể chủ động nguồn nguyên liệu hóa chất thay thế khi cần thiết.

8.6. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ của Công ty

Bảng 9: Một số chỉ tiêu tài chính

Chỉ tiêu	BCTC Công ty mẹ			BCTC Hợp nhất		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Tỷ suất lợi nhuận gộp	15,68%	17,29%	17,97%	16,09%	17,81%	18,46%
Lợi nhuận trước thuế	53.499	63.233	53.158	54.552	64.455	53.505
Lợi nhuận sau thuế	40.051	45.653	38.559	40.708	46.311	38.497
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	5,68%	6,07%	4,27%	4,88%	5,04%	4,27%
Hệ số ROA	6,14%	6,66%	4,75%	6,22%	6,73%	4,67%
Hệ số ROE	9,96%	11,82%	10,01%	10,10%	11,95%	9,91%

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

8.7. Hoạt động Marketing

Với phương châm chiến lược kinh doanh : “Tất cả vì lợi ích của khách hàng”, tiêu chí chọn lựa sản phẩm kinh doanh của Công ty cổ phần Nông dược HAI là “Hiệu quả - Chất lượng – Uy tín”, ngoài ra còn chú trọng chỉ tiêu “ít độc và thân thiện với môi trường”. Vì vậy, những sản phẩm được Công ty cung ứng trên thị trường trong những năm qua đều đáp ứng nhu cầu sản xuất nông nghiệp Việt Nam và được tin tưởng công

nhận là hàng Việt Nam chất lượng cao trong nhiều năm liền. Nhiều sản phẩm đã được bà con nông dân tin dùng trên thị trường và có thể xem là một thành công trong việc chuyển giao kỹ thuật cho nông dân để bảo vệ cây trồng như: thuốc trừ cỏ Sirius 10 WP, Facet 25 SC, Clincher 10 EC, Onecide 15 EC, Roudup 480 SC, O.K 683 DD; thuốc trừ sâu Fastac 5 EC, Hopsan 75 ND, Atabron 5 EC, Applaud 10 WP, Hoppecin 50 EC; thuốc trừ bệnh Beam 75 WP, Bavistin 50 FL, Opus 75 EC, Carbenda 50 SC,...

Ngoài ra, với mục tiêu là bảo đảm cho mọi người nông dân khi sử dụng sản phẩm của Công ty đều đạt được hiệu quả cao và an toàn nhất nên Công ty thường xuyên đầu tư cho công tác quảng bá đến tận người nông dân và đại lý phân phối. Những nội dung trong công tác quảng bá sản phẩm bao gồm: giới thiệu công ty, đặc tính sản phẩm, thực hiện mô hình trình diễn sản phẩm, trao tặng sản phẩm dùng thử,... Ngoài ra, Công ty đã lựa chọn một số hình thức thực hiện sau:

- Tổ chức các hội thảo sản phẩm cho đại lý và nông dân;
- Kết hợp với các chi cục BVTV, Trung tâm khuyến nông, Hội nông dân tổ chức các lớp tập huấn, hội thảo hoặc tọa đàm với các chuyên đề chăm sóc bảo vệ cho từng cây trồng đặc trưng ở mỗi địa phương;
- Thử nghiệm đồng ruộng và các điểm trình diễn nông dược;
- Quảng cáo thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng;

8.8. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Logo Công ty:



Logo của Công ty có hình vương miện với ý nghĩa ban đầu khi Công ty thành lập là "Vua của ngành bảo vệ thực vật". Ba lá màu xanh lá mạ vươn cao biểu hiện đồng lúa tốt tươi của những nhánh lúa, nền tảng của lúa tốt tươi là chân đế với 3 chữ "H.A.I". "H.A.I" là tên gọi tất quen thuộc của khách hàng và các đối tác về tên của Công ty. Năm 2005, khi tiến hành cổ phần hóa tên Công ty được đổi thành Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I, với mục đích giữ lại ý nghĩa của thương hiệu nên Công ty có tên tiếng Anh là Hightech Agrochemical Industry (Công nghiệp hóa chất nông nghiệp chất lượng cao).

Nhân hiệu thương mại

Hiện nay, Công ty đang kinh doanh với các nhân hiệu thương mại thuộc hai nguồn sở hữu khác nhau:

- Nguồn sở hữu thuộc các nhà cung cấp: các nhân hiệu thương mại này được các nhà cung cấp ủy quyền hoặc giao độc quyền cho công ty HAI phân phối lâu dài ở Việt Nam.

- Nguồn sở hữu thuộc Công ty HAI: các nhãn hiệu này có thể Công ty trực tiếp kinh doanh phân phối, hoặc nhượng quyền kinh doanh cho các công ty khác phân phối với sự ràng buộc nghiêm ngặt về quản lý chất lượng sản phẩm để đảm bảo uy tín của thương hiệu.

8.9. Các hợp đồng lớn đang thực hiện

Bảng 10: Các hợp đồng đã và đang thực hiện trong giai đoạn 2013-2014

TT	Tên dịch vụ	Giá trị hợp đồng (đồng)	Tình trạng hợp đồng
Hợp đồng đầu ra			
1	Hợp đồng số 39/HĐKT/07-2014 ngày 30/07/2014 về việc mua bán Nông dược	1.612.800.000VNĐ	Hoàn thành
2	Hợp đồng số 56/HĐKT/10-2014 ngày 21/10/2014 về việc mua bán Nông dược	9.646.875.000VNĐ	Hoàn thành
3	Hợp đồng số 50/HĐKT/10-2014 ngày 02/10/2014 về việc mua bán Nông dược	1.748.512.500VNĐ	Hoàn thành
4	Hợp đồng số 73/HĐKT/10-2014 ngày 27/10/2014 về việc mua bán Nông dược	4.630.500.000VNĐ	Hoàn thành
5	Hợp đồng số 69/HĐKT/10-2014 ngày 27/10/2014 về việc mua bán Nông dược	2.550.240.000VNĐ	Hoàn thành
Hợp đồng đầu vào			
1	Hợp đồng số 39/HAI-SNY/14 ngày 11/07/2014 về việc mua bán Nông dược	142,080.00USD	Hoàn thành
2	Hợp đồng số 14HKS0812169 ngày 12/08/2014 về việc mua bán Nông dược	73,600.00USD	Hoàn thành
3	Hợp đồng số 2014HAI06 ngày 16/05/2014 về việc mua bán Nông dược	286,070.00USD	Hoàn thành
4	Hợp đồng số AOPL/HAI/M-2/14 ngày 30/05/2014 về việc mua bán Nông dược	32,640.00USD	Hoàn thành
5	Hợp đồng số HAI-09/14 ngày 12/09/2014 về việc mua bán Nông dược	3,209,220.00USD	Chưa hoàn thành

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

9. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 3 năm gần nhất

Bảng 11: Kết quả HĐSX kinh doanh của CTCP Nông dược HAI

Đơn vị: triệu đồng

Chi tiêu	BCTC Công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Tổng tài sản	652.428	685.215	812.439	654.678	687.631	819.535

Vốn chủ sở hữu	402.092	386.209	385.387	403.160	387.453	386.473
Doanh thu thuần	818.619	906.566	880.503	834.436	919.158	896.817
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	46.512	55.003	37.570	47.667	56.159	38.722
Lợi nhuận khác	6.986	8.229	15.588	7.055	8.040	15.248
Lợi nhuận trước thuế	53.499	63.233	53.158	54.552	64.455	53.505
Lợi nhuận sau thuế	40.051	45.653	38.559	40.708	46.311	38.497
Tỷ lệ chi trả cổ tức	30%	20%	0%	30%	20%	0%

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

10. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

10.1. Nhân tố thuận lợi

- Tình hình kinh tế vĩ mô trong nước đang có dấu hiệu phục hồi, môi trường lãi suất thấp và ổn định giúp Công ty chủ động và cắt giảm chi phí tài chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Giá dầu thô trên thế giới đã giảm mạnh trong nửa cuối năm 2014 đã tác động mạnh tới nền kinh tế toàn cầu. Nguồn nguyên liệu sử dụng cho ngành hóa chất trong đó có hóa chất sản xuất nông dược hầu hết có nguồn gốc từ dầu mỏ. Do đó, giá dầu thế giới giảm sẽ là cơ sở để giá nguyên liệu đầu vào của Công ty có thể giảm trong thời gian tới giúp tăng biên lợi nhuận tại mảng kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật;
- Ngành nông nghiệp của Việt Nam vẫn đang tăng trưởng với tốc độ 3%-4% sẽ tiếp tục thúc đẩy nhu cầu đối với các sản phẩm nông dược của Công ty. Ngoài ra, đà giảm giá của một số mặt hàng nông sản đặc biệt là giá cao su thế giới đang có dấu hiệu chững lại và được kỳ vọng sẽ phục hồi khoảng cuối năm 2015 sẽ thúc đẩy Công ty mở rộng cung ứng sản phẩm cho cây trồng này;
- Bộ máy của Công ty tương đối linh hoạt và hiệu quả. Các CBCNV Công ty có trình độ chuyên môn cao và giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực nông nghiệp;
- Công ty không ngừng nỗ lực nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, cùng những chính sách phù hợp để phát triển những mối quan hệ đối tác thành hợp tác lâu dài.

10.2. Nhân tố bất lợi

- Diễn biến của bệnh dịch và thời tiết: Dịch bệnh có thể diễn biến không thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Diễn biến thời tiết thuận lợi cũng sẽ có tác động làm giảm nhu cầu đối với các sản phẩm của Công ty;
- Thói quen tiêu dùng: Giá của các loại nông sản đều đang ở vùng thấp và sự cải thiện vẫn chậm chạp, nông dân sản xuất khó khăn nên hạn chế sử dụng các loại nông dược chất lượng tốt với giá cao của Công ty nếu tình hình diễn biến dịch bệnh không thực sự nguy hại;
- Tình hình cạnh tranh: Ngành kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật cạnh tranh ngày càng gay gắt khiến cho chính sách bán hàng phải thông thoáng hơn và sử dụng nhiều hình thức chiết khấu hơn. Ngoài ra có thể có những sự cạnh tranh không lành mạnh từ những nguồn sản phẩm hàng kém chất lượng, hàng nhái.

11. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành

11.1. Vị thế của công ty trong ngành

Công ty cổ phần Nông dược HAI là một trong các công ty hàng đầu về kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật tại Việt Nam. Vị thế của Công ty được thể hiện qua các tiêu chí sau:

- HAI là doanh nghiệp có bề dày truyền thống trong ngành nông dược và có quan hệ khách hàng quốc tế rộng rãi, có uy tín trên thị trường;
- Là một công ty trong ngành nông nghiệp có quy mô vốn lớn. Với kế hoạch tăng vốn lên 1.019 tỷ đồng, HAI sẽ là công ty có vốn chủ sở hữu lớn thứ 2 trong các công ty kinh doanh nông dược sau Công ty cổ phần bảo vệ thực vật An Giang;
- HAI có doanh thu lớn, thị phần chiếm khoảng 10%-15% trong nước;
- Hệ thống phân phối rộng khắp cả nước với 14 chi nhánh và hàng trăm đại lý phân phối trung gian;
- Là doanh nghiệp phân phối độc quyền tại Việt Nam cho nhiều nhà sản xuất lớn trên thế giới như Nissan, Sumitomo (Nhật Bản), Dupont (Hoa Kỳ),...
- Có đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm, năng động trong ngành nông nghiệp;
- Thương hiệu đã được nhiều khách hàng trong và ngoài nước biết đến.

11.2. Triển vọng phát triển của ngành

Việt Nam là một đất nước có tiềm năng rất lớn về nông nghiệp. Trong đó, tốc độ tăng trưởng của mảng nông dược nhanh hơn so với tốc độ sản xuất nông nghiệp nói chung do nhu cầu sử dụng nông dược ngày càng được mở rộng trên nhiều loại cây trồng. Do đó, với vị thế như trên, Công ty cổ phần Nông dược HAI có đủ cơ sở để xây dựng kế hoạch kinh doanh nhằm vươn lên vị trí dẫn đầu trong ngành vào năm 2016. Các cơ hội phát triển của ngành đến từ sự phát triển nhu cầu của ngành và các chính sách của nhà nước như sau:

Tình hình xuất khẩu nông sản của Việt Nam sẽ tiếp tục tăng mạnh sau khi Việt Nam tham gia các Hiệp định quan hệ đối tác quốc tế như TPP, Hiệp định thương mại tự do

Việt Nam – Châu Âu,...sẽ thúc đẩy nông dân chọn lọc các sản phẩm nông dược có chất lượng và uy tín để giảm rủi ro về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật khi xuất khẩu nông sản sang các thị trường khó tính như Châu Âu, Mỹ, Nhật Bản. Điều này sẽ tạo cơ hội cho HAI mở rộng các sản phẩm vốn là thế mạnh với chất lượng tốt.

Trình độ canh tác của nông dân Việt Nam ngày càng cải thiện với sự tiếp thu khoa học kỹ thuật trong canh tác sẽ thúc đẩy đầu tư cho các sản phẩm nông dược chất lượng cao;

Yếu tố môi trường ngày càng được quan tâm trong việc sản xuất và sử dụng nông dược đồng thời mức độ quản lý ngày càng được siết chặt để hạn chế việc sử dụng các hóa chất bảo vệ thực vật không rõ nguồn gốc hoặc có chất lượng thấp, ảnh hưởng xấu đến môi trường. Xu hướng này cùng với lợi thế về mạng lưới các nhà cung cấp lớn trên thế giới sẽ mang lại ưu thế phát triển về khoa học công nghệ cho công ty.

11.3. Đối thủ cạnh tranh

Thị trường chính về sản phẩm nông dược của Công ty tập trung tại khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long nơi sản xuất lúa gạo lớn nhất cả nước. Ngoài ra, Công ty có hệ thống các chi nhánh trải khắp từ Bắc vào Nam. Vì vậy, Công ty có thể cạnh tranh trực tiếp với những đối thủ bao gồm cả công ty trong nước và một số công ty có vốn đầu tư nước ngoài.

STT	Đối thủ trong nước	Đối thủ nước ngoài & 100% FDI
1	Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang	Công ty TNHH Bayer CropScience Việt Nam
2	Công ty cổ phần vật tư nông nghiệp Cần Thơ	Công ty Map Pacific Việt Nam
3	Công ty cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam	Công ty TNHH Arysta Agro Việt Nam
4	Công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ	
5	Công ty cổ phần bảo vệ thực vật Sài Gòn	
6	Công ty cổ phần bảo vệ thực vật Trung Ương	

11.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng ngành, chính sách của Nhà Nước, và xu thế chung trên thế giới

Công ty cổ phần Nông dược HAI tập trung phát triển các sản phẩm và dịch vụ về nông nghiệp bao gồm: nông dược, giống, phân bón, nông sản. Công ty có kế hoạch tạo một chuỗi cung ứng sản phẩm và dịch vụ khép kín về nông nghiệp từ khâu kinh doanh

giống, hỗ trợ kỹ thuật canh tác, nông dược, phân bón và bao tiêu sản phẩm sau thu hoạch. Định hướng của Công ty được đánh giá là phù hợp với định hướng của ngành, thị trường và chính sách của nhà nước dựa trên các cơ sở sau:

- Yêu cầu về chất lượng nông sản ngày càng cao. Các thị trường xuất khẩu khó tính nhưng đầy tiềm năng cho nông sản Việt Nam như Châu Âu, Mỹ, Nhật Bản ngày càng đưa ra nhiều rào cản kỹ thuật cũng như các biện pháp kiểm dịch để kiểm soát chất lượng nông sản trước khi có thể thâm nhập vào các thị trường này;
- Nhà Nước tăng cường kiểm soát chất lượng nông dược, khuyến khích sử dụng các sản phẩm có uy tín, chất lượng tốt;
- Xu hướng sản xuất và tiêu dùng các sản phẩm an toàn với môi trường, giảm thiểu tác động đối với sức khỏe con người khi sử dụng nông dược;
- Mô hình liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp tỏ ra khá hiệu quả giúp nâng cao năng suất và quy mô sản lượng nông sản khi mà diện tích đất bị giới hạn.

12. Chính sách lao động

12.1. Số lượng và cơ cấu lao động

Số lượng và cơ cấu lao động của Công ty tại thời điểm 01/11/2014 là 270 người. Cơ cấu lao động của công ty như sau:

Bảng 12: Cơ cấu lao động của Công ty

Chỉ tiêu	Nam	Nữ
Phân theo trình độ học vấn		
Trên đại học	10	4
Đại học, cao đẳng	169	28
Trung cấp	8	1
Khác (Lao động phổ thông)	43	7
Tổng cộng	230	40
Phân theo phân công lao động		
Hội đồng quản trị/Ban Giám đốc	7	0
Lao động quản lý	70	21
Lao động trực tiếp	153	19
Tổng cộng	230	40
Phân theo thời gian hợp đồng		
Hợp đồng không xác định thời hạn	136	25
Hợp đồng có thời hạn	73	8
Hợp đồng dưới 01 năm, hợp đồng thử việc	21	7

Chỉ tiêu	Nam	Nữ
Tổng cộng	230	40

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

12.2. Các chính sách với người lao động

Công ty Cổ phần Nông dược HAI luôn đánh giá rất cao yếu tố con người là nhân tố hàng đầu trong sự thành công của công ty. Với tinh thần ý thức tập thể vững mạnh có được là do có những con người vận hành giỏi vì vậy nguồn nhân lực là yếu tố sống còn cho sự thành công của Công ty. Toàn bộ nhân viên công ty được đóng bảo hiểm và tham gia vào tổ chức công đoàn.

Văn phòng công ty hiện đại, ngăn nắp tạo điều kiện thoải mái cho CBCNV làm việc. Đồng thời với việc xây dựng môi trường làm việc năng động cùng cơ chế lương thưởng phúc lợi và thăng tiến nghề nghiệp minh bạch, việc tạo dựng văn hóa Công ty được chú trọng đặc biệt. Đạo đức nghề nghiệp và sự sáng tạo cá nhân luôn được khuyến khích phát triển.

Chế độ làm việc

- Thời gian làm việc: 8 giờ/ngày từ thứ 2 đến thứ 6 và sáng ngày thứ 7 (5,5 ngày/tuần);
- Lương và thưởng theo chế độ cạnh tranh và theo hiệu quả làm việc của từng người lao động, người lao động được đánh giá lại theo từng quý;
- Các chế độ: thai sản, con nhỏ, nghỉ phép, nghỉ ốm, làm thêm giờ: Theo Quy định của Luật lao động và Quy chế của Công ty.

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Chính sách đào tạo và phát triển nhân viên là một trong những công tác được ưu tiên hàng đầu của Công ty cổ phần Nông dược HAI. Công tác đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ được thực hiện một cách liên tục và thông suốt, có hệ thống. Mục tiêu của công ty là xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên thành thạo về nghiệp vụ, chuẩn mực trong đạo đức kinh doanh, chuyên nghiệp trong phong cách làm việc và nhiệt tình phục vụ khách hàng. Các nhân viên trong hệ thống được khuyến khích đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ phù hợp với chức năng công việc nhằm thực hiện tốt công việc hiện tại và chuẩn bị cho những công việc có tính trách nhiệm cao hơn.

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

- Mức lương trung bình hàng tháng là 9,3 triệu đồng/tháng (năm 2014);
- Xây dựng Quy chế lương, thưởng, hệ thống tiêu chuẩn chức danh và chính sách nhân viên gắn liền với năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc của người lao động, đảm bảo cạnh tranh với các doanh nghiệp trong ngành nhằm động viên, khuyến khích người lao động phát huy tính chủ động sáng tạo trong công việc.

Các chế độ phụ cấp bảo hiểm xã hội

Tất cả nhân viên chính thức của Công ty đều được hưởng các trợ cấp và đóng bảo hiểm xã hội phù hợp với Luật lao động. Thực hiện đầy đủ chế độ BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động. Người lao động được hưởng: Chế độ hưu trí; Chế độ ốm đau; Chế độ thai sản; Chế độ tử tuất; Chế độ tai nạn lao động & bệnh nghề nghiệp. Tham gia BHTN người lao động được hưởng trợ cấp thất nghiệp, hỗ trợ học nghề, hỗ trợ tìm việc. Công ty tạo môi trường làm việc an toàn, thân thiện, hiện đại, khuyến khích và tạo điều kiện cho CBCNV học tập, nâng cao trình độ để gắn bó làm việc lâu dài tại Công ty.

12.3. Chính sách cổ tức

Cổ tức được trích từ lợi nhuận của Công ty, cổ tức được chi trả cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; và ngay sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ đến hạn phải trả. Cổ tức được chia cho các cổ đông theo phần vốn góp. Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của HĐQT, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Lịch sử chi trả cổ tức của Công ty các năm gần đây như sau:

- Năm 2010: Công ty chi trả cổ tức 30% bằng tiền và chia thưởng cổ phiếu theo tỷ lệ 5:1;
- Năm 2011: Công ty chi trả cổ tức bằng tiền tỷ lệ 20% trên vốn điều lệ;
- Năm 2012: Công ty chi trả cổ tức bằng tiền tỷ lệ 30% trên vốn điều lệ;
- Năm 2013: Công ty chi trả cổ tức bằng tiền tỷ lệ 20% trên vốn điều lệ;
- Năm 2014: Công ty có kế hoạch chia thưởng cổ phiếu theo tỷ lệ 1:1 từ nguồn vốn chủ sở hữu bao gồm: nguồn thặng dư vốn, quỹ đầu tư phát triển, lợi nhuận chưa phân phối. Công ty không thực hiện trả cổ tức.
- Năm 2015, kế hoạch chi trả cổ tức là 5% trên vốn điều lệ.

13. Tình hình tài chính

13.1. Các chỉ tiêu cơ bản

13.1.1. Vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng

Bảng 13: Cơ cấu vốn điều lệ và vốn chủ sở hữu

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nguồn vốn	BCTC công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
		30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014	30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014
1	Vốn điều lệ	173.999	173.999	173.999	173.999	173.999	173.999
2	Thặng dư vốn cổ phần	84.582	84.582	84.582	84.582	84.582	84.582

3	Các quỹ	70.415	81.819	88.245	70.522	82.246	88.629
4	LNST chưa phân phối	73.091	45.807	38.559	74.052	46.482	39.119

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

13.1.2. Trích khấu hao TSCĐ

TSCĐ được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại. Công ty áp dụng phương pháp khấu hao TSCĐ hữu hình theo phương pháp đường thẳng, thời gian khấu hao phù hợp với Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính và được ước tính như sau:

Bảng 14: Số năm khấu hao TSCĐ

TT	Nhóm tài sản	Số năm khấu hao
1	Nhà cửa vật kiến trúc	06-25 năm
2	Máy móc thiết bị	03-07 năm
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	06-10 năm
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	03-07 năm
5	Quyền sử dụng đất không thời hạn	Không tính khấu hao
6	Quyền sử dụng đất có thời hạn	33-50 năm
7	Nhãn hiệu hàng hóa	03 năm
8	Phần mềm vi tính	03-05 năm
9	Bản quyền phần mềm Microsoft	08 năm

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2014 của CTCP Nông dược HAI

13.1.3. Mức thu nhập bình quân

Mức thu nhập bình quân trong năm 2014 là 9,3 triệu đồng/người/tháng.

13.1.4. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Tính đến nay, Công ty luôn thực hiện tốt, đúng và đầy đủ các khoản nợ đến hạn phải trả, không có nợ quá hạn.

13.1.5. Các khoản phải nộp theo luật định

Thực hiện chủ trương của Hội đồng quản trị HAI và để duy trì uy tín trên thị trường của mình, Công ty luôn tuân thủ và thực hiện đúng các quy định của pháp luật. Riêng

với nghĩa vụ tài chính, hiện tại Công ty không có các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà Nước nào quá hạn phải trả.

Bảng 15: Tình hình thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà Nước

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chi tiêu	BCTC công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
		30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014	30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014
1	Thuế giá trị gia tăng	2.587	4.114	0	0	4.153	0
2	Thuế tiêu thụ đặc biệt	0	0	0	0	0	0
3	Thuế xuất, nhập khẩu	746	0	0	0	0	0
4	Thuế thu nhập doanh nghiệp	3.973	9.158	9.164		9.474	9.399
5	Thuế thu nhập cá nhân	129	42	72		45	76
6	Các loại thuế khác	0	0	0	0	0	0
	Tổng cộng	7.435	13.314	9.236	42.264	13.672	9.474

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

13.1.6. Trích lập các quỹ theo quy định

Theo Điều lệ và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014, các quỹ năm 2014 được trích lập theo đúng quy định và phương án trích lập chi tiết như sau:

Bảng 16: Bảng kê trích lập quỹ năm 2014

Đơn vị: Đồng

TT	Nội dung	Tỷ lệ trích lập trên LNST năm 2014
2	Quỹ đầu tư phát triển	10% lợi nhuận sau thuế
3	Quỹ phúc lợi tập thể	5% lợi nhuận sau thuế
4	Quỹ khen thưởng	5% lợi nhuận sau thuế
5	Quỹ dự phòng tài chính	5% lợi nhuận sau thuế
	Tổng	25% lợi nhuận sau thuế

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014

Phần lợi nhuận còn lại sau khi trích lập các quỹ là được giữ lại để tái đầu tư cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Công ty đã phát hành thành công cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu từ nguồn vốn chủ sở hữu bao gồm: thặng dư vốn cổ phần, quỹ đầu tư phát triển và lợi nhuận chưa phân phối trên Báo cáo tài chính 2014.

13.1.7. Tình hình nợ vay

Tại thời điểm 30/09/2014, Công ty chủ yếu sử dụng nguồn vốn tự có hoặc vay để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Công ty luôn trả nợ đúng hạn và cho đến nay không phát sinh bất kỳ khoản nợ quá hạn nào.

Bảng 17: Tình hình nợ vay
Đơn vị: Triệu đồng

Chi tiêu	BCTC Công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
	30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014	30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014
Vay và nợ ngắn hạn	163.739	222.498	321.952	163.739	222.498	323.352
Vay và nợ dài hạn	-	-	-	-	-	-
Tổng cộng	163.739	222.498	321.952	163.739	222.498	323.352

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

13.1.8. Tình hình công nợ hiện nay
Bảng 18: Các khoản phải thu ngắn hạn
Đơn vị: Triệu đồng

Chi tiêu	BCTC Công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
	30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014	30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014
Phải thu khách hàng	228.544	349.101	346.705	228.424	347.150	343.234
Trả trước cho người bán	1.224	353	1.278	1.224	353	1.278
Phải thu khác	72	-	60	236	-	79
Dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi	-5.398	-12.659	-22.876	-5.398	-12.660	-22.876
Tổng cộng	224.442	336.795	325.167	224.486	334.843	321.715

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần HAI

Với đặc thù hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, các khoản phải thu khách hàng của Công ty có tính mùa vụ. Các khoản phải thu quá hạn đã được trích lập dự phòng đầy đủ theo quy định.

Bảng 19: Các khoản phải trả

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	BCTC Công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
	30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014	30/09/2012	30/09/2013	30/09/2014
Phải trả người bán	62.214	41.586	76.305	63.223	42.384	80.410
Người mua trả tiền trước	9	464	327	19	469	334
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	7.435	13.315	9.236	7.588	13.672	9.474
Phải trả người lao động	1.848	5.976	3.243	1.848	5.976	3.503
Chi phí phải trả	1.167	2.107	607	1.167	2.107	607
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	4.474	620	747	4.475	621	747
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	1.891	6.252	7.175	1.902	6.263	7.175
Tổng cộng	79.040	70.320	97.640	80.222	71.492	102.250

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

Các khoản phải trả chủ yếu tập trung vào phải trả các nhà cung cấp nguyên liệu với thời hạn thanh toán 120 ngày. Công ty không có các khoản phải trả quá hạn.

13.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 20: Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Công ty mẹ			Hợp nhất		
		2012	2013	2014	2012	2013	2014
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán							
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	2,08	1,87	1,62	2,09	1,88	1,62
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,03	1,20	0,91	1,03	1,19	0,89
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn							
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	38,37	43,64	52,56	38,42	43,65	52,84

Chỉ tiêu	Đơn vị	Công ty mẹ			Hợp nhất		
		2012	2013	2014	2012	2013	2014
Hệ số Nợ/VCSH	%	110,81	77,42	62,26	112,06	77,47	62,39
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động							
Vòng quay hàng tồn kho	Lần	2,67	3,32	2,92	2,65	3,27	2,85
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,32	1,36	1,18	1,34	1,37	1,19
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời							
LNST/Doanh thu thuần	%	4,89	5,04	4,38	4,88	5,04	4,27
LNST/Vốn chủ sở hữu	%	9,96	11,82	10,01	10,10	11,95	9,91
LNST/Tổng tài sản	%	6,14	6,66	4,75	6,22	6,73	4,67
Thu nhập trên cổ phần	Đồng	2.302	2.624	2.216	2.340	2.662	2.212

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2012, 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

13.3. Giải trình về khoản ngoại trừ trong báo cáo kiểm toán 2013

Tại thời điểm phát hành báo cáo tài chính hợp nhất năm 2013, Công ty chưa cung cấp được cho Kiểm toán viên báo cáo tài chính của các công ty liên kết do năm tài chính của một số Công ty liên kết không trùng với năm tài chính của HAI kết thúc vào ngày 30/09/2013, thêm nữa các công ty này không phải là công ty đại chúng nên không có nghĩa vụ kiểm toán báo cáo tài chính trong thời hạn quy định của thông tư 52/2012/TT-BTC, do đó khi Công ty HAI tiến hành kiểm toán thì chưa có báo cáo tài chính đã kiểm toán của các đơn vị này. Ngoài ra, giá trị các khoản đầu tư vào các công ty liên kết chiếm tỷ trọng không lớn trên tổng tài sản của Công ty HAI (khoảng 5,5%) nên ảnh hưởng của số liệu trên báo cáo tài chính các công ty liên kết tới báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Nông dược HAI là không trọng yếu.

Tuy nhiên, để khắc phục tình trạng báo cáo tài chính có ý kiến ngoại trừ, từ năm tài chính 2014, Công ty HAI đã đề nghị các công ty liên kết sắp xếp kiểm toán báo cáo tài chính và cung cấp cho HAI nên Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2014 đã không còn ý kiến ngoại trừ của kiểm toán viên vì lý do số liệu của Công ty liên kết chưa được kiểm toán.

14. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

14.1. Hội đồng quản trị

Ông Doãn Văn Phương	Chủ tịch HĐQT
Ông Quách Thành Đồng	Thành viên HĐQT
Ông Lê Thành Vinh	Thành viên HĐQT
Ông Mai Trí Dũng	Thành viên HĐQT
Ông Đặng Thành Cường	Thành viên HĐQT
Bà Phạm Thị Hải Ninh	Thành viên HĐQT
Ông Lê Văn Sắc	Thành viên HĐQT
Ông Ngô Văn Thu	Thành viên HĐQT

(i) Ông Doãn Văn Phương

<i>Họ và tên:</i>	Doãn Văn Phương
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	03/09/1977
<i>Nơi sinh:</i>	Xã Hoàng Hợp, Huyện Hoàng Hóa, Tỉnh Thanh Hóa
<i>CMND:</i>	013171177, ngày cấp 12/03/2009, nơi cấp: Hà Nội
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Phòng 706, CT3B, Khu đô thị Mỹ Đình II, Mỹ Đình, Từ Liêm, Hà Nội.
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân Luật, Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ Từ 9/2014 - nay:	Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ Từ 2012 – 2014:	Thành viên HĐQT Công ty cổ phần LD ĐTQT KLF
✓ Từ 2011 – nay:	Thành viên HĐQT kiểm Tổng Giám đốc CTCP Tập đoàn FLC
✓ Từ 8/2000–8/2009	Phó Phòng tổng hợp Công ty Dịch vụ Vật tư Viễn thông Hà Nội – Bưu điện Hà Nội
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Chủ tịch Hội đồng quản trị
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần LD ĐTQT KLF;

Số CP nắm giữ hiện tại 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành

Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế KLF Mọi quan hệ: tổ chức có liên quan (là thành viên HĐQT)

nắm giữ 4.263.000 CP chiếm 24,5% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(ii) Ông Quách Thành Đồng

Họ và tên: Quách Thành Đồng

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 04/03/1962

Nơi sinh: Xã Nhơn Mỹ, huyện An Nhơn, tỉnh Bình Định

CMND: 024018650, ngày cấp 21/05/2002 tại TPHCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 124 đường số 3, phường Bình Trị Đông B, quận Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư nông nghiệp; MBA; Cử nhân Chính trị

Quá trình công tác:

- ✓ Từ 2013 - nay Phó chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Nông dược HAI
- ✓ Từ 2005 – 2013 Phó chủ tịch HĐQT, Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Nông dược HAI
- ✓ Từ 1/2000 – 1/2005 Phó Giám đốc Công ty Vật tư bảo vệ thực vật 2
- ✓ Từ 12/1992-12/1999 Trưởng phòng quảng bá, bán hàng Công ty Vật tư bảo vệ thực vật
- ✓ Từ 12/1985-11/1992 Cán bộ kỹ thuật Trung tâm bảo vệ thực vật phía Nam, Cục bảo vệ thực vật

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Phó chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Bón Đứng

Số CP nắm giữ hiện tại 158.000 cổ phần, chiếm 0,79 % vốn điều lệ

✓ *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

✓ *Cá nhân sở hữu:* 158.000 cổ phần, chiếm 0,79 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(iii) Ông Lê Thành Vinh

Họ và tên: Lê Thành Vinh

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 12/05/1979

Nơi sinh: Thành phố Vinh, Nghệ An

CMND: 013557903, ngày cấp 01/08/2012, nơi cấp: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Phòng 404, K14, khu đô thị Việt Hưng, Long Biên, Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Tiến sỹ Luật, Thạc sỹ Kinh doanh Quốc tế

Quá trình công tác:

✓ Từ 2014 - nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI

Thành viên HĐQT, Công ty cổ phần Tập đoàn FLC

✓ Từ 04/2013 - nay Phó Tổng Giám đốc Công ty Luật Smic

✓ Từ 1/2005 – 4/2012 Chuyên viên Cục Quản lý Cạnh tranh – Bộ Công thương

✓ Từ 1/2008 – 3/2012 Nghiên cứu sinh tại Trường Đại học Monash, Melbourne, Úc;

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên Hội đồng quản trị

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Tổng Giám đốc Công ty Luật Smic; Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Tập đoàn FLC

Số CP nắm giữ hiện tại 3.930.880 cổ phần, chiếm 22,59 % vốn điều lệ

- ✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
- ✓ Cá nhân sở hữu: 3.930.880 cổ phần, chiếm 22,59 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(iv) Ông Mai Trí Dũng

Họ và tên: Mai Trí Dũng

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 17/01/1962

Nơi sinh: Long An

CMND: 300125901, ngày cấp 26/05/2003 tại Long An

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 6 Huỳnh Văn Đảnh, P.3, Tp. Tân An, Long An

Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế nông nghiệp

Quá trình công tác:

- ✓ Từ 1999 - nay Công ty cổ phần Long Hiệp
- ✓ Từ 1996 – 1999 Công ty Vật tư BVTV 2
- ✓ Từ 1983 - 1996 Chi cục BVTV Long An

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên Hội đồng quản trị

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc Công ty cổ phần Long Hiệp
Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Long Hưng

Số CP nắm giữ hiện tại 120.430 cổ phần, chiếm 0,69 % vốn điều lệ

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 120.430 cổ phần, chiếm 0,69 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành

Tên tổ chức: Công ty cổ phần Long Hiệp
nắm giữ 600.150 CP
Mối quan hệ: tổ chức có liên quan (Giám đốc) chiếm 3,45% vốn điều lệ

Tên tổ chức: Công ty TNHH Long Hưng
nắm giữ 1.124.492 CP
Mối quan hệ: tổ chức có liên quan (Chủ tịch HĐQT) chiếm 6,46% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(v) **Ông Đặng Thanh Cường**

Họ và tên: Đặng Thanh Cường

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 20/04/1955

Nơi sinh: Tiền Giang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 08 Đường 7B Khu dân cư An Lạc, phường An Lạc, quận Bình Tân, Tp. Hồ Chí Minh

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư nông học

Quá trình công tác:

- ✓ Hiện nay Phó chủ tịch thường trực HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
- ✓ Từ 2013 – 2014 Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
- ✓ Từ 1999 – 2013 Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Nông dược HAI
- ✓ Từ 1995 - 1999 Phó Giám đốc Công ty Vật tư bảo Vệ Thực Vật II
- ✓ Từ 1985 – 1995 Trưởng phòng kỹ thuật Công ty Vật tư Bảo vệ thực vật II
- ✓ Từ 1979 – 1985 Trưởng phòng kỹ thuật Trung tâm Bảo vệ thực vật phía Nam (Tiền Giang)

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Phó chủ tịch thường trực HĐQT

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

- Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Long Hiệp
- Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Hóc Môn
- Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH Minh Long
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần BVTV Sài Gòn
- Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH HAI Minh Long
- Chủ tịch HĐQT Công ty TNHH HAI Quy Nhơn
- Thành viên HĐQT Công ty CP Thương mại Nông nghiệp Sông Mê Kông

Số CP nắm giữ 18.300 cổ phần, chiếm 0,11% vốn điều lệ



- ✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
- ✓ Cá nhân sở hữu: 18.300 cổ phần, chiếm 0,11% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành

Tên tổ chức: Công ty cổ phần Long Hiệp nắm giữ 600.150 Cp	Mối quan hệ: tổ chức có liên quan (Chủ tịch HĐQT) chiếm 3,45% vốn điều lệ
Tên tổ chức: Công ty cổ phần Hóc Môn nắm giữ 100.009 CP	Mối quan hệ: tổ chức có liên quan (Chủ tịch HĐQT) chiếm 0,57% vốn điều lệ
Tên tổ chức: Công ty CP BVTV Sài Gòn nắm giữ 61.200 CP	Mối quan hệ: tổ chức có liên quan (Thành viên HĐQT) chiếm 0,35% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(vi) Bà Phạm Thị Hải Ninh

<i>Họ và tên:</i>	Phạm Thị Hải Ninh
<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	21/01/1985
<i>Nơi sinh:</i>	Viện Quân y 108, Hà Nội
<i>CMND:</i>	012442289 cấp ngày 6/11/2003 tại Hà Nội
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Số 2 ngõ 41/42/15, phố Đông Tác, phường Kim Liên, quận Đống Đa, Hà Nội
<i>Trình độ văn hóa</i>	12/12
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân Luật – Đại học Kinh tế Quốc dân
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ T11/2014 – nay	Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ T7/2014 – nay	Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Đào tạo Golf VPGA
✓ Từ 2008 – 2011	Phó phòng Tư vấn Dự án – Công ty Luật TNHH SMiC
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
<i>Các chức vụ hiện đang nắm</i>	Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Đào

giữ tại tổ chức khác: tạo Golf VPGA
Số CP nắm giữ 500.000 cổ phần, chiếm 2,87% vốn điều lệ
✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ Cá nhân sở hữu: 500.000 cổ phần, chiếm 2,87% vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không
Những khoản nợ đối với Công ty: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(vii) Ông Lê Văn Sắc

Họ và tên: Lê Văn Sắc
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 20/08/1949
Nơi sinh: Vĩnh Thịnh, Vĩnh Tường, Vĩnh Phúc
CMND: 013036925 cấp ngày 09/10/2009 tại Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: Số 55 ngõ 168 Hào Nam, Đống Đa, Hà Nội
Trình độ văn hóa 12/12
Trình độ chuyên môn: Cử nhân ngành Quản trị doanh nghiệp
Quá trình công tác:
✓ T11/2014 – nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ 2010 – nay Trưởng phòng Vật tư – Công ty TNHH MTV FLC Land
✓ 2007 – 2010 Giám đốc xí nghiệp Sản xuất – Giám đốc điều hành: Công ty cổ phần Tư vấn Đầu tư Xây dựng
✓ 2006 – 2007 Trưởng phòng Kinh doanh – Giám đốc điều hành: Công ty Dệt Vĩnh Phúc
✓ 1967 – 2006 Quản đốc Xí nghiệp – Trưởng phòng Kế hoạch – Phó Giám đốc – Chủ tịch Công đoàn: Công ty TNHH MTV Thông tin MI – Tập đoàn Viễn thông Quân đội
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Trưởng phòng Vật tư – Công ty TNHH MTV FLC Land

Số CP nắm giữ 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

✓ *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

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

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(viii) Ông Ngô Văn Thu

Họ và tên: Ngô Văn Thu

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 29/08/1958

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 273606399

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 2M – 134 đường Lê Hồng Phong, phường 7, Tp. Vũng Tàu, Bà Rịa – Vũng Tàu

Trình độ văn hóa 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế Quốc dân (Quản trị doanh nghiệp – kinh tế cao cấp)

Quá trình công tác:

- ✓ T11/2014 – nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
- ✓ 2013 – nay Giám đốc chi nhánh Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
- ✓ 2010 – 2012 Giám đốc “Trung tâm Dịch vụ du lịch và cung ứng lao động OSC VN”
- ✓ 1983 - 2012 Công ty Du lịch dịch vụ dầu khí Việt Nam – OSC Việt Nam

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Giám đốc chi nhánh Công ty cổ phần Tập đoàn FLC

<i>Số CP nắm giữ</i>	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
✓ <i>Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ <i>Cá nhân sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

14.2. Ban Tổng giám đốc

Ông Quách Thành Đồng	Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Công Chiến	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Hữu Hạnh	Phó Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Huỳnh Đăng	Giám đốc tài chính – Kế toán trưởng

(i) **Ông Quách Thành Đồng**

Như trên.

(ii) **Ông Nguyễn Công Chiến**

<i>Họ và tên:</i>	Nguyễn Công Chiến
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	12/09/1965
<i>Nơi sinh:</i>	Xã Trung Mỹ Tây, Hóc Môn, Tp. Hồ Chí Minh
<i>CMND</i>	021748884, ngày cấp 20/04/2004 tại CA TP.HCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	17 đường 18, KDC Ven Sông, P. Tân Phong, Q.7, Tp. Hồ Chí Minh
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Thạc sĩ quản trị kinh doanh
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ <i>Từ 2012 -nay:</i>	Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ <i>Từ 2005 -2012:</i>	Thành viên HĐQT, Giám đốc kinh doanh Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ <i>Từ 1989 – 2005:</i>	Nhân viên phòng kế hoạch – Công ty Vật tư Bảo vệ thực vật II
✓ <i>Từ 1988 – 1989:</i>	Kế toán xí nghiệp sản xuất VLXD Đông Hưng Thuận – Hóc Môn

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Phó Tổng Giám đốc phụ trách kinh doanh Công ty cổ phần Nông dược HAI

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Long Hiệp

Số CP nắm giữ : 138.000 cổ phần, chiếm 0,79% vốn điều lệ

✓ *Đại diện sở hữu:* 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

✓ *Cá nhân sở hữu:* 138.000 cổ phần, chiếm 0,79% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có): Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành

Tên cá nhân: Trần Thị Tường Vân

Mối quan hệ: Vợ

nắm giữ 49.744 Cp

chiếm 0,29% vốn điều lệ

Tên tổ chức: Công ty cổ phần Long Hiệp

Mối quan hệ: tổ chức có liên quan

nắm giữ 600.150 CP

(Thành viên HĐQT) chiếm 3,45% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty:

Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:

Không

(iii) Ông Trần Hữu Hạnh

Họ và tên: Trần Hữu Hạnh

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 27/07/1977

Nơi sinh: TP.HCM

CMND: 023109954, ngày cấp 13/03/2007 tại CA TP. HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 33 Đường 12, Phường Bình An, Q.2, TP.HCM

Trình độ chuyên môn: Cử nhân QTKD – Cử nhân Anh văn

Quá trình công tác:

✓ *Từ 2013 – nay:* Phó Tổng Giám đốc Nội chính Công ty cổ phần Nông dược HAI

✓ *Từ 2011 – 2012:* Phụ trách hành chính nhân sự Tập đoàn Tiên Phong (ITD Group)

✓ *Từ 2009 - 2011:* Trưởng phòng hành chính nhân sự Công ty cổ phần Thép Quatron

✓ *Từ 2006 – 2009:* Phụ trách hành chính nhân sự Công ty liên doanh

	Việt nam Suzuki
✓ Từ 2005 – 2006:	Chuyên viên tư vấn nhân sự Công ty tư vấn quản lý – dịch vụ nhân sự Navigos Group
✓ Từ 2001 – 2005:	Nhân viên Tổng lãnh sự quán Mỹ
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Phó Tổng giám đốc Nội chính Công ty cổ phần Nông dược HAI
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số CP nắm giữ:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ <i>Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ <i>Cá nhân sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có):</i>	Không
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

(iv) Ông Nguyễn Huỳnh Đăng

<i>Họ và tên:</i>	Nguyễn Huỳnh Đăng
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	12/05/1971
<i>Nơi sinh:</i>	Huế
<i>CMND:</i>	022487043, ngày cấp 19/02/2009, nơi cấp: CA TP.HCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	521/64c, CMT8, P.13, Q.10, TP. HCM
<i>Trình độ văn hóa</i>	12/12
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Thạc sỹ Quản trị kinh doanh
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ Từ 2009 – nay:	Giám đốc tài chính – Kiểm kế toán trưởng Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ Từ 1993 – 2009:	Giám đốc kinh doanh đầu tư Ngân hàng TMCP Đông Á
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành:</i>	Giám đốc tài chính – Kế toán trưởng Công ty cổ phần Nông dược HAI
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Không
<i>Số CP nắm giữ:</i>	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

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

Các cam kết nắm giữ (nếu có): Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

14.3 Ban Kiểm soát

Ông Nguyễn Thiện Phú	Trưởng Ban Kiểm soát
Bà Nguyễn Thị Thu Hồng	Thành viên Ban Kiểm soát
Ông Đoàn Văn Cường	Thành viên Ban Kiểm soát

(i) Ông Nguyễn Thiện Phú

Họ và tên: Nguyễn Thiện Phú

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 17/10/1974

Nơi sinh: Tân Lập, Đan Phượng, Hà Nội

CMND: 012375814, ngày cấp 05/01/2012, nơi cấp: Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Phòng 304, C9, Thanh Xuân Bắc, Thanh Xuân, Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Kế toán

Quá trình công tác:

- ✓ Từ T11/2014 - nay: Thành viên Ban kiểm soát CTCP Nông dược HAI
- ✓ Từ 04/2013 - nay: Phó giám đốc tài chính kiêm kế toán trưởng Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC;
- ✓ Từ 2009 - 2010: Phó giám đốc Công ty cổ phần TAP Việt Nam;
- ✓ Từ 2006 - 2009: Kế toán trưởng, Phụ trách tài chính công ty Cổ phần Dược và Vật tư thú y

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Trưởng ban kiểm soát Công ty cổ phần Nông dược HAI

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Phó Giám đốc tài chính - Kế toán trưởng Công ty cổ phần Tập đoàn FLC

Số CP nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

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

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(ii) Bà Nguyễn Thị Thu Hồng

Họ và tên: Nguyễn Thị Thu Hồng
Giới tính: Nữ
Ngày tháng năm sinh: 17/11/1973
Nơi sinh: Cà Mau
CMND: 300880910 cấp ngày 28/11/2008 tại Long An
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: 39C Khu III Thị trấn Đức Hòa tỉnh Long An
Trình độ chuyên môn: Cử nhân kinh tế ngành Kế toán doanh nghiệp
Quá trình công tác:
✓ Từ 2000 – nay: Ủy viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Nông dược HAI; Kế toán trưởng CTCP Long Hiệp
✓ Từ 1996 – 1999: Nhân viên thống kê Xưởng Nông dược Long Hiệp – Công ty vật tư bảo vệ thực vật II
✓ Từ 1993 - 1996: Nhân viên thống kê kho B4 – Công ty Vật tư bảo vệ thực vật II
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên Ban kiểm soát
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Kế toán trưởng CTCP Long Hiệp
Kế toán trưởng Công ty TNHH MTV Long Hưng
Số CP nắm giữ: 18.766 cổ phần, chiếm 0,11 % vốn điều lệ
✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ Cá nhân sở hữu: 18.766 cổ phần, chiếm 0,11 % vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành
Tên tổ chức: Công ty cổ phần Long Hưng Mỗi quan hệ: tổ chức có liên quan (kế toán trưởng)
nắm giữ 600.150 CP chiếm 3,45% vốn điều lệ
Tên tổ chức: Công ty TNHH MTV Long Hưng Mỗi quan hệ: tổ chức có liên quan (Kế toán trưởng)
nắm giữ 1.124.492 CP chiếm 6,46% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(iii) Ông Đoàn Văn Cường

Họ và tên: Đoàn Văn Cường
Giới tính: Nam
Ngày tháng năm sinh: 12/9/1979
Nơi sinh: Cẩm Giàng, Hải Dương
CMND: 013189259, ngày cấp 15/05/2009, tại Hà Nội
Quốc tịch: Việt Nam
Dân tộc: Kinh
Địa chỉ thường trú: Số 2 Hoàng Như Tiếp, phường Bồ Đề, quận Long Biên, Hà Nội
Trình độ chuyên môn: Cử nhân chuyên ngành Kế toán, Học viện tài chính
Quá trình công tác:
✓ Từ T11/2014 – nay: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ Từ T8/2014 – nay: Kế toán trưởng Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế KLF
✓ Từ T5/2014–T8/2014: Phó Ban tài chính Kế toán – Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
✓ Từ T12/2009–T5/2014: Phó Giám đốc – Chi nhánh Công ty TNHH Kiểm toán Mỹ
✓ Từ T5/2005 – T1/2009: Kế toán trưởng – Công ty cổ phần công nghệ thông tin R.U.N
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Nông dược HAI
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Kế toán trưởng Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế KLF
Số CP nắm giữ hiện tại
✓ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có): Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không
Những khoản nợ đối với Công ty: Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

15 Tài sản

Bảng 21: Một số tài sản chính của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

Tài sản	30/09/2013				30/09/2014			
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	% còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	% còn lại
Nhà cửa vật kiến trúc	15.972	5.347	10.625	67%	19.495	6.111	13.384	69%
Phương tiện vận tải	15.702	8.697	7.005	45%	16.311	9.689	6.622	41%
Máy móc thiết bị	5.670	4.013	1.657	29%	5.889	4.779	1.110	19%
Thiết bị dụng cụ quản lý	263	240	23	9%	425	201	224	53%
Tổng cộng	37.607	18.296	19.311	51%	42.120	20.779	21.341	51%

Nguồn: BCTC Công ty hợp nhất đã kiểm toán năm 2013 và 2014 – Công ty cổ phần Nông dược HAI

Bảng 22: Tình hình đất đai tính đến thời điểm hiện tại

ST T	Diện giải	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tình hình sử dụng đất
1	Đất Đồng Nai	Áp Trần Cao Vân, Xã Bàu Hàm 2, Huyện Thống Nhất, tỉnh Đồng Nai	150	Sử dụng lâu dài
2	Đất Đồng Nai	Áp Trần Cao Vân, Xã Bàu Hàm 2, Huyện Thống Nhất, tỉnh Đồng Nai	1.466	Hạn sử dụng đến 1/2052
3	Đất Sóc Trăng	Áp Tâm Phước, Xã Đại Tâm, Huyện Mỹ Xuyên, Tỉnh Sóc Trăng	350	Sử dụng lâu dài
4	Đất Sóc Trăng	Áp Tâm Phước, Xã Đại Tâm, Huyện Mỹ Xuyên, Tỉnh Sóc Trăng	492	Hạn sử dụng đến 10/2043
5	Đất An Giang	Áp Hòa Phú 1, Thị trấn An Châu, Huyện Châu Thành, Tỉnh An Giang	2.004,3	Sử dụng lâu dài
6	Đất An Giang	Áp Hòa Phú 1, Thị trấn An Châu, Huyện Châu Thành, Tỉnh An Giang	361,3	Sử dụng lâu dài
7	Đất Tiền Giang	Km 1990, Quốc lộ 1, Áp Mỹ Cần, Xã Nhị Mỹ, Huyện Cai Lậy, Tỉnh Tiền Giang	1.920	Hạn sử dụng đến 10/2056
8	Đất TP.HCM	358 Kinh Dương Vương, Phường An	3.048	Hạn sử dụng

	Lạc, Quận Bình Tân	2059	
9	Đất Kiên Giang Xã Mông Thọ B, Huyện Châu Thành, Tỉnh Kiên Giang	200	Sử dụng lâu dài
10	Đất Kiên Giang Xã Mông Thọ B, Huyện Châu Thành, Tỉnh Kiên Giang	468,49	Hạn sử dụng 12/2060
11	Đất Kiên Giang Xã Mông Thọ B, Huyện Châu Thành, Tỉnh Kiên Giang	312,51	Hạn sử dụng 06/2053
12	Đất Đồng Tháp 407 Nguyễn Trãi, Thị trấn Mỹ Thọ, Huyện Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	680	Sử dụng lâu dài
13	Đất Đồng Tháp 407 Nguyễn Trãi, Thị trấn Mỹ Thọ, Huyện Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	76,5	Sử dụng lâu dài
14	Đất Đồng Tháp 407 Nguyễn Trãi, Thị trấn Mỹ Thọ, Huyện Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	76,5	Sử dụng lâu dài
15	Đất Đồng Tháp 407 Nguyễn Trãi, Thị trấn Mỹ Thọ, Huyện Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp	68	Sử dụng lâu dài

Nguồn: CTCP Nông dược HAI

16 Kế hoạch lợi nhuận và cô tức năm tiếp theo

16.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2014 của Công ty, kế hoạch sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty năm 2015 như sau:

Bảng 23: Kế hoạch kinh doanh hợp nhất năm 2015

Đơn vị: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2015
Doanh thu thuần (đồng)	1.400.000.000.000
Giá vốn hàng bán (đồng)	1.152.350.000.000
Lợi nhuận gộp (đồng)	247.650.000.000
Doanh thu hoạt động tài chính (đồng)	1.000.000.000
Chi phí hoạt động (đồng)	156.650.000.000
- Chi phí tài chính (đồng)	20.250.000.000
- Chi phí bán hàng (đồng)	113.400.000.000
- Chi phí quản lý doanh nghiệp (đồng)	23.000.000.000
Lợi nhuận kinh doanh chính (đồng)	92.000.000.000
Lợi nhuận khác (đồng)	8.000.000.000
Lợi nhuận trước thuế (đồng)	100.000.000.000

Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng)	78.000.000.000
Vốn điều lệ	Dự kiến tăng lên: 1.020.000.000.000

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

16.2. Căn cứ để đạt được chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh nói trên

Theo Ban lãnh đạo Công ty, phương hướng kinh doanh năm 2015 là tiếp tục đẩy mạnh phát triển quy mô, lĩnh vực hoạt động, năng lực tài chính, năng lực quản trị và hiệu quả kinh doanh. Đặc biệt chú trọng mở rộng kinh doanh hơn nữa cho ngành giống (hạt giống), phân bón, home garden, nông sản và dịch vụ khác hứa hẹn mang lại hiệu quả cao. Để đạt được mục tiêu kế hoạch kinh doanh đề ra, năm 2015, Công ty sẽ tập trung mọi nguồn lực để phát huy tối đa những thế mạnh sẵn có. Một số giải pháp được Ban điều hành Công ty đưa ra cụ thể như sau:

- ✓ Xây dựng bộ nhận diện thương hiệu, thay đổi nhãn mác, quy cách bao bì sản phẩm đẹp hơn, tiện dụng và phù hợp thị hiếu yêu cầu thị trường;
- ✓ Xây dựng hệ thống quản lý ISO để quản lý tài sản (hữu hình và vô hình), kiểm soát nội bộ, và quản lý hoạt động hiệu quả hơn;
- ✓ Thành lập mới ngành nông sản;
- ✓ Giữ vững và củng cố hệ thống khách hàng Cấp 1 sẵn có bằng cách tiếp tục hỗ trợ và chăm sóc tốt hơn những khách hàng có năng lực tài chính lành mạnh;
- ✓ Tiếp tục xây dựng và đẩy mạnh chương trình chăm sóc khách hàng Cấp 2 bằng hệ thống nhắn tin SMS cho tất cả sản phẩm Công ty đang phân phối;
- ✓ Bắt đầu chăm sóc khách hàng nông dân qua hệ thống SMS;
- ✓ Tiếp tục mở rộng mạng lưới phân phối và chủng loại hạt giống ngô lai ở hai vùng trọng điểm các tỉnh miền núi phía Bắc và vùng trọng điểm các tỉnh Tây Nguyên;
- ✓ Gia tăng chủng loại hạt giống rau, hạt cỏ;
- ✓ Đẩy mạnh hoạt động ngành phân Bón và Home & Garden để thúc đẩy bán hàng và cung cấp dịch vụ ở lĩnh vực này góp phần nâng cao doanh số và lợi nhuận;
- ✓ Tập trung đẩy mạnh công tác phát triển thị trường cho các sản phẩm thuộc công ty sở hữu bằng các chương trình thúc đẩy bán hàng phối hợp cùng hoạt động quảng bá, quảng cáo;
- ✓ Đẩy mạnh hơn nữa, quyết liệt hơn nữa công tác thu hồi công nợ, giảm thiểu phát sinh nợ bằng việc khuyến khích bán tiền mặt giảm thiểu chi phí tài chính. Điều chỉnh giá bán hợp lý hơn nhằm nâng cao lãi gộp, bù đắp chi phí bán hàng;
- ✓ Đánh giá lại một cách khách quan phần vốn góp của HAI tại các Công ty, các hoạt động đầu tư ngoài ngành của HAI trên cơ sở phân tích giá trị đầu tư, thương hiệu, tiềm năng, nguy cơ, rủi ro so với định hướng phát triển của HAI, đề xuất HĐQT phương án mua lại hoặc thoái vốn hợp lý, phù hợp định hướng phát triển lâu dài của Công ty;
- ✓ Nhanh chóng triển khai thực hiện các dự án khi tăng vốn để sớm đưa vào sử dụng phục vụ kinh doanh;
- ✓ Xây dựng nhà máy chứa và bảo quản nông sản ở 3 địa điểm: Đồng bằng sông Cửu Long, Tây Nguyên và Tây Bắc;

- ✓ Xây dựng nhà máy phối chế nông dược, sản xuất phân bón;
- ✓ Xây dựng phòng Lab với các thiết bị đủ đáp ứng nhu cầu nghiên cứu sản phẩm và tham gia dịch vụ tạo doanh thu;
- ✓ Quyết liệt tái cơ cấu tổ chức, hợp lý hóa hệ thống phân phối (chi nhánh), chuyển đổi cơ cấu nhân sự theo hướng giảm tầng nấc trung gian, chuyên lao động gián tiếp sang trực tiếp (tăng cường nhân viên thị trường – bán hàng). Nâng cao chất lượng và năng lực đội ngũ thông qua đào tạo tập trung ngắn hạn và tăng cường tuyển dụng nhân lực có chất lượng cao;
- ✓ Xây dựng chế độ đãi ngộ thích đáng cho người có công, cụ thể là tăng thêm phụ cấp hàng tháng thông qua kết quả kinh doanh và khen thưởng kịp thời cho các tập thể cá nhân hoàn thành tốt nhiệm vụ.

17 Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam đã thu thập các thông tin, tiến hành nghiên cứu phân tích đánh giá cần thiết hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Nông dược HAI cũng như xem xét lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Kế hoạch kinh doanh của Công ty cổ phần Nông dược HAI có tính khả thi nếu các nhận định của Công ty về thị trường là sát với thực tế và không có những biến động ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của doanh nghiệp nói chung và tiến độ của những dự án đầu tư nói riêng.

18 Thời gian dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số 01/NQ-ĐHĐCĐ-H.A.I ngày 08/11/2014, toàn bộ số lượng cổ phiếu chào bán sẽ được đăng ký tập trung tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán và đăng ký niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ngay sau khi hoàn thành đợt chào bán.

19 Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của doanh nghiệp

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014, Công ty dự kiến phát hành riêng lẻ 15.000.000 cổ phiếu cho cổ đông chiến lược với giá phát hành không thấp hơn giá phát hành cho cổ đông hiện hữu nêu trên. Mục đích phát hành để bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh đã và đang triển khai của Công ty và cơ cấu lại nguồn vốn để tăng tính hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh. Cổ phiếu phát hành cho nhà đầu tư chiến lược sẽ bị giới hạn chuyển nhượng trong vòng 1 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

20 Các thông tin, các tranh chấp, kiện tụng, liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán

Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN**1. Loại cổ phiếu**

Cổ phần phổ thông.

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần.

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

Tổng số cổ phần dự kiến chào bán là 52.199.973 cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng, theo tỷ lệ 1:1,5 cho các cổ đông hiện hữu.

4. Giá chào bán dự kiến

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/NQ-ĐHĐCĐ-H.A.I ngày 08/11/2014 của Công ty cổ phần Nông dược HAI, Đại hội đồng cổ đông ủy quyền cho HĐQT quyết định mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu không thấp hơn mệnh giá. Ngày 24/11/2014, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Nông dược HAI đã họp và ra Nghị quyết về việc xác định giá chào bán cổ phần của đợt phát hành tăng vốn điều lệ cho cổ đông hiện hữu là 12.500 đồng/cổ phiếu.

5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách của Công ty tại thời điểm 30/09/2014:

TT	Chỉ tiêu	Báo cáo tài chính hợp nhất	Báo cáo tài chính riêng
1	Nguồn vốn chủ sở hữu	386.472.780.322	385.386.634.728
2	Số lượng cổ phần đang lưu hành ¹	34.799.982	34.799.982
3	Giá trị sổ sách tại ngày 30/09/2014 (đồng/cổ phần)	11.106	11.074

- Giá thị trường bình quân trong 60 phiên gần nhất (từ ngày 19/09/2014 đến ngày 11/12/2014) đã điều chỉnh cho đợt phát hành thưởng cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu theo tỷ lệ 1:1 là **22.400 đồng/cổ phiếu**;
- Căn cứ vào giá trị sổ sách và giá trị thị trường nêu trên kết hợp với tình hình thị trường hiện tại, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Nông dược HAI đã họp và ra Nghị quyết xác định giá chào bán cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:1,5 là 12.500 đồng/cổ phiếu.

6. Phương thức phân phối

¹ Số lượng cổ phiếu đang lưu hành tính tại ngày 11/12/2014

Chào bán 52.199.973 cổ phần tương ứng giá trị theo mệnh giá 521.999.730.000 đồng cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền với tỷ lệ 1:1,5 (tại thời điểm chốt danh sách cổ đông phục vụ cho đợt phát hành tăng vốn điều lệ, mỗi cổ đông sở hữu 02 (hai) cổ phần thì có 03 (ba) quyền mua cổ phần mới, cứ 01 (một) quyền mua sẽ được mua 01 (một) cổ phần phát hành thêm).

Cổ đông hiện hữu được chuyển nhượng quyền mua một lần duy nhất cho các đối tượng khác. Thời hạn chuyển nhượng quyền mua trong thời hạn đăng ký mua, thời điểm bắt đầu trùng với ngày bắt đầu thực hiện quyền mua nhưng kết thúc trước 05 ngày làm việc so với ngày kết thúc thời hạn thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm.

Phương thức xử lý cổ phiếu từ chối mua: số lượng cổ phần do cổ đông hiện hữu không đăng ký mua hết sẽ được HĐQT phân phối cho các đối tượng khác với giá bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu.

Trong trường hợp có tỷ lệ sở hữu của cổ đông sau khi thực hiện quyền mua vượt quá tỷ lệ 25% tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết thì không phải thực hiện thủ tục chào mua công khai.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến trong năm 2015 và trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán do UBCKNN cấp.

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn đăng ký mua cổ phiếu của đợt phát hành là 20 ngày làm việc. Ngày đăng ký cuối cùng để thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm theo tỷ lệ 1:1,5 tối thiểu sau 10 ngày làm việc và tối đa là 13 ngày làm việc kể từ ngày Ủy ban Chứng khoán Nhà nước cấp Giấy chứng nhận đăng ký chào bán cổ phiếu ra công chúng cho Công ty. Thời điểm bắt đầu thời hạn thực hiện quyền mua là trong vòng 03 ngày làm việc kể từ ngày đăng ký cuối cùng.

Đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu: cổ đông đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu tại công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản (đối với cổ đông đã lưu ký) hoặc tại Công ty cổ phần Nông dược HAI – Số 28 Mạc Đĩnh Chi, phường Ka Dao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh (đối với cổ đông chưa lưu ký).

Phương thức thanh toán: tiền mua cổ phần sẽ được thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản theo hướng dẫn tại nơi đăng ký mua cổ phiếu.

Chuyển giao cổ phiếu: toàn bộ số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu sau khi thực hiện báo cáo kết quả chào bán cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước sẽ được đăng ký niêm yết bổ sung tại HOSE và đăng ký lưu ký bổ sung tại VSD.

Quyền lợi người mua cổ phiếu: Người mua cổ phiếu sẽ được hưởng các quyền lợi như các cổ đông phổ thông khác của HAI kể từ ngày được ghi nhận trong sổ đăng ký cổ đông. Cổ phiếu phát hành trong đợt phát hành thêm là cổ phiếu phổ thông, không bị hạn chế chuyển nhượng.

Số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu: Không hạn chế số lượng mua tối thiểu, cổ đông hoặc người nhận chuyển nhượng quyền mua được quyền đặt mua từ 01 cổ phiếu đến số lượng cổ phiếu tối đa được quyền mua.

9. Phương thức thực hiện quyền

Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phần phổ thông và chào bán số cổ phần đó cho tất cả cổ đông phổ thông theo tỷ lệ cổ phần hiện có tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phần. Cổ đông sau khi nhận được thông báo về việc sở hữu quyền mua cổ phiếu, thực hiện quyền mua (chuyển nhượng quyền mua và đăng ký mua cổ phiếu) theo hướng dẫn mục V.6, V.7, và V.8 của Bản cáo bạch này.

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

Các pháp nhân và cá nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của Công ty theo đúng quy định về tỷ lệ sở hữu của người nước ngoài trong một tổ chức niêm yết. Cụ thể tỷ lệ nắm giữ tối đa là 49% tổng số cổ phiếu của Công ty theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg của Thủ tướng chính phủ ngày 15/4/2009.

Tỷ lệ nắm giữ cổ phần của cổ đông nước ngoài tại Công ty là 0,36% vốn điều lệ (62.692 cổ phần) tại ngày 08/10/2014.

11. Các hạn chế liên quan đến chuyển nhượng

Cổ phiếu của cổ đông sáng lập

Khoản 5, Điều 84, Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005 quy định: Trong thời hạn 03 năm kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, cổ đông sáng lập có quyền tự do chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho cổ đông sáng lập khác nhưng chỉ được chuyển nhượng cổ phần phổ thông của mình cho người không phải là cổ đông sáng lập nếu được sự chấp thuận của Đại hội đồng cổ đông. Sau thời hạn 03 năm kể từ ngày Công ty được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, các hạn chế đối với cổ phần phổ thông của cổ đông sáng lập sẽ được bãi bỏ.

Công ty cổ phần Nông dược HAI được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh lần đầu ngày 07/02/2005. Như vậy, cổ phần của các cổ đông sáng lập đã hết thời gian bị hạn chế chuyển nhượng.

Cổ phiếu hạn chế chuyển nhượng trong đợt phát hành cổ phiếu riêng lẻ

Theo quy định tại Khoản 6, Điều 1 – Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật chứng khoán: “Việc chuyển nhượng cổ phần, trái phiếu chuyển đổi chào bán riêng lẻ bị hạn chế tối thiểu một năm, kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán”.

Đây là đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng nên không phải chịu hạn chế chuyển nhượng theo quy định này.

Các cổ phiếu dự kiến phát hành cho cổ đông chiến lược theo hình thức phát hành riêng lẻ theo Quyết định số 01/NQ-ĐHĐCĐ-H.A.I của Đại hội đồng cổ đông năm 2014 sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm.

12. Các loại thuế có liên quan

- Thuế thu nhập doanh nghiệp: Công ty chịu mức thuế thu nhập doanh nghiệp theo mức thuế suất hiện hành là 22%.
- Thuế giá trị gia tăng: Công ty áp dụng mức thuế suất giá trị gia tăng 10% theo quy định tại Luật Thuế giá trị gia tăng.
- Thuế chuyển nhượng chứng khoán: Nhà đầu tư phải nộp thuế chuyển nhượng chứng khoán dưới một trong hai hình thức:
 - ✓ 20% trên thu nhập tính thuế;
 - ✓ 0,1% giá chuyển nhượng.

13. Tỷ lệ chào bán thành công tối thiểu và phương án xử lý

Tỷ lệ chào bán thành công tối thiểu của đợt phát hành là 70% tổng số cổ phiếu chào bán. Trong trường hợp chào bán không đạt tỷ lệ chào bán thành công hoặc số tiền thu về từ đợt phát hành không đạt mức tối thiểu, HĐQT sẽ cân nhắc điều chỉnh cơ cấu vốn (sử dụng nguồn vốn vay) để thực hiện kế hoạch đầu tư.

14. Các đặc điểm khác của cổ phiếu chào bán

Toàn bộ số cổ phiếu được chào bán thành công sẽ được đăng ký tập trung tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam và niêm yết bổ sung tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo đúng quy định của pháp luật.

15. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa:

- Chủ tài khoản : CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI
- Số tài khoản : 31010001746041
- Tại ngân hàng: NHTMĐT&PTVN CHI NHÁNH TP.HCM

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Theo tờ trình số 01/TTr-HĐQT-HAI ngày 24 tháng 10 năm 2014 về việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 173.999.910.000 đồng lên 1.019.999.550.000 đồng trong đó bao gồm phát hành 52.199.973 cổ phần cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 1:1,5 nhằm tăng vốn điều lệ đã được thông qua theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/NQ-ĐHĐCĐ-H.A.I của Công ty, số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu sẽ được Công ty sử dụng cho các mục đích đầu tư như sau:

- Đầu tư cho nhà máy chế biến sau thu hoạch;
- Bổ sung vốn kinh doanh cho ngành giống, phân bón và thuốc bảo vệ thực vật;
- Cơ cấu lại nguồn vốn để tăng tính hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Bổ sung vốn lưu động khác (nếu có thặng dư).

2. Phương án khả thi

2.1. Đầu tư cho nhà máy chế biến sau thu hoạch

Công ty cổ phần nông dược HAI đang triển khai một số lĩnh vực kinh doanh mới, trong đó có lĩnh vực giống cây trồng, cụ thể là giống ngô lai. Tỷ suất lợi nhuận gộp đối với mảng kinh doanh giống tương đối cao, cao hơn cả tỷ suất lợi nhuận trong lĩnh vực chính của công ty là thuốc bảo vệ thực vật (xấp xỉ 21% so với 14%), hơn nữa dư địa thị trường để phát triển còn rất lớn do nhu cầu về ngô thương phẩm làm nguyên liệu cho các ngành chế biến thực phẩm và thức ăn chăn nuôi ngày càng tăng cao. Trước đây, doanh nghiệp chỉ được kinh doanh nhập khẩu ngô giống biến đổi gen nhưng hiện Nhà Nước đã cho phép trồng và thương mại hóa các giống này. Ngay trong năm 2014, Công ty đã chính thức thâm nhập mở rộng thị trường hạt giống ngô với sản phẩm duy nhất từ nhà cung cấp Monsanto đã chiếm được ưu thế trên thị trường góp phần tăng mạnh doanh số từ mức 7,2 tỷ đồng năm 2013 lên 189,8 tỷ đồng năm 2014 (tăng gần 27 lần). Tiếp theo sự thành công của ngô giống, Công ty sẽ triển khai kinh doanh thêm một số loại giống cây trồng nông nghiệp khác, ngoài ra, Công ty sẽ đẩy mạnh hoạt động kinh doanh phân bón và phân phối thuốc bảo vệ thực vật là thế mạnh truyền thống của Công ty và hướng tới cung cấp một chuỗi sản phẩm, dịch vụ khép kín trong ngành nông nghiệp.

Chủ trương tạo ra một chuỗi nghiệp vụ khép kín, hướng tới mục tiêu cung cấp giải pháp toàn diện cho nhà nông, từ việc cung cấp giống, nguyên vật liệu đầu vào cho trồng trọt, cung cấp nông dược và phân bón chăm sóc cho đến bao tiêu sản phẩm sau thu hoạch sẽ giúp người nông dân vừa có nguyên vật liệu tốt nhất, tiếp cận được với kỹ thuật canh tác tiên tiến để tăng năng suất mùa vụ, vừa tránh áp lực về vốn cũng như áp lực tiêu thụ sản phẩm, đồng thời tạo điều kiện để Công ty nâng cao tỷ suất lợi nhuận, đảm bảo thu hồi công nợ, lành mạnh hóa dòng tiền kinh doanh... Để làm được điều này, ngoài tận dụng được thế mạnh về nông dược và phân bón, Công ty cần đẩy mạnh mảng giống như đang triển khai và đầu tư các nhà máy chế biến nông sản sau thu hoạch nhằm thực hiện khâu thu mua, chế biến và bảo quản nông sản. Đây là một khâu quan trọng ảnh hưởng tới giá trị của nông sản mà hiện tại vẫn bị bỏ ngỏ do quy trình chế biến sau thu

hoạch của các hộ nông dân còn nhỏ lẻ, lạc hậu dẫn đến giá trị nông sản bị hư hại sau chế biến. Do đó, theo kế hoạch, Công ty cổ phần Nông sản HAI sẽ đầu tư xây dựng 3 nhà máy chứa và bảo quản nông sản tại 3 địa điểm trên cả nước bao gồm: Đồng bằng sông Cửu Long, Tây Nguyên và Tây Bắc. Tổng giá trị đầu tư 3 nhà máy khoảng 100 tỷ đồng.

2.2. Bổ sung vốn kinh doanh lưu động

- Bổ sung vốn kinh doanh lưu động cho ngành giống, phân bón và thuốc bảo vệ thực vật:

Công ty cổ phần Nông dược HAI có kế hoạch trở thành doanh nghiệp dẫn đầu thị trường về ngành nông dược vào năm 2016 vì vậy, tốc độ tăng trưởng doanh thu trung bình trong giai đoạn 2015-2017 dự kiến sẽ tăng nhanh. Theo kế hoạch, doanh thu năm 2015 dự tính vào khoảng 1.400 tỷ, tăng 56,11% so với tổng doanh thu trong năm 2014. Để có thể hoàn thành được bước nhảy vọt về doanh thu trong năm tới cũng như tạo nền tảng kinh doanh cho các năm tiếp theo, việc bổ sung vốn kinh doanh là hết sức cần thiết. Trong đợt phát hành này, tiền thu được từ nguồn chào bán cổ phiếu sẽ dùng để bổ sung cho vốn kinh doanh tối đa khoảng 450 tỷ đồng, cụ thể:

- Ngành giống: 150 tỷ đồng
- Phân bón: 50 tỷ đồng
- Thuốc bảo vệ thực vật: 250 tỷ đồng

- Bổ sung vốn lưu động khác:

Toàn bộ thặng dư (nếu có) sẽ được dùng để bổ sung cho vốn lưu động cho một số lĩnh vực kinh doanh khác của HAI như bổ sung vốn lưu động cho nhà máy chế biến sản phẩm nông nghiệp,...

2.3. Cơ cấu lại nguồn vốn, giảm tỷ lệ nợ vay

Hiện dư nợ vay ngắn hạn của Công ty tại 30/09/2014 trên Báo cáo tài chính hợp nhất là 323 tỷ đồng dẫn tới chi phí lãi vay rất cao (trong niên độ kế toán từ 30/09/2013 đến 30/09/2014 là 18,9 tỷ đồng) so với cùng kỳ năm trước là 14,3 tỷ đồng mặc dù lãi suất trên thị trường đã giảm đáng kể. Điều này đã ảnh hưởng rất lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Hơn nữa, khi vay các tổ chức tín dụng, Công ty phải có tài sản đảm bảo là tiền, hàng tồn kho, các khoản phải thu... Do vậy, định hướng của Ban lãnh đạo Công ty là sẽ giảm các khoản vay nợ tín dụng để giảm áp lực lãi vay. Dự kiến, Công ty sẽ cần sử dụng từ 120 tỷ đồng đến 150 tỷ đồng để thực hiện cơ cấu nguồn vốn giảm nợ vay.

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

- Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên số 01/NQ-ĐHĐCĐ-H.A.I ngày 08/11/2014 của Công ty cổ phần Nông dược HAI;
- Căn cứ Tờ trình số 01/TTr-HĐQT-H.A.I Phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ năm 2014 của Công ty cổ phần Nông dược HAI ngày 24/10/2014;

Ngoài đợt phát hành ra công chúng cho cổ đông hiện hữu, Công ty còn dự kiến huy động nguồn vốn từ đợt phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược. Vì vậy, căn cứ vào số tiền thực tế thu được từ đợt phát hành (bao gồm cả thặng dư) và sự cấp thiết của từng

mục đích sử dụng, HĐQT sẽ cân đối và sử dụng cho một số hoặc toàn bộ các mục đích sau:

STT	Diễn giải	Tổng mức đầu tư (đồng)
1	Đầu tư cho nhà máy chế biến sau thu hoạch	100.000.000.000
2	Bổ sung vốn kinh doanh cho ngành giống, phân bón và thuốc bảo vệ thực vật, trong đó:	450.000.000.000
	- Ngành giống:	150.000.000.000
	- Phân bón:	50.000.000.000
	- Thuốc BVTV:	250.000.000.000
3	Cơ cấu lại nguồn vốn để tăng tính hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh	Từ 120.000.000.000 đến 150.000.000.000
4	Bổ sung vốn lưu động khác	Toàn bộ thặng dư vốn (nếu có)

HĐQT sẽ báo cáo ĐHĐCĐ tình hình sử dụng vốn tại kỳ họp gần nhất. Trong trường hợp cổ phần không được phân phối hết theo dự kiến và số lượng vốn huy động không đạt đủ như dự kiến hoặc/và thấp hơn tỷ lệ chào bán thành công tối thiểu là 70%, Hội đồng quản trị sẽ cân nhắc huy động nguồn vốn vay để thực hiện kế hoạch.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn chào bán

CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG TMCP NGOẠI THƯƠNG VIỆT NAM

Trụ sở chính

Tầng 12 & 17, Tòa nhà Vietcombank, 198 Trần Quang Khải, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

ĐT: (84-4) 3936 6426 Fax: (84-4) 3936 0262

Website: www.vcbs.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN DTL

Địa chỉ: Lầu 5, tòa nhà Sài Gòn 3, 140 Nguyễn Văn Thù, Phường Đa Kao, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3827 5026 Fax: (84-8) 3827 5027

IX. PHỤ LỤC

Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty

Phụ lục III: Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2014

Phụ lục IV: Bản sao hợp lệ Báo cáo tài chính kiểm toán riêng năm 2013, 2014

Phụ lục V: Bản sao hợp lệ Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2013, 2014



TP Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 12 năm 2014

**ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI**

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

TỔNG GIÁM ĐỐC



Doãn Văn Phương

Quách Thành Đồng

KẾ TOÁN TRƯỞNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

Nguyễn Huỳnh Đăng

Nguyễn Thiện Phú

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY TNHH CHỨNG KHOÁN NH TMCP NGOẠI THƯƠNG VN

GIÁM ĐỐC



Vũ Quang Đông