

Số : 17 /2015/BC-HĐQT

TP. Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 03 năm 2015

## **BÁO CÁO QUẢN LÝ NIÊN ĐỘ TÀI CHÍNH 2013-2014**

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên 2015**

### **A. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM TÀI CHÍNH 2013-2014.**

#### **I. TÌNH HÌNH CHUNG:**

- Kinh tế thế giới năm 2013-2014 vẫn còn nhiều bất ổn và biến động phức tạp. Mặc dù có một vài dấu hiệu tích cực cho thấy các hoạt động kinh tế đang phục hồi trở lại sau suy thoái nhưng triển vọng kinh tế toàn cầu nhìn chung chưa vững chắc, nhất là đối với các nền kinh tế phát triển. Tạo công ăn việc làm được xem là một thách thức lớn của các nước phát triển. Những yếu tố không thuận lợi từ thị trường thế giới tiếp tục ảnh hưởng đến kinh tế - xã hội nước ta.
- Trong nước, nền kinh tế vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi tốt. Thị trường hàng hóa thiếu lực cầu, hàng tồn kho ở mức cao, sức mua yếu, tỷ lệ nợ xấu ngân hàng vẫn ở mức đáng lo ngại, nhiều doanh nghiệp phải thu hẹp sản xuất, dừng hoạt động hoặc giải thể...
- Trong lĩnh vực nông nghiệp, diễn biến dịch hại ở mức thấp, tình hình thời tiết thuận lợi cho sự sinh trưởng của cây trồng nên nhu cầu về các sản phẩm nông dược không cao. Bên cạnh đó, sự cạnh tranh về giá bán và chính sách bán hàng giữa các Công ty ngày càng gay gắt trong khi nhu cầu có xu hướng chững lại.

#### **II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY:**

##### **1. Thuận lợi**

- Thương hiệu VFC có uy tín đối với nông dân và đại lý.
- Bộ sản phẩm của VFC có chất lượng tốt có sức hút khá mạnh.
- Có mối quan hệ tốt với hệ thống cấp 1 nên luôn được sự ủng hộ.
- Có sự hợp tác tốt với các đối tác.
- CB-NV nhiệt tình, đoàn kết, có mối quan hệ gắn kết với nông dân & đại lý.
- Có sự liên kết, hỗ trợ phối hợp tốt giữa các Chi nhánh trong kinh doanh.
- Công việc tái cấu trúc Công ty hoàn thành cơ bản và bước đầu phát huy hiệu quả.
- Hệ thống công nghệ thông tin phục vụ chính sách bán hàng ngày càng hoàn thiện và phát triển, thuận lợi cho việc quản lý bán hàng.

##### **2. Khó khăn**

- Trọng năm qua tình hình kinh doanh gặp nhiều khó khăn: giá cả nông sản thấp, ít sâu bệnh, giá sản phẩm nông dược bị phá giá nhiều.
- Các Cty thuộc BVTV vẫn đua nhau giành lấy thị phần với những chương trình mang tính chất rất cạnh tranh trong chính sách bán hàng cũng như trong các hoạt động quảng bá.
- Giá dưa hấu, bắp lai biến động rất nhiều, ở mức thấp trong thời gian dài, làm nông dân bị lỗ nhiều, làm diện tích trồng dưa hấu, bắp lai giảm nhiều chuyển qua trồng đậu xanh, mè..., ảnh hưởng tới việc kinh doanh giống dưa hấu, bắp lai.
- Diện tích trồng bắp một số vùng chính giảm mạnh do nông dân chuyển đổi cơ cấu cây trồng, nhất là tại Daklak và Đồng Nai.

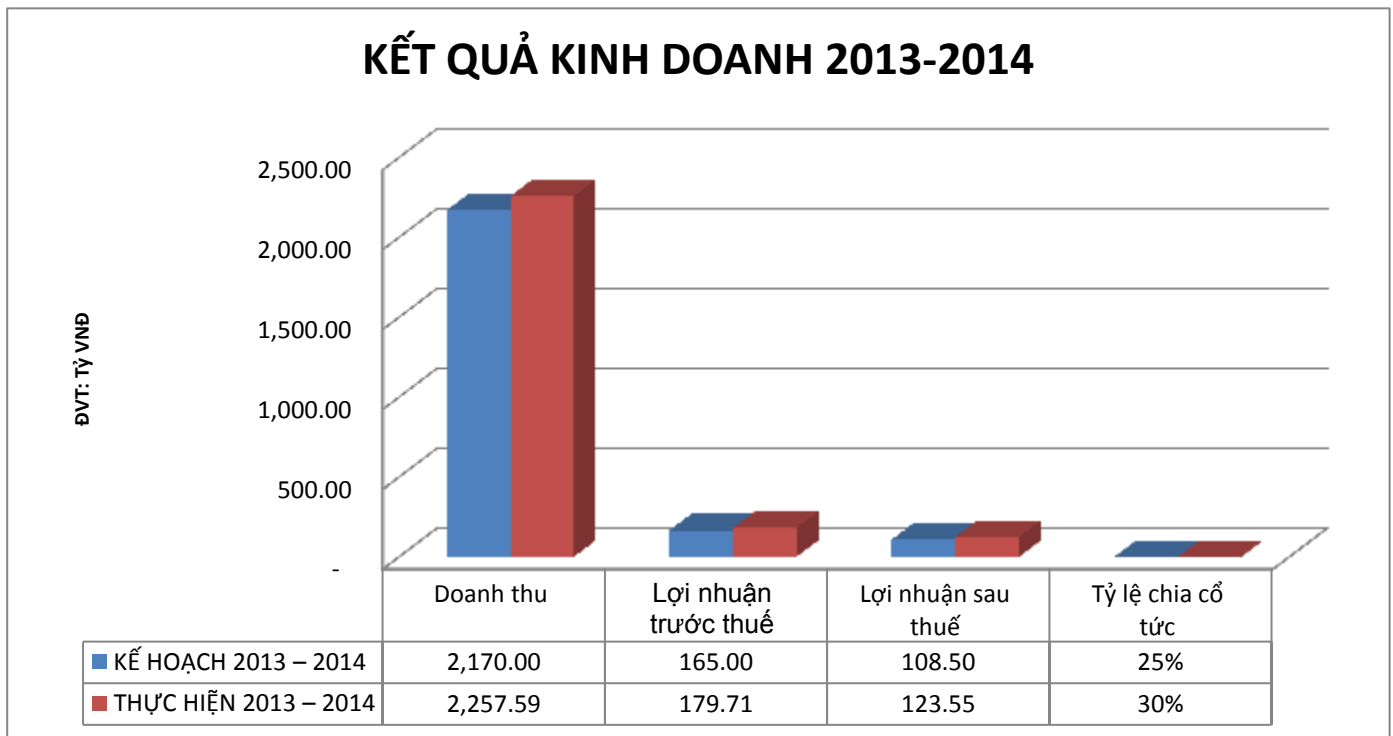
- Một số ngành hàng như sản lát giảm mạnh do các công ty thua lỗ lớn vì giá giảm, khách hàng tìm cách tiết giảm chi phí nên thường bỏ không làm khử trùng; Nhiều trường hợp khách hàng tự tổ chức đội khử trùng để tự xử lý hàng hóa.
- Việc thành lập công ty khử trùng khá dễ dàng nên đã dẫn đến ngày càng có nhiều công ty thành lập bộ phận khử trùng từ ngành kinh doanh có liên quan như: công ty giám định, công ty vận tải, công ty PCO... Các công ty này luôn luôn tập trung vào lượng khách hàng của VFC để lôi kéo bằng cách giảm giá, tăng hoa hồng.
- Các công ty Giám định nước ngoài cũng ngày càng tăng sức ép mạnh lên VFC, tận dụng mọi cách để giành khách hàng khử trùng.

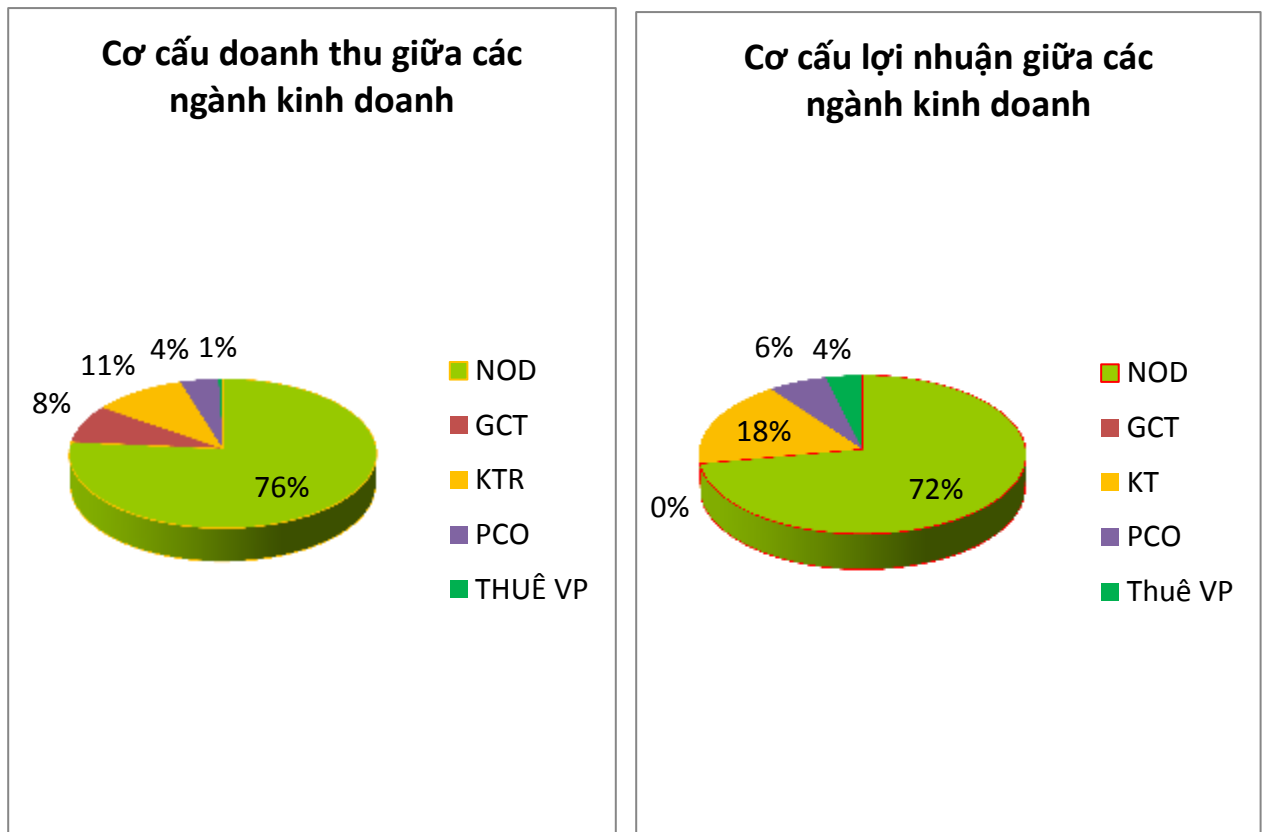
### III. KẾT QUẢ KINH DOANH 2013-2014:

#### 1. Kết quả kinh doanh:

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	KẾ HOẠCH 2013 – 2014 (15 tháng)	THỰC HIỆN 2013 – 2014 (15 tháng)	SỐ SÁNH KẾT QUẢ THỰC HIỆN VỚI KẾ HOẠCH
<b>Doanh thu</b>	Tỷ đồng	2,170.00	2,257.59	104%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	Tỷ đồng	165.00	179.71	109%
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	Tỷ đồng	108.50	123.55	114%
<b>Tỷ lệ chia cổ tức</b>	%	25%	30% *	120%

(\*) Cổ tức dự kiến.





- Trong niên độ vừa qua, tiếp tục thực hiện những định hướng mới trong công tác điều hành kinh doanh của Công ty đã áp dụng và đi vào chiều sâu, chú trọng tính hiệu quả và minh bạch. Các công tác nhằm hoàn thiện hệ thống điều hành kinh doanh, nâng cao hiệu quả hoạt động của các kênh bán hàng, tăng cường kiểm tra, kiểm soát chi nhánh cũng như các công tác liên quan đến tiết giảm chi phí v.v... luôn được chú trọng thực hiện. Chính những yếu tố trên đã góp phần giúp Công ty giữ các chỉ tiêu doanh thu không bị giảm sút trong bối cảnh nền kinh tế và hoạt động của nhiều doanh nghiệp gặp rất nhiều khó khăn.
- Kết quả kinh doanh niên độ tài chính 2013-2014, Công ty về cơ bản đã hoàn thành vượt mức kế hoạch doanh thu, đạt 104 % kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 109 % kế hoạch và lợi nhuận sau thuế đạt 114 % so với kế hoạch.

## 2. Kết quả thực hiện kế hoạch đầu tư năm 2013-2014:

### a. Đầu tư dự án Marketing và Chuyển giao kỹ thuật theo giải pháp cây trồng:

Đầu tư nhân sự và kinh phí cho hai dự án Marketing và chuyển giao kỹ thuật trên cây lúa, cà phê và tiêu 16 tỷ;

### b. Đầu tư tài sản cố định:

- + Thay thế các máy móc, thiết bị đã cũ, hết niên hạn sử dụng tại Nhà máy Lê Minh Xuân: 02 tỷ;
- + Thay thế một số phương tiện vận tải cũ tại các chi nhánh: 3,5 tỷ;
- + Việc đàm phán với đối tác về việc mua lại phần vốn góp của đối tác tại Công ty Hải Yến vẫn chưa đạt được kết quả;
- + Do tình hình địa ốc vẫn chưa khả quan, nên việc thoái vốn hoặc chuyển nhượng khu kho 1,5 ha tại quận 12, thành phố Hồ Chí Minh và Dự án đầu tư Trung tâm Thương mại Mê Kông tại tỉnh Đồng Tháp chưa thực hiện được;

## 3. Hoạt động xã hội vì cộng đồng:

- Trong tết Ất Mùi vừa qua, Công ty đã trao 2.500 phần quà trị giá gần 1 tỷ đồng cho các gia đình nông dân nghèo, có hoàn cảnh khó khăn không có điều kiện vui xuân đón tết tại các tỉnh phía Bắc và ĐBSCL theo Chương trình Vui Xuân Cùng VFC.
- Công ty cũng đã trao tặng 3 căn nhà tình nghĩa, tình thương cho 3 hộ gia đình nghèo ở tỉnh Tiền Giang trị giá 80 triệu đồng;
- Công ty đã phối hợp với Hội Bảo trợ bệnh nhân nghèo TP, Hội chữ thập đỏ để triển khai chương trình từ thiện (mổ mắt, khám bệnh...) cho bà con nông dân trong năm 2014 – 2015 với kinh phí dự kiến là 3,3 tỷ đồng.

#### **IV. ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC TRONG NHỮNG NĂM 2015 – 2019:**

##### **1. Tầm nhìn và Sứ mạng**

- 1.1. VFC nỗ lực để trở thành nhà sản xuất, phân phối và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ trong ngành Nông dược; Giống cây trồng và các dịch vụ kỹ thuật cây trồng; các dịch vụ Khử trùng và Kiểm soát dịch hại có uy tín hàng đầu tại Việt Nam.
- 1.2. VFC cam kết mang lại sự thỏa mãn tối đa các lợi ích của khách hàng, đối tác và cộng đồng thông qua việc cung cấp các sản phẩm, dịch vụ với chất lượng được đảm bảo; nâng cao chất lượng phục vụ đáp ứng với những yêu cầu đa dạng của thị trường, phù hợp với những tiêu chuẩn hàng xuất khẩu và bảo vệ môi trường. Qua đó mang lại giá trị doanh nghiệp, cổ tức cho cổ đông ngày càng tăng cao; nâng cao đời sống và niềm tự hào cho người lao động.

##### **2. Định hướng và mục tiêu phát triển 2015 – 2019:**

###### **2.1. Công tác tổ chức - nhân sự:**

- a. Cơ cấu lại đội ngũ lao động theo hướng trẻ hóa, quy hoạch và đào tạo đội ngũ cán bộ trẻ nắm giữ vị trí quan trọng nhằm tăng khả năng thích ứng, nắm bắt kịp yêu cầu phát triển của Công ty.
- b. Cải tiến công tác tiền lương, tiền thưởng linh hoạt nhằm mang lại sự công bằng và thu hút người lao động giỏi và phát huy sự cống hiến của người lao động.
- c. Tuyển dụng; bố trí; sắp xếp lại lao động các cấp để đáp ứng kịp thời nguồn lao động phục vụ yêu cầu phát triển của công ty.
- d. Đẩy mạnh công tác đào tạo, huấn luyện nâng cao tay nghề của người lao động nhằm mang lại hiệu quả làm việc ngày càng cao hơn.
- e. Công tác tổ chức và quản lý:
  - + Tiếp tục cải tiến, thay đổi cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và điều hành công ty. Rà soát và sắp xếp, cơ cấu lại mô hình tổ chức, theo hướng trẻ hóa phù hợp với mục tiêu, nhiệm vụ chiến lược.
  - + Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát các hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của từng bộ phận, phòng ban, đơn vị trong công ty.

###### **2.2. Doanh thu, thị phần và Lợi nhuận:**

- a. Doanh số tăng trưởng bình quân hàng năm 10 -12% . Thị phần chung giữ vững và tăng trưởng từ 7%-10%.
- b. Lợi nhuận: Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu đạt bình quân từ 6%-7%/năm.

###### **2.3. Bộ sản phẩm, dịch vụ:**

- a. củng cố bộ sản phẩm, dịch vụ chủ lực để tăng sức cạnh tranh.
- b. Đẩy mạnh công tác nghiên cứu, tìm kiếm sản phẩm, phát triển mới các dịch vụ để bổ sung đáp ứng các nhu cầu phòng trừ và kiểm soát dịch hại.
- c. Rà soát và chuẩn hóa các quy chuẩn về chất lượng sản phẩm, dịch vụ đáp ứng các tiêu chuẩn kỹ thuật hàng xuất khẩu và tiêu chuẩn sản phẩm hợp quy.

- 2.4. Hệ thống phân phối, kênh bán hàng:
- a. Hệ thống Chi Nhánh, cửa hàng, kho bãi:
    - + Quy hoạch Hệ thống Chi Nhánh đảm bảo cung ứng sản phẩm, dịch vụ kịp thời và hiệu quả.
    - + Quy hoạch lại Hệ thống nhà kho, bãi chứa hàng hóa đảm bảo sức chứa và thuận lợi trong giao hàng và quản lý vật tư, hàng hóa.
    - + Tổ chức lại công tác điều phối hàng hóa, cải tiến cơ chế quản lý và điều phối hàng.
  - b. Hệ thống Đại lý cấp 1 và cấp 2:
    - + Chọn lọc Hệ thống mạng lưới đại lý cấp 1 và cấp 2 để nâng cao chất lượng và hiệu quả phân phối sản phẩm, dịch vụ.
    - + Mở rộng Hệ thống mạng lưới Đại lý cấp 1 và cấp 2 tại các thị trường trọng điểm và thị trường mới để tăng độ phủ thị trường.
- 2.5. Chính sách bán hàng:
- a. Xây dựng và điều chỉnh chính sách bán hàng linh hoạt theo từng khu vực địa bàn, từng nhóm khách hàng mục tiêu mang lại hiệu quả cao cho Hệ thống phân phối.
  - b. Cải tiến công tác quản lý và thanh lý chính sách bán hàng đáp ứng kịp thời và tăng lợi ích cho Đại lý.
- 2.6. Công tác Marketing:
- a. Công tác Marketing trực tiếp:
    - + Xây dựng các chương trình, hoạt động tạo lực hút trực tiếp marketing gắn với thị trường và tiêu thụ sản phẩm, dịch vụ.
    - + Đa dạng hóa hình thức hoạt động marketing và linh hoạt các hoạt động truyền thông.
  - b. Công tác Marketing gián tiếp:
    - + Tăng cường các chương trình tài trợ, ủng hộ các hoạt động y tế, giáo dục cho đối tượng vùng sâu, vùng xa, dân nghèo, hoàn cảnh khó khăn, cộng đồng nhằm củng cố thương hiệu công ty.
    - + Tham gia các hoạt động, diễn đàn, hiệp hội nghề nghiệp...
- 2.7. Công tác quan hệ:
- a. Với cổ đông:
    - + Tăng cường công tác quan hệ cổ đông, cung cấp kịp thời và đầy đủ thông tin về hoạt động của công ty.
    - + Đảm bảo mức cổ tức cao hàng năm cho cổ đông và giá trị doanh nghiệp ngày càng tăng.
  - b. Với đối tác chiến lược và đối tác khác:
    - + Tăng cường mối quan hệ và hợp tác, chia sẻ với đối tác chiến lược.
    - + Gắn kết các hoạt động kinh doanh và sứ mạng của đối tác chiến lược và công ty.
    - + Cam kết thực hiện tốt những thỏa thuận với các đối tác khác.
  - c. Với cơ quan quản lý, khoa học kỹ thuật:
    - + Tăng cường mối quan hệ và hợp tác truyền thống với các cơ quan quản lý, các nhà khoa học trong các chương trình và nhiệm vụ quản lý của nhà nước.
  - d. Đoàn thể:
    - + Tăng cường chất lượng hoạt động của tổ chức Đảng, Công đoàn và Đoàn thanh niên nhằm góp phần tạo sự gắn kết tập thể người lao động, xây dựng doanh nghiệp văn hóa.

2.8. Công tác đầu tư:

a. Cơ sở vật chất:

- + Xúc tiến đầu tư nhà máy, mở rộng sản xuất sản phẩm nông dược để đáp ứng đủ nhu cầu bán hàng.
- + Đầu tư xây dựng, sửa chữa Chi Nhánh, nhà kho, trang bị các trang thiết bị, dụng cụ quản lý.

b. Kỹ thuật, công nghệ:

- + Cải tiến kỹ thuật sản xuất sản phẩm, dịch vụ để nâng cao năng suất.
- + Xúc tiến công tác nghiên cứu, ứng dụng những công nghệ sản xuất mới, phát triển dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu thị trường.

c. Công tác tài chính, kế toán:

- + Tiếp tục cải tiến và hoàn thiện công tác kế toán và phần mềm kế toán nhằm đáp ứng kịp thời về thông tin tài chính cho các cấp quản lý và các đối tượng kiểm soát.
- + Tăng cường hoạt động của công tác tài chính, xây dựng và rà soát lại các chính sách quản lý tài chính phù hợp đối với các bộ phận, ưu tiên các bộ phận Bán hàng, Marketing, Phân phối và Phát triển sản phẩm.
- + Tăng cường công tác Lập kế hoạch tài chính, công tác dự báo để chuẩn bị nguồn tài chính kịp thời nhằm cân đối tốt tài chính, sử dụng vốn hiệu quả và phòng ngừa rủi ro.

## V. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2015

### 1. Kế hoạch kinh doanh:

Căn cứ tình hình hoạt động kinh doanh niên độ tài chính 2013-2014 cũng như dự báo về hoạt động kinh doanh trong thời gian tới, Ban điều hành đã triển khai việc xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2015 như sau:

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	THỰC HIỆN 2013 – 2014 (15 THÁNG)	THỰC HIỆN 2014 (12 THÁNG)	KẾ HOẠCH 2015	SO SÁNH KẾ HOẠCH VỚI KẾT QUẢ THỰC HIỆN 2014
<b>Doanh thu</b>	Tỷ đồng	2,257.59	1,894.52	2,015.00	106.4%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	Tỷ đồng	179.71	147.67	162.00	109.7%
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	Tỷ đồng	123.55	101.48	120.00	118.2%
<b>Tỷ lệ chia cổ tức</b>	%	30% <sup>(*)</sup>	24% <sup>(*)</sup>	20%	-

<sup>(\*)</sup>Cổ tức dự kiến.

### 2. Kế hoạch đầu tư 2015:

- 2.1. Đầu tư chỉnh sửa các kho hàng tập trung theo vùng (Quản lý tập trung), dự kiến chi phí 3 tỷ;
- 2.2. Thay thế các máy móc, thiết bị đã cũ, hết niên hạn sử dụng tại Nhà máy Lê Minh Xuân, dự kiến 3 tỷ;
- 2.3. Thay thế một số phương tiện vận tải cũ tại các chi nhánh, dự kiến 5 tỷ;
- 2.4. Tiếp tục đầu tư cho công tác củng cố và phát triển thương hiệu công ty, dự kiến ngân sách là 5 tỷ đồng;

- 2.5. Duy tu, bảo dưỡng toà nhà VFC Tower và sửa chữa cơ sở vật chất của nhà máy Lê Minh Xuân. Chi phí dự kiến 4 tỷ đồng;
- 2.6. Xây dựng và phê duyệt dự án Nhà máy pha chế, đóng gói Nông dược tại khu Công nghiệp Đức Hòa, Long An để khởi công trong năm 2016.
- 2.7. Các khoản đầu tư khác:
  - + Tiếp tục đàm phán với đối tác về việc mua lại phần vốn góp của đối tác tại Công ty Hải Yến;
  - + Tiếp tục thực hiện việc thoái vốn hoặc chuyển nhượng khu kho 1,5 ha tại quận 12, thành phố Hồ Chí Minh và Dự án đầu tư Trung tâm Thương mại Mê Kông tại tỉnh Đồng Tháp;

## **VI. MỘT SỐ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN CHO HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2015:**

1. Tiếp tục xây dựng, củng cố thương hiệu Công ty.
2. Rà soát lao động, củng cố và bổ sung đội ngũ nhân sự.
3. Tiếp tục đầu tư các hoạt động marketing hiệu quả.
4. Phát triển thêm sản phẩm mới NOD&GCT; chú trọng những sản phẩm còn thiếu hoặc yếu.
5. Quản lý và chăm sóc tốt khách hàng nhằm phát triển hệ thống đại lý mạnh và vững chắc.
6. Quản lý tốt công nợ; giảm thiểu rủi ro nợ khó đòi.
7. Nâng cao năng lực sản xuất để đáp ứng nhu cầu thị trường.

## **B. BÁO CÁO QUẢN LÝ NIÊN ĐỘ TÀI CHÍNH 2013-2014.**

### **I. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:**

- Với vai trò là cơ quan quản lý cao nhất, đại diện cho quyền lợi của các cổ đông, trong niên độ tài chính 2013-2014, HĐQT với 05 thành viên đương nhiệm đã tích cực thực hiện vai trò, nhiệm vụ của mình theo chuẩn mực quản trị của Công ty cổ phần. HĐQT được phân nhiệm hoạt động theo chuyên môn, ra quyết định tập thể và báo cáo định kỳ.
- Căn cứ Điều lệ Công ty, Hội đồng quản trị đã thực hiện tốt các công việc theo đúng chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn quy định; giám sát và đôn đốc Ban điều hành hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất, kinh doanh do Đại hội cổ đông thường niên giao; giữ vững, ổn định sự phát triển của Công ty trong tình hình môi trường kinh doanh biến động, phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro; đồng thời, HĐQT cũng đã tập trung nhiều vào việc hoạch định chiến lược, đưa ra các quyết định kịp thời trong công tác chỉ đạo hoạt động sản xuất, kinh doanh; đẩy mạnh công tác giám sát hoạt động điều hành, đảm bảo sự cân đối hài hòa lợi ích của Công ty, của cổ đông, đối tác, cộng đồng và quyền lợi của người lao động, củng cố nền tảng vững chắc cho sự phát triển lâu dài của Công ty;
- Trong niên độ tài chính 2013 - 2014, đã thường xuyên theo dõi, giám sát việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT; giám sát các hoạt động của Tổng giám đốc và bộ máy giúp việc;
- Các thành viên HĐQT am hiểu ngành nghề kinh doanh công ty, đóng góp nhiều ý kiến có hiệu quả trong công tác quản lý Công ty. Trong năm, HĐQT đã tập trung chỉ đạo, hỗ trợ và giám sát kịp thời các hoạt động của Ban điều hành thông qua việc ban hành các nghị quyết, quyết định thuộc thẩm quyền. Hội đồng quản trị đã sát cánh cùng Ban điều hành, kịp thời xử lý các vấn đề khó khăn do Ban điều hành đề xuất đã mang lại hiệu quả quản lý tốt và từng bước khắc phục được các khó khăn, thử thách do môi trường kinh doanh đầy biến động, phức tạp;
- HĐQT duy trì đầy đủ các cuộc họp theo quý và đột xuất khi có yêu cầu. Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng điều lệ Công ty quy định. Các biên bản, nghị quyết, quyết định của HĐQT đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ và công bố theo đúng quy định;
- Các thành viên Hội đồng quản trị hoạt động minh bạch, minh bạch và làm việc hiệu quả. HĐQT đã phối hợp chặt chẽ với Ban kiểm soát trong các hoạt động nhằm đảm bảo an toàn hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty; đồng thời đảm bảo sự tuân thủ nghiêm các quy định của pháp luật

- và của Điều lệ Công ty;
- Việc công bố thông tin của HĐQT được thực hiện đầy đủ, kịp thời và đảm bảo theo đúng quy định của pháp luật hiện hành;

## II. THÙ LAO CHI TRẢ CHO HĐQT VÀ BAN KIỂM SOÁT NĂM 2012-2013

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 đã thông qua mức thù lao của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và khen thưởng năm 2014 như sau:

- Thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát bằng 1,5% trên lợi nhuận sau thuế năm 2014. Việc phân bổ thù lao cho từng thành viên Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát do Hội đồng quản trị quyết định.
- Nhằm khuyến khích cho Hội đồng quản trị và Ban Điều hành Công ty nỗ lực hoàn thành đạt chỉ tiêu lợi nhuận năm 2014, thông qua chính sách khen thưởng như sau:
  - Mức khen thưởng cho Hội đồng Quản trị là: 8 % trên lợi nhuận sau thuế vượt kế hoạch năm 2014;
  - Mức khen thưởng cho Ban điều hành là: 12% trên lợi nhuận sau thuế vượt kế hoạch năm 2014;
  - Việc phân bổ khen thưởng cho từng thành viên Hội đồng quản trị và Ban điều hành do Hội đồng quản trị quyết định

Như vậy, căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2014 đã được phê duyệt, thì thù lao HĐQT và BKS cho năm tài chính 2013-2014 là 1,5% LNST ( $1,5\% \times 123,50 \text{ tỷ VNĐ} = 1,852 \text{ tỷ VNĐ}$ ) và mức khen thưởng là 8% LNST vượt kế hoạch ( $8\% \times 15 \text{ tỷ VNĐ} = 1,20 \text{ tỷ VNĐ}$ ). Số tiền này sẽ được HĐQT phân bổ cho các thành viên HĐQT và BKS.

## III. TỔNG KẾT CÁC CUỘC HỌP CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ CÁC QUYẾT ĐỊNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

### 1. Về tham dự các phiên họp trong niên độ tài chính 2013-2014:

TT	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự đủ các phiên họp
1	Nguyễn Bạch Tuyết	Chủ tịch	6/6	<u>100%</u>	
2	Trương Công Cứ	Thành Viên	6/6	<u>100%</u>	
3	Nguyễn Minh Dũng	Thành Viên	6/6	<u>100%</u>	
4	Nguyễn Bảo Sơn	Thành Viên	6/6	<u>100%</u>	
5	Nguyễn Thanh Tùng	Thành Viên	6/6	<u>100%</u>	

### 2. Trong niên độ tài chính 2013 – 2014, Hội đồng quản trị đã tiến hành 6 cuộc họp, theo đó một số chủ trương, quyết sách quan trọng đã được Hội đồng quản trị thông qua như sau:

STT	SỐ NGHỊ QUYẾT/ QUYẾT ĐỊNH	NGÀY	NỘI DUNG
1	32/2013/NQ-HĐQT	11/11/2013	Nghị quyết phiên họp 25/10/2013
2	34/2013/QĐ-HĐQT	25/11/2013	Quyết định ban hành Quy chế tổ chức và điều hành Công ty
3	36/2013/NQ-HĐQT	28/11/2013	Nghị quyết về việc chốt danh sách cổ đông để tổ chức ĐHĐCĐ TN 2014
4	39/2013/NQ-HĐQT	17/12/2013	Nghị quyết về giao dịch tín dụng với ANZ và HSBC
5	47/2013/NQ-HĐQT	27/12/2013	Nghị quyết phiên họp 26/12/2013
6	01/2014/QĐ -HĐQT	06/01/2014	Quyết định ban hành Quy chế quản trị nội bộ

STT	SỐ NGHỊ QUYẾT/ QUYẾT ĐỊNH	NGÀY	NỘI DUNG
7	02/2014/NQ-HĐQT	21/02/2014	Nghị quyết về việc trả cổ tức đợt cuối 2013
8	03/2014/NQ-HĐQT	25/02/2014	Nghị quyết phiên họp 21/2/2014
9	05/2014/NQ-HĐQT	09/05/2014	Nghị quyết phiên họp 08/05/2014
10	06/2014/NQ-HĐQT	26/06/2014	Nghị quyết về việc sang tên chủ quyền đất do Công ty TNHH một thành viên Trọng Tín L.A đứng tên chủ sở hữu về công ty mẹ là Công ty CP khử trùng Việt Nam.
11	09/2014/NQ-HĐQT	13/8/2014	Nghị quyết phiên họp 13/08/2014
12	10/2014/QĐ -HĐQT	18/8/2014	Quyết định bổ nhiệm Thư ký công ty
13	11/2014/QĐ -HĐQT	18/8/2014	Quyết định thành lập Hội đồng xử lý nợ
14	12/2014/QĐ -HĐQT	03/9/2014	Quyết định thành lập Ban kiểm soát nội bộ
15	15/2014/NQ-HĐQT	13/11/2014	Nghị quyết phiên họp 13/11/2014
16	17/2014/NQ-HĐQT	29/12/2014	Nghị quyết về việc chuyển tên chủ quyền tài sản tại Sóc trăng về Công ty CP khử trùng Việt Nam
17	18/2014/NQ-HĐQT	29/12/2014	Nghị quyết về việc chuyển tên chủ quyền tài sản tại Đồng tháp về Công ty CP khử trùng Việt Nam
18	19/2014/NQ-HĐQT	29/12/2014	Nghị quyết về việc chuyển tên chủ quyền tài sản tại An Giang về Công ty CP khử trùng Việt Nam

3. Niên độ 2013-2014 vừa qua, Hội đồng Quản trị đã thực hiện nhiệm vụ chỉ đạo, giám sát, đôn đốc kịp thời hoạt động của Ban Điều hành thông qua:

- Tham dự và có ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp quan trọng của Ban điều hành về việc triển khai các nghị quyết, quyết định của HĐQT.
- Tham dự và có ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp giao ban công tác định kỳ của Ban điều hành.
- Tham dự và có ý kiến chỉ đạo trong các cuộc họp về chính sách bán hàng, chính sách nhân sự, các cuộc họp về xây dựng và giao kế hoạch SXKD cho các đơn vị trực thuộc, kiểm tra các công tác trọng điểm...
- Theo dõi và nắm bắt quá trình điều hành SXKD, thông qua các báo cáo, văn bản của Ban điều hành gửi báo cáo HĐQT.
- Trực tiếp chỉ đạo và góp ý đối với Ban điều hành trong một số vấn đề quan trọng phát sinh trong quá trình điều hành SXKD.
- Giao chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh theo từng quý cho từng đơn vị sản xuất kinh doanh. Đề dẫn hàng tháng, quý giám sát và đánh giá việc thực hiện;
- Tăng cường mở rộng thị trường, phân chia thị trường theo khu vực, phân công nhân sự phụ trách từng khu vực; Phân chia quản lý và khai thác khách hàng, bảo đảm phối hợp giữa các đơn vị bán hàng trong hệ thống để không bỏ sót cơ hội hợp tác với khách hàng;
- Tranh thủ tận dụng tối đa các cơ hội kinh doanh để tăng doanh số, gia tăng thị phần bằng các chính sách bán hàng cạnh tranh, đẩy mạnh hoạt động tạo lực hút, tăng cường hiệu quả của việc quản lý mạng lưới bán lẻ.
- Điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh trên quan điểm chú trọng an toàn tài chính, thực hiện tốt việc quản lý rủi ro đối với hệ thống phân phối bằng các chính sách, công cụ tài chính linh hoạt cho từng thời kỳ, thích ứng với diễn biến vĩ mô của nền kinh tế. Thường xuyên đánh giá hạn mức công nợ, tuổi nợ, phân loại nợ; theo dõi, đôn đốc thu hồi nợ để hạn chế tối đa nợ phải thu quá hạn và giảm thiểu rủi ro nợ phải thu.
- Theo dõi và dự báo các diễn biến về giá hàng hoá cung ứng trên thị trường để từ đó quyết định nguồn cung hợp lý, đảm bảo đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh với giá mua bán tốt nhất và

chất lượng phù hợp, tiết giảm chi phí sản xuất kinh doanh; Cân đối định mức hàng tồn kho hợp lý để tối ưu hoá nhu cầu vay ngắn hạn; cân đối cơ cấu các khoản vay ngắn hạn theo từng thời kỳ để hạn chế chi phí lãi vay cũng như giảm thiểu rủi ro biến động tỷ giá;

#### **IV. KẾT QUẢ GIÁM SÁT ĐỐI VỚI TỔNG GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH**

Trong năm, HĐQT đã thường xuyên thực hiện việc kiểm tra, giám sát :

- Giám sát việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh;
- Giám sát việc chấp hành các Nghị quyết và Quyết định của Hội đồng quản trị;
- HĐQT đánh giá:
  - + Các thành viên trong Ban điều hành đều có trình độ, năng lực và phẩm chất, được đào tạo đầy đủ về chuyên môn, am hiểu về lĩnh vực được giao phụ trách và đã có nhiều năm kinh nghiệm trong việc quản lý và điều hành doanh nghiệp.
  - + Tổng giám đốc có phân công nhiệm vụ rõ ràng cho các Phó Tổng giám đốc và định kỳ tổ chức họp giao ban để đánh giá kết quả thực hiện công việc và giao kế hoạch công việc kỳ tới.
  - + Ban điều hành đã triển khai hoạt động SXKD của đơn vị phù hợp với nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, chỉ đạo của Hội đồng quản trị và tuân thủ đúng Điều lệ doanh nghiệp, quy định của pháp luật; không ngừng đổi mới công tác quản lý, điều hành hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty; quan tâm và không ngừng nâng cao chất lượng cán bộ quản lý của Công ty;
  - + Ban điều hành nhận thức rõ những thuận lợi và khó khăn của Công ty nên đã linh hoạt trong việc điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời đã ban hành các văn bản tài liệu nội bộ theo thẩm quyền nhằm kiểm soát có hiệu quả các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty; thực hiện tốt vai trò kiểm soát rủi ro ngay từ Ban điều hành và các quản lý cấp trung.
  - + Hàng quý, Ban Điều hành tham gia các cuộc họp Hội đồng Quản trị để báo cáo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong quý, kiểm điểm các công việc chưa thực hiện, đề xuất phương án hoàn thiện hệ thống quản lý và giải pháp thực hiện nhằm triển khai kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh do Hội đồng Quản trị đề ra;
  - + Trong công tác tài chính kế toán, hệ thống sổ sách biểu mẫu rõ ràng, hạch toán đúng chế độ quy định;
  - + Công tác kiểm kê định kỳ đầy đủ, hàng hóa và tài sản không thiếu hụt mất mát, số lượng thực tế đúng với sổ sách báo cáo.

#### **V. KẾT QUẢ GIÁM SÁT ĐỐI VỚI CÁC CÁN BỘ QUẢN LÝ KHÁC**

- Các cán bộ quản lý khác của Công ty luôn chấp hành sự chỉ đạo của Ban Điều hành, nhất quán thực hiện các mục tiêu sản xuất kinh doanh mà HĐQT, Ban Điều hành đặt ra;
- Hàng tuần, tháng các đơn vị sản xuất và kinh doanh của ngành tổ chức họp giao ban kinh doanh để đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong tuần và đề xuất các phương hướng hoạt động sản xuất kinh doanh trong thời gian tới;
- Việc kiểm soát mục tiêu kinh doanh của các đơn vị được thực hiện hàng tuần và hàng tháng, đảm bảo các mục tiêu sản xuất kinh doanh được thực hiện theo đúng chủ trương của Hội đồng Quản trị và giải pháp của Ban Điều hành đề ra;
- Các đơn vị luôn nỗ lực hoàn thành công tác được giao, đưa ra những giải pháp tiết giảm chi phí hạ giá thành sản xuất kinh doanh.

Mặc dù nền kinh tế trong và ngoài nước năm 2015 được dự báo sẽ tiếp tục có những khó khăn, thách thức nhưng với truyền thống và khả năng của mình, HĐQT tin tưởng rằng Công ty vẫn sẽ tiếp tục đà phát triển vững chắc, không ngừng gia tăng thị phần; nâng cao thương hiệu; nâng tầm quan hệ với đối tác chiến lược ; hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2015 đã đề ra.

Với sự quan tâm ủng hộ của các cổ đông và sự nỗ lực hết mình của tập thể người lao động, HĐQT tin tưởng rằng Công ty sẽ tiếp tục con đường phát triển bền vững của mình trong năm 2015 và những năm tiếp theo .

Trên đây là báo cáo quản lý niên độ tài chính 2013-2014 của HĐQT; xin trân trọng kính báo với Đại hội đồng cổ đông.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐTN 2015 ;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VP HĐQT&BDH.

