

CÔNG TY CỔ PHẦN  
KHỦ TRỪNG VIỆT NAM

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

Số: 115/2018/TB-VFC  
V/v: Báo cáo thường niên Năm 2017

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 04 năm 2018

**CÔNG BỐ THÔNG TIN TRÊN CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ  
CỦA ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC VÀ SGĐCK TP.HCM**

Kính gửi: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước  
- Sở Giao dịch Chứng khoán TP. Hồ Chí Minh

Tên giao dịch: **CÔNG TY CỔ PHẦN KHỦ TRỪNG VIỆT NAM**

Mã chứng khoán: VFG

Trụ sở chính: 29 Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: 028. 3822 8097

Fax: 028. 3829 0457

Người thực hiện công bố thông tin: Trần Văn Dũng

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

Điện thoại di động: 0918.808.835

Fax: 028. 3829 0457

Loại thông tin công bố:  24 giờ  định kỳ  bất thường  theo yêu cầu

Nội dung công bố thông tin:

**Báo cáo thường niên Năm 2017**

Thông tin này đã được công bố trên trang thông tin điện tử của Công ty vào ngày 05/04/2018 tại đường dẫn [www.vfc.com.vn](http://www.vfc.com.vn).

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

**NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN CÔNG BỐ THÔNG TIN**



**TRẦN VĂN DŨNG**  
**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG VIỆT NAM



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**

**2017**



CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG VIỆT NAM

Số 29, đường Tôn Đức Thắng, phường Bến Nghé, Quận 1, Tp HCM

Tel: (84-28) 3822 8097 Fax: (84-28) 3829 0457

Website: [www.vfc.com.vn](http://www.vfc.com.vn) Email: [info@vfc.com.vn](mailto:info@vfc.com.vn)



# BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2017

Ngày 02 tháng 04 năm 2018

## NỘI DUNG

---

### PHẦN I: THÔNG TIN CHUNG

---

1. Thông tin chung về công ty
2. Quá trình hình thành và phát triển
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh
4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý
5. Định hướng phát triển
6. Các rủi ro

---

### PHẦN II: TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017

---

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh
2. Tổ chức và nhân sự
3. Tình hình đầu tư thực hiện các dự án
4. Tình hình tài chính
5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

---

### PHẦN III: BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

---

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
2. Tình hình tài chính
3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý
4. Định hướng và kế hoạch kinh doanh năm 2018

---

### PHẦN IV: BÁO CÁO TÀI CHÍNH

---

1. Báo cáo kiểm toán năm tài chính 2017
2. Bảng cân đối kế toán kết thúc ngày 31/12/2017
3. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017
4. Báo cáo lưu chuyển tiền tệ năm tài chính 2017

## VIẾT TẮT

1. BCTN: Báo cáo thường niên
2. CTCP: Công ty cổ phần
3. HĐQT: Hội đồng quản trị
4. BTGD: Ban tổng giám đốc
5. BKS: Ban kiểm soát
6. VFC: Công ty cổ phần Khử Trùng Việt Nam

## I. THÔNG TIN CHUNG

### 1. Thông tin chung về công ty:

Tên công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG VIỆT NAM

Tên tiếng Anh: VIETNAM FUMIGATION JOINT STOCK COMPANY

Tên viết tắt: VFC

Giấy CNĐKKD: Số 0302327629. Ngày 31 tháng 12 năm 2001 do Sở Kế hoạch đầu tư TP.HCM cấp (Đăng ký thay đổi lần thứ 25 ngày 24/07/2017)

Vốn điều lệ: 237.701.890.000 đồng

*(Hai trăm ba mươi bảy tỷ bảy trăm lẻ một triệu tám trăm chín mươi ngàn đồng)*

Trụ sở chính: 29 Tôn Đức Thắng, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-28) 3822 8097

Fax: (84-28) 3829 0457

Website: www.vfc.com.vn

Mã chứng khoán: VFG

### 2. Quá trình hình thành và phát triển

#### Năm 1976

Thành lập Đội Khử Trùng thuộc Cục Bảo Vệ Thực Vật- Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn.

#### Năm 1985

Hợp nhất từ Công ty Khử Trùng 1 và 2 thành Công ty Khử Trùng Việt Nam.

#### Năm 1993

Thực hiện chủ trương đổi mới của Nhà nước về việc tách các tổ chức kinh doanh dịch vụ ra khỏi khối quản lý Nhà nước, Bộ Nông Nghiệp và Công nghiệp thực phẩm quyết định hợp nhất các tổ chức khử trùng thuộc Cục Bảo vệ thực vật thành Công ty Khử trùng Việt Nam (VFC) trực thuộc Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp thực phẩm. Đây là một quyết định bước ngoặt nhằm dồn sức tập trung nguồn lực phát triển doanh nghiệp. Được sự hỗ trợ từ những thay đổi lớn trong chính sách của Nhà nước cùng với nỗ lực của chính mình, VFC đã giữ vai trò chủ đạo mạnh mẽ trong việc cung cấp dịch vụ xử lý côn trùng cho toàn bộ lượng gạo và nông sản của Việt Nam xuất khẩu đi khắp nơi trên thế giới đồng thời xây dựng và hoàn thiện hệ thống dịch vụ trên cả nước.

#### Năm 1994

Tham gia kinh doanh nhập khẩu nông dược, trở thành nhà phân phối của các công ty nông dược hàng đầu thế giới Zeneca, Ciba, Russel, Aventis, Kumiai, FMC.

#### Năm 1999

Cổ phần hóa bộ phận nông dược

#### Năm 2001

Hoàn tất việc cổ phần hóa toàn bộ công ty, trở thành công ty cổ phần đầu tiên trong ngành khử trùng và nông dược

#### Năm 2006

Nhà Nước bán hết phần vốn cổ phần tại công ty, cơ cấu vốn VFC chỉ bao gồm của CB-CNV và cổ đông ngoài.

#### Năm 2007

Thực hiện sáp nhập với Công ty CP Đầu Tư Hồng Đức trở thành Công ty đại chúng từ ngày 26/7/2007



**Năm 2008**

Trụ sở chính tòa nhà VFC Tower và Khách sạn Novotel Nha Trang chính thức đi vào hoạt động, đánh dấu thêm ngành nghề kinh doanh mới bên cạnh các hoạt động ngành nghề kinh doanh truyền thống.

**Năm 2009**

Niêm yết trên HOSE, chính thức giao dịch từ ngày 17/12/2009 với mã VFG.

**Năm 2011**

Mở rộng nghiên cứu sản xuất kinh doanh giống cây trồng, từ tháng 8/2011, chính thức trở thành nhà phân phối sản phẩm giống cho Tập đoàn Syngenta.

**Năm 2012**

Tiến hành tái cấu trúc, khởi động tiến trình cải cách, thay đổi phương thức kinh doanh, phương thức điều hành trong toàn hệ thống.

**Năm 2013**

Tiếp tục lộ trình tái cấu trúc, xây dựng và củng cố nhân sự, phát triển hệ thống phân phối, bộ sản phẩm và khẳng định vị thế công ty trên thị trường.

**Năm 2015**

Hoàn chỉnh chiến lược phát triển công ty giai đoạn 2016- 2020; bổ sung ngành nghề Đóng gói các loại giống cây trồng và đẩy mạnh hoạt động kinh doanh sản phẩm giống cây trồng, tham gia hợp tác với viện WASI về chương trình giải pháp bảo vệ cây café.

**Năm 2016**

Xây dựng mới Nhà Máy Thuốc BVTV Long An với công suất 9.500T/năm, đầu tư cải tạo, xây dựng mới văn phòng Chi Nhánh Cần Thơ và nâng cấp hệ thống hạ tầng máy chủ để phục vụ vận hành các phần mềm quản lý Kế toán, Kinh doanh, Marketing.

**Năm 2017**

Hoàn thiện Nhà Máy Thuốc BVTV Long An với công suất 9.500T/năm, đầu tư phát triển sản phẩm, cải tạo văn phòng làm việc và nhà kho Chi Nhánh An Giang và trang bị phòng họp trực tuyến giữa trụ sở chính với các chi nhánh, tiếp tục hoàn thiện nâng cấp hệ thống hạ tầng máy chủ để phục vụ vận hành các phần mềm quản lý Kế toán, Kinh doanh, Marketing.

### 3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

- ✓ Sản xuất, gia công, sang chai, đóng gói: 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;
- ✓ Mua bán: thuốc bảo vệ thực vật, vật tư bảo vệ thực vật, vật tư khử trùng. Mua bán vật tư, hóa chất phục vụ cho sản xuất nông nghiệp (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh). Bán buôn phân bón. Bán buôn hóa chất thuộc lĩnh vực công nghiệp, hóa chất thuộc lĩnh vực phụ gia thực phẩm. Bán buôn chế phẩm diệt côn trùng, diệt khuẩn.
- ✓ Dịch vụ xử lý, bảo dưỡng, vệ sinh môi trường trong nhà máy, kho tàng, văn phòng cơ quan, các công trình xây dựng. Dịch vụ chống mối mọt. Dịch vụ trừ mối cho các công trình xây dựng - đề đập - khách sạn - nhà hàng;
- ✓ Cho thuê văn phòng. Cho thuê kho bãi;
- ✓ 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. Giám sát thi công và lắp đặt máy móc thiết bị. Tư vấn đầu tư;
- ✓ Nhân và chăm sóc giống cây nông nghiệp;
- ✓ Bán buôn bắp giống và các loại hạt ngũ cốc khác (trừ lúa, gạo) (thực hiện theo Thông tư 34/2013/TT-BTC)..

#### *Lĩnh vực Nông dược và Giống cây trồng:*



*VFC bắt đầu tham gia lĩnh vực kinh doanh Nông dược từ năm 1994, đến nay doanh số của VFC đã chiếm 7-8% doanh số thị trường nông dược Việt Nam.*

*Các sản phẩm chính của VFC bao gồm Giống cây trồng; thuốc trừ sâu, thuốc trừ cỏ lúa và thuốc trừ bệnh, được nhập khẩu từ các công ty sản xuất thuốc bảo vệ thực vật hàng đầu thế giới, đảm bảo chất lượng, mang lại hiệu quả cao và rất được khách hàng tin nhiệm.*



*VFC tự hào là một trong những nhà phân phối hàng đầu tại Việt Nam cho các sản phẩm của Syngenta, Kumiai, FMC, Nihon Nohyaku, Sinon, KingElong, NuFarm ... và đang tiếp tục phát triển các sản phẩm mới.*

*Đối tượng khách hàng chính của VFC là những nông dân có trình độ kỹ thuật và có thu nhập ổn định, hứa hẹn triển vọng gắn bó dài lâu với các sản phẩm có chất lượng của VFC.*



### **Dịch vụ Khử Trùng:**



VFC là Công ty đầu tiên cung cấp dịch vụ khử trùng tại Việt Nam, với thế mạnh về chất lượng và hơn 40 năm kinh nghiệm hoạt động, VFC luôn giữ vị thế số 1 trong ngành. VFC hiện chiếm thị phần khoảng 60% thị phần tùy từng mặt hàng.

Trên phương diện quốc tế, VFC là thành viên sáng lập Hiệp hội khử trùng quốc tế IMFO. Bên cạnh đó, VFC còn là điều phối viên Chương trình thay thế Methyl Bromide, do Tổ chức phát triển công nghiệp Liên hiệp quốc /UNIDO tại Việt Nam.



Từ sau năm 1975 đến năm 2001, Công ty CP khử trùng VN được Chính phủ giao nhiệm vụ dự trữ quốc gia về thuốc khử trùng, được Bộ NN-PTNT chỉ định công tác diệt trừ dịch hại trên hàng hóa xuất nhập khẩu.

VFC cũng là đơn vị đầu tiên và duy nhất tại Việt Nam áp dụng các phương pháp khử trùng tiên tiến nhất trên thế giới như Aluminium Phosphide (AIP), công nghệ khử trùng J-System của Degesch America, SIROFLO, SIROCIRC, VAPOR3PHOS, ECO2FUME dùng cho bảo quản hàng trong kho hoặc hệ thống silo.

### **Dịch vụ kiểm soát dịch hại:**



Dịch vụ kiểm soát dịch hại (VFC – PestMaster) cũng là một thế mạnh của VFC. Thế mạnh này càng được khẳng định khi VFC trở thành thành viên chính thức của Tổ chức kiểm soát dịch hại đa quốc gia NPMA năm 1999.

Nhờ đội ngũ các chuyên viên - nhân viên giỏi chuyên môn cùng mạng lưới các chi nhánh rộng khắp trên toàn quốc, dịch vụ VFC – PestMaster có thể đáp ứng và hỗ trợ nhanh chóng, đảm bảo chất lượng, hiệu quả, an toàn.





VFC – PestMan chuyên cung cấp dịch vụ kiểm soát dịch hại cho các nhóm đối tượng sau:

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

### Dịch vụ cho thuê văn phòng:



Qui mô tòa nhà: 1 trệt, 1 lửng, 3 hầm, 9 tầng lầu

Tầng điển hình có diện tích: 249 m<sup>2</sup>

Chiều cao từ sàn đến trần: 2.7m

Diện tích sử dụng: 2500 m<sup>2</sup>

Thời gian hoàn thành: tháng 3 năm 2008

Vị trí trung tâm thành phố: Ngay ngã ba Tôn Đức Thắng – Nguyễn Trung Ngạn

An ninh: bảo vệ chuyên nghiệp, camera màn hình CCTV 24/24

Hai thang máy Mitsubishi (sức chứa 11 khách/thang)

Điện: được xác định theo đồng hồ điện bố trí tại mỗi tầng

Phòng cháy chữa cháy: hệ thống vòi phun, báo cháy, báo khói tiêu chuẩn cao

Nguồn điện dự trữ ổn định: máy phát điện chất lượng cao đặt tại tầng hầm tòa nhà

Những dịch vụ tiện ích khác: vệ sinh khu vực sân bãi, công cộng, hệ thống cấp truyền hình, ADSL, điện thoại được dẫn đến tủ chung ở các vị trí sảnh các tầng.

### Trụ sở chính và các Chi nhánh trực thuộc:

1. **Văn phòng trụ sở chính:** Tòa nhà VFC, số 29, đường Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP Hồ Chí Minh.
2. **Chi nhánh phía Bắc:** 147 Hồ Đắc Di, Phường Quang Trung, Quận Đống Đa, TP.Hà Nội.
3. **Chi nhánh Đà Nẵng:** 292 Đường 2/9 P.Hòa Cường Bắc, Q.Hải Châu, TP. Đà Nẵng.
4. **Chi nhánh Quy Nhơn:** Số 263 Trần Hưng Đạo, Phường Trần Hưng Đạo, TP.Quy Nhơn, Tỉnh Bình Định.
5. **Chi nhánh Nha Trang:** Số 7 Nguyễn Thiện Thuật, Phường Lộc Thọ, TP.Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.
6. **Chi nhánh Đắk Lắk:** Số 170 Chu văn An, P.Tân An, TP.Buôn Ma Thuột, Tỉnh Đắk Lắk



7. **Chi nhánh Đồng Nai:** 32 Quốc Lộ 1, Ấp Hưng Nghĩa, Xã Hưng Lộc, Huyện Thống Nhất, Tỉnh Đồng Nai.
8. **Văn phòng Bình Dương:** Số 5/2, Ấp 1B, Xã An Phú, Thị Xã Thuận An, Tỉnh Bình Dương.
9. **Điểm kinh doanh trực thuộc Chi nhánh tại TP.HCM:** Số 49, Nguyễn Ánh Thủ, Phường Hiệp Thành, Quận 12, TP Hồ Chí Minh.
10. **Chi Nhánh HCM:** Số 37, Nguyễn Trung Ngạn, P.Bến Nghé, Quận 1, TP. HCM.
11. **Chi Nhánh Long An:** Quốc lộ 62, Ấp 1, Xã Tân Lập, H.Mộc Hóa, Tỉnh Long An
12. **Chi Nhánh Đức Hòa- Long An:** Lô B107, Khu công nghiệp Thái Hòa, Ấp Tân Hòa, Xã Đức Lập Hạ, Huyện Đức Hòa, Tỉnh Long An.
13. **Chi Nhánh Đồng Tháp:** Số 154 Lê Duẩn, Phường Mỹ Phú, TP.Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp.
14. **Chi Nhánh An Giang:** Số 612, Quốc lộ 91, Ấp Bình Phú 2, Xã Bình Hòa, Huyện Châu Thành, Tỉnh An Giang.
15. **Chi Nhánh Kiên Giang:** Số 304A, Quốc lộ 61, Ấp Hòa Thuận, Xã Vĩnh Hòa Hiệp, Huyện Châu Thành, Tỉnh Kiên Giang.
16. **Chi Nhánh Cần Thơ:** Lô 30A3-3 KCN Trà Nóc I, Phường Trà Nóc, Quận Bình Thủy, Tp.Cần Thơ.
17. **Chi Nhánh Sóc Trăng:** Ấp An Trạch, xã An Hiệp, huyện Châu Thành, Tỉnh Sóc Trăng.

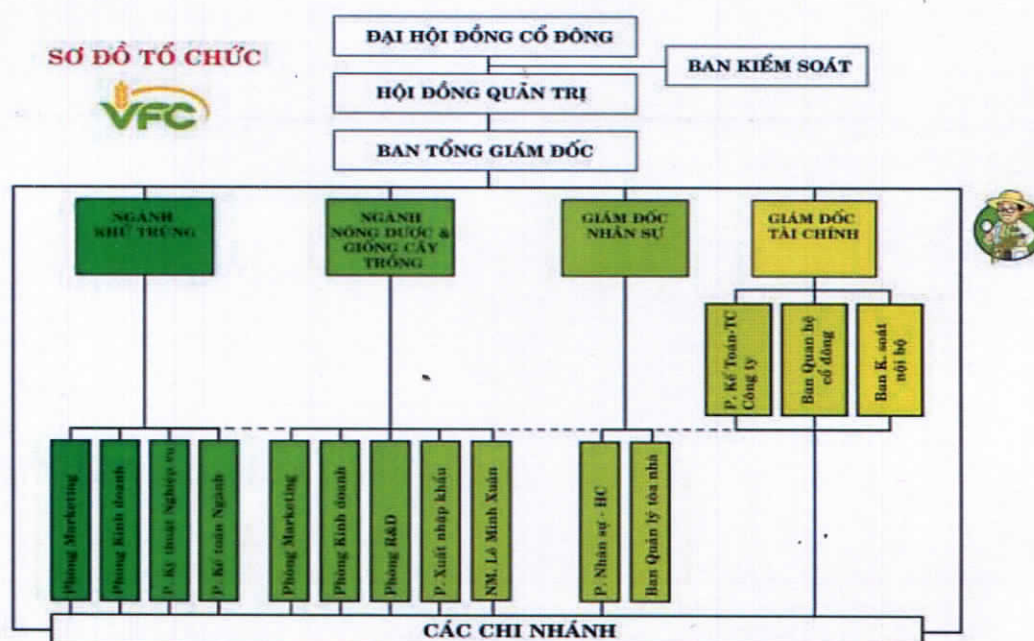
**Các công ty con và công ty liên kết:**

1. **Công ty TNHH VFC Cambo:** 428, 26BT, KhomThnot Chrom, Bang Tom Punh, Kha Mean Chey, PhnomPenh, Cambodia.
2. **Công ty TNHH Hải Yến:** Số 50, Đường Trần Phú, Thành phố Nha Trang, Tỉnh Khánh Hòa.
3. **Công ty cổ phần TM Nông Nghiệp Sông Mê Kông:** Số 161, Quốc Lộ 30, Phường Phú Mỹ, Thành phố Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp.
4. **Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý:**
  - 4.1. **Mô hình quản trị:**
    - Đại hội đồng cổ đông;
    - Hội đồng Quản trị;
    - Ban kiểm soát;
    - Ban điều hành.
  - 4.2. **Cơ cấu bộ máy quản lý:**
    - Ban điều hành: Gồm Tổng Giám Đốc và 3 Phó Tổng Giám Đốc;
    - Giám đốc ngành; (Ngành hàng Nông dược và Giống Cây trồng, dịch vụ Khử trùng và Kiểm soát dịch hại) do 3 Phó Tổng giám đốc kiêm nhiệm các

mảng kinh doanh và quản lý các phòng trực thuộc mảng kinh doanh ngành hàng;

- Giám đốc tài chính; Giám đốc nhân sự là các trưởng bộ phận chức năng;
- Các Chi nhánh là đơn vị kinh doanh.

## SƠ ĐỒ TỔ CHỨC VFC



## 5. Định hướng phát triển:

### 5.1 Định hướng chung:

- **VFC nỗ lực để trở thành nhà phân phối và cung cấp các sản phẩm, dịch vụ trong ngành Nông dược; Giống cây trồng và cung cấp các dịch vụ kỹ thuật cây trồng; cung cấp các dịch vụ Khu Trùng và Kiểm soát dịch hại có uy tín hàng đầu tại Việt Nam.**
- **VFC 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 của cổ đông ngày càng cao;**
- ✓ **Nâng cao đời sống và niềm tự hào cho người lao động.**

### 5.2 Định hướng các hoạt động cụ thể:

#### 5.2.1 Công tác phát triển sản phẩm, dịch vụ:

- ✓ **Củng cố bộ sản phẩm, dịch vụ chủ lực để tăng sức cạnh tranh.**
- ✓ **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.**
- ✓ **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.**
- ✓ **Đẩy nhanh tiến độ phát triển sản phẩm mới: bổ sung các sản phẩm còn thiếu trong các**



giải pháp của VFC; Phát triển các sản phẩm mới do VFC chủ sở hữu.

#### 5.2.2 Công tác quy hoạch và phát triển Hệ thống phân phối, kênh bán hàng:

- 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.
  - + Xây dựng kho trung tâm, tổ chức lại công tác điều phối hàng hóa, cải tiến cơ chế quản lý và điều phối hàng.
- Hệ thống đại lý cấp 1 và cấp 2:
  - + Chọn lọc Hệ thống mạng lưới 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.
  - + Xác lập lại hệ thống phân phối theo chủ trương của công ty: VFC cùng C1 chăm sóc đại lý bán lẻ.

#### 5.2.3 Về Chính sách bán hàng:

- ✓ Xây dựng 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.
- ✓ Cải tiến công tác quản lý và thanh lý chính sách bán hàng đáp ứng kịp thời và tăng lợi ích cho đại lý.

#### 5.2.4 Về Công tác Marketing:

- ✓ 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.
- ✓ Cải tiến các hoạt động marketing hiệu quả, nâng cao hiệu quả đối với lực lượng Tiếp sức cùng nông dân.
- ✓ 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.

#### 5.2.5 Về Công tác quan hệ:

- Với cổ đông:
  - + Tăng cường công tác quan hệ cổ đông, cung cấp kịp thời đầy đủ về thông tin hoạt động của công ty.
  - + Đảm bảo mức cổ tức cao hàng năm cho cổ đông và giá trị doanh nghiệp ngày càng tăng.
  - + Theo dõi thực hiện chi trả cổ tức cho cổ đông và báo cáo thông tin kịp thời theo Luật chứng khoán và yêu cầu của UBCKNN
- 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 đối tác khác.
- Với cơ quan quản lý, khoa học kỹ thuật:
  - + Tăng cường mối quan hệ và hợp tác truyền thông với các cơ quan quản lý, các nhà khoa học trong các chương trình và nhiệm vụ quản lý nhà nước.
- Với các tổ chức Đoàn thể trong công ty
  - + 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.

#### 5.2.6 Công tác đầu tư:

- Cơ sở vật chất:
  - + Hoàn thiện đầu tư nhà máy, mở rộng sản xuất sản phẩm nông dược, thuốc khử trùng, kiểm soát côn trùng 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
  - + Trang bị phương tiện vận tải, thiết bị làm việc để thuận tiện trong việc triển khai và xử lý các vấn đề liên quan đến sản xuất và kinh doanh
- Kỹ thuật, công nghệ:
  - + Cải tiến kỹ thuật sản xuất sản phẩm, dịch vụ để nâng cao năng suất.
  - + Đẩy mạnh công tác nghiên cứu, ứng dụng những công nghệ sản xuất mới, phát triển dịch vụ mới đáp ứng nhu cầu thị trường.

#### 5.2.7 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 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 để chuẩn bị nguồn tài chính kịp thời nhằm cân đối tốt tài chính, sử dụng vốn hiệu quả và phòng ngừa rủi ro.
- Tăng cường kiểm tra, kiểm soát dữ liệu và chứng từ kế toán tại các đơn vị để đảm bảo hạch toán đúng và kịp thời
- Cải tiến công tác Lập báo cáo tài chính và quản trị nhằm giảm thời gian và công sức thực hiện và Báo cáo nhanh.

#### 5.2.8 Công tác tổ chức - nhân sự và quản trị công ty:

- Cơ cấu lại đội ngũ 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.
- Cải tiến công tác tiền lương, tiền thưởng linh hoạt nhằm mang lại sự công bằng
- và thu hút động viên và phát huy sự cống hiến của người lao động.
- 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.
- 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.
- Hỗ trợ các chi nhánh hoặc tổ chức các lớp học để nâng cao kỹ năng quản lý và nghiệp vụ cho nhân viên một cách thực chất có hiệu quả.
- Tiếp tục cải tiến, thay đổi cơ cấu tổ chức bộ máy quản lý và điều hành công ty. Rà soát và sắp xếp 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.
- Xem xét phê duyệt nhân sự kế thừa đội ngũ cán bộ quản lý cấp trung của công ty và xây dựng chính sách ưu đãi cụ thể đối với đội ngũ kế thừa.

#### 5.3 Chỉ tiêu về tăng trưởng Doanh thu, thị phần và Lợi nhuận:

- Dù khó khăn vì thị phần so hàng nhập khẩu từ Trung Quốc nhưng doanh số không ảnh hưởng nhiều. Thị phần chung giữ vững.
- Chỉ tiêu về Lợi nhuận: Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần đạt bình quân từ 5- 6%/năm.



6. Các rủi ro:

Rủi ro	Ảnh hưởng	Quản trị rủi ro
<p><b>Rủi ro luật pháp</b></p>	<p>Hoạt động của VFC phải tuân thủ triệt để các Quy định pháp luật và hoạt động của công ty đại chúng đã niêm yết, về chứng khoán và thị trường chứng khoán...</p> <p>→ Luật và các văn bản dưới luật thường xuyên có sự thay đổi, điều chỉnh nên có thể xảy ra ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động quản trị và kinh doanh của công ty và đôi khi cũng ảnh hưởng đến thị giá cổ phiếu.</p> <p>→ Nguy cơ bị kiện tụng, tranh chấp, bồi thường nếu không am hiểu pháp luật và các quy định liên quan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cập nhật các văn bản luật và dưới luật thường xuyên, kịp thời điều chỉnh cho phù hợp.</li> <li>- Đào tạo hoặc tuyển dụng chuyên viên có kinh nghiệm pháp chế để thẩm định các hợp đồng trước khi ký kết.</li> <li>- Kết hợp với các tổ chức tư vấn pháp luật chuyên nghiệp trong trường hợp cần thiết</li> </ul>
<p><b>Rủi ro kinh tế</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kinh tế vẫn đang trong giai đoạn bất ổn, tuy lạm phát đã hạ nhiệt nhưng giá cả các mặt hàng thiết yếu vẫn tăng trong khi nhu cầu lại giảm.</li> <li>- Tình hình nợ xấu của các đại lý ngày càng gia tăng. Nhiều đại lý phải bán phá giá để thanh toán nợ đến hạn của các công ty dẫn đến bị thua lỗ, mất khả năng chi trả.</li> </ul> <p>→ Doanh thu Công ty bị ảnh hưởng</p> <p>→ Giá thành tăng dẫn đến giá bán tăng, nợ phải thu tăng và hàng tồn kho nhiều.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rà soát và tập trung cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính, không đầu tư tràn lan;</li> <li>- Tăng cường bán hàng theo chiều sâu, tăng cường công tác chăm sóc khách hàng;</li> <li>- Tăng cường quản lý công nợ thông qua các chính sách bán hàng phù hợp với tình hình kinh doanh từng thời kỳ;</li> <li>- Xây dựng hạn mức nợ cho từng đại lý;</li> <li>- Xây dựng quy trình xử lý tài sản thế chấp của khách hàng.</li> </ul>

Rủi ro	Ảnh hưởng	Quản trị rủi ro
<b>Rủi ro kinh doanh</b>	<p>Hàng xuất khẩu đi những quốc gia như Mỹ, Nhật, Úc đòi hỏi tiêu chuẩn cao do đó khâu khử trùng phải đáp ứng nghiêm ngặt chỉ tiêu chất lượng</p> <p>→ Rủi ro phải thực hiện lại dịch vụ hoặc bị hủy hợp đồng, ảnh hưởng đến doanh số và tên tuổi của Công ty.</p> <p>Các Cty thuộc BVTV đua nhau giành lấy thị phần với những chương trình mang tính chất rất cạnh tranh trong chính sách bán và các hoạt động quảng bá.</p> <p>→ Làm chi phí bán hàng tăng cao, lợi nhuận giảm sút.</p> <p>→ Thời tiết thất thường làm cho đầu tư, sản xuất của Nông dân thấp nên ảnh hưởng đến sức mua của Nông dân.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tăng cường máy móc thiết bị cũng như thuê chuyên gia nước ngoài về đào tạo cho nhân viên Công ty;</li> <li>- Đăng ký tiêu chuẩn với những tổ chức kiểm định có danh tiếng trên thế giới để có giấy chứng nhận phù hợp với mặt hàng khử trùng.</li> <li>- Nghiên cứu và xây dựng các chính sách bán hàng linh hoạt thích ứng với từng giai đoạn để giảm tối đa chi phí.</li> <li>- Tăng cường nắm bắt thông tin về diễn biến thị trường và tình hình thời tiết, dịch hại để có kế hoạch kinh doanh kịp thời và phù hợp.</li> </ul>
<b>Rủi ro biến động tỷ giá ngoại tệ</b>	<p>Mặt hàng nông dược chủ yếu thông qua nhập khẩu dùng đồng USD thanh toán nên chịu nhiều ảnh hưởng từ tỉ giá hối đoái.</p> <p>→ Khan hiếm ngoại tệ gây khó khăn cho việc nhập khẩu;</p> <p>→ Tỷ giá tăng làm tăng chi phí đầu vào, ảnh hưởng đến lợi nhuận.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Huy động nguồn tiền để thanh toán nhanh những lúc ngoại tệ có nguy cơ biến động.</li> <li>- Duy trì quan hệ khách hàng thân thiết với một vài ngân hàng lớn, và đàm phán với các ngân hàng khác để tạo thế cạnh tranh và để được ưu đãi trong việc giải ngân.</li> </ul>

## II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM TÀI CHÍNH 2017

### 1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:

#### 1.1. Tình hình chung:

- Thế giới 2017 vẫn còn nhiều biến động phức tạp về kinh tế, chính trị. Mặc dù kinh tế thế giới có chuyển biến tích cực hơn, nhưng triển vọng kinh tế toàn cầu nhìn chung chưa vững chắc. 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 tuy có bước phục hồi tốt. Nhưng nhìn chung về thị trường hàng hóa nông sản bấp bênh, 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 bất thường; Miền bắc thì rét đậm, rét hại; Miền trung thì hạn, cuối năm nhiều cơn lũ về; các diễn biến trên đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến tình hình sản xuất nông nghiệp trên phạm vi cả nước.



Tình hình xuất khẩu lúa gạo trong năm 2017 cũng còn thấp, Giá các loại nông sản thường xuyên bấp bênh, thị trường gạo xuất khẩu bị thu hẹp trong khi đó giá các sản phẩm vật tư nông nghiệp, hàng tiêu dùng ngày một tăng không thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp của bà con nông dân nên nhu cầu về các sản phẩm nông được không cao.

- Sự tham gia của các công ty ngày càng nhiều, mức độ cạnh tranh về giá bán và chính sách bán hàng giữa các Công ty ngày càng gay gắt. Tình hình thuốc BVTV ngày càng nhiều hàng giả, hàng nhái, mức độ tinh quái.
- Nguyên liệu đầu vào biến động mạnh vào cuối năm 2017 cũng ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của ngành.

## **1.2. Tình hình hoạt động của Công ty:**

### **a. Thuận lợi**

- Uy tín thương hiệu của VFC, chất lượng sản phẩm, dịch vụ của công ty ngày càng được nhiều người biết đến.
- Bộ sản phẩm của VFC có chất lượng tốt có sức hút khá mạnh và đang củng cố, bổ sung thêm sản phẩm mới để đáp ứng nhu cầu thị trường.
- Sự ủng hộ của khách hàng và đối tác trong kế hoạch kinh doanh của công ty ngày càng cao hơn.
- Có sự liên kết, hỗ trợ phối hợp tốt giữa các Chi nhánh trong kinh doanh.
- Công ty bám sát các định hướng chiến lược để điều hành kinh doanh, tiếp tục cải tiến công tác quản lý.
- Nguồn nhân lực ngày càng được cải thiện cả về số lượng và chất lượng, đội ngũ cán bộ quản lý, nhân viên nghiệp vụ, công nhân sản xuất chủ yếu là lực lượng trẻ, năng động và có nhiều kinh nghiệm.
- 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.

### **b. Khó khăn**

- Trong năm qua tình hình kinh doanh gặp nhiều khó khăn: Giá cả nông sản thấp và bấp bênh, thời tiết do tác động của biến đổi khí hậu xảy ra tình trạng rét lạnh cục bộ xuất hiện những tháng đầu năm ở Miền Bắc, hạn hán kéo dài ở Miền Nam và Tây Nguyên, mưa lũ kéo dài gây thiệt hại nặng ở Miền Trung làm cho chi phí hoạt động bán hàng tăng.
- Giá những mặt hàng nông sản thấp và bấp bênh, làm cho nông dân bị lỗ nhiều, nông dân chuyển sang canh tác cây trồng khác. Diện tích trồng như cây lúa vùng bị xâm ngập mặn, một số vùng trồng bắp chính giảm mạnh do nông dân chuyển cơ cấu cây trồng, nhất là tại các tỉnh Tây Bắc, Daklak và Đồng Nai.
- Các Cty thuốc BVTV vẫn đua nhau giải phóng hàng tồn và giành lấy thị phần với những chương trình mang tính chất cạnh tranh trong chính sách bán hàng cũng như trong hoạt động quảng bá.
- Sản phẩm thuốc BVTV nhập khẩu có nguồn gốc từ Trung Quốc được phân phối thông qua kênh bán hàng của hàng trăm doanh nghiệp, đại lý nhỏ đang có nguy cơ nói rộng so với thị phần trong nước làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh.
- Sự xáo trộn ở kênh phân phối gây nên tình trạng bất ổn trong hệ thống ảnh hưởng đến việc bán hàng của Công ty.
- Giá vốn thuốc BVTV và các nguyên vật liệu khác liên tục tăng trong đó có sự biến động tăng giá nguyên liệu thuốc BVTV.
- 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 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



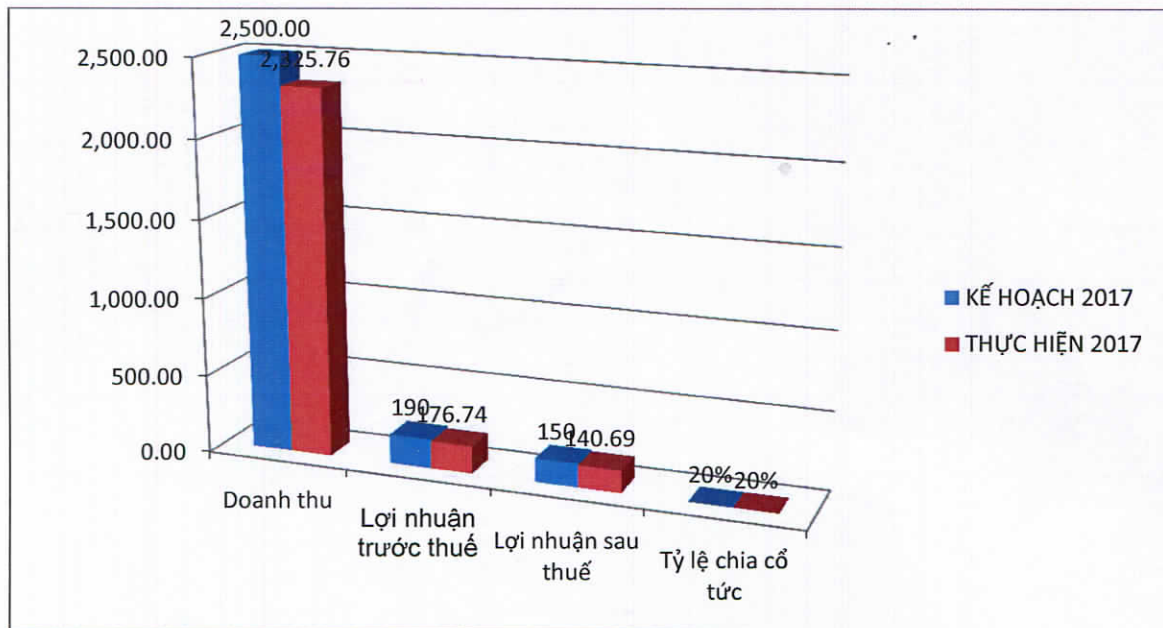
- vận tải, công ty PCO... Các công ty này luôn tập trung vào lượng khách hàng của VFC để lôi kéo bằng cách giảm giá, tăng hoa hồng.
- Các Công ty giám định nước ngoài cũng ngày càng tăng sức ép mạnh lên VFC, tận dụng mọi biện pháp để lôi kéo khách hàng khừ trùng.
  - Ngành kinh doanh dịch vụ - Khừ trùng mất nguồn hàng khừ trùng xuất đi Trung Quốc và ngành hàng Gạo xuất khẩu giảm.

### 1.3. Doanh thu và tình hình thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch:

Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm tài chính 2017:

CHỈ TIÊU	ĐƠN VỊ TÍNH	KẾ HOẠCH 2017	THỰC HIỆN 2017	SỐ SÁNH KẾT QUẢ THỰC HIỆN VỚI KẾ HOẠCH
Doanh thu	Tỷ đồng	2.500,00	2.325,76	-6,9%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	190,00	177,61	-6,52%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	150,00	140,69	-6,21%
Tỷ lệ chia cổ tức	%	20%	20%*	0%

(\*) Dự kiến thực hiện.



- 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 vv... 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 nhiều 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 2017, Công ty đã hoàn thành 93% kế hoạch doanh thu, lợi nhuận trước thuế đạt 93,48% kế hoạch và lợi nhuận sau thuế đạt 93,79% so với kế hoạch.



## 2. Tổ chức và nhân sự

### 2.1. Danh sách Ban điều hành và Kế toán trưởng:

TT	Họ và tên/ Ngày sinh/ nguyên quán	Thời gian công tác	Nơi công tác	Chức vụ	Trình độ chuyên môn
1	<b>Nguyễn Bạch Tuyết</b> SN 10/11/1942 /Quảng Ngãi	Từ 1976- 1985 Từ 1985- 2000 Từ 2001- 9/2009  Từ 10/2009 đến nay	Cục Bảo vệ thực vật Công ty Khử trùng Việt Nam Công ty CP Khử Trùng Giám Định Việt Nam Công ty CP Khử Trùng Việt Nam	Chi cục phó  Giám đốc C.ty  Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Chủ tịch HĐQT	Kỹ sư nông nghiệp
2	<b>Trương Công Cứ</b> SN 11/12/1955 /Sài Gòn	Từ 1979- 1981 Từ 1981- 1990 Từ 1990- 1991  Từ 1991-2009  Từ 2009 đến nay	Chi cục kiểm dịch thực vật vùng II Công ty Khử trùng Việt Nam Chi cục kiểm dịch thực vật vùng II Công ty CP Khử Trùng Việt Nam Công ty CP Khử Trùng Việt Nam	Cán bộ kỹ thuật  Trưởng Phòng kỹ thuật Cán bộ kỹ thuật  Phó Tổng Giám đốc  Tổng Giám đốc	Kỹ sư nông nghiệp
3	<b>Nguyễn Minh Dũng</b> SN 21/06/1964 /Hà Nội	Từ 1985- 1989  Từ 1989-1993  Từ 1993- 2000  Từ 2000 đến 18/01/2018	XN Cao su Tân Bình  TT kiểm dịch thuốc BVTV Phía Nam  Công ty Khử Trùng Việt Nam  Công ty CP Khử Trùng Việt Nam	Cán bộ kỹ thuật  Cán bộ kỹ thuật  Trưởng phòng Kinh doanh Nông dược  Phó Tổng Giám đốc	Kỹ sư Hóa
4	<b>Nguyễn Bảo Sơn</b> SN 31/01/1965 /Hà Nội	Từ 1988- 1989 Từ 1989 đến nay	Viện Khoa Học Việt Nam Công ty CP Khử Trùng Việt Nam	Kỹ sư  Phó Tổng Giám đốc	Kỹ sư Hóa
5	<b>Nguyễn Ngọc Dung</b> 17/12/1971 / Sài Gòn	Tháng 05/1993 Đến 17/07/2017	Công ty CP Khử Trùng Việt Nam	TP. Kế toán/ Kế Toán Trưởng	Cử nhân TC-KT
6	<b>Trần Văn Dũng</b> 30/12/1975/ An Giang	Từ 17/07/2017 đến nay	Công ty CP Khử Trùng Việt Nam	Giám Đốc Tài Chính/ Kế Toán Trưởng	Cử nhân TC-KT

2.2. Những thay đổi trong Ban điều hành: Ngày 19/01/2018 Ông Nguyễn Minh Dũng- Phó Tổng giám đốc từ nhiệm - Do việc riêng.

2.3. Nguồn nhân lực:

Cho đến ngày 31/12/2017, đội ngũ nhân viên VFC là 1.229 người. Cụ thể như sau:

NỘI DUNG	NĂM 2017	NĂM 2016	NĂM 2015
Số lượng lao động (người)	1,229	1,249	1,241
Trên đại học	10	13	12
Đại học	506	533	552
Cao đẳng	104	100	87
Trung cấp	143	143	135
Phổ thông trung học	466	460	455
Thu nhập bình quân/ người (đồng)	12,500,000	12,500,000	8,000,000

2.4. Chính sách đối người lao động

Với phương châm “*Nhân viên là tài sản và là người bạn đồng hành trên con đường thành công và phát triển của Doanh nghiệp*”, VFC luôn quan tâm đến sự phát triển nguồn nhân lực, đặc biệt là những nhân viên xuất sắc, có năng lực và nhiệt huyết đóng góp để phấn đấu cho mục tiêu chiến lược của Công ty;

- Thời giờ làm việc và thời giờ nghỉ ngơi:
  - + *Chế độ làm việc*: Công ty tổ chức làm việc 8h/ngày từ thứ hai đến 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;
  - + *Nghỉ phép, lễ, Tết*: Nhân viên được nghỉ lễ và tết theo qui 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 được kéo dài đến hết quý 01 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 qui định hiện hành khác của Nhà Nước về nghỉ ốm. Thời gian nghỉ thai sản là 06 tháng theo qui định và được hưởng trợ cấp Bảo hiểm xã hội thay lương. Công ty vẫn thực hiện chi trả lương cho 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.

- Chính sách tiền lương, các khoản phụ cấp và chế độ tiền thưởng:
  - + *Chế độ lương và các khoản phụ cấp:*
    - o Đối tượng: Áp dụng cho tất cả bao gồm Ban điều hành và nhân viên VFC;
    - o Tiền lương: Bao gồm lương chức danh và các khoản phụ cấp;
      - ✓ Lương chức danh: Xác định theo vị trí công việc
      - ✓ Phụ cấp: Bao gồm các khoản phụ cấp sau: Cơm trưa, xăng xe, điện thoại di động, độc hại, thuê nhà, giao tế, qua phà, cầu đường (nhân viên thị trường), thâm niên.
  - Công ty luôn đảm bảo 100% người lao động khi ký hợp đồng chính thức với Công ty đều được tham gia bảo hiểm bắt buộc (BHXH, BHYT, BHTN).
  - Đảm bảo mức lương cơ bản làm cơ sở đóng bảo hiểm bắt buộc cho người lao động luôn cao hơn mức lương tối thiểu vùng do Chính phủ quy định;
  - Đảm bảo tăng lương cơ bản định kỳ cho NLĐ. Số CBCNV được điều chỉnh tăng lương là những cá nhân có hiệu quả làm việc tốt hoặc phải kiêm nhiệm thêm trách nhiệm công việc.
- + *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 động viên, khen thưởng thiết thực, đảm bảo phúc lợi. Ngoài tiền lương, CBCNV trong công ty còn được khen thưởng tùy theo kết quả đánh giá hiệu quả công việc. Từ năm 2012, công ty đã thực hiện chương trình thưởng cổ phiếu cho CBCNV giỏi và có công đóng góp cho VFC. Chính sách này đã tạo động lực tốt để nhân viên phấn đấu hoàn thành vượt mức các nhiệm vụ được.
- Chính sách phúc lợi:
  - + *BHXH, BHYT & BHTN:*

Công ty tham gia đầy đủ chế độ bảo hiểm xã hội và bảo hiểm y tế, Bảo hiểm thất nghiệp cho tất cả CBCNV theo quy định của Nhà nước.
  - + *Khám sức khỏe hàng năm:*

Duy trì tổ chức khám sức khỏe định kỳ một năm, một lần cho cán bộ quản lý và hai lần cho công nhân nhà máy.
  - + *Quà sinh nhật:*

Áp dụng cho toàn thể CBCNV Công ty;
  - + *Du lịch, nghỉ mát hàng năm:*

Tổ chức hàng năm theo Bộ phận;
- Chính sách tuyển dụng và đào tạo:

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. Ngoài lực lượng sẵn có tại đơn vị, Công ty cũng chú trọng bổ sung nguồn nhân lực có chất lượng cao để tăng cường đội ngũ, đáp ứng kịp thời đòi hỏi của quá trình cạnh tranh và phát triển.
- Chính sách thu nhân tài:

Công ty có chính sách lương, thưởng xứng đáng công 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.

- Chính sách 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 và 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.

Công tác Đào tạo: Công tác đào tạo chủ yếu là đào tạo nội bộ. Ngành Khử Trùng & PCO đã thực hiện nhiều đợt đào tạo nghiệp vụ khử trùng & PCO cho cán bộ nhân viên các Chi nhánh. Kết quả đào tạo được đánh giá có hiệu quả góp phần nâng cao nhận thức và tay nghề cho CBCNV trong ngành...

- Các chính sách và hoạt động khác:

Đã thực hiện chi khen thưởng cho NLĐ các dịp tết dương lịch 2017, tết nguyên đán 2017, thưởng lễ 30/04 & 1/5 & 2/9/2017, thưởng các quý 2017.

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 vật chất. Công đoàn tổ chức động viên khen thưởng các cháu là con của CBCNV trong Công ty có thành tích học tập tốt.

Nhân viên Công ty khi gặp khó khăn đột xuất, tang gia, hiếu hỉ hay đau ốm... đều được Công đoàn quan tâm giúp đỡ.

### 3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án:

#### 3.1 Đầu tư tài sản cố định:

- ✓ Trang bị phòng họp trực tuyến giữa Trụ sở chính và 10 chi nhánh là 2 tỷ đồng  
Thực hiện là 1,7 tỷ đồng
- ✓ Thay mới phương tiện vận tải, thiết bị làm việc cho các đơn vị với dự trù kinh phí 5 tỷ đồng, Thực hiện cho việc thay mới phương tiện vận tải 3,3 tỷ đồng;
- ✓ Cải tạo văn phòng và nhà kho, cải tạo sửa chữa nhà kho Chi Nhánh An Giang với dự trù ngân sách là 5 tỷ đồng, thực hiện 4 tỷ đồng;
- ✓ Bảo trì Tòa nhà và thiết bị văn phòng cho thuê dự trù là 3 tỷ đồng, thực hiện 1,450 tỷ đồng;
- ✓ Đầu tư nghiên cứu và phát triển sản phẩm với dự trù ngân sách là 10 tỷ đồng, thực hiện: 5,5 tỷ đồng;
- ✓ Đầu tư hoàn thiện nhà máy thuốc BVTV 9.500 tấn/năm tại Long An dự kiến 10 tỷ đồng, thực hiện: 6 tỷ đồng;

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

Tiếp tục Chương trình Tiếp sức cùng nông dân, VFC đầu tư nhân sự và kinh phí cho hai hoạt động Marketing và chuyển giao kỹ thuật trên cây Lúa, cây Cà phê, cây Tiêu, cây ăn trái và hoa màu mang lại hiệu quả giúp cho hệ thống bán hàng được tốt hơn.



### 3.3 Các khoản đầu tư liên doanh, liên kết:

Việc đàm phán với đối tác về việc mua lại phần vốn góp của đối tác tại Công ty Hải Yến hai bên vẫn tiếp tục thương lượng để thống nhất phương án giải quyết cụ thể;

Việc thoái vốn hoặc chuyển nhượng khu kho 1,4 ha tại quận 12, Tp.HCM và Dự án đầu tư Trung tâm Thương mại Mê Kông tại tỉnh Đồng Tháp chưa thực hiện được, do chưa tìm được đối tác phù hợp để chuyển nhượng. Ban điều hành cũng đã xúc tiến tìm đối tác để chuyển nhượng.

### 4. Các hoạt động xã hội vì cộng đồng gắn với việc phát triển thương hiệu:

*Tết Đinh Dậu, Cùng Chương trình Vui xuân VFC hàng năm phối hợp với chính quyền các địa phương trao tặng cho các đối tượng nông dân nghèo, người có hoàn cảnh khó khăn tham gia đón xuân cầu mong một năm sung túc và ấm no. Kinh phí thực hiện hơn 1 tỷ đồng.*



*Công ty cùng Lasta cũng đã tham gia trong chương trình công đồng chung sức – Lộc Lạc Vàng - Kết nối những miền quê ở tỉnh Đồng Tháp với kinh phí trị giá 1,2 tỷ đồng;*





Năm 2017 Công ty đã hỗ trợ Tỉnh Đồng Tháp xây dựng Trường Mầm Non Dinh Bà với kinh phí là 800 triệu đồng



## 5. Tình hình tài chính

### 5.1 Tình hình kinh doanh và tài chính

ĐVT: Tỷ đồng

CHỈ TIÊU	Năm 2017	Năm 2016	% Tăng/giảm
Tổng giá trị tài sản	1.816,76	1.500,93	21,04%
Doanh thu thuần	2.178,00	2,290,1	-4,89%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	136,98	188,3	-27,26%
Lợi nhuận khác	40,62	-2,1	1.839%
Lợi nhuận trước thuế	177,61	185,98	-4,5%
Lợi nhuận sau thuế	140,69	146,35	-3,87%
Tỷ lệ chia cổ tức	Dự kiến 20%	20%	0%



5.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

CHỈ TIÊU	Năm nay	Năm trước	GHI CHÚ
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán + Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,53	1,69	
+ Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ - Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	0,95	1,09	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn + Hệ số Nợ /Tổng tài sản + Hệ số Nợ /Vốn chủ sở hữu	0,49 1,07	0,49 0,95	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động + Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân + Doanh thu thuần/Tổng tài sản	3,21 1,20	4,34 1,53	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu + Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản + Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	6,46% 16,86% 7,74% 6,29%	6,39% 19,02% 9,75% 8,22%	

6. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

6.1 Cổ phần đang lưu hành:

CHỈ TIÊU	31/12/2016	THAY ĐỔI	31/12/2017
Cổ phần phổ thông đang lưu	18.283.436	+ 5.484.753 (Tăng do phát hành cổ phiếu thưởng).	23.768.189
Cổ phiếu quỹ	2.000		2.000
<b>CỘNG</b>	<b>18.285.436</b>	<b>5.484.753</b>	<b>23.770.189</b>

## 5.2 Cơ cấu cổ đông

Nhóm cổ đông	Số lượng	Số cổ phần	Tỷ lệ
<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>760</b>	<b>18.763.005</b>	<b>78,94%</b>
<i>Trong đó:</i>			
<i>Cổ đông là cá nhân</i>	735	13.104.945	55,13%
<i>Cổ đông là tổ chức</i>	25	5.658.060	23,80%
<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>35</b>	<b>5.007.184</b>	<b>21,06%</b>
<i>Trong đó:</i>			
<i>Cổ đông là cá nhân</i>	15	117.481	0,49%
<i>Cổ đông là tổ chức</i>	20	4.889.703	20,57%
<b>Tổng cộng</b>	<b>795</b>	<b>23.770.189</b>	<b>100,00%</b>

## 5.3 Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu:

Trong năm tài chính 2017, Công ty phát hành cổ phiếu thưởng, tăng vốn điều lệ là 54.847.530.000 đồng và vốn điều lệ hiện tại đến 31/12/2017 là: 237.701.890.000 đồng.

Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không giao dịch

Số lượng cổ phiếu quỹ hiện tại của Công ty là 2.000cp.

Các chứng khoán khác:

Công ty không có các loại chứng khoán khác hiện đang lưu hành.

## III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

### 1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2017

(Xem mục II. Tình hình hoạt động trong năm tài chính 2017)

### 2. Tình hình tài chính:

#### 2.1. Tình hình tài sản:

\* Tài sản ngắn hạn tăng 24,82% so với cùng kỳ

- Tiền và các khoản tương đương tiền tăng 56,51%
- Các khoản phải thu tăng 5,48%
- Hàng tồn kho tăng 33,08%

\* Tài sản cố định tăng 83,98% so với cùng kỳ

- Tài sản cố định vô hình giảm 9,68%
- Tài sản cố định hữu hình tăng 226,89%
- Bất động sản đầu tư giảm 12,33%

- Tài sản ngắn hạn tăng 24,82%, tăng tương đối nhiều so với cùng kỳ, tiền và các khoản tương đương tiền tăng 56,51%, do Công ty quản lý tốt dòng tiền, sử dụng tiền thanh toán khi lãi suất tăng, tạo khả năng thanh toán tốt đối với các khoản nợ của Cty.

- Hàng tồn kho tăng 33,08%, Công ty tăng cường các công cụ marketing phục vụ bán hàng, xây dựng kho trung tâm để luân chuyển hàng nhanh, phân phối kịp thời theo mùa vụ, đảm bảo hàng giao nhanh đến tay khách hàng & đảm bảo lượng hàng,



giảm thiểu hàng tồn đọng, Công ty đã tăng cường kiểm soát tốt hàng tồn kho làm giảm thiểu việc tồn trữ hàng hóa lâu, hợp lý hóa nguồn vốn và vòng quay hàng tồn kho.

## 2.2. Tình hình nợ phải trả:

Nợ phải trả tăng 34.27% so với cùng kỳ, trong đó các khoản nợ vay tăng, Công ty đã đàm phán với ngân hàng để vay trung dài hạn với lãi suất ưu đãi để đầu tư xây dựng Chi Nhánh Đức Hòa Long An. Mặt khác, công ty tăng cường tận dụng hạn mức tín từ nhà cung cấp để tăng mức nợ, sử dụng dòng tiền hợp lý hơn, khoản nợ Cty không phải là khoản nợ xấu không có khả năng thanh toán mà Cty được đối tác cho hạn mức nợ.

## 3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

(Xem mục II)

(Tình hình hoạt động trong năm tài chính 2017)

## 4. Kế hoạch phát triển trong năm 2017:

### 4.1. Kế hoạch kinh doanh:

Căn cứ tình hình hoạt động kinh doanh trong năm 2017, cũng như diễn biến sắp tới của nền kinh tế, Ban điều hành đã triển khai việc xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2018 như sau:

CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH 2017	THỰC HIỆN 2017	KẾ HOẠCH 2018
Doanh thu	Tỷ đồng	2,500.00	2,325.76	2,550.00
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	190.00	177.61	190.00
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	150.00	140.69	150.00
Tỷ lệ chia cổ tức	%	20%	Dự kiến 20%	Dự kiến 20%

### 4.2. Kế hoạch đầu tư năm 2018:

Để đảm bảo cho các đơn vị hoạt động được tốt hiệu quả hơn đồng thời tăng cường nâng cao việc điều hành và giám sát công việc, dự trù đầu tư các hạng mục năm 2018 với ngân sách là 31 tỷ đồng; trong đó:

- Thay mới phương tiện vận tải cho các đơn vị: Dự trù ngân sách 8 tỷ đồng
  - Đầu tư cơ sở khảo nghiệm, nhà lưới với kinh phí dự trù: 3 tỷ đồng.
  - Đầu tư nghiên cứu và phát triển sản phẩm: Dự trù ngân sách thực hiện 5 tỷ đồng
  - Đầu tư thêm dây chuyền, thiết bị cho Nhà máy thuốc BVTV Long An: Dự trù ngân sách thực hiện 10 tỷ đồng.
  - Đầu tư, nâng cấp văn phòng làm việc, kho Chi Nhánh Long An, Chi nhánh Sóc Trăng: Dự trù ngân sách thực hiện 5 tỷ đồng.
- Tiếp tục đàm phán giải quyết thương lượng 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;

### 4.3. Một số định hướng giải pháp thực hiện cho hoạt động của Công ty năm 2018:

- Tiếp tục xây dựng, củng cố thương hiệu Công ty.



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

#### **IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY**

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

- Căn cứ Điều lệ Công ty, Hội đồng quản trị đã 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;
- HĐQT cũng đã tập trung nhiều vào việc chỉ đạo triển khai thực hiện các bước 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 2017, HĐQT 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;
- HĐQT duy trì đầy đủ các cuộc họp theo quý. 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;
- 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;
- Năm qua, HĐQT đã phối hợp với Ban kiểm soát xem xét báo cáo tài chính hàng Quý và kiểm tra kết quả thực hiện dự án Nhà máy tại Long An;
- HĐQT đã hoàn thành việc ủy quyền của ĐHCĐ về việc xem xét, cập nhật, sửa đổi điều lệ phù hợp với quy định của pháp luật hiện hành;
- 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.
- Các thành viên Hội đồng quản trị hoạt động mẫn cán, 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;
- Về việc tham tham dự các phiên họp:



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	10/10	100%	
2	Trương Công Cứ	Thành Viên	10/10	100%	
3	Nguyễn Minh Dũng	Thành Viên	10/10	100%	
4	Nguyễn Bảo Sơn	Thành Viên	10/10	100%	
5	Nguyễn Thanh Tùng	Thành Viên	10/10	100%	

(Ông Nguyễn Thanh Tùng- Thành viên HĐQT Từ nhiệm ngày 08/02/2018)

- Trong niên độ tài chính 2017, Hội đồng quản trị đã tiến hành 10 cuộc họp, theo đó một số chủ trương, quyết sách quan trọng đã được HĐQT thông qua như sau:

STT	SỐ NGHỊ QUYẾT/QUYẾT ĐỊNH	NGÀY	NỘI DUNG
1.	03/2017/NQ-HĐQT	20/01/2017	Nghị quyết thông qua báo cáo tài chính quý 04/2016
2.	04/2017/NQ-HĐQT	13/03/2017	Nghị quyết thông qua các nội dung trong phiên họp HĐQT ngày 13/03/2017 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thông qua BCTC năm 2016 đã kiểm toán</li> <li>- Thông qua hạn mức tín dụng của các ngân hàng và giao cho Ban điều hành thực hiện</li> <li>- Thông qua kế hoạch quỹ lương năm 2017</li> </ul>
3.	06/2017/NQ-HĐQT	05/04/2017	Nghị quyết thông qua các nội dung trong phiên họp HĐQT ngày 05/04/2017 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thông qua các báo cáo: Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh 2016; Kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2017; Báo cáo Công tác quản lý của HĐQT 2016</li> <li>- Thông qua tờ trình phân phối lợi nhuận 2016</li> <li>- Thông qua Tờ trình phương án hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu;</li> <li>- Thông qua Tờ trình thù lao HĐQT, lương của BKS năm 2017</li> <li>- Thông qua tờ trình chọn công ty kiểm toán Báo cáo tài chính 2017</li> </ul>
4.	11/2017/NQ-HĐQT	20/04/2017	Nghị quyết thông qua báo cáo tài chính quý 01/2017
5.	12/2017/NQ-HĐQT	25/04/2017	Nghị quyết: Thông qua phương án phát hành tăng vốn từ nguồn vốn chủ sở hữu Công ty & Ủy quyền cho Ban điều hành thực hiện việc phát hành cổ phiếu thưởng
6.	16/2017/NQ-HĐQT	29/05/2017	Nghị quyết thông qua việc thu hồi cổ phiếu ESOP của những CBNV nghỉ việc

STT	SỐ NGHỊ QUYẾT/QUYẾT ĐỊNH	NGÀY	NỘI DUNG
7.	21/2017/NQ-HĐQT	07/06/2017	Nghị quyết : Nhất trí chọn Công ty kiểm toán & Tư vấn RSM Việt Nam, Kiểm toán báo cáo tài chính năm 2017
8.	23/2017/NQ-HĐQT	30/06/2017	Nghị quyết thông qua việc niêm yết cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu trên Sở GD&ĐT TP. HCM Số lượng 5.484.753 cổ phiếu
9	24/2017/NQ-HĐQT	06/07/2017	Nghị quyết thông qua điều lệ sửa đổi tăng vốn điều lệ Công ty Vốn điều lệ 237.701.890.000 đồng Tổng số vốn điều lệ Cty thành 23.770.189 cổ phiếu với mệnh giá cổ phần là 10.000 đồng
10	28/2017/NQ-HĐQT	17/07/2017	Nghị quyết phiên họp HĐQT ngày 17/07/2017 - Thông qua BCTC Quý 2 năm 2017 - Thông qua việc cho thôi chức danh Kế toán trưởng Công ty đối với Bà Nguyễn Ngọc Dung theo đơn từ nhiệm đề xuất cảnh , đoàn tụ gia đình - Bỏ nhiệm Ông Trần Văn Dũng , Giám đốc tài chính kiêm Kế toán trưởng công ty kể từ ngày 17/07/2017 - Thông qua việc tạm chi cổ tức sáu tháng đầu năm 2017 cho cổ đông với tỷ lệ là 10% bằng tiền mặt
11	33/2017/NQ-HĐQT	19/10/2017	Nghị quyết phiên họp HĐQT ngày 19/10/2017 - Thông qua BCTC Quý 3 năm 2017 và kết quả kinh doanh 9 tháng đầu năm 2017 - Thông qua Tờ trình của Ban điều hành về việc chuyển nhượng NM Thuốc BVTV số 1 tại địa chỉ Lô B25-B26-B47-B48 Đường số 11 KCN Lê Minh Xuân TP. HCM - Thông qua Tờ trình của Ban điều hành về việc thu hồi CP ESOP đối với những thành viên nghỉ việc theo Quy chế ESOP Công ty
12	35/2017/NQ-HĐQT	16/11/2017	Nghị quyết thông qua việc thu hồi cổ phiếu ESOP của những CBNV nghỉ việc

#### I. Ban kiểm soát

##### 1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban điều hành Công ty

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.

## 2. Hoạt động của tiểu ban trong HĐQT:

### - Ban Kiểm soát

Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

STT	Thành viên BKS	Chức vụ	Ngày bắt đầu /không còn là thành viên BKS	Số buổi họp BKS tham dự	Tỷ lệ tham dự họp
1	Võ Văn Quốc	Trưởng BKS	16/04/2015	4/4	100%
2	Nguyễn Đức Minh	Thành viên BKS	16/04/2015	4/4	100%
3	Bà Thái Thị Hồng Châu	Thành viên BKS	16/04/2015	4/4	100%

(Ông Nguyễn Đức Minh- Thành viên BKS Từ nhiệm ngày 08/02/2018)

- **Hoạt động của Ban kiểm soát:**

Trong năm qua BKS đã tổ chức 04 phiên họp định kỳ để thảo luận, trao đổi thông tin giữa các thành viên nhằm triển khai kế hoạch kiểm tra, giám sát các hoạt động quản lý của HĐQT, công tác điều hành của Ban TGD Công ty; thực hiện công tác thẩm tra, đánh giá hoạt động tài chính kế toán và BCTC niên độ 2017. Các hoạt động của các thành viên BKS đã thực hiện cụ thể như sau:

- Xây dựng kế hoạch hoạt động để triển khai thực hiện nhiệm vụ của các thành viên BKS năm 2017;
- Thẩm định BCTC giữa niên độ và năm 2017;
- Tham gia các phiên họp của HĐQT trong năm 2017;
- Tham gia với BDH thực hiện các chuyên đề về Chương trình xây dựng hạn mức nợ khách hàng; Chương trình cải tiến tiền lương; Xây dựng chính sách bán hàng; Xây dựng định hướng chiến lược Công ty giai đoạn 2015-2019 và Xây dựng Kế hoạch kinh doanh của Công ty năm 2017;
- Đánh giá tình hình thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ 2017; đánh giá hoạt động của HĐQT và BDH Công ty năm 2017;
- Thảo luận Báo cáo hoạt động năm 2017 và Kế hoạch hoạt động của BKS năm 2018 để trình Báo cáo ĐHĐCĐ;
- Thu thập thông tin để lựa chọn công ty kiểm toán độc lập thực hiện BCTC cho năm tài chính 2018 để đề nghị HĐQT và ĐHĐCĐ thông qua;
- Phối hợp với bộ phận quản lý cổ đông để theo dõi tình hình phản ánh ý kiến của cổ đông và tình hình thực hiện chi trả cổ tức;
- Tham gia với bộ phận Tài Chính - Kế Toán Công ty để thực hiện tiến trình cải tiến công tác Tài Chính - Kế Toán;
- Tham gia một số nội dung, vấn đề khác với HĐQT trong các cuộc họp.

- **Sự phối hợp hoạt động giữa BKS với HĐQT, Ban TGD:**

- Trong hoạt động năm qua, BKS được HĐQT và Ban TGD tạo điều kiện thuận lợi để tham gia và chủ động cung cấp đầy đủ thông tin về các quyết định của HĐQT, các BCTC quý, năm.
- BKS cùng HĐQT và Ban TGD Công ty thực hiện sự phối hợp nhiệm vụ, chia sẻ, nắm bắt kịp thời thông tin liên quan đến tình hình và hoạt động kinh doanh và tài chính của Công ty, được tạo điều kiện tiếp xúc, trao đổi với các phòng Ban chức năng và tham gia xem xét các vấn đề trong quá trình hoạt động và qua đó BKS đóng góp ý kiến, tham vấn cho HĐQT và Ban TGD.
- BKS cũng phối hợp với thành viên HĐQT phụ trách giám sát mảng tài chính kế toán công ty đã tổ chức làm việc với Ban TGD và phòng Tài chính kế toán công ty về chi tiết các vấn đề liên quan đến tổ chức Hệ thống kế toán, vận hành phần mềm kế toán và một số khoản mục tài chính quan trọng.

**3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát:**

- Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:
  - + Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017 đã thông qua mức thù lao của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và khen thưởng năm 2017 như sau:



- + Thù lao của Hội đồng quản trị bằng 1,2% trên lợi nhuận sau thuế năm 2017. Việc phân bổ thù lao cho từng thành viên Hội đồng quản trị do Hội đồng quản trị quyết định:  
Lợi nhuận sau thuế 2017: 140.690.109.306 đồng  
Thù lao HĐQT:  $140.690.109.306 \times 1,2\% = 1.688.281.312$  đồng
- + Quỹ Lương của Ban kiểm soát là 560.000.000 đồng, được chi trả hàng tháng cho Kiểm soát viên và tính vào chi phí kinh doanh của Công ty theo qui định của Pháp luật.
- Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: Mua vào 21.000 cổ phiếu (Trong đó: Tổng Giám Đốc mua 11.000 CP & Giám Đốc Tài Chính Kiểm Kế Toán Trưởng mua 10.000 CP);
- Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: Không có
- Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:  
Công ty từng bước và đã thực hiện tốt các quy định của pháp luật về quản trị Công ty; đã xây dựng và ban hành áp dụng Quy chế quản trị nội bộ Công ty. Ngoài ra, việc công bố thông tin theo quy định của pháp luật đã được Công ty thực hiện đầy đủ và đúng hạn, bảo đảm thông tin đầy đủ và kịp thời cho nhà đầu tư.

#### VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH (Phụ lục đính kèm)

TP.Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 04 năm 2018

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH



*Nguyễn Bạch Tuyết*

## BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT

Tại ngày 31/12/2017

Đơn vị tính: VND

TÀI SẢN	Mã số	TM	Tại ngày 31/12/2017	Tại ngày 01/01/2017
<b>A. TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	<b>100</b>		<b>1.378.041.952.603</b>	<b>1.103.981.482.844</b>
<b>I. Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	<b>110</b>	4.1	<b>330.821.136.073</b>	<b>171.368.802.097</b>
1. Tiền	111		105.821.136.073	171.368.802.097
2. Các khoản tương đương tiền	112		225.000.000.000	-
<b>II. Đầu tư tài chính ngắn hạn</b>	<b>120</b>		<b>-</b>	<b>40.000.000.000</b>
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123		-	40.000.000.000
<b>III. Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	<b>130</b>		<b>524.667.550.332</b>	<b>497.411.419.114</b>
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	4.3	529.938.880.183	486.643.357.370
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		1.949.722.535	13.726.333.045
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	4.4	12.982.368.915	28.128.348.061
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	4.5	(21.320.905.040)	(31.086.619.362)
5. Tài sản thiếu chờ xử lý	139		1.117.483.739	-
<b>IV. Hàng tồn kho</b>	<b>140</b>	4.6	<b>520.618.686.268</b>	<b>391.217.063.802</b>
1. Hàng tồn kho	141		523.111.035.293	396.435.435.543
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	149		(2.492.349.025)	(5.218.371.741)
<b>V. Tài sản ngắn hạn khác</b>	<b>150</b>		<b>1.934.579.930</b>	<b>3.984.197.831</b>
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	4.11	1.934.579.930	2.999.546.007
2. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	4.13	-	984.651.824
<b>B. TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	<b>200</b>		<b>438.719.304.779</b>	<b>396.949.585.180</b>
<b>I. Các khoản phải thu dài hạn</b>	<b>210</b>		<b>1.768.370.881</b>	<b>1.726.909.053</b>
1. Phải thu dài hạn khác	216	4.4	1.768.370.881	1.726.909.053
<b>II. Tài sản cố định</b>	<b>220</b>		<b>201.060.558.544</b>	<b>109.285.700.934</b>
1. Tài sản cố định hữu hình	221	4.8	141.431.674.994	43.265.190.510
Nguyên giá	222		238.192.321.153	139.189.165.607
Giá trị hao mòn lũy kế	223		(96.760.646.159)	(95.923.975.097)
2. Tài sản cố định vô hình	227	4.9	59.628.883.550	66.020.510.424
Nguyên giá	228		66.361.735.723	72.421.738.273
Giá trị hao mòn lũy kế	229		(6.732.852.173)	(6.401.227.849)
<b>III. Bất động sản đầu tư</b>	<b>230</b>	4.10	<b>32.387.074.807</b>	<b>36.942.109.304</b>
Nguyên giá	231		40.613.579.855	44.408.609.100
Giá trị hao mòn lũy kế	232		(8.226.505.048)	(7.466.499.796)
<b>IV. Tài sản dở dang dài hạn</b>	<b>240</b>		<b>2.286.677.295</b>	<b>51.058.197.951</b>
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	4.7	2.286.677.295	51.058.197.951
<b>V. Đầu tư tài chính dài hạn</b>	<b>250</b>	4.2	<b>194.691.914.098</b>	<b>194.591.814.098</b>
1. Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	252		193.304.814.098	193.304.814.098
2. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253		2.249.390.000	2.249.390.000
3. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn	254		(862.290.000)	(962.390.000)
<b>VI. Tài sản dài hạn khác</b>	<b>260</b>		<b>6.524.709.154</b>	<b>3.344.853.840</b>
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	4.11	5.664.396.262	3.163.323.738
2. Tài sản thuế thu nhập hoãn lại	262		860.312.892	181.530.102
<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270 = 100 + 200)</b>	<b>270</b>		<b>1.816.761.257.382</b>	<b>1.500.931.068.024</b>



**CÔNG TY CỔ PHẦN KHU TRÙNG VIỆT NAM  
VÀ CÔNG TY CON**

Địa chỉ: Số 29, Đường Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé,  
Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2017

Mẫu số B 01 - DN/HN

**BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN HỢP NHẤT (TIẾP THEO)**

Tại ngày 31/12/2017

Đơn vị tính: VND

NGUỒN VỐN	Mã số	TM	Tại ngày 31/12/2017	Tại ngày 01/01/2017
<b>C. NỢ PHẢI TRẢ</b>	<b>300</b>		<b>982.280.725.855</b>	<b>731.550.598.462</b>
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>310</b>		<b>899.735.248.460</b>	<b>653.887.884.340</b>
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	4.12	468.627.580.738	386.154.563.719
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		1.894.255.279	1.889.908.859
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	4.13	13.930.670.774	14.223.479.766
4. Phải trả người lao động	314	4.14	35.113.232.487	27.823.224.782
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	4.15	40.737.103.442	10.418.725.665
6. Phải trả ngắn hạn khác	319	4.16	121.386.707.381	126.634.995.161
7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	4.17	210.356.250.781	86.151.804.396
8. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		7.689.447.578	591.181.992
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>330</b>		<b>82.545.477.395</b>	<b>77.662.714.122</b>
1. Phải trả dài hạn khác	337	4.16	36.534.759.355	36.796.348.200
2. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	4.17	46.010.718.040	40.866.365.922
<b>D. VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	<b>400</b>		<b>834.480.531.527</b>	<b>769.380.469.562</b>
<b>I. Vốn chủ sở hữu</b>	<b>410</b>	4.18	<b>834.480.531.527</b>	<b>769.380.469.562</b>
1. Vốn đầu tư của chủ sở hữu	411		237.701.890.000	182.854.360.000
Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		237.701.890.000	182.854.360.000
2. Thặng dư vốn cổ phần	412		-	26.763.978.592
3. Cổ phiếu quỹ	415		(20.000.000)	(20.000.000)
4. Chênh lệch tỷ giá hối đoái	417		122.395.046	125.709.433
5. Quỹ đầu tư phát triển	418		203.462.343.942	231.545.895.350
6. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420		19.032.066.911	26.976.673.911
7. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421		374.181.835.628	301.133.852.276
LNST chưa phân phối lũy kế đến CK trước	421a		271.658.966.990	187.681.794.941
LNST chưa phân phối kỳ này	421b		102.522.868.638	113.452.057.335
<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440 = 300 + 400)</b>	<b>440</b>		<b>1.816.761.257.382</b>	<b>1.500.931.068.024</b>



Trương Công Cứ  
Tổng Giám đốc  
TP. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 03 năm 2018

Trần Văn Dũng  
Kế toán trưởng

Phạm Thị Ngọc Phương  
Người lập biểu

**BÁO CÁO THAY ĐỔI VỐN CHỦ SỞ HỮU HỢP NHẤT**

Tại ngày 31/12/2017

Đơn vị tính: VND

Diễn giải	TM	Tại ngày 01/01/2017	Từ ngày 01/01/2017 đến ngày 31/12/2017		Tại ngày 31/12/2017
			Tăng	Giảm	
Vốn đầu tư của chủ sở hữu	4.18	182.854.360.000	54.847.530.000	-	237.701.890.000
Thặng dư vốn cổ phần		26.763.978.592	-	(26.763.978.592)	-
<b>Tổng cộng</b>		<b>209.618.338.592</b>	<b>54.847.530.000</b>	<b>(26.763.978.592)</b>	<b>237.701.890.000</b>



**Trương Công Cứ**  
Tổng Giám đốc

TP. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 03 năm 2018

**Trần Văn Dũng**  
Kế toán trưởng

**Phạm Thị Ngọc Phương**  
Người lập biểu



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH HỢP NHẤT

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2017

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	TM	Năm 2017	Năm 2016
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	5.1	2.325.762.309.233	2.427.566.530.794
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	5.2	147.762.100.367	137.497.543.028
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	10		2.178.000.208.866	2.290.068.987.766
4. Giá vốn hàng bán	11	5.3	1.672.527.278.778	1.699.626.089.374
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	20		505.472.930.088	590.442.898.392
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	5.4	19.918.602.293	12.294.056.315
7. Chi phí tài chính	22	5.5	16.744.430.497	15.516.257.326
<i>Trong đó, chi phí lãi vay</i>	23		8.306.269.471	3.415.277.259
8. Chi phí bán hàng	25	5.6	329.239.917.955	347.368.499.623
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	5.7	42.424.907.105	51.530.361.263
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	30		136.982.276.824	188.321.836.495
11. Thu nhập khác	31	5.8	45.457.634.531	6.940.173.919
12. Chi phí khác	32		4.830.107.148	9.275.931.093
13. Lợi nhuận khác	40		40.627.527.383	(2.335.757.174)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	50		177.609.804.207	185.986.079.321
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	5.10	37.598.477.691	39.814.191.523
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52		(678.782.790)	(181.530.102)
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	60		140.690.109.306	146.353.417.900
18. Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	61		140.690.109.306	146.353.417.900
19. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	4.18.5	5.716	7.241
22. Lãi suy giảm trên cổ phiếu	71	4.18.6	5.716	5.549



Trương Công Cứ  
Tổng Giám đốc

TP. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 03 năm 2018

Trần Văn Dũng  
Kế toán trưởng

Phạm Thị Ngọc Phương  
Người lập biểu

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT**

(Theo phương pháp gián tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2017

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	TM	Năm 2017	Năm 2016
<b>I. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH</b>				
<b>1. Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>01</b>		177.609.804.207	185.986.079.321
<b>2. Điều chỉnh cho các khoản:</b>				
Khấu hao TSCĐ và BĐSĐT	02	5.9	15.605.000.307	21.005.699.290
Các khoản dự phòng	03		(12.591.837.038)	(14.643.443.301)
Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04	5.4 &5.5	(76.170.361)	1.074.094.826
Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05		(50.360.624.090)	(320.858.402)
Chi phí lãi vay	06	5.5	8.306.269.471	3.415.277.259
<b>3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>08</b>		<b>138.492.442.496</b>	<b>196.516.848.993</b>
Tăng, giảm các khoản phải thu	09		17.425.779.903	(136.823.322.725)
Tăng, giảm hàng tồn kho	10		(126.675.599.750)	49.343.531.764
Tăng, giảm các khoản phải trả (không kể lãi vay phải trả, thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp)	11		116.008.112.491	(24.427.846.777)
Tăng giảm chi phí trả trước	12		(1.436.106.447)	(842.380.361)
Tiền lãi vay đã trả	14		(7.761.127.105)	(2.580.983.893)
Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15	4.13	(39.704.830.565)	(40.117.561.514)
Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh	16		49.999.998	255.858.000
Tiền chi khác từ hoạt động kinh doanh	17		(16.748.107.000)	(13.682.033.998)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh</b>	<b>20</b>		<b>79.650.564.021</b>	<b>27.642.109.489</b>
<b>II. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG ĐẦU TƯ</b>				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	21		(75.242.934.590)	(67.973.015.526)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ và các tài sản dài hạn khác	22		27.424.627.724	235.090.909
3. Tiền chi cho vay, mua các công cụ nợ của các đơn vị khác	23		-	(40.000.000.000)
4. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ của đơn vị khác	24		40.000.000.000	-
5. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		9.452.360.002	3.255.905.212
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư</b>	<b>30</b>		<b>1.634.053.136</b>	<b>(104.482.019.405)</b>

(Xem trang tiếp theo)



**CÔNG TY CỔ PHẦN KHU' TRÙNG VIỆT NAM  
VÀ CÔNG TY CON**

Địa chỉ: Số 29, Đường Tôn Đức Thắng, Phường Bến Nghé,  
Quận 1, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam.

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH HỢP NHẤT**

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2017

Mẫu số B 03 - DN/HN

**BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ HỢP NHẤT**  
(Theo phương pháp gián tiếp)

Cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2017

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	TM	Năm 2017	Năm 2016
<b>III. LƯU CHUYỂN TIỀN TỪ HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH</b>				
1. Tiền thu từ phát hành cổ phiếu, nhận vốn góp của chủ sở hữu	31		-	6.741.100.000
2. Tiền thu từ đi vay	33	6.1	786.176.467.882	474.060.048.387
3. Tiền trả nợ gốc vay	34	6.2	(656.827.669.379)	(347.041.878.069)
4. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36		(51.160.585.425)	(53.560.169.475)
<b>Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính</b>	<b>40</b>		<b>78.188.213.078</b>	<b>80.199.100.843</b>
<b>LƯU CHUYỂN TIỀN THUẦN TRONG KỲ</b> (50 = 20+30+40)	<b>50</b>		<b>159.472.830.235</b>	<b>3.359.190.927</b>
Tiền và tương đương tiền đầu năm	60		171.368.802.097	167.945.742.218
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		(20.496.259)	63.868.952
<b>TIỀN VÀ TƯƠNG ĐƯƠNG TIỀN CUỐI KỲ</b> (70 = 50+60+61)	<b>70</b>	4.1	<b>330.821.136.073</b>	<b>171.368.802.097</b>



Trương Công Cứ  
Tổng Giám đốc

TP. Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 03 năm 2018

Trần Văn Dũng  
Kế toán trưởng

Phạm Thị Ngọc Phương  
Người lập biểu