



CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC H.A.I
28 Mạc Đĩnh Chi, P.Đakao, Quận 1, Tp.HCM
Tel: (+84.8) 3824 4975
Fax: (+84.8) 3822 1484

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH	
ĐẾN	Số:.....237.....
	Giờ.....Ngày 05 tháng 01 năm 14.....

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2013

Tên công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC H.A.I
Tên tiếng Anh : HAI AGROCHEM JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt : HAI JSC
Logo :



Giấy CNĐKKD : 0301242080 do Sở Kế hoạch và đầu tư Tp.HCM cấp ngày 07 tháng 02 năm 2005, đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 07 tháng 02 năm 2013
Vốn điều lệ : 173.999.910.000 đồng (Một trăm bảy mươi ba tỷ chín trăm chín mươi chín triệu chín trăm mười nghìn đồng)
Trụ sở chính : 28 Mạc Đĩnh Chi, P.Đakao, Quận 1, Tp.HCM
Điện thoại : (+84.8) 3824 4975
Fax : (+84.8) 3822 1484
Website : www.congtyhai.com
Mã cổ phiếu : HAI

I. Thông tin chung

1. HAI chặng đường phát triển:

2013

Tiếp tục được bình chọn hàng Việt Nam chất lượng cao, top 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt nam

2012

Công ty thành lập Trung Tâm Nghiên Cứu và Phát Triển Sản Phẩm tại số 358 Kinh dương vương, P.An lạc, Q.Bình Tân ngày 10/04/2012

2010

Công ty cổ phần nông dược HAI chính thức chuyển việc niêm yết từ Trung Tâm Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội sang Sở Giao Dịch Chứng Khoán TP.Hồ Chí Minh ngày 07/04/2010

2006

Công ty cổ phần nông dược HAI chính thức được niêm yết cổ phiếu tại Trung Tâm Giao Dịch Chứng Khoán Hà Nội ngày 27/12/2006

2004

Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn đã ký quyết định số 2616/QĐ/BNN-TCCB chuyển doanh nghiệp nhà nước Công Ty Bảo Vệ Thực Vật II thành Công ty cổ phần nông dược HAI với giấy phép kinh doanh số 4103003108 cấp ngày 07/02/2005

1993

Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm thành lập Công Ty Vật Tư Bảo Vệ Thực Vật II – Trục thuộc Bộ Nông Nghiệp Và Công Nghiệp Thực Phẩm (nay là Bộ Nông Nghiệp và Phát Triển Nông Thôn)

1992

Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm quyết định tách Công Ty Vật Tư Bảo Vệ Thực Vật Phía Nam khỏi Cục Trồng Trọt và Bảo Vệ Thực Vật và đứng ra trực tiếp quản lý

1986

Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm, Công ty Vật Tư và Bảo Vệ Thực Vật Phía Nam được thành lập, trực thuộc Cục Trồng Trọt và Bảo Vệ Thực Vật của Bộ Nông Nghiệp và Công Nghiệp Thực Phẩm

2. Thông điệp

Sứ mệnh

- ✦ Tuyển chọn nhân viên để trở thành đội ngũ chuyên nghiệp dựa trên tiêu chuẩn văn hoá và sự tiến bộ của công ty. Luôn luôn đánh giá năng lực nhân viên, tạo mọi điều kiện tốt nhất để phát huy tài năng cũng như có chính sách đãi ngộ và động viên tinh thần nhân viên.
- ✦ Cung cấp các sản phẩm nông dược, phân bón và dịch vụ hỗ trợ khác nhau với chất lượng tốt nhất, hoàn toàn đáp ứng lợi ích và hiệu quả của sản phẩm trong canh tác nông nghiệp của nông dân.
- ✦ Giữ gìn những điều tích cực, tinh thần và vật chất để đóng góp vào sự phát triển của cộng đồng xã hội.





Tầm nhìn

- ✦ Trở thành một trong những công ty hàng đầu chuyên phân phối sản phẩm nông dược và các dịch vụ bảo vệ thực vật tại thị trường Việt Nam từ 2015 đến 2020.

3. Ngành nghề kinh doanh

Ngành kinh doanh chính của công ty vẫn là sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật. Với doanh số chiếm trên 95% là nguồn doanh thu lớn nhất mà công ty tập trung chọn hướng đi vào lĩnh vực chính yếu. Trong giai đoạn tài chính thắt chặt, công ty không đầu tư dàn trải, không đầu tư dài hạn vì chưa mang lại hiệu quả.

Doanh thu tập trung vào các sản phẩm của các công ty đa quốc gia lớn trên thế giới như:

Công ty	Sản phẩm tiêu biểu
 Dow AgroSciences (USA)	Thuốc trừ đạo ôn lúa BEAM 75WP , thuốc trừ cỏ CLINCHER 10EC, CLIPPER 250D 
Công ty DuPont (Hoa Kỳ)  The miracles of science™	Thuốc trừ sâu AMMATE , thuốc trừ cỏ ALLY 

Các công ty Nhật bản
Nissan Chemical



NISSAN CHEMICALS

Ishihara Sangyo Kaisha



ISHIHARA SANGYO
KAISHA

Nippon Soda



NIPPON SODA

Otsuka AgriTechno Co.,

A OAT Otsuka AgriTechno Co., Ltd.



Thuốc trừ cỏ Sirius



Thuốc trừ sâu



Bên cạnh đó, tỷ trọng doanh thu sản phẩm mang nhãn hiệu của Công ty HAI đang ký kinh doanh ngày một tăng trưởng và phát triển ổn định. Đây là chiến lược lâu dài cho sự phát triển ổn định và bền vững.



4. Địa bàn kinh doanh

Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại An Giang

Địa chỉ: ấp Hòa Phú 1, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang

ĐT: (076) 3651464

Fax: (076) 3836334

E mail: angiang@congtyhai.com



Diện tích 2004m²

Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại Sóc Trăng

Địa chỉ: ấp Tâm Phước, xã Đại Tâm, huyện Mỹ Xuyên, tỉnh Sóc Trăng

ĐT: (079) 3893888

Fax: (079) 3893250

E mail: soctrang@congtyhai.com



Diện tích 842m²

Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại Kiên Giang

Địa chỉ: xã Mông Thọ B, huyện Châu Thành, tỉnh Kiên Giang

ĐT: (077) 3919250

Fax: (077) 3919.249

Email: kiengiang@congtyhai.com



Diện tích 981m²

**Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại
Cần Thơ**

Địa chỉ: Lô 30A4, khu công nghiệp Trà Nóc,
quận Bình Thủy, TP Cần Thơ

ĐT: (0710) 3843042

Fax: (0710) 3843519

Email: cantho@congyhai.com



Thuê dài hạn

**Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại
Đồng Tháp**

Địa chỉ: 407 Nguyễn Trãi, thị trấn Mỹ Tho,
huyện Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp

ĐT: (067) 3872966

Fax: (067) 3872967

Email: dongthap@congyhai.com



Diện tích 649m²

**Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại
Tiền Giang**

Địa chỉ: Km 1991, Quốc lộ 1, ấp Mỹ cần, xã
Nhị Mỹ, huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang

Điện thoại: (073) 3826047

Fax: (073) 3826968

E mail: tiengiang@congyhai.com



Diện tích 1.920m²

Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại Đồng Nai

884 QL1A, xã Bàu Hàm, huyện Thống Nhất, tỉnh Đồng Nai

ĐT: (061) 3771810

Fax: (061) 3771809

E-mail: dongnai@congyhai.com



Diện tích 2.116m²

Chi nhánh Công ty CP nông dược HAI tại Hà Nội

Phòng 2404- Nhà 24-T1, Khu đô thị Trung Hòa Nhân Chính, Quận Cầu Giấy, TP Hà Nội

ĐT: (04) 62512466

Fax: (04) 62512467

E-mail: hanoi@congyhai.com



Văn phòng diện tích 83m²

Công ty TNHH MTV nông dược HAI-Quy Nhơn

Đường Tô Hiệu, cụm Công nghiệp Quang Trung, phường Quang Trung, TP Quy Nhơn, tỉnh Bình Định

ĐT: (056) 3746813

Fax: (056) 3746814

E-mail: haiqnco@gmail.com



Thuê dài hạn 2000m²

Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm

358 Kinh Dương Vương, P.An Lạc, Q.Bình Tân

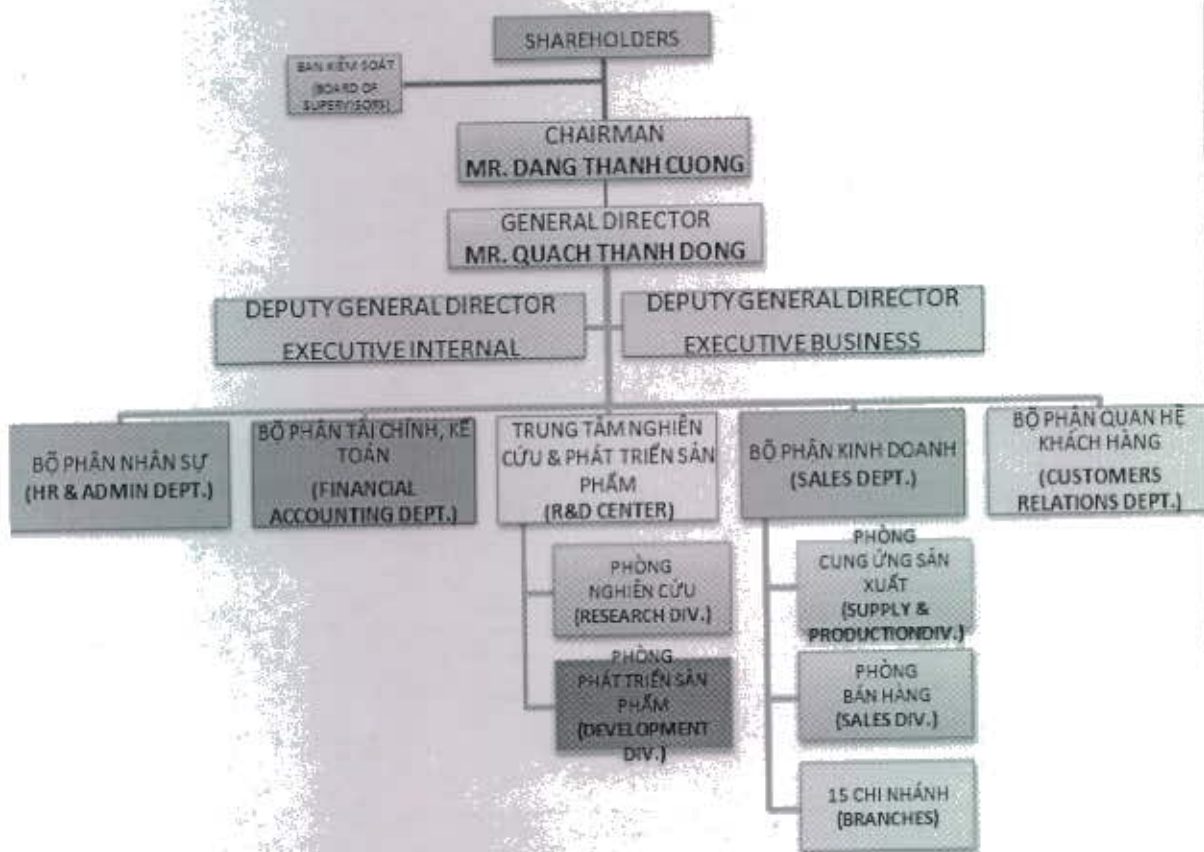
ĐT: (08) 37522256 – 62600709 Fax: (08) 38752973



Diện tích 4.506m²

5. Mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

5.1 Mô hình quản trị



5.2 Cơ cấu bộ máy quản lý

HAI có trụ sở chính tại Thành Phố Hồ Chí Minh với mạng lưới chi nhánh phủ rộng khắp Việt Nam bao gồm: 1 văn phòng đại diện tại Campuchia, 13 chi nhánh ở Việt Nam

5.3 Các công ty liên doanh, liên kết và công ty con

(ĐVT: triệu đồng)

Đầu tư công ty con	Tỷ lệ vốn góp	Vốn điều lệ	Vốn góp
CÔNG TY TNHH HAI QUY NHƠN	100%	5.000	5.000
Đầu tư vào công ty liên doanh liên kết			
CÔNG TY TNHH HAI MINH LONG	50%	22.000	11.000
CÔNG TY CỔ PHẦN BÓN ĐÚNG	50%	30.000	15.000
CÔNG TY CP TMNN SÔNG MÈ KÔNG	30%	40.000	12.000

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG NĂM 2013

1. Tình hình hoạt động và kết quả kinh doanh năm 2013

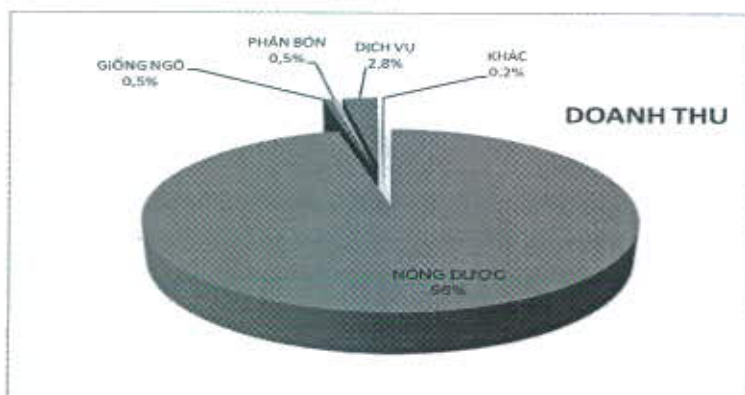
1.1 Những công tác chính trong năm

- ✓ Năm 2013 ngành thuốc bảo vệ thực vật cạnh tranh quyết liệt, các công ty đưa ra nhiều chính sách khuyến mãi thu hút khách hàng nhận hàng. Để bán được hàng phải cạnh tranh chiết khấu mới bán được hàng.
- ✓ Năm 2013 công ty đưa ra chính sách bán hàng thu tiền ngay, điểm mạnh là tránh rủi ro công nợ nhưng dần dần chỉ bán hàng cho đại lý có tài chính tốt, còn lại (đa số) hoặc mua cầm chừng hoặc chuyển sang mua hàng công ty khác có chính sách tốt hơn.
- ✓ Cuối vụ để hoàn thành mục tiêu kinh doanh Ban điều hành đã đưa ra chính sách kích lệ đại lý nhận hàng, cuối năm doanh thu tăng 9% khách hàng hưởng ứng nhận hàng để đạt chỉ tiêu và hưởng các quyền lợi chiết khấu.

1.2 Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2013

Chỉ tiêu	Năm 2012	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013	TH/CK (%)	TH/KH (%)
	(a)	(b)	(c)	(c/a)	(c/b)
Vốn điều lệ	173.999.910.000	173.999.910.000	173.999.910.000	100	100
Vốn chủ sở hữu	403.160.401.757		387.452.500.095	96	
Tổng doanh thu	834.447.982.841	840.000.000.000	919.157.989.882	110	109
Lãi trước thuế	54.551.665.713	67.018.000.000	64.455.416.924	118	96
Lãi sau thuế	40.707.809.601	50.263.500.000	46.306.560.534	114	92
EPS	2.340	2.889	2.661	116	92
Cổ tức	30%	20%	20%		

1.3 Công ty có các ngành kinh doanh chính như sau



CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

- ✓ Năm 2013 tình hình sản xuất nông nghiệp diễn biến phức tạp, vừa thuận lợi và cũng không ít khó khăn. Đó là các loại dịch hại cây trồng giảm đáng kể, dẫn đến sản xuất lúa gạo được mùa, sản lượng tăng. Tuy nhiên, tình hình xuất khẩu gạo giảm khá lớn so với năm 2012 và đơn giá xuất khẩu cũng giảm theo. Do vậy, giá lúa cũng giảm làm cho nông dân không có lợi nhuận.
- ✓ Về tài chính tín dụng, nông dân không bán được lúa không có tiền đầu tư tái sản xuất, dẫn đến một số doanh nghiệp bị nợ đọng lớn từ các khách hàng và nông dân.
- ✓ Sự xuất hiện tham gia kinh doanh nông dược của các doanh nghiệp trong nước và cả nước ngoài ngày càng nhiều đã làm cho sự cạnh tranh trở nên khốc liệt hơn rất nhiều so với các năm trước.
- ✓ Doanh thu tập trung vào các sản phẩm của các công ty đa quốc gia trên thế giới như:
- ✓ Sản phẩm công ty nước ngoài chiếm 67% doanh thu.
- ✓ Sản phẩm công ty HAI chiếm 29% doanh thu.

Sản phẩm mới đưa vào thị trường	Sản phẩm không còn phân phối
<ul style="list-style-type: none"> -Bộ BB (Beam + Bonny) -Lipman 80WG -Mimic 20SC -Wellof 3GR -Wellof 330EC -Phân bón gốc Sumicoat -Phân bón lá Hoàng Hồ Sĩ -Phân bón lá Tekka -Hạt giống bắp lai DK9955 	<ul style="list-style-type: none"> -Dithane M 80WP (Cty Dow giao cho nhà phân phối khác). -Lannate 40SP (theo Thông tư 03 không được kinh doanh tại VN). -Lasso 48EC (theo Thông tư 03 không được kinh doanh tại VN) -Oncol 20EC/25WP (Cty Otsuka không bán nguyên liệu để sản xuất).

2. Tổ chức và nhân sự

2.1 Ban điều hành:

- Ông Quách Thành Đồng – Tổng giám đốc
- Ông Nguyễn Công Chiến – P.Tổng giám đốc
- Ông Trần Hữu Hạnh – P.Tổng giám đốc
- Ông Nguyễn Huỳnh Đăng – Giám Đốc tài chính – kiêm Kế toán trưởng
- Ông Nguyễn Đức Thuận – Giám đốc trung tâm nghiên cứu

2.2 Nguồn lực

Nội dung	Năm 2013	Năm 2012
----------	----------	----------

Số lượng lao động (người)	246	192
Trên Đại học	19	10
Đại học	163	146
Cao đẳng	7	6
Khác	47	30

2.3 Hệ thống bán hàng

- ✓ Năm 2013, các chi nhánh vẫn tiếp tục mở rộng thêm những đại lý khách hàng. Phía Bắc bán trực tiếp cho nhiều đại lý ở miền núi; các tỉnh miền trung mở thêm một số khách hàng nhỏ ở các vùng sâu; miền nam tập trung bán cho khách hàng lớn.
- ✓ Năm 2013, công ty xuất khẩu trực tiếp kim ngạch thu được gần 460.000USD, sản phẩm xuất khẩu chủ yếu thuốc BVTV nhãn hiệu của công ty HAI. Các sản phẩm nước ngoài ủy quyền đăng ký chưa nhiều. Tuy nhiên, trong thời gian sắp đến sản phẩm nước ngoài sẽ tăng và thị trường này sẽ tiếp tục mở rộng.

2.4 Đầu tư cơ sở hạ tầng

Công ty HAI đã thành lập **Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm** tại Kho B4 cũ (quận Bình Tân, Tp.HCM) tiếp tục đầu tư máy móc, thiết bị, nhân lực phục vụ việc nghiên cứu, khu đất của công ty thuộc dự án Trung tâm thương mại và cao ốc văn phòng cho thuê chưa có vốn đầu tư. Các chức năng hoạt động chính của Trung tâm NC & PTSP như phòng thí nghiệm, phòng họp tập huấn cho nhân viên, phòng làm việc của đội ngũ nhân viên quảng bá, nghiên cứu, mục đích khảo nghiệm thuốc và nghiên cứu hoạt chất thuốc BVTV sao cho có hiệu quả,...

Hoàn thành đưa vào sử dụng Văn phòng làm việc Chi Nhánh Kiên Giang và nhà lưới tại Củ Chi.

3. Các chỉ số tài chính

Chỉ tiêu	Đơn vị	2013	2012
<u>Khả năng thanh toán</u>			
Hệ số thanh toán hiện hành	Lần	1,88	2,09
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,19	0,09
<u>Cơ cấu nguồn vốn</u>			
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	43,65	38,4
Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	56,35	61,6
<u>Cơ cấu tài sản</u>			
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	19,57	22,3

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	80,43	77,7
Tỷ suất sinh lời			
Tỷ suất lãi sau thuế/Tổng tài sản	%	6,73	6,2
Tỷ suất lãi sau thuế/D.thu thuần	%	5,04	4,9
Tỷ suất lãi sau thuế/VĐT của CSH	%	26,61	23,4

4. Những mục tiêu đã thực hiện trong năm 2013

- **Hình thành Trung tâm nghiên cứu và Phát triển sản phẩm:** ngay tại khu đất dành để xây dựng Trung tâm thương mại và văn phòng cho thuê nhưng chưa có kinh phí triển khai. Chức năng của Trung tâm NC & PTSP sẽ đầu tư phòng thí nghiệm, nhà lưới khảo nghiệm để nghiên cứu, khảo nghiệm các loại thuốc bảo vệ thực mang lại hiệu quả cao.

- **Nhiều sản phẩm mới đã đưa vào kinh doanh:** Aviso 350SC, Colyna 200TB, Honeycin 6%, Bộ 3 sản phẩm BBC, Suron 80WP, Gekko 20SC,...



- **Mở rộng kênh bán hàng – xuất khẩu:** sang thị trường Cam-pu-chia kim ngạch xuất khẩu đạt 460.000USD, đồng thời đã đăng ký xong thêm được 04 sản phẩm ủy quyền của công Dow AgroSciences.

- **Chăm sóc khách hàng:** hình thành chuyên biệt Bộ phận Quan hệ khách hàng, với mục tiêu làm tốt công tác thỏa mãn nhu cầu của khách hàng từ đại lý đến nông dân; giải quyết những khiếu nại từ chất lượng sản phẩm đến các chính sách, dịch vụ. Tổ chức những sự kiện cho khách hàng, hỗ trợ giúp đỡ người thân của đại lý trong những trường hợp khó khăn như bệnh tật, học hành, thi cử. Đồng thời làm cầu nối cho các phòng ban hoàn thành tốt công việc được giao.

4. Đầu tư

Các dự án vẫn đang trong giai đoạn đầu tư cơ bản, không bổ sung vốn đầu tư. Trong giai đoạn kinh tế khó khăn, tín dụng siết chặt công ty tập trung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính, không chủ trương dàn trải đầu tư XDCB.

1) **Dự án Công ty Cổ phần Thương mại nông nghiệp Sông Mê Kông (Đồng Tháp):** vốn điều lệ 40 tỷ, tỷ lệ góp vốn của HAI là 30%, đã góp 12.000.000.000 đồng. Dự án được hình thành từ ý tưởng cùng một vài công ty cùng ngành đầu tư xây dựng siêu thị nông nghiệp phục vụ kinh doanh các mặt hàng nông nghiệp từ dụng cụ, máy móc, giống, thuốc BVTV,... tương tự như các nước trong khu vực kinh doanh rất thành công. Tuy nhiên, trong giai đoạn suy thoái, việc sử dụng vốn vay đầu tư không khả thi, do đó tạm dừng đầu tư hoặc chuyển đổi thành dự án khác hoặc thoái vốn.

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

- 2) **Công ty cổ phần Bốn Đúng (Bình Phước):** vốn điều lệ 30 tỷ, tỷ lệ góp vốn của HAI là 50%, đã góp 15.000.000.000 đồng. Đã nộp xong tiền thuê đất 07ha và đang xây dựng văn phòng, nhà kho. Công ty đã bắt đầu hoạt động kinh doanh nhỏ để trả lương cho các nhân viên quản lý tại dự án. Mô hình sản xuất nguyên liệu chính từ hóa chất cơ bản đang trong giai đoạn nghiên cứu.
- 3) **Công ty TNHH HAI Minh Long (Long An):** vốn điều lệ 22 tỷ, tỷ lệ góp vốn của HAI là 50%. Các hoạt động: cho thuê kho, vận tải hàng hóa, gia công đóng gói. Kết quả kinh doanh đã có lợi nhuận, chi trả lợi tức 500 triệu đồng. Chuẩn bị đưa hệ thống sản xuất thuốc BVTV dạng hạt vào sản xuất.
- 4) **Dự án Trung tâm thương mại và văn phòng cho thuê (Q.Bình Tân, TpHCM):** chưa có nguồn vốn để xây dựng mặc dù xác định vị trí của dự án rất hấp dẫn, thuận lợi. Tuy nhiên do nhu cầu phải hình thành **Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm** và để tận dụng quỹ đất của dự án, công ty đã xây dựng văn phòng làm việc và phòng thí nghiệm cho Trung tâm với tổng kinh phí là 3.429.221.103 đồng. Trung tâm NC & PTSP đã đi vào hoạt động từ tháng 7/2012.
- 5) **Chi nhánh Đồng Tháp:** Do vị trí thuê cũ của chi nhánh nằm trong khu thị trấn không thể chứa hàng hóa và không thuận lợi giao dịch. Tháng 4/2012 công ty đã mua lại diện tích đất khoảng 700m² có sẵn nhà đúc bê-tông cấp 3, 1 trệt 1 lầu làm văn phòng và diện tích đất thổ cư có thể xây kho chứa thuốc BVTV.
- 6) **Đầu tư cổ phiếu – tài chính:**
 Những cổ phiếu này đã được công ty đầu tư nhiều năm trước, theo kế hoạch công ty sẽ bán những cổ phiếu này để thu hồi vốn, nhưng năm nay tình trạng suy thoái vẫn tiếp tục, chỉ số VN-Index, HNX-Index liên tục giảm điểm, công ty chưa thể thoái vốn ở những cổ phiếu này.

Tình hình đầu tư năm 2013

Cổ phiếu	Số lượng (CP)	Giá trị sổ sách (đồng)	DPĐTTC 2013 (đồng)
CTCP Khử trùng Việt Nam (VFG)	214 800	8.974.200.000	
CTCP Bảo vệ Thực vật Sài Gòn	71 500	2.249.390.000	(383.240.000)
Ngân hàng TMCP Việt Á	643 717	14.177.400.000	(6.836.255.658)
Tổng cộng		25.400.990.000	(7.219.495.658)

7) Công ty TNHH MTV Nông dược HAI-Quy Nhơn:

- Căn cứ Nghị quyết của HĐQT về việc tách Chi nhánh Công ty CP Nông dược HAI tại Quy Nhơn thành Công ty Trách nhiệm hữu hạn 100% vốn đầu tư của công ty.

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

- Công ty TNHH MTV nông dược HAI-Quy Nhơn được thành lập theo Giấy phép đăng ký kinh doanh số 4100649155 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Định cấp ngày 6/7/2007. Ngành nghề kinh doanh mua bán vật tư nông nghiệp; sản xuất, gia công vật tư nông nghiệp.

- Vốn đầu tư vào Công ty TNHH MTV nông dược HAI-Quy Nhơn 5 tỷ đồng.

- Tình hình doanh thu của Công ty TNHH MTV HAI-Quy Nhơn

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	2012	2013	%
Doanh thu	48.329.318.414	42.230.896.171	-12,64%
Lãi sau thuế	751.736.593	631.024.953	- 16,06%

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2014

1. Kế hoạch kinh doanh 2014

1.1 Kinh doanh

Tiếp tục tập trung vào lĩnh vực chính kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, phân bón.

Tăng thêm sản phẩm nhãn hiệu HAI, sản phẩm công ty nước ngoài, các hoạt chất mới như thuốc ốc, kích thích sinh trưởng, thuốc sử dụng cho công nghệ sau thu hoạch.

Đẩy mạnh xuất khẩu, công ty chính thức nhận thêm được 4 giấy phép sản phẩm của Dow AgroSciences được phép kinh doanh tại Campuchia. Hỗ trợ tiêu ngạch bán hàng qua Lào.

CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2014

(Đơn vị tính: đồng)

Chỉ tiêu	Thực hiện 2013 hợp nhất	Kế hoạch 2014	%
Vốn điều lệ	173.999.910.000	173.999.910.000	100%
Tổng doanh thu	919.157.989.882	850.000.000.000	92%
Giá vốn hàng bán	755.489.404.619	695.000.000.000	92%
Lợi nhuận gộp	163.668.585.263	155.000.000.000	95%
Chi phí hoạt động	109.909.366.893	106.000.000.000	96%
- CP tài chính	14.551.436.768	14.000.000.000	96%
- CP bán hàng	74.455.993.398	74.000.000.000	99%
- CP quản lý	20.901.936.727	18.000.000.000	86%
LN trước thuế	64.455.416.924	60.000.000.000	93%
LN sau thuế	46.306.560.534	45.000.000.000	97%
Chia cổ tức	20%	Dự kiến 20%	

1.2 Đầu tư

Các dự án liên doanh : Công ty CP thương mại nông nghiệp Sông Mê Kông sẽ thoái vốn; Công ty CP Bốn Đứng, Công ty TNHH HAI Minh Long tiến hành khai thác.

Đầu tư cổ phiếu – tài chính, tìm cơ hội thoái vốn các loại cổ phần này khi thị trường có giá tốt.

1.3 Các giải pháp thực hiện

- ✓ Duy trì và củng cố hệ thống khách hàng cũ có hợp tác tốt, đồng thời mở thêm khách hàng tiềm năng mới thay thế khách hàng cũ hợp tác không tốt của ngành thuốc BVTV.
- ✓ Đầu tư phát triển thị trường những sản phẩm mới có chất lượng tốt Aviso 350SC, Wellof 3GR/330EC, Mimic 20SC, Gorop 500EC, Hoàng hồ Si,... Ổn định và tăng trưởng trở lại những sản phẩm bị phá giá Hopsan 75EC, Altach 5EC, Carbenda Supper.
- ✓ Tiếp tục nghiên cứu đưa ra các sản phẩm thuốc BVTV thay thế cho những sản phẩm ngừng kinh doanh hoặc không còn phân phối.
- ✓ Mở mới thêm khách hàng kinh doanh thuộc ngành giống.
- ✓ Hoàn thiện và đẩy mạnh hoạt động của Chi nhánh Sơn La nơi có thị phần bấp bồng rất lớn của cả nước.
- ✓ Dự kiến thành lập Chi nhánh Đắc Lắc thay thế Chi nhánh Bình Phước để tăng cường vào thị trường hạt giống ngô và cây công nghiệp
- ✓ Hoàn thiện và đẩy mạnh hoạt động của Chi nhánh Campuchia.
- ✓ Xây dựng mới ngành phân bón
- ✓ Nhanh chóng thâm nhập vào thị trường hoa kiềng và vườn rau gia đình
- ✓ Tham gia đầu tư và thu mua bấp hạt cung ứng nguồn nguyên liệu cho ngành sản xuất thức ăn chăn nuôi.
- ✓ Cơ cấu lại tổ chức và nguồn nhân lực phục vụ cho bán hàng, cụ thể thay mới giám đốc chi nhánh An Giang, Đồng Tháp và Lâm Đồng.
- ✓ Xây dựng chế độ trả lương thưởng nhằm khuyến khích người lao động cố gắng hoàn thành công việc được giao và được hưởng những quyền lợi vật chất cho những gì đã đóng góp.

- ✓ Tiếp tục tinh giảm những lao động yếu kém và tuyển dụng mới người lao động có kỹ năng chuyên môn, làm việc hiệu quả.

BÁO CÁO HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2013 & KẾ HOẠCH NĂM 2014

A. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2013:

I. TÌNH HÌNH CHUNG:

Chúng ta thực hiện nhiệm vụ năm 2013 trong bối cảnh kinh tế thế giới biến động rất phức tạp và khó khăn, thương mại sụt giảm mạnh, tăng trưởng toàn cầu thấp so với dự báo đầu năm, tác động tiêu cực đến nền kinh tế. Ở trong nước, việc thắt chặt tài khoá và tiền tệ để ổn định kinh tế vĩ mô, kiềm chế lạm phát là cần thiết nhưng hệ quả là cầu nội địa giảm mạnh, lãi suất tín dụng giảm nhưng doanh nghiệp khó tiếp cận vốn, các doanh nghiệp liên quan đến lĩnh vực thuốc bảo vệ thực vật hạn chế đầu tư. Bối cảnh trên đã làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, và đặt ra những thách thức lớn cho Hội đồng quản trị trong việc lựa chọn chính sách và chỉ đạo điều hành thực hiện kế hoạch chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông năm 2012 đã giao.

Trong năm qua, Hội đồng quản trị của Công ty cũng đã triển khai nhiều giải pháp đồng bộ để thực hiện các mục tiêu đề ra, bằng việc chủ động phân công nhiệm vụ cho Ban điều hành triển khai Nghị quyết của Đại hội trên cơ sở linh hoạt bám sát diễn biến của thị trường, định hướng, chỉ đạo kịp thời cùng Ban điều hành thực hiện nhiệm vụ SXKD, nhưng kết quả SXKD còn một số chỉ tiêu chưa đạt kế hoạch Đại hội đồng cổ đông năm 2012 đã giao.

Trong năm qua, Hội đồng quản trị của Công ty cũng đã triển khai nhiều giải pháp đồng bộ để thực hiện các mục tiêu đề ra, bằng việc chủ động phân công nhiệm vụ cho Ban điều hành triển khai Nghị quyết của Đại hội trên cơ sở linh hoạt bám sát diễn biến của thị trường, định hướng, chỉ đạo kịp thời cùng Ban điều hành thực hiện nhiệm vụ SXKD, nhưng kết quả SXKD còn một số chỉ tiêu chưa đạt kế hoạch Đại hội đồng cổ đông năm 2012 đã giao.

Nhân sự HĐQT và Ban Kiểm soát :

Trong năm 2013, Hội đồng quản trị Công ty gồm 05 thành viên và Ban kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên, tất cả các thành viên của HĐQT Công ty và Ban kiểm soát Công ty đều được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 bầu chọn, gồm:

Hội đồng quản trị:

- Ông Đặng Thanh Cường - Chủ tịch
- Ông Quách Thành Đồng - Phó chủ tịch
- Ông Phan Thế Thành - Ủy viên
- Ông Mai Trí Dũng - Ủy viên
- Ông Phạm Trường Sơn - Ủy viên

Ban kiểm soát:

- Bà Nguyễn Thị Thu Hồng - Trưởng ban
- Bà Phạm Thị Mai Hương - Ủy viên
- Ông Nguyễn Đức Hiếu - Ủy viên.

II. CÁC CÔNG TÁC CHỦ YẾU CỦA HĐQT CÔNG TY THỰC HIỆN NĂM 2013:

1) Công tác quản lý, giám sát các lĩnh vực hoạt động SXKD:

Trong năm 2013, đứng trước khó khăn của tình hình kinh tế trong nước nói chung cũng như của ngành nông dược nói riêng, Hội đồng quản trị Công ty đã xác định rõ

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

những khó khăn thử thách mà Công ty phải đối mặt. Trên cơ sở đó Hội đồng quản trị đã tập trung nâng cao công tác quản trị công ty, tăng cường công tác quản lý giám sát tất cả các lĩnh vực hoạt động của Công ty bám sát theo các mục tiêu, định hướng đã đề ra. Đồng thời xây dựng và điều chỉnh kế hoạch sản xuất kinh doanh cho phù hợp hơn với tình hình thực tiễn và mang tính khả thi cao. Hội đồng quản trị đã tăng cường chỉ đạo, thực hiện đúng vai trò quản lý, giám sát và tạo điều kiện thuận lợi để Ban điều hành Công ty triển khai thực hiện các chỉ tiêu mà đại hội đồng cổ đông thường niên đã thống nhất thông qua.

Kết quả về cơ bản các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty vẫn được duy trì ổn định và đạt được chỉ tiêu kế hoạch đề ra. Tuy nhiên bên cạnh những lĩnh vực hoạt động đạt kết quả thì trong năm cũng có những mặt hoạt động không đạt chỉ tiêu kế hoạch đề ra làm ảnh hưởng đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh chung của Công ty như công tác thu công nợ tồn đọng tại các chi nhánh.

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2013:

STT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2012	So sánh (%)
		Giá trị (đồng)	Giá trị (đồng)	
1	Doanh thu	919,157,989,882	834,447,982,841	10%
2	Lợi nhuận gộp	163,668,585,263	134,287,536,538	22%
3	Chi phí tài chính	14,551,436,768	22,892,037,786	-36%
4	Chi phí bán hàng	74,455,993,398	56,360,703,374	32%
5	Chi phí quản lý doanh nghiệp	20,901,936,727	10,443,318,820	100%
6	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	56,158,617,057	47,667,353,146	18%
7	Lợi nhuận khác	8,039,859,455	7,054,537,651	14%
8	Tổng lợi nhuận trước thuế	64,455,416,924	54,551,665,713	18%
9	Lợi nhuận sau thuế TNDN	46,306,560,534	40,707,809,601	14%
10	EPS	2,661	2,340	13,7%

2) Chỉ đạo công tác quản trị tài chính kế toán:

Trong năm 2013, khó khăn về thị trường là rất lớn, thêm vào đó là sự thắt chặt tín dụng cũng như điều kiện giải ngân, cho vay của các ngân hàng đã kéo theo những khó khăn và áp lực vô cùng lớn về vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trước tình hình đó, Hội đồng quản trị Công ty đã chỉ đạo và cùng Ban điều hành triển khai một cách đồng bộ và linh hoạt các giải pháp nhằm tháo gỡ khó khăn trong công tác quản trị tài chính. Bên cạnh việc liên hệ chặt chẽ với các ngân hàng để đảm bảo vốn phục vụ cho yêu cầu nhiệm vụ sản xuất kinh doanh với hạn mức tín dụng cao, lãi suất thấp, vv.. Hội đồng quản trị cùng ban điều hành Công ty tập trung tối đa vào việc thu hồi công nợ tồn đọng tại các đại lý...

3) Chỉ đạo công tác đầu tư:

Tình hình đầu tư tại công ty con và công ty liên doanh, liên kết:

Nhìn chung các hoạt động đầu tư vào công ty con và công ty liên doanh liên kết đã đi vào hoạt động nhưng kết quả chưa cao do tình hình chung của thị trường. Tiếp tục thúc đẩy hoạt động kinh doanh tại các công ty liên doanh liên kết và công ty con. Riêng công ty cổ phần TMNN Sông Mê Kông sẽ tiếp tục tìm kiếm đối tác để thoái vốn.

Hoạt động đầu tư tài chính công ty tiếp tục lựa chọn thời điểm thích hợp để thoái vốn, cắt lỗ. Trong năm 2013 công ty đã thoái vốn 300.000 cổ phiếu của công ty cổ phần khừ trùng giám định việt nam, hiện còn nắm giữ 214.800 cổ phiếu.

ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH DÀI HẠN

(ĐVT: triệu đồng)

Đầu tư công ty con	Tỷ lệ vốn góp	Vốn điều lệ	Vốn góp	Giá trị sổ sách 30/09/2013	Doanh thu 30/09/2013	Lợi nhuận sau thuế 30/09/2013
CÔNG TY TNHH HAI QUÝ NHƠN	100%	5.000	5.000		42.231	63
Đầu tư vào công ty liên doanh liên kết						
CÔNG TY TNHH HAI MINH LONG	50%	22.000	11.000	11.308	26.454	1.01
CÔNG TY CỔ PHẦN BÓN ĐÚNG	50%	30.000	15.000	14.752	5.253	(55)
CÔNG TY CP TMNN SÔNG MÊ KÔNG	30%	40.000	12.000	12.002	-	
Đầu tư dài hạn khác			Số lượng CP			
CÔNG TY CP KHỨ TRÙNG VIỆT NAM			214.800	8.974	-	
CÔNG TY CP BVTV SÀI GÒN			71.500	2.249	-	
NGÂN HÀNG TMCP VIỆT Á			643.717	14.177	-	
Dự phòng đầu tư dài hạn						
CÔNG TY CP BVTV SÀI GÒN				(383)		
NGÂN HÀNG TMCP VIỆT Á				(6.836)		

4) Đánh giá việc thực hiện nhiệm vụ của HĐQT và Ban điều hành Công ty:

a) Hoạt động của HĐQT

Trên cơ sở kế hoạch của năm 2013 đã đề ra và thực tế triển khai thực hiện, với chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn được quy định, Hội đồng quản trị đã tiến hành giám sát, quản lý, chỉ đạo điều hành hoạt động của Công ty theo đúng pháp luật, Điều lệ Công ty. Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thông qua; đã xác định được các vấn đề trọng tâm trong hoạt động của Công ty trong từng giai đoạn để đưa ra kế hoạch hoạt động phù hợp, đồng thời, cùng với Ban Điều hành tập trung giải quyết những vấn đề có ảnh hưởng lớn tới Công ty như: công tác thu hồi công nợ, công tác quản lý tài chính vv ...

Trong năm qua HĐQT đã tiến hành các cuộc họp và đưa ra các Quyết định, Nghị Quyết thông qua các vấn đề chính sau :

- Xem xét, thông qua báo cáo Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh quý và nhiệm vụ trọng tâm của quý tiếp theo.

- Xem xét thông qua kết quả hoạt động SXKD năm 2013, phương hướng kế hoạch SXKD năm 2014 cũng như các tài liệu, báo cáo khác trình Đại hội đồng cổ đông Công ty năm 2013.

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

- Phê duyệt phương án cơ cấu, sắp xếp lại tổ chức của Công ty bao gồm : Sáp nhập, giải thể, thành lập mới các đơn vị trực thuộc.
- Phê duyệt quy chế, quy định nội bộ của Công ty để phù hợp với yêu cầu nhiệm vụ SXKD và thực tiễn hiện nay.
- Cử thành viên Hội đồng quản trị độc lập là Ông Mai Trí Dũng phụ trách về vấn đề lương thưởng, nhân sự của Công ty.
- Các nội dung khác: HĐQT đã thực hiện tốt việc cung cấp các tài liệu, thông tin cho Ban Kiểm soát thực hiện nhiệm vụ kiểm tra, giám sát Hội đồng Quản trị, Ban điều hành Công ty trong việc quản lý và điều hành doanh nghiệp.

b) Công tác giám sát hoạt động đối với Ban điều hành Công ty

Hội đồng Quản trị Công ty đã thường xuyên thực hiện công tác giám sát, chỉ đạo hoạt động của Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý khác. Việc giám sát thực hiện qua các báo cáo tại phiên họp định kỳ của HĐQT; qua việc tham dự và có ý kiến tại các cuộc họp định kỳ của Ban điều hành, các cuộc họp nội bộ để xem xét, xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất – kinh doanh ; qua các báo cáo, văn bản của Ban điều hành gửi đến HĐQT.

HĐQT đã hỗ trợ, tạo điều kiện tối đa để Ban điều hành chủ động và đẩy mạnh các hoạt động sản xuất – kinh doanh nhằm hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2013.

Nhìn chung, Ban điều hành đã luôn luôn bám sát phương hướng, nhiệm vụ đề ra trong năm 2013, bám sát tình hình thực tiễn, linh hoạt trong việc điều hành các hoạt động sản xuất-kinh doanh của Công ty. Việc phối hợp giữa HĐQT và Ban điều hành Công ty tương đối tốt trên cơ sở Quy chế hoạt động của Hội đồng Quản trị và sự phối hợp giữa Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc Công ty. Tập thể CBCNV Công ty vẫn tiếp tục giữ vững tinh thần đoàn kết nội bộ, từng bước vượt qua khó khăn, thách thức.

Kết quả giám sát đối với Ban Tổng giám đốc :

Căn cứ điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty và những quy chế, quy định đã ban hành. Hội đồng quản trị giao quyền cho Ban Tổng giám đốc quyết định công việc kinh doanh hàng ngày của Công ty, đồng thời tổ chức thực hiện các quyết định, kế hoạch kinh doanh và phương hướng hoạt động của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông giao cho. Thông qua cơ chế kiểm tra, giám sát bằng các báo cáo định kỳ mỗi quý và kết quả hoạt động kinh doanh, tình hình hoạt động Công ty và các báo cáo đột xuất khi có yêu cầu, Hội đồng quản trị đánh giá Ban Tổng giám đốc đã thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao theo đúng quy định của pháp luật hiện hành, Điều lệ Công ty, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị; đảm bảo lợi ích hợp pháp tối đa của Công ty và cổ đông. Tuy nhiên Ban Tổng giám đốc Công ty cũng cần phải bám sát hơn nữa những chủ trương, nghị quyết, quyết định của HĐQT Công ty ; triển khai thực hiện nhiệm vụ kịp thời để đảm bảo tính hiệu quả cao hơn ; cần quản lý chính sách bán hàng và công tác thu hồi công nợ một cách chặt chẽ ; quản lý chi phí một cách hiệu quả ; hiện nay, bộ máy công ty công kênh dẫn đến chi phí phát sinh khá cao.

THÙ LAO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT :

Thực hiện theo Nghị Quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 thông qua thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2013 như sau :

- Thù lao Hội đồng quản trị : 5.000.000 đồng/người/tháng

Tổng số thành viên HĐQT: 05 thành viên

Tổng thù lao năm 2013 : 300.000.000 đồng

- Thù lao Ban kiểm soát : 3.000.000 đồng/người/ tháng

Tổng số thành viên BKS : 03 thành viên

Tổng thù lao năm 2013 : 108.000.000 đồng

Tổng thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2013 : 408.000.000 đồng.

B. PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT CÔNG TY NĂM 2014

- Tăng cường công tác quản lý, giám sát chỉ đạo các hoạt động của Ban Tổng giám đốc, nhằm đảm bảo thực hiện hiệu quả nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 đề ra, chỉ đạo các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty nhằm đưa Công ty vượt qua được giai đoạn khó khăn của nền kinh tế, giữ vững sự ổn định và phát triển bền vững, tiếp tục nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Các chỉ tiêu kế hoạch năm 2014 :

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2014	So 2013
1	Vốn điều lệ	173,999,910,000	
2	Tổng doanh thu	850,000,000,000	92%
3	Giá vốn hàng bán	684,000,000,000	92%
4	Lợi nhuận gộp	166,000,000,000	22%
5	Chi phí hoạt động	106,000,000,000	96%
	- Chi phí tài chính	14,000,000,000	96%
	- Chi phí bán hàng	74,000,000,000	99%
	- Chi phí quản lý	18,000,000,000	86%
6	Lợi nhuận trước thuế	60,000,000,000	93%
7	Lợi nhuận sau thuế TNDN	45,000,000,000	97%
8	Chia cổ tức	Dự kiến 20%	

- Tăng cường hơn nữa vai trò của các thành viên HĐQT, xây dựng cụ thể hóa chương trình hành động của HĐQT ; gắn vai trò, trách nhiệm của từng thành viên HĐQT trong các lĩnh vực được phân công, tăng cường sự phối hợp quản lý giữa các thành viên nhằm nâng cao hiệu quả quản lý, giám sát các mặt hoạt động của Công ty theo đúng quy định của Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty.
- Tiếp tục hoàn thiện bộ máy quản lý điều hành Công ty, củng cố tổ chức sản xuất kinh doanh phù hợp với sự phát triển của Công ty.
- Tiếp tục rà soát, hoàn thiện các quy chế đã ban hành, xây dựng các quy chế mới phù hợp với yêu cầu mới và các văn bản pháp quy hiện hành, tạo cơ sở pháp lý cho mọi hoạt động Sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Tiếp tục rà soát, đánh giá lại nguồn nhân lực, tiếp tục thực hiện việc cơ cấu sắp xếp lại nguồn nhân lực đảm bảo tinh gọn nhẹ, phát huy tối đa năng lực, trí tuệ, trách nhiệm của người lao động.

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

6. Chỉ đạo việc đẩy mạnh công tác thu hồi nợ xấu tại các đại lý, có chế tài cụ thể thưởng phạt đối với các đơn vị về công tác thu hồi nợ xấu, đồng thời xây dựng lại các chính sách bán hàng nhằm tăng doanh số và hạn chế nợ xấu của công ty.
7. Phát triển kênh phân phối đi đôi với việc phát triển hoạt động dịch vụ, sản phẩm nhằm đa dạng hóa hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty.
8. Quan tâm đến đời sống của người lao động về các vấn đề như: lương, thưởng, chế độ chăm sóc sức khỏe, thực hiện tốt quyền lợi của cổ đông như: trả cổ tức, tạo điều kiện thuận lợi để cổ đông tiếp nhận thông tin và các ý kiến đóng góp xây dựng Công ty.
9. Tiếp tục củng cố và nâng cao công tác quản trị Công ty, đồng thời nâng cao vai trò quản trị và kiểm soát rủi ro trong quản trị tài chính; tiếp tục nâng cao tính minh bạch trong hoạt động của Công ty, nâng cao vai trò của thành viên Hội đồng quản trị độc lập; kiện toàn các quy chế, quy trình, quy định của Công ty phù hợp với tình hình hoạt động kinh doanh và quy định của pháp luật.

C. QUẢN TRỊ RỦI RO

Rủi ro	Ảnh hưởng
Rủi ro kinh tế	Kinh tế trong giai đoạn suy thoái, GDP tăng trưởng mức thấp 5-6% giảm phát đi kèm lãi suất cao. Giá đầu vào tăng trong khi giá bán cạnh tranh, làm cho doanh thu giảm, lợi nhuận giảm
Rủi ro tiền tệ, tỷ giá	Hàng nhập khẩu thanh toán bằng USD hoặc EUR, rủi ro do biến động tỷ giá ngoại tệ. Do khan hiếm ngoại tệ sẽ gây khó khăn thanh toán, phải thanh toán tỷ giá cao làm giảm lợi nhuận.
Rủi ro nhà cung cấp	Tỷ trọng doanh thu phân phối cho các công ty nước ngoài chiếm trên 70%. Những thay đổi chính sách của nhà cung cấp sẽ ảnh hưởng lớn đến doanh thu, lợi nhuận: không giao phân phối hoặc tăng giá.
Rủi ro nợ phải thu khó đòi	Đầu tư kinh doanh nông nghiệp rủi ro cao: nông dân mua nợ, thiên tai hạn hán mất mùa nông dân không có tiền trả nợ.

D. BÁO CÁO TÀI CHÍNH (đính kèm BCTC hợp nhất)

Địa chỉ đăng tải các Báo cáo tài chính : www.congtyhai.com

TP.Hồ Chí Minh, ngày 24 tháng 12 năm 2013

Người đại diện theo pháp luật



QUÁCH THÀNH ĐỒNG

