

## CHƯƠNG TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN Năm 2012

**Thời gian tổ chức** : 08:00 giờ ngày 10 tháng 01 năm 2012

**Địa điểm** : Phòng Lotus Ballroom, lầu 2, Khách sạn Legend  
2A- 4A Tôn Đức Thắng, Quận 1, TpHCM

TT	Nội dung	Chủ trì	Thời gian
01	<b>Đón tiếp &amp; đăng ký cổ đông</b>	BTC	07:30-08:00
02	<b>Khai mạc đại hội</b> - Báo cáo kiểm tra tư cách cổ đông tham dự Đại hội. - Thông qua danh sách đề cử Đoàn chủ tịch, Ban thư ký, Ban kiểm phiếu biểu quyết tại đại hội. - Thông qua chương trình và Quy chế Đại hội.	- B.Kiểm soát - B.Tổ chức	08:00-08:20
03	<b>Trình bày các báo cáo</b> - Báo cáo hoạt động của HĐQT năm 2011. - Báo cáo hoạt động SXKD năm 2011 và kế hoạch năm 2012. - Báo cáo tài chính tóm tắt năm 2011 đã kiểm toán. - Báo cáo hoạt động của ban Kiểm soát năm 2011.	ĐD. Chủ tọa  TB.Kiểm soát	08:20-09:20
04	<b>Trình bày các tờ trình</b> - Tờ trình phân phối LNST năm 2011. - Tờ trình thù lao HĐQT & BKS năm 2012. - Tờ trình lựa chọn Công ty kiểm toán năm 2012. - Tờ trình phát hành cổ phiếu thưởng cho CBNV theo chương trình ESOP năm 2012. - Tờ trình xin chủ trương thoái vốn tại MERAT và xin chủ trương việc chuyển nhượng khu đất 14.000m <sup>2</sup> tại quận 12, Tp.HCM.	ĐD.Chủ tọa	
05	Nghỉ giải lao		09:20-09:30
06	Phát biểu & thảo luận của cổ đông		09:30-11:00
07	<b>Biểu quyết</b> - Thông qua các báo cáo. - Thông qua các tờ trình.	Đại diện chủ tọa	11:00-11:30
08	Thông qua biên bản & nghị quyết của ĐHĐCĐ	Ban thư ký	11:30-11:45
09	Bế mạc Đại hội	Chủ tọa	12:00

**BÁO CÁO**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG NĂM 2012**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN KHỬ TRÙNG VIỆT NAM**

**PHẦN A**  
**HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

1. Trong năm 2011 Hội đồng quản trị đã tập trung chỉ đạo, hỗ trợ và giám sát kịp thời các hoạt động của Ban Tổng Giám đốc điều hành thông qua việc ban hành các Nghị quyết, quyết định liên quan đến các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh, phê duyệt các quy chế về tái cấu trúc tổ chức nhân sự, lương, thưởng....
2. Hỗ trợ Ban điều hành công ty phát huy cao nhất năng lực trí tuệ của tập thể và đội ngũ lãnh đạo tâm huyết vì sự nghiệp phát triển công ty. Đến ngày hôm nay VFC đã có hơn 1000 thành viên đang làm việc trên khắp cả nước .
3. Hội đồng quản trị duy trì các cuộc họp của Hội đồng hàng quý. Các Nghị quyết của HĐQT tạo điều kiện cho Ban điều hành có nhiều thuận lợi trong việc thực hiện các chỉ tiêu năm 2011.

STT	Số nghị quyết	Ngày	Nội dung
01	01/2011/ HĐQT	31/03/ 2011	- Thống nhất các nội dung tờ trình ĐHĐCĐ thường niên 2011 - Nêu phương hướng xử lý một số vấn đề về các bất động sản của Cty và tiến độ xử lý tranh chấp với liên doanh Hải Yến
02	02/2011/ HĐQT	19/05/ 2011	Thông qua các nội dung về kết quả kinh doanh 5 tháng đầu năm 2011, tạm ứng cổ tức lần 1/2011, các nội dung liên quan đến hoạt động SXKD 6 tháng cuối năm 2011.
03	03/2011/ HĐQT	25/07/ 2011	Thông qua một số nội dung về xây dựng nhà máy sản xuất nông dược tại Khu CN Thái hòa. Thảo luận và thông qua việc thành lập con ty con trực thuộc VFC.
04	04/2011/ HĐQT	27/09/ 2011	Thông qua các nội dung về thực hiện kế hoạch SXKD 2011, kế hoạch kiểm toán BCTC 2011, tổ chức ĐHĐCĐ thường niên 2012

4. Hội đồng quản trị đã chỉ đạo thực hiện thành công việc phát hành cổ phiếu thưởng tăng vốn Điều lệ theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2011

- Vốn điều lệ ngày 01/01/2011 : 97.584.440.000 VNĐ
- Tổng số vốn tăng đến 30/09/2011 : 29.243.090.000 VNĐ
- Đối tượng phát hành : cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 10:3
- Thời gian đã thực hiện : 17/10/2011
- Hình thức tăng : phát hành cổ phiếu thưởng .
- Vốn điều lệ sau khi tăng : 126.827.530.000 VNĐ

5. Hội đồng quản trị đã chỉ đạo và giám sát Ban điều hành trong quá trình triển khai thực hiện việc phát hành 291.086 cổ phiếu thưởng cho người lao động theo Nghị Quyết ĐHCĐ thường niên năm 2011, bao gồm:

- a. Xây dựng quy chế ESOP.
- b. Xây dựng tiêu chí để lựa chọn và phân phối cho các thành viên tham gia chương trình ESOP .
- c. Phổ biến nội dung chương trình và hướng dẫn các thành viên tham gia đăng ký chương trình hành động nhằm đánh giá hiệu quả làm việc của từng thành viên khi tham gia chương trình.

Hồ sơ hiện nay đã hoàn tất , đang thực hiện các bước tiếp theo cho đúng quy định của UBCK Nhà nước.

# PHẦN B

## BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD 2011 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2012

### I. KẾT QUẢ SXKD 2011 ( 9 THÁNG ):

#### 1. Đặc điểm, tình hình năm 2011

- 1.1. Các tháng đầu năm thời tiết tương đối thuận lợi cho sản xuất nông nghiệp, sâu bệnh, dịch hại ít. Sản lượng lúa vụ Đông Xuân và Hè Thu đều cao hơn năm trước. Nông sản thu hoạch bán được giá, tạo tâm lý vui vẻ cho bà con nông dân.  
Tình hình xuất nhập khẩu nông sản khá thuận lợi, tạo ra nhiều cơ hội để doanh số khử trùng phát triển cao nhất từ trước đến nay.
- 1.2. Tuy nhiên, do tình hình dịch hại không nhiều nên lượng thuốc BVTV tiêu thụ trên thị trường có nhiều khó khăn so năm trước. Mặc khác, tình trạng bán phá của sản phẩm nông dược ngày càng trầm trọng gây ảnh hưởng lớn đến công tác cung ứng thuốc BVTV.
- 1.3. Chính sách thắt chặt tín dụng nhằm kiềm chế lạm phát của chính phủ đã ảnh hưởng nhiều đến việc kinh doanh của phần lớn các doanh nghiệp trong đó có VFC.

#### 2. Các hoạt động trong 9 tháng qua:

- 2.1. Tiếp tục triển khai việc xây dựng và quảng bá thương hiệu: giới thiệu VFC trên các phương tiện đại chúng, đưa hệ thống nhận dạng thương hiệu, nhãn hiệu vào các sản phẩm nông dược. Triển khai công tác thương hiệu đối với các ngành kinh doanh của công ty.
- 2.2. Mở rộng kênh phân phối và nâng cao chất lượng dịch vụ: VFC đã thành lập 5 chi nhánh mới ở các địa bàn miền Bắc, miền Đông và miền Tây Nam Bộ nhằm nâng cao độ phủ thị trường và mở rộng địa bàn kinh doanh. Trên cơ sở đó, tổng số nhân sự của VFC tăng thêm 35% so với đầu năm đạt tổng số nhân viên là 1.045 người , trong đó ngành kinh doanh nông dược đã tuyển dụng nhiều đại diện thương mại.
- 2.3. Tăng cường công tác quản trị Doanh nghiệp: Ban TGD đã hợp tác với các tổ chức tư vấn chuyên nghiệp khảo sát, đánh giá công tác quản trị của Ban điều hành và cấp quản trị phòng ban. Khảo sát sự kết nối giữa các phòng ban, chi nhánh. Qua đó, công ty có những điều chỉnh cần thiết để công tác quản trị ngày càng hiệu quả hơn.

Trong năm, Công Ty cũng đã thành lập Ban Kiểm Toán Nội bộ để tăng cường khâu kiểm tra trong quản lý của các đơn vị trực thuộc Công Ty. Bên cạnh đó,

VFC cũng đang phối hợp rất tích cực cùng Công Ty Lạc Việt xây dựng chương trình quản lý doanh nghiệp toàn diện – ERP. Đến nay, khối lượng công việc đã đạt được 70% và dự kiến chương trình này sẽ hoàn thành và đưa vào sử dụng trong năm 2012.

- 2.4. Thành lập Công ty TNHH một thành viên Trọng Tín L.A : đây là Công Ty thành viên trực thuộc VFC với chức năng gia công sang chai đóng gói thuốc BVTV nhằm mục đích phát triển kinh doanh , khai thác công suất tối đa của Nhà máy . Ngoài ra, Công ty con còn được hưởng chính sách ưu đãi đầu tư theo quy chế của Khu Công Nghiệp.
- 2.5. Hoạt động kinh doanh hạt giống: Bộ phận kinh doanh hạt giống đi vào hoạt động từ đầu năm chủ yếu là trên mảng lúa thuần. Từ đầu tháng 8, đối tác Syngenta (Công ty đa quốc gia của Thụy Sĩ là công ty đang dẫn đầu thị phần về thuốc BVTV và hạt giống trên thế giới và tại VN) đã chọn VFC làm nhà phân phối độc quyền hai giống bắp lai đã có vị thế trên thị trường . Từ bước ngoặt này, VFC đã tái cấu trúc lại về tổ chức kinh doanh và nguồn nhân lực phù hợp.

Bên cạnh đó, nhằm từng bước chủ động vùng nguyên liệu, công ty đã triển khai xây dựng xưởng sơ chế, đóng gói lúa giống ở Mộc Hóa và tiến tới xây dựng thêm cơ sở khác tại An Giang.

- 2.6. Hoạt động Khử Trùng và PestMaster : VFC được AFAS ( tổ chức Cấp Giấy Chứng Nhận Chất lượng Khử Trùng của Úc ) công nhận là thương hiệu mạnh của Việt Nam, đáp ứng được các yêu cầu nghiêm ngặt của cơ quan Kiểm dịch Úc. Qua đó VFC hỗ trợ được nhiều cho các doanh nghiệp xuất nông sản VN đi vào các thị trường khó tính một cách an toàn .

Tuy gặp khó khăn vì cạnh tranh nhưng bộ phận khử trùng tăng doanh số nhờ chọn chiến lược chất lượng tốt, giá hợp lý để nhắm vào các khách hàng lớn có khả năng làm ăn lâu dài. VFC-Khử trùng đang áp dụng công nghệ trừ mối Exterra có triển vọng phát triển tốt vì giảm phụ thuộc hóa chất. Bộ phận PestMaster cũng có bước đột phá trong đào tạo mời chuyên gia Úc huấn luyện trong nửa tháng về kỹ thuật và kiến thức nghiệp vụ cho các cán bộ nông cốt làm việc trong lãnh vực này trên địa bàn cả nước

### **3. Kết quả kinh doanh 9 tháng 2011:**

Do thực hiện nghị quyết của Đại hội cổ đông về việc thay đổi niên độ kế toán nên kế hoạch kinh doanh năm 2011 được tính từ 01/01/2011 và kết thúc vào 30/09/2011 (9 tháng).

*Sau đây là kết quả thực hiện trong 9 tháng :*

Tổng doanh thu các ngành nghề kinh doanh trong 9 tháng là 1.082,6 tỉ đồng đạt 96 % KH và lợi nhuận đạt 94,6 tỉ vượt 26% KH. Chi tiết hoạt động các ngành nghề trong năm như sau:

#### **3.1. Kinh doanh Nông được :**

Tình hình kinh doanh cực kỳ khó khăn: sâu bệnh ít, lãi vay cao, sự cạnh tranh phá giá rất nghiêm trọng... làm cho nhiều công ty cùng ngành nghề không hoàn thành kế hoạch trong đó VFC nỗ lực nhất cũng chỉ đạt doanh thu 89,86 tỷ đồng, đạt 91% KH năm.

#### **3.2 Kinh doanh Khử trùng:**

Dù có sự cạnh tranh mạnh của các đối thủ đặc biệt là các công ty nước ngoài nhưng doanh số bộ phận khử trùng ở các đơn vị trực thuộc VFC đều tăng mạnh và vượt mức kế hoạch mong đợi. Ngoài yếu tố tăng giá dịch vụ thì yếu tố chất lượng tốt đã giữ

chân các khách hàng lớn. Việc vận dụng tốt kỹ thuật đã làm tăng hiệu quả kinh doanh và đặc biệt áp dụng tiêu chuẩn AFAS xuất nông sản đi Úc đã trở thành thế mạnh của VFC. Doanh thu của ngành trong 9 tháng qua đạt 127,3 tỷ đồng, vượt 24% KH năm .

### **3.3. Kinh doanh PestMaster :**

Mục tiêu doanh số của ngành PestMaster vượt so với kế hoạch mặc dù sự cạnh tranh của các đối thủ không kém phần mạnh mẽ chủ yếu là giá cả. Khu vực thành phố HCM và Đà Nẵng phát triển mạnh kiểm soát côn trùng tại các nhà máy, resort. Các thị trường khác (Nha Trang và các tỉnh phía Bắc) phân khúc xử lý mối nền công trình xây dựng trong đó công nghệ mới và sản phẩm mới tỏ ra có triển vọng tốt. Doanh thu toàn ngành đạt 32,9 tỷ đồng vượt 3% KH năm.

### **3.4. Kinh doanh hạt giống:**

Đầu năm ngành giống mới hình thành, nhưng qua 9 tháng hoạt động kinh doanh, ngành giống đã thu được những kết quả rất khả quan, doanh thu đạt 14,68 tỷ đồng vượt 20% kế hoạch năm.

### **3.5. Kinh doanh cho thuê văn phòng:**

Thị trường cho thuê văn phòng đang gặp khó khăn do lượng cung tăng quá nhanh trong khi các doanh nghiệp thuê văn phòng phần lớn đều gặp khó khăn . Doanh thu chỉ đạt 12,54 tỷ vượt 10% so với kế hoạch .

#### **Kết quả thực hiện doanh thu 9 tháng (theo ngành kinh doanh):**

Stt	Ngành nghề	Kế hoạch ( tỷ đồng)	Thực hiện ( tỷ đồng)	%
1	Nông dược	964.6	892.9	92
2	Khử trùng	100.5	127.3	126
3	PestMaster	31.9	32.9	103
4	Giống	12.2	14.7	120
5	Cho thuê văn phòng	11.4	12.5	110
	<b>Tổng doanh thu</b>	<b>1,120.6</b>	<b>1,080.3</b>	<b>96</b>

### Kết quả kinh doanh 9 tháng năm 2011

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2011 (Tỷ đồng)	Thực hiện 2011 (Tỷ đồng)	%
Tổng Doanh thu	1,120.6	1,082.6	96%
Lợi nhuận trước thuế	100.8	126.1	126%
Thuế TNDN	25.2	31.5	126%
Lợi nhuận sau thuế	75.6	94.5	126%
Số CP lưu hành BQ (cp)	12,692,963	12,692,963	-
Lãi cơ bản/cp(đ/cp)	5,959	7,464	126%
Tỷ lệ chia cổ tức	20%	Trình ĐH 25%	125%

#### 3.6. Kinh doanh khách sạn Novotel-Nha Trang:

Đv : tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH Năm 2010 (9 tháng)	TH Năm 2011 (9 tháng)	KH 2012 (12 tháng)
1. Doanh thu	52.1	62.9	85.2
2. LNTT	2.3	9.4	12.7
3. LNST	2.4	7.1	9.6
4. Công suất khai thác	58.1%	62.9%	66.9%
5. Nguyên giá TSCĐ	190.4	190.4	190.4
6. Khấu hao lũy kế	35.2	48.5	60.0

## II. Kế hoạch kinh doanh năm 2012

### 1. Kế hoạch kinh doanh :

Ngành nghề	Doanh thu TH 12 Tháng năm 2011 (tỷ đồng)	Doanh thu năm 2012 (tỷ đồng)	% tăng trưởng
Nông dược	1,148.0	1,400	22
Giống cây trồng	14.7	170	158
Khử trùng	138.0	169	22.5
PestMaster	41.5	60	44.6
Cho thuê VP	16.0	15	(6.25)
<b>Tổng</b>	<b>1,358.1</b>	<b>1,811</b>	<b>33.4</b>

### 2. Kế hoạch lợi nhuận 2012:

Chỉ tiêu	Kế hoạch 2012 (Tỷ đồng)
Tổng Doanh thu	1,811
Lợi nhuận trước thuế	175
Thuế TNDN	44
Lợi nhuận sau thuế	131
Số CP lưu hành BQ(cp)	12,692,963
Lãi cơ bản/cp(đ/cp)	10,330
Tỷ lệ chia cổ tức	20%

