

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN THUỐC SẮT TRÙNG VIỆT NAM

Ngày 04/08/2015, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (SGDCK Tp.HCM) đã cấp Quyết định Niêm yết số 324/QĐ-SGDHCM cho phép Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam niêm yết cổ phiếu trên SGDCK Tp.HCM. Theo dự kiến ngày 19/08/2015, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam sẽ chính thức giao dịch trên SGDCK Tp.HCM với mã chứng khoán là VPS, giá tham chiếu là 15.000 đồng/cổ phiếu và biên độ dao động giá trong ngày giao dịch đầu tiên là +/-20%. Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDCK Tp.HCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động và những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam trong thời gian qua.

I. GIỚI THIỆU CHUNG VỀ CÔNG TY

Tên gọi : Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam

Tên viết tắt : VIPESCO Mã chứng khoán: VPS

Trụ sở chính : 102 Nguyễn Đình Chiểu, Phường Đa Kao, Quận 1, TP.HCM

Điện thoại : (84-8) 3822 4364 Fax: (84-8) 3823 0752

Website : www.vipesco.com.vn

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 0300408946 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP HCM cấp lần đầu ngày 11/05/2006 và đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 19/05/2014.

Vốn Điều lệ: **174.719.940.000đồng** (Một trăm bảy mươi bốn tỷ bảy trăm mười chín triệu chín trăm bốn mươi ngàn đồng).

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

Công ty cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam được thành lập từ tháng 4/1976 với tên gọi ban đầu là Công ty thuốc sắt trùng Miền Nam. Năm 1990, công ty đổi tên thành Công ty Thuốc sắt trùng Việt Nam theo Quyết định số 70/HC – TCLĐ ngày 24/02/1990 của Tổng cục trưởng Tổng cục Hóa chất. Năm 2005, công ty thực hiện cổ phần hóa theo hình thức bán bớt một phần vốn Nhà nước hiện có tại doanh nghiệp và đến tháng 6/2006, Công ty Cổ phần Thuốc sắt trùng Việt Nam (VIPESCO) chính thức đi vào hoạt động theo Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh số 4103004735 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 11/05/2006 với vốn điều lệ 156.000.000.000 đồng.

Qua hơn 39 năm tồn tại và phát triển, VIPESCO đã có nhiều bước chuyển biến quan trọng như sản phẩm ngày càng đa dạng, phong phú, có hiệu quả cao, hiện là nhà cung cấp có uy tín và quen thuộc nhất với nông dân cả nước; một số sản phẩm của

công ty đã và đang được xuất khẩu ra thị trường nước ngoài. Giá trị sản lượng của công ty tăng trưởng liên tục hàng năm với tốc độ tăng trung bình khoảng 6%/năm.

Với hai nhà máy sản xuất hoạt chất, bốn xí nghiệp sản xuất thành phẩm từ Bắc vào Nam, hàng năm, Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam có thể sản xuất trung bình 17.500 tấn thành phẩm bao gồm các loại thuốc trừ sâu, trừ bệnh, trừ cỏ dại, bảo quản kho tàng, kích thích tố thực vật, phân bón lá, v.v... từ các dạng thông dụng như bột, hạt, dung dịch, nhũ dầu, v.v... đến các dạng tiên tiến là huyền phù, nhũ tương, viên nén v.v... trên các dây chuyền công nghệ được cải tạo, nâng cấp hoặc nhập từ nước ngoài.

Công ty được hình thành và phát triển theo mô hình hệ thống liên hợp bao gồm cơ sở sản xuất – nghiên cứu – triển khai – quảng bá – tiếp thị và mạng lưới phân phối tỏa rộng khắp nơi trong nước; có đội ngũ gần 500 cán bộ, công nhân viên chuyên nghiệp, giàu kinh nghiệm. Ngoài trụ sở chính tại Thành phố Hồ Chí Minh, công ty có Chi nhánh ở Hà Nội, Huế, Bình Dương đảm bảo hoạt động thường xuyên, liên tục trên toàn quốc.

➤ **Danh sách công ty mẹ, công ty con và công ty liên doanh liên kết:**

- Công ty mẹ: Tập đoàn Hóa chất Việt Nam
- Công ty con: Công ty TNHH Sản xuất Nông dược Vi sinh VIGUATO (tỷ lệ vốn góp của công ty tại công ty con là 75,24%)
- Công ty liên doanh, liên kết: CTCP Trừ môi khử trùng (năm 30,22%); Công ty TNHH Mosfly Việt Nam Industries (40,0%)

➤ **Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty như sau:**

- Tháng 03/2006: Vốn thành lập công ty cổ phần là 156.000.000.000 đồng
- Tháng 05/2008: Tăng vốn điều lệ từ 156.000.000.000 đồng lên 174.719.940.000 đồng bằng phương thức phát hành cổ phiếu để trả cổ tức cho cổ đông hiện hữu.

➤ **Lĩnh vực kinh doanh của công ty:**

- Sản xuất, gia công thuốc bảo vệ thực vật; Sản xuất chất hấp dẫn và xua đuổi côn trùng, thuốc diệt ký sinh trùng trong chăn nuôi gia súc, gia cầm, thuốc sát trùng gia dụng (bình xịt côn trùng trong nhà). Sản xuất bao bì;

- Đầu tư xây dựng và kinh doanh cho thuê văn phòng, nhà khách, căn hộ. Cho thuê kho bãi, nhà xưởng, nhà phục vụ, mục đích kinh doanh (ki ốt, trung tâm thương mại);

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

➤ **Cơ cấu cổ đông:** Tính đến 26/04/2015, công ty có 378 cổ đông, trong đó có 1 cổ đông nhà nước là Tập đoàn hóa chất Việt Nam (nắm giữ 51% cổ phần) và 2 cổ đông lớn khác là ông Nguyễn Đức Thuận (nắm giữ 20,231% cổ phần) và bà Lâm Thị Mai (nắm giữ 8,434% cổ phần).

2. Kết quả hoạt động kinh doanh

Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013, 2014 và quý 01/2015

Các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh theo Báo cáo tài chính công ty mẹ:

Đơn vị: nghìn đồng

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

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	Quý 1 năm 2015
3.	Doanh thu thuần	724.244.180	748.167.462	3,30%	149.728.565
4.	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	58.720.860	56.023.460	(4,59%)	10.079.239
5.	Lợi nhuận khác	6.862.479	1.693.951	(75,32%)	379.546
6.	Lợi nhuận trước thuế	65.583.338	57.717.411	(11,99%)	10.458.785
7.	Lợi nhuận sau thuế	54.971.693	45.161.445	(17,85%)	8.157.852
8.	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	57,21%	n/a	n/a	n/a
9.	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế / Vốn CSH	18,23%	14,59%	(19,99%)	2,58%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2013, năm 2014 và BCTC Quý 1 năm 2015 của Công ty Mẹ
Các chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh theo Báo cáo tài chính hợp nhất:

Đơn vị tính: nghìn đồng

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

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

Tổng tài sản, Vốn chủ sở hữu và Doanh thu thuần của công ty trong năm 2014 đều tăng trưởng so với năm 2013, cụ thể: Tổng tài sản tăng từ 483 tỷ đồng lên 503 tỷ

đồng, tương đương tăng 4,06%; vốn chủ sở hữu tăng 2,18% và doanh thu thuần tăng 2,38%.

Tuy nhiên, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của VIPESCO năm 2014 giảm 17,25% so với năm 2013. Nguyên nhân chính là do năm 2014 là năm đầu tiên công ty chính thức bị ảnh hưởng bởi quyết định cấm lưu hành hai sản phẩm thuốc trừ sâu có doanh số và tỷ suất lợi nhuận cao trong các năm trước là Vifuran 3GR và Vimoca 20EC (bị cấm lưu hành từ tháng 9/2013). Do đó, công ty đã phải đẩy mạnh các chính sách bán hàng nhằm đẩy mạnh tiêu thụ các mặt hàng có giá trị và hiệu quả cao như Visen 20SC, Vixazol 275SC, Mix Perfect 525SC, Vimonyl 72WP để bù đắp sự sụt giảm lợi nhuận của hai sản phẩm trên. Vì vậy, tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần tăng từ 14,9% (năm 2013) lên 15,9% (năm 2014) làm lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh bị sụt giảm tương ứng.

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

Quý 1/2015, công ty đạt doanh thu và lợi nhuận trước thuế lần lượt là 160 tỷ đồng (tăng 5,82% so cùng kỳ năm trước) và 9,8 tỷ đồng (giảm 40,35% so với cùng kỳ năm trước), tương ứng đạt 17,93% kế hoạch doanh thu và 17,18% kế hoạch lợi nhuận của cả năm 2015. Nguyên nhân là do từ cuối quý 4/2014 đã có tín hiệu tình hình tiêu thụ thuốc bảo vệ thực vật gặp khó khăn do dịch bệnh sụt giảm, tuy nhiên, các đại lý vẫn mua hàng theo kế hoạch đã ký kết với công ty. Do vậy trong quý 1/2015, các đại lý chủ yếu bán hàng tồn kho từ năm trước dù công ty đã có các biện pháp mở rộng thị trường, giảm giá bán, tăng lực lượng tiếp thị và mạng lưới đại lý nhưng vẫn không bù được mức giảm sút này.

3. Các chỉ tiêu tài chính cơ bản

Một số chỉ tiêu tài chính của công ty:

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	2,63	2,39
- Hệ số thanh toán nhanh ((TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,63	1,49
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	33,84	35,25

Chỉ tiêu	ĐVT	2013	2014
- Hệ số nợ/Vốn CSH	%	52,50	55,69
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho(Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	3,36	3,52
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Vòng	1,49	1,61
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	7,88	5,86
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	11,76	9,41
- Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	20,15	14,74
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	7,88	6,37

- *Về khả năng thanh toán:* Hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh thể hiện khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty khi đến hạn trả nợ. Hệ số thanh toán ngắn hạn của VIPESCO luôn giữ ở mức an toàn (lớn hơn 1). Mặt khác, do đặc thù của ngành thuốc trừ sâu là hàng tồn kho chiếm tỷ trọng khá lớn trong tổng tài sản ngắn hạn (hơn 35%) nên đã tác động làm giảm hệ số thanh toán nhanh chỉ còn 1,63 lần (năm 2013) và 1,49 lần (năm 2014).

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

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

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

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

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

4. Cơ cấu doanh thu và lợi nhuận

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

Đơn vị tính: nghìn đồng

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

Nguồn: VIPESCO

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

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

Doanh thu từ thuốc trừ cỏ và thuốc diệt chuột không biến động nhiều qua các năm. Tỷ trọng doanh thu các loại thuốc khác giảm từ 23,48% (năm 2013) xuống còn 21,76% (năm 2014) là do chiến lược công ty chú trọng phát triển các sản phẩm chính, do đó đã chủ động giảm việc sản xuất các nhóm thuốc khác.

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

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

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

Cơ cấu lợi nhuận gộp

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

Đơn vị tính: triệu đồng

Nhóm Sản phẩm	Năm 2013			Năm 2014			Quý 1 năm 2015		
	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/ DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/ DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/ DTT (%)
1. Thuốc trừ sâu	70.690	30,50	28,15	77.484	33,90	28,93	16.580	35,62	30,02

Nhóm Sản phẩm	Năm 2013			Năm 2014			Quý 1 năm 2015		
	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/DTT (%)	Giá trị	Tỷ trọng %	Tỷ suất LNG/DTT (%)
2. Thuốc trừ cỏ	26.190	11,30	31,21	29.028	12,70	36,11	4.240	9,11	35,56
3. Thuốc diệt nấm	67.899	29,30	28,83	62.170	27,20	24,92	12.540	26,9	23,54
- VIPESCO	53.470	23,07	29,31	51.097	22,36	24,97	10.960	23,5	24,82
- VIGUATO (công ty con)	14.429	6,23	27,18	11.073	4,84	24,72	1.580	3,39	17,46
4. Thuốc diệt chuột	7.880	3,40	37,56	8.686	3,80	40,62	2.521	5,42	43,83
5. Trừ mối khử trùng	116	0,05	31,27	183	0,08	32,33	40	0,09	35,21
6. Thuốc khác	58.994	25,45	32,48	51.016	22,32	29,61	10.620	22,8	31,31
TỔNG CỘNG	231.769	100,00	29,96	228.567	100,00	28,86	46.541	100,00	29,07

Nguồn: VIPESCO

II. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY TRONG NGÀNH VÀ TRIỂN VỌNG CỦA NGÀNH:

1. Vị thế của Công ty trong ngành

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

Công ty Cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam là một trong 20 công ty lớn của ngành thuốc bảo vệ thực vật Việt Nam. Với năng lực sản xuất và gia công khoảng 17.500 tấn sản phẩm/năm (khoảng 12.000 tấn từ công ty mẹ và 5.500 tấn từ công ty con), công ty được xem là một trong những công ty có năng lực sản xuất lớn của ngành. Là công ty thành viên của Tập đoàn hóa chất với bề dày kinh nghiệm về đầu tư và sản xuất hóa chất, công ty có đội ngũ lãnh đạo điều hành hiệu quả, nhân viên

lành nghề nhiều kinh nghiệm; cùng với việc áp dụng công nghệ hiện đại, CTCP Thuốc sát trùng Việt Nam đã trở thành một thương hiệu lâu năm trên thị trường thuốc Bảo vệ thực vật, đã tạo được uy tín trên thị trường nhờ chất lượng sản phẩm, tiến độ sản xuất, giao hàng đúng hạn cùng các dịch vụ hậu mãi đi kèm.

2. Triển vọng phát triển của ngành

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

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

Nhu cầu sử dụng nông dược của nông dân được mở rộng trên nhiều loại cây trồng khác nhau, đặc biệt là trên cây công nghiệp, cây ăn quả và áp dụng chương trình thâm canh sản xuất. Đời sống kinh tế của người nông dân ngày càng tăng trưởng mạnh, trình độ hiểu biết và nhận thức của nhà nông được cải thiện, sẽ thúc đẩy họ mạnh dạn đầu tư vào các sản phẩm có chất lượng cao

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

III. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH, LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC TRONG NĂM TIẾP THEO

Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm 2015 - 2016

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	Giá trị	+/- so với năm 2014 (%)	Giá trị	+/- so với năm 2015 (%)

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015		Năm 2016	
		Giá trị	Giá trị	+/- so với năm 2014 (%)	Giá trị	+/- so với năm 2015 (%)
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	792	892	12,63%	941	5,49%
- Trong đó: Doanh thu của Công ty mẹ		748	840	12,30%	886	5,48%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	59,6	57	(4,36%)	58	1,75%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	46,4	44,46	(4,18%)	46,40	4,36%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	318	325	2,20%	333	2,46%
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/DTT	%	5,86%	4,98%	(14,94%)	4,93%	(1,08%)
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	14,59%	13,68%	(6,24%)	13,94%	1,86%
Cổ tức	%	18%	18% -20%	-	12%-16%	-

Nguồn: VIPESCO

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

Năm 2015, công ty đặt kế hoạch lợi nhuận giảm so với năm 2014 là do công ty chủ trương tập trung vào nhóm sản phẩm chủ đạo, không sản xuất và phân phối các nhóm sản phẩm có nguy hại đến môi trường. Bên cạnh đó, công ty chú trọng vào việc tăng trưởng doanh số trong tình hình cạnh tranh trong lĩnh vực thuốc bảo vệ thực vật ngày càng cao, vì thế, công ty dự kiến phải bỏ ra nhiều chi phí để giữ vững và phát triển thị phần, trong khi giá bán khó có thể tăng nhiều.

Kế hoạch này cũng phù hợp với “Chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2015-2020, tầm nhìn đến 2030” đã được Tập đoàn Hóa chất soát xét và Đại hội đồng cổ đông Công ty năm 2015 đồng ý thông qua. Để giữ vững mức lợi nhuận ổn định và tăng doanh số trong những năm tới đòi hỏi Ban lãnh đạo và cả tập thể Cán bộ công nhân viên của VIPESCO phải nỗ lực rất lớn trong tổ chức lại sản xuất, phát triển hệ thống tiêu thụ và có chính sách bán hàng phù hợp.

VIPESCO đã thông qua kế hoạch doanh thu cụ thể của Công ty Mẹ trong năm 2015 là 840 tỷ đồng và lợi nhuận trước thuế bảo đảm mức cổ tức từ 18% đến 20% tại Đại hội cổ đông thường niên năm 2015 tổ chức vào ngày 27/04/2015. Căn cứ vào tình hình chung của nền kinh tế, thực trạng của ngành thuốc bảo vệ thực vật trong

nước và các phương hướng hoạt động như đã trình bày trên, công ty tin tưởng có thể hoàn thành kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của năm 2015, cùng với mức chi trả cổ tức năm 2015 là 18 – 20%.

IV. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY:

Bên cạnh những rủi ro về kinh tế, rủi ro về chính sách luật pháp, rủi ro biến động giá cổ phiếu, thiên tai....., công ty còn có những rủi ro đặc thù có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh như sau:

▪ **Rủi ro cạnh tranh** : Ngành kinh doanh thuốc sát trùng là ngành mà trong đó mức độ tham gia mới của các đối thủ cạnh tranh là khá dễ dàng do chi phí đầu tư ban đầu không cao, công ty chỉ cần nhập hoạt chất về gia công, đóng gói bao bì và dán nhãn hiệu đem bán. Bên cạnh đó, tính đạo đức nghề nghiệp của các doanh nghiệp nhỏ và vừa chưa cao nên có thể xảy ra tình trạng bán hàng nhái, hàng giả, hàng kém phẩm chất, gây tổn thất vô cùng lớn cho sự tồn tại của công ty và sự phát triển bền vững của ngành. Ngoài ra, công ty còn chịu sự cạnh tranh từ các sản phẩm tương tự của Trung Quốc với các chủng loại sản phẩm đa dạng và giá thành cạnh tranh hơn. Để giảm thiểu rủi ro cạnh tranh, công ty chủ động đa dạng hóa các đối tượng khách hàng, tìm kiếm các thị trường mới cũng như xây dựng mối quan hệ bền vững với các khách hàng hiện tại.

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

▪ **Rủi ro nguyên liệu đầu vào**: Nguyên liệu phục vụ cho sản xuất thuốc bảo vệ thực vật hiện chủ yếu được nhập khẩu, vậy nên những rủi ro về biến động giá và nguồn cung ứng nguyên liệu đầu vào sẽ tác động trực tiếp tới giá thuốc bảo vệ thực vật trong nước cũng như khả năng tiêu thụ, doanh thu và lợi nhuận của các doanh nghiệp trong ngành nói chung và VIPESCO nói riêng.

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

▪ **Rủi ro ô nhiễm môi trường**: Thuốc bảo vệ thực vật sử dụng nhiều loại hoá chất có ảnh hưởng nguy hại tới sức khỏe con người và gây rủi ro ô nhiễm môi trường. Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh thuốc bảo

vệ thực vật, VIPESCO đã từng bước xây dựng và áp dụng hệ thống quản lý môi trường ISO14000 nhằm kiểm soát môi trường trên cơ sở đánh giá các rủi ro ô nhiễm môi trường. Công ty đã đầu tư các hệ thống xử lý khí thải, nước thải, xử lý bụi – mùi, xây dựng lò đốt chất thải rắn nguy hại đạt chuẩn được cơ quan hữu quan cấp phép hoạt động nhằm xử lý các chất thải nguy hại phát sinh tại các cơ sở sản xuất – kinh doanh của công ty.