

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

 BẢN CÁO BẠCH
CÔNG TY CỔ PHẦN KHỦ TRƯNG VIỆT NAM



Giấy CNĐKKD và ĐK thuế số 0302327629 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 31/12/2001, thay đổi lần thứ 12 ngày 24/08/2009

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN
SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HCM

Giấy chứng nhận đăng ký niêm yết số ...157/QĐ-SGD.HCM..... do Sở Giao dịch Chứng khoán TP HCM cấp ngày 11 tháng 12 năm 2009.

TỔ CHỨC TƯ VẤN



CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO VIỆT

BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU CÓ LIÊN QUAN SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

- | | |
|--|--------------------------------|
| - Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam | Điện thoại: (84 - 8) 3829 1617 |
| 29 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh | Fax: (84 - 8) 3829 3564 |
| Website: www.vfc.com.vn | |
| - Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt. | Điện thoại: (84-4) 3928 8888 |
| Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội . | Fax: (84-4) 3928 9888 |
| - Chi nhánh Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt . | Điện thoại: (84-8) 3914 6888 |
| 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh . | Fax: (84-8) 3914 7999 |
| Website: www.bvsc.com.vn | |

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Họ tên: Ông Trương Công Cứ – Tổng GD	Điện thoại: (84-8) 3 823 2098
Họ tên: Bà Nguyễn Ngọc Dung – Kế toán trưởng	Fax: (84-8) 3 829 3564
29 Tôn Đức Thắng, Q.1, TP HCM	

CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG VIỆT NAM (VFC)

(Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0302327629 thay đổi lần 12 ngày 24/08/2009)

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

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông

Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu

Số lượng niêm yết: 8.133.855 cổ phiếu

Tổng giá trị niêm yết (theo mệnh giá): 81.338.550.000 đồng (Tám mươi một tỷ ba trăm ba mươi tám triệu năm trăm năm mươi ngàn đồng).

❖ TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn (A&C)

Trụ sở chính: 229 Đồng Khởi, Quận 1, TP HCM

ĐT: (08-8) 3 8272 295

Fax: (84-8) 3 8272 300

Website: www.auditconsult.com.vn

❖ TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Q. Hoàn Kiếm, Hà Nội.

ĐT: (84-4) 3928 8888

Fax: (84-4) 3928 9888

Chi nhánh TP HCM: 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, Tp HCM

ĐT: (84-8) 3914 6888

Fax: (84-8) 3914 7999

Email: info@bvsc.com.vn

Website: www.bvsc.com.vn

MỤC LỤC

I. NHÂN TỐ RỦI RO	1
1. Rủi ro về kinh tế.	1
2. Rủi ro về pháp luật.....	1
3. Rủi ro về tài chính.....	2
4. Rủi ro kinh doanh	2
5. Rủi ro khác.	2
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	3
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	3
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	4
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	4
2. Cơ cấu tổ chức Công ty.....	6
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	9
4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Cơ cấu cổ đông...13	
5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối; những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết	13
6. Hoạt động kinh doanh	14
6.1 Sản phẩm, dịch vụ của VFC	14
6.2 Doanh thu, chi phí và lợi nhuận của từng nhóm sản phẩm dịch vụ.....	18
6.3 Nguyên vật liệu.....	20
6.4 Chi phí sản xuất	21
6.5 Trình độ công nghệ	22
6.6 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới	22
6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ	23
6.8 Hoạt động Marketing	23
6.9 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền	24
6.10 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết trong 2008 - 2009. .24	
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong các năm gần nhất	25
7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của công ty trong hai năm gần nhất.....	25
7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo 2008	27
8. Vị thế của Công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành.....	29

9. Chính sách đối với người lao động.....	32
10. Chính sách cổ tức.....	34
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	34
12. Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc, Ban Kiểm soát và Kế toán trưởng	38
12.1 Thành viên HĐQT	38
12.2 Ban Kiểm soát.....	44
12.3 Ban Tổng Giám đốc	48
12.4 Kế toán trưởng	48
13. Tài sản	50
14. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo	51
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	52
16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của tổ chức đăng ký niêm yết .	52
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết	52
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT	53
VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT	57
1. Tổ chức tư vấn niêm yết.....	57
2. Tổ chức kiểm toán.	57
VII. PHỤ LỤC	57

I. NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế.

Việt Nam vẫn được coi là một trong những nước có nền kinh tế tăng trưởng cao và ổn định trong khu vực. Với tốc độ tăng trưởng kinh tế trung bình giai đoạn 2003 – 2008 là 7,7% (theo tổng hợp của BVSC), Việt Nam chỉ đứng sau Trung Quốc về tốc độ tăng trưởng trong khu vực.

Nông nghiệp đóng vai trò to lớn trong nền kinh tế Việt Nam. Hơn 70% dân số Việt Nam sống ở khu vực nông thôn, gắn liền với hoạt động sản xuất nông nghiệp (theo báo SGGP online, <http://www.sggp.org.vn/xahoi/2009/8/199775/>). Việt Nam hiện là nước có nhiều sản phẩm nông nghiệp xuất khẩu với số lượng lớn như hồ tiêu, gạo, cà phê, chè, tôm, cá basa, ... Sản phẩm nông nghiệp ngày càng có giá trị cao, giúp người nông dân phát triển kinh tế và nâng cao đời sống. Giá trị sản xuất nông nghiệp năm 2008 tăng 6% so với 2007. Giá trị xuất khẩu nông sản năm 2008 là 8,42 tỷ USD, tăng 34,2% so với năm 2007, chiếm 13,39% kim ngạch hàng hóa xuất khẩu (theo báo cáo tổng kết năm ngành Nông nghiệp và PTNT 2008).

Nông nghiệp Việt Nam trong thời gian vừa qua có nhiều biến động. Năm 2008, những khó khăn về thời tiết, dịch bệnh và thị trường đã tác động lớn tới sự phát triển của ngành. Thiên tai, bão lụt, những đợt rét hại xuất hiện trong năm 2008 đã tàn phá mùa màng, gây thiệt hại về sản lượng. Khủng hoảng tài chính thế giới trong năm 2008 khiến chi phí xăng dầu, vật tư tăng mạnh làm lợi nhuận của đa số ngành giảm sút. Tuy vậy, ngành nông nghiệp vẫn tăng trưởng: sản lượng lương thực tăng 7,5% so với năm 2007, xuất khẩu gạo đạt hơn 2,8 tỷ USD, xuất khẩu cà phê hơn 2 tỷ USD và xuất khẩu thủy sản đã vượt ngưỡng 4 tỷ USD (theo báo cáo tổng kết năm ngành Nông nghiệp và PTNT 2008). Do đó, khả năng tăng trưởng của nền nông nghiệp Việt Nam trong thời gian tới vẫn khả quan.

Với ngành nghề hoạt động chính là các sản phẩm nông dược, hoạt động khử trùng gắn liền với nông nghiệp, sự phát triển của nền kinh tế, tốc độ tăng trưởng kinh tế có tác động lớn tới sự phát triển của Công ty. Khi nền kinh tế phát triển ổn định, nông nghiệp phát triển sẽ tạo cơ hội cho Công ty mở rộng thị trường và tăng doanh thu, lợi nhuận.

Trường hợp nền kinh tế lâm vào khủng hoảng thì hoạt động của Công ty cũng như toàn bộ các doanh nghiệp khác của nền kinh tế sẽ bị ảnh hưởng.

Hiện nay, nền kinh tế Việt Nam đang tăng trưởng với tốc độ khả quan, vì vậy, rủi ro về kinh tế đối với VFC là không cao.

2. Rủi ro về pháp luật.

Là Công ty cổ phần hoá từ doanh nghiệp Nhà nước, hoạt động của Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về Công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp và khi đó sẽ ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty.

3. Rủi ro về tài chính.

Trong hoạt động kinh doanh, Công ty có chính sách tín dụng cho khách hàng. Việc cho khách hàng thanh toán sau được cân nhắc dựa trên tình hình tài chính và uy tín trong quá trình thanh toán của đối tác, khách hàng vi phạm sẽ bị phạt nợ quá hạn và sẽ phải thanh toán ngay cho lần mua hàng kế tiếp. Khách hàng của VFC chủ yếu là khách hàng lâu năm, khách hàng mới cũng được lựa chọn kỹ càng về uy tín và khả năng tài chính, ngoài ra, Công ty cũng theo dõi sát sao và đôn đốc việc thu hồi nợ của khách hàng nên đã hạn chế đến mức thấp nhất những thiệt hại về tài chính có thể phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh.

4. Rủi ro kinh doanh

Rủi ro về nhà cung cấp: Hiện nay Công ty làm đại lý phân phối sản phẩm nông dược của các nhà sản xuất nước ngoài. Nếu trong thời gian tới, chính sách phân phối hay tiêu chuẩn làm đại lý phân phối của các công ty nông dược nước ngoài có sự thay đổi, điều này sẽ tác động tới hoạt động của Công ty. Tuy nhiên, hiện nay VFC là một trong những nhà phân phối sản phẩm nông dược hàng đầu Việt Nam, có khả năng đáp ứng tốt các yêu cầu khắt khe của các đối tác nước ngoài. Nếu chính sách phân phối hay tiêu chuẩn làm đại lý phân phối của các công ty nông dược nước ngoài thay đổi thì không chỉ VFC mà tất cả các công ty nông dược trong nước thực hiện nhập khẩu đều bị ảnh hưởng.

Rủi ro cạnh tranh: nông nghiệp đóng vai trò to lớn trong hoạt động của nền kinh tế nước ta, do đó, hệ thống phân phối các sản phẩm nông dược, hỗ trợ cho sản xuất nông nghiệp ngày càng mở rộng. Nhiều nhà cung cấp sản phẩm nông dược của nước ngoài bắt đầu được cấp phép mở hệ thống phân phối tại Việt Nam, trở thành đối thủ cạnh tranh trực tiếp với các đại lý hiện nay. Đây sẽ là khó khăn lớn cho các đại lý phân phối nội địa do khó cạnh tranh được về vốn và kinh nghiệm so với các công ty nước ngoài.

Về hoạt động khử trùng, các sản phẩm dịch vụ của các công ty trên thị trường là tương tự nhau, khác nhau ở chất lượng và giá dịch vụ. VFC hiện là một trong những công ty hàng đầu trên thị trường với chất lượng dịch vụ vượt trội. Vì thế, giá dịch vụ của VFC cũng cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Vì vậy, nếu trong thời gian tới các công ty cạnh tranh với VFC vẫn duy trì giá thấp hơn và cải tiến chất lượng dịch vụ thì sẽ gây khó khăn cho Công ty trong việc duy trì và phát triển thị phần. Công ty đang khắc phục nhược điểm này bằng việc phấn đấu giảm chi phí hoạt động để giảm giá thành dịch vụ, không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, lấy chất lượng dịch vụ vượt trội làm lợi thế cạnh tranh, giữ vững và mở rộng thị phần.

Rủi ro tỷ giá hối đoái: Do tỷ giá hối đoái ngày càng tăng khiến việc nhập khẩu gặp khó khăn trong trường hợp khan hiếm ngoại tệ, dẫn đến việc hàng nhập khẩu bị đẩy giá lên, làm tăng chi phí hoạt động của doanh nghiệp. Đây là rủi ro khách quan mang tính vĩ mô, với công ty hoạt động kinh doanh chỉ có nhập khẩu, không có xuất khẩu như VFC, rất khó khăn để có thể hạn chế những tác động của tỷ giá hối đoái lên hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.

5. Rủi ro khác.

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hỏa hoạn.v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

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

1. Tổ chức niêm yết

Bà Nguyễn Bạch Tuyết

Chức vụ: Chủ tịch HĐQT

Ông Trương Công Cứ

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bà Nguyễn Ngọc Dung

Chức vụ: Kế toán trưởng

Ông Ung Đoàn Hùng

Chức vụ: Trưởng ban Kiểm soát

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

2. Tổ chức tư vấn

Đại diện tổ chức tư vấn:

Ông Võ Hữu Tuấn

Chức vụ: Giám đốc Chi nhánh TP. HCM – Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (theo Giấy ủy quyền số 09/2009/UQ-BVSC ngày 21/01/2009).

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

III. CÁC KHÁI NIỆM

- Công ty: Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam
- VFC: Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam
- ĐHĐCĐ: Đại hội đồng cổ đông
- HĐQT: Hội đồng quản trị
- CNĐKKD: Chứng nhận đăng ký kinh doanh
- TGD: Tổng Giám đốc
- BHXH: Bảo hiểm xã hội
- BHYT: Bảo hiểm y tế
- SXKD: Sản xuất kinh doanh
- TCSD: Tài sản cố định
- BVTV: Bảo vệ thực vật

- NN & PTNT: Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
- CBCNV: Cán bộ công nhân viên
- P.C.O: Pest Control Operator (Bộ phận kiểm soát dịch hại)
- MKT: Marketing
- QTNNL: Quản trị nguồn nhân lực
- BHYT: Bảo hiểm y tế
- BHXH: Bảo hiểm xã hội
- BHTN: Bảo hiểm thất nghiệp
- NPMA USA: National Pest Management Association (Hiệp hội Kiểm soát dịch hại quốc gia Mỹ) (<http://www.pestworld.org/>)
- Pest Master: Kiểm soát dịch hại
- IMFO: International Maritime Fumigation Organization (Hiệp hội khử trùng quốc tế) (<http://www.imfo.com/about/idea.php>)
- WTO: Tổ chức Thương mại Thế giới
- TTTM: Trung tâm thương mại

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

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam trước khi cổ phần hóa là Công ty Khử trùng Việt Nam được thành lập theo Quyết định số 361/NN-TCCB/QĐ của Bộ NN & PTNT.

Tháng 12/1999, Thủ tướng Chính phủ cho phép Công ty thực hiện cổ phần hóa bộ phận kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật với vốn điều lệ là 16.633.000.000 đồng.

Tháng 05/2001, Công ty tiếp tục cổ phần hóa bộ phận khử trùng với vốn điều lệ là 12 tỷ đồng.

Tháng 12/2001, Đại hội đồng cổ đông hai công ty quyết định sáp nhập Công ty cổ phần Khử trùng Việt Nam vào Công ty cổ phần Khử trùng - Giám định Việt Nam để thành lập Công ty Cổ phần Khử trùng Giám định Việt Nam với vốn điều lệ là 28.633.000.000 đồng, trong đó vốn Nhà nước tại doanh nghiệp là 4.396.000.000 đồng, chiếm 15,3% vốn điều lệ. Công ty được cấp Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh vào ngày 31/12/2001.



Sau khi Công ty được Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn và Bộ Tài chính cho phép bán hết phần vốn Nhà nước tại Công ty vào tháng 1/2006, cơ cấu vốn tại Công ty chỉ bao gồm vốn của CBCNV và cổ đông ngoài.

Tháng 4/2007, Công ty thực hiện việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, đối tác nội bộ và đối tác chiến lược của Công ty tăng vốn lên 40 tỷ đồng. Đồng thời, trong thời gian này, Công ty thực hiện sáp nhập với Công ty Cổ phần Đầu tư Hồng Đức tăng vốn điều lệ lên 46 tỷ đồng và trở thành công ty đại chúng.

VFC đã đăng ký với UBCKNN và trở thành công ty đại chúng ngày 25/06/2007.

Năm 2008, Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, CBCNV và đối tác chiến lược tăng vốn lên 73.955.000.000 đồng.

Tháng 7/2009, Công ty thực hiện phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu tăng vốn lên 81.338.550.000 đồng.

Tháng 8/2009, công ty thực hiện đổi tên thành Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam.

Tháng 10/2009, Công ty tiến hành nộp hồ sơ đăng ký niêm yết cổ phiếu tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM.

Trong quá trình hoạt động, Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam đã đạt được nhiều thành tựu, trở thành Công ty cung cấp sản phẩm nông dược và khử trùng có uy tín trên thị trường, được khách hàng tin tưởng. Vì vậy, VFC rất chú trọng tới việc đảm bảo chất lượng dịch vụ và tăng uy tín của Công ty.

Công ty đã xây dựng và thực hiện các quy định nghiêm ngặt về đảm bảo chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế. VFC là Công ty Việt Nam đầu tiên thuộc lĩnh vực Khử trùng – Bảo vệ thực vật đạt chứng chỉ ISO 9001:2000 do tổ chức BVQI – UKAS/ANSI-RAB chứng nhận tháng 5/2002.

Tổng quan về Công ty

- ❖ Tên đầy đủ: CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG VIỆT NAM
- Tên viết tắt: VFC
- Tên giao dịch: VIET NAM FUMIGATION JOINT STOCK COMPANY
- ❖ Địa chỉ: 29 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh.
- ❖ Logo:



- ❖ Điện thoại: (08) 3 829 1617
- ❖ E - mail:
- Fax: (08) 3 829 3564
- Website: www.vfc.com.vn

- ❖ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh và đăng ký thuế số 0302327629 (số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh cũ: 4103000456) do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 31/12/2001, thay đổi lần 12 ngày 24/08/2009.
- ❖ Vốn điều lệ: 81.338.550.000 đồng (Tám mươi một tỷ ba trăm ba mươi tám triệu năm trăm năm mươi ngàn đồng).
- ❖ **Lĩnh vực hoạt động, ngành nghề kinh doanh:**
 - Sản xuất, gia công, sang chai, đóng gói, mua bán các loại thuốc bảo vệ thực vật, vật tư bảo vệ thực vật, vật tư khử trùng (không sản xuất, gia công, sang chai, đóng gói tại trụ sở);
 - Cung cấp dịch vụ khử trùng, diệt sinh vật gây hại nông lâm sản và các vật thể khác;
 - Dịch vụ xử lý, bảo dưỡng, vệ sinh môi trường trong nhà máy, kho tàng, văn phòng cơ quan, các công trình xây dựng;
 - Mua bán vật tư, hóa chất phục vụ cho sản xuất nông nghiệp (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh);
 - Giám định hàng hóa: số lượng, chất lượng, quy cách, bao bì, giá trị hàng hóa, tồn thất, an toàn, vệ sinh và các yêu cầu giám định khác;
 - Cho thuê văn phòng;
 - Dịch vụ chống mối mọt;
 - Giám sát thi công và lắp đặt máy móc thiết bị;
 - Tư vấn đầu tư;
 - Dịch vụ trừ mối cho các công trình xây dựng - đề đập - khách sạn - nhà hàng;
 - Cho thuê kho bãi.

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Cơ cấu tổ chức của Công ty hiện nay bao gồm: Văn phòng Công ty, 8 chi nhánh, 2 văn phòng đại diện tại các thành phố lớn trên phạm vi cả nước và 1 nhà máy.

Cụ thể như sau:

a. Văn phòng Công ty:

Địa chỉ: 29 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (08) 3 8291 617

Fax: (08) 3 8293 564

E – mail:

Website: www.vfc.com.vn

b. Chi nhánh trực thuộc:

❖ <i>Chi nhánh phía bắc tại Hà Nội</i> Địa chỉ: 147 Hồ Đắc Di, Đống Đa, Hà Nội.	❖ <i>Chi nhánh Đà Nẵng</i> Địa chỉ: 292 Đường 2/9, P. Hòa Cường Bắc, Q. Hải Châu, Đà Nẵng.
--	---

ĐT : (04) 3 8511 656 Fax: (04) 3 8515 951	ĐT : (0511) 3 621 741 Fax: (0511) 3 621 742
❖ <i>Chi nhánh Quy Nhơn</i> Địa chỉ: 263 Trần Hưng Đạo, Tp Quy Nhơn, Bình Định. ĐT : (056) 3 823 687 Fax: (056) 3 827 033	❖ <i>Chi nhánh Nha Trang</i> Địa chỉ: Chung cư 07 Nguyễn Thiện Thuật, Nha Trang, Khánh Hòa. ĐT : (058) 3 524 423 Fax: (058) 3 524 423
❖ <i>Chi nhánh Đắk Lắk</i> Địa chỉ: 45 Amakhe TP Buôn Mê Thuật, Đaklak. ĐT : (0500) 3 856 907 Fax: (0500) 3 856 907	❖ <i>Chi nhánh Cần Thơ</i> Địa chỉ: Lô 30a3 – 3, KCN Trà Nóc I, Quận Bình Thủy, Cần Thơ. ĐT : (0710) 3 823 890 Fax: (0710) 3 828 763
❖ <i>Chi nhánh An Giang</i> Địa chỉ: 104 Ấp Hòa Phát I, Thị trấn An Châu, Châu Thành, An Giang. ĐT : (076) 3 652 133 Fax: (076) 3 652 134	❖ <i>Chi nhánh Kiên Giang</i> Địa chỉ: 572 Ấp Vĩnh Thành B, Huyện Châu Thành, Kiên Giang. ĐT : (077) 3 919 313 Fax: (077) 3 919 396
❖ <i>Văn phòng đại diện Đà Lạt</i> Địa chỉ: Lô B10, KQH Phù Đồng Thiên Vương, Đà Lạt. ĐT : (063) 3 553 279 Fax: (063) 3 553 566	❖ <i>Văn phòng đại diện Bình Dương</i> Địa chỉ: 5/2 Ấp 1B Xã An Phú Huyện Thuận An, Tỉnh Bình Dương. ĐT : (0650) 3 714 627 Fax: (0650) 3 714 627

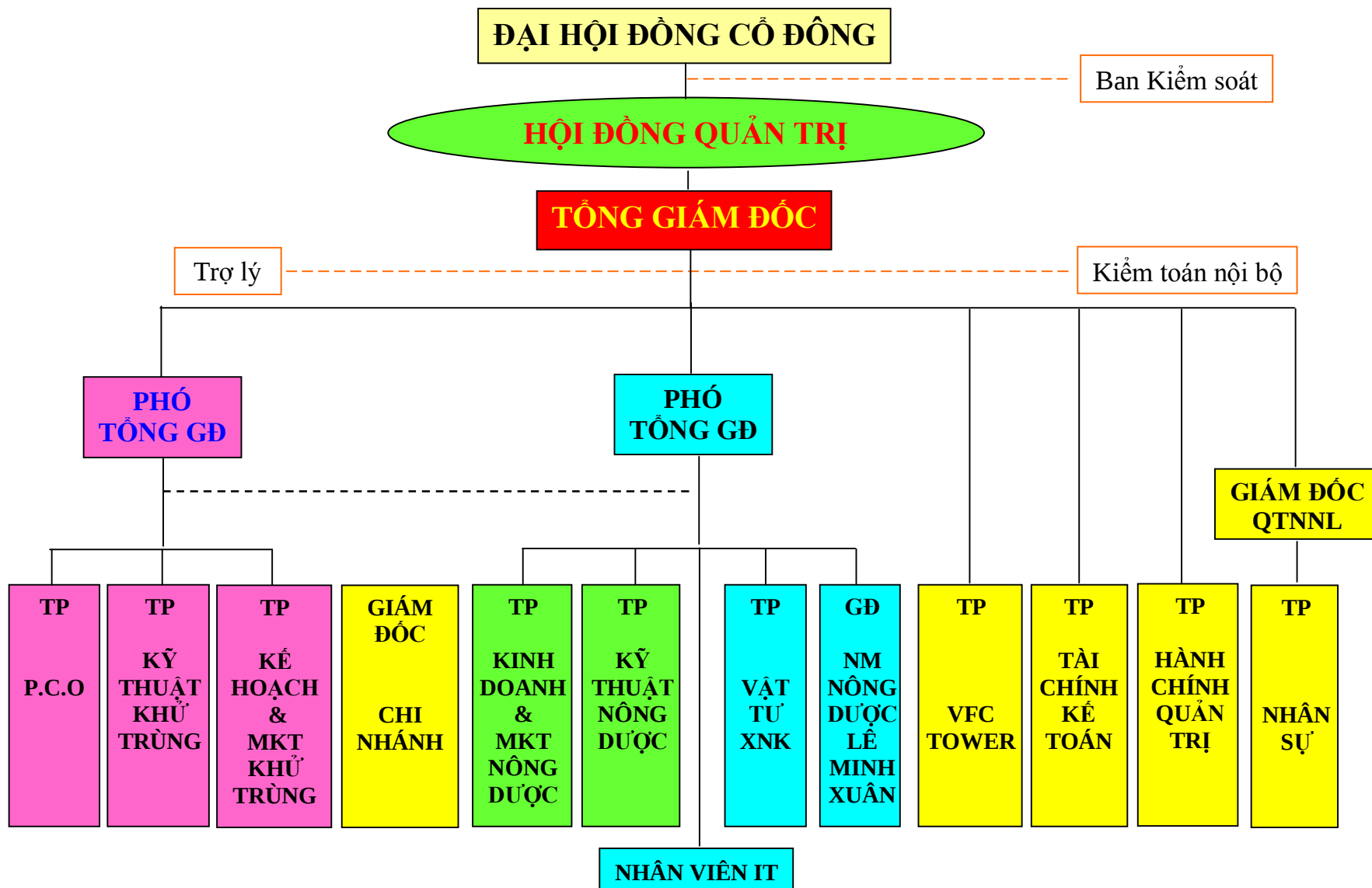
c. Nhà máy sản xuất

Nhà máy sản xuất và sang chai, đóng gói sản phẩm nông được

Địa chỉ: Khu Công nghiệp Lê Minh Xuân, Bình Chánh, TP HCM.

ĐT : (08) 3 8511 656 Fax: (08) 3 8515 951

Hình 1: Sơ đồ cơ cấu và tổ chức của Công ty VFC



3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

a. Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. ĐHĐCĐ có nhiệm vụ thông qua các báo cáo của HĐQT về tình hình hoạt động kinh doanh; quyết định các phương án, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư; bổ sung, sửa đổi Điều lệ của Công ty; thông qua các chiến lược phát triển; bầu, bãi nhiệm HĐQT, Ban Kiểm soát; và quyết định bộ máy tổ chức của Công ty và các quyền hạn, nhiệm vụ khác theo quy định của luật pháp và điều lệ.

b. Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị gồm 5 thành viên có nhiệm kỳ 5 năm do ĐHĐCĐ bầu ra, là cơ quan lãnh đạo cao nhất của Công ty giữa 2 kỳ ĐHĐCĐ; có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề có liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty ngoại trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của ĐHĐCĐ.

c. Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát do ĐHĐCĐ bầu ra gồm 3 thành viên là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty. Ban kiểm soát có nhiệm kỳ làm việc tương đương nhiệm kỳ HĐQT.

d. Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc (TGD) Công ty do HĐQT bổ nhiệm có nhiệm kỳ 5 năm, gồm: Tổng Giám đốc và 02 Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc là người điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty, trực tiếp chịu trách nhiệm trước Hội đồng Quản trị về việc tổ chức, quản lý điều hành các hoạt động tác nghiệp hàng ngày của Công ty, sử dụng có hiệu quả các nguồn lực của Công ty và thi hành các quyết nghị, quyết định của Hội đồng quản trị.

Mối quan hệ giữa các Phó Tổng Giám đốc là ngang hàng nhau, có trách nhiệm hỗ trợ hoàn thành nhiệm vụ chung, đều giúp việc cho Tổng Giám đốc. Quá trình thực hiện nhiệm vụ, Ban Tổng Giám đốc phải chịu trách nhiệm về phần việc của mình trước HĐQT Công ty và pháp luật.

e. Các Phòng nghiệp vụ và chức năng nhiệm vụ

 **Phòng Hành chính Quản trị:** Đảm nhiệm công tác văn thư đánh máy giấy tờ hành chính; Quán xuyến công tác hậu cần, mua sắm phương tiện; trang thiết bị, văn phòng phẩm; hàng khuyến mãi quà tặng; trang phục bảo hộ lao động; trang phục văn phòng, đặt in ấn tài liệu ...; Theo dõi thực hiện mua bảo hiểm tài sản Công ty; bảo hiểm phương tiện xe cơ giới, kiểm soát việc bảo dưỡng định kỳ và sửa chữa xe cơ giới; xây dựng và giám sát thực hiện định mức xăng xe; Triển khai thực hiện công tác bảo vệ, tạp vụ, quản lý đội xe, bố trí xe phục vụ cho khối văn phòng; Tổ chức các cuộc họp, hội nghị nội bộ; Thông báo thông tin nội bộ. Tổng hợp xử lý thông tin chuyển cho Ban điều hành; Quản lý cơ sở vật chất; văn

phòng làm việc; nhà thuê. Tổ chức chỉ đạo thực hiện công tác PCCC; Chủ trì phối hợp với các phòng ban liên quan tổ chức các hội nghị khách hàng; hội thảo nghiệp vụ; Tiếp và làm việc với các cơ quan hữu quan, ban ngành địa phương; Theo dõi việc xây dựng, sửa chữa nhỏ tại công ty.

Phòng Nhân sự:

- Tổ chức: Kế hoạch, phương án, mô hình tổ chức bộ máy quản lý theo từng giai đoạn phát triển của công ty. Các chiến lược phát triển nguồn nhân lực công ty. Bố trí và sử dụng cán bộ;
- Tuyển dụng: Chính sách, thủ tục. Tổ chức đào tạo theo yêu cầu công ty. Đánh giá sau đào tạo. Hướng dẫn công việc nội bộ; đào tạo để thay thế khi cần thiết. Đánh giá công tác đào tạo theo yêu cầu của công ty. Quy hoạch nhân lực kế thừa, xây dựng các phương án chương trình năng lực cá nhân.
- Đào tạo & phát triển: Chính sách thủ tục. Tổ chức đào tạo theo yêu cầu của công ty. Đánh giá sau đào tạo, hướng dẫn công việc nội bộ. Đào tạo thay thế khi cần thiết. Đánh giá công tác đào tạo theo yêu cầu của công ty. Quy hoạch nhân lực thừa kế. Xây dựng các phương án, chương trình phát triển năng lực cá nhân.
- Đánh giá năng lực cán bộ công nhân viên: Hệ thống đánh giá hiệu quả công việc, đánh giá năng lực đối với CBCNV công ty.
- Quan hệ lao động và truyền thông nhân lực: Phụ cấp, khen thưởng - kỷ luật cho CBCNV. Lương, thưởng và các chế độ về BHYT, BHXH, BHTN, bảo hiểm tai nạn 24/24 ... cho CBCNV công ty. Phổ biến đối thoại, hỗ trợ, kiểm tra, giám sát, đôn đốc và cải tiến việc thực thi các chính sách, nội quy, quy định của công ty thuộc lĩnh vực nhân sự. Tổ chức các đợt thăm dò ý kiến CBCNV để đánh giá các chỉ số về nhân sự. Tổ chức ký kết các hợp đồng lao động, giải quyết thôi việc đối với CBCNV công ty.
- Các chính sách phúc lợi cho CBCNV: Chính sách khen thưởng, chính sách trợ cấp thôi việc, mất việc ... Chính sách mua bảo hiểm: BHYT, BHTN, BHXH, chăm sóc sức khỏe. Chính sách mua cổ phiếu ưu đãi. Các chính sách phi vật chất khác.
- Văn hóa công ty: Xây dựng và phổ biến các giá trị văn hóa công ty đến CBCNV. Duy trì không khí làm việc trong công ty. Xây dựng và triển khai các chương trình hoạt động nhằm nâng cao đời sống tinh thần cho CBCNV.

 **Phòng Tài chính Kế toán:** tham mưu cho HĐQT và TGD về công tác điều hành trong lĩnh vực tài chính; tổ chức hướng dẫn các đơn vị thực hiện công tác hạch toán kinh tế và quản lý tài chính, tài sản theo đúng chế độ của Nhà nước; xây dựng hệ thống kế toán từ Công ty xuống các đơn vị trực thuộc, tổ chức hướng dẫn, kiểm tra việc thực hiện ở các cơ sở; lập kế hoạch tài chính của Công ty theo định kỳ; phối hợp với các phòng ban nghiệp vụ theo dõi việc ký kết và thực hiện

các hợp đồng kinh tế; quản lý và tổ chức kiểm kê tài sản theo định kỳ; lưu trữ và bảo quản hồ sơ, tài liệu kế toán theo quy định.

-  **Phòng Quản lý VFC Tower:** chịu trách nhiệm quản lý tòa nhà VFC về hành chính, tài chính, kỹ thuật, vật tư, an ninh, ...; tìm kiếm khách hàng cho thuê.
-  **Phòng P.C.O (PEST MASTER):** Tổ chức thực hiện dịch vụ kiểm soát côn trùng và sinh vật gây hại theo kế hoạch Công ty giao; Xây dựng các kế hoạch về doanh thu, chi phí, tiếp thị, đào tạo, đầu tư trang thiết bị kỹ thuật Pest Master, Tổ chức thực hiện tiếp thị và đào tạo nhân sự về lĩnh vực Pest Master cho toàn Công ty; Chăm sóc khách hàng liên quan; Tiếp nhận yêu cầu khách hàng và ghi nhận các khiếu nại của khách hàng; Theo dõi doanh thu, cung cấp số liệu, phối hợp với phòng Tài vụ quản lý thu hồi công nợ; Lập các thủ tục hồ sơ về lô dịch vụ theo quy định ISO; Đề xuất xây dựng giá bán dịch vụ Pest Master; Kiểm tra chất lượng đầu vào nguyên vật liệu liên quan đến lĩnh vực Pest Master; Nghiên cứu phát triển dịch vụ liên quan; Phối hợp các phòng ban khác tổ chức hội thảo, hội nghị khách hàng; Suru tầm, dịch thuật tài liệu liên quan, phổ biến cho các chi nhánh; Báo cáo số liệu kinh doanh hàng tháng.
-  **Phòng Kỹ thuật Khử trùng và Kế hoạch & Marketing:** Xây dựng và thực hiện kế hoạch khử trùng; Thực hiện chính sách tiếp thị khử trùng; Phụ trách chăm sóc khách hàng; Tiếp nhận yêu cầu khách hàng và ghi nhận các khiếu nại của khách hàng; Điều độ nhân lực, vật lực phục vụ yêu cầu công tác; Lập các thủ tục hồ sơ về lô hàng khử trùng; Theo dõi doanh thu, cung cấp số liệu, phối hợp với Phòng Tài vụ quản lý công nợ; Điều độ tổ xe tải phục vụ khử trùng; Xây dựng kế hoạch vật tư, nguyên liệu phục vụ khử trùng; Quản lý các đội công tác khử trùng; Đảm nhiệm công tác kỹ thuật khử trùng; Lập kế hoạch và thực hiện chính sách tiếp thị; Chủ trì xây dựng giá bán dịch vụ; Kiểm tra chất lượng đầu vào vật tư nguyên vật liệu liên quan đến ngành khử trùng; Huấn luyện – đào tạo chuyên môn khử trùng; Nghiên cứu phát triển dịch vụ có liên quan; Tổ chức hội nghị khách hàng khử trùng; Chỉ đạo và tiếp nhận các thông tin liên quan đến hoạt động khử trùng;
-  **Phòng Kinh doanh & Marketing nông dược:** Xây dựng kế hoạch bán các sản phẩm nông dược của công ty; Cung cấp kế hoạch tiêu thụ hàng hóa cho nhà máy Lê Minh Xuân; Tổ chức bán hàng tại địa bàn do văn phòng công ty quản lý; Tổ chức chăm sóc khách hàng cấp 1, cấp 2; Tổ chức lên kế hoạch và thu nợ đảm bảo kế hoạch công ty đưa ra; Tổ chức hội nghị khách hàng nông dược; Chỉ đạo, tổ chức các cuộc hội thảo nông dân, giới thiệu thuốc; Hoạch định kênh phân phối (hệ thống đại lý toàn công ty); Xây dựng kế hoạch phát triển thương hiệu trình Tổng Giám đốc phê duyệt; Xây dựng kế hoạch quảng bá sản phẩm nông dược của công ty, hỗ trợ chi nhánh làm tốt công việc quảng bá; Theo dõi tình hình bán hàng tại các chi nhánh (hàng bán và công nợ); Chủ trì và cùng phòng vật tư xuất nhập khẩu xây dựng kế hoạch nhập khẩu nông dược trình Phó Tổng Giám đốc phụ trách phê duyệt; Xử lý khiếu nại của khách hàng; Cùng với phòng Kế toán –

Tài chính xây dựng chính sách bán hàng, giá bán các loại nông dược trình Tổng Giám đốc/ người được ủy quyền phê duyệt.; Báo cáo tổng hợp tình hình thị trường, kinh doanh nông dược giữa tháng và cuối mỗi tháng cho lãnh đạo và chuyển cho các phòng ban liên quan.

-  **Phòng Kỹ thuật Nông dược:** Dự báo tình hình kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật trong tương lai (3-5 năm) và tình hình nhập khẩu của tất cả các công ty khác; Cung cấp đầy đủ những thông tin kỹ thuật có liên quan đến kinh doanh nông dược để hỗ trợ phòng Kinh doanh & Marketing Nông dược xây dựng chính sách bán hàng, chương trình khuyến mãi, ...; Xây dựng, củng cố các mối quan hệ hợp tác với các cơ quan quản lý chuyên ngành, cơ quan nghiên cứu; Phụ trách đào tạo kỹ thuật cho nhân viên trong bộ phận nông dược toàn công ty; Báo cáo tình hình chung về nhập khẩu thuốc bảo vệ thực vật tại thị trường Việt Nam cho Phó Tổng Giám Đốc phụ trách trực tiếp; Phát triển sản phẩm mới: lựa chọn sản phẩm, phụ trách đăng ký sản phẩm và bảo hộ sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật, thuốc khử trùng theo chỉ đạo của Ban Điều hành; Phụ trách thiết kế và nội dung nhãn sản phẩm, tờ bướm, các ấn phẩm quảng cáo về nông dược; Nghiên cứu về kỹ thuật của các sản phẩm đối thủ cạnh tranh chủ yếu (làm khảo nghiệm, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu); Khảo nghiệm thuốc bảo vệ thực vật mới phục vụ cho việc phát triển sản phẩm; Phụ trách thu nhập thông tin về tình hình sâu bệnh, diễn biến dịch hại hàng tháng và thông báo cho bộ phận liên quan; Phối hợp với đại diện thương mại các địa phương giải quyết các khiếu nại có liên quan đến vấn đề kỹ thuật và nhãn hiệu.
-  **Phòng Vật tư Xuất nhập khẩu:** Phối hợp với các phòng ban liên quan, Chi nhánh để xây dựng các kế hoạch nhập khẩu vật tư nông dược, khử trùng, PestMaster hàng năm; Thực hiện nghiệp vụ các thủ tục xuất nhập khẩu vật tư, nguyên liệu, tổ chức và giao nhận hàng hóa xuất nhập khẩu của công ty; Lên kế hoạch sản xuất: bao bì, chai, nhãn, mác, ... đảm bảo kịp thời cho sản xuất theo kế hoạch của các phòng ban; Cung ứng vật tư cho Công ty và các Chi nhánh theo kế hoạch đăng ký định kỳ.
-  **Nhà máy Nông dược Lê Minh Xuân:** Quản lý toàn bộ máy móc thiết bị và tài sản, nhân sự tại nhà máy; Tổ chức thực hiện việc gia công, sang chai, đóng gói nông dược; Xây dựng định mức cho từng sản phẩm (bao nhiêu thùng, gói ... cho một ca) và đảm bảo thực hiện đúng kế hoạch chỉ tiêu hao hụt vật tư ...; Báo cáo kịp thời cho Ban Tổng Giám đốc về vật tư và hoạt động tại nhà máy và báo cáo định kỳ hàng tháng; Quản lý, đơn đốc công tác bảo vệ, PCCC tại nhà máy.
-  **Các chi nhánh:** Quản lý tài sản, nhân sự tại Chi nhánh; Tổ chức thực hiện kế hoạch SXKD tại địa bàn; Lập kế hoạch SXKD, các kế hoạch khác (nếu có), tổ chức thực hiện các kế hoạch tại chi nhánh và báo cáo về các bộ phận liên quan của công ty để tham gia chỉ đạo; Thực hiện tốt chính sách khoán, phân đầu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch; Xây dựng kế hoạch huấn luyện, đào tạo tại chỗ cho CBNV Chi nhánh; Cung cấp các thông tin thị trường kể cả thông tin của các đối

thủ cạnh tranh về công ty; riêng Chi nhánh Hà Nội đại diện công ty làm việc với các cơ quan trung ương đóng tại Hà Nội.

4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty; Cơ cấu cổ đông

❖ **Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty:** Không có

❖ **Cơ cấu cổ đông chốt danh sách ngày 22/10/2009:**

Bảng 2: Cơ cấu vốn cổ đông của VFC

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ %
1	Trong nước	524	7.980.645	98,12%
	Tổ chức	2	700.040	8,61%
	Cá nhân	522	7.280.605	89,51%
2	Nước ngoài	2	143.000	1,76%
	Tổ chức	2	143.000	1,76%
	Cá nhân	0	0	0
3	Cổ phiếu quỹ	-	10.210	0,13%
	Tổng cộng	527	8.133.855	100%

5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức niêm yết, những công ty mà tổ chức niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối; những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết

- Những Công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức niêm yết: *không có*.
- Tổ chức niêm yết nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với công ty khác: Không có

Công ty liên kết:

❖ *Công ty TNHH Hải Yến*

Địa chỉ: 50 Trần Phú, TP Nha Trang, Khánh Hòa.

Vốn điều lệ: 60.000.000.000 đồng (Sáu mươi tỷ đồng)

Tỷ lệ sở hữu của VFC: 66,67% (*)

(*): Công ty TNHH Hải Yến hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 3702000784 đăng ký lần đầu ngày 13/12/2004, đăng ký thay đổi lần 1 ngày 12/09/2008 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Khánh Hòa cấp với vốn điều lệ là 60.000.000.000 VNĐ. Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam đã đầu tư 176.500.000.000 VNĐ, tương đương 294,17% vốn điều lệ. Hiện các bên đầu tư vào Công ty TNHH Hải Yến chưa đạt được sự thoả thuận về tỷ lệ góp vốn,

vì vậy giá trị đầu tư này có thể có sự thay đổi do chuyển sang ghi nhận một phần là khoản phải thu để phù hợp với thoả thuận góp vốn giữa các bên.

Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh khách sạn, nhà hàng.

❖ **Công ty Cổ phần Giám định Lửa Việt**

Địa chỉ: 36 Trần Quốc Thảo, Quận 3, TP HCM.

Vốn điều lệ: 2.230.000.000 đồng (Hai tỷ hai trăm ba mươi triệu đồng)

Tỷ lệ sở hữu của VFC: 35,77%

Ngành nghề kinh doanh: Cung cấp dịch vụ giám định hàng hóa.

❖ **Công ty Cổ phần Thương mại Sông Mê Kông**

Địa chỉ: 161 Quốc lộ 30, TP Cao Lãnh, Đồng Tháp.

Vốn điều lệ: 40.000.000.000 đồng (Bốn mươi tỷ đồng)

Tỷ lệ sở hữu của VFC: 40%

Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh phân bón, thuốc trừ sâu, máy móc phục vụ nông nghiệp.

6. Hoạt động kinh doanh

6.1 Sản phẩm, dịch vụ của VFC

VFC có ba lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính là phân phối nông dược, thực hiện các dịch vụ khử trùng và dịch vụ kiểm soát dịch hại.

Hoạt động kinh doanh nông dược

Các sản phẩm chính của Công ty là thuốc trừ sâu, thuốc trừ cỏ lúa và thuốc trừ bệnh được phân phối thông qua các đại lý bán lẻ. Các sản phẩm nông dược do Công ty phân phối được nhập khẩu từ các Công ty sản xuất thuốc bảo vệ thực vật hàng đầu thế giới hoặc của các thương hiệu lớn nên luôn đảm bảo chất lượng và được khách hàng tín nhiệm. Trong thị trường nông dược, Công ty nhắm tới đối tượng khách hàng là những nông dân có trình độ kỹ thuật, sản xuất có hiệu quả và có thu nhập ổn định. Đây là những khách hàng sẽ gắn bó lâu dài với những sản phẩm có chất lượng của VFC. Hiện nay, doanh số của Công ty chiếm 6-8% doanh số thị trường nông dược Việt Nam. Trong tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt của thị trường nông dược, đây là thành quả đáng khích lệ của tập thể cán bộ Công ty.

Một số sản phẩm nông dược tiêu biểu của VFC:

Thuốc trừ cỏ		
AMETREX 80 HBN		Diệt hữu hiệu nhiều loại cỏ lá rộng và lá hẹp phổ biến trong ruộng mía, thơm như: cỏ mần trầu, đuôi phụng, lông vực, đuôi chồn, dền gai, sam, lác, ...

AMIPHOSATE 480 SL		Diệt trừ hữu hiệu các loại cỏ dại hằng niên và đa niên, đặc biệt các loại cỏ khó trị như cỏ tranh, cỏ cú, cỏ ống, cỏ mật, ...
HEROQUAT 278SL		Diệt hữu hiệu tất cả các mầm cỏ, lá xanh của các loại cỏ dại, tàn dư thực vật trong các vườn cây ăn trái, đồn điền, ...
GALLANT SUPER 10 EC		Trừ cỏ dại cho cây rau màu có hai lá mầm. Diệt hữu hiệu lúa dài, các loại cỏ hòa bản như cỏ chỉ, cỏ lá tre, cỏ sâu róm, cỏ ống, ...
DUAL GOLD 960EC		Diệt hữu hiệu các loại cỏ lá hẹp và vài loại cỏ lá rộng như cỏ màn trâu, cỏ gạo, cỏ lác, đuôi chồn, ...
NOMINEE 10SC		Diệt hữu hiệu các loại cỏ thường gặp trong ruộng lúa như cỏ đuôi phụng, cỏ lồng vực, cỏ chỉ, cỏ cháo, ...
Thuốc trừ sâu		
KARATE 2.5 EC		Diệt hữu hiệu trứng và sâu non của nhiều loại côn trùng gây hại như: sâu cuốn lá, bọ xít, sâu phao, bù lạch trên lúa, sâu ăn tạp (sâu xanh) trên đậu nành, sâu cuốn lá trên đậu phộng, sâu tơ trên bắp cải.
MARSHAL 200SC		Đặc trị các loại sâu chích hút và miệng nhai như: rầy nâu, bù lạch (bọ trĩ), bọ xít, sâu phao đục bẹ, đục thân, sâu nắn hại lúa, rầy lửa hại dưa hấu, rệp sáp hại cà phê, rầy mềm, sâu đục ngọn, đục quả hại cây ăn quả (cam, quýt, bưởi, xoài, điều) và các cây rau đậu khác.
NISSORUN 5EC		Đặc trị nhện giẻ hại lúa, nhện đỏ hại cam, quýt, bưởi, nhện đỏ hại xoài, nhện hại cây trà, nhện hại cây vải, cây kiếng (hoa hồng), khoai mì và các cây rau đậu khác.

PROCLAIM 1.9 EC		Đặc trị sâu cuốn lá lúa và sâu tơ hại bắp cải.
SELECRON 500EC		Đặc trị sâu xanh, rệp (rầy mềm), bọ trĩ, nhện đỏ hại bông vải, dòi đục lá, rệp hại đậu, rầy xanh hại lúa, sâu vẽ bùa hại cây có múi.
TRIGARD 100SL		Đặc trị sâu vẽ bùa (dòi đục lá) hại dưa leo.
Thuốc bệnh		
ANVIL 5SC		Đặc trị nhiều loại bệnh gây hại trên cây trồng như bệnh đốm vằn, lem lép hạt lúa, khô vằn bắp, bệnh lở cổ rễ bắp cải, đốm lá đậu phộng, rỉ sắt, nấm hồng trên cà phê, phấn trắng xoài, nhãn, đốm đen, rỉ sắt, phấn trắng hoa hồng.
CHAMP DP		Phòng ngừa hữu hiệu các loại nấm và vi khuẩn gây hại trên nhiều loại cây trồng như bệnh mốc sương hại cà chua, phấn trắng hại nho, xì mù, sọc, thân thur trên cây có múi (cam, quýt, bưởi, chanh), cháy mù, thân thur xoài, điều, nấm hồng cao su, thối nhũn bắp cải, cháy bìa lá.
NEVO		Đặc trị bệnh đốm vằn, vàng lá, lem lép hạt.
RIDOMIL		Phòng trừ hữu hiệu bệnh sương mai trên cây cà chua, khoai tây, vải, thuốc lá, bệnh mốc sương trên nho, hành, bắp cải, bệnh thối nõn, thối rễ trên dưa, bệnh thân thur, giả sương mai trên dưa leo, bệnh loét sọc mặt cạo cao su.

VISTA 72.5 WP		Phòng ngừa và đặc trị các bệnh nấm gây hại trên cây lúa như bệnh đạo ôn lá, đạo ôn cổ bông.
---------------	---	---

Dịch vụ khử trùng

Với trên 30 năm kinh nghiệm hoạt động trong lĩnh vực khử trùng, với đội ngũ nhân viên lành nghề, công ty có thể đáp ứng được nhiều yêu cầu khử trùng của khách hàng trong và ngoài nước, cả những yêu cầu khử trùng hàng nhập chuyên biệt liên quan đến hải quan, kiểm dịch thực vật, ... tạo được uy tín trên thị trường. Với đối tượng khách hàng chính là các doanh nghiệp XNK nông sản, gỗ và thủ công mỹ nghệ, dịch vụ Công ty cung cấp luôn đáp ứng yêu cầu của khách hàng với chất lượng cao và cung cách phục vụ chuyên nghiệp. Với phương châm kinh doanh đặt chất lượng dịch vụ lên hàng đầu, VFC hiện chiếm thị phần từ 50%-80% thị phần tùy từng mặt hàng (theo thống kê của Công ty). Các dịch vụ khử trùng VFC thực hiện gồm: khử trùng tàu biển, khử trùng lô hàng trong kho, khử trùng container, khử trùng đất với Methyl Bromide, khử trùng pallet gỗ hoặc vật chèn bằng gỗ khô trong xuất khẩu hàng hóa. Công ty cũng cung cấp chất hút ẩm, dán lót container.

VFC đã trở thành thành viên của Hiệp hội khử trùng quốc tế IMFO từ năm 1999.



Khử trùng tàu biển



Khử trùng container



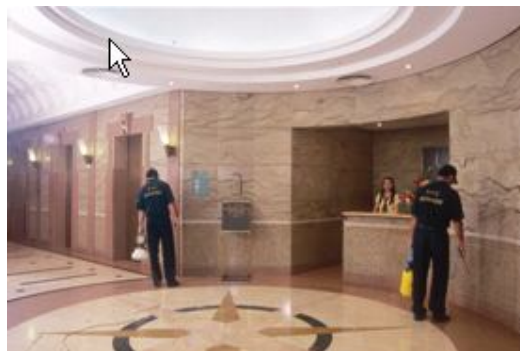
Khử trùng hàng hóa xuất nhập khẩu



Khử trùng lô hàng trong kho

 Dịch vụ kiểm soát dịch hại

Song song với hai lĩnh vực nông dược và khử trùng, VFC còn cung cấp dịch vụ kiểm soát dịch hại gồm có kiểm soát côn trùng, mối, các loài bò sát, động vật gây hại và vệ sinh môi trường.



Là thành viên chính thức của Tổ chức kiểm soát dịch hại đa quốc gia NPMA có trụ sở tại Hoa Kỳ từ năm 1999, VFC – Pest Master chuyên cung cấp dịch vụ kiểm soát dịch hại cho:

- Cao ốc văn phòng, khách sạn, nhà hàng
- Trung tâm thương mại, siêu thị
- Nhà máy, khu chế xuất, khu công nghiệp
- Các công trình xây dựng, nhà ở, villa
- Phương tiện đường biển, hàng không, giàn khoan dầu khí

Bên cạnh hoạt động truyền thống, VFC đang thực hiện mở rộng hoạt động kinh doanh sang các lĩnh vực khác như kinh doanh khách sạn: liên kết với đối tác thành lập Công ty TNHH Hải Yến – đơn vị đầu tư và khai thác khách sạn Novotel đạt tiêu chuẩn 4 sao ở Nha Trang; và kinh doanh cao ốc văn phòng (VFC đầu tư xây dựng và khai thác tòa nhà VFC Tower đã đi vào hoạt động trong năm 2008). Với những bất động sản đang có, VFC có lợi thế để phát triển hoạt động mới một cách thuận lợi.

Stt	Bất động sản	Diện tích (m2)	Mục đích sử dụng
1	Tại 29 Tôn Đức Thắng Q1 TP.HCM	638,8	Tòa nhà cao ốc văn phòng VFC Tower
3	Tại Nha Trang	300,0	Chưa xây dựng
6	Tại Tân Thới Hiệp Q.12, TP HCM.	14.403,0	Chưa xây dựng

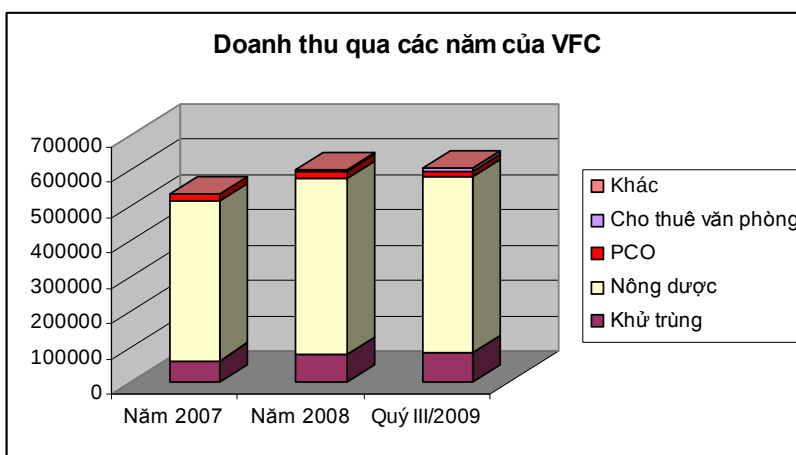
6.2 Doanh thu, chi phí và lợi nhuận của từng nhóm sản phẩm dịch vụ

Cơ cấu doanh thu năm 2007 - 2008 và quý III/2009

Đơn vị: triệu đồng

Sản phẩm/Dịch vụ	Năm 2007		Năm 2008		Quý III/2009	
	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng	Doanh thu	Tỷ trọng
Khử trùng	60.000	11,32%	76.511	12,78%	82.086	13,60%
Nông dược	452.247	85,29%	497.587	83,09%	496.175	82,21%
PCO	16.470	3,11%	18.907	3,16%	16.326	2,71%
Cho thuê văn phòng	0	0,00%	5.172	0,86%	8.514	1,41%
Khác	1.515	0,29%	659	0,11%	432	0,07%
Tổng DT thuần	530.232	100,00%	598.836	100,00%	603.533	100,00%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007-2008 và quyết toán QIII/2009



Cơ cấu chi phí (giá vốn hàng bán) năm 2007 - 2008 và quý III/2009

Sản phẩm/Dịch vụ	Năm 2007		Năm 2008		Quý III/2009	
	Chi phí	Tỷ trọng	Chi phí	Tỷ trọng	Chi phí	Tỷ trọng
Khử trùng	38.684	9,49%	47.003	11,03%	52.743	12,12%
Nông dược	360.127	88,37%	366.798	86,05%	370.605	85,19%
PCO	8.701	2,14%	10.311	2,42%	9.602	2,21%
Cho thuê văn phòng	-	0,00%	2.125	0,50%	2.107	0,48%
Khác	0	0,00%	10	0,00%	-	-
Chi phí	407.512	100,00%	426.247	100,00%	435.057	100,00%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007-2008 và quyết toán QIII/2009

Cơ cấu lợi nhuận gộp năm 2007 - 2008 và quý III/2009

Đơn vị: triệu đồng

Sản phẩm/Dịch vụ	Năm 2007		Năm 2008		Quý III/2009	
	Lợi nhuận	Tỷ trọng	Lợi nhuận	Tỷ trọng	Lợi nhuận	Tỷ trọng
Khử trùng	21.316	17,37%	29.508	17,10%	29.343	17,42%
Nông dược	92.120	75,07%	130.789	75,78%	125.570	74,53%
P.C.O	7.769	6,33%	8.596	4,98%	6.723	3,99%
Cho thuê văn phòng	0	0,00%	3.047	1,77%	6.407	3,80%
Khác	1.515	1,23%	649	0,38%	432	0,26%

LN gộp	122.720	100,00%	172.589	100,00%	168.475	100,00%
---------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007-2008 và quyết toán QIII/2009

Kinh doanh hàng nông dược và dịch vụ khử trùng vẫn là hoạt động mang lại doanh thu và lợi nhuận chính cho Công ty trong thời gian vừa qua. Mảng dịch vụ kiểm soát dịch hại tuy không mang lại doanh thu cao nhưng cũng đóng góp một phần vào lợi nhuận của Công ty. Đối với mảng hoạt động cho thuê văn phòng, đây là mảng hoạt động mới cùng với việc sử dụng tòa nhà VFC Tower từ giữa năm 2008 nên trong thời gian tới, dự kiến doanh thu mảng này sẽ gia tăng.

Trong 9 tháng năm 2009, hoạt động kinh doanh của VFC có sự tăng trưởng cao. Doanh thu đạt 81,10% so với kế hoạch năm và bằng 100,78% so với thực hiện năm 2008. Lợi nhuận gộp 9 tháng 2009 bằng 97,62% so với năm 2008. Trong năm 2009, kinh tế Việt Nam đã bắt đầu hồi phục sau ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008. Vì vậy, tình hình kinh doanh của VFC cũng có nhiều thuận lợi và tăng trưởng mạnh.

6.3 Nguyên vật liệu

a. Các nguyên vật liệu chính

Đối với hoạt động khử trùng, nguồn nguyên vật liệu chủ yếu là nhập khẩu do đây là các nguyên vật liệu sử dụng công nghệ đặc biệt, trong nước chưa sản xuất được như thuốc, máy móc chuyên dùng. Một số dụng cụ được mua trong nước như băng keo, dây dẫn, bạt nhỏ, dụng cụ khác, ...

Đối với mảng kinh doanh nông dược, do công ty là đại lý phân phối sản phẩm cho các nhà sản xuất nước ngoài và chỉ thực hiện đóng gói, sang chai tại nhà máy Lê Minh Xuân nên nguyên vật liệu chủ yếu là các hóa chất nhập khẩu từ các nhà sản xuất thuốc nông dược uy tín trên thế giới và một số nguyên vật liệu dùng trong bảo quản (nhập khẩu) và đóng gói (mua trong nước), chiếm tỷ trọng không lớn trong giá thành sản phẩm.

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

 **Nông dược:** Công ty đang là nhà phân phối của một số nhãn hàng nước ngoài, với doanh thu tăng trưởng hàng năm nên việc cung ứng sản phẩm rất ổn định. Công ty ký kết hợp đồng nhập khẩu cả năm với nhà cung ứng dựa trên khảo sát nhu cầu và đánh giá tình hình thị trường vào đầu niên vụ. Trong trường hợp có sự thay đổi về giá, nhà cung ứng sẽ thông báo cho Công ty trước niên vụ hoặc trước ít nhất 03 tháng để có chính sách giá phù hợp và chủ động điều chỉnh trước khi nhập khẩu hàng hóa.

Danh sách một số nhà cung cấp chính của VFC:

STT	Tên nhà cung ứng	Xuất xứ	Sản phẩm
1	Syngenta	Thụy Sĩ	Thuốc bảo vệ thực vật
2	Kumiai	Nhật Bản	
3	Marusa	Nhật Bản	
4	Sumitomo Corporation	Nhật Bản	
5	Sumitomo Chemical	Nhật Bản	

6	Bayer CropScience	Đức
7	FMC	Hoa kỳ
8	Nisso	Nhật Bản
9	Nufarm Asia	Hoa kỳ
10	Makhteshim Agan	Israel
11	Helm AG	Đức
12	Itochu	Nhật Bản
13	Bromide Compounds	Israel
14	Mebrom NV	Bi
15	Detia Degest	Đức

 **Khử trùng:** Nguyên vật liệu, dụng cụ dùng cho hoạt động khử trùng, một số được nhập khẩu từ nước ngoài (bạt, thuốc, máy móc chuyên dùng), một số mua ở trong nước (dây dẫn, băng keo, bạt nhỏ, dụng cụ khác, ...). Khử trùng là lĩnh vực hoạt động phổ biến hiện nay nên nguồn cung cấp nguyên vật liệu rất dồi dào và đa dạng.

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

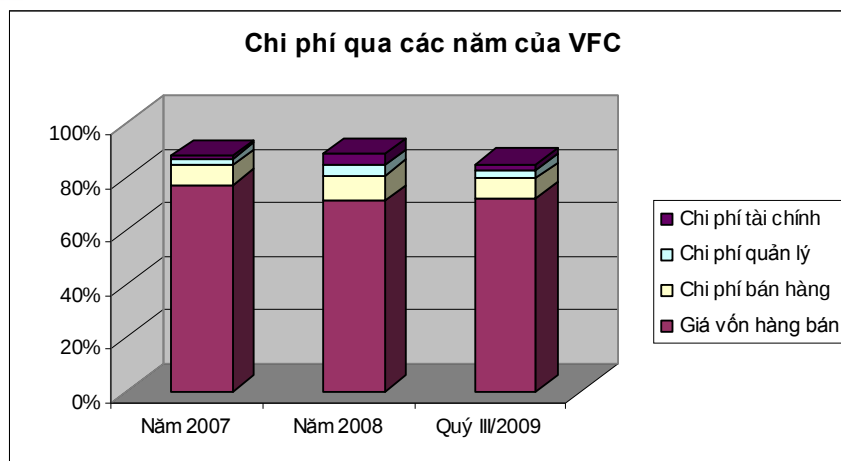
Công ty không trực tiếp sản xuất sản phẩm mà chủ yếu nhập khẩu nông dược và nguyên liệu cho dịch vụ khử trùng từ các nhà cung cấp nước ngoài. Việc nhập khẩu mua bằng ngoại tệ nên sự biến động của tỷ giá hối đoái cũng đã tác động đến lợi nhuận của công ty. Trong thời gian vừa qua, tỷ giá hối đoái liên tục tăng, khiến chi phí nhập khẩu tăng, tác động đến lợi nhuận của công ty. Ngoài ra, giá cả của nguyên vật liệu thay đổi cũng sẽ có tác động đến doanh số và lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên, trong nhiều năm qua, giá những nguyên liệu và sản phẩm từ các nhà cung cấp luôn được ổn định trong cả năm. Sự biến động giá của các nhà cung cấp nếu thay đổi thường được thay đổi từ đầu năm, trừ khi có sự biến động quá lớn của thị trường thế giới, nên chính sách giá của Công ty đã có sự điều chỉnh phù hợp.

6.4 Chi phí sản xuất

Thay đổi trong chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian vừa qua như sau:

Chi phí	Năm 2007		Năm 2008		Quý III/2009	
	Triệu đồng	+/- so với DTT	Triệu đồng	+/- so với DTT	Triệu đồng	+/- so với DTT
Giá vốn hàng bán	407.511	76,86%	426.247	71,18%	435.057	72,09%
Chi phí bán hàng	38.213	7,21%	55.440	9,26%	45.090	7,47%
Chi phí quản lý	14.101	2,66%	22.150	3,70%	18.394	3,05%
Chi phí tài chính	5.180	0,98%	26.271	4,39%	12.605	2,09%
Tổng cộng	465.005	87,70%	530.108	88,52%	511.147	84,69%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2006-2007 và quyết toán QIII/2008



Cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới năm 2008 đã tác động lớn đến nền kinh tế Việt Nam cũng như các doanh nghiệp. Chi phí hoạt động kinh doanh năm 2008 của Công ty tăng 14% so với năm 2007, chiếm tỷ trọng 88,52% so với doanh thu thuần. Tuy giá vốn hàng bán giảm so với 2007, nhưng các chi phí khác tăng dẫn đến tổng chi phí tăng. Tăng cao nhất là chi phí tài chính, kể đến chi phí bán hàng và chi phí quản lý.

9 tháng đầu năm 2009, nền kinh tế đang trên đà phát triển trở lại sau thời kỳ khủng hoảng, chi phí hoạt động kinh doanh của Công ty có xu hướng giảm. Trong khi doanh thu tăng và bằng 100,78% so với năm 2008 thì chi phí hoạt động kinh doanh chỉ bằng 96,42% so với năm trước, giảm nhiều nhất là chi phí tài chính và chi phí bán hàng. Tuy nhiên, giá vốn hàng bán tăng và bằng 102,07% so với năm 2008. Do mức giảm của chi phí tài chính và chi phí bán hàng lớn, nên chi phí kinh doanh 9 tháng đầu năm 2009 của VFC đã giảm đáng kể, chỉ bằng 84,69% so với doanh thu thuần.

6.5 Trình độ công nghệ

Đối với hoạt động kinh doanh nông dược, do Công ty không trực tiếp sản xuất, chỉ đóng vai trò nhà phân phối sản phẩm, thực hiện các công việc chiết xuất, sang chai và bảo quản nên chỉ sử dụng các loại máy móc đơn giản và không cần công nghệ cao.

Đối với hoạt động khử trùng và kiểm soát dịch hại, hai mảng hoạt động này không đòi hỏi kỹ thuật công nghệ cao, chỉ cần có các thiết bị chuyên dùng được nhập khẩu từ nước ngoài với vốn đầu tư không cao.

6.6 Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Đối với hoạt động kinh doanh nông dược, Công ty luôn chú trọng tìm hiểu nhu cầu của khách hàng cũng như thông tin về sản phẩm mới từ các công ty sản xuất thuốc bảo vệ thực vật hàng đầu để nhanh chóng đưa sản phẩm mới tới với người nông dân.

Về mảng dịch vụ khử trùng, dựa trên yêu cầu của khách hàng cũng như tìm hiểu thông tin về hoạt động khử trùng trên thế giới, Công ty có bộ phận kỹ thuật nghiên cứu và thử nghiệm sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu ngày càng cao và khắt khe của khách hàng. Hiện Công ty đang thử nghiệm một số sản phẩm mới. Tuy nhiên, giá thành sản phẩm còn cao

so với mặt bằng chung nên chưa đạt được thành công như mong muốn. Công ty đang nghiên cứu để sản phẩm này có thể ứng dụng rộng rãi trên thị trường trong thời gian tới.

6.7 Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ

VFC nhận thức rõ uy tín và chất lượng sản phẩm là những yếu tố quan trọng hàng đầu trong kinh doanh hiện nay nhằm duy trì và mở rộng thị phần. Vì vậy việc kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ được thực hiện một cách nghiêm túc. Công ty đã được tổ chức BVQI/UKAS/ANSI-RAB cấp chứng chỉ ISO 9001:2000 vào tháng 5/2002. Đây là chứng chỉ chất lượng đảm bảo mọi công đoạn trong quy trình công việc của VFC đều được thực hiện chặt chẽ theo đúng quy định, hạn chế tối đa mọi sai sót dẫn đến thiệt hại cho khách hàng.

Các sản phẩm nông dược của Công ty đều là sản phẩm của các công ty sản xuất thuốc bảo vệ thực vật hàng đầu trên thế giới và có uy tín như Syngenta, Kumiai, FMC và Akhteshim Agan. Vì vậy, sản phẩm của công ty phân phối luôn đảm bảo chất lượng cao. Đối với lĩnh vực khử trùng và kiểm soát dịch hại, lĩnh vực đòi hỏi chất lượng dịch vụ cao, Công ty luôn được khách hàng đánh giá tốt do có thể đáp ứng yêu cầu khắt khe của khách hàng khó tính nhất.

6.8 Hoạt động Marketing

Hoạt động Marketing luôn được chú trọng thực hiện và phát triển đối với các Công ty thương mại như VFC với mục tiêu phát triển thương hiệu và tăng thị phần. VFC có đội ngũ nhân viên marketing nông dược với số lượng gần 100 nhân viên thuộc các chi nhánh và đại lý trên toàn quốc, với nhiệm vụ duy trì và phát triển hệ thống phân phối, hướng dẫn người tiêu dùng sử dụng sản phẩm.

Hiện nay Công ty đang hợp tác với công ty hàng đầu về phát triển thương hiệu Lantabrand nhằm đưa thương hiệu VFC trở nên quen thuộc và dễ nhận biết với người nông dân và các đối tác kinh doanh bao gồm:

- Phát triển chiến lược thương hiệu mới cho VFC
- Phát triển hệ thống nhận diện thương hiệu VFC
- Phát triển chiến lược truyền thông thương hiệu VFC
- Hỗ trợ VFC trong việc phát triển sản phẩm nông dược mới
- Phát triển kế hoạch ý tưởng sáng tạo cho hoạt động truyền thông
- Nghiên cứu thị trường

Ngày 14/10/2009 là ngày Công ty công bố chiến lược thương hiệu mới - bước đầu tiên trong kế hoạch đổi mới và phát triển thương hiệu VFC. Công ty đã chọn “Chất lượng đích thực” – một tiêu chí hoạt động lâu năm làm khẩu hiệu và gắn trên logo mới của Công ty.

Công ty cũng thực hiện việc quảng bá thương hiệu qua các phương tiện thông tin đại chúng, chủ yếu là trên kênh truyền hình các tỉnh – phương tiện phổ biến và quen thuộc

nhất với người nông dân, những khách hàng trực tiếp tiêu dùng sản phẩm của Công ty. Ngoài ra, VFC cũng tổ chức các buổi hội thảo, quảng bá sản phẩm, nơi các nhân viên thị trường và nhân viên kỹ thuật sẽ gặp gỡ trực tiếp với người nông dân để hướng dẫn về sản phẩm và giải đáp thắc mắc cho họ. Bên cạnh đó, VFC cũng thực hiện các cuộc khảo nghiệm để người nông dân trực tiếp biết cách sử dụng và thấy được hiệu quả sử dụng sản phẩm của Công ty. Việc tổ chức tốt công tác hậu mãi cũng là một cách quảng bá thương hiệu hiệu quả đối với Công ty kinh doanh sản phẩm nông được như VFC.

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

- Logo của Công ty:



Ý nghĩa của logo: tiêu chí hoạt động lấy chất lượng làm nền tảng với khẩu hiệu “Chất lượng đích thực” gắn liền với biểu tượng mới của Công ty với sự kết hợp của hình ảnh bông lúa vàng, đường vòng cung và 3 ký tự V - F - C xếp chồng lên nhau.

3 ký tự VFC xếp chồng lên nhau tượng trưng cho sự kết nối, gắn liền lợi ích của VFC với lợi ích của khách hàng và đối tác. Ký tự V được cách điệu như một đôi tay mở rộng và nâng niu, thể hiện sự cống hiến, thái độ trân trọng và phục vụ tận tâm của VFC vì sự phồn thịnh của người nông dân Việt Nam. Ký tự F tượng trưng hình ảnh của một mầm cây và chiếc lá đầy sức sống, thể hiện nội lực mạnh mẽ của VFC, luôn vươn lên gạt hái thành công và đón lấy tương lai tươi sáng.

Đường vòng cung tượng trưng cho quả địa cầu, thể hiện tâm huyết của VFC mang công nghệ tiên tiến trên thế giới ứng dụng vào sản phẩm, dịch vụ của mình để phục vụ khách hàng, đồng thời nỗ lực hết mình cho sự phát triển lĩnh vực nông được và kiểm soát dịch hại của Việt Nam.

Đặc biệt nhất là hình ảnh bông lúa vàng với 7 hạt lúa, vừa tượng trưng cho sự trù phú vừa đại diện cho 7 giá trị cốt lõi của thương hiệu VFC. Ngoài ra, số 7 còn gợi liên tưởng tới 7 sắc cầu vồng, tượng trưng cho sự lạc quan và niềm tin vào tương lai tươi sáng.

Màu xanh lá của logo là màu của thiên nhiên, nông nghiệp và môi trường.

Màu vàng của logo ngoài tượng trưng cho sự trù phú, sung túc còn mang ý nghĩa khẳng định chất lượng vàng của các sản phẩm, dịch vụ do VFC cung cấp.

- Đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền: Công nghệ J-System cho khử trùng tàu biển; tên và logo VFC.

6.10 Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết trong 2008 - 2009.

T T	Đối tác	Nước	Nội dung HĐ	Giá trị HĐ (USD)
1	Syngenta	Thụy Sĩ	Phân phối thuốc BVTV năm 2008 – 2009	17.000.000
2	Kumiai	Nhật Bản	Phân phối thuốc BVTV năm 2008	4.084.800
3	Makhteshim	Anh	Phân phối thuốc BVTV năm 2008	364.000
4	Nippon Soda	Nhật Bản	Phân phối thuốc BVTV năm 2008	368.000
5	Itochu	Nhật Bản	Phân phối thuốc BVTV năm 2008	83.000
6	FMC	Việt Nam	Phân phối thuốc BVTV năm 2008	140.000
7	Mebrom	Bỉ	Phân phối thuốc BVTV năm 2008	530.838
8	Kital	Nhật Bản	Phân phối thuốc BVTV năm 2008	796.257
9	Sumitomo	Nhật Bản	Phân phối thuốc BVTV năm 2008	370.000
10	Hợp đồng liên doanh Công ty CP Thương mại Sông Mê công	Việt Nam	Xây dựng Khu TTTM – siêu thị nông nghiệp	40 tỷ đồng

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

7.1 Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động SXKD của công ty trong hai năm gần nhất

Kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty 2007 - 2008 và quý III/2009

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	% tăng (giảm) 2008 so với 2007	Quý III/2009
1	Tổng giá trị tài sản	424.141	564.321	33,05%	634.577
2	Doanh thu thuần	530.233	598.837	12,94%	603.533
3	Giá vốn hàng bán	407.511	426.247	4,60%	435.057
4	Lợi nhuận từ hoạt động KD	67.471	75.197	11,45%	95.359
5	Lợi nhuận khác(*)	(867)	(1.612)	85,93%	(4)
6	Lợi nhuận trước thuế	66.604	73.585	10,48%	95.355
7	Lợi nhuận sau thuế (**)	58.932	49.599	-15,84%	71.372
8	Vốn Điều lệ	46.000	73.955	60,77%	81.339

8	Tỷ lệ LNST/vốn điều lệ (***)	99,31%	69,76%	-29,75%	87,75%
---	---------------------------------	--------	--------	---------	--------

Nguồn: Số liệu theo báo cáo kiểm toán 2007-2008 và Quyết toán Quý III/2009

() : Lợi nhuận khác bị âm:*

Năm 2007 :

Các khoản thu nhập khác của Công ty bao gồm thu từ tiền nhượng bán TSCĐ, tiền phạt vi phạm hợp đồng của khách hàng thuê văn phòng, các khoản thu nợ khó đòi mà đã xử lý từ những năm trước, nay thu hồi được, các khoản thu nhập khác ngoài hoạt động SXKD chính .

Các khoản chi phí khác của Công ty bao gồm : chi phí phạt bồi thường hợp đồng của dịch vụ khử trùng hàng XNK (chi phí khử trùng tại cảng đến trong khử trùng hàng xuất khẩu), các khoản thuế bị truy thu (các khoản tiền phạt xe đi trên đường,...), các khoản chi phí khác không phải là chi phí cho hoạt động SXKD chính.

Do khoản chi phí khác lớn hơn thu nhập khác, nên lợi nhuận khác của năm 2007 bị âm.

Năm 2008:

Các khoản thu nhập khác của Công ty bao gồm : thu nhập từ nhượng bán, thanh lý TSCĐ, các khoản thu khác nằm ngoài hoạt động SXKD chính.

Các khoản chi phí khác của Công ty bao gồm : Giá trị của TSCĐ nhượng bán, các khoản bị phạt vi phạm hợp đồng, các khoản thuế bị truy thu, xử lý khoản chênh lệch công nợ nội bộ giữa Công ty và các chi nhánh trực thuộc Công ty từ những năm trước khi cổ phần hóa mà không xác định được nguyên nhân, các khoản chi phí khác nằm ngoài chi phí hoạt động kinh doanh chính.

Những khoản trên khiến cho chi phí khác lớn hơn thu nhập khác, dẫn đến lợi nhuận khác của Công ty năm 2008 bị âm.

*(**): Năm 2007, Công ty được hưởng ưu đãi thuế, giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp (14%). Từ năm 2008, ưu đãi thuế chấm dứt, Công ty chịu thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 28%. Năm 2009, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp của Công ty là 25% theo quy định mới.*

Ngoài ra, từ năm 2008, lợi nhuận từ kinh doanh nông được của Công ty cũng hết thời gian hưởng ưu đãi thuế TNDN với thuế suất 20% và phải nộp thuế TNDN cho toàn bộ các hoạt động của Công ty với thuế suất thuế TNDN là 28%.

*(***): Trong năm 2007 và năm 2008, Công ty thực hiện tăng vốn, do đó vốn điều lệ được tính là vốn điều lệ bình quân.*

*** Giải trình về khoản ngoại trừ trong Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2007**

Trên báo cáo kiểm toán về báo cáo tài chính năm 2007 của Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam, Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C có nêu điểm hạn chế do Công ty chưa xem xét xử lý khoản chênh lệch công nợ phải thu, phải trả nội bộ giữa văn phòng Công ty và các chi nhánh được trình bày trên chỉ tiêu “Phải thu nội bộ ngắn hạn” với

số tiền là 1.359.383.898 đồng. Đây là khoản chênh lệch công nợ phát sinh từ các năm trước, không xác định được nội dung và đối tượng, vì công nợ tồn đọng đã lâu nên Công ty gặp khó khăn trong việc tìm nguyên nhân để xử lý. Với các tài liệu của Công ty, Công ty kiểm toán cũng không thể xác định rõ được nguyên nhân của khoản chênh lệch này, vì vậy, trên báo cáo kiểm toán, Công ty kiểm toán đã nêu ý kiến hạn chế như trên.

Năm 2008, Ban Tổng Giám đốc Công ty đã xem xét và quyết định xử lý khoản chênh lệch công nợ này vào chi phí trong năm.

7.2 Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong năm báo cáo 2008

a. Thuận lợi

❖ Khách quan:

- Hiện nay, Việt Nam đã gia nhập WTO, uy thế của Việt Nam trên trường quốc tế tăng cao. Các doanh nghiệp kinh doanh xuất nhập khẩu trong đó có hàng nông sản có điều kiện thâm nhập thị trường thế giới dễ dàng hơn.
- Một lợi thế nữa của các doanh nghiệp Việt Nam so với một số nước khác trong khu vực (như Thái lan và Indonesia) là có tình hình chính trị ổn định, tạo điều kiện thuận lợi và niềm tin cho các đối tác nước ngoài khi ký kết và thực hiện hợp đồng nhập khẩu hàng hóa.
- Nông nghiệp ngày càng có vai trò quan trọng trong nền kinh tế, nhiều sản phẩm nông nghiệp trở thành sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam như hạt tiêu, gạo, cà phê, Do đó, hoạt động kinh doanh của VFC cũng có cơ hội tăng trưởng cao.

❖ Chủ quan

Kết quả đạt được trong thời gian vừa qua của VFC phần lớn nhờ vào sự quyết tâm của tập thể lãnh đạo, sự đoàn kết và nỗ lực hết mình của toàn thể CBCNV toàn Công ty trong những thời kỳ khó khăn và giờ đây Công ty đã có được chỗ đứng vững chắc trên thị trường. Thương hiệu VFC được khách hàng tin nhiệm nên Công ty có nhiều thuận lợi trong hoạt động hơn so với các doanh nghiệp khác trong ngành.

- Trong lĩnh vực kinh doanh nông dược: ngoài việc cung cấp sản phẩm chất lượng cao, các bộ phận kinh doanh của Công ty rất năng động, luôn chủ động tìm kiếm khách hàng, kết hợp với mạng lưới phân phối và bán hàng rộng khắp Việt Nam đã giúp Công ty cung cấp hàng cho khách hàng kịp thời, góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh và uy tín của thương hiệu VFC trên thị trường.
- Trong lĩnh vực khử trùng và kiểm soát dịch hại: ngoài tiêu chí chất lượng dịch vụ, Công ty luôn tìm hiểu yêu cầu của khách hàng và đáp ứng tốt các điều kiện dịch vụ khách hàng đưa ra.

- Với các chi nhánh trải rộng trên toàn quốc, VFC có khả năng đáp ứng yêu cầu của khách hàng ở các địa bàn xa như miền Trung và Tây Nam Bộ.
- Về tài chính: Nguồn vốn của Công ty luôn được sử dụng hiệu quả. Công ty thực hiện khá tốt việc quản lý công nợ, không để nợ tồn đọng kéo dài, không để nguồn vốn của Công ty bị chiếm dụng, giảm chi phí sử dụng vốn không cần thiết.
- Về nguồn nhân lực: Công ty luôn chú trọng đến việc nâng cao năng lực và chất lượng của đội ngũ nhân viên đồng thời có các chính sách phù hợp nhằm thu hút nhân tài để bổ sung và nâng cao tính chuyên nghiệp cùng tác phong làm việc của nhân viên Công ty.

b. Khó khăn

❖ Khách quan:

- Sự cạnh tranh trên thị trường ngày càng khốc liệt giữa các doanh nghiệp trên mọi lĩnh vực hoạt động, không chỉ trong lĩnh vực kinh doanh nông dược mà cả trong lĩnh vực khử trùng, đặc biệt là cạnh tranh về giá đã ảnh hưởng không nhỏ tới kết quả kinh doanh của Công ty. Sản phẩm của VFC có chất lượng cao nên giá thành cũng cao hơn so với mức giá của các sản phẩm cấp thấp trên thị trường.
- Các quy định pháp luật về quản lý hàng nông dược vẫn chưa chặt chẽ. Nhiều sản phẩm hàng nhái, chất lượng thấp vẫn được tiêu thụ trên thị trường, cạnh tranh với các sản phẩm chất lượng cao, đặc biệt là hàng có xuất xứ từ Trung Quốc.
- Nông dân Việt Nam vốn ít được cập nhật thông tin về các sản phẩm tốt, chưa có nhiều kiến thức về sản xuất nông nghiệp an toàn và hiệu quả nên vẫn chưa mặn mà với các sản phẩm chất lượng cao.
- Hoạt động kinh doanh gắn liền với sự phát triển của kinh tế nông nghiệp. Nền nông nghiệp Việt Nam vẫn phát triển theo hướng tự phát, chưa có quy hoạch và hướng dẫn cụ thể của các cơ quan quản lý nên tình trạng nông dân tự nuôi trồng sản phẩm theo thị trường, không đạt hiệu quả cao. Việc kiểm soát dịch bệnh chưa kiểm soát tốt nên người nông dân chịu thiệt hại nhiều. Vì vậy, việc thu hồi công nợ của Công ty gặp khó khăn. Tuy tỷ lệ công nợ khó đòi chiếm tỷ lệ rất thấp nhưng vẫn là rủi ro tiềm ẩn đối với công ty.

❖ Chủ quan

- Trong thời gian vừa qua, Công ty chưa có chính sách phát triển thương hiệu một cách chuyên nghiệp nên thương hiệu VFC chưa thật sự trở thành thương hiệu phổ biến đối với người nông dân. Hiện nay, với chính sách thương hiệu mới và việc tăng cường quảng bá thương hiệu kết hợp với Công ty Lantabrand, trong thời gian tới, VFC tin tưởng sẽ trở thành thương hiệu về nông dược quen thuộc với người dân.
- Giá thành sản phẩm (nông dược và khử trùng) cao hơn so với mức giá trung bình trên thị trường nên khả năng cạnh tranh không cao, chủ yếu cạnh tranh bằng chất lượng. Chính vì vậy, lượng khách hàng cũng bị hạn chế, chỉ những khách hàng đặt mục tiêu chất lượng làm hàng đầu mới sử dụng sản phẩm của VFC. Công ty đã và đang nỗ lực quảng bá về chất lượng sản phẩm tới người tiêu dùng, tiết kiệm chi phí nhằm giảm giá thành sản phẩm, nâng cao tính cạnh tranh trên thị trường, giúp khách hàng nhận thức được việc đầu tư vào chất lượng sản phẩm để tạo dựng uy tín là đầu tư đúng hướng như VFC đã làm thời gian qua.

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

❖ Vị thế của Công ty trong ngành

VFC hiện là một trong những công ty hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh nông dược và dịch vụ khử trùng, kiểm soát dịch hại cùng với các Công ty khác như Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang, Công ty TNHH ADC, ... *(theo đánh giá của bộ phận Nghiên cứu thị trường của Công ty)*.

Với trên 30 năm kinh nghiệm, là một trong những công ty kinh doanh nông dược và dịch vụ khử trùng đầu tiên của Việt Nam, VFC luôn được khách hàng tin tưởng.

Đối thủ cạnh tranh:

Nông dược: Trong lĩnh vực nông dược, sự cạnh tranh rất gay gắt do các sản phẩm tương đồng nhau. Hiện nay, thị trường chính của Công ty vẫn là khu vực miền Nam và Tây Nam Bộ. Thị trường kinh doanh sản phẩm nông dược Việt Nam hiện nay có khoảng 150 doanh nghiệp với trên 70 xưởng gia công, trên 20.000 cửa hàng kinh doanh thuốc BVTV. Trong đó, các công ty nông dược lớn trên thị trường như Công ty cổ phần Nông dược H.A.I, Công ty cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam (VIPESCO) - TCFC, Công ty cổ phần thuốc bảo vệ thực vật An Giang, Công ty TNHH ADC; các công ty có vốn đầu tư nước ngoài như: Công ty Map Pacific Việt Nam, Công ty TNHH Bayer Cropscience Việt Nam, ... Với số lượng doanh nghiệp hoạt động trong ngành đông, thị trường chưa có sự quản lý chặt chẽ từ cơ quan quản lý nhà nước, nhưng VFC vẫn duy trì được vị trí và phát triển nhờ vào uy tín tạo dựng qua thời gian hoạt động của Công ty: bằng chất lượng sản phẩm, có chính sách giá hợp lý; hỗ trợ chăm sóc hệ thống phân phối, tư vấn khách

hàng tốt... Đội ngũ nhân viên kinh doanh – marketing của Công ty có tính chuyên môn và chuyên nghiệp cao,...

Khử trùng và kiểm soát dịch hại: một số công ty hoạt động trong lĩnh vực khử trùng và kiểm soát dịch hại như Công ty Cổ phần Giám định và khử trùng FCC, Công ty cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam (VIPESCO), SGS và một số doanh nghiệp nhỏ khác. Đối với thị trường này, VFC là doanh nghiệp dẫn đầu với thị phần từ 50%- 80% thị trường cả nước (*theo số liệu đánh giá của bộ phận nghiên cứu thị trường của Công ty*). Với thế mạnh về chất lượng và hơn 30 năm kinh nghiệm, VFC tự tin tiếp tục giữ vững vị trí hàng đầu trong thời gian tới.

Ngoài ra, với hoạt động mới là kinh doanh bất động sản, khai thác những bất động sản đang sở hữu cùng với kinh doanh khách sạn, VFC thực hiện đa dạng hóa ngành nghề kinh doanh, đem lại lợi nhuận cho Công ty và cổ đông. Đây là ngành nghề mới, hỗ trợ cho ngành nghề kinh doanh truyền thống của Công ty.

❖ Triển vọng phát triển của ngành

Các lĩnh vực hoạt động chính của công ty là nông dược, khử trùng và kiểm soát dịch hại gắn liền với nền nông nghiệp và hoạt động xuất khẩu của nước ta.

Nông nghiệp Việt Nam trong thời gian vừa qua có nhiều biến động, nhất là năm 2008. Giá nông sản biến động, có xu hướng giảm, đặc biệt là giá xuất khẩu khiến người nông dân gặp nhiều khó khăn. Tuy nhiên, ngành nông nghiệp Việt Nam vẫn tăng trưởng khả quan. Tổng sản lượng lương thực có hạt năm 2008 tăng 7,5% so với năm 2007, diện tích gieo cấy lúa tăng 2,8%, diện tích trồng ngô tăng 6,4%. Ngoài ra, sản lượng của nhiều loại cây trồng như sắn, rau, đậu tăng cao do tăng diện tích trồng và năng suất tăng... Với diện tích sản xuất nông nghiệp tăng, sản lượng thuốc bảo vệ thực vật sử dụng trong nông nghiệp cũng tăng theo đáng kể. Tính đến 8 tháng đầu năm 2009, tình hình sâu bệnh có xu hướng giảm so với cùng kỳ năm trước. Có thể nói, người nông dân đã quan tâm và sử dụng thuốc bảo vệ thực vật để bảo vệ mùa màng đúng cách nhiều hơn.

Tuy thị trường thuốc bảo vệ thực vật Việt Nam có nhiều tiềm năng phát triển với tốc độ tăng trưởng bình quân của thị trường nông dược khoảng 15%/năm nhưng chưa được đầu tư đúng mức và quản lý chặt chẽ. Trung bình mỗi năm Việt Nam sử dụng hơn 50.000 tấn thuốc bảo vệ thực vật với chi phí gần 500 triệu USD. Các doanh nghiệp sản xuất thuốc bảo vệ thực vật trong nước chỉ đáp ứng được một phần nhu cầu, phần còn lại là nhập khẩu, không chỉ thành phẩm mà cả nguyên liệu phục vụ cho việc sản xuất. Nguồn nhập khẩu thuốc bảo vệ thực vật của Việt Nam từ các nước Trung Quốc, Ấn Độ, Thụy Sĩ, Singapore, Đức,... Ngoài ra còn có thuốc nhập khẩu từ nguồn nhập khẩu trái phép, trong đó có nhiều loại bị cấm, nguy hại cho môi trường và sức khỏe. Nông dân Việt Nam phần lớn chưa nhận thức rõ về vấn đề chất lượng thuốc, chưa quan tâm về tác động tới sức khỏe và môi trường của các loại thuốc họ sử dụng nên thuốc giả,

dorm và kém chất lượng, đặc biệt là hàng nhập khẩu trái phép từ Trung Quốc vẫn còn tồn tại trên thị trường. Do đó, khi nhận thức của người nông dân về đảm bảo an toàn thực phẩm, môi trường và sức khỏe bản thân được nâng cao, nhu cầu về thực phẩm an toàn của người dân tăng, những sản phẩm có chất lượng như sản phẩm VFC đang kinh doanh sẽ có nhiều tiềm năng tăng trưởng.

Thị trường xuất nhập khẩu hàng hóa: tháng 12/2007, Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đặt mục tiêu giá trị kim ngạch xuất khẩu các mặt hàng nông – lâm – thủy sản đạt 15 tỷ USD vào năm 2010. Nước ta là một trong những nước xuất khẩu nhiều loại nông sản giá trị cao như cà phê, gạo, hồ tiêu, cao su, ... cùng với việc gia nhập WTO sẽ đẩy mạnh việc mở rộng thị trường xuất khẩu hàng nông sản, đây là mặt hàng cần phải thực hiện khử trùng kỹ càng khi thực hiện xuất khẩu. Cùng với việc đẩy mạnh xuất khẩu, nhu cầu khử trùng hàng xuất khẩu cũng gia tăng. Với kinh nghiệm và uy tín lâu năm, dịch vụ khử trùng của VFC có điều kiện để phát huy lợi thế và tăng trưởng trong thời gian tới.

❖ **Định hướng phát triển của Công ty trong thời gian tới**

- Xây dựng lại bộ máy, tổ chức: thực hiện tái cấu trúc bộ máy để phù hợp với yêu cầu phát triển của công ty, nâng cao chất lượng các cấp quản trị, thực hiện phân cấp, phân quyền nhằm phát huy tính chủ động sáng tạo của nhân viên. Đẩy mạnh việc quản trị theo mục tiêu, đẩy mạnh chính sách khoán. Xây dựng các cấp quản trị theo hướng chuyên nghiệp.
- Xây dựng thương hiệu VFC: thực hiện việc đổi tên Công ty, logo, hoạch định chiến lược marketing nhằm đưa thương hiệu của VFC trở nên quen thuộc hơn với người tiêu dùng...
- Củng cố, giữ vững và phát triển các ngành nghề kinh doanh truyền thống: khử trùng, kiểm soát dịch hại, kinh doanh nông dược và khai thác hiệu quả các công trình đã đầu tư.
- Thành lập bộ phận nghiên cứu, định vị và phát triển sản phẩm mới cho kinh doanh nông dược để có bộ sản phẩm do VFC sản xuất.
- Đẩy mạnh phát triển doanh số nông dược ở thị trường phía Bắc và thị trường tiềm năng Tây nguyên .
- Giám sát để khai thác kinh doanh khách sạn Novotel Nha Trang đạt hiệu quả cao.

Kế hoạch đầu tư năm 2009:

- Tiếp tục xúc tiến chuyển đổi mục đích sử dụng khu đất 14.000 m² tại phường Tân Thới Hiệp, quận 12, Tp HCM.
- Tiếp tục xúc tiến hồ sơ mua nhà 37 Nguyễn Trung Ngạn Quận 1 làm văn phòng Công ty.
- Tiếp tục thực hiện giai đoạn 1 liên doanh xây dựng trung tâm thương mại tại Đồng Tháp với Công ty Cổ phần Thương mại Nông nghiệp Sông Mê Kông.

- Mở rộng nhà máy và tái trang bị máy móc thiết bị tại Nhà máy Lê Minh Xuân. Xây kho chứa vật tư khử trùng, P.C.O, nhà để xe ô tô của Công ty và nhà tạm nghỉ cho công nhân khử trùng .
- Trang bị xe ô tô tải và xe 15 chỗ phục vụ sản xuất kinh doanh cho bộ phận khử trùng và nông dược.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Số lượng người lao động trong công ty

Tổng số lao động của Công ty đến thời điểm 30/09/2009 là 565 người, cơ cấu trình độ được thể hiện trong bảng sau:

TRÌNH ĐỘ	SỐ LƯỢNG	TỶ LỆ
Trên Đại học	6	1%
Đại học và Cao đẳng	208	37%
Trung cấp	45	8%
CN Kỹ thuật	245	43%
Lao động phổ thông	61	11%
Tổng cộng	565	100%

9.2. Chính sách đối với người lao động

- ❖ **Chế độ làm việc:** Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày từ thứ 2 đến thứ 6, từ 8h-12h thứ bảy hàng tuần. Nếu Công ty có yêu cầu người lao động làm thêm giờ thì người lao động sẽ được bố trí nghỉ bù hoặc thanh toán tiền lương và phụ cấp theo quy định của Nhà nước.
- ❖ **Nghỉ phép, lễ, tết:** Nhân viên được nghỉ lễ và tết 8 ngày theo quy định của Bộ luật lao động và được hưởng nguyên lương. Những nhân viên làm việc từ 12 tháng trở lên được nghỉ phép 12 ngày mỗi năm. Người lao động có thể nghỉ phép 01 lần trong năm hoặc trải đều các tháng trong năm. Thời gian nghỉ phép năm được kéo dài đến hết quý 1 năm sau.
- ❖ **Nghỉ ốm, thai sản:** Công ty thực hiện đúng các quy định về Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế và các quy định hiện hành khác của Nhà nước về nghỉ ốm. Thời gian nghỉ thai sản là 04 tháng theo quy định và được hưởng trợ cấp Bảo hiểm xã hội thay lương. Công ty vẫn thực hiện chi trả lương cho người lao động khi người lao động nghỉ làm việc trong thời gian bị ốm đau, thai sản (nằm ngoài chế độ bảo hiểm do nhà nước chi trả).
- ❖ **Điều kiện làm việc:** Văn phòng làm việc khang trang, thoáng mát. Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt. Công ty cam kết xây dựng cho tất cả CBCNV môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện để CBCNV phát huy hết khả năng và sức sáng tạo của mình.

- ❖ **Đảm bảo việc làm cho người lao động:** Để giải quyết việc làm cho gần 300 lao động, Ban Tổng Giám đốc công ty đã có những biện pháp như luôn tích cực, chủ động trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tiếp cận thị trường, đề ra những biện pháp đổi mới trong sản xuất kinh doanh, tăng cường mối quan hệ với các đơn vị trong và ngoài nước nhằm tìm các đối tác thích hợp, mở rộng SXKD đảm bảo cho người lao động có việc làm liên tục, ổn định và nâng cao đời sống.
- ❖ **Chế độ lương:** Công ty thực hiện việc chi trả lương theo quy định của Luật lao động và thang bảng lương của Công ty.
- ❖ **Chế độ thưởng:** Nhằm khuyến khích động viên CBCNV trong Công ty gia tăng hiệu quả đóng góp vào kết quả chung, Công ty có chính sách thưởng thiết thực, phúc lợi đảm bảo đầy đủ. Ngoài tiền lương, CBCNV trong Công ty được thưởng thêm tháng lương thứ 13 và được trích khen thưởng từ quỹ lương của Công ty theo năng suất mà người lao động đã đóng góp vào việc hoàn thành kế hoạch năm.
- ❖ **Bảo hiểm và phúc lợi:** Công ty tham gia đầy đủ chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế cho tất cả CBCNV theo quy định của Nhà Nước. Nhân viên Công ty khi gặp khó khăn đột xuất, ma chay, hiếu hỉ hay đau ốm, thành hôn ... đều được Công đoàn quan tâm thăm hỏi và giúp đỡ.
- ❖ **Tổ chức công đoàn:** Công đoàn công ty hoạt động khá hiệu quả tạo điều kiện cho CBCNV Công ty được nâng cao đời sống tinh thần và sức khỏe. Công ty thường xuyên thực hiện khen thưởng cho con CBCNV trong Công ty có thành tích học tập tốt, chi thưởng cho CBCNV vào các dịp lễ Tết, ... Mỗi năm, Công ty kết hợp với Công đoàn tổ chức cho CBCNV tham quan nghỉ mát 1 lần từ 4-5 ngày và không bị trừ ngày phép năm.

Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam cam kết các chính sách đối với người lao động trong Công ty là nhất quán và luôn hướng tới người lao động để tạo một đội ngũ nguồn nhân lực được phát triển toàn diện, chuyên nghiệp và gắn bó lâu dài vì mục tiêu chung của Công ty.
- ❖ **Lập quỹ hỗ trợ người lao động:** tạo điều kiện cho người lao động trong những lúc khó khăn đột xuất có điều kiện được vay ưu đãi không phải trả lãi suất.

❖ **Chính sách tạo nguồn nhân lực:**

- **Tuyển dụng:** Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút nhân sự có năng lực vào làm việc tại Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng kinh doanh. Công ty có hệ thống quy chế về tuyển dụng đào tạo rõ ràng. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn riêng. Song tất cả các chức danh đều phải đáp ứng yêu cầu cơ bản như: trình độ chuyên môn, tốt nghiệp đúng chuyên ngành, khả năng thích ứng công việc, năng động, nhiệt tình, ham học hỏi, có ý thức sáng tạo. Đối với các vị trí quan trọng, các yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích, quản lý và trình độ ngoại ngữ, tin học ... Ngoài lực lượng sẵn có tại đơn vị,

Công ty cũng chú trọng bổ sung nguồn nhân lực có chất lượng cao để ngày càng phát triển bộ máy nhân sự đáp ứng kịp thời đòi hỏi của quá trình cạnh tranh và phát triển.

- **Chính sách thu hút nhân tài:** Công ty có chính sách lương, thưởng xứng đáng với cống hiến chất xám, đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và có nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, mặt khác để thu hút lao động có năng lực từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty.

- **Đào tạo:** Công ty coi con người là tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp và để phát huy hiệu quả nguồn vốn quý này, Công ty kết hợp chặt chẽ vấn đề đào tạo về chuyên môn, nghiệp vụ và tạo cơ hội phát triển cho nhân viên, luôn tạo điều kiện cho nhân viên tham gia các khoá huấn luyện nội bộ và bên ngoài nhằm đáp ứng yêu cầu công việc hiện tại cũng như trong tương lai của Công ty. Công ty còn thực hiện việc lập quỹ đào tạo để tạo điều kiện cho người lao động học thêm nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ trong và ngoài nước.

10. Chính sách cổ tức

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả. Đại hội đồng cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của HĐQT, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.

Từ khi chuyển sang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam luôn duy trì mức cổ tức từ 25% trở lên (năm 2006, tỷ lệ cổ tức là 30% bằng tiền mặt, năm 2007 là 28% bằng tiền mặt, năm 2008 là 25% trong đó 10% bằng cổ phiếu và 15% bằng tiền mặt). Năm 2009, tỷ lệ cổ tức là 25% bằng tiền mặt, trong đó Công ty đã tạm ứng cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ là 22% (đợt 1: 12%, đợt 2: 10% tính trên mệnh giá). Trong những năm tới, Công ty phấn đấu giữ vững mức cổ tức là 25%.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam.

a. Trích khấu hao tài sản cố định.

Kể từ năm 2005, tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp khấu hao đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản cố định theo thời gian sử dụng ước tính, phù hợp với Quyết định số 206/2003/QĐ/BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao TSCĐ.

Thời gian khấu hao áp dụng tại Công ty:

– Nhà cửa, vật kiến trúc:

05-25 năm

- Máy móc thiết bị: 05-07 năm
- Phương tiện vận tải, truyền dẫn 06 năm
- Thiết bị, dụng cụ quản lý 03-05 năm

b. Thu nhập bình quân người lao động.

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2007 - 2008 là 5.000.000 đồng/người/tháng. Đây là mức thu nhập khá so với các doanh nghiệp trong cùng lĩnh vực.

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn.

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2007 - 2008, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d. Các khoản phải nộp theo luật định.

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế giá trị gia tăng (VAT), thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước.

e. Trích lập các quỹ.

Công ty thực hiện việc trích lập các quỹ theo quy định tại Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và pháp luật hiện hành.

Số dư các quỹ của năm 2007 – 2008 và quý III/2009 như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

Các quỹ	Năm 2007	Năm 2008	Quý III/2009
Quỹ dự phòng tài chính	14.595	20.000	20.000
Quỹ đầu tư phát triển	72.276	83.543	93.462
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	(2.807)	107	7.183
Tổng cộng	84.064	103.650	120.645

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007 – 2008 và quyết toán Quý III/2009

f. Tổng dư nợ vay ngân hàng.

Tại thời điểm 30/09/2009, tình hình nợ vay của Công ty như sau:

- Vay và nợ ngắn hạn: Tổng số vay và nợ ngắn hạn là 112.032.166.224 đồng (trong đó vay NH Công thương Việt Nam – Sở GD II là 87.641.254.633 đồng và vay NH HSBC – CN TP HCM là 24.390.911.591 đồng).
- Vay dài hạn: Không có.

g. Tình hình công nợ hiện nay

- **Các khoản phải thu:**

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Quý III/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu từ khách hàng	156.410	-	131.159	-	123.333	-
Trả trước cho người bán	4.097	-	0	-	1.677	-
Phải thu nội bộ	1359	-	0	-	0	-
Phải thu theo tiến độ hợp đồng xây dựng	0	-	0	-	0	-
Phải thu khác	868	-	4.196	-	7.319	-
Dự phòng phải thu khó đòi	(371)	-	(518)	-	(581)	-
Tổng cộng	162.363	-	134.837	-	131.748	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007 – 2008 và quyết toán Quý III/2009

– Các khoản phải trả:

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2007		Năm 2008		Quý III/2009	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Nợ ngắn hạn	143.510	-	206.895	-	219.770	-
Vay và nợ ngắn hạn	15.055	-	71.368	-	112.032	-
Phải trả cho người bán	116.157	-	106.650	-	70.375	-
Người mua trả tiền trước	0	-	1.516	-	765	-
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	8.370	-	19.835	-	17.358	-
Phải trả CNV	2.796	-	6.623	-	9.356	-
Chi phí phải trả	210	-	167	-	8.468	-
Phải trả nội bộ	-	-	0	-	-	-
Các khoản phải trả phải nộp khác	922	-	736	-	1.416	-
Dự phòng phải trả	0	-	0	-	-	-
Nợ dài hạn	42.802	-	47.373	-	46.719	-
Phải trả dài hạn khác	40.990	-	45.445	-	44.841	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	1.812	-	1.928	-	1.878	-
Tổng	186.312	-	254.268	-	266.489	-

Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2007 – 2008 và quyết toán Quý III/2009

Công ty không có các khoản nợ quá hạn phải trả. Dư nợ khó đòi chiếm tỷ trọng thấp. Việc quản lý công nợ tốt đã giúp VFC tạo được uy tín với các ngân hàng trong việc vay vốn đầu tư cho hoạt động kinh doanh và phát huy hiệu quả sử dụng vốn.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu của Công ty

CHỈ TIÊU	Đvt	Năm 2007	Năm 2008	30/09/2009
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn = TSLĐ/Nợ ngắn hạn	Lần	2,03	1,46	1,67
- Hệ số thanh toán nhanh = (TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	Lần	1,44	0,89	1,10
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
- Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	43,93%	45,06%	41,99%
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	77,42%	82,04%	73,84%
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
- Vòng quay hàng tồn kho = Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân	Lần	3,90	4,20	3,59
- Vòng quay tổng tài sản = Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Lần	1,39	1,21	1,01
Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi				
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	11,11%	8,28%	11,83%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	24,49%	16,00%	19,78%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	15,41%	10,04%	11,91%
- Hệ số lợi nhuận từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	12,72%	12,56%	15,80%

Phân tích các chỉ tiêu tài chính:

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán: Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty cũng ở mức khá an toàn, thể hiện khả năng thanh toán các khoản nợ bằng tài sản lưu động mà không cần sử dụng đến các nguồn khác. Hệ số thanh toán 2008 giảm so với 2007 do trong năm 2008, tình hình kinh tế thế giới và Việt Nam có nhiều biến động, để đảm bảo nguồn hàng cho kinh doanh, Công ty tăng lượng hàng tồn kho dự trữ và tăng vốn vay ngân hàng so với năm trước.

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn: VFC là công ty kinh doanh thương mại, cần nhiều vốn lưu động nên hệ số nợ/tổng tài sản cũng như nợ/vốn chủ sở hữu chiếm tỷ trọng khá cao (trên 40% tổng tài sản). Tuy nhiên, hoạt động của Công ty vẫn được tài trợ phần lớn bằng nguồn vốn chủ sở hữu. Công ty vẫn duy trì được khả năng thanh toán tốt nên tỷ trọng nợ cao cho thấy Công ty đã sử dụng công cụ đòn bẩy tài chính một cách hiệu quả.

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động: Do việc kinh doanh của công ty tùy thuộc vào thời vụ sản xuất nông nghiệp vì vậy nhu cầu dự trữ hàng hoá của công ty khá cao thể hiện qua chỉ số vòng quay hàng tồn kho và vòng quay tổng tài sản không cao.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi: Các chỉ tiêu về khả năng sinh lợi của Công ty đều đạt từ 10% trở lên. Năm 2008, do ảnh hưởng của cuộc khủng hoảng kinh tế thế giới, thị trường nông nghiệp có nhiều biến động nên các chỉ tiêu sinh lợi của Công ty sụt giảm so với năm trước. Năm 2008, Công ty hết được hưởng ưu đãi thuế (giảm 50% thuế suất thuế thu nhập hiện hành) đồng thời Công ty cũng thực hiện tăng vốn điều lệ từ 46 tỷ đồng lên 73,95 tỷ đồng trong năm 2008 nên tỷ suất sinh lợi cũng sụt giảm.

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

12.1 Thành viên HĐQT

STT	Họ tên	Chức vụ
1	Nguyễn Bạch Tuyết	Chủ tịch HĐQT
2	Trương Công Cứ	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm TGD
3	Đặng Thanh Cương	Thành viên HĐQT
4	Nguyễn Bảo Sơn	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD
5	Nguyễn Minh Dũng	Thành viên HĐQT kiêm Phó TGD

a. Bà Nguyễn Bạch Tuyết – Chủ tịch Hội đồng quản trị

Họ và tên: NGUYỄN BẠCH TUYẾT

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 10-11-1942

Nơi sinh: Quảng Ngãi

CMND: 020035735 cấp ngày 27/06/2001 tại Tp HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Quảng Ngãi

Địa chỉ thường trú: 30 Đinh Bộ Lĩnh, P.24, Q. Bình Thạnh, TP HCM

Số ĐT liên lạc: 08 3 8244199

Trình độ văn hóa: 10/10

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư nông nghiệp

Quá trình công tác

+ Từ 1976 – 1985:	Chi Cục Phó Chi cục Kiểm dịch thực vật- Cục BVTV Bộ Nông nghiệp
+ Từ tháng 10/1985:	Giám Đốc Công ty Khử Trùng II – Cục BVTV Bộ Nông nghiệp
+ Từ 2001 đến tháng 8/2008:	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty CP Khử Trùng Giám Định Việt Nam
+ Từ tháng 9/2008 đến nay:	Chủ tịch HĐQT Công ty CP Khử Trùng Giám Định VN nay là Công ty CP Khử Trùng Việt Nam
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Chủ tịch HĐQT
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Tổng Giám Đốc Công ty TNHH Hải Yên
Số CP nắm giữ (thời điểm 30/09/09):	40.379 cổ phần, chiếm 0,5 % vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	40.379 cổ phần, chiếm 0,5% vốn điều lệ
Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).	
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	1- Mỗi quan hệ: con
	Tên cá nhân: Nguyễn Hoàng Anh nắm giữ: 31.249 CP, chiếm 0,38% vốn điều lệ
	2- Mỗi quan hệ: con
	Tên cá nhân: Nguyễn Hoàng Linh .nắm giữ: 34.529 CP, chiếm 0,42% vốn điều lệ
	3- Mỗi quan hệ : em
	Tên : Nguyễn Hòa Bình ; nắm giữ 2.198 CP, chiếm 0,027% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

b. Ông Trương Công Cứ – Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị

Họ và tên:	Trương Công Cứ
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	11/12/1955
Nơi sinh:	TP HCM
CMND:	021655085 cấp ngày 11/03/2003 tại TP. Hồ Chí Minh
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	TP HCM
Địa chỉ thường trú:	306 Cô Bắc, P. Cô Giang, Quận 1, TP HCM
Số ĐT liên lạc:	(08) 3 825 1773
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư nông nghiệp – Đại học Nông nghiệp
Quá trình công tác	
+ Từ 1979 – 1981:	Cán bộ kiểm dịch – Chi cục kiểm dịch thực vật vùng II
+ Từ 1981 – 1990:	Cán bộ kỹ thuật – TP Kỹ thuật – Công ty Khử trùng Giám định Việt Nam
+ Từ 1990 - 1991:	Cán bộ kiểm dịch – Chi cục kiểm dịch thực vật vùng II
+ Từ 1991 – 2008:	Thành viên HĐQT, Phó Giám đốc Công ty Khử trùng Giám định Việt Nam
+ Từ 2008 đến nay:	Thành viên HĐQT, Tổng Giám đốc Công ty Khử trùng Giám định Việt Nam (nay là Công ty Khử trùng Việt Nam)
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số CP nắm giữ (thời điểm 30/09/2009):	65.000 cổ phần, chiếm 0,8 % vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	65.000 cổ phần, chiếm 0,8% vốn điều lệ
Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).	
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

c. Ông Đặng Thanh Cường – Thành viên Hội đồng quản trị

Họ và tên: **Đặng Thanh Cường**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 20/04/1955

Nơi sinh: Tiền Giang

CMND: 024018649 cấp ngày 21/05/2002 tại TP. Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Tiền Giang

Địa chỉ thường trú: 08 đường 7B, P. An Lạc, Q. Bình Tân, TP HCM

Số ĐT liên lạc: (08) 3 8244 975

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư nông nghiệp

Quá trình công tác

+ Từ 1979 – 1985: Chuyên viên Công tác tại Trung tâm Bảo vệ thực vật Phía Nam Tiền Giang

+ Từ 1985 – nay: Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I

Số CP nắm giữ (thời điểm 30/09/2009): 11.000 cổ phần, chiếm 0,14% vốn điều lệ

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

+ Cá nhân sở hữu: 11.000 cổ phần, chiếm 0,14% vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I, nắm giữ 330.000 CP, chiếm 4,06% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

d. Ông Nguyễn Bảo Sơn – Thành viên Hội đồng quản trị

Họ và tên: **Nguyễn Bảo Sơn**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 31/01/1965

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 024424552 cấp ngày 12/09/2006, nơi cấp: TP.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Hà Nội

Địa chỉ thường trú: FD 9 Hưng Vượng 3, P.Tân Phong, Q.7, TP.HCM

Số ĐT liên lạc: 3 910 4804

Trình độ văn hóa: 10/10

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư hóa

Quá trình công tác

+ Từ 6/1988 – 12/1988: Phân viện công nghệ hóa dầu

+ Từ 12/1988 – 5/2009: Viện khoa học Việt Nam

+ Từ 5/2009 đến nay: Công ty CP Khử trùng Việt Nam

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT kiêm Phó tổng giám đốc

Các chức vụ hiện đang: Chủ tịch HĐQT Công ty Cổ phần Giám định Lửa Việt

nắm giữ tại tổ chức khác:

Số CP nắm giữ (thời điểm 30/09/2009): 68.000 cổ phần, chiếm 0,84 % vốn điều lệ

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

+ *Cá nhân sở hữu:* 68.000 cổ phần, chiếm 0,84 % vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

e. Ông Nguyễn Minh Dũng - Thành viên Hội đồng quản trị

Họ và tên: **Nguyễn Minh Dũng**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 21/06/1964

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 023745322 cấp ngày 17/07/1999, nơi cấp: CA Tp. HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Bắc Ninh - Hà Bắc

Địa chỉ thường trú: 43 Đặng Dung, Q.1, Tp.HCM

Số ĐT liên lạc: 0903829501

Trình độ văn hóa: 10/10

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Hóa

Quá trình công tác

+ *Từ 1989 –1990* Kỹ sư KCS – Công ty Cao su Tân Bình

+ *Từ 1990–1993* Kỹ sư hóa phân tích-TT Phân tích phía Nam, cục BVTV

+ *Từ 1993 đến nay:* Công ty CP Khử Trùng Giám định Việt Nam (Nay là Công

ty CP Khử Trùng Việt Nam).

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên HĐQT kiêm Phó TGĐ Công ty CP Khử Trùng Việt Nam

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

Số CP nắm giữ (thời điểm 30/09/2009): 65.000 cổ phần, chiếm 0.8 % vốn điều lệ

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

+ *Cá nhân sở hữu:* 65.000 cổ phần, chiếm 0.8 % vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo.

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

12.2 Ban Kiểm soát

STT	Họ tên	Chức vụ
1	Ung Đoàn Hùng	Trưởng BKS
2	Thái Thị Hồng Châu	Thành viên BKS
3	Võ Thành Phú	Thành viên HĐQT

a. Ông Ung Đoàn Hùng – Trưởng Ban Kiểm soát

Họ và tên: Ung Đoàn Hùng

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 30/01/1955

Nơi sinh: Phan Thiết – Bình Thuận

CMND: 225184910 cấp ngày 26/05/1999 tại Khánh Hòa

Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Quê quán:	Bình Thuận
Địa chỉ thường trú:	37/10B Nguyễn Văn Lượng, P.16, Q.Gò Vấp, TPHCM
Số ĐT liên lạc:	(08) 3 829 3571
Trình độ văn hóa:	12/12
Trình độ chuyên môn:	Kỹ sư nông nghiệp
Quá trình công tác	
+ Từ 1983 – 1997:	Công tác tại Sở Nông nghiệp Khánh Hòa
+ Từ 1997 – 2001:	Trưởng phòng Phòng Kỹ thuật - Công ty CP Khử trùng Giám định Việt Nam
+ Từ 2001 - nay:	Trưởng Ban Kiểm soát Công ty CP Khử trùng Giám định Việt Nam (Nay là Công ty CP Khử Trùng Việt Nam)
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Trưởng BKS
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không
Số CP nắm giữ (thời điểm 30/09/2009):	44.018 cổ phần, chiếm 0,54% vốn điều lệ
+ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	44.018 cổ phần, chiếm 0,54% vốn điều lệ
Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).	
Hành vi vi phạm pháp luật:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Họ tên : Công Huyền Tôn Nữ Anh Đào Mối quan hệ: Vợ Số cổ phần nắm giữ: 4.573 cổ phần
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không

b. Bà Thái Thị Hồng Châu – Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên: **Thái Thị Hồng Châu**

Giới tính: Nữ

Ngày tháng năm sinh: 10/08/1956

Nơi sinh: Hà Nội

CMND: 022749240 cấp ngày 21/12/2005 tại TP. Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Tam Quan – Hoài Nhơn – Bình Định

Địa chỉ thường trú: 10A Lê Thánh Tôn, P. Bến Nghé, Q. 1, TP HCM

Số ĐT liên lạc: (08) 3 829 1617

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Hóa thực phẩm – ĐH Bách khoa Hà Nội

Quá trình công tác

- + Từ 01/1979 – 06/1981: Cán bộ Kỹ thuật - Sở Lương thực Đồng Nai
- + Từ 07/1981 – 12/1987: Cán bộ Kỹ thuật - Tổng Công ty Lương thực Miền Nam
- + Từ 01/1988 – 10/1994: Chuyên viên P. Kinh doanh – Công ty Chế biến Mì màu
- + Từ 11/1994 – 03/2000: Phó phòng Kế hoạch Kinh doanh – Công ty Khử trùng Giám định Việt Nam
- + Từ 04/2000 – 04/2009: TP Nhân sự hành chính – Công ty CP Khử trùng Giám định Việt Nam
- + Từ 05/2009 – nay: TP Hành chính quản trị - Công ty CP Khử trùng Giám định Việt Nam

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Thành viên BKS

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

Số CP nắm giữ (thời điểm 30/09/2009): 40.744 cổ phần, chiếm 0,5% vốn điều lệ

- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
- + Cá nhân sở hữu: 40.744 cổ phần, chiếm 0,5% vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm pháp Không

luật:

Quyền lợi mâu thuẫn với
Công ty: Không

Những người liên quan
có nắm giữ cổ phiếu của
tổ chức niêm yết: Không

Những khoản nợ đối với
Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với
Công ty: Không

c. Ông Võ Thành Phú – Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên: **Võ Thành Phú**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 14/12/1973

Nơi sinh: Trà Vinh

CMND: 025127094 cấp ngày 06/06/2009 tại TP HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Trà Vinh

Địa chỉ thường trú: 408/7A Nguyễn Xí, P. 13, Q. Bình Thạnh, TP HCM

Số ĐT liên lạc: 0903 146 575

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tin học – Kế toán

Quá trình công tác

+ Từ 2001 đến 2005 Kế toán, bán hàng - Công ty TNHH Hóa nông Hagrochem – Bình Dương

+ Từ 2005 đến 2006 Kế toán – Logistic – Công ty Cyber Home Việt Nam Tp HCM

+ Từ 2006 đến nay Phòng Kinh doanh nông dược, Công ty CP Khử trùng Giám định Việt Nam

Các chức vụ công tác
hiện nay tại tổ chức niêm
yết: Thành viên BKS

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

Số CP nắm giữ (thời 2.679 cổ phần, chiếm 0,03% vốn điều lệ
30/09/2009):

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

+ Cá nhân sở hữu: 2.679 cổ phần, chiếm 0,03% vốn điều lệ

*Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày
niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).*

Hành vi vi phạm pháp Không
luật:

Quyền lợi mâu thuẫn với Không
Công ty:

Những người liên quan Không
có nắm giữ cổ phiếu của
tổ chức niêm yết:

Những khoản nợ đối với Không
Công ty:

Lợi ích liên quan đối với Không
Công ty:

12.3 Ban Tổng Giám đốc

STT	Họ tên	Chức vụ
1	Trương Công Cứ	TGĐ
2	Nguyễn Bảo Sơn	Phó TGĐ
3	Nguyễn Minh Dũng	Phó TGĐ

a. Ông **Trương Công Cứ** – Tổng Giám đốc

Xem phần b –Hội đồng quản trị

b. Ông **Nguyễn Bảo Sơn** - Phó Tổng Giám đốc

Xem phần d –Hội đồng quản trị

c. Ông **Nguyễn Minh Dũng** - Phó Tổng Giám đốc

Xem phần e –Hội đồng quản trị

12.4 Kế toán trưởng

Bà **Nguyễn Ngọc Dung** - Kế toán trưởng

Họ và tên: **Nguyễn Ngọc Dung**

Giới tính: **Nữ**

Ngày tháng năm sinh: 17/12/1971

Nơi sinh: Sài Gòn

CMND: 022311653, ngày cấp 02/11/2009, nơi cấp: CA TP.HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Quê quán: Đồng Nai – Sông bé

Địa chỉ thường trú: 18 Bis/21 Nguyễn Thị Minh Khai, F.Đa kao, Q1, TP.HCM

Số ĐT liên lạc: 08 3 8232098

Trình độ văn hóa: 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học Kinh tế - chuyên ngành tài chính kế toán

Quá trình công tác

+ Từ 1994 – nay.: Nhân viên kế toán – Kế toán trưởng tại Công ty Cổ phần Khử Trùng Giám định Việt Nam (Nay là Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam)

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Kế toán trưởng

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

Số CP nắm giữ (thời điểm 30/09/2009): 44.509 cổ phần, chiếm 0,54 % vốn điều lệ

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

+ Cá nhân sở hữu: 44.509 cổ phần, chiếm 0,54 % vốn điều lệ

Cam kết nắm giữ 100% số cổ phần đang nắm giữ trong vòng 06 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết, 50% trong 06 tháng tiếp theo (và các cam kết khác nếu có).

Hành vi vi phạm pháp luật: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không

13. Tài sản

Giá trị tài sản của Công ty tại thời điểm 30/09/2009

Đơn vị: triệu đồng

Tài sản	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Nhà cửa, vật kiến trúc	13.065	9.902	3.163
Máy móc thiết bị	6.514	5.432	1.081
Phương tiện vận tải truyền dẫn	21.449	13.497	7.952
Thiết bị, dụng cụ quản lý	4.211	2.302	1.909
Tổng cộng	45.239	31.134	14.105

Một số tài sản của Công ty tại thời điểm 30/09/2009

Stt	Bất động sản	Diện tích (m2)	Giá trị sổ sách (đồng)	Hình thức sở hữu
1	Tại 29 Tôn Đức Thắng Q1 TP.HCM	638,8	8.119.891.500	Quyền sử dụng đất lâu dài
2	Tại Quy Nhơn	288,0	2.242.200.000	Quyền sử dụng đất lâu dài
3	Tại Nha Trang	300,0	3.960.000.000	Quyền sử dụng đất lâu dài
4	Tại Đà Nẵng	125,0	280.000.000	Quyền sử dụng đất lâu dài
5	Tại Đà Lạt	757,0	992.825.000	Quyền sử dụng đất lâu dài
6	Tại Tân Thới Hiệp Q.12, TP HCM.	14.403,0	302.463.000	Quyền sử dụng đất thuê 50 năm /trả 1 lần bắt đầu từ năm 2001.
7	Tại Khu CN Lê Minh Xuân Tp.HCM	6.800	3.603.722.270	Quyền sử dụng đất thuê 50 năm /trả 1 lần bắt đầu từ năm 1999.
8	Tại Khu CN Trà Nóc Cần Thơ	2.000	1.296.000.000	Quyền sử dụng đất thuê 50 năm bắt đầu từ năm 2002.
	Tổng cộng		20.797.101.770	

14. Một số dự án Công ty đã và đang đầu tư:

Stt	Dự án	Diện tích XD	Tổng mức đầu tư (triệu đồng)	Hình thức đầu tư	Địa điểm	Thời gian hoàn thành
-----	-------	--------------	------------------------------	------------------	----------	----------------------

1	Cao ốc Văn phòng VFC Tower	12 tầng	32.000	Vốn tự có	Đường Tôn Đức Thắng Q1 TP.HCM	Tháng 6/2008
2	Khách sạn Novotel Nha Trang	18 tầng	200.000	Liên doanh	Đường Trần Phú – Nha Trang	Tháng 10/2008
3	Văn phòng Công ty VFC tại Đà Nẵng	7 tầng	3.518	Vốn tự có	Đường 2/9 Đà Nẵng	Tháng 06/2008
4	Trung tâm thương mại và siêu thị nông nghiệp Sông Mê Kông (*)	130.000 m2	190.658	Liên doanh	Thị xã Cao Lãnh – Đồng Tháp	Dự kiến năm 2012
	Tổng cộng		386.176			

(*): Khu Trung tâm thương mại – siêu thị nông nghiệp được xây dựng nhằm mục tiêu phát triển hoạt động kinh doanh nông được tại khu vực đồng bằng sông Cửu Long.

Công ty CP Thương mại Nông nghiệp Sông Mê Kông – chủ đầu tư dự án trung tâm thương mại và siêu thị nông nghiệp, vốn điều lệ 40 tỷ, trong đó:

VFC : 40% : 16 tỷ, đã góp 7,23 tỷ đến thời điểm 30/6/2009.

15. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức trong năm tiếp theo

Đvt: triệu đồng

S T T	Chỉ tiêu	Thực hiện 2008	Kế hoạch 2009	% tăng giảm so với 2008	Kế hoạch 2010	% tăng giảm so với 2009
1	Vốn điều lệ thực góp (*)	73.955	81.338	10%	81.338	-
2	Tổng doanh thu	611.591	744.209	22%	1.021.291	37,23%
3	Lợi nhuận trước thuế	73.585	87.865	19%	81.703	-7,01%
4	Lợi nhuận sau thuế	49.599	65.899	33%	61.277	-7,09%
5	Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu	8%	8,85%	9%	6%	-32,2%
6	Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ thực góp(**)	69,76%	82,52%	18,29%	75,34%	-8,70%
7	Tỷ lệ cổ tức/mệnh giá (***) (2008: 15% bằng tiền mặt, 10% bằng cổ phiếu)	25%	25%	0%	25%	-

(*): Đến thời điểm 30/06/2009, vốn thực góp của Công ty đã là 81.338.550.000 đồng.

(**): Vốn điều lệ bình quân năm 2008 là 71.094.740.000 đồng, năm 2009 là 79.857.750.000 đồng

(***): Năm 2009, tỷ lệ cổ tức 25% bằng tiền mặt, Công ty đã tạm ứng cổ tức với tỷ lệ là 22%.

Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam căn cứ vào tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty trong thời gian vừa qua cùng với tiến độ triển khai của các dự án đầu tư Công ty đang thực hiện để lập kế hoạch kinh doanh, lợi nhuận cho năm 2010 như trên.

Năm 2009, Công ty được hỗ trợ về lãi suất vay ngân hàng (4%) của Chính phủ, cộng với việc tỷ giá hối đoái không tăng cao trong thời gian vừa qua nên chi phí hoạt động giảm, lợi nhuận của VFC tăng đáng kể.

Dự kiến năm 2010, chương trình hỗ trợ lãi suất của Chính phủ sẽ chấm dứt, chi phí lãi vay sẽ tăng, đồng thời tỷ giá hối đoái cũng sẽ tăng cao so với năm 2009 khiến chi phí hoạt động của Công ty dự kiến sẽ tăng cao hơn, giảm lợi nhuận.

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

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam. Với tốc độ tăng trưởng ít nhất 15%/năm của thị trường nông dược từ năm 2000 đến nay và doanh thu cho thuê văn phòng của tòa nhà VFC Tower tăng trong những năm tới (do năm 2008 Công ty mới đưa hoạt động tòa nhà VFC từ cuối năm), nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch. Chúng tôi cũng cho rằng, tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức như kế hoạch của Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam đề ra là hợp lý, đảm bảo nguồn lợi nhuận giữ lại để tiếp tục tái đầu tư nhằm duy trì tốc độ tăng trưởng trong tương lai.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn, dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên lý thuyết về tài chính chứng khoán mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

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

Không có

18. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cả chứng khoán niêm yết

Không có

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

- 1. Loại chứng khoán:** Cổ phiếu phổ thông
- 2. Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phiếu.
- 3. Tổng số chứng khoán niêm yết:** 8.133.855 cổ phiếu
- 4. Số lượng cổ phiếu, trái phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức phát hành**

Khi Công ty được cấp phép niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh, thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Tổng Giám đốc, Thành viên Ban Kiểm soát và kế toán trưởng của Công ty sẽ bị hạn chế chuyển nhượng 100% trong 6 tháng đầu tiên kể từ ngày niêm yết và 50% trong 6 tháng tiếp theo.

Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng 100% trong 6 tháng đầu tiên: 381.329 cổ phiếu (tương đương 4,69% vốn điều lệ), chi tiết như sau:

Stt	Họ và tên	Chức vụ	SLCP nắm giữ	CMND	Nơi cấp
	Hội đồng quản trị				
1	Nguyễn Bạch Tuyết	CT HĐQT	40.379	020035735	Tp HCM
2	Trương Công Cứ	Phó CT HĐQT/TGĐ	65.000	021655085	Tp HCM
3	Nguyễn Bảo Sơn	TV HĐQT/PTGĐ	68.000	024424552	Tp HCM
4	Nguyễn Minh Dũng	TV HĐQT/PTGĐ	65.000	023745322	Tp HCM
5	Đặng Thanh Cương	TV HĐQT	11.000	024018649	Tp HCM
	Ban Tổng Giám đốc				
1	Trương Công Cứ	nt	nt	nt	nt
2	Nguyễn Bảo Sơn	nt	nt	nt	nt
3	Nguyễn Minh Dũng	nt	nt	nt	nt
	Ban kiểm soát				
1	Ung Đoàn Hùng	Trưởng BKS	44.018	225184910	Khánh Hòa
2	Thái Thị Hồng Châu	Thành viên BKS	40.744	022749240	Tp HCM
3	Võ Thành Phú	Thành viên BKS	2.679	025127094	Tp HCM
	Kế toán trưởng				
	Nguyễn Ngọc Dung	KTT	44.509	022311653	Tp HCM
	Tổng cộng		381.329		

5. Phương pháp tính giá: giá niêm yết dự kiến được tính theo phương pháp P/E (Price/EPS), P/B (Price/Book value)

Công ty VFC hoạt động theo đa ngành nghề, tuy nhiên ngành nghề hoạt động chính vẫn là kinh doanh nông dược. Bên cạnh đó, VFC là Công ty chưa niêm yết, nên khó xác định chính xác giá thị trường của Công ty tại thời điểm này. Vì vậy, giá niêm yết dự kiến của VFC sẽ được xác định dựa trên P/E, P/B của Công ty hoạt động cùng ngành nghề đang niêm yết trên Sở GDCK Hà Nội là Công ty Cổ phần Nông dược H.A.I (H.A.I). Tuy nhiên, Công ty đăng ký niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán TP HCM nên chúng tôi tính thêm giá cổ phiếu của VFC theo chỉ số trung bình của HOSE vào thời điểm 30/09/2009.

* Phương pháp tính P/B:

Giá trị sổ sách của cổ phiếu (Book Value per share):

$$\text{Book value per share} = \frac{\text{Tổng giá trị tài sản} - (\text{Tài sản vô hình} + \text{Nợ phải trả})}{\text{Tổng số lượng cổ phiếu phổ thông} - \text{số lượng cổ phiếu quỹ}}$$

Giá cổ phiếu tính theo P/B: P (Price) = B (Book value) * P/B

* Phương pháp tính P/E:

Thu nhập trên mỗi cổ phần (Earning per share – EPS):

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế 4 quý gần nhất}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành bình quân 4 quý gần nhất}}$$

Giá cổ phiếu tính theo P/E: P (Price) = EPS * P/E

 Cách tính:

STT	Nội dung	VFC	H.A.I (nguồn Hasc)	TB HOSE (nguồn: Bloomberg)
1	Số lượng cổ phiếu phổ thông tại thời điểm 30/09/2009	8.133.855 cp		
2	Số lượng cổ phiếu quỹ tại thời điểm 30/09/2009	10.210 cp		
3	EPS 4 quý gần nhất (đồng)	9.784	3.603	-
4	Giá trị sổ sách (Book value) (đồng/cổ phiếu) tại thời điểm 30/09/2009	43.484	21.877	-
5	Giá đóng cửa (đồng/cổ phiếu) ngày 30/09/2009	-	32.000	-
6	P/E	-	8,88	18,10

7	P/B	-	1,46	2,68
---	-----	---	------	------

Phương pháp P/E

Sử dụng thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) của Công ty 4 quý gần nhất tính tới thời điểm 30/09/2009. Thu nhập trên mỗi cổ phần được tính như sau:

EPS	=	Lợi nhuận sau thuế 4 quý gần nhất	=	77.872.426.167	=	9.784
		Tổng số CP đang lưu hành bình quân		7.958.775		

VFC là Công ty chưa niêm yết nên chỉ số P/E so với trung bình thị trường HOSE sẽ được chiết khấu 40% là 10,86.

Giá trị cổ phiếu của Công ty tính theo phương pháp P/E như sau:

Giá cổ phiếu VFC tính theo P/E của H.A.I:

$P_1 = 9.784 * 8,88 = 86.881$ đồng/cổ phiếu

Giá cổ phiếu VFC tính theo P/E trung bình của HOSE đã chiết khấu:

$P_2 = 9.784 * 10,86 = 106.254$ đồng/cổ phiếu

Phương pháp P/B

Sử dụng giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (BV-Book Value) của Công ty thời điểm 30/09/2009.

BV	=	Tổng tài sản – Tài sản vô hình – Nợ phải trả	=	353.246.206.335	=	43.484
		Tổng số CP phổ thông – CP quỹ		8.133.855 – 10.210		

VFC là Công ty chưa niêm yết nên chỉ số P/B so với trung bình thị trường HOSE sẽ được chiết khấu 40% là 1,61.

Giá trị cổ phiếu của Công ty tính theo phương pháp P/B như sau:

Giá cổ phiếu VFC tính theo P/B của H.A.I:

$P_3 = 43.484 * 1,46 = 63.486$ đồng/cổ phiếu

Giá cổ phiếu VFC tính theo P/B trung bình của HOSE đã chiết khấu:

$P_4 = 43.484 * 1,61 = 70.009$ đồng/cổ phiếu

Kết luận: Giá của VFC nằm trong khoảng từ 63.486 – 106.254 đồng/cổ phiếu.

Dựa trên các mức giá giả thiết ở trên và tình hình thị trường hiện tại, Công ty chọn mức giá niêm yết dự kiến là 66.000 đồng/cổ phiếu.

6. Giá niêm yết dự kiến: 66.000 đồng/cổ phiếu

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

Điều lệ của Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam không quy định cụ thể tỷ lệ nắm giữ đối với cổ đông là người nước ngoài, vì vậy cổ đông là người nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phần của Công ty theo quy định của Pháp luật Việt Nam hiện hành.

Khi cổ phiếu của Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam được niêm yết giao dịch tại Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM, tỷ lệ nắm giữ của người nước ngoài tuân theo quy định hiện hành là 49% theo Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ tướng Chính phủ về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông nước ngoài có thể thay đổi theo các quy định của pháp luật tại thời điểm tương ứng.

8. Các loại thuế có liên quan

- Từ năm 2009, thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp Công ty là 25% theo Luật thuế Thu nhập Doanh nghiệp số 14/2008/QH12 ngày 03/06/2008.
- Thuế GTGT đối với hàng nông được 5%, các dịch vụ khác của Công ty là 10%.
- Thuế suất thuế nhập khẩu Công ty nộp theo danh mục quy định của hải quan Việt Nam.
- Theo Luật Thuế Thu nhập cá nhân số 04/2007/QH12 ngày 21/11/2007 và Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/09/2008 hướng dẫn chi tiết một số điều của Luật Thuế Thu nhập cá nhân của Chính phủ thì nhà đầu tư cá nhân phải nộp thuế thu nhập cá nhân đối với các thu nhập phát sinh từ đầu tư chứng khoán như sau:
 - + Thu nhập từ đầu tư vốn: lợi tức cổ phần và các thu nhập đầu tư vốn dưới các hình thức khác không bao gồm đầu tư vào trái phiếu Chính phủ;
 - + Thu nhập từ chuyển nhượng vốn: thu nhập từ chuyển nhượng phần vốn trong các tổ chức kinh tế, thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán, thu nhập từ chuyển nhượng vốn dưới hình thức khác;
 - + Thu nhập từ thừa kế là chứng khoán, phần vốn trong các doanh nghiệp, ...;
 - + Thu nhập từ nhận quà tặng là chứng khoán, phần vốn trong các doanh nghiệp, ...

Các quy định về thuế thu nhập cá nhân có hiệu lực từ ngày 01/01/2009

- Theo Thông tư số 100/2004/TT-BTC ngày 20/10/2004 của Bộ Tài chính hướng dẫn thuế GTGT và thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán trên lãnh thổ Việt Nam:
 - + Tổ chức đầu tư trong và ngoài nước có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc mua bán cổ phiếu của doanh nghiệp niêm yết.
 - + Tổ chức đầu tư nước ngoài không đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn niêm yết.

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Trụ sở chính: Số 8 Lê Thái Tổ, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84-4) 3 928 8888 Fax: (84-4) 3 928 9888

Chi nhánh: 6 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 3 914 6888 Fax: (84-8) 3 914 7999

Email: info@bvsc.com.vn Website: www.bvsc.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán.

Công ty TNHH Kiểm toán và tư vấn (A&C).

Địa chỉ: 229 Đồng Khởi, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 3 8 272 295 Fax: (08) 3 8 272 300

Website: www.auditconsult.com.vn

VII. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh**
- 2. Phụ lục II: Điều lệ công ty**
- 3. Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán năm 2007-2008, quyết toán quý III/2009 và báo cáo kiểm toán vốn tại thời điểm 30/06/2009.**
- 4. Phụ lục IV : Cam kết ban hành và thực hiện Quy chế Quản trị Công ty, Công văn cam kết điều chỉnh thành viên BKS theo Quy chế Quản trị công ty niêm yết.**
- 5. Phụ lục V : Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua việc niêm yết**
- 6. Phụ lục VI : Công văn giải trình hạn chế trong BCTC 2007 của kiểm toán, Công văn cam kết thực hiện điều lệ mẫu của Công ty.**

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 12 năm 2009

CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG VIỆT NAM



CHỦ TỊCH HĐQT

NGUYỄN BẠCH TUYẾT
TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

UNG ĐOÀN HÙNG

TỔNG GIÁM ĐỐC

TRƯƠNG CÔNG CỨ
KẾ TOÁN TRƯỞNG

NGUYỄN NGỌC DUNG

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN
GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH TP. HỒ CHÍ MINH



VÔ HỮU TUẤN

GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ KINH DOANH VÀ ĐĂNG KÝ THUẾ
CÔNG TY CỔ PHẦN
Số: 0302327629

Đăng ký lần đầu, ngày 31 tháng 12 năm 2001 (Số ĐKKD gốc: 4103000456), MSDN: 0302327629
Đăng ký thay đổi lần thứ: 11, ngày 20 tháng 07 năm 2009
Đăng ký lại lần thứ: 1, ngày 31 tháng 12 năm 2001

1. Tên công ty viết bằng tiếng Việt:

CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG
GIÁM ĐỊNH VIỆT NAM

(cấp lần 1 : Ngày 14/06/2001) (Sáp nhập
Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam vào
Công ty Cổ phần Khử trùng Giám định
Việt Nam)

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài:

INTERNATIONAL INSPECTION
FUMIGATION JOINT STOCK COMPANY

Tên công ty viết tắt:

VIETNAM FUMIGATION COMPANY - VFC

2. Địa chỉ trụ sở chính : 29 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Quận 1

3. Ngành, nghề kinh doanh : Sản xuất, gia công, sang chai, đóng gói, mua bán: thuốc bảo vệ thực vật, vật tư bảo vệ thực vật, vật tư khử trùng (không sản xuất, gia công, sang chai, đóng gói tại trụ sở). Cung cấp dịch vụ khử trùng, diệt sinh vật gây hại nông lâm sản và các vật thể khác. Dịch vụ xử lý, bảo dưỡng, vệ sinh môi trường trong nhà máy, kho tàng, văn phòng cơ quan, các công trình xây dựng. Mua bán vật tư, hóa chất phục vụ cho sản xuất nông nghiệp (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh). Giám định hàng hóa: số lượng, chất lượng, quy cách, bao bì, giá trị hàng hóa, tổn thất, an toàn, vệ sinh và các yêu cầu giám định khác. Cho thuê văn phòng. Dịch vụ chống mối mọt. Giám sát thi công và lắp đặt máy móc thiết bị. Tư vấn đầu tư. Dịch vụ trừ mối cho các công trình xây dựng - để đập - khách sạn - nhà hàng. Cho thuê kho bãi./.

(Doanh nghiệp phải thực hiện đúng theo quy định của pháp luật)

4. Vốn điều lệ : 81.338.550.000 đ (Tám mươi một tỷ ba trăm ba mươi tám triệu năm trăm năm mươi nghìn đồng).

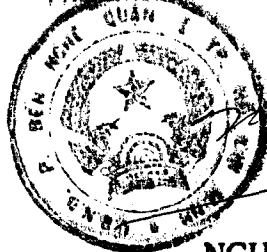
5. Vốn pháp định:

CHỨNG THỰC SAO ĐÚNG VỚI BẢN CHÍNH

Số Chứng thực: 46.366
Quyển số: 17 TP/CC-SCT/SCT

Ngày 22 .. Tháng 07 .. Năm 2009

PHÓ CHỦ TỊCH UBND PHƯỜNG BẾN NGHÉ



NGUYỄN HẢI QUÂN

6. Danh sách cổ đông sáng lập:

Số TT	Tên cổ đông	Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú đối với cá nhân hoặc địa chỉ trụ sở chính đối với tổ chức	Loại cổ phần	Số cổ phần	Giá trị cổ phần (nghìn đồng)	Tỷ lệ góp vốn (%)	Số Giấy chứng minh nhân dân
1	Nguyễn Bạch Tuyết	30 Đinh Bộ Lĩnh, phường 24, quận Bình Thạnh		180.580	1.805.800	2,22	020035735
2	Trương Công Cự	306 Cô Bắc, Phường Cô Giang, Quận 1		174.460	1.744.600	2,14	021655085
3	Nguyễn Minh Dũng	43 Đặng Dung, Phường Tân Định, Quận 1		152.720	1.527.200	1,88	023745322
4	Và 460 cổ đông khác	.	.	6.392.240	63.922.400	78,59	.

7. Người đại diện theo pháp luật của công ty:

Chức danh: *Chủ tịch hội đồng quản trị*

Họ và tên : **NGUYỄN BẠCH TUYẾT**

(Nữ)

Sinh ngày: **10/11/1940**

Dân tộc: **Kinh**

Quốc tịch: **Việt Nam**

Số chứng minh nhân dân số : **020035735**

Ngày cấp : **27/06/2001** Nơi cấp : **CA TP.Hồ Chí Minh**

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú : **30 Đinh Bộ Lĩnh, phường 24, quận Bình Thạnh**

Chỗ ở hiện tại : **30 Đinh Bộ Lĩnh, phường 24, quận Bình Thạnh**

Chữ ký:



LƯU TRƯỞNG PHÒNG

(Ký, đóng dấu và ghi rõ họ tên)

Phó Trưởng Phòng



Lâm Thị Thu Cúc

**GIẤY CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ KINH DOANH VÀ ĐĂNG KÝ THUẾ
CÔNG TY CỔ PHẦN
Số: 0302327629**

Đăng ký lần đầu, ngày 31 tháng 12 năm 2001 (Số ĐKKD gốc: 4103000456), MSDN: 0302327629

Đăng ký thay đổi lần thứ: 12, ngày 24 tháng 08 năm 2009

Đăng ký lại lần thứ: 1, ngày 31 tháng 12 năm 2001

1. Tên công ty viết bằng tiếng Việt: **CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG VIỆT NAM**
(Tên cũ: Công Ty Cổ Phần Khử Trùng Giám Định Việt Nam)
(cấp lần 1 : Ngày 14/06/2001) (Sáp nhập Công ty Cổ phần Khử trùng Việt Nam vào Công ty Cổ phần Khử trùng Giám định Việt Nam)

Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài: **VIET NAM FUMIGATION JOINT STOCK COMPANY**

Tên công ty viết tắt: **VIETNAM FUMIGATION COMPANY - VFC**

2. Địa chỉ trụ sở chính : **29 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Quận 1**

3. Ngành, nghề kinh doanh : *Sản xuất, gia công, sang chai, đóng gói, mua bán: thuốc bảo vệ thực vật, vật tư bảo vệ thực vật, vật tư khử trùng (không sản xuất, gia công, sang chai, đóng gói tại trụ sở). Cung cấp dịch vụ khử trùng, diệt sinh vật gây hại nông lâm sản và các vật thể khác. Dịch vụ xử lý, bảo dưỡng, vệ sinh môi trường trong nhà máy, kho tàng, văn phòng cơ quan, các công trình xây dựng. Mua bán vật tư, hóa chất phục vụ cho sản xuất nông nghiệp (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh). Giám định hàng hóa: số lượng, chất lượng, quy cách, bao bì, giá trị hàng hóa, tổn thất, an toàn, vệ sinh và các yêu cầu giám định khác. Cho thuê văn phòng. Dịch vụ chống mối mọt. Giám sát thi công và lắp đặt máy móc thiết bị. Tư vấn đầu tư. Dịch vụ trừ mối cho các công trình xây dựng - đề đập - khách sạn - nhà hàng. Cho thuê kho bãi./.*

(Doanh nghiệp phải thực hiện theo đúng những quy định của pháp luật)

4. Vốn điều lệ : **81.338.550.000 đ (Tám mươi một tỷ ba trăm ba mươi tám triệu năm trăm năm mươi nghìn đồng).**

5. Vốn pháp định: /

6. Danh sách cổ đông sáng lập:

Số TT	Tên cổ đông	Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú đối với cá nhân hoặc địa chỉ trụ sở chính đối với tổ chức	Loại cổ phần	Số cổ phần	Giá trị cổ phần (nghìn đồng)	Tỷ lệ góp vốn (%)	Số Giấy chứng minh nhân dân / Số Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh/Số Quyết định thành lập
1	Nguyễn Bạch Tuyết	30 Đinh Bộ Lĩnh, phường 24, quận Bình Thạnh		180.580	1.805.800	2,22	020035735
2	Trương Công Cứ	306 Cô Bắc, Phường Cô Giang, Quận 1		174.460	1.744.600	2,14	021655085
3	Nguyễn Minh Dũng	43 Đặng Dung, Phường Tân Định, Quận 1		152.720	1.527.200	1,88	023745322
4	Và 460 cổ đông khác			6.392.240	63.922.400	78,59	

7. Người đại diện theo pháp luật của công ty:

Chức danh: *Chủ tịch hội đồng quản trị*

Họ và tên : **NGUYỄN BẠCH TUYẾT** (Nữ)

Sinh ngày: *10/11/1940* Dân tộc: *Kinh* Quốc tịch: *Việt Nam*

Số chứng minh nhân dân số : *020035735*

Ngày cấp : *27/06/2001* Nơi cấp : *CA TP.Hồ Chí Minh*

Nơi đăng ký hộ khẩu thường trú : *30 Đinh Bộ Lĩnh, phường 24, quận Bình Thạnh*

Chỗ ở hiện tại : *30 Đinh Bộ Lĩnh, phường 24, quận Bình Thạnh*

Chữ ký:

[Handwritten signature]

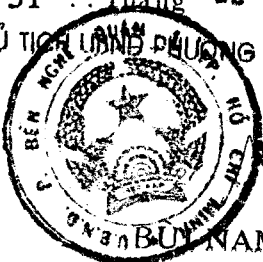
CHỨNG THỰC SAO ĐÚNG VỚI BẢN CHÍNH

Số Chứng thực:....**55480**.....

Quyển số: **20** TP/CC-SCT/SGT

Ngày **31** .. Tháng **08** .Năm. **2009**

PHÓ CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG BẾN NGHÉ



TRƯỞNG PHÒNG

(Ký, đóng dấu và ghi rõ họ tên)

Phó Trưởng phòng



Trần Anh Dũng

BẾN NGHÉ