

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ
CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG
KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA
PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ
PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH
CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh
cấp ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 11/09/2015)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số 66./GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng
khoán Nhà nước cấp ngày 18 tháng 10 năm 2017)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp sau khi Ủy ban Chứng khoán
Nhà nước chấp thuận tại www.congtyhai.com

TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN



CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

Địa chỉ: 28 Mạc Đĩnh Chi, P.ĐaKao, Q.1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 38244975 Fax: (84-8) 38221484

Website: www.congtyhai.com

TỔ CHỨC TƯ VẤN

VI Securities

CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ

**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ
VIỆT NAM**

Địa chỉ: Tầng 03, 59 Quang Trung, phường Nguyễn Du,
quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 39445888 Fax: (84-4) 39445889

Website: www.vise.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Ông Phạm Thanh Vương – Thư ký Hội đồng quản trị

Số điện thoại: (84-8) 3829 2805

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CẤP CHỨNG NHẬN ĐĂNG KÝ
CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG
KÝ CHÀO BÁN CỔ PHIẾU ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA
PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CỔ
PHIẾU. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh
cấp ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 11/09/2015)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

(Giấy chứng nhận đăng ký chào bán số . . ./GCN-UBCK do Chủ tịch Ủy ban Chứng
khoán Nhà nước cấp ngày . . . tháng . . . năm . . .)

Bản cáo bạch này và tài liệu bổ sung sẽ được cung cấp sau khi Ủy ban Chứng khoán
Nhà nước chấp thuận tại www.congtyhai.com

TỔ CHỨC CHÀO BÁN CỔ PHẦN



CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

Địa chỉ: 28 Mạc Đĩnh Chi, P.ĐaKao, Q.1, Tp.HCM

Điện thoại: (84-8) 38244975 Fax: (84-8) 38221484

Website: www.congtyhai.com

TỔ CHỨC TƯ VẤN

VI Securities

CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 03, 59 Quang Trung, phường Nguyễn Du,
quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 39445888 Fax: (84-4) 39445889

Website: www.vise.com.vn

Phụ trách công bố thông tin:

Ông Phạm Thanh Vương – Thư ký Hội đồng quản trị

Số điện thoại: (84-8) 3829 2805

CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI

(Giấy chứng nhận ĐKDN số 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh cấp ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 11/09/2015)

CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RA CÔNG CHÚNG

Tên cổ phiếu:	Cổ phiếu Công ty Cổ phần Nông dược HAI
Mệnh giá:	10.000 đồng
Giá bán:	10.000đ/cp
Tổng số lượng chào bán	
cho cổ đông hiện hữu:	67.028.541 cổ phần
Tổng giá trị chào bán:	670.285.410.000 đồng

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Tên công ty:	CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN HÀ NỘI
Địa chỉ:	Số 3, ngõ 1295, đường Giải Phóng, P.Hoàng Liệt, Q.Hoàng Mai, TP.Hà Nội
Điện thoại:	(84-4) 3974 5080 Fax: (84-4) 3974 5083

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Tên công ty:	CTCP CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM
Trụ sở:	Tầng 03, 59 Quang Trung, phường Nguyễn Du, quận Hai Bà Trung, Hà Nội
Điện thoại:	(84-4) 39445888 Fax: (84-4) 39445889

MỤC LỤC

I.	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	6
1.	Rủi ro kinh tế	6
2.	Rủi ro luật pháp	7
3.	Rủi ro đặc thù	7
3.1.	Rủi ro nhân sự	7
3.2.	Rủi ro kinh doanh	8
4.	Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán	9
5.	Rủi ro pha loãng	10
6.	Rủi ro về quản trị công ty	12
7.	Rủi ro khác	13
II.	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	14
1.	Tổ chức phát hành	14
2.	Tổ chức tư vấn	14
III.	CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT	15
IV.	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH	16
1.	Giới thiệu chung về tổ chức phát hành	16
2.	Ngành nghề kinh doanh chính	16
3.	Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	17
4.	Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty	18
5.	Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông	27
6.	Danh sách sở hữu công ty con và liên kết	28
6.1.	Danh sách công ty con	28
6.2.	Danh sách công ty liên kết	29
7.	Hoạt động kinh doanh	29
7.1.	Sản phẩm, dịch vụ chính của CTCP Nông dược HAI	29
7.2.	Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm	37
7.3.	Nguyên liệu và các yếu tố đầu vào	42
7.4.	Chi phí hoạt động kinh doanh	44
7.5.	Phát triển sản phẩm, dịch vụ mới	45

7.6. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ của Công ty	46
7.7. Hoạt động Marketing	48
7.8. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền	49
7.9. Các hợp đồng lớn đang thực hiện	49
8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất	50
9. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo	51
9.1. Nhân tố thuận lợi	51
9.2. Nhân tố bất lợi	51
10. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành	52
10.1. Vị thế của công ty trong ngành	52
10.2. Triển vọng phát triển của ngành	53
10.3. Đối thủ cạnh tranh	54
10.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới	54
11. Chính sách lao động	55
11.1. Số lượng và cơ cấu lao động	55
11.2. Các chính sách với người lao động	56
12. Tình hình tài chính	58
12.1. Các chỉ tiêu cơ bản	58
12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu	62
13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng	63
13.1. Hội đồng quản trị	63
13.2. Ban Tổng giám đốc	70
13.3. Ban Kiểm soát	71
14. Tài sản	72
15. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo	77
15.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty	77
15.2. Căn cứ để đạt được chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh nói trên	77
16. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức	79
17. Thời gian dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức	79
18. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của doanh nghiệp	79

19	Các thông tin, các tranh chấp, kiện tụng, liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán	79
V.	CỔ PHIẾU CHÀO BÁN	79
VI.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN	86
1.	Mục đích chào bán	86
2.	Thông tin dự án	86
2.1.	Thông tin chung về dự án	86
2.2.	Thông tin về Công ty TNHH Đầu tư và phát triển Địa ốc HAI	87
2.3.	Chi tiết đầu tư	88
2.4.	Đánh giá hiệu quả kinh tế của dự án	91
VII.	KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN	91
VIII.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN	92
IX.	PHỤ LỤC	92

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Sự phát triển và rủi ro của nền kinh tế thông thường được đánh giá thông qua các yếu tố cơ bản như tốc độ tăng trưởng GDP, lạm phát, lãi suất, tỷ giá hối đoái... Khi nền kinh tế đang trong chu kỳ tăng trưởng, các yếu tố vĩ mô được kiểm soát chặt chẽ, sức cầu tăng mạnh tạo động lực thúc đẩy hoạt động sản xuất kinh doanh cho các doanh nghiệp. Tuy nhiên, khi nền kinh tế bước vào giai đoạn suy thoái, các yếu tố bất lợi xảy ra như lãi suất và lạm phát tăng cao, tỷ giá hối đoái có nhiều biến động, tăng trưởng GDP chững lại, nhu cầu tiêu dùng có xu hướng giảm sẽ tạo lực cản đến sự phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Rủi ro tăng trưởng và lạm phát: Trong bối cảnh kinh tế thế giới những năm qua có nhiều bất ổn, sản xuất trong nước gặp nhiều khó khăn, Chính phủ đã tập trung chỉ đạo quyết liệt các ngành, các cấp thực hiện chính sách điều hành nền kinh tế ưu tiên ổn định kinh tế vĩ mô. Theo đó, GDP năm 2015 tăng 6.68% so với năm 2014, vượt mục tiêu 6.2% của Quốc hội và dự báo của nhiều tổ chức trong nước và quốc tế. Tuy nhiên, động lực của tăng trưởng chủ yếu đến từ khối FDI trong khi khó khăn và những vấn đề nội tại của nền kinh tế trong nước vẫn chưa được giải quyết như cầu tiêu dùng và cầu đầu tư nội địa phục hồi yếu, quá trình tái cơ cấu hệ thống ngân hàng và giải quyết nợ xấu chưa có những chuyển biến rõ nét. Cùng với đó, lạm phát ở mức thấp cũng thể hiện nhu cầu trong nước đang phục hồi rất chậm. Chỉ số giá tiêu dùng (CPI) cả nước năm 2015 tăng 0,63% so với năm 2014; bình quân mỗi tháng CPI chỉ tăng 0,05%. Đây là tốc độ tăng tương đối thấp kể từ năm 2001 đến nay. Bước sang năm 2016, Chính phủ chủ trương tiếp tục thực hiện các chính sách ổn định kinh tế vĩ mô, điều chỉnh giảm lãi suất cho vay, đẩy nhanh tiến trình xử lý nợ xấu, chủ động đưa ra các gói hỗ trợ lãi suất để hỗ trợ doanh nghiệp. Nhìn chung, mặc dù các điều kiện về kinh tế trong nước cũng như toàn cầu đã và đang được cải thiện nhưng vẫn chưa phục hồi hoàn toàn sau khủng hoảng, tăng trưởng vẫn còn chậm và tiềm ẩn nhiều nguy cơ bất lợi.

Rủi ro lãi suất: Rủi ro lãi suất xảy ra do biến động lãi suất trên thị trường khiến cho chi phí đi vay của doanh nghiệp tăng lên làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Từ năm 2014 đến nay, mặt bằng lãi suất cho vay đã được điều chỉnh giảm mạnh, từ mức trên 20%/năm xuống còn khoảng 8-13%/năm ở thời điểm này do nguồn vốn của các ngân hàng vẫn đang dồi dào. Lãi suất huy động giảm sẽ tạo điều kiện để lãi suất cho vay có thể tiếp tục giảm thêm sau đó một thời gian. Điều này sẽ giảm bớt áp lực chi phí lãi vay cho các doanh nghiệp nói riêng và hỗ trợ cho đà phục hồi của nền kinh tế nói chung trong bối cảnh tổng cầu chỉ phục hồi ở mức vừa phải.

2. Rủi ro luật pháp

Để tăng cường hiệu quả quản lý cũng như tạo hành lang pháp lý cho các doanh nghiệp tăng trưởng và phát triển, Nhà nước đã thực hiện ban hành một loạt các hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật nhằm điều chỉnh hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.

Công ty cổ phần Nông dược HAI hoạt động theo mô hình công ty cổ phần, mọi hoạt động của Công ty được điều chỉnh bởi hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật bao gồm: Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán, các văn bản pháp luật và các thông tư hướng dẫn liên quan.

Việt Nam đang trong quá trình phát triển và hội nhập với kinh tế thế giới, tuy nhiên khung pháp lý và luật pháp vẫn chưa được đổi mới tương xứng với tốc độ phát triển kinh tế và đang trong quá trình nỗ lực xây dựng và hoàn thiện. Do vậy, mọi thay đổi và diễn giải, hướng dẫn pháp luật hiện hành có thể dẫn đến những hậu quả không mong đợi và gây ra những ảnh hưởng bất lợi tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

3.1. Rủi ro nhân sự

Công ty cổ phần Nông dược HAI là một doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp. Do đó, nhân sự cao cấp và có trình độ chuyên môn giỏi cho hoạt động nghiên cứu là một yếu tố quyết định sự thành bại của Công ty. Tuy nhiên, nguồn nhân sự chất lượng cao ngành này ở Việt Nam còn hạn chế do xu hướng né tránh ngành nông nghiệp của các sinh viên ngay từ giai đoạn chọn trường đại

học. Ngoài ra, phần lớn nhân sự cao cấp thường di chuyển nhiều giữa các tổ chức lớn khác nhau. Ý thức được rủi ro này, Công ty tập trung đào tạo chuyên môn cho nhân viên, tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp và thân thiện, có chính sách đãi ngộ tốt để thu hút và duy trì một đội ngũ nhân sự ổn định.

3.2. Rủi ro kinh doanh

Công ty cổ phần Nông dược HAI hoạt động trong ngành nông nghiệp với 2 lĩnh vực kinh doanh chính bao gồm: kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật và kinh doanh giống cây trồng. Mức độ tiêu thụ các sản phẩm của Công ty hàng năm phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khách quan như: diện tích đất nông nghiệp, mức độ thâm canh tăng vụ, diễn biến dịch bệnh trong năm, diễn biến thời tiết, chính sách của các cơ quan quản lý. Do đó, các kết quả kinh doanh liên quan đến lĩnh vực nông nghiệp của Công ty sẽ phần nào bị ảnh hưởng bởi các yếu tố khó dự đoán.

3.2.1. Rủi ro về sự suy giảm của diện tích đất nông nghiệp

Nguyên nhân chính khiến diện tích đất nông nghiệp tại các vùng đồng bằng bị suy giảm là quá trình đô thị hóa nhanh và hậu quả của hiện tượng biến đổi khí hậu. Nước ta đang trong quá trình công nghiệp hóa, hiện đại hóa nên việc chuyển đổi mục đích sử dụng đất từ đất nông nghiệp sang đất phục vụ cho các dự án công nghiệp sẽ khiến diện tích đất dành cho nông nghiệp bị đe dọa. Theo Hội Quy hoạch phát triển đô thị Việt Nam, với tốc độ đô thị hóa như hiện nay, Việt Nam có khoảng 870 đô thị tương đương với diện tích dành cho xây dựng đô thị khoảng 335.000 ha, trong đó phần lớn là đất nông nghiệp bị thu hồi. Ngoài ra, hiện tượng biến đổi khí hậu và nước biển dâng cũng khiến cho diện tích lớn đất nông nghiệp tại các vùng ven biển và ven lưu vực sông biển mất. Với các rủi ro như trên, diện tích đất nông nghiệp khó mở rộng sẽ làm ảnh hưởng đến nhu cầu đối với các sản phẩm phục vụ cho hoạt động sản xuất nông nghiệp của Công ty.

3.2.2. Rủi ro về diễn biến thời tiết

Ngành nông nghiệp chịu ảnh hưởng rất lớn từ điều kiện thời tiết. Năng suất cây trồng, tình hình sâu bệnh cũng biến động qua từng vụ mùa theo diễn biến thời tiết tại vụ mùa đó. Nếu tình hình thời tiết thuận lợi thì khả năng chống chịu đối với sâu bệnh của cây trồng nhìn chung là tốt hơn so với các vụ sản xuất có tình

hình thời tiết xấu. Vì vậy, xét trên khía cạnh hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, tình hình thời tiết không thuận lợi có thể làm tăng nhu cầu sử dụng các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật của Công ty cổ phần Nông dược HAI.

3.2.3. Rủi ro cạnh tranh trên thị trường tiêu thụ sản phẩm

Thị trường thuốc bảo vệ thực vật tại Việt Nam hiện tại có số lượng doanh nghiệp đông đảo với hơn 140 doanh nghiệp hoạt động tuy nhiên thị phần tập trung tại một số doanh nghiệp lớn trong ngành như: Công ty TNHH Syngenta Việt Nam, CTCP Bảo vệ Thực vật An Giang, CTCP Nông nghiệp Cần Thơ, CTCP Nông dược HAI và CTCP Khử trùng Việt Nam. Do rào cản gia nhập ngành thấp, sản phẩm giữa các doanh nghiệp khá tương đồng nên mức cạnh tranh trong ngành ngày càng cao chưa kể đến nguy cơ từ hàng nhập khẩu có xuất xứ Trung Quốc. Các sản phẩm trong ngành khó nhận biết về chất lượng và phân biệt hàng giả, hàng nhái. Do đó, các doanh nghiệp lớn trong ngành chủ yếu tìm kiếm lợi thế nhờ hệ thống phân phối rộng khắp và tận dụng quy mô để giảm giá thành sản xuất.

Không nằm ngoài quy luật cạnh tranh đó, Công ty cổ phần Nông dược HAI tập trung mở rộng hệ thống phân phối trên cả nước, từ vùng Đông Nam Bộ cho đến một số tỉnh phía Bắc đồng thời mở chi nhánh và xúc tiến thương mại tại Lào và Campuchia. Ngoài ra, Công ty cũng có kế hoạch đầu tư mở rộng ngành giống để tạo một chuỗi giá trị khép kín trong ngành nông nghiệp khi mà lĩnh vực kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật không còn nhiều dư địa để tăng trưởng.

4. Rủi ro của đợt chào bán và của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

4.1. Rủi ro của đợt chào bán

Xu hướng tăng trưởng ổn định của thị trường chưa được khẳng định chắc chắn trong khi hoạt động của các doanh nghiệp nói chung vẫn còn gặp nhiều khó khăn và điều kiện kinh tế vĩ mô vẫn cần cải thiện thêm. Đợt chào bán cổ phiếu của Công ty sẽ phụ thuộc vào diễn biến tình hình thị trường chứng khoán niêm yết tại thời điểm chính thức chào bán, các yếu tố vĩ mô, tâm lý của các nhà đầu tư cũng như sự hấp dẫn của cổ phần Công ty. Thực tế là từ đầu năm 2017 tới nay, giá thị trường của HAI dao động tại mức giá 3.360-6.000 đồng/cổ phiếu.

Nếu diễn biến như vậy tiếp tục diễn ra thì với giá chào bán 10.000/cổ phiếu cao hơn thị giá sẽ khiến cho tâm lý các cổ đông dè dặt khi thực hiện quyền mua. Vì vậy, có thể xảy ra rủi ro không bán hết số cổ phiếu dự định chào bán. Để hạn chế rủi ro này, trong trường hợp tỷ lệ chào bán thành công của đợt phát hành dưới 60%, Hội đồng quản trị công ty đã được Đại hội đồng cổ đông ủy quyền thực hiện phân phối số cổ phiếu này cho các đối tượng khác mà Hội đồng quản trị thấy là phù hợp, với điều kiện giá bán không thấp hơn giá bán cho cổ đông hiện hữu và đảm bảo tuân thủ đúng các quy định của pháp luật, đảm bảo quyền lợi của cổ đông hiện hữu của HAI. Trong trường hợp vẫn không bán hết số cổ phần dự định chào bán, Hội đồng quản trị sẽ chủ động tìm kiếm nguồn vốn từ các nguồn vay khác để đảm bảo việc thực hiện kế hoạch đầu tư các dự án theo mục đích phát hành cổ phiếu.

4.2. Rủi ro của dự án sử dụng tiền thu được từ đợt chào bán

Toàn bộ số vốn thu được từ phát hành cổ phiếu sẽ được đầu tư xây dựng Dự án Cao Ốc Văn Phòng Trung tâm Thương mại HAI địa chỉ số 358 Kinh Dương Vương-phường An Lạc- quận Bình Tân-TP.HCM. Dự án khi đưa vào hoạt động dự kiến sẽ tạo ra 7.410 m² sàn thương mại, 6.016 m² sàn văn phòng và 24 căn hộ cho thuê, góp phần cung cấp cho nhu cầu của khu vực. Ngoài việc giải quyết công ăn việc làm cho hàng trăm lao động trong thời gian xây dựng, Dự án còn giải quyết việc làm cho ít nhất 12 nhân viên Việt Nam làm việc trực tiếp quản lý tòa nhà với mức lương trung bình 11 triệu/ người/tháng.

Mặc dù đầu tư vào lĩnh vực bất động sản được coi là đầu tư trái ngành với Công ty cổ phần Nông dược HAI nhưng trong bối cảnh thị trường bất động sản hiện đang dần phục hồi và hứa hẹn nhiều tiềm năng phát triển trong tương lai, cộng thêm có sự hỗ trợ của cổ đông lớn là Tập đoàn FLC - một trong những thương hiệu uy tín trong lĩnh vực phát triển các dự án bất động sản tại Việt Nam thì với Dự án này, Công ty tin tưởng sẽ sử dụng tốt và có hiệu quả số tiền thu được từ đợt chào bán. Do vậy, rủi ro của việc đầu tư này là không cao và mang lại nhiều lợi ích cho Công ty và xã hội, rủi ro nếu có chủ yếu đến từ kết quả hoạt động kinh doanh trong tương lai của Công ty.

5. Rủi ro pha loãng

Pha loãng cổ phiếu là kết quả của việc phát hành thêm cổ phiếu phổ thông của một doanh nghiệp. Việc pha loãng cổ phiếu có thể gây ra ảnh hưởng:

- Giá trị giao dịch của mỗi cổ phiếu sẽ được điều chỉnh căn cứ vào giá phát hành đợt cổ phiếu mới;
- Phần trăm sở hữu hay quyền bỏ phiếu của các cổ đông hiện thời có thể giảm xuống;
- Thu nhập cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS) có thể suy giảm do thu nhập được chia cho số lượng cổ phiếu lớn hơn;
- Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS) có thể giảm do số lượng cổ phiếu tăng.

Cụ thể, tại thời điểm chốt danh sách thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành thêm của cổ đông hiện hữu, giá tham chiếu của cổ phiếu Công ty trong ngày giao dịch không hưởng quyền sẽ được tính theo nguyên tắc sau:

- Nếu giá phát hành quyền mua của cổ phiếu cao hơn mức giá đóng cửa của cổ phiếu trước ngày không hưởng quyền thì Sở GDCK Tp. Hồ Chí Minh sẽ không điều chỉnh giá tham chiếu của cổ phiếu;
- Nếu giá phát hành quyền mua của cổ phiếu thấp hơn mức giá đóng cửa của cổ phiếu trước ngày không hưởng quyền thì giá tham chiếu tại ngày giao dịch không hưởng quyền của cổ phiếu sẽ được điều chỉnh kỹ thuật theo công thức sau:

$$\text{Giá thị trường (điều chỉnh)} = \frac{PR(t-1) + I_1 * PR}{(1 + I_1)}$$

Trong đó:

PR(t-1) là giá giao dịch của cổ phiếu trước ngày chốt danh sách thực hiện quyền

PR là giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu.

I1: Tỷ lệ vốn tăng

Ví dụ: Giả sử:

- Giá giao dịch của cổ phiếu tại phiên giao dịch liền trước phiên giao dịch không hưởng quyền là 12.000 đồng/cổ phiếu.
- Theo phương án phát hành dự kiến, giá phát hành thêm cho cổ đông hiện hữu là 10.000 đồng/cổ phiếu.

- Tỷ lệ phát hành cho cổ đông hiện hữu là 7:4

$$\text{Giá thị trường điều chỉnh} = \frac{12.000 + 10.000 \cdot \frac{4}{7}}{\left(1 + \frac{4}{7}\right)} = 11.272 \text{ (đồng/cổ phiếu)}$$

Việc phát hành một lượng lớn cổ phiếu ra thị trường cho cổ đông hiện hữu (hơn 67 triệu cổ phiếu) tạo ra một lượng cung lớn trên thị trường và có thể vượt quá khả năng hấp thụ của cổ đông. Đối với các cổ đông từ chối quyền mua, tỷ lệ sở hữu cổ phiếu hay quyền bỏ phiếu của các cổ đông hiện hữu sẽ bị giảm xuống. Ngoài ra, chỉ số thu nhập trên mỗi cổ phần (EPS) cũng sẽ giảm do tổng số lượng cổ phần lưu hành tăng lên so với hiện tại và việc sử dụng vốn thu được từ đợt phát hành cho mục đích tăng vốn lưu động sẽ chưa tạo ra ngay doanh thu, lợi nhuận như kỳ vọng. Khi đó, EPS được tính như sau:

$$\text{EPS} = \frac{\text{Lợi nhuận sau thuế - Cổ tức cổ phiếu ưu đãi}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Ví dụ, lợi nhuận sau thuế năm 2017 theo kế hoạch là 84 tỷ đồng.

Khi đó:

$$\text{EPS năm 2017 (dự kiến)} = \frac{84.000.000.000}{117.299.314} \approx 716 \text{ đồng/cổ phần}$$

$$\text{EPS năm 2017 (dự kiến)} = \frac{84.000.000.000}{184.327.855} \approx 455 \text{ đồng/cổ phần}$$

Sau khi chào bán, EPS 2017 của HAI bị giảm 36,4% so với trước khi chào bán. Việc phát hành thêm cổ phiếu cũng có thể khiến giá trị sổ sách trên mỗi cổ phiếu (BVPS) giảm khi số lượng cổ phiếu lưu hành tăng lên. Khi đó, BVPS sẽ được tính với công thức:

$$\text{BVPS} = \frac{\text{Vốn chủ sở hữu}}{\text{Số lượng cổ phiếu đang lưu hành}}$$

Tại thời điểm 31/12/2016, giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần của Công ty cổ phần Nông dược HAI là 11.491 đồng/cổ phần. Tại thời điểm kết thúc đợt chào bán, nếu tốc độ vốn chủ sở hữu thấp hơn tốc độ tăng số lượng cổ phần sau đợt phát hành thì giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần sẽ giảm.

6. Rủi ro về quản trị công ty

Việc tăng quy mô vốn một cách nhanh chóng có thể sẽ gây ra rủi ro về quản trị công ty. Rủi ro này bao gồm:

- Rủi ro về quản trị nguồn vốn và tài sản;
- Rủi ro về quản trị nguồn nhân lực;
- Rủi ro về vận hành quy trình, hệ thống;
- Rủi ro về xây dựng văn hóa doanh nghiệp và trách nhiệm cộng đồng.

Khi quy mô công ty tăng nhanh dẫn tới việc phải điều chỉnh bộ máy quản lý phù hợp để hạn chế tối thiểu các rủi ro nêu trên.

7. Rủi ro khác

Bên cạnh những nhân tố rủi ro trên, còn một số nhân tố rủi ro mang tính bất khả kháng như: thiên tai, chiến tranh hay dịch bệnh hiểm nghèo trên quy mô lớn. Những rủi ro này hiếm khi xảy ra nhưng nếu xảy ra sẽ để lại những hậu quả thực sự nghiêm trọng, tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và phát triển của Công ty. Ngoài ra, sự thay đổi của chính sách tiền tệ, cơ chế thanh toán, lãi vay, phí và các điều kiện ràng buộc của ngân hàng, kho bạc Nhà nước cũng tạo nên các rủi ro bất khả kháng cho doanh nghiệp.

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

1. Tổ chức phát hành

Công ty Cổ phần Nông dược HAI

Ông Trần Quang Huy	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Quách Thành Đồng	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông Nguyễn Thiện Phú	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát
Ông Phạm Thanh Vương	Chức vụ: Kế toán trưởng

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này.

2. Tổ chức tư vấn

Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam (VISEcurities)

Người đại diện: Ông Vũ Hoàng Minh

Chức vụ: Tổng Giám đốc

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty cổ phần Nông dược HAI. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Nông Dược HAI cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM VÀ TỪ VIẾT TẮT

- Tổ chức phát hành	Công ty Cổ phần Nông dược HAI
- Tổ chức tư vấn, VISEcurities	Công ty cổ phần Chứng khoán Quốc tế Việt Nam
- Công ty	Công ty Cổ phần Nông dược HAI
- Báo cáo tài chính Công ty mẹ	Là báo cáo tài chính của Công ty Cổ phần Nông dược HAI
- Báo cáo tài chính hợp nhất	Là báo cáo được lập trên cơ sở hợp nhất báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Nông dược HAI và các Công ty con, công ty liên kết
- BCTC	Báo cáo tài chính
- Giấy chứng nhận ĐKKD	Giấy chứng nhận Đăng ký kinh doanh
- BHXH	Bảo hiểm xã hội
- BHYT	Bảo hiểm y tế
- CBCNV	Cán bộ công nhân viên
- CTCP	Công ty Cổ phần
- DT	Doanh thu
- DTT	Doanh thu thuần
- ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông
- GDP	Gross Domestic Product – Tổng sản phẩm nội địa
- HĐQT	Hội đồng quản trị
- HMLK	Hao mòn lũy kế
- LNST	Lợi nhuận sau thuế
- TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
- UBCKNN	Ủy ban chứng khoán Nhà nước
- VSD	Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam
- VCSH	Vốn chủ sở hữu

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

1. Giới thiệu chung về tổ chức phát hành

- Tên tiếng Việt: Công ty Cổ phần Nông dược HAI
- Tên tiếng Anh: HAI Agrochem Joint Stock Company
- Tên viết tắt: HAI JSC
- Địa chỉ giao dịch: 28 Mạc Đĩnh Chi, Phường Ka Đao, Quận 1, TP.HCM
- Điện thoại: (84-8) 3824 4975
- Fax: (84-4) 3822 1484
- Website: www.congtyhai.com
- Logo: 
- Giấy chứng nhận ĐKDN: 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 11/09/2015.
- Vốn điều lệ: 1.172.993.140.000 đồng
(Một nghìn một trăm bảy mươi hai tỷ, Chín trăm chín mươi ba triệu, Một trăm bốn mươi nghìn đồng chẵn../.)

2. Ngành nghề kinh doanh chính

Theo Giấy chứng nhận ĐKKD 0301242080 do Sở Kế hoạch và Đầu tư TP.Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 07/02/2005, đăng ký thay đổi lần thứ 15 ngày 11/09/2015, các ngành nghề kinh doanh của Công ty, bao gồm:

TT	Tên ngành	Mã ngành
1	Sản xuất hóa chất cơ bản	2011
2	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: Mua bán hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh), phân bón. Mua bán thuốc bảo vệ thực vật. Mua bán hạt nhựa.	4669
3	Sản xuất phân bón và hợp chất ni tơ Chi tiết: Sản xuất phân bón (không sản xuất tại trụ sở)	2012
4	Nhân và chăm sóc cây giống nông nghiệp Chi tiết: Sản xuất giống cây trồng (không sản xuất tại trụ sở)	0130
5	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống Chi tiết: Mua bán giống cây trồng, hạt giống, cung cấp giống cây	4620

	trồng. Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống (không hoạt động tại trụ sở)	
6	Sản xuất thuốc trừ sâu và sản phẩm hóa chất khác dùng trong nông nghiệp Chi tiết: sản xuất thuốc bảo vệ thực vật (không sản xuất tại trụ sở)	2021
7	Trồng lúa Chi tiết: Sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0111
8	Trồng ngô và cây lương thực có hạt khác Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0112
9	Trồng cây lấy sợi Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0116
10	Trồng cây có hạt chứa dầu Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0117
11	Trồng rau, đậu các loại và trồng hoa, cây cảnh Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0118
12	Trồng cây ăn quả Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0121
13	Trồng cây điều Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0123
14	Trồng cây hồ tiêu Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0124
15	Trồng cây cà phê Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0126
16	Trồng cây gia vị, cây dược liệu Chi tiết: sản xuất hạt giống (không sản xuất tại trụ sở)	0128
17	Hoạt động dịch vụ trồng trọt Chi tiết: dịch vụ bảo vệ thực vật, cung cấp giống cây trồng	0161
18	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: cho thuê kho, văn phòng. Kinh doanh bất động sản	6810
19	Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác Chi tiết: cho thuê máy móc thiết bị sản xuất ngành nông nghiệp	7730
20	Cho thuê xe có động cơ Chi tiết: cho thuê xe tải	7710
21	Quảng cáo Chi tiết: dịch vụ quảng cáo thương mại	7310
22	Nghiên cứu thị trường và thăm dò dư luận Chi tiết: dịch vụ nghiên cứu thị trường	7320
23	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại	8230

3. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Nông Dược HAI tiền thân là Công ty Vật tư Bảo Vệ Thực Vật II được thành lập năm 1993 theo Quyết định số 100NN-TCCB/QĐ của Bộ Nông nghiệp và Công nghiệp Thực phẩm nay là Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn. Ngày 30/08/2004, Bộ trưởng Bộ Nông nghiệp và Phát triển Nông thôn đã ký Quyết định số 2616/QĐ/BNN-TCCB về việc chuyển doanh nghiệp Nhà nước Công ty Bảo vệ Thực vật II thành Công ty cổ phần Nông Dược HAI theo Giấy phép kinh doanh số 0301242080 được Sở Kế hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 07/02/2005.

Công ty cổ phần Nông dược HAI chính thức niêm yết cổ phiếu tại Trung tâm giao dịch chứng khoán Hà Nội vào ngày 27/12/2006 và được chuyển niêm yết sang Sở giao dịch chứng khoán TP. Hồ Chí Minh từ ngày 07/04/2010.

Ngày 10/04/2012, Công ty thành lập Trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm tại số 358 Kinh Dương Vương, phường An Lạc, quận Bình Tân, TP. Hồ Chí Minh.

4. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty

Tại thời điểm niêm yết cổ phiếu trên Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội vào ngày 27/12/2006, vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI là 114.000.000.000 đồng. Kể từ thời điểm đó cho đến nay, Công ty cổ phần Nông dược HAI đã thực hiện thành công nhiều đợt tăng vốn điều lệ. Cụ thể, vào năm 2007, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông bất thường số 03/NQ-ĐHĐCĐ của Công ty cổ phần Nông dược HAI đã thông qua phương án phát hành tăng vốn điều lệ dưới 03 hình thức: (1) Trả cổ tức bằng cổ phiếu để tăng vốn điều lệ theo tỷ lệ 5% trên vốn điều lệ. Tổng số cổ phiếu phát hành thêm để trả cổ tức là 569.998 cổ phiếu; (2) Phát hành riêng lẻ cho các cán bộ chủ chốt của Công ty. Tổng cộng số cổ phiếu phát hành thêm là: 330.000 cổ phiếu (3) Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược 2.700.000 cổ phiếu. Sau khi thực hiện thành công đợt phát hành, vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI tăng lên mức 149.999.980.000 đồng.

Ngày 07/03/2011, Trung tâm lưu ký Việt Nam đã có thông báo về ngày giao dịch không hưởng quyền 14/03/2011 để thực hiện chia thưởng bằng cổ phiếu

cho cổ đông hiện hữu của Công ty cổ phần Nông dược HAI theo tỷ lệ 5:1. Tổng số cổ phiếu Công ty cổ phần Nông dược HAI phát hành thêm để chia thưởng là 2.899.993 cổ phiếu, nâng tổng số vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI lên thành là 173.999.910.000 đồng.

Trong năm 2014, Công ty cổ phần Nông dược HAI đã phát hành cổ phiếu để tăng vốn cổ phần từ nguồn vốn chủ sở hữu theo tỉ lệ 1:1. Tổng số cổ phiếu phát hành là 17.399.991 cổ phiếu, nâng vốn điều lệ của Công ty lên thành 347.999.820.000 đồng.

Ngày 10/03/2015, Công ty cổ phần Nông dược HAI đã hoàn tất việc phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 1:1,5 với giá phát hành là 12.500 đồng/cổ phiếu. Số lượng cổ phiếu đã phát hành thêm là 52.199.973 cổ phiếu, nâng vốn điều lệ của Công ty lên thành 869.999.550.000 đồng.

Ngày 25/03/2015, Công ty tiếp tục chào bán thành công 15.000.000 cổ phiếu cho Công ty cổ phần Tập đoàn FLC với giá chào bán 12.500 đồng/cổ phiếu. Vốn điều lệ công ty lúc này đạt mức 1.019.999.550.000 đồng.

Ngày 20/7/2015, Hội đồng quản trị CTCP Nông dược HAI đã họp và thông qua kế hoạch triển khai phương án chia thưởng cổ phiếu tỷ lệ 15% vốn điều lệ căn cứ theo Nghị quyết số 01/NQ-ĐHĐCĐBT-HAI ngày 30/06/2015. Số cổ phiếu đã phân phối là 15.299.359 cổ phiếu, nâng vốn điều lệ lên mức 1.172.993.140.000 đồng.

Bảng 01. Tóm tắt quá trình tăng vốn của CTCP Nông dược HAI

Thời gian	Số cổ phiếu phát hành thêm (cổ phiếu)	Giá trị tăng vốn điều lệ (nghìn đồng)	Hình thức phát hành	Căn cứ phát hành
30/06/2015	15.299.359	152.993.290	Chia thưởng cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 15%	- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường năm 2015 thông qua phương án chia thưởng bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 15% của Công ty cổ phần Nông dược HAI; - Thông báo của Trung tâm lưu ký Việt Nam về ngày đăng ký cuối cùng 03/08/2015 để chia thưởng bằng cổ phiếu của Công ty cổ phần Nông dược HAI theo tỷ lệ 15%.
08/11/2014	15.000.000	150.000.000	Phát hành riêng lẻ cho cổ đông	- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 thông qua phương án phát hành riêng lẻ cho các nhà

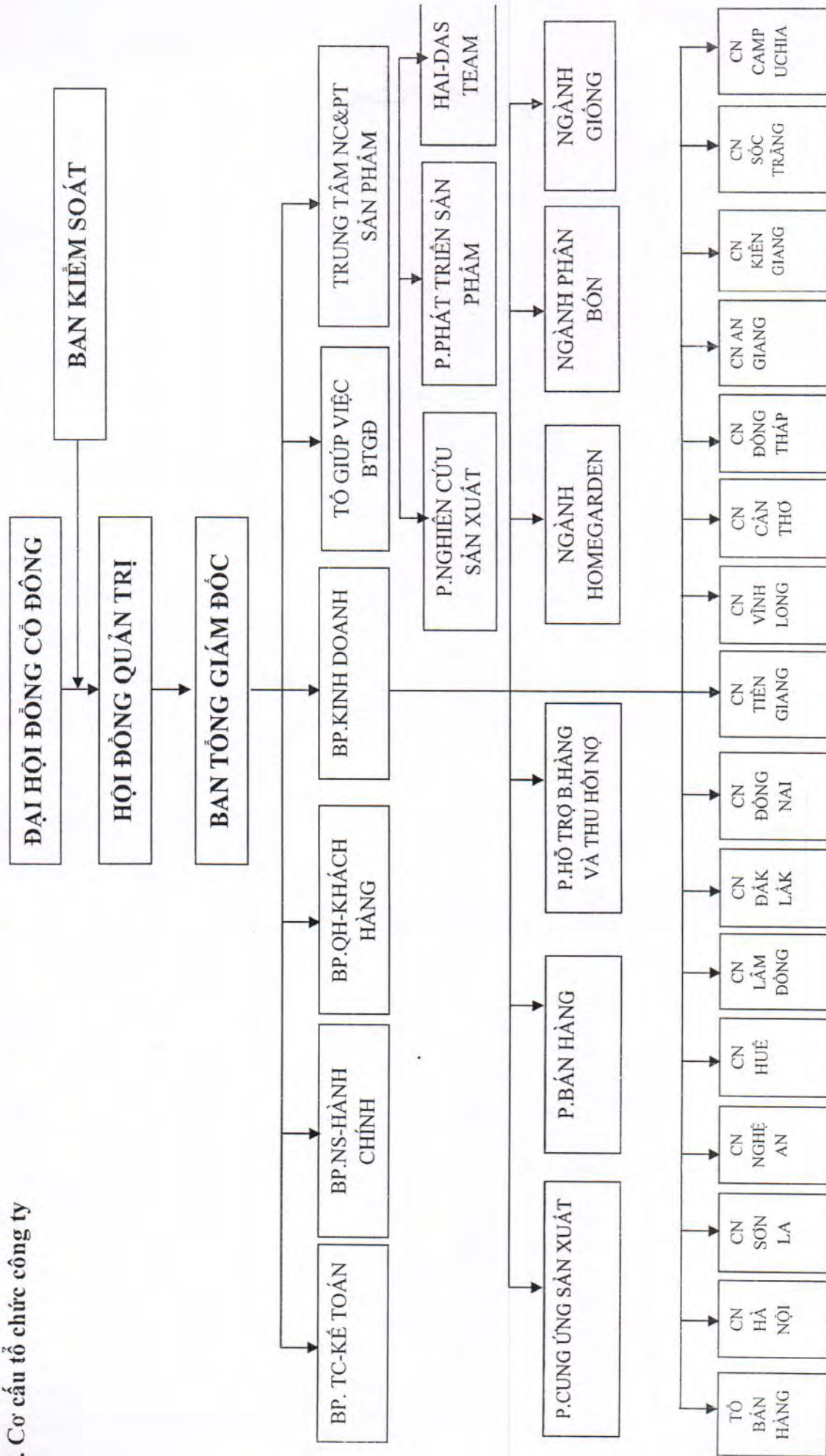
			chiến lược	đầu tư chiến lược;
08/11/2014	52.199.973	521.999.730	Phát hành cho cổ đông hiện hữu	- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 thông qua phương án chia thưởng bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 1:1 của Công ty cổ phần Nông dược HAI; - Thông báo của Trung tâm lưu ký Việt Nam về ngày đăng ký cuối cùng 20/01/2015 để thực hiện quyền mua cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu.
08/11/2014	17.399.991	173.990.910	Chia thưởng cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 1:1	- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2014 thông qua phương án chia thưởng bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 1:1 của Công ty cổ phần Nông dược HAI; - Thông báo của Trung tâm lưu ký Việt Nam về ngày đăng ký cuối cùng 28/11/2014 để chia thưởng bằng cổ phiếu của Công ty cổ phần Nông dược HAI theo tỷ lệ 1:1.
14/03/2011	2.899.993	28.999.930	Chia thưởng cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu với tỷ lệ 5:1	- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2010 thông qua phương án chia thưởng bằng cổ phiếu theo tỷ lệ 5:1 của Công ty cổ phần Nông dược HAI; - Thông báo của Trung tâm lưu ký Việt Nam về ngày đăng ký cuối cùng 26/12/2007 để chia thưởng bằng cổ phiếu của Công ty cổ phần Nông dược HAI theo tỷ lệ 5:1.
24/12/2007	569.998	5.699.980	Phát hành cổ phiếu trả cổ tức theo tỷ lệ 5% trên vốn điều lệ	- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ-ĐHĐCĐ của CTCP Nông dược HAI năm 2007 thông qua phương án phát hành bổ sung vốn điều lệ; - Thông báo của Trung tâm lưu ký Việt Nam về ngày đăng ký cuối cùng 26/12/2007 để trả cổ tức bằng cổ phiếu HAI theo tỷ lệ 20:1.
24/12/2007	330.000	3.300.000	Phát hành riêng lẻ cho cán bộ công nhân viên công ty	- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ-ĐHĐCĐ năm 2007 của CTCP Nông dược HAI thông qua phương án chào bán bổ sung vốn điều lệ và phương án sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành; - Công văn số 1202/UBCK-QLPH của Ủy ban chứng khoán Nhà Nước về việc chấp thuận phương án phát hành tăng vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI.
24/12/2007	2.700.000	27.000.000	Phát hành riêng lẻ cho cổ đông chiến lược	- Nghị quyết ĐHĐCĐ bất thường số 03/NQ-ĐHĐCĐ năm 2007 thông qua phương án chào bán bổ sung vốn điều lệ và phương án sử dụng tiền thu được từ đợt phát hành; - Công văn số 1202/UBCK-QLPH của Ủy ban chứng khoán Nhà Nước về việc chấp thuận phương án phát hành tăng vốn điều lệ của Công ty cổ phần



				Nông dược HAI.
--	--	--	--	----------------

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

5. Cơ cấu tổ chức công ty



Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông quyết định tổ chức và giải thể Công ty, quyết định định hướng phát triển của Công ty, bổ nhiệm, miễn nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban Kiểm soát.

Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là cơ quan quản trị cao nhất của Công ty, có đầy đủ quyền hạn để thay mặt ĐHĐCĐ quyết định các vấn đề liên quan đến mục tiêu và lợi ích của Công ty, ngoại trừ các vấn đề thuộc quyền hạn của ĐHĐCĐ. Hội đồng Quản trị do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra.

Cơ cấu Hội đồng Quản trị hiện tại như sau:

Ông Trần Quang Huy	Chủ tịch HĐQT
Ông Lê Thành Vinh	Thành viên HĐQT
Ông Quách Thành Đồng	Thành viên HĐQT
Ông Lê Văn Säck	Thành viên HĐQT
Ông Ngô Văn Thu	Thành viên HĐQT
Bà Nguyễn Bình Phương	Thành viên HĐQT

Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc bao gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc, do HĐQT quyết định bổ nhiệm, miễn nhiệm. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty và là người điều hành cao nhất mọi hoạt động kinh doanh hàng ngày của Công ty.

Cơ cấu Ban Tổng Giám đốc hiện tại như sau:

Ông Quách Thành Đồng	Tổng Giám đốc
Ông Ngô Văn Thu	Phó Tổng Giám đốc
Ông Phạm Thanh Vương	Phó Giám đốc Tài chính – Kế toán trưởng

Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát do ĐHĐCĐ bầu ra, là tổ chức thay mặt cổ đông để kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.

Cơ cấu Ban Kiểm soát hiện tại như sau:

Ông Nguyễn Thiện Phú	Trưởng Ban Kiểm soát
Ông Đoàn Văn Cường	Thành viên Ban Kiểm soát
Ông Trần Thế Anh	Thành viên Ban Kiểm soát

Các phòng nghiệp vụ**- Bộ phận Nhân sự - Hành chính**

- ✓ Điều hành và quản lý các hoạt động Nhân sự và Hành chính của toàn Công ty;
- ✓ Thiết lập và đề ra các kế hoạch và chiến lược để phát triển nguồn nhân lực;
- ✓ Hỗ trợ cho các chi nhánh về các vấn đề về nhân sự, hành chính một cách tốt nhất ;
- ✓ Xây dựng nội quy, quy chế, chính sách về nhân sự và hành chính cho toàn Công ty ;
- ✓ Tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện các quy chế, chính sách về hành chính, nhân sự phù hợp với thực tế của Công ty và với chế độ hiện hành của Nhà nước ;
- ✓ Tiếp nhận và luân chuyển các thông tin, ban hành các văn bản đối nội, đối ngoại, các thông báo hội nghị của Lãnh đạo Công Ty ;
- ✓ Thực hiện các nhiệm vụ lễ tân, tổ chức và phục vụ hội nghị, hội họp, tiếp khách của Công ty ;
- ✓ Quản lý văn phòng, nhà làm việc, cơ sở hạ tầng, trang thiết bị văn phòng, các phương tiện phục vụ cho SXKD.

- Bộ phận Tài chính Kế toán

- ✓ Quản lý, điều hành các hoạt động Tài chính, kế toán ;
- ✓ Tư vấn cho Ban Giám đốc về tình hình tài chính và các chiến lược về tài chính ;
- ✓ Lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán ;
- ✓ Lập dự toán ngân sách, phân bổ và kiểm soát ngân sách cho toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ;
- ✓ Dự báo các số liệu tài chính, phân tích thông tin, số liệu tài chính kế toán;

- ✓ Quản lý vốn nhằm đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh và việc đầu tư của Công ty có hiệu quả ;
- ✓ Xây dựng các quy chế, quy định về lĩnh vực hoạt động tài chính kế toán ;
- ✓ Xây dựng kế hoạch tài chính của Công ty.
- **Bộ phận Kinh doanh**
 - ✓ Hoạch định, triển khai, kiểm tra và phân tích các kế hoạch sản xuất, kế hoạch vật tư ;
 - ✓ Quản lý và giám sát các hoạt động kinh doanh ;
 - ✓ Lập kế hoạch SXKD hàng năm, dài hạn và chiến lược phát triển Công ty ;
 - ✓ Thu thập các thông tin về tình hình SXKD của Công ty để tổng hợp, phân tích đánh giá, điều chỉnh, bổ sung các kế hoạch đã được phê duyệt ;
 - ✓ Lập kế hoạch thực hiện các dự án đầu tư đã được phê duyệt ;
 - ✓ Lập kế hoạch thu hồi công nợ.
- **Bộ phận Tiếp thị**
 - ✓ Xây dựng kế hoạch phát triển và hoàn thiện hệ thống bán hàng;
 - ✓ Xây dựng kế hoạch tiêu thụ sản phẩm ;
 - ✓ Xây dựng hệ thống phân phối;
 - ✓ Thực hiện, tổ chức các chương trình hội thảo, quảng bá, tiếp thị các sản phẩm của Công ty;
 - ✓ Chăm sóc khách hàng.
- **Trụ sở chính, các chi nhánh, văn phòng đại diện, trung tâm nghiên cứu**
 - ✓ Trụ sở chính Công ty cổ phần Nông dược HAI
Địa chỉ: 28 Mạc Đĩnh Chi, phường Ka Dao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại: (08) 38244975 Fax: (08) 38221484
 - ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Hà Nội
Địa chỉ: Phòng 2404 - Nhà 24 – T1, Khu đô thị Trung Hòa Nhân Chính, quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội
Điện thoại: (04) 62512466 Fax: (04) 62512466
 - ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Nghệ An

Địa chỉ: Lầu 2, số 41, đường Tạ Công Luyện, khối 2, phường Hồng Sơn, thành phố Vinh, Nghệ An

Điện thoại: (038) 3581626

Fax: (038) 3581626

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Thừa Thiên Huế

Địa chỉ: Số 606 Lê Duẩn, Phường Phú Thuận, TP.Huế, Tỉnh Thừa Thiên Huế

Điện thoại: (054) 2474666

Fax: (054) 3569192

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại An Giang

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

Điện thoại: (076) 3651464

Fax: (076) 3836334

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Sóc Trăng

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

Điện thoại: (079) 3893888

Fax: (079) 3893250

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Kiên Giang

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

Điện thoại: (077) 3919250

Fax: (077) 3919249

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Cần Thơ

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

Điện thoại: (0710) 3843042

Fax: (0710) 3843519

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Đồng Tháp

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

Điện thoại: (067) 3872966

Fax: (067) 3872967

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Tiền Giang

Địa chỉ: Km 1990, Quốc lộ 1, ấp Mỹ Cần, xã Nhị Mỹ, huyện Cai Lậy, Tiền Giang

Điện thoại: (073) 3826047

Fax: (073) 3826968

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Đồng Nai

Địa chỉ: Ấp Trần Cao Vân, xã Bàu Hàm 2, huyện Thống Nhất, Đồng Nai

Điện thoại: (061) 3771810

Fax: (061) 3771809

- ✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Lâm Đồng

Địa chỉ: Số 25A, Tổ 10, Thôn Phi Nôm, xã Hiệp Thạnh, huyện Đức Trọng, Lâm Đồng

Điện thoại: (063) 3657614

Fax: (063) 3657615

✓ Chi nhánh Nông dược HAI tại Đắk Lắk

Địa chỉ: 472 Võ Văn Kiệt, P.Khánh Xuân, TP. Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk

Điện thoại: (00500) 3512777

Fax: (00500) 3512888

Chi nhánh Nông dược HAI tại Sơn La Địa chỉ: Tiểu khu 3, Thị Trấn Hát Lót, Huyện Mai Sơn, Tỉnh Sơn La

Điện thoại: (022) 3743886

Fax: (022)

3743886

✓ Trung tâm Nghiên cứu và Phát triển sản phẩm

Địa chỉ: 358 Kinh Dương Vương, phường An Lạc, quận Bình Tân, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (08) 37522256

Fax: (08) 38752973

✓ Văn phòng đại diện Campuchia

Địa chỉ: 120B E0 E1 E2, đường 192, phường Toeklork, quận Tolkok, Phnompenh, Campuchia

Điện thoại: 00855 2 399 7006

Fax: 00855 2 399 7006

5. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ cổ phần nắm giữ, cơ cấu cổ đông

Bảng 02: Danh sách cổ đông nắm trên 5% vốn cổ phần tại thời điểm 11/05/2017

Tên cá nhân/tổ chức	CMND/ĐKKD	Địa chỉ	Số cổ phần	Tỷ lệ (%)
Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC	0102683318	Tầng 5 Tòa nhà FLC Landmark Tower, Lê Đức Thọ, Mỹ Đình 2, Nam Từ Liêm, Hà Nội	15.000.000	12,79%
Phạm Văn Nùng	024332204	227 đường 32 tiểu khu 2 Ao Sen, Bình Trị Đông B, Bình Tân, Tp.Hồ Chí Minh	10.555.715	9%

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 11/05/2017- CTCP Nông dược HAI.

Bảng 03: Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 11/05/2017

Đối tượng		Số lượng cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu %
I.	Cổ đông nội bộ	363.400	0,31
1.	Hội đồng Quản trị	0	0
2.	Ban Giám đốc (TGD là thành viên HĐQT)	363.400	0,31
3.	Ban Kiểm soát	0	0
4.	Kế toán trưởng	0	0
II.	Cổ phiếu quỹ	0	0
III.	Cổ đông khác	116.935.914	99,69
1.	Trong nước	116.080.610	98,96
1.1.	Cá nhân	100.499.990	85,68
1.2.	Tổ chức	15.580.620	13,28
	Trong đó: Nhà nước	0	0
2.	Nước ngoài	855.304	0,73
2.1.	Cá nhân	356.594	0,30
2.2.	Tổ chức	498.710	0,43
Tổng cộng		117.299.314	100

Nguồn: Danh sách cổ đông chốt ngày 11/05/2017- CTCP Nông dược HAI

6. Danh sách sở hữu công ty con và liên kết

6.1. Danh sách công ty con

Tại thời điểm 30/06/2017, Công ty cổ phần Nông Dược HAI có 3 công ty con.

Bảng 04: Danh sách sở hữu công ty con của Công ty tại thời điểm 30/06/2017

TT	Công ty	Vốn điều lệ (đồng)	Giá trị nắm giữ của CTCP Nông dược HAI (đồng)	% Sở hữu/ kiểm soát
1	Công ty TNHH Nông Dược HAI Quy Nhơn	5.000.000.000	5.000.000.000	100%
2	Công ty TNHH Đầu tư	100.000.000.000	100.000.000.000	100%

	và Phát triển Địa ốc HAI			
3	Công ty TNHH Sản xuất và Thương mại HAI – Long An	29.450.000.000	29.450.000.000	100%

Nguồn: CTCP Nông dược HAI

6.2. Danh sách công ty liên kết: Không có

7. Hoạt động kinh doanh

7.1. Sản phẩm, dịch vụ chính của CTCP Nông dược HAI

Công ty cổ phần Nông dược HAI phân phối đầy đủ các dòng sản phẩm hóa chất phục vụ cho nhu cầu sản xuất nông nghiệp như: thuốc kích thích tăng trưởng, thuốc bảo vệ thực vật và phân bón. Ngoài ra, Công ty hiện đã triển khai hoạt động kinh doanh giống cây trồng và có kế hoạch mở rộng lĩnh vực kinh doanh này.

7.1.1. Thuốc kích thích tăng trưởng

Sản phẩm

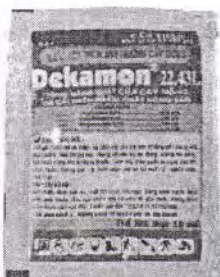
Mô tả



**Thuốc kích thích
mủ cao su
EFFORT 2,5%
PASTE**

Sản phẩm của Công ty Biocrop Pte.,Ltd. (Singapore) có công dụng:

- Kích thích ra mủ (làm mủ cao su không đông kết bít các tuyến mủ gây chảy mủ);
- Kéo dài thời gian chảy mủ;
- Chảy mủ đều;
- Tăng sản lượng mủ.



**Thuốc kích thích
sinh trưởng
DEKAMON
22,43L**

Sản phẩm có công dụng:

- Kích thích cây trồng nảy mầm nhanh, ra rễ nhiều, đặc biệt giúp rễ lúa phát triển mạnh trên đất nhiễm phèn;
- Kích thích cây trồng ra hoa, ra hoa đồng loạt, tăng trái đậu, hạn chế rụng trái non;
- Làm chắc hạt lúa, bắp, đậu, cây ăn quả tích lũy nhiều đường, rau quả



**Thuốc điều hòa
sinh trưởng
COLLYNA 200
TB**

tích lũy nhiều vitamin C.

Sản phẩm của nhà sản xuất Jiangxi New Reyphon Biochemical Co.,Ltd (P.R.C) có công dụng:

- Kích thích hạt và củ nảy mầm nhanh và đều;
- Kích thích sự phát triển thân, chồi, lá;
- Kích thích ra hoa, ra hoa đồng loạt, hạn chế rụng hoa và quả;
- Kích thích sự phát triển quả, tăng kích thước quả, quả lớn nhanh, chín đồng loạt;
- Làm chậm quá trình chín của quả, có thể neo quả thêm 1 thời gian;
- Tăng năng suất và chất lượng nông sản;
- Có thể sử dụng cho nhiều loại cây trồng như: lúa, rau ăn lá, cây ăn quả, cây công nghiệp, cây hoa kiểng,...

7.1.2. Thuốc bảo vệ thực vật

Sản phẩm	Mô tả
- Thuốc trừ sâu TAKARE 2EC	Sản phẩm của Agri Life (Ấn Độ) chuyên trừ nhện, sâu hại nhóm chích hút, trừ rầy nâu, bọ trĩ, nhện gié hại lúa, rệp, sâu vẽ bùa,... và không độc hại với môi trường, động vật bậc cao
SUCO 50EC	Thuốc phân hủy nhanh, không để lại dư lượng trong đất, nước lâu dài, trừ nhiều loại sâu miệng nhai, chích hút hại lúa, sâu đục thân, sâu cuốn lá, bọ trĩ, rệp dính, rầy mềm,...
WELLOF 330EC & 3GR	Sản phẩm của Công ty Sabero Organics Gujarat Ltd (Ấn Độ) có công dụng trừ sâu cuốn lá, rầy nâu lúa, bọ hà khoai lang và rệp sáp rễ hồ tiêu

NURELLE D 25/2.5EC	Sản phẩm của Công ty Dow AgroSciences (Hoa Kỳ) có công dụng rộng, trừ được nhiều loài sâu hại trên nhiều loại cây trồng
NOUVO 3,6EC	Sản phẩm của Qingdao Hansen Biologic Science Co.,Ltd (P.R.C) có công dụng trừ sâu, nhện kháng thuốc, trừ rầy nâu, bọ trĩ, sâu đục bẹ hại lúa,... Sản phẩm có nguồn gốc sinh học, ít ảnh hưởng đến thiên địch và môi trường
MOSPILAN 3EC & 20SP	Sản phẩm của Nippon Soda Ltd (Nhật Bản) có khả năng diệt được sâu trưởng thành, sâu non, trứng, hiệu lực nhanh và kéo dài
HOPSAN 75 EC	Sản phẩm của Coromandel International Limited (Ấn Độ) có công dụng phổ rộng, diệt được nhiều loài sâu chích hút và miệng nhai trên nhiều loại cây trồng
HOPPECIN 50EC	Sản phẩm của Hunan Gofar Fine Chemical Industry Tech.Co.,Ltd (P.R.C) có công dụng diệt trừ rầy, diệt cả rầy non và trưởng thành
CYPER 25 EC	Sản phẩm của hemani Industries Limited (Ấn Độ) có tác dụng rộng, có hiệu lực cao và kéo dài
OPULENT 150SC	Sản phẩm đặc trị sâu cuốn lá lúa. Sâu bỏ ăn sau khi nhiễm thuốc từ vài phút đến 4 tiếng và chết hẳn sau 4 đến 48 tiếng
ALTACH 5EC	Sản phẩm của Insecticide Limited (Ấn Độ) có công dụng phổ rộng, hiệu lực nhanh, mạnh diệt được nhiều loại sâu hại trên nhiều loại cây trồng. Thuốc bám dính tốt, hấp thu nhanh qua lá, ít bị rửa trôi
ATABRON 5 EC	Sản phẩm có tác động tiếp xúc, vị độc, làm ức chế sự hình thành kitin tạo lớp da cơ thể sâu, làm cho sâu non không lột xác được mà chết.
APPLAUD 10WP	Thuốc trừ rầy nâu, các loại rầy hại lúa, bọ phấn trắng, rệp vảy, rầy xanh, rệp sáp hại rau. Hiệu lực kéo dài từ 20-30 ngày phun làm giảm số lần phun

- Thuốc trừ cỏ	ONCOL 20EC, 25 WP	Sản phẩm phổ rộng, hiệu quả với nhiều loại sâu dưới đất, sâu ăn lá, chích hút, đục cành, đục quả, tuyến trùng trên nhiều loại cây trồng
	BISECTOR 500 EC	Thuốc trừ rầy hỗn hợp, phổ rộng, hiệu lực cao trừ nhiều loại sâu miệng nhai và chích hút hại cây trồng
	HOPSAN 75EC	Thuốc trừ sâu hỗn hợp, phổ rộng, trừ được nhiều loài sâu chích hút và miệng nhai trên nhiều loại cây trồng
	LANNATE 40SP	Sản phẩm có tác dụng nhanh trên nhiều loại sâu ăn lá, chích hút, nhện trên nhiều loại cây trồng
	CARPRO 5,4EC	Thuốc chuyên diệt sâu, rầy và nhện có nguồn gốc sinh học, chuyên trị các loại sâu đã kháng thuốc, đặc biệt các loại khó như sâu tơ, sâu xanh
	IMIDA 10WWP	Thuốc có tính năng lưu dẫn mạnh, đặc trị công trùng chích hút
	AMMATE 150SC	Sản phẩm thuộc thế hệ mới nhất của Công ty DUPONT – Hoa Kỳ có cách diệt sâu độc đáo, sâu ngưng ăn tức thời ngay sau khi nhiễm thuốc
	FAGON 20AS	Sản phẩm của Zhejiang Shenghua Biok Biology Co.,Ltd (P.R.C) có tác dụng tiếp xúc, không chọn lọc, hậu nảy mầm
	ECHO 60EC	Diệt hữu hiệu các loại cỏ phổ biến trên ruộng lúa như lồng vực, cỏ đuôi phụng, cỏ cháo, cỏ chác,...
	DREAM 480SC	Sản phẩm của Jiangsu Tenglong Biological and Medicinal Co.,Ltd (P.R.C) có hiệu lực cao trừ nhiều loại cỏ đa niên và hàng niên cho vườn cây ăn quả, cây công nghiệp lâu năm (cao su, cà phê,...), cây trồng hàng năm
	CLINCHER 10EC	Sản phẩm có tác dụng kìm hãm sinh tổng hợp acid béo bằng cách kìm hãm men acetyl CoA carboxylaza trong cỏ lá hẹp

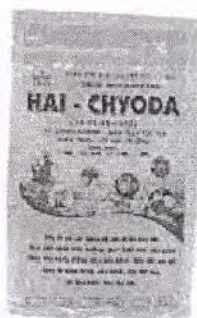
	SIRIUS 10WP + HONEYCIN 6GR	Thuốc an toàn cho lúa, ít độc với cá, diệt trừ hầu hết các loại cỏ trên đồng ruộng
	SIRIUS 10WP, 70WG	Sản phẩm của Nissan Chem. Ind Ltd (Nhật Bản) có công dụng diệt trừ cỏ hòa bản, cỏ cói lác và cỏ lá rộng, rất an toàn cho lúa
	ONECIDE 15EC	Sản phẩm của Ishihara sangyo Kaisha (Nhật Bản) có công dụng hiệu lực cao đối với nhóm cỏ hòa bản như cỏ lồng vực, cỏ mần trầu, cỏ mật,...trên các loại cây trồng như đậu phộng, tương, sắn, dưa hấu, rau cải,...
	OK 683SL	Sản phẩm của Agri Crop Products Ltd (Sri Lanka) có công dụng diệt trừ các loại cỏ năn lác và cỏ lá rộng
	RoundUP 480SC	Thuốc được hấp thụ qua lá và phần xanh của cây cỏ, sau đó vận chuyển đến đỉnh sinh trưởng và các bộ phận khác gây ức chế quá trình sinh tổng hợp amino acid
	GOROP 500EC	Thuốc kìm hãm phân chia tế bào và sự kéo dài rễ bằng cách kìm hãm sinh tổng hợp protein và các chuỗi acid béo. Thuốc hấp thụ qua lá mầm, lá bao mầm và rễ thứ cấp của mầm
	CLIPPER 250D	Sản phẩm của Dow Agrosiences B.V (Hoa Kỳ) có tính bám dính tốt, chống rửa trôi, diệt trừ hầu hết các loại cỏ phổ biến trong đồng ruộng
	ALLY 20WG	Sản phẩm của Dupont Vietnam Ltd có tác dụng diệt cỏ trên ruộng lúa cấy, sạ và trên vườn cây cao su
	ADORE 25SC	Thuốc an toàn cho lúa sử dụng để diệt cỏ từ 8 ngày sau sạ tới cuối thời kỳ lúa đẻ nhánh
- Thuốc trừ bệnh	VALI 3SL – VALI 5SL	Thuốc kháng sinh rất an toàn cho cây trồng, phòng trị hiệu quả nấm gây bệnh khô vằn hại lúa bắp, ...
	TOP 70 WP	Thuốc phòng trị đạo ôn, đốm vằn, vàng lá, đốm lá, phấn trắng,...

	PULSOR 23F	Thuốc có hiệu lực đối với bệnh đốm vằn hại lúa, thối rễ cây non trên bông vải, thối rễ đậu phộng, đen cuống khoai tây,...
	LIPMAN 80WG	Thuốc phòng trừ hiệu quả nhiều hại trên lúa, cà phê, nho, cây có múi, tiêu, bông, vải, ngô, đậu, cà chua, khoai tây, hoa kiểng,...
	GEKKO 20SC	Thuốc phòng trừ nhiều loại gây hại trên nhiều loại cây trồng đặc biệt trên nhóm nấm khso trị Oomycetes
	CATCAT 250EC	Phòng trừ hữu hiệu các loại bệnh: lem lép hạt, vàng lá, đốm nâu, thối thân lúa, phấn trắng,...
	CARBENDA SUPPER 50Sc	Thuốc được sản xuất với công nghệ tiên tiến có chất phụ gia đặc biệt phòng trừ phổ rộng các loại bệnh
	BONNY 4SL	Thuốc phòng trị hiệu quả nhiều loại bệnh do nấm và vi khuẩn gây ra, an toàn cho cây trồng, ít độc đối với người và gia súc
	BEAM 75WP	Thuốc có tác động lư dẫn mạnh, hiệu lực kéo dài, ngăn chặn ngay sự tấn công của nấm gây bệnh đạo ôn lá, đạo ôn cổ bông trên lúa
	Bộ ba thuốc trừ bệnh HAI – BBA	Thuốc là giải pháp toàn diện trị triệt để các bệnh hại lúa trong suốt vụ với 3 lần phun kết hợp, giúp lúa trở nhanh, hạt vàng, chắc.
	AVISO 350SC	Sản phẩm của Biocrop PTE.,Ltd (Singapore) có công dụng phòng trị lem lép hạt, đạo ôn, đốm vòng cà chua, rỉ sắt cà phê, phấn trắng hoa hồng, cao su,...
- Thuốc trừ ốc	HONEYCIN 150SC	Thuốc có tác dụng lên hệ thần kinh làm ốc tê liệt, phá vỡ màng nhầy tiết ra nhiều nước, ốc bị mất nước, không ăn và chết. Thuốc an toàn cho lúa, không độc với cá và động vật thủy sinh

7.1.3. Phân bón

Sản phẩm

Mô tả



HAI CHYODA

- Cung cấp NPK dễ hấp thụ cho cây trồng;

- Được đất hấp thụ tốt, giúp cây trồng sử dụng hiệu quả dinh dưỡng, hạn chế sự rửa trôi, trực di, bốc hơi làm thất thoát phân bón;

- Cải thiện PH đất, tăng hấp thu lân;

- Giúp cây trồng phát triển rễ, thân, cành, lá: phục hồi nhanh sau thu hoạch, cắt bông, tỉa cành

- Giúp cây trồng mau ra hoa; tăng đậu trái, hạn chế rụng trái non

- Cung cấp canxi và đạm dễ hấp thụ cho cây trồng;

- Cải tạo đất: Hạ phèn, khử mặn, ngăn chặn sự suy thoái của đất, phục hồi cấu trúc đất làm đất thông thoáng, thấm nước tốt, giảm ngộ độc sắt (Fe), nhôm (Al) và mangan (Mn);

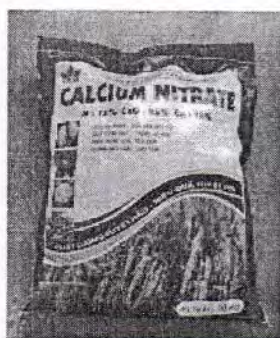
- Phân hủy chất hữu cơ nhanh hơn, giải độc hữu cơ cho cây trồng;

- làm tăng sự hữu dụng của phân lân, Molipden (Mo), tăng sự hấp thu kali của cây trồng

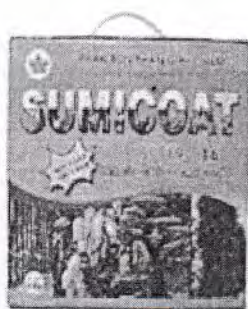
- Sumicoat 16-19-16 là phân bón phóng thích dinh dưỡng có kiểm soát, 1 lần bón;

- Sumicoat 16-19-16 là phân phức hợp NPK đồng nhất trong 1 viên, vỏ bọc là 1 màng nhựa có cấu trúc đặc biệt (thông minh) kiểm soát sự phóng thích dinh dưỡng từ từ ra ngoài vùng rễ, đáp ứng theo nhu cầu sinh trưởng phát triển của cây trồng

- Dạng viên, có vỏ bọc, màu nâu xám



CALCIUM NITRATE

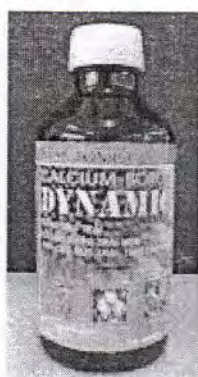


SUMICOAT 16-19-16



**Phân bón lá rong
biển thiên nhiên
TEKKA
(SEAWEED)**

- Cung cấp NPK và trung vi lượng để hấp thụ cho cây trồng;
- Kích thích cây trồng tăng hấp thụ dinh dưỡng từ đất, cải thiện hiệu quả sử dụng phân bón;
- Kích thích hạt nảy mầm, tăng sự phát triển của rễ;
- Kích thích ra hoa, chống rụng hoa, tăng đậu trái, hạn chế rụng trái non;
- Nuôi dưỡng hoa, quả, củ hạt: hoa to, đẹp, lâu tàn, quả, củ to, chắc ruột, màu sắc đẹp, ngon ngọt, hạt chắc, mẩy vàng sáng



**Phân bón lá
CALCIUM –
BORON
DYNAMIC**

- Cung cấp canxi, Bo để hấp thụ cho cây trồng;
- Cứng cây, chống đổ ngã;
- Giúp sự hình thành và phân hóa mầm hoa, tăng số lượng hoa;
- tăng sức sống của hạt phấn, tăng thụ phấn, tăng đậu trái, giảm rụng trái non;
- Tăng tổng hợp protein, lipid, làm tăng lượng đường và các vitamin trong củ quả, ngăn ngừa sự thối trái.



**Phân bón lá đa vi
lượng cao cấp
KING**

- Cung cấp NPK và vi lượng để hấp thụ cho cây trồng;
- Kích thích cây trồng phát triển rễ, thân, cành, lá: phục hồi nhanh sau thu hoạch, cắt bông, tia cành;
- Kích thích cây trồng mau ra hoa, tăng đậu trái, hạn chế rụng trái non;
- Kích thích cây trồng tăng hấp thụ chất dinh dưỡng từ đất;
- Giúp cây trồng tăng khả năng chống chịu với các điều kiện bất lợi của thời tiết.



Phân bón lá hoàng hồ -Si

- Cung cấp NPK, Silic (SiO_2) và Acid Humic để hấp thụ cho trồng;
- Acid Humic kích thích cây trồng sinh trưởng phát triển.

7.2. Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm

Doanh thu của Công ty cổ phần Nông dược HAI chủ yếu đến từ mảng bán hàng và phân phối các sản phẩm. Mảng dịch vụ và Doanh thu xây dựng đóng góp không đáng kể, chỉ chiếm khoảng 0,44% trên tổng doanh thu của Công ty.



Bảng 06: Cơ cấu doanh thu của CTCP Nông Dược HAI

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Báo cáo tài chính Công ty mẹ						Báo cáo tài chính Công ty hợp nhất					
	Năm 2015*		Năm 2015		Năm 2016		Năm 2015*		Năm 2015		Năm 2016	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Doanh thu thuần bán hàng	1.578.217	93	1.378.963	93,4	1.247.584	96,3	1.791.652	94	1.570.374	93	1.590.633	96
Doanh thu thuần cung cấp dịch vụ	27.944	2	25.253	1,7	5.289	0,4	27.944	2	38.862	2,3	15.295	0,9
Doanh thu xây dựng	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6.160	0,4
Doanh thu hoạt động tài chính	59.404	3	55.966	3,8	28.698	2,2	59.897	3	57.458	3,4	30.850	1,9
Thu nhập khác	23.390	1	15.516	1,1	13.473	1,1	22.992	1	22.314	1,3	13.485	0,8
Tổng cộng	1.688.955	100	1.475.698	100	1.295.044	100	1.902.485	100	1.689.008	100	1.656.423	100

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017 và các tài liệu khác của CTCP Nông dược HAI

(*) *Chú thích: Do công ty đổi kỳ kế toán nên đây là kỳ kế toán giữa niên độ cũ gộp với kỳ chuyển đổi, xác định từ ngày 1/10/2014 đến*

31/12/2015

Trong bối cảnh thị trường thuốc bảo vệ thực vật đang cạnh tranh khốc liệt, Ban Lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty đã nỗ lực hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh đã đề ra. Tổng doanh thu hợp nhất năm 2015 của công ty là 1.819 tỷ đồng, đạt mức tăng trưởng 164,34% so với năm 2014. Lợi nhuận trước thuế là 96 tỷ đồng, đạt mức tăng trưởng 150,07% so với năm 2014. Bước



sang năm 2016, ảnh hưởng của thiên tai cùng giá thành nguyên liệu đầu vào tăng cao trong khi các chính sách pháp luật về đăng ký thuốc Bảo vệ thực vật mới ban hành cũng góp phần đem lại nhiều khó khăn cho ngành Thuốc

BVTV. Cụ thể, hàng loạt diễn biến thiên tai khốc liệt như: đợt rét đậm rét hại lịch sử tại vùng núi phía Bắc, hạn hán kéo dài ở Nam Trung Bộ và Tây Nguyên cùng tình trạng nhiễm mặn sâu vào nội đồng hoành hành tại ĐBSCL dẫn đến mất mùa và đảo lộn cơ cấu trong sản xuất nông nghiệp truyền thống đã khiến phần lớn các Cửa hàng Vật tư Nông nghiệp (VTNN) cắt giảm đầu tư mua hàng và ký kết phân phối các sản phẩm mới. Kết quả là, mặc dù Doanh thu bán hàng của Công ty Mẹ chiếm tỉ trọng trên 96% cao hơn con số 93,4% của năm 2015 nhưng giá trị tuyệt đối năm 2016 giảm hơn 131 tỷ, tương đương giảm 9,5% so với doanh thu của năm 2015. Ngoài ra, trong năm 2016, Công ty đã bắt đầu có Doanh thu từ hoạt động xây dựng từ công ty con 100% vốn HAI là Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Địa Ốc HAI thành lập nhằm khai thác tiềm năng trong lĩnh vực xây dựng thủy lợi phục vụ sản xuất nông nghiệp phát triển nông thôn mới, khiến cho Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ trong Báo cáo hợp nhất năm 2016 vẫn cao hơn gần 3 tỷ đồng so với năm 2015.

Trong cơ cấu các nhóm sản phẩm và dịch vụ của Công ty, nhóm sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật có tỷ trọng cao nhất, đóng góp hơn 86% tổng doanh thu trong năm 2016 và tới quý II năm 2017 thì đạt tỉ lệ 94,3%.

BẢN CÁO BẠCH



Đơn vị tính: triệu đồng

Chi tiêu	Bảo cáo tài chính Công ty mẹ						Bảo cáo tài chính hợp nhất					
	Năm 2015*		Năm 2016		6 tháng năm 2017		Năm 2015*		Năm 2016		6 tháng năm 2017	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Thuốc bảo vệ thực vật	1.127.112	70,17	1.078.540	86,10	602.266	94,1	1.145.467	62,95	1.041.174	64,59	608.096	93,2
Phân bón, Thuốc kích thích tăng trưởng	38.175	2,38	47.384	3,78	14.041	2,2	42.290	2,32	54.410	3,38	16.606	2,5
Dung môi	0	0	1.030	0,08	213	0,1	0	0	1.030	0,06	213	0,1
Nguyên liệu	9.261	0,58	0	0	0	0	9.261	0,51	0	0	0	0
Hàng nông sản	300.824	18,73	14.854	1,19	728	0,1	300.824	16,53	16.204	1	728	0
Giống	76.855	4,78	96.338	7,69	19.233	3	80.948	4,5	127.791	7,93	19.993	3,1
Dịch vụ quảng bá khuyến mãi	29.270	1,82	5.289	0,42	1.939	0,3	29.270	1,61	5.289	0,33	1.939	0,3
Khác	24.663	1,54	9.307	0,74	1.487	0,2	27.285	1,5	10.006	0,62	4.593	0,7
Vật liệu, thiết bị lắp đặt trong xây dựng							184.099	10,12	0	0		
Giá công và dịch vụ							185	0,01	0	0		
Doanh thu bán hàng khác									6.160	0,38		
Doanh thu xây dựng									350.024	21,71		
Tổng cộng	1.606.160	100	1.252.742	100	639.907	100	1.819.629	100	1.612.088	100	652.168	100

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017 và các tài liệu khác của CTCP Nông được HAI



(*) *Chú thích: Do công ty đổi kỳ kế toán nên đây là kỳ kế toán giữa niên độ cũ gộp với kỳ chuyển đổi, xác định từ ngày 1/10/2014 đến 31/12/2015*

Về cơ cấu lợi nhuận, mảng hoạt động tài chính ghi nhận khoản lỗ liên tục trong năm 2013 và 2014. Tuy nhiên, sang năm 2015, lãi tiền gửi, tiền cho vay, lãi bán cổ phiếu cùng khoản hoàn nhập dự phòng hơn 8 tỷ làm cho lợi nhuận hoạt động tài chính của Công ty dương hơn 30 tỷ. Sang năm 2016, Lợi nhuận hoạt động tài chính âm hơn 8 tỷ do chi phí lãi vay tăng hơn 13 tỷ so với cùng kỳ năm 2015. Nguyên nhân do một số nhà cung cấp yêu cầu thanh toán tiền ngay trong khi đó giá nông sản giảm nên công nợ phải thu bị chậm đã làm tăng áp lực tài chính, gia tăng khoản vay ngân hàng làm tăng chi phí tài chính.

Bảng 07: Cơ cấu lợi nhuận gộp của CTCP Nông Dược HAI

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Báo cáo tài chính Công ty mẹ						Báo cáo tài chính hợp nhất					
	Năm 2015*		Năm 2016		6 tháng đầu năm 2017		Năm 2015*		Năm 2016		6 tháng đầu năm 2017	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Lợi nhuận gộp từ bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ	214.908	82	172.703	97,2	98.009	96,5	225.745	75	206.440	97,6	110.129	100
Lợi nhuận hoạt động tài chính	30.569	12	-8.112	-4,5	-5.244	-5,1	30.914	20	-8.042	-3,8	-8.782	-7,9
Lãi (Lỗ) khác	15.640	6	13.062	7,3	8.750	8,6	15.166	5	13.043	6,2	8.762	7,9
Lợi nhuận (lỗ) trong công ty liên kết	0	0	0	0	0	0	-7	0	0	0	0	0
Tổng cộng	261.117	100	177.653	100	101.515	100	300.801	100	211.441	100	110.109	100

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017

(*) *Chú thích: Do công ty đổi kỳ kế toán nên đây là kỳ kế toán giữa niên độ cũ gộp với kỳ chuyển đổi, xác định từ ngày 1/10/2014 đến 31/12/2015*

7.3. Nguyên liệu và các yếu tố đầu vào

7.3.1. Các nguyên liệu chính

Nguyên liệu chính cho các sản phẩm nông dược của HAI bao gồm các loại hóa chất dạng nguyên liệu để pha chế, sản xuất thuốc thành phẩm. Ngoài ra, HAI là nhà phân phối độc quyền tại thị trường Việt Nam cho nhiều sản phẩm đa dạng của các công ty, tập đoàn hóa chất hàng đầu thế giới như: Dupont, Dow Agrosiences của Hoa Kỳ; Sumitomo Chemicals, Nissan, Ishihara của Nhật Bản và một số công ty của các quốc gia khác như Ấn Độ, Indonesia, Trung Quốc,...

Nguyên vật liệu chính	Nhà cung cấp
Onecide 15EC, Atabron 5EC.	SUMMIT AGRO INTERNATIONAL LTD Địa chỉ: 8-12, Harumi 1-Chome, Chuo-ku, Tokyo 104-6223, Japan
Clincher 10EC, Beam 75WP, Chlorfyrupos technical 97%, Clipper 25OD, Pulsor 23F.	DOW AGROSCIENCES (MALAYSIA) SDN BHD Địa chỉ: 46350 Petaling Jaya, Selangor Darul Ehsan, Malaysia
Facet 25SC, Bavistin 50FL, Alpha-Cypermethrin tech 93% (sản xuất Fastac EC), Opus 75EC, Kumulus 80DF.	BASF SINGAPORE PTE LTD Địa chỉ: 7 Temasek Boulevard 35-01, Suntec Tower One, Singapore 038987
Lannate 40SP bao bì 100gr và 500gr, Ammate 150SC bao bì 8ml và 100ml, Ally 20DF bao bì 1,5gr.	CÔNG TY TNHH DUPONT VIETNAM Địa chỉ: 12 Thống Nhất, Khu công nghiệp Sóng Thần II, huyện Dĩ An, tỉnh Bình Dương
Roundup 480SC, Lasso 48EC, Echo 60EC.	MONSANTO THAILAND LIMITED Địa chỉ: 19 Ratchadapisek Road, Laadyao, Chatuchak, Bangkok 10900, Thailand
Sumi-Alpha 84%, Sumithion 95%, Sumi-Eight 12,5WP, Applaud 85%,...	ITOCHU CHEMICAL FRONTIER CORPORATION Địa chỉ: 5-1, Kita-Aoyama 2-chome, Minato-ku, Tokyo 107-0061, Japan

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

7.3.2. Sự ổn định của nguồn nguyên liệu

Công ty có quan hệ kinh doanh với nhiều nhà cung cấp nổi tiếng trên thế giới do đó hạn chế được rủi ro thiếu hụt hàng và tăng tính cạnh tranh giữa các nhà cung cấp. Kế hoạch nhập nguyên liệu luôn được Công ty xây dựng từ 3-6 tháng trước các vụ sản xuất trong năm để đảm bảo tính ổn định. Trong trường hợp thay đổi giá nguyên liệu đều được các đối tác thông báo trước ít nhất 3 tháng để HAI có thể chủ động điều chỉnh được kế hoạch kinh doanh. Với vị thế là một đơn vị có thị phần lớn tại thị trường nông dược trong nước, HAI được hưởng nhiều chính sách ưu đãi của các nhà sản xuất nguyên liệu nước ngoài và đảm bảo được nguồn nguyên liệu tốt nhất trong các doanh nghiệp nông dược tại Việt Nam từ đó, tăng tính cạnh tranh của các sản phẩm trên thị trường.

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

Nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài do đó, biến động giá cả trên thị trường quốc tế sẽ ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Tuy nhiên, giá cả nguyên liệu từ các nhà cung cấp khá ổn định và thường được điều chỉnh từ đầu năm ngoại trừ những biến động lớn trên thị trường quốc tế. Ngoài ra, do nhu cầu nhập khẩu nguyên liệu nên HAI cần nguồn ngoại tệ khá lớn, do đó, biến động của tỷ giá hối đoái hàng năm cũng ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh của Công ty.

7.4. Chi phí hoạt động kinh doanh

Bảng 08: Cơ cấu chi phí CTCP Nông dược HAI

Đơn vị tính: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Báo cáo tài chính Công ty mẹ						Báo cáo tài chính hợp nhất					
	Năm 2015*		Năm 2016		6 tháng đầu năm 2017		Năm 2015*		Năm 2016		6 tháng đầu năm 2017	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Giá vốn hàng bán	1.391.253	87,2	1.080.039	87,1	541.899	85,9	1.593.850	88,2	1.405.516	89	542.039	84,5
Chi phí tài chính	28.835	1,8	36.891	3,0	23.246	3,7	28.983	1,6	38.891	2,5	26.524	4,2
Chi phí bán hàng	145.893	9,1	103.825	8,4	56.234	8,9	148.657	8,2	108.476	6,9	58.555	9,1

Chi phí quản lý doanh nghiệp	21.474	1,4	18.450	1,5	9.694	1,5	26.823	1,5	25.777	1,6	14.300	2,2
Chi phí khác	7.750	0,5	411	0,0	12	0	7.826	0,4	442	0,0	42	0
Tổng cộng	1.595.205	100	1.239.616	100	631.085	100	1.806.139	100	1.579.102	100	641.460	100

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 06 tháng đầu năm 2017

(*) Chú thích: Do công ty đổi kỳ kế toán nên đây là kỳ kế toán giữa niên độ cũ gộp với kỳ chuyển đổi, xác định từ ngày 1/10/2014 đến 31/12/2015

Do đặc thù của hoạt động kinh doanh của Công ty, giá vốn hàng bán và chi phí bán hàng là hai khoản mục chi phí chiếm tỷ trọng lớn nhất trong cơ cấu chi phí của Công ty. Giá vốn hàng bán chủ yếu là giá nhập khẩu nguyên liệu hóa chất và hàng hóa. Do đó, khi tỉ giá biến động sẽ làm giá vốn hàng bán thay đổi theo. Giá vốn hàng bán của Công ty chiếm khoảng 86% trong tổng chi phí hoạt động, tuy nhiên năm 2015, Công ty do tỉ giá tăng cao đã khiến cho tỉ trọng này nâng lên 88%. Sang năm 2016, tỉ trọng Giá vốn hàng bán tiếp tục tăng lên mức 89% do giá thành nguyên liệu đầu vào tăng cao.

7.5. Phát triển sản phẩm, dịch vụ mới

Trong quá trình thực hiện hoạt động kinh doanh, Công ty cổ phần Nông dược HAI luôn chú trọng tới việc nghiên cứu phát triển sản phẩm để có thể cung cấp các sản phẩm có tính ưu việt ngày càng cao, ít ảnh hưởng đến môi trường sống. Từ năm 2012, Công ty đã thành lập trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm tại 358 Kinh Dương Vương, phường An Lạc, quận Bình Tân, Thành phố Hồ Chí Minh và tới tháng 4 năm 2017, đã được nâng cấp trở thành Viện nghiên cứu và phát triển sản phẩm với chức năng khảo sát, đánh giá và xây dựng các chương trình nghiên cứu khoa học, chuyển giao kết quả nghiên cứu các giải pháp và sản phẩm mới ứng dụng vào sản xuất kinh doanh, đáp ứng nhu cầu đa dạng hoá các ngành hàng của Công ty trước bối cảnh nền nông nghiệp Việt Nam đang tập trung phát triển nhiều dự án công nghệ cao và hội nhập sâu rộng như hiện nay. Ngoài ra, Viện cũng có trách nhiệm phân tích, quản lý, hướng dẫn phối liệu, quản lý và kiểm soát nghiêm ngặt chất lượng toàn bộ sản phẩm Thuốc

BVTV do HAI phân phối trên thị trường được sản xuất tại nhà máy HAI Long An từ khâu nguyên liệu đầu vào cho đến tiêu chuẩn thành phẩm đầu ra, từ đó tiến hành đề xuất thêm các phương án nâng cao chất lượng sản phẩm, góp phần củng cố vị thế, uy tín của HAI trên thị trường.

Ngoài ra, trong năm 2016, Công ty đã khánh thành và đưa vào vận hành nhà máy sản xuất Thuốc BVTV HAI Long An tại Khu Công nghiệp Xuyên Á (Long An) với công suất hàng năm đạt 8.000 tấn, đáp ứng hoàn toàn các tiêu chuẩn sản xuất quốc tế. Hiện, nhà máy HAI Long An là đơn vị sản xuất tất cả các loại Thuốc BVTV mà HAI đang phân phối trên thị trường và là nhà máy sản xuất thuốc bảo vệ thực vật có công suất lớn nhất Việt Nam tại Long An. Khi đi vào hoạt động chính thức, nhà máy có tổng công suất sản xuất, phối liệu đạt 5.000 tấn/năm, tổng công suất chiết rót, đóng gói đạt 8.000 tấn/năm. Chi tính riêng chi phí gia công, việc đưa nhà máy vào vận hành sẽ tiết kiệm chi phí cho công ty hàng năm khoảng 50 tỉ đồng.

Trong năm 2017, HAI sẽ đẩy mạnh khai thác tiềm năng phát triển của các ngành hàng mới là Giống cây trồng, Home garden và Nông sản bên cạnh mảng kinh doanh Thuốc BVTV truyền thống. Đối với ngành Giống cây trồng, HAI đang lên kế hoạch thực hiện các chương trình quảng bá giống ngô lai DK9955 và phối hợp với Dekalb ra mắt một số loại giống mới nhằm bắt kịp xu thế các giống ngô chuyển gen đang bắt đầu phát triển tại thị trường ĐBSCL. Hệ thống phân phối ngành Home garden sẽ được HAI triển khai tiếp cận theo 3 mảng chính: hệ thống các cửa hàng, hệ thống nhà vườn và hệ thống các công ty cảnh quan. Đồng thời, Công ty hiện đang hoàn tất xây dựng mô hình vườn rau thông minh phù hợp với hộ gia đình, chuẩn mực hoá quy trình sản xuất giống cây con và dinh dưỡng trồng rau nhằm ra mắt các sản phẩm độc quyền của ngành và đưa vào kinh doanh bắt đầu từ quý II năm 2017. Ngoài ra, Ban Tổng Giám đốc công ty cũng đã chủ động tiếp cận một số lĩnh vực kinh doanh mới như buôn bán cám gạo.

7.6. Tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ của Công ty

Các dự án của Công ty vẫn đang trong giai đoạn đầu tư cơ bản. Công ty tập trung vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh chính, vốn thực hiện các dự án lớn sẽ được Công ty huy động từ Thị trường Chứng khoán hoặc sẽ tìm nguồn tài trợ dài hạn từ các Tổ chức Tín dụng.

- Theo chủ trương của ĐHĐCĐ năm 2012, Công ty đã thực hiện thoái vốn tại Công ty cổ phần Bốn Đúng và Công ty cổ phần Thương mại Nông nghiệp Sông Mê Kông;
- Công ty TNHH HAI Minh Long (Long An): Vốn điều lệ 22 tỷ đồng, tỷ lệ góp vốn của HAI là 50%. Trong năm 2015, Công ty đã tiến hành mua lại phần vốn đầu tư của đối tác thành Công ty 100% vốn của HAI và tiến hành xây dựng nhà máy sản xuất nông dược mang tầm vóc khu vực. Năm 2016, Công ty đã khánh thành và đưa vào vận hành nhà máy sản xuất Thuốc BVTV HAI Long An tại Khu Công nghiệp Xuyên Á (Long An) với công suất hằng năm đạt 8.000 tấn.
- Dự án Trung tâm thương mại và văn phòng cho thuê (Quận Bình Tân, thành phố HCM): Công ty đã thực hiện xin cấp chủ trương đầu tư và được UBND thành phố HCM chấp thuận, dự kiến sẽ khởi công trong năm 2017 này.
- Đầu tư cổ phiếu – Tài chính: Công ty hiện còn nắm giữ 71.500 cổ phiếu của CTCP Bảo vệ Thực vật Sài Gòn với giá trị sổ sách trị giá 2.249.390.000 đồng, hiện giá trị trích lập dự phòng giảm giá là 1.091.090.000 đồng. Đây là số cổ phiếu công ty đầu tư từ nhiều năm trước, theo kế hoạch công ty sẽ bán để thu hồi vốn nhưng do tình trạng thị trường chưa thuận lợi nên công ty chưa thể thoái vốn ở cổ phiếu này.
- Công ty TNHH MTV Nông dược HAI-Quy Nhơn: Căn cứ NQ của HĐQT về việc tách Chi nhánh Công ty CP Nông dược HAI tại Quy Nhơn thành Công ty TNHH 100% vốn đầu tư của Công ty, Công ty TNHH MTV Nông dược HAI – Quy Nhơn đã được thành lập theo Giấy phép ĐKKD số 4100649155 do Sở kế hoạch và đầu tư tỉnh Bình Định cấp ngày 6/7/2007 với ngành nghề kinh doanh mua bán vật tư Nông nghiệp, sản xuất và gia công vật tư Nông nghiệp. Vốn đầu tư vào Công ty TNHH MTV Nông dược HAI – Quy Nhơn là 5 tỷ đồng.

- Viện nghiên cứu và phát triển sản phẩm tại 364 Kinh Dương Vương, quận Bình Tân, TP.HCM được nâng cấp từ Trung tâm nghiên cứu và phát triển sản phẩm hoạt động từ năm 2012.
- Trong năm 2017, được sự chấp thuận của HĐQT, Ban Tổng Giám đốc sẽ tiếp tục thực hiện việc đầu tư nhà máy phân bón, xây dựng tổng kho HAI tại tỉnh Tiền Giang với quy mô vốn đầu tư dự kiến ban đầu là 80 tỷ đồng.

7.7. Hoạt động Marketing

Với phương châm chiến lược kinh doanh : “Tất cả vì lợi ích của khách hàng”, tiêu chí chọn lựa sản phẩm kinh doanh của Công ty cổ phần Nông dược HAI là “Hiệu quả - Chất lượng – Uy tín”, ngoài ra còn chú trọng chỉ tiêu “ít độc và thân thiện với môi trường”. Vì vậy, những sản phẩm được Công ty cung ứng trên thị trường trong những năm qua đều đáp ứng nhu cầu sản xuất nông nghiệp Việt Nam và được tin tưởng công nhận là hàng Việt Nam chất lượng cao trong nhiều năm liền. Nhiều sản phẩm đã được bà con nông dân tin dùng trên thị trường và có thể xem là một thành công trong việc chuyển giao kỹ thuật cho nông dân để bảo vệ cây trồng như: thuốc trừ cỏ Sirius 10 WP, Facet 25 SC, Clincher 10 EC, Onecide 15 EC, Roudup 480 SC, O.K 683 DD; thuốc trừ sâu Fastac 5 EC, Hopsan 75 ND, Atabron 5 EC, Applaud 10 WP, Hoppecin 50 EC; thuốc trừ bệnh Beam 75 WP, Bavistin 50 FL, Opus 75 EC, Carbenda 50 SC,...

Ngoài ra, với mục tiêu là bảo đảm cho mọi người nông dân khi sử dụng sản phẩm của Công ty đều đạt được hiệu quả cao và an toàn nhất nên Công ty thường xuyên đầu tư cho công tác quảng bá đến tận người nông dân và đại lý phân phối. Những nội dung trong công tác quảng bá sản phẩm bao gồm: giới thiệu công ty, đặc tính sản phẩm, thực hiện mô hình trình diễn sản phẩm, trao tặng sản phẩm dùng thử... Ngoài ra, Công ty đã lựa chọn một số hình thức thực hiện sau:

- Tổ chức các hội thảo sản phẩm cho đại lý và nông dân;
- Kết hợp với các chi cục BVTV, Trung tâm khuyến nông, Hội nông dân tổ chức các lớp tập huấn, hội thảo hoặc tọa đàm với các chuyên đề chăm sóc bảo vệ cho từng cây trồng đặc trưng ở mỗi địa phương;

- Thử nghiệm đồng ruộng và các điểm trình diễn nông được;
- Quảng cáo thông qua các phương tiện truyền thông đại chúng;

7.8. Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Logo Công ty:



Logo của Công ty có hình vương miện với ý nghĩa ban đầu khi Công ty thành lập là “Vua của ngành bảo vệ thực vật”. Ba lá màu xanh lá mạ vươn cao biểu hiện đồng lúa tốt tươi của những nhánh lúa, nền tảng của lúa tốt tươi là chân đế với 3 chữ “H.A.I”. “H.A.I” là tên gọi tắt quen thuộc của khách hàng và các đối tác về tên của Công ty. Năm 2005, khi tiến hành cổ phần hóa tên Công ty được đổi thành Công ty Cổ phần Nông được H.A.I, với mục đích giữ lại ý nghĩa của thương hiệu nên Công ty có tên tiếng Anh là Hightech Agrochemical Industry (Công nghiệp hóa chất nông nghiệp chất lượng cao).

Nhãn hiệu thương mại

Hiện nay Công ty đang kinh doanh với các nhãn hiệu thương mại thuộc hai nguồn sở hữu khác nhau:

- Nguồn sở hữu thuộc các nhà cung cấp: các nhãn hiệu thương mại này được các nhà cung cấp ủy quyền hoặc giao độc quyền cho công ty HAI phân phối lâu dài ở Việt Nam.
- Nguồn sở hữu thuộc Công ty HAI: các nhãn hiệu này có thể Công ty trực tiếp kinh doanh phân phối, hoặc nhượng quyền kinh doanh cho các công ty khác phân phối với sự ràng buộc nghiêm ngặt về quản lý chất lượng sản phẩm để đảm bảo uy tín của thương hiệu.

7.9. Các hợp đồng lớn đang thực hiện

Bảng 10: Các hợp đồng đã và đang thực hiện trong giai đoạn 2016-2017

TT	Tên Khách hàng	Tên sản phẩm	Giá trị hợp đồng (đồng)	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện
----	----------------	--------------	-------------------------	------------------	---------------------

1	COROMANDEL INTERNATIONAL LIMITED	PHENTHOATE TECH 92%	26.598.560.000	15/01/2016	02/2016-11/2016
2	DOW AGROSCIENCES (MALAYSIA) SDN BHD	BEAM 75WP	30.360.240.000	01/09/2016	01/2017
3	DOW AGROSCIENCES (MALAYSIA) SDN BHD	CLIPER 25OD	7.243.852.000	01/09/2016	12/2016
4	FH AGROCHEMICAL INTERNATIONAL TRADE PTE LTD.	GLYPHOSATE IPA 480SL	3.039.600.000	21/09/2016	01/2017
5	DOW AGROSCIENCES (MALAYSIA) SDN BHD	CLIPER 25OD	3.623.548.000	23/09/2016	12/2016
6	DOW AGROSCIENCES (MALAYSIA) SDN BHD	CLINCHER 200EC	6.259.668.000	23/09/2016	12/2016

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

8. Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong 2 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất

Bảng 11: Kết quả HĐSX kinh doanh của CTCP Nông Dược HAI

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	BCTC Công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
	2015*	2016	6 tháng đầu năm 2017	2015*	2016	6 tháng đầu năm 2017
Tổng tài sản	1.949.688	2.050.918	2.235.554	2.164.653	2.163.524	2.338.581
Vốn chủ sở hữu	1.292.755	1.329.306	1.351.873	1.293.825	1.347.922	1.370.658
Doanh thu thuần	1.606.161	1.252.743	639.907	1.819.596	1.611.956	652.168
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	78.111	42.187	26.836	92.505	64.145	28.493
Lợi nhuận khác	15.640	13.063	8.750	15.166	13.043	8.720
Lợi nhuận trước thuế	93.751	55.250	35.585	107.664	77.188	37.213
Lợi nhuận sau	71.839	43.748	28.723	84.869	61.313	29.648

thuế						
Tỷ lệ chi trả cổ tức (tính tới ngày 30/06/2017)	0%	0%	0%	0%	0%	0%

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017

(*) Chú thích: Do công ty đổi kỳ kế toán nên đây là kỳ kế toán giữa niên độ cũ gộp với kỳ chuyển đổi, xác định từ ngày 1/10/2014 đến 31/12/2015

9. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

9.1. Nhân tố thuận lợi

- Tình hình kinh tế vĩ mô trong nước đang có dấu hiệu phục hồi, môi trường lãi suất thấp và ổn định giúp Công ty chủ động và cắt giảm chi phí tài chính trong hoạt động sản xuất kinh doanh;
- Ngành nông nghiệp của Việt Nam vẫn đang tăng trưởng với tốc độ 3%-4% sẽ tiếp tục thúc đẩy nhu cầu đối với các sản phẩm nông được của Công ty. Ngoài ra, đà giảm giá của một số mặt hàng nông sản đặc biệt là giá cao su thế giới đang có dấu hiệu chững lại và được kỳ vọng sẽ phục hồi sẽ thúc đẩy Công ty mở rộng cung ứng sản phẩm cho cây trồng này;
- Bộ máy của Công ty tương đối linh hoạt và hiệu quả. Các CBCNV Công ty có trình độ chuyên môn cao và giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực nông nghiệp;
- Công ty không ngừng nỗ lực nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ, cùng những chính sách phù hợp để phát triển những mối quan hệ đối tác thành hợp tác lâu dài.

9.2. Nhân tố bất lợi

- Diễn biến của bệnh dịch và thời tiết: Dịch bệnh có thể diễn biến không thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Thêm vào đó thời tiết diễn biến khá phức tạp, nắng nóng, hạn hán kéo dài nên ảnh hưởng rất lớn đến sản xuất nông nghiệp, qua đó ảnh hưởng trực tiếp tới thị trường kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật, phân bón, giống cây trồng;

- Thói quen tiêu dùng: Giá của các loại nông sản đều đang ở vùng thấp và sự cải thiện vẫn chậm chạp, nông dân sản xuất khó khăn nên hạn chế sử dụng các loại nông dược chất lượng tốt với giá cao của Công ty nếu tình hình diễn biến dịch bệnh không thực sự nguy hại;
- Tình hình cạnh tranh: Ngành kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật cạnh tranh ngày càng gay gắt khiến cho chính sách bán hàng phải thông thoáng hơn và sử dụng nhiều hình thức chiết khấu hơn. Ngoài ra có thể có những sự cạnh tranh không lành mạnh từ những nguồn sản phẩm hàng kém chất lượng, hàng nhái. Công nợ phát sinh quá hạn thanh toán của khách hàng cũng góp phần hạn chế khả năng cung cấp hàng cho nhóm khách hàng này.
- Hiện tượng bán hàng phá giá (tập trung nhóm hàng chiếm tỷ trọng doanh số cao) trong hệ thống phân phối của công ty đã làm giảm khả năng mua hàng của các đại lý rất lớn mặc dù nhu cầu của họ đang có.
- Một số nhà cung cấp yêu cầu thanh toán tiền ngay trong khi đó, do tác động giá nông sản giảm nên công nợ phải thu bị chậm đã làm tăng áp lực tài chính nên phải gia tăng khoản vay ngân hàng làm tăng chi phí tài chính.
- Do phần lớn nguyên vật liệu có nguồn gốc từ nhập khẩu, vì thế, việc biến động tỷ giá của đồng nội tệ so với đồng tiền nước ngoài sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến yếu tố đầu vào của Công ty. Việc Trung Quốc liên tiếp phá giá đồng Nhân dân tệ vào đầu tháng 8/2015, dẫn đến NHNN Việt Nam cũng liên tiếp điều chỉnh tỷ giá giữa VND và USD sẽ làm ảnh hưởng lớn đến cán cân xuất-nhập khẩu của Việt Nam, đồng thời tác động trực tiếp lên giá cả các mặt hàng nhập khẩu. Đây sẽ là yếu tố bất lợi cho nguyên vật liệu đầu vào của Công ty.

10. Vị thế của công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành

10.1. Vị thế của công ty trong ngành

Công ty cổ phần Nông dược HAI là một trong các công ty hàng đầu về kinh doanh thuốc bảo vệ thực vật tại Việt Nam. Vị thế của Công ty được thể hiện qua các tiêu chí sau:

- HAI là doanh nghiệp có bề dày truyền thống trong ngành nông dược và có quan hệ khách hàng quốc tế rộng rãi, có uy tín trên thị trường;
- Là một công ty trong ngành nông nghiệp có quy mô vốn lớn. Với kế hoạch tăng vốn lên 1.020 tỷ đồng, HAI sẽ là công ty có vốn chủ sở hữu lớn thứ 2 trong các công ty kinh doanh nông dược sau Công ty cổ phần bảo vệ thực vật An Giang;
- HAI có doanh thu lớn, thị phần chiếm khoảng 10%-15% trong nước;
- Hệ thống phân phối rộng khắp cả nước với 14 chi nhánh và hàng trăm đại lý phân phối trung gian;
- Là doanh nghiệp phân phối độc quyền tại Việt Nam cho nhiều nhà sản xuất lớn trên thế giới như Nissan, Sumitomo (Nhật Bản), Dupont (Hoa Kỳ),...
- Có đội ngũ nhân viên có kinh nghiệm, năng động trong ngành nông nghiệp;
- Thương hiệu đã được nhiều khách hàng trong và ngoài nước biết đến.

10.2. Triển vọng phát triển của ngành

Việt Nam là một đất nước có tiềm năng rất lớn về nông nghiệp. Trong đó, tốc độ tăng trưởng của mảng nông dược nhanh hơn so với tốc độ sản xuất nông nghiệp nói chung do nhu cầu sử dụng nông dược ngày càng được mở rộng trên nhiều loại cây trồng. Do đó, với vị thế như trên, Công ty cổ phần Nông dược HAI có đủ cơ sở để xây dựng kế hoạch kinh doanh nhằm vươn lên vị trí dẫn đầu trong ngành vào năm 2016. Các cơ hội phát triển của ngành đến từ sự phát triển nhu cầu của ngành và các chính sách của nhà nước như sau:

Tình hình xuất khẩu nông sản của Việt Nam sẽ tiếp tục tăng mạnh sau khi Việt Nam tham gia các Hiệp định quan hệ đối tác quốc tế như TPP, Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – Châu Âu,... sẽ thúc đẩy nông dân chọn lọc các sản phẩm nông dược có chất lượng và uy tín để giảm rủi ro về dư lượng thuốc bảo vệ thực vật khi xuất khẩu nông sản sang các thị trường khó tính như Châu Âu, Mỹ, Nhật Bản. Điều này sẽ tạo cơ hội cho HAI mở rộng các sản phẩm vốn là thế mạnh với chất lượng tốt.

Trình độ canh tác của nông dân Việt Nam ngày càng cải thiện với sự tiếp thu khoa học kỹ thuật trong canh tác sẽ thúc đẩy đầu tư cho các sản phẩm nông được chất lượng cao;

Yếu tố môi trường ngày càng được quan tâm trong việc sản xuất và sử dụng nông được đồng thời mức độ quản lý ngày càng được siết chặt để hạn chế việc sử dụng các hóa chất bảo vệ thực vật không rõ nguồn gốc hoặc có chất lượng thấp, ảnh hưởng xấu đến môi trường. Xu hướng này cùng với lợi thế về mạng lưới các nhà cung cấp lớn trên thế giới sẽ mang lại ưu thế phát triển về khoa học công nghệ cho công ty.

10.3. Đối thủ cạnh tranh

Thị trường chính về sản phẩm nông được của Công ty tập trung tại khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long nơi sản xuất lúa gạo lớn nhất cả nước. Ngoài ra, Công ty có hệ thống các chi nhánh trải khắp từ Bắc vào Nam. Vì vậy, Công ty cạnh tranh trực tiếp với những đối thủ bao gồm cả công ty trong nước và một số công ty có vốn đầu tư nước ngoài.

STT	Đối thủ trong nước	Đối thủ nước ngoài & 100% FDI
1	Công ty cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang	Công ty TNHH Bayer CropScience Việt Nam
2	Công ty cổ phần vật tư nông nghiệp Cần Thơ	Công ty Map Pacific Việt Nam
3	Công ty cổ phần Thuốc sát trùng Việt Nam	Công ty TNHH Arysta Agro Việt Nam
4	Công ty cổ phần Thuốc sát trùng Cần Thơ	
5	Công ty cổ phần bảo vệ thực vật Sài Gòn	
6	Công ty cổ phần bảo vệ thực vật Trung Ương	

Nguồn: Công ty cổ phần Nông được HAI

10.4. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của công ty với định hướng ngành, chính sách của Nhà nước, và xu thế chung trên thế giới

Công ty cổ phần Nông dược HAI tập trung phát triển các sản phẩm và dịch vụ về nông nghiệp bao gồm: nông dược, giống, phân bón, nông sản. Công ty có kế hoạch tạo một chuỗi cung ứng sản phẩm và dịch vụ khép kín về nông nghiệp từ khâu kinh doanh giống, hỗ trợ kỹ thuật canh tác, nông dược, phân bón và bao tiêu sản phẩm sau thu hoạch. Định hướng của Công ty được đánh giá là phù hợp với định hướng của ngành, thị trường và chính sách của nhà nước dựa trên các cơ sở sau:

- Yêu cầu về chất lượng nông sản ngày càng cao. Các thị trường xuất khẩu khó tính nhưng đầy tiềm năng cho nông sản Việt Nam như Châu Âu, Mỹ, Nhật Bản ngày càng đưa ra nhiều rào cản kỹ thuật cũng như các biện pháp kiểm dịch để kiểm soát chất lượng nông sản trước khi có thể thâm nhập vào các thị trường này;
- Nhà Nước tăng cường kiểm soát chất lượng nông dược, khuyến khích sử dụng các sản phẩm có uy tín, chất lượng tốt;
- Xu hướng sản xuất và tiêu dùng các sản phẩm an toàn với môi trường, giảm thiểu tác động đối với sức khỏe con người khi sử dụng nông dược;
- Mô hình liên kết giữa nông dân và doanh nghiệp tỏ ra khá hiệu quả giúp nâng cao năng suất và quy mô sản lượng nông sản khi mà diện tích đất bị giới hạn.

11. Chính sách lao động

11.1. Số lượng và cơ cấu lao động

Số lượng và cơ cấu lao động của Công ty tại thời điểm 31/12/2016 là 342 người.

Cơ cấu lao động của công ty như sau:

Bảng 11: Cơ cấu lao động của Công ty

Chỉ tiêu	Nam	Nữ
<u>Phân theo trình độ học vấn</u>		
Trên đại học	18	5
Đại học, cao đẳng	185	55

Trung cấp	13	2
Khác (Lao động phổ thông)	42	10
Tổng cộng	258	72
<u>Phân theo phân công lao động</u>		
Hội đồng quản trị/Ban Giám đốc	7	0
Lao động quản lý	43	3
Lao động trực tiếp	206	71
Tổng cộng	256	74
<u>Phân theo thời gian hợp đồng</u>		
Hợp đồng không xác định thời hạn	77	20
Hợp đồng có thời hạn	158	39
Hợp đồng dưới 01 năm, hợp đồng thử việc	24	12
Tổng cộng	259	71

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

11.2. Các chính sách với người lao động

Công ty Cổ phần Nông dược HAI luôn đánh giá rất cao yếu tố con người là nhân tố hàng đầu trong sự thành công của công ty. Với ý thức tập thể vững mạnh được là do có những con người vận hành giỏi vì vậy nguồn nhân lực là yếu tố sống còn cho sự thành công của Công ty. Toàn bộ nhân viên công ty được đóng bảo hiểm và tham gia vào tổ chức công đoàn của công ty.

Văn phòng công ty hiện đại, ngăn nắp tạo điều kiện thoải mái cho CBCNV làm việc. Đồng thời với việc xây dựng môi trường làm việc năng động cùng cơ chế lương thưởng phúc lợi và thăng tiến nghề nghiệp minh bạch, tạo dựng văn hóa Công ty được chú trọng đặc biệt. Đạo đức nghề nghiệp và sự sáng tạo cá nhân luôn được khuyến khích phát triển.

Chế độ làm việc

- Thời gian làm việc: 8 giờ/ngày từ thứ 2 đến thứ 6 và sáng ngày thứ 7 (5,5 ngày/tuần);
- Lương và thưởng theo chế độ cạnh tranh và theo hiệu quả làm việc của từng người lao động, người lao động được đánh giá lại theo từng quý;

- Các chế độ: thai sản, con nhỏ, nghỉ phép, nghỉ ốm, làm thêm giờ: Theo Quy định của Luật lao động và Quy chế của Công ty.

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Chính sách đào tạo và phát triển nhân viên là một trong những công tác được ưu tiên hàng đầu của Công ty cổ phần Nông dược HAI. Công tác đào tạo về chuyên môn nghiệp vụ được thực hiện một cách liên tục và thông suốt, có hệ thống. Mục tiêu của công ty là xây dựng và phát triển đội ngũ nhân viên thành thạo về nghiệp vụ, chuẩn mực trong đạo đức kinh doanh, chuyên nghiệp trong phong cách làm việc và nhiệt tình phục vụ khách hàng. Các nhân viên trong hệ thống được khuyến khích đào tạo chuyên sâu về nghiệp vụ phù hợp với chức năng công việc nhằm thực hiện tốt công việc hiện tại và chuẩn bị cho những công việc có tính trách nhiệm cao hơn.

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

- Mức thu nhập bình quân trong năm 2016 là 10.615.000 đồng/người/tháng. Xây dựng Quy chế lương, thưởng, hệ thống tiêu chuẩn chức danh và chính sách nhân viên gắn liền với năng suất, chất lượng và hiệu quả công việc của người lao động, đảm bảo cạnh tranh với các doanh nghiệp trong ngành nhằm động viên, khuyến khích người lao động phát huy tính chủ động sáng tạo trong công việc.

Các chế độ phụ cấp bảo hiểm xã hội

Tất cả nhân viên chính thức của Công ty đều được hưởng các trợ cấp và đóng bảo hiểm xã hội phù hợp với Luật lao động. Thực hiện đầy đủ chế độ BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động. Người lao động được hưởng: Chế độ hưu trí; Chế độ ốm đau; Chế độ thai sản; Chế độ tử tuất; Chế độ tai nạn lao động & bệnh nghề nghiệp. Tham gia BHTN người lao động được hưởng trợ cấp thất nghiệp, hỗ trợ học nghề, hỗ trợ tìm việc. Công ty tạo môi trường làm việc an toàn, thân thiện, hiện đại, khuyến khích và tạo điều kiện cho CBCNV học tập, nâng cao trình độ để gắn bó làm việc lâu dài tại Công ty.

12.3. Chính sách cổ tức

Cổ tức được trích từ lợi nhuận của Công ty, cổ tức được chi trả cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài

chính khác theo quy định của pháp luật; và ngay sau khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ đến hạn phải trả. Cổ tức được chia cho các cổ đông theo phần vốn góp. Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên cơ sở đề xuất của HĐQT, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.

Lịch sử chi trả cổ tức của Công ty các năm gần đây như sau:

- Năm 2010: Công ty chi trả cổ tức 30% bằng tiền và chia thưởng cổ phiếu theo tỷ lệ 5:1;
- Năm 2011: Công ty chi trả cổ tức bằng tiền tỷ lệ 20% trên vốn điều lệ;
- Năm 2012: Công ty chi trả cổ tức bằng tiền tỷ lệ 30% trên vốn điều lệ;
- Năm 2013: Công ty chi trả cổ tức bằng tiền tỷ lệ 20% trên vốn điều lệ;
- Năm 2014: Công ty chia thưởng cổ phiếu theo tỷ lệ 1:1 từ nguồn vốn chủ sở hữu bao gồm: nguồn thặng dư vốn, quỹ đầu tư phát triển, lợi nhuận chưa phân phối. Công ty không thực hiện trả cổ tức;
- Năm 2015: Công ty chia thưởng cổ phiếu theo tỷ lệ 15% từ nguồn vốn chủ sở hữu bao gồm: nguồn thặng dư vốn, quỹ đầu tư phát triển, lợi nhuận chưa phân phối. Công ty không thực hiện trả cổ tức vào năm 2015.

12. Tình hình tài chính

12.1. Các chỉ tiêu cơ bản

13.1.1. Vốn điều lệ, vốn kinh doanh và tình hình sử dụng

Bảng 12: Cơ cấu vốn điều lệ và vốn chủ sở hữu

Đơn vị: triệu đồng

TT	Nguồn vốn	BCTC công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
		31/12/2015*	31/12/2016	30/06/2017	31/12/2015*	31/12/2016	30/06/2017
1	Vốn điều lệ	1.172.993	1.172.993	1.172.993	1.172.993	1.172.993	1.172.993
2	Thặng dư vốn cổ phần	36.964	36.951	36.905	36.964	36.951	36.905
3	Quỹ đầu tư phát triển	17.823	27.634	36.831	18.466	28.256	37.556
4	LNST chưa phân phối	64.973	91.728	105.145	65.401	109.721	123.205

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017

() Chú thích: Do công ty đổi kỳ kế toán nên đây là kỳ kế toán giữa niên độ cũ gộp với kỳ chuyển đổi, xác định từ ngày 1/10/2014 đến 31/12/2015*

13.1.2. Trích khấu hao TSCĐ

TSCĐ được ghi nhận theo giá gốc. Trong quá trình sử dụng, tài sản cố định được ghi nhận theo nguyên giá, hao mòn lũy kế và giá trị còn lại. Công ty áp dụng phương pháp khấu hao TSCĐ hữu hình theo phương pháp đường thẳng, thời gian khấu hao phù hợp với Thông tư số 45/2013/TT-BTC ngày 25/04/2013 của Bộ Tài chính và được ước tính như sau:

Bảng 13: Số năm khấu hao TSCĐ

TT	Nhóm tài sản	Số năm khấu hao
1	Nhà cửa vật kiến trúc	06-50 năm
2	Máy móc thiết bị	03-12 năm
3	Phương tiện vận tải truyền dẫn	06-10 năm
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	03-10 năm
5	Tài sản cố định khác	03-05 năm
6	Tài sản cố định vô hình	3-50 năm

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2016 của CTCP Nông dược HAI

13.1.3. Mức thu nhập bình quân

Mức thu nhập bình quân trong năm 2016 là 10.615.000 đồng/người/tháng. So sánh mức thu nhập bình quân của người lao động tại HAI với một số doanh nghiệp cùng ngành đang niêm yết trên HSX và HNX:

Tên Công ty	CTCP Nông dược HAI (HAI)	CTCP Giống cây trồng Miền Nam (SSC)	CTCP Khử trùng Việt Nam (VFG)	CTCP Supe Phốt phát và Hóa chất Lâm Thao (LAS)
Mức thu nhập bình quân hàng tháng (triệu đồng)	10,6	10,7	12,5	7,74

Nguồn: CTCP Nông dược HAI, Báo cáo thường niên năm 2016 của SSC, VFG và LAS

13.1.4. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Tính đến nay, Công ty luôn thực hiện tốt, đúng và đầy đủ các khoản nợ đến hạn phải trả, không có nợ quá hạn.

13.1.5. Các khoản phải nộp theo luật định

Thực hiện chủ trương của Hội đồng quản trị HAI và để duy trì uy tín trên thị trường của mình, Công ty luôn tuân thủ và thực hiện đúng các quy định của pháp luật. Riêng với nghĩa vụ tài chính, hiện tại Công ty không có các khoản thuế và các khoản phải nộp Nhà Nước nào quá hạn phải trả.

Bảng 14: Tình hình thực hiện nghĩa vụ tài chính với Nhà Nước

Đơn vị: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	BCTC công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
		31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
1	Thuế giá trị gia tăng	0	71	415	46	71	421
2	Thuế tiêu thụ đặc biệt	0	0	0	0	0	0
3	Thuế xuất, nhập khẩu	0	0	0	0	0	0
4	Thuế thu nhập doanh nghiệp	11.071	11.453	18.315	11.771	16.278	23.514
5	Thuế thu nhập cá nhân	126	247	126	172	285	177
6	Các loại thuế khác	0	0	0	0	0	0
7	Phí, lệ phí và các khoản phải nộp khác	0	0	3			3
	Tổng cộng	11.197	11.771	18.859	11.989	16.634	24.115

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017

13.1.6. Trích lập các quỹ theo quy định

Theo Điều lệ và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017, các quỹ năm 2016 được trích lập theo đúng quy định và phương án trích lập chi tiết như sau:

Bảng 15: Bảng kê trích lập quỹ năm 2016

STT	Nội dung	Tỷ lệ trích lập trên LNST	Giá trị
-----	----------	---------------------------	---------



Lợi nhuận lũy kế năm 2016			61.313.690.417
1	Quỹ dự phòng tài chính	5%	3.065.684.520
2	Quỹ khen thưởng	5%	3.065.684.520
3	Quỹ phúc lợi	5%	3.065.684.520
4	Quỹ đầu tư phát triển	10%	6.131.369.041
Lợi nhuận để lại sau khi trích lập các quỹ			45.985.267.816

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017 số 01/NQ-ĐHĐCĐ-HAI ngày 28/06/2017- CTCP Nông dược HAI

13.1.7. Tình hình nợ vay

Tại thời điểm 30/06/2017, Công ty chủ yếu sử dụng nguồn vốn tự có hoặc vay để phục vụ cho hoạt động kinh doanh. Lãi vay được ghi nhận đầy đủ vào chi phí tài chính theo quy định. Công ty luôn trả nợ đúng hạn và cho đến nay không phát sinh bất kỳ khoản nợ quá hạn nào.

Bảng 16: Tình hình nợ vay

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	BCTC công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	478.277	475.664	530.376	479.527	488.139	540.185
Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	0	0	0	0	51.398	51.398
Tổng cộng	478.277	475.664	530.376	479.527	539.537	591.583

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017

13.1.8. Tình hình công nợ hiện nay

Bảng 17: Các khoản phải thu ngắn hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	BCTC Công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Phải thu khách hàng	544.459	593.837	721.647	714.374	865.039	974.600
Trả trước cho người bán	30.689	31.028	35.810	32.057	101.791	110.697
Phải thu về cho vay ngắn hạn	0	0	0	0	0	400

Phải thu khác	46.220	89.509	115.779	38.136	16.946	37.461
Dự phòng các khoản nợ phải thu khó đòi	-26.478	-27.691	-27.691	-26.478	-27.691	-27.691
Tài sản thiếu chờ xử lý	2.185	2.185	2.185	2.187	2.185	2.185
Tổng cộng	597.075	688.868	847.729	760.277	959.270	1.097.652

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017

Với đặc thù hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp, các khoản phải thu khách hàng của Công ty có tính mùa vụ. Các khoản phải thu quá hạn đã được trích lập dự phòng đầy đủ theo quy định.

Bảng 18: Các khoản phải trả ngắn hạn

Đơn vị: Triệu đồng

Chỉ tiêu	BCTC Công ty mẹ			BCTC hợp nhất		
	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017	31/12/2015	31/12/2016	30/06/2017
Phải trả người bán	151.279	191.092	297.388	356.093	211.811	304.627
Người mua trả tiền trước	89	1.186	1.372	103	19.284	19.517
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	11.197	11.771	18.859	11.989	16.634	24.115
Phải trả người lao động	6.317	4.262	503	6.827	4.899	1.200
Chi phí phải trả ngắn hạn	2.970	1.275	875	2.972	1.373	941
Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	22	-	103	6.182	11.228	11.798
Phải trả ngắn hạn khác	3.134	30.247	26.181	2.644	4.282	5.457
Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	478.277	475.664	530.376	479.527	488.139	540.186
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	3.646	6.072	8.003	4.214	6.512	8.662
Tổng cộng	656.933	721.569	883.660	870.552	764.162	916.503

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC Công ty mẹ và hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017

Các khoản phải trả chủ yếu tập trung vào phải trả các nhà cung cấp nguyên liệu với thời hạn thanh toán 120 ngày. Công ty không có các khoản phải trả quá hạn.

12.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Bảng 19: Một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Công ty mẹ			Hợp nhất		
		2014	2015*	2016	2014	2015*	2016

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán							
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,62	2,63	2,52	1,62	2,35	2,13
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	0,89	1,98	1,95	0,89	1,29	1,32
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn							
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	52,56	33,7	35,18	52,84	40,23	37,7
Hệ số Nợ/VCSH	%	110,8	50,82	54,28	111,48	67,31	60,51
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động							
Vòng quay hàng tồn kho	Lần	2,92	3,85	3,05	2,85	2,60	2,14
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,18	0,82	0,61	1,19	0,84	0,74
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời							
LNST/Doanh thu thuần	%	4,38	4,47	3,49	4,27	4,04	3,8
LNST/Vốn chủ sở hữu	%	10,01	5,56	3,29	9,91	5,68	4,55
LNST/Tổng tài sản	%	4,75	3,68	2,13	4,67	3,40	2,83
Thu nhập trên cổ phần (đồng/cổ phiếu)	Đồng	2.216	612	373	2.663	960	523

Nguồn: BCTC Công ty mẹ, hợp nhất đã kiểm toán năm 2014, năm 2015 và năm 2016

(*) Chú thích: Do công ty đổi kỳ kế toán nên đây là kỳ kế toán giữa niên độ cũ gộp với kỳ chuyển đổi, xác định từ ngày 1/10/2014 đến 31/12/2015

13. Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng

13.1. Hội đồng quản trị

Ông Trần Quang Huy

Chủ tịch HĐQT

Ông Quách Thành Đồng

Thành viên HĐQT

Ông Lê Thành Vinh

Thành viên HĐQT

Ông Lê Văn Sắc

Thành viên HĐQT

Ông Ngô Văn Thu

Thành viên HĐQT

Bà Nguyễn Bình Phương

Thành viên HĐQT

(i) Ông Trần Quang Huy

Họ và tên:

Trần Quang Huy

Giới tính:

Nam

Ngày tháng năm sinh:

02/06/1972

Nơi sinh:

Hà Nội

CMND:

042072000031, ngày cấp 12/03/2015,
nơi cấp: Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và

	DLQG về dân cư
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	số 49, ngõ 203, phố Tôn Đức Thắng, p.Hàng Bột, quận Đống Đa, Hà Nội.
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Thạc sỹ Quản trị kinh doanh, Cử nhân Kinh tế, Cử nhân Ngoại ngữ
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ Từ 7/2017 - nay:	Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ Từ 9/2016 - nay	Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
✓ Từ năm 2016 - 7/2017	Giám đốc Công ty TNHH FLC Samson Golf&Resort
✓ Từ 2005 đến 2015:	Giám đốc Tư vấn đầu tư, môi giới BDS, dịch vụ đào tạo và du lịch lữ hành – DAIA Pte Ltd (Singapore)
✓ Từ năm 2000 đến 2004:	Giám đốc Chi nhánh – Công ty TNHH MTV Xăng dầu hàng không Việt Nam tại Singapore.
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành</i>	Chủ tịch Hội đồng quản trị
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
<i>Số CP nắm giữ hiện tại</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ Cá nhân sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	Không
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không
(ii) Ông Quách Thành Đồng	
<i>Họ và tên:</i>	Quách Thành Đồng
<i>Giới tính:</i>	Nam

<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	04/03/1962
<i>Nơi sinh:</i>	Xã Nhơn Mỹ, huyện An Nhơn, tỉnh Bình Định
<i>CMND:</i>	024018650, ngày cấp 21/05/2002 tại TP HCM
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	124 đường số 3, P. Bình Trị Đông B, Q. Bình Tân, Tp HCM
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Kỹ sư Nông nghiệp; MBA, Cử nhân Chính trị
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ Từ 2013 đến nay:	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ Từ 05/2015 đến nay:	Chủ tịch Công ty TNHH SX-TM HAI Long An
✓ Từ 2005 đến 2013	Phó Chủ tịch HĐQT, Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ Từ 1/2000 đến 1/2005	Phó Giám Đốc Công ty Vật Tư Bảo Vệ Thực Vật 2
✓ 12/1992 – 12/1999	Trưởng phòng quảng bá, bán hàng Công ty Vật tư Bảo Vệ Thực Vật
✓ 12/1985 – 11/1992	Cán bộ kỹ thuật Trung Tâm Bảo Vệ Thực Vật phía Nam, Cục Bảo Vệ Thực Vật;
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành</i>	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Chủ tịch Công ty TNHH SX-TM HAI Long An
<i>Số CP nắm giữ hiện tại</i>	363.400 cổ phần, chiếm 0,31 % vốn điều lệ
✓ Đại diện sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ Cá nhân sở hữu:	363.400 cổ phần, chiếm 0,31 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	Không
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

(iii) Ông Lê Thành Vinh

<i>Họ và tên:</i>	Lê Thành Vinh
-------------------	---------------

<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	12/05/1979
<i>Nơi sinh:</i>	Thành phố Vinh, Nghệ An
<i>CMND:</i>	013557903, ngày cấp 01/08/2012, nơi cấp: Hà Nội
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Phòng 404, K14, khu đô thị Việt Hưng, Long Biên, Hà Nội
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Tiến sỹ Luật, Thạc sỹ Kinh doanh Quốc tế
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ Từ 2014 nay	Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ Từ 10/2016 – nay	Thành viên HĐQT, Công ty cổ phần Xây dựng FLC Faros
✓ Từ 03/2017 – nay	Tổng Giám đốc, Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
✓ Từ 09/2015 – 03/2017	Phó Chủ tịch HĐQT, Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
✓ Từ 09/2013 - 09/2015	Thành viên HĐQT, Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
✓ Từ 09/2013 – nay	Phó Tổng Giám đốc Công ty Luật Smic
✓ Từ 1/2005 - 4/2012:	Chuyên viên Cục Quản lý Cạnh tranh – Bộ Công thương
✓ Từ 1/2008 – 3/2012	Nghiên cứu sinh tại Đại học Monash, Melbourne, Úc;
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành</i>	Thành viên Hội đồng quản trị
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	- Phó Tổng Giám đốc Công ty Luật Smic; - Tổng Giám đốc, Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Tập đoàn FLC - Thành viên HĐQT Công ty Cổ phần Xây dựng FLC Faros
<i>Số CP nắm giữ hiện tại</i>	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
✓ <i>Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
✓ <i>Cá nhân sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên tổ chức:	Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
Mối quan hệ:	tổ chức có liên quan (là thành viên HĐQT)
Số lượng cổ phần nắm giữ:	15.000.000 CP chiếm 12,79% vốn điều lệ
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

(iv) Ông Lê Văn Sắc

<i>Họ và tên:</i>	Lê Văn Sắc
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	20/08/1949
<i>Nơi sinh:</i>	Vĩnh Thịnh, Vĩnh Tường, Vĩnh Phúc
<i>CMND:</i>	013036925 cấp ngày 09/10/2009 tại Hà Nội
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	Số 55 ngõ 168 Hào Nam, Đống Đa, Hà Nội
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	12/12
<i>Quá trình công tác:</i>	Cử nhân ngành Quản trị doanh nghiệp
✓ T11/2014 – nay	Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ T3/2015 – 6/2017	Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế KLF
✓ 2014 – nay	Thành viên Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
✓ 2010 – nay	Trưởng phòng Vật tư – Công ty TNHH MTV FLC Land
✓ 2007 – 2010	Giám đốc xí nghiệp Sản xuất – Giám đốc điều hành: Công ty cổ phần Tư vấn Đầu tư Xây dựng
✓ 2006 – 2007	Trưởng phòng Kinh doanh – Giám đốc điều hành: Công ty Dệt Vĩnh Phúc
✓ 1967 – 2006	Quản đốc Xí nghiệp – Trưởng phòng Kế hoạch – Phó Giám đốc – Chủ tịch Công đoàn: Công ty TNHH MTV Thông tin M1 – Tập đoàn Viễn thông Quân đội
<i>Các chức vụ công tác hiện</i>	Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI

nay tại tổ chức phát hành

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

- Trưởng phòng Vật tư – Công ty TNHH MTV FLC Land

- Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Tập đoàn FLC

Số CP nắm giữ hiện tại

0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

✓ *Đại diện sở hữu:*

0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

✓ *Cá nhân sở hữu:*

0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có)

Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:

Tên tổ chức:

Công ty cổ phần Tập đoàn FLC

Mối quan hệ:

tổ chức có liên quan (là thành viên Ban Kiểm soát)

Số lượng cổ phần nắm giữ:

15.000.000 CP chiếm 12,79% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty:

Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:

Không

(v) Ông Ngô Văn Thu

Họ và tên:

Ngô Văn Thu

Giới tính:

Nam

Ngày tháng năm sinh:

29/08/1958

Nơi sinh:

Hà Nội

CMND:

273606399

Quốc tịch:

Việt Nam

Dân tộc:

Kinh

Địa chỉ thường trú:

2M – 134 đường Lê Hồng Phong, phường 7, Tp. Vũng Tàu, Bà Rịa – Vũng Tàu

Trình độ chuyên môn:

Đại học Kinh tế Quốc dân (Quản trị doanh nghiệp – kinh tế cao cấp)

Quá trình công tác:

✓ T11/2014 – nay

Thành viên HĐQT – Phó Tổng Giám Đốc Công ty cổ phần Nông dược HAI

✓ 2013 nay

Giám đốc chi nhánh Công ty cổ phần Tập đoàn FLC

✓ Từ 05/2015 - nay

Chủ tịch Công ty TNHH HAI Qui Nhơn

✓ Từ 12/2014 - nay	Chủ tịch Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Địa ốc HAI
✓ 2010 – 2012	Giám đốc “Trung tâm Dịch vụ du lịch và cung ứng lao động OSC VN”
✓ 1983 – 2012	Công ty Du lịch dịch vụ dầu khí Việt Nam – OSC Việt Nam
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành</i>	Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Nông dược HAI
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Giám đốc chi nhánh Công ty cổ phần Tập đoàn FLC Chủ tịch Công ty TNHH HAI Qui Nhơn Chủ tịch Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Địa ốc HAI
<i>Số CP nắm giữ hiện tại</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ <i>Đại diện sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
✓ <i>Cá nhân sở hữu:</i>	0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	Không
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không
(vi) Bà Nguyễn Bình Phương	
<i>Họ và tên:</i>	Nguyễn Bình Phương
<i>Giới tính:</i>	Nữ
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	31/08/1973
<i>Nơi sinh:</i>	Hà Nội
<i>CMND:</i>	011577548
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	P 302, Tập thể 9B, P.Bạch Đằng, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân Ngoại ngữ
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ Từ 06/2015 - nay	Thành viên HĐQT CTCP Nông dược HAI

✓ Từ 04/2016 - nay	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc phụ trách công bố thông tin Công ty Cổ phần Xây dựng FLC Faros
✓ Từ 05/2015 – 2016:	Chánh Văn phòng Công ty Cổ phần Xây dựng Faros
✓ Từ 2014 – 05/2015:	Chánh Văn phòng Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
✓ Từ 7/2012 – 6/2017	Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Liên doanh Đầu tư Quốc tế KLF
✓ Từ 2011 – 2014:	Trưởng Ban Tổ chức Hành chính Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
✓ Từ 1996 - 2010	Chánh văn phòng Công ty cổ phần Tập đoàn T & T
✓ Từ 1994 - 1996	Chánh văn phòng Công ty LD Exotismo
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành</i>	Thành viên HĐQT
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	- Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc phụ trách công bố thông tin Công ty Cổ phần Xây dựng FLC Faros
<i>Số CP nắm giữ hiện tại</i>	
✓ Đại diện sở hữu:	Không
✓ Cá nhân sở hữu:	Không
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	Không
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

13.2. Ban Tổng giám đốc

Ông Quách Thành Đồng	Tổng Giám đốc
Ông Ngô Văn Thu	Phó Tổng Giám đốc
Ông Phạm Thanh Vương	Phó Giám đốc tài chính – Kế toán trưởng
(i) Ông Quách Thành Đồng	
Như trên.	
(ii) Ông Ngô Văn Thu	
Như trên.	

(iii) Ông Phạm Thanh Vương

<i>Họ và tên:</i>	Phạm Thanh Vương
<i>Giới tính:</i>	Nam
<i>Ngày tháng năm sinh:</i>	15/05/1979
<i>Nơi sinh:</i>	Xã Bình Thạnh, Huyện Bình Sơn, Tỉnh Quảng Ngãi
<i>CMND:</i>	212094256
<i>Quốc tịch:</i>	Việt Nam
<i>Dân tộc:</i>	Kinh
<i>Địa chỉ thường trú:</i>	111 Ni Sư Huỳnh Liên, Phường 10, Q.Tân Bình, TP.HCM
<i>Trình độ chuyên môn:</i>	Cử nhân kinh tế - Chuyên ngành Kế toán Kiểm toán
<i>Quá trình công tác:</i>	
✓ Từ tháng 04/2016 đến nay:	Phó Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng Công ty cổ phần Nông dược HAI
✓ Từ 01/2015 đến nay	Kế toán trưởng Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Địa Ốc HAI
✓ Từ 2009 đến tháng 03/2016	Chuyên viên phòng kế toán Công ty cổ phần Nông dược HAI
<i>Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành</i>	Phó Giám đốc Tài chính kiêm Kế toán trưởng Công ty cổ phần Nông dược HAI
<i>Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:</i>	Kế toán trưởng Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Địa Ốc HAI
<i>Số CP nắm giữ hiện tại</i>	Không
✓ Đại diện sở hữu:	Không
✓ Cá nhân sở hữu:	Không
<i>Các cam kết nắm giữ (nếu có)</i>	Không
<i>Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:</i>	Không
<i>Những khoản nợ đối với Công ty:</i>	Không
<i>Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:</i>	Không

13.3 Ban Kiểm soát

Ông Nguyễn Thiện Phú	Trưởng Ban Kiểm soát
----------------------	----------------------

Ông Đoàn Văn Cường

Thành viên Ban Kiểm soát

Ông Trần Thế Anh

Thành viên Ban Kiểm soát

(i) Ông Nguyễn Thiện Phú*Họ và tên:*

Nguyễn Thiện Phú

Giới tính:

Nam

Ngày tháng năm sinh:

17/10/1974

Nơi sinh:

Tân Lập, Đan Phượng, Hà Nội

CMND:

012375814, ngày cấp 05/01/2012, nơi cấp: Hà Nội

Quốc tịch:

Việt Nam

Dân tộc:

Kinh

Địa chỉ thường trú:

Phòng 304, C9, Thanh Xuân Bắc, Thanh Xuân, Hà Nội

Trình độ chuyên môn:

Thạc sỹ Kế toán

Quá trình công tác:

✓ Từ 11/2014 - nay:

Trưởng Ban Kiểm soát CTCP Nông dược HAI

✓ Từ 08/2016 – nay:

Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xây dựng FLC Faros

✓ Từ 07/2015 – 8/2016:

Phó Tổng Giám đốc kiêm Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Xây dựng Faros

✓ Từ 12/2013 – T6/2017

Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Liên doanh Đầu tư Quốc tế KLF

✓ Từ 01/2013 – 06/2015:

Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC

✓ Từ 2010 – 2012:

Kiểm toán viên, Phó Giám đốc Công ty TNHH Kiểm toán Thăng Long

✓ Từ 2009 – 2010:

Giám đốc tài chính Công ty TNHH Niềm tin

✓ Từ 2006 – 2009:

Kế toán trưởng Công ty cổ phần Dược và Vật tư Thú y

✓ Từ 1998 – 2006:

Kế toán viên Công ty cổ phần Dược và Vật tư Thú y

✓ Từ 1996 – 1998:

Kế toán viên Công ty Thực phẩm và Dịch vụ tổng hợp

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành

Thành viên BKS Công ty cổ phần Nông dược HAI

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: - Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Xây dựng FLC Faros

Số CP nắm giữ hiện tại 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

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

✓ *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(ii) Ông Đoàn Văn Cường

Họ và tên: Đoàn Văn Cường

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 12/9/1979

Nơi sinh: Cẩm Giàng, Hải Dương

CMND: 013189259, ngày cấp 15/05/2009, tại Hà Nội

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: Số 2 Hoàng Như Tiếp, phường Bồ Đề, quận Long Biên, Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Cử nhân chuyên ngành Kế toán, Học viện tài chính

Quá trình công tác:

- ✓ Từ 11/2014 – nay Thành viên BKS Công ty cổ phần Nông dược HAI
- ✓ Từ 8/2014 – 12/2016 Kế toán trưởng Công ty cổ phần Liên doanh Đầu tư Quốc tế KLF
- ✓ Từ 5/2014 – T8/2014 Phó Ban tài chính Kế toán – Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
- ✓ Từ 12/2009 – T5/2014 Phó Giám đốc – Chi nhánh Công ty TNHH Kiểm toán Mỹ
- ✓ Từ 5/2005 – T1/2009 Kế toán trưởng – Công ty cổ phần công nghệ thông tin R.U.N

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành Thành viên BKS Công ty cổ phần Nông dược HAI

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

Số CP nắm giữ hiện tại 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

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

✓ *Cá nhân sở hữu:* 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có) Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành: Không

Những khoản nợ đối với Công ty: Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không

(iii) Ông Trần Thế Anh

Họ và tên: Trần Thế Anh

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 15/01/1978

Nơi sinh: Thái Bình

CMND: 013083543

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: P409, D5, Lô C, Dịch Vọng Hậu, Cầu Giấy, Hà Nội

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ Luật

Quá trình công tác:

Từ 06/2015- nay Thành viên BKS Công ty CP Nông được HAI

Từ 10/2015 – nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Liên Doanh Đầu tư Quốc tế KLF

Từ 10/2014 – 10/2015 Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Liên Doanh Đầu tư Quốc tế KLF

Từ 12/2013 – 10/2014 Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Liên Doanh Đầu tư Quốc tế KLF

Từ 04/2013 – nay Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Tập đoàn FLC

Từ 07/2012 – 12/2013	Thành viên BKS Công ty cổ phần Liên Doanh Đầu tư Quốc tế KLF
Từ 2012 – 12/2013	Trưởng Ban Pháp chế Công ty cổ phần Tập đoàn FLC
Từ 2001 – 2012	Văn phòng Đại diện Công ty Minh Phương tại Hà Nội
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức phát hành	Thành viên Ban kiểm soát
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần liên doanh đầu tư quốc tế KLF - Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn FLC
Số CP nắm giữ hiện tại	
✓ Đại diện sở hữu:	Không
✓ Cá nhân sở hữu:	Không
Các cam kết nắm giữ (nếu có)	Không
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức phát hành:	Không
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không

14 Tài sản

Bảng 20: Một số tài sản chính của Công ty

Đơn vị: Triệu đồng

Tài sản	31/12/2015			31/12/2016			30/06/2017		
	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Khấu hao lũy kế	Giá trị còn lại
Nhà cửa vật kiến trúc	42.571	10.774	31.797	44.202	13.071	31.131	43.012	14.110	28.901
Phương tiện vận tải	24.791	12.134	12.656	27.003	14.642	12.361	27.004	15.982	11.022
Máy móc thiết bị	6.744	5.899	845	29.148	6.755	22.393	29.592	8.081	21.511
Thiết bị dụng cụ quản lý	650	307	343	1.587	554	1.033	1.660	708	952

Khác	132	7	125	461	93	368	1.266	170	1.096
Tổng cộng	74.888	29.121	45.767	102.402	35.115	67.287	102.534	39.051	63.482

Nguồn: BCTC hợp nhất đã kiểm toán năm 2015, năm 2016, BCTC hợp nhất soát xét 6 tháng đầu năm 2017

Bảng 21: Tình hình đất đai tính đến thời điểm hiện tại

Stt	Diễn giải	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Tình hình sử dụng đất
1	Đất Đồng Nai	Ấp Trần Cao Vân, Xã Bàu Hàm 2, Huyện Thống Nhất, tỉnh Đồng Nai	150	Sử dụng lâu dài
2	Đất Đồng Nai	Ấp Trần Cao Vân, Xã Bàu Hàm 2, Huyện Thống Nhất, tỉnh Đồng Nai	1.466	Hạn sử dụng đến 1/2052
3	Đất Sóc Trăng	Địa chỉ: ấp Tâm Phước, xã Đại Tâm, huyện Mỹ Xuyên, tỉnh Sóc Trăng	350	Sử dụng lâu dài
4	Đất Sóc Trăng	Địa chỉ: ấp Tâm Phước, xã Đại Tâm, huyện Mỹ Xuyên, tỉnh Sóc Trăng	492	Hạn sử dụng đến 10/2043
5	Đất An Giang	Địa chỉ: ấp Hòa Phú 1, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang	2.004,3	Sử dụng lâu dài
6	Đất An Giang	Địa chỉ: ấp Hòa Phú 1, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang	361,3	Sử dụng lâu dài
7	Đất Tiền Giang	Địa chỉ: Km 1990, Quốc lộ 1, ấp Mỹ cần, xã Nhị Mỹ, huyện Cai Lậy, tỉnh Tiền Giang	1.920	Hạn sử dụng đến 10/2056
8	Đất TP.HCM	358 Kinh Dương Vương, P.An Lạc, Q.Bình Tân	3.048	Hạn sử dụng 2059
9	Đất Kiên Giang	Địa chỉ: xã Mông Thọ B, huyện Châu Thành, tỉnh Kiên Giang	200	Sử dụng lâu dài
10	Đất Kiên Giang	Địa chỉ: xã Mông Thọ B, huyện Châu Thành, tỉnh Kiên Giang	468,49	Hạn sử dụng 12/2060
11	Đất Kiên Giang	Địa chỉ: xã Mông Thọ B, huyện Châu Thành, tỉnh Kiên Giang	312,51	Hạn sử dụng 06/2053
12	Đất Đồng Tháp	Địa chỉ: 407 Nguyễn Trãi, thị trấn Mỹ Tho, huyện Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp	680	Sử dụng lâu dài
13	Đất Đồng Tháp	Địa chỉ: 407 Nguyễn Trãi, thị trấn Mỹ Tho, huyện Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp	76,5	Sử dụng lâu dài
14	Đất Đồng Tháp	Địa chỉ: 407 Nguyễn Trãi, thị trấn Mỹ Tho, huyện Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp	76,5	Sử dụng lâu dài
15	Đất Đồng Tháp	Địa chỉ: 407 Nguyễn Trãi, thị trấn Mỹ Tho, huyện Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp	68	Sử dụng lâu dài

Nguồn: CTCP Nông dược HAI

15 Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức năm tiếp theo

15.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty

Theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên 2017 của Công ty, kế hoạch sản xuất kinh doanh hợp nhất của Công ty năm 2017 như sau:

Bảng 22: Kế hoạch kinh doanh hợp nhất năm 2017

Chỉ tiêu	Năm 2017
Tổng Doanh thu (triệu đồng)	1.615.000
Lợi nhuận sau thuế (triệu đồng)	84.000
Vốn điều lệ (triệu đồng)	1.843.278,55
Tỉ lệ Lợi nhuận sau thuế/Tổng Doanh thu	5,2%
Tỉ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	4,56%
Cổ tức (% vốn điều lệ)	5%

Nguồn: Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017 số 01/NQ-ĐHĐCĐ-HAI ngày 28/06/2017 và các tài liệu khác của CTCP Nông dược HAI

15.2. Căn cứ để đạt được chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh nói trên

Trong năm 2017, Công ty sẽ tập trung mọi nguồn lực chủ động hơn nữa trong việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh vốn là thế mạnh của Công ty nhằm mang lại hiệu quả tối đa. Để làm được điều đó Ban điều hành đưa ra những giải pháp như sau:

15.2.1. Nâng cao hiệu quả kinh doanh và tạo nhu cầu:

- Giữ vững và củng cố hệ thống khách hàng Cấp 1 sẵn có bằng cách tiếp tục hỗ trợ và chăm sóc tốt hơn những khách hàng có năng lực tài chính mạnh. Đồng thời mở rộng thêm các khách hàng Cấp 1 có tiềm năng;
- Tiếp tục xây dựng và đẩy mạnh chương trình chăm sóc khách hàng Cấp 2 bằng hệ thống nhắn tin SMS cho tất cả sản phẩm Công ty đang phân phối;
- Xây dựng, chăm sóc khách hàng nông dân thân thiết, làm cầu nối với bà con nông dân khác;
- Chuyển giao khoa học kỹ thuật, hướng dẫn kỹ năng sử dụng sản phẩm thuốc BVTV thông qua các Trung tâm tư vấn và giới thiệu sản phẩm HAI;

- Thành lập các đội bán hàng cơ động để hướng dẫn sử dụng sản phẩm cũng như cung ứng sản phẩm đến tận tay người sử dụng cuối cùng;
- Tăng cường công tác thu hồi công nợ, giảm thiểu phát sinh nợ bằng việc khuyến khích bán tiền mặt giảm thiểu chi phí tài chính. Chọn thời điểm thích hợp tăng giá bán mới nâng cao lãi gộp, bù đắp chi phí bán hàng;

15.2.2. Phát triển sản phẩm mới và các giải pháp hỗ trợ nhằm nâng cao hiệu quả kinh tế cho nông dân:

- Đối với ngành giống sẽ mở rộng thêm các chủng loại giống ngô lai mới, giống ngô biến đổi gen;
- Gia tăng chủng loại hạt giống rau như hạt dưa hấu, ớt, khổ qua, dưa leo,...
- Đẩy mạnh hoạt động ngành phân Bón và Home & Garden để thúc đẩy bán hàng và cung cấp dịch vụ ở lĩnh vực này góp phần nâng cao doanh số và lợi nhuận;
- Tập trung đẩy mạnh công tác phát triển thị trường cho các sản phẩm của công ty bằng các chương trình thúc đẩy bán hàng phối hợp cùng hoạt động quảng bá, quảng cáo;
- Cung cấp gói giải pháp hoàn thiện trên đồng ruộng như: gói giải pháp phòng trị bệnh chết nhanh trên cây tiêu, bệnh đốm trắng trên thanh long...

15.2.3. Quản lý tốt công tác cung ứng và sản xuất:

- Lập kế hoạch sản xuất và tiêu thụ sản phẩm hàng tháng, hàng quý để giảm thiểu hàng hóa tồn kho;
- Hoàn chỉnh xây dựng nhà máy sản xuất Nông dược HAI, sản xuất phân bón, phòng Lab đạt tiêu chuẩn;
- Xây dựng Tổng kho Tiền Giang để đáp ứng việc phát triển kinh doanh thực tế.

15.2.4. Xây dựng tổ chức mạng – chuyển nghiệp:

- Nâng cao thu nhập người lao động theo cơ chế khoán chi phí;
- Chính sách khen thưởng các bộ phận, chi nhánh hoàn thành tốt chỉ tiêu, nhiệm vụ;
- Có chế độ khen thưởng kịp thời, đúng lúc;
- Tuyển dụng các ứng cử viên có đủ tài năng, đào tạo lực lượng kế thừa;
- Tập huấn nhân viên hiểu và tuân thủ các quy định của Công ty;

- Tiếp tục hoàn thiện, xây dựng hệ thống quản lý ISO để quản lý tài sản, kiểm soát nội bộ và quản lý hoạt động hiệu quả hơn;
- Nâng cao số lượng và năng lực bán hàng cho nhân viên trong hệ thống kinh doanh thông qua các chương trình đào tạo tập trung ngắn hạn và tăng cường tuyển dụng nguồn nhân lực có chất lượng cao;

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

Dưới góc độ của tổ chức tư vấn, Công ty Cổ phần Chứng khoán Quốc Tế Việt Nam đã thu thập các thông tin, tiến hành nghiên cứu phân tích đánh giá cần thiết hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Nông dược HAI cũng như xem xét lĩnh vực kinh doanh mà Công ty đang hoạt động.

Kế hoạch kinh doanh của Công ty cổ phần Nông dược HAI có tính khả thi nếu các nhận định của Công ty về thị trường là sát với thực tế và không có những biến động ảnh hưởng nghiêm trọng đến hoạt động của doanh nghiệp nói chung và tiến độ của những dự án đầu tư nói riêng.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét của chúng tôi được đưa ra dưới góc độ của một tổ chức tư vấn tài chính doanh nghiệp, dựa trên các thông tin chúng tôi đã thu thập và cách tính toán trên lý thuyết về lĩnh vực tài chính. Những nhận xét đánh giá của chúng tôi không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo của Công ty. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo với các nhà đầu tư.

17 Thời gian dự kiến đưa cổ phiếu vào giao dịch trên thị trường có tổ chức

Toàn bộ số lượng cổ phiếu chào bán sẽ được đăng ký tập trung tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán và đăng ký niêm yết tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh ngay sau khi hoàn thành đợt phát hành.

18 Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của doanh nghiệp

Không có.

19 Các thông tin, các tranh chấp, kiện tụng, liên quan tới công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá cổ phiếu chào bán

Không có.

V. CỔ PHIẾU CHÀO BÁN

1. Loại cổ phiếu

Cổ phần phổ thông.

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phần.

3. Tổng số cổ phiếu dự kiến chào bán

Tổng số cổ phần dự kiến chào bán là 67.028.541 cổ phần phổ thông, tự do chuyển nhượng, theo tỷ lệ 7:4 cho các cổ đông hiện hữu.

4. Giá chào bán dự kiến: 10.000 đồng/cp.**5. Phương pháp tính giá**

Căn cứ theo nhu cầu vốn cần sử dụng, ĐHĐCĐ Công ty Cổ phần Nông dược Hai (căn cứ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ số 01/NQ-ĐHĐCĐ-HAI ngày 28/06/2017 và Nghị quyết số 01/NQ-ĐHĐCĐ-HAI ngày 24/06/2016) ủy quyền cho Hội đồng quản trị thống nhất giá chào bán cho cổ đông hiện hữu theo tỷ lệ 7:4 là 10.000 đồng/cổ phiếu (căn cứ theo Nghị quyết số 05/NQ-HĐQT-HAI ngày 07/07/2017).

6. Phương thức phân phối

Chào bán 67.028.541 cổ phần tương ứng giá trị theo mệnh giá 670.284.410.000 đồng cho cổ đông hiện hữu theo phương thức thực hiện quyền với tỷ lệ 7:4 (tại thời điểm chốt danh sách cổ đông phục vụ cho đợt phát hành tăng vốn điều lệ, mỗi cổ đông sở hữu 07 (bảy) cổ phần thì có 07 (bảy) quyền mua cổ phần mới, cứ 07 (bảy) quyền mua sẽ được mua 04 (bốn) cổ phần phát hành thêm).

Cổ đông hiện hữu được chuyển nhượng quyền mua một lần duy nhất cho các đối tượng khác trong thời gian do HĐQT quyết định và thông báo cụ thể sau khi có chấp thuận của UBCKNN.

Phương thức xử lý cổ phiếu từ chối mua: Số cổ phần không bán hết sẽ được ủy quyền cho Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Nông dược HAI phân phối cho các đối tượng khác với giá chào bán không thấp hơn mức giá chào bán cho cổ đông hiện hữu. Số cổ phần chào bán này sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

Số cổ phần không bán hết bao gồm:

- (i). Cổ phiếu lẻ phát sinh do việc làm tròn đến hàng đơn vị số cổ phiếu được đăng ký mua;
- (ii). Cổ phiếu không bán hết do hết thời hạn đăng ký mua cổ phiếu dành cho cổ đông hiện hữu mà cổ đông hiện hữu không thực hiện đăng ký mua hoặc không chuyển nhượng quyền mua.

DHĐCĐ ủy quyền cho Hội đồng quản trị xác định tiêu chí, danh sách các nhà đầu tư được mua số lượng cổ phiếu lẻ phát sinh do làm tròn đến hàng đơn vị và số cổ phiếu các cổ đông không thực hiện quyền mua hoặc thực hiện quyền mua không hết (nếu có).

Việc xác định tiêu chí, danh sách các nhà đầu tư nêu trên, Hội đồng quản trị Công ty cam kết thực hiện đúng quy định về chào bán riêng lẻ trong phương án xử lý cổ phiếu lẻ, cổ phiếu không chào bán hết và tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài. Cụ thể:

- Trong các trường hợp dưới đây, phương án phải xác định rõ nhà đầu tư được chào bán để Đại hội đồng cổ đông thông qua và chỉ được thay đổi sau khi được Đại hội đồng cổ đông chấp thuận:
 - a) Chào bán cho một tổ chức, cá nhân hoặc một nhóm tổ chức, cá nhân và người có liên quan của tổ chức, cá nhân đó dẫn đến tỷ lệ sở hữu của các đối tượng này vượt mức sở hữu được quy định tại Khoản 11 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán. Mức sở hữu quy định tại Khoản 11 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán như sau:
 - Chào bán cho một tổ chức, cá nhân hoặc một nhóm tổ chức, cá nhân và người có liên quan của tổ chức, cá nhân đó dẫn đến việc sở hữu của các đối tượng này từ 25% trở lên cổ phiếu đang lưu hành của Công ty;
 - Tổ chức, cá nhân và người có liên quan nắm giữ từ 25% trở lên cổ phiếu có quyền biểu quyết mua tiếp từ 10% trở lên cổ phiếu có quyền biểu quyết của Công ty;
 - Tổ chức, cá nhân và người có liên quan nắm giữ từ 25% trở lên cổ phiếu có quyền biểu quyết mua tiếp từ 5% đến dưới 10% cổ phiếu có quyền biểu quyết

của Công ty trong thời gian dưới một năm, kể từ ngày kết thúc đợt chào mua công khai trước đó.

b) Chào bán cho một tổ chức, cá nhân hoặc một nhóm tổ chức, cá nhân và người có liên quan của tổ chức, cá nhân đó từ 10% trở lên vốn điều lệ của tổ chức phát hành trong một đợt chào bán hoặc trong các đợt chào bán trong 12 tháng gần nhất;

- Cam kết tuân thủ về thời gian hạn chế chuyển nhượng và khoảng cách giữa các đợt chào bán theo quy định tại Khoản 6 Điều 1 Luật sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Chứng khoán. Cụ thể:

a) Việc chuyển nhượng cổ phần chào bán riêng lẻ bị hạn chế tối thiểu một năm, kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

b) Các đợt chào bán cổ phần riêng lẻ phải cách nhau ít nhất sáu tháng.

- Trường hợp phân phối cổ phiếu lẻ phát sinh do làm tròn, số cổ phiếu không bán hết (nếu có) cho đối tượng khác thì việc lựa chọn đối tượng mua dựa trên cơ sở đảm bảo thực hiện theo quy định tại Điều 189 Luật Doanh nghiệp 2014 và đảm bảo thực hiện đúng quy định về tỷ lệ sở hữu của nhà đầu tư nước ngoài quy định tại Khoản 2 Điều 1 Nghị định 60/2015/NĐ-CP ngày 26/6/2015 về sửa đổi, bổ sung một số điều của Nghị định 58/2012/NĐ-CP ngày 20/7/2012.

7. Thời gian phân phối cổ phiếu

Thời gian phân phối cổ phiếu dự kiến trong năm 2017 và trong vòng 90 ngày kể từ ngày nhận được Giấy chứng nhận đăng ký chào bán do UBCKNN cấp.

STT	Nội dung công việc	Thời gian dự kiến thực hiện
1	Nhận giấy chứng nhận chào bán cổ phiếu ra công chúng của UBCK NN	D
2	Xác định ngày lập Danh sách sở hữu cuối cùng và thông báo với Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam (TTLKVN), Sở Giao dịch chứng khoán Hồ Chí Minh (HOSE) để triển khai chào bán cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu.	D đến D + 2
3	Công bố thông tin theo quy định	D + 1 đến D + 7

4	Ngày đăng ký cuối cùng để chốt danh sách cổ đông	D + 12
5	Trung tâm Lưu ký gửi danh sách phân bổ quyền mua cổ phiếu cho các thành viên Lưu ký	D+20
6	Chuyển nhượng quyền mua	D + 21 đến D + 41
7	Đăng ký và nộp tiền mua cổ phần	D + 21 đến D + 41
8	Thực hiện bán và xử lý đối với số cổ phiếu mà cổ đông hiện hữu không mua hết	D + 41 đến D + 50
9	Báo cáo kết quả phát hành và hoàn tất thủ tục đăng ký và niêm yết bổ sung	D + 51
10	Nhận Giấy phép Lưu ký bổ sung và Giấy phép Đăng ký niêm yết bổ sung	D + 61
11	Công bố thông tin về việc Niêm yết bổ sung	D+62

8. Đăng ký mua cổ phiếu

Thời hạn đăng ký mua: Theo quy định tối thiểu là 20 ngày làm việc. Công ty sẽ công bố chính thức thời hạn đăng ký mua khi Công ty được UBCKNN cấp Giấy chứng nhận chào bán chứng khoán ra công chúng.

Đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu: cổ đông đăng ký mua cổ phiếu và chuyển nhượng quyền mua cổ phiếu tại công ty chứng khoán nơi cổ đông mở tài khoản (đối với cổ đông đã lưu ký) hoặc tại Công ty cổ phần Nông dược HAI – Số 28 Mạc Đĩnh Chi, phường Ka Dao, Quận 1, TP. Hồ Chí Minh (đối với cổ đông chưa lưu ký).

Phương thức thanh toán: Nhà đầu tư nộp tiền mua cổ phiếu vào Tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu được ghi tại Mục V.15 của Bản cáo bạch này. Tiền mua cổ phần sẽ được thanh toán bằng tiền mặt hoặc chuyển khoản theo hướng dẫn tại nơi đăng ký mua cổ phiếu.

Chuyển giao cổ phiếu: toàn bộ số lượng cổ phần phát hành cho cổ đông hiện hữu sau khi thực hiện báo cáo kết quả chào bán cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước sẽ được đăng ký niêm yết bổ sung tại HOSE và đăng ký lưu ký bổ sung tại VSD.

Quyền lợi người mua cổ phiếu: Người mua cổ phiếu sẽ được hưởng các quyền lợi như các cổ đông phổ thông khác của HAI kể từ ngày được ghi nhận trong sổ

đăng ký cổ đông. Cổ phiếu phát hành trong đợt phát hành thêm là cổ phiếu phổ thông, không bị hạn chế chuyển nhượng.

Số lượng cổ phiếu đặt mua tối thiểu: Không hạn chế số lượng mua tối thiểu, cổ đông hoặc người nhận chuyển nhượng quyền mua được quyền đặt mua từ 01 cổ phiếu đến số lượng cổ phiếu tối đa được quyền mua.

9. Phương thức thực hiện quyền

Công ty thực hiện phát hành thêm cổ phần phổ thông và chào bán số cổ phần đó cho tất cả cổ đông phổ thông theo tỷ lệ cổ phần hiện có tại thời điểm chốt danh sách cổ đông để thực hiện quyền mua cổ phần. Cổ đông sau khi nhận được thông báo về việc sở hữu quyền mua cổ phiếu, thực hiện quyền mua (chuyển nhượng quyền mua và đăng ký mua cổ phiếu) theo hướng dẫn mục V.6, V.7, và V.8 của Bản cáo bạch này.

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

Các pháp nhân và cá nhân nước ngoài có thể mua cổ phần của Công ty theo đúng quy định về tỷ lệ sở hữu của người nước ngoài trong một tổ chức niêm yết. Theo Nghị định số 60/2015/NĐ-CP ngày 26/06/2015, hầu hết các ngành nghề kinh doanh chính của Công ty đều cho phép tỷ lệ nắm giữ của nhà đầu tư nước ngoài đến 49% tổng số cổ phiếu của Công ty. Một số ngành nghề có hạn chế việc tham gia của nhà đầu tư nước ngoài (gồm: bán buôn gạo; bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh; bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc láo trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp; bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan) thì đều không phải là những ngành nghề mũi nhọn của Công ty và trên thực tế, Công ty chưa phát sinh doanh thu trực tiếp từ những ngành nghề này..

Công ty cam kết sau đợt chào bán này sẽ áp dụng các biện pháp cần thiết để đảm bảo duy trì tỷ lệ sở hữu nước ngoài của Công ty theo đúng quy định.

11. Các hạn chế liên quan đến chuyển nhượng

- Các cổ đông có quyền chuyển nhượng quyền mua cổ phần của mình nhưng chỉ được chuyển nhượng một lần và không chuyển nhượng cho người thứ ba;

- Số lượng cổ phiếu phát hành cho cổ đông hiện hữu trong đợt này là cổ phiếu phổ thông không bị hạn chế chuyển nhượng kể từ ngày phân phối;
- Toàn bộ số cổ phiếu lẻ phát sinh do làm tròn xuống đến hàng đơn vị và số cổ phiếu các cổ đông không thực hiện quyền mua hoặc thực hiện quyền mua không hết (nếu có) được ĐHĐCĐ ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định chào bán cho đối tượng khác sẽ bị hạn chế chuyển nhượng trong vòng 01 năm kể từ ngày hoàn thành đợt chào bán.

12. Các loại thuế có liên quan

- Thuế thu nhập doanh nghiệp: Công ty chịu mức thuế thu nhập doanh nghiệp theo mức thuế suất hiện hành là 22%.
- Thuế giá trị gia tăng: Công ty áp dụng mức thuế suất giá trị gia tăng 5% đối với thuốc bảo vệ thực vật và 10% với mảng dịch vụ theo quy định tại Luật Thuế giá trị gia tăng.
- Thuế chuyển nhượng chứng khoán: Nhà đầu tư phải nộp thuế chuyển nhượng chứng khoán dưới một trong hai hình thức:
 - 20% trên thu nhập tính thuế;
 - 0,1% giá chuyển nhượng.

13. Tỷ lệ chào bán thành công tối thiểu và phương án xử lý

Tỷ lệ chào bán thành công tối thiểu của đợt phát hành là 60% tổng số cổ phiếu chào bán. Trong trường hợp chào bán không đạt tỷ lệ chào bán thành công hoặc số tiền thu về từ đợt phát hành không đạt mức tối thiểu, HĐQT sẽ cân nhắc điều chỉnh cơ cấu vốn (sử dụng nguồn vốn vay) để thực hiện kế hoạch đầu tư.

14. Các đặc điểm khác của cổ phiếu chào bán

Toàn bộ số cổ phiếu được chào bán thành công sẽ được đăng ký tập trung tại Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam và niêm yết bổ sung tại Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh theo đúng quy định của pháp luật.

15. Ngân hàng mở tài khoản phong tỏa nhận tiền mua cổ phiếu

Toàn bộ số tiền thu được từ đợt chào bán cổ phiếu sẽ được chuyển vào tài khoản phong tỏa:

- Chủ tài khoản : **CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI**

- Số tài khoản : **31010001746041**
- Tại ngân hàng: **Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam – Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh**

VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN

1. Mục đích chào bán

Theo tờ trình số 01/TTr-HĐQT-HAI ngày 15 tháng 06 năm 2015 về việc phê duyệt chủ trương đầu tư vốn và Phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ, Hội đồng quản trị đã đề xuất việc phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ từ 1.019.999.550.000 đồng lên 2.345.998.960.000 đồng, trong đó bao gồm phát hành 15.299.993 cổ phiếu để tăng vốn điều lệ từ nguồn vốn chủ sở hữu và phát hành tối đa 117.299.948 cổ phần cho cổ đông hiện hữu để tăng vốn. Đợt phát hành cho cổ đông hiện hữu này được chia thành 2 đợt: đợt 1 phát hành 67.028.541 cổ phần cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 7:4, đợt 02 sẽ phát hành 50.271.407 cổ phần cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 11:3 sau khi đợt 01 kết thúc. Kế hoạch tăng vốn điều lệ này đã được thông qua theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường số 01/NQ-ĐHĐCĐBT-HAI năm 2015, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 số 01/NQ-ĐHĐCĐ-HAI ngày 24/06/2016 và Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017 số 01/NQ-ĐHĐCĐ-HAI ngày 28/06/2017 của Công ty, số tiền thu được từ đợt phát hành cổ phiếu lần 1 sẽ được Công ty đầu tư trực tiếp vào Công ty TNHH Đầu tư và phát triển Địa ốc HAI để triển khai Dự án Cao Ốc Văn Phòng và nhà ở tại địa chỉ số 358 Kinh Dương Vương - phường An Lạc - quận Bình Tân - TP.HCM.

2. Thông tin dự án

2.1. Thông tin chung về dự án

Tên dự án	: Dự án Cao Ốc Văn Phòng Trung Tâm Thương Mại HAI
Địa điểm	: 358 Kinh Dương Vương-phường An Lạc - quận Bình Tân - TP.HCM
Diện tích	: 3.042,2 m ²
Hình thức đầu tư mại cho thuê	: Cao ốc văn phòng, căn hộ cho thuê và Trung tâm thương mại

Chủ đầu tư : CTCP Nông Dược H.A.I

Tổng vốn đầu tư : 673.000.000.000 VNĐ

Thời gian triển khai : 2015-2017

Đưa vào sử dụng : Quý I/2018

Tiến độ thực hiện dự án: Đã có Giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và được UBND TP. Hồ Chí Minh cấp Quyết định chủ trương đầu tư. Sau khi UBCKNN chấp thuận hồ sơ chào bán cổ phiếu, cổ đông thực hiện xong thủ tục góp vốn thì Công ty sẽ tiến hành triển khai dự án.

2.2. Thông tin về Công ty TNHH Đầu tư và phát triển Địa ốc HAI

- Hội đồng thành viên: Ông Ngô Văn Thu – Chủ tịch Công ty;
- Ban Giám đốc: Ông Hồ Văn Phương – Phó Giám đốc; Ông Phạm Thanh Vương – Kế toán trưởng;
- Số lượng cổ phiếu HAI nắm giữ: 0 cổ phiếu
- Mối quan hệ với CTCP Nông dược HAI: CTCP Nông dược HAI là Công ty mẹ nắm giữ 100% vốn điều lệ;
- Thông tin về thành viên Hội đồng thành viên và Ban Giám đốc của Công ty:
 - + Ông Ngô Văn Thu – Chủ tịch Công ty: đã được trình bày tại mục (v) Điều 13.1 của Bản cáo bạch này;
 - + Ông Hồ Văn Phương – Phó Giám đốc:

Họ và tên:

Hồ Văn Phương

Giới tính:

Nam

Ngày tháng năm sinh:

18/01/1960

Nơi sinh:

Quảng Ngãi

CMND:

212052648

Quốc tịch:

Việt Nam

Dân tộc:

Kinh

Địa chỉ thường trú:

Thị trấn Châu Ổ, Bình Sơn, Quảng Ngãi

Trình độ chuyên môn:

Kỹ sư Địa chất

Quá trình công tác:

15/06/2015

Phó Giám đốc Công ty TNHH Đầu tư

và Phát triển Địa Ốc HAI

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức Công ty

Phó Giám đốc

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

Không có

Số CP nắm giữ hiện tại

✓ Đại diện sở hữu:

Không

✓ Cá nhân sở hữu:

Không

Các cam kết nắm giữ (nếu có)

Không

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu HAI: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty:

Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:

Không

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:

Không

Mối quan hệ với thành viên Hội đồng thành viên:

Không có

Mối quan hệ với thành viên HĐQT, BKS, Ban Tổng giám đốc Công ty HAI:

Không có

+ Ông Phạm Thanh Vương – Kế toán trưởng: đã được trình bày tại mục (iii) Điều 13.2 của Bản cáo bạch này;

2.3. Chi tiết đầu tư

Số tiền thu được từ đợt phát hành dự kiến là 673.000.000.000 đồng, dự kiến sẽ được đầu tư toàn bộ cho dự án. Chi tiết đầu tư các hạng mục theo bảng sau:

STT	Nội dung	Đơn vị tính	Giá trị
1. Chi phí cố định			713.244.663.621
1.1	Chi phí đất	VND	44.912.000.000
1.2	Chi phí xây dựng	VND	668.332.663.621
2. Chi phí biến đổi		VND/Năm	4.458.800.654

2.1	Chi phí tiếp thị	VND	13.366.653.272
	+ Năm đầu tiên	VND	8.019.991.963
	+ Năm thứ 2	VND	2.673.330.654
	+ Năm thứ 3	VND	1.336.665.327
	+ Năm thứ 4	VND	668.332.664
	+ Năm thứ 5	VND	668.332.664
2.2	Chi phí quản lý vận hành	VND/Năm	1.435.470.000
	+ Giám đốc tòa nhà: 01	VND/Năm	528.840.000
	+ PGĐ kỹ thuật (Kiểm soát các hệ thống KT)	VND/Năm	396.630.000
	+ 05 công nhân trực buồng và lao công	VND/Năm	150.000.000
	+ Bảo vệ (05)	VND/Năm	360.000.000
2.3	Chi phí duy tu bảo dưỡng	VND/Năm	350.000.000
	Cộng chi phí cho 50 năm tuổi thọ dự án	VND	936.184.696.345

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

STT	Hạng mục	Thành tiền (VND)	Tỉ lệ %
I	Các công tác chuẩn bị chung	2.935.460.000	0,44%
2	Công tác dò phá mìn	91.260.000	0,0137%
5	Công tác cọc thí nghiệm	2.644.200.000	0,3956%
6	Xây dựng văn phòng tại công trường	200.000.000	0,0299%
II	Chi phí tư vấn	24.180.653.718	3,62%
1	Công tác khảo sát địa hình	13.221.000	0,0020%
2	Khoan khảo sát	246.792.000	0,0369%
3	Lập dự án đầu tư	691.502.370	0,1035%
4	Thỏa thuận 1.500	864.388.980	0,1293%
5	Thiết kế cơ sở và xin phép	1.366.170.000	0,2044%
6	Thiết kế kỹ thuật thi công	7.973.893.590	1,1931%
7	Giám sát quản lý dự án và hoàn công	10.845.494.790	1,6228%
8	Thiết kế nội thất	2.179.190.988	0,3261%
III	Chi phí xây dựng thi công công trình	641.216.549.903	95,94%
	Phần móng (300USD/m ² tầng hầm)	37.812.060.000	5,6577%
	Phần tầng hầm (500USD/m ² tầng hầm)	63.020.100.000	9,4295%
	Phần thân + hoàn thiện (700USD/m ² sàn)	330.963.496.500	49,5208%
	Hệ thống cơ điện	151.128.479.775	22,6128%
	Dự phòng phí (10%)	58.292.413.628	8,7221%
IV	Tổng	668.332.663.621	100,00%

V	Nguồn vốn	668.332.663.621	
1	Vốn Chủ sở hữu	668.332.663.621	100%

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

2.4. Đánh giá hiệu quả kinh tế của dự án

Dự án khi đưa vào hoạt động dự kiến sẽ tạo ra 7.410 m² sàn thương mại, 6.016 m² sàn văn phòng và 24 căn hộ cho thuê, góp phần cung cấp cho nhu cầu của khu vực. Ngoài việc giải quyết công ăn việc làm cho hàng trăm lao động trong thời gian xây dựng, Dự án còn giải quyết việc làm cho ít nhất 12 nhân viên Việt Nam làm việc trực tiếp quản lý tòa nhà với mức lương trung bình 11 triệu/ người/tháng.

Hiệu quả kinh tế của dự án:

Stt	Các chỉ tiêu tài chính	Giá trị	Đánh giá	Ghi chú
1	Điểm hòa vốn	7 năm 6 tháng		
2	Tỷ suất chiết khấu (i)	10%		
3	NPV	1.166.764.606.012 VND	> 0	Dự án đạt hiệu quả
4	IRR	13,4%	> i = 10%	

Nguồn: Công ty cổ phần Nông dược HAI

VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN

Căn cứ Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2017 số 01/NQ-ĐHĐCĐ-HAI ngày 28/06/2017, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016 số 01/NQ-ĐHĐCĐ-HAI ngày 24/06/2016, căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường số 01/NQ-ĐHĐCĐBT-HAI ngày 30/06/2015 của Công ty cổ phần Nông dược HAI, căn cứ Tờ trình số 01/TTr-HĐQT-HAI về phê duyệt chủ trương đầu tư vốn và phương án phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ của Công ty cổ phần Nông dược HAI ngày 15/06/2015 thì toàn bộ số tiền thực tế thu về từ đợt phát hành sẽ được Công ty đầu tư trực tiếp vào Công ty TNHH Đầu tư và phát triển Địa ốc HAI để triển khai Dự án Cao Ốc Văn Phòng và nhà ở tại địa chỉ số 358 Kinh Dương Vương - phường An Lạc - quận Bình Tân - TP.HCM.

VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT CHÀO BÁN

1. Tổ chức tư vấn chào bán

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM

Trụ sở chính: Tầng 03, 59 Quang Trung, phường Nguyễn Du, quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

ĐT: (84-4) 3944 5888

Fax: (84-4) 3944 5889

Website: www.vise.com.vn

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN VÀ KẾ TOÁN HÀ NỘI

Địa chỉ: Số 3, Ngõ 1295, đường Giải Phóng, P.Hoàng Liệt, Q.Hoàng Mai, Tp.Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 3974 5080 **Fax:** (84-4) 3974 5083

IX. PHỤ LỤC

Phụ lục I: Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh

Phụ lục II: Bản sao hợp lệ Điều lệ công ty

Phụ lục III: Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017; Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2016; Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2015

Phụ lục IV: Bản sao hợp lệ các báo cáo tài chính kiểm toán

Phụ lục V: Các báo cáo tài chính

TP Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 10 năm 2017

**ĐẠI DIỆN CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG DƯỢC HAI**

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Trần Quang Huy

KẾ TOÁN TRƯỞNG



Phạm Thanh Vương

TỔNG GIÁM ĐỐC



Quách Thành Đồng

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT



Nguyễn Thiện Phú

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN QUỐC TẾ VIỆT NAM



TỔNG GIÁM ĐỐC

Vũ Hoàng Minh