

CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN AN GIANG (AGIFISH)

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2004

A. LỊCH SỬ HOẠT ĐỘNG:

NHỮNG THÔNG TIN CHUNG VỀ TỔ CHỨC NIÊM YẾT:

- Tên gọi Công ty: CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN AN GIANG
- Tên giao dịch: ANGIANG FISHERIES IMPORT & EXPORT JOINT STOCK COMPANY
- Tên viết tắt: AGIFISH Co.
- Vốn điều lệ: 41.791.300.000 đồng (Bốn mươi một tỷ bảy trăm chín mươi một triệu ba trăm ngàn đồng).
- Địa chỉ: 1234 Trần Hưng Đạo, Thành phố Long Xuyên, Tỉnh An Giang.
- Điện thoại: (84.76) 852 939 – 852 368 – 852 783 Fax: (84.76) 852 202
- E-mail: agifishagg@hcm.vnn.vn Website: www.agifish.com.vn
- Giấy phép kinh doanh xuất nhập khẩu số: 4.01.1.001/GP do Bộ Thương Mại cấp ngày 29/05/1995.
- Quyết định chuyển doanh nghiệp Nhà nước thành Công ty cổ phần số 792/QĐ-TTg do Thủ Tướng Chính phủ ký ngày 28 tháng 06 năm 2001.
- Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 5203000009 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh An Giang cấp ngày 10 tháng 08 năm 2001.
- Mã số thuế: 16.00583588.1
- Các lĩnh vực hoạt động kinh doanh được cấp phép bao gồm: sản xuất kinh doanh, chế biến và xuất nhập khẩu thủy – hải sản đông lạnh, nông sản thực phẩm và vật tư nông nghiệp.

QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT:

Công ty cổ phần xuất nhập khẩu thủy sản An Giang (AGIFISH Co) được thành lập từ việc cổ phần hóa doanh nghiệp Nhà nước là Công ty xuất nhập khẩu thủy sản An Giang theo Quyết định số 792/QĐ-TTg của Thủ tướng Chính phủ ban hành ngày 28 tháng 06 năm 2001, được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp do Quốc Hội Nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam thông qua ngày 12 tháng 06 năm 1999.

- 01/09/2001, công ty chính thức hoạt động theo hình thức công ty cổ phần và công ty được cấp phép niêm yết cổ phiếu trên thị trường chứng khoán Việt Nam ngày 8/3/2002.
- Ngày 2/5/2002 cổ phiếu của Công ty được chính thức niêm yết trên thị trường Chứng khoán Việt Nam.

- Ngày 1/8/2002 công ty được tổ chức Quốc tế SGS công nhận hợp chuẩn hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO9001:2000.
- Từ năm 1997 công ty đã áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn HACCP, GMP, SSOP... và có 2 code vào EU là DL07, DL08.
- Tháng 4 năm 2003 các sản phẩm chế biến của Công ty đã được Ban Đại diện Hồi giáo tại Việt Nam cấp chứng chỉ HALAL mở ra một thị trường tiêu thụ mới cho cộng đồng người Hồi giáo trong và ngoài nước.
- Từ 1/9/2002 công ty đã đưa 38 mặt hàng giá trị gia tăng được chế biến từ cá basa vào tiêu thụ tại thị trường nội địa, năm 2003 đã phát triển thêm gần 40 sản phẩm, nâng tổng số mặt hàng tiêu thụ là 70 sản phẩm, năm 2004 phát triển thêm 30 mặt hàng nâng tổng số mặt hàng tiêu thụ lên đến trên 100 sản phẩm.
- Agifish đạt 6 huy chương vàng và 1 sản phẩm độc đáo tại hội chợ Vietfish 2004 và lần đầu tiên các sản phẩm chế biến từ cá tra, basa (mỡ cá, cá xiên que tẩm kem, sa tế. Chạo cá, chả giò...) được xuất sang các nước Âu, Á, Mỹ, Úc.
- Công ty cổ phần XNK Thủy sản An giang chính thức là thành viên của VASEP, VCCI, G18, AFA.
- Agifish đạt danh hiệu “Hàng Việt Nam chất lượng cao” năm 2003-2004 do người tiêu dùng bình chọn.
- Thương hiệu Agifish là thương hiệu mạnh năm 2004 do Báo đọc Thời báo kinh tế VN, báo điện tử Thời báo kinh tế VN và triển lãm thương hiệu VN trên internet bình chọn.
- Liên tục các năm 2002-2003-2004 Công ty được tặng thưởng cờ thi đua của Chính phủ trong việc hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ sản xuất kinh doanh góp phần vào sự phát triển chung của ngành thủy sản Việt Nam.

ĐỊNH HƯỚNG PHÁT TRIỂN:

- Tập trung đầu tư đổi mới công nghệ và đầu tư hoàn thiện cơ sở vật chất, máy móc thiết bị, nhà xưởng theo hướng đầu tư chiều sâu, không đầu tư mở rộng mà đầu tư đồng bộ cho phù hợp với năng lực sản xuất thực tế.
- Tăng cường nâng cao quản lý chất lượng sản phẩm, thực hiện phương châm “Chất lượng có địa chỉ” củng cố uy tín và lòng tin của khách hàng đối với thương hiệu Agifish, tập trung quảng bá thương hiệu Agifish tiến đến việc dán nhãn thương hiệu công ty trên từng sản phẩm bao gói tạo ưu thế cạnh tranh riêng.
- Đẩy mạnh xuất khẩu hàng giá trị gia tăng, tăng tỷ trọng xuất khẩu hàng giá trị gia tăng trong cơ cấu hàng xuất khẩu, phấn đấu chiếm tỷ lệ 10% trên tổng sản lượng xuất khẩu chung.
- Củng cố các thị trường truyền thống và tích cực phát triển thêm thị trường mới, duy trì cơ cấu hài hòa như năm 2004 và phấn đấu tăng trưởng xuất khẩu và lợi nhuận bình quân 10% mỗi năm.
- Phát triển mạnh các loại hình dịch vụ: gia công, kỹ thuật, đào tạo huấn luyện, dịch vụ cung cấp thuốc thú y thủy sản, cung cấp thức ăn chăn nuôi...

- Hoàn thiện và đẩy mạnh các mô hình liên kết: với người nuôi, với nhà chế biến để tạo nên ưu thế cạnh tranh mới.

B. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

TÓM TẮT SỐ LIỆU TÀI CHÍNH NĂM 2004

Chỉ tiêu	Năm 2003	Năm 2004	Đvt: VN đồng	
			So Sánh 2004/2003	So Sánh k/ hoạch
TSLĐ và Đầu tư ngắn hạn	156.372.359.608	237.927.972.706	152,15%	
TSCĐ và Đầu tư dài hạn	53.162.250.816	87.272.678.405	164,16%	
Tổng Doanh thu	493.178.117.663	888.124.775.447	180,08%	161,45%
Lợi nhuận trước thuế	22.233.013.641	20.681.890.018	93,02%	103,41%
Lợi nhuận sau thuế (*)	16.674.760.230	18.097.541.266		
Cổ tức (%/ năm/ vốn điều lệ)	24%	18%		

(*) Ghi chú:

Theo CV số 1202/CT-NV ngày 04/10/2001 của Cục Thuế tỉnh An giang, Công ty được miễn thuế TNDN 2 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế, giảm 50% số thuế TNDN phải nộp trong 4 năm tiếp theo và được miễn thuế thu nhập bổ sung.

Từ năm 2004 thuế thu nhập doanh nghiệp được miễn giảm 50%

Thuế Thu nhập Doanh nghiệp được miễn, giảm sẽ bổ sung vào Quỹ đầu tư phát triển.

CÁC HOẠT ĐỘNG CHÍNH

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5203000009 ngày 10/8/2001 của Sở Kế hoạch và đầu tư tỉnh An giang, các ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm: sản xuất kinh doanh, chế biến và xuất nhập khẩu thủy, hải sản đông lạnh, nông thực phẩm, vật tư nông nghiệp.

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm bao gồm hầu hết các hoạt động như đã liệt kê trên ngoại trừ kinh doanh vật tư nông nghiệp.

Ngoài ra trong năm còn mở rộng kinh doanh các sản phẩm dịch vụ:

- Dịch vụ cung cấp thuốc thú y thủy sản.
- Dịch vụ cung cấp thức ăn thủy sản.
- Dịch vụ gia công, bảo trì, lắp đặt, vận hành, sửa chữa... các loại máy móc thiết bị.

HƯỚNG PHÁT TRIỂN TƯƠNG LAI

Công ty ngày càng mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh, tăng tỷ trọng hàng giá trị gia tăng trong cơ cấu hàng xuất khẩu và mở rộng các hoạt động liên kết kinh doanh với các đơn vị trong và ngoài Tỉnh.

C. BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC**1. BÁO CÁO TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH****PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH**

Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2003	Năm 2004
Bố trí cơ cấu tài sản và cơ cấu nguồn vốn			
Bố trí cơ cấu tài sản			
Tài sản cố định/ Tổng tài sản	%	25,37	26.84
Tài sản lưu động/ Tổng tài sản	%	74,63	73.16
Bố trí cơ cấu nguồn vốn			
Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	%	64,65	72.94
Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	%	35,35	27.06
Khả năng thanh toán			
Khả năng thanh toán hiện hành	Lần	1,55	1.37
Khả năng thanh toán nợ ngắn hạn	Lần	1,26	1.12
Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,012	0.004
Khả năng thanh toán nợ dài hạn	Lần		
Tỷ suất sinh lời			
Tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu			
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu	%	4,51	2.34
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu	%	4,51	2.05
Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản			
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên tổng tài sản	%	10,61	6.36
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản	%	10,61	5.57
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên nguồn vốn chủ sở hữu	%	30,48	20.91

- Giá trị sổ sách (tổng tài sản) tại thời điểm 31/12 của năm báo cáo: **324.974.071.111 đồng.**

CỔ PHIẾU, CỔ TỨC

- | | |
|------------------------------------|--------------------|
| • Tổng số cổ phiếu thường: | 4.179.130 cổ phiếu |
| • Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: | 4.179.130 cổ phiếu |
| • Số lượng cổ phiếu quỹ: | không |
| • Cổ tức: | 18%/ năm |

2. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH**ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:****a. Thuận lợi:**

- Ngay từ đầu năm 2004 do ảnh hưởng lo ngại của dịch cúm gà diễn ra ở nhiều quốc gia Châu Á (trong đó có Việt Nam) đã làm thay đổi thói quen sử dụng thực phẩm hàng ngày và người tiêu dùng có xu hướng chuyển sang sử dụng các sản phẩm thủy sản nhiều hơn.
- Các máy móc thiết bị lắp đặt kịp thời và phát huy được hiệu quả sử dụng góp phần đáng kể tăng sản lượng sản xuất và tiêu thụ.
- Công tác mở rộng gia công chế biến và quản lý đồng nhất, ổn định chất lượng sản phẩm gia công tạo nên ưu thế cạnh tranh lớn so với các đơn vị cùng ngành.
- Thị trường phát triển ổn định, cơ cấu thị trường hài hòa.
- Cơ chế giao quyền, tiền lương, tiền thưởng thể hiện hướng đi đúng đắn và tác động tích cực đến năng suất, định mức và hiệu quả công việc của từng cá nhân.
- Danh hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao tiếp tục tạo nên ưu thế lớn cho việc tiêu thụ các sản phẩm chế biến của Công ty.

b. Khó khăn:

- Tình hình nguyên liệu ngay từ đầu năm có sự biến động đáng kể, nguồn nguyên liệu khan hiếm, giá cả tăng đột biến, mức giá tăng bình quân từ 40-50% so với giá bình quân năm 2003. Tuy giá xuất khẩu có tăng nhưng mức độ tăng giá xuất khẩu không theo kịp với tốc độ tăng giá nguyên liệu, gây ảnh hưởng không ít đến hiệu quả và tiến độ thực hiện các hợp đồng.
- Do ảnh hưởng của thời tiết và môi trường nhất là vào vụ gió bắc nên cá nuôi thường có xu hướng bỏ ăn, bệnh, hao hụt nhiều và cá chậm lớn nên dần về cuối năm việc thu mua nguyên liệu gặp nhiều khó khăn và giá cả cũng đang duy trì ở mức cao.
- Việc kiểm tra dư lượng malachite green từ nguyên liệu mất nhiều thời gian gây ảnh hưởng đến việc quyết định thu mua các lô nguyên liệu phục vụ sản xuất.
- Tình hình các nước Châu Âu, Canada... đang kiểm tra gắt gao dư lượng malachite green và dẫn xuất của chúng với mức thấp mà ở mức này máy móc thiết bị trong nước khó có thể phát hiện đang là thách thức lớn cho việc xuất khẩu vào thị trường này.
- Tình hình cạnh tranh giữa các xí nghiệp chế biến xuất khẩu cá basa, tra càng diễn ra phức tạp: cạnh tranh về việc thu hút lao động (nhất là lao động có tay nghề cao), cạnh tranh về nguyên liệu, về công nghệ, về giá... Đặc biệt hơn, tình hình cạnh tranh về chất lượng sản phẩm diễn ra ngày càng phức tạp, một số đơn vị thực hiện không nghiêm túc về những quy định chung của chất lượng sản phẩm cá tra, basa đã có sự trộn lẫn nhiều phẩm cấp sản phẩm với nhau và chào bán với giá thấp gây sự nhầm lẫn và ngộ nhận về mặt bằng giá

chung cho khách hàng. Đây là bước khởi đầu của một trong những nguy cơ phá giá lẫn nhau giữa các doanh nghiệp trong nước.

- Hiện nay thị trường Châu Âu chiếm tỷ trọng cao trong cơ cấu xuất khẩu của các doanh nghiệp, vì thế quá trình cạnh tranh ở thị trường này càng gay gắt, đặc biệt hơn vừa qua Bộ Thủy sản đã chính thức đề nghị thêm 53 doanh nghiệp được phép xuất khẩu vào EU, nâng tổng số các doanh nghiệp Việt Nam được phép xuất vào EU là 153 doanh nghiệp, đó cũng là thử thách lớn cho công ty nói riêng và cho các doanh nghiệp Việt Nam nói chung.
- Do tốc độ sản xuất tăng trưởng khá nhanh vượt hơn tầm kiểm soát quản lý, nên ở một vài bộ phận không theo kịp với tốc độ phát triển chung của đơn vị đã bộc lộ sự chủ quan, yếu kém trong quản lý điều hành làm tăng thêm chi phí sản xuất, giảm năng lực cạnh tranh.
- Hệ số trượt giá các loại vật tư, bao bì, vật liệu, nhiên liệu... phục vụ sản xuất tăng khá cao (hơn 10%), trong khi đó nhà nước kiểm soát chặt chẽ tỷ giá ngoại tệ và duy trì ổn định trong thời gian dài làm hạn chế khả năng cạnh tranh của các đơn vị xuất khẩu.
- Thiếu lượng hàng tồn kho dự trữ nhất định, đôi lúc gây trở ngại cho việc ký kết các hợp đồng xuất khẩu.

CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

Đứng trước những điều kiện thuận lợi và khó khăn trên, năm 2004 Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc tập trung thực hiện các nhóm giải pháp chủ yếu sau:

1. GIẢI PHÁP VỀ LAO ĐỘNG, TIỀN LƯƠNG VÀ TỔ CHỨC QUẢN LÝ:

- Từng bước sắp xếp lại lực lượng cán bộ chủ chốt ở một vài bộ phận cho phù hợp với năng lực và phù hợp với hoạt động chung công ty trên cơ sở làm tốt công tác luân chuyển cán bộ nhằm tạo điều kiện phát huy tốt năng lực điều hành quản lý ở từng bộ phận.
- Bổ sung thu tuyển thêm lực lượng lao động, ưu tiên thu nhận những lao động có tay nghề, và thu tuyển thêm lực lượng lao động thời vụ để đáp ứng kịp thời lượng hàng sản xuất nhanh cho kịp tiến độ đối với các hợp đồng xuất khẩu. Bên cạnh đó công tác huấn luyện đào tạo ban đầu cũng được chú trọng và đi vào chiều sâu bằng sự đổi mới phương pháp huấn luyện và giáo trình giảng dạy cũng biên soạn phù hợp cho từng đối tượng cụ thể.
- Trong điều kiện có nhiều đơn vị mới ra đời và trước sức ép về việc thu hút lao động nhất là lao động có tay nghề, công ty đã chủ động tăng cường phát triển thị trường, duy trì ổn định sản xuất; duy trì áp dụng nhiều hình thức khen thưởng trong sản xuất, khuyến khích tăng năng suất giảm định mức để tăng thêm thu nhập đồng thời điều chỉnh đơn giá tiền lương cho phù hợp với tình hình sản xuất thực tế và có cân đối đến yếu tố trượt giá tiêu dùng đảm bảo cho công nhân có cuộc sống ổn định để yên tâm sản xuất và gắn bó dài lâu với công ty.

2. GIẢI PHÁP VỀ THỰC HIỆN CƠ CHẾ GIAO QUYỀN VÀ CƠ CHẾ KHOẢN:

Trước những khó khăn thử thách có ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị, ngay từ đầu quý 3 Tổng Giám đốc công ty đã chủ động tổ chức nhiều cuộc họp giao ban đột xuất, định kỳ để rà soát tất cả mọi hoạt động của từng đơn vị sản xuất, phòng ban nhằm phân tích, đánh giá những mặt mạnh yếu, những tồn tại khách quan chủ quan trên cơ sở đó định ra nhiều chiến lược thực hiện quan trọng nhằm mục tiêu trọng tâm là phát huy cao độ tinh thần tự chủ trong sản xuất kinh doanh, tiết kiệm chi phí hạ giá thành tạo sức bật mới để tăng sức cạnh tranh:

- Tiếp tục phát huy thành tích đạt được sau đợt phát động thi đua “Tháng chất lượng” từ đầu năm 2004. Trong tháng 8/2004 Công ty phát động đến từng đơn vị phòng ban, xí nghiệp tháng thi đua **“Phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, thực hành tiết kiệm và tạo hiệu quả”**, đây là đợt phát động mang tầm vóc qui mô nhất từ trước đến nay, làm thay đổi toàn diện cơ chế quản lý bằng các kỹ thuật giao quyền chủ động cho các đơn vị cơ sở trên cơ sở khoán định mức chi phí cho những hoạt động chính có tính cốt lõi và là xương sống cho sự tồn tại và phát triển của công ty như: khoán giá thành sản xuất, khoán chi phí dịch vụ, khoán thu mua nguyên liệu, chi phí lưu thông...
- Ban hành nhiều chính sách thưởng phạt hợp lý đối với công nhân sản xuất nhằm tác động tích cực đến việc tăng năng suất, giảm định mức của từng cá nhân tạo khoản thu nhập thêm ngoài lương để kích thích tinh thần hăng say lao động, nâng cao thu nhập và tạo sự gắn bó với công ty.

+ Đối với công tác thu mua: để tăng tính chủ động và tăng tính cạnh tranh trong công tác thu mua, công ty thực hiện chính sách khoán chi phí trên nguyên liệu nhập kho, ban thu mua tự cân đối và trang trải chi phí hoạt động (kể cả việc cân đối chi phí tiền lương cho nhân viên), đồng thời giao khoán giá mua nguyên liệu trên cơ sở khoán giá thành phẩm chế biến. Giá nguyên liệu sẽ được tính toán cụ thể sau khi căn cứ vào các giá khoán của từng size cỡ tương ứng, Tùy thuộc vào hiệu quả thu mua từng lô hàng mà công ty có quyết định thưởng phạt hợp lý.

+ Đối với 2 xí nghiệp đông lạnh: trên cơ sở rà soát tất cả các hoạt động của xí nghiệp, chấn chỉnh và hỗ trợ kịp thời những khó khăn vướng mắc của từng xí nghiệp nhằm hợp lý hóa các mặt hoạt động của sản xuất chế biến, đồng thời để kích thích tinh thần tiết kiệm phát huy sáng kiến tạo hiệu quả, công ty đã giao khoán chi phí giá thành gia công cụ thể cho từng xí nghiệp tập trung chủ yếu vào các khoản mục: lương, bao bì, vật tư, điện, nước, khấu hao, chi phí quản lý phân xưởng. Hàng tháng xem xét đơn vị nào vượt hoặc tiết kiệm định mức khoán mà có thưởng phạt thích hợp.

+ Một nét mới nữa là công tác phục vụ của xí nghiệp dịch vụ kỹ thuật không chỉ là phục vụ đơn thuần mà trở thành nơi cung ứng các dịch vụ có thu cho từng xí nghiệp chế biến, phòng ban... trên cơ sở định giá dịch vụ bảo trì, vận hành một cách cụ thể để xí nghiệp tự trang trải chi phí hoạt động, bên cạnh đó còn là nơi để cung cấp dịch vụ cho các công ty, xí nghiệp bên ngoài để đơn vị này không phải còn là gánh nặng cho công ty mà thậm chí tiến đến hoạt động có lãi góp phần vào phát triển doanh số và lợi nhuận cho công ty.

+ Ngoài ra trong đợt phát động này các phòng ban xí nghiệp khác mặc dù chưa có những định mức khoán cụ thể nhưng cũng lấy đó làm tiêu chí riêng cho hoạt động của đơn vị mình để tiến đến góp phần vào hiệu quả chung của toàn công ty.

- Ngoài ra Tổng Giám đốc còn đặt hàng cho tập thể, cá nhân toàn công ty thực hiện phương án hợp lý hóa sản xuất trong điều kiện cơ sở vật chất thực tế của đơn vị nhằm tối ưu hóa hoạt động sản xuất và sử dụng hợp lý và hiệu quả công suất máy móc thiết bị. Tùy thuộc vào mức độ hiệu quả mang lại của dự án mà có mức khen thưởng thỏa đáng tương xứng.

3. GIẢI PHÁP VỀ TÀI CHÍNH, GIÁ THÀNH, HIỆU QUẢ:

- Trong tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt, việc sử dụng các nghiệp vụ tài chính phát sinh sao cho có hiệu quả tích cực đang là vấn đề được đặt ra và có vai trò không kém phần quan trọng; công ty tiếp tục áp dụng các chính sách thu mua trả chậm đối với các nhà cung cấp: nguyên liệu, vật tư, bao bì... để giảm bớt hạn mức tín dụng vay, giảm bớt

chi phí lãi vay. Đối với khách hàng tiêu thụ, công ty đã chủ động chuyển hướng và chọn lọc các khách hàng có thời gian thanh toán nhanh; giảm bớt hoặc tạm ngưng xuất khẩu đối với những khách hàng có số dư nợ nhiều hoặc thời gian thanh toán chậm; hoặc hạn chế các nghiệp vụ kinh tế phát sinh chiếm doanh số lớn nhưng hiệu quả thấp nhằm luân chuyển đồng vốn nhanh và sử dụng vốn có hiệu quả hơn.

- Tiếp tục thực hiện phong trào thi đua phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật thực hành tiết kiệm và tạo hiệu quả, xem đây là hoạt động thường xuyên, mang tính cốt lõi xuyên suốt mọi hoạt động của công ty để nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Đột phá vào những khâu trọng yếu làm phát sinh thêm chi phí ngoài giá thành sản xuất bằng việc cải tiến công tác chọn lựa nhà cung cấp vật tư, bao bì; ngoài yếu tố về chất lượng thì yếu tố thời gian được đặt lên hàng đầu, để giảm bớt việc đóng và thay các bao bì tạm làm phát sinh thêm chi phí.

4. GIẢI PHÁP VỀ NGUYÊN LIỆU, SẢN XUẤT VÀ THỊ TRƯỜNG:

- **Nguyên liệu:**
 - Tổ chức triển khai đẩy mạnh thu mua nguyên liệu trong và ngoài tỉnh thông qua việc sử dụng nhiều kênh cung cấp khác nhau: nguồn thu mua tại chỗ, nguồn từ các đại lý hoặc thương lái... với cơ chế giá linh hoạt phù hợp với thị trường và chất lượng cá nuôi theo từng vùng.
 - Dẫn về những tháng cuối năm tình hình nguyên liệu diễn ra khá phức tạp, chính sự biến động tăng giảm nguồn nguyên liệu đã ảnh hưởng đến công tác thu mua và công tác thị trường. Trước những diễn biến đó, công ty đã áp dụng nhiều hình thức thu mua phù hợp tình hình thực tế trên cơ sở bình ổn giá nguyên liệu đầu vào, thu mua có hiệu quả và mang tính cạnh tranh cao. đảm bảo cung cấp đủ nguồn cho sản xuất chế biến.
- **Sản xuất:**
 - Đẩy mạnh tốc độ sản xuất tại chỗ và tổ chức gia công chế biến ở các tỉnh thành lân cận, đáp ứng yêu cầu tăng trưởng nhanh của thị trường.
 - Công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới không ngừng được quan tâm, hoạt động này ngày càng mang tính chiều sâu và thể hiện trình độ chuyên môn cao.
 - Thường xuyên theo dõi và có biện pháp chấn chỉnh kịp thời công tác tổ chức quản lý sản xuất, kinh doanh, nhằm tiết kiệm các chi phí, hạ giá thành để nâng cao năng lực cạnh tranh.
 - + Từng xí nghiệp tổ chức sắp xếp lại lực lượng quản lý điều hành, tăng cường các bộ phận dịch vụ để tạo điều kiện cho công nhân sử dụng tối đa giờ công lao động trong ngày, đồng thời trang bị thêm các điều kiện sản xuất tốt nhất nhằm tăng năng suất lao động.
 - + Phổ biến các định mức khoán của từng công đoạn sản xuất đến từng công nhân để làm cơ sở phấn đấu tiết kiệm định mức, hạ giá thành sản xuất, tăng sức cạnh tranh nhất là việc tăng sức cạnh tranh trong thu mua nguyên liệu.
 - + Quan tâm theo dõi chặt chẽ các yếu tố cấu thành giá thành sản xuất để có biện pháp chấn chỉnh kịp thời, phấn đấu hạ thấp chi phí gia công.
 - + Rà soát, nghiên cứu để đưa cơ giới hóa, tự động hóa vào một số công đoạn sản xuất giảm bớt lao động thủ công nhất là công đoạn ra cá, sửa cá đẩy mạnh năng

suất của từng cá nhân. Việc hiện đại hóa các thiết bị, dây chuyền sản xuất có tác động kép đến việc nâng cao hiệu quả cho hàng loạt các yếu tố: năng suất, định mức, tiết kiệm vật tư, nước thải, nâng tỷ lệ thu gom phụ phẩm...

- Nghiên cứu để ban hành thống nhất chung về tiêu chuẩn chất lượng cho phù hợp với từng thị trường cụ thể và xem đây là một trong những yếu tố quan trọng để nâng cao năng lực cạnh tranh.
- Tiếp tục phát huy việc kiểm tra chặt chẽ chất lượng từ nguyên liệu đến sản xuất chế biến. Duy trì tốt các hoạt động quản lý và kiểm tra chất lượng, thực hiện nghiêm chỉnh các hoạt động kiểm soát thường xuyên và định kỳ với phương châm “An toàn chất lượng từ vùng nuôi đến bàn ăn”.

- **Thị trường và xúc tiến thương mại:**

Tiếp tục ổn định và phát triển các thị trường truyền thống, đặc biệt quan tâm và phát triển thị trường Châu Âu xem đây là thị trường mục tiêu và là thị trường đối trọng hoàn toàn có khả năng thay thế thị trường Mỹ.

Rút kinh nghiệm từ những năm trước do sức sản xuất của công ty còn hạn chế, nên công tác thị trường chỉ giới hạn ở vài khách hàng quen thuộc; nhờ phát huy tác dụng của MMTB và thực hiện tốt việc gia công sản xuất bên ngoài nên đã đẩy nhanh được sản lượng sản xuất, cùng với việc nhu cầu tiêu thụ của thị trường ngày càng tăng nên công tác tiếp thị và phát triển thị trường càng thuận lợi hơn, số lượng khách hàng càng nhiều và đa dạng hơn với tiêu chí càng thu hút được nhiều khách hàng càng tốt.

Tham gia nhiều hội chợ quốc tế lớn trong và ngoài nước: Hội chợ Châu Âu (Brussel), hội chợ Singapore, Thái Lan, Vietfish, hội chợ Hàng VN chất lượng cao... tại hội chợ Vietfish lượng khách hàng quan tâm đến sản phẩm cá basa, tra nhiều hơn những năm trước đây, công ty đã tiếp và làm việc trên 30 khách hàng ở nhiều quốc gia khác nhau hứa hẹn sự tăng trưởng lớn của thị trường cá basa, tra. Đặc biệt, trong quý 2/2004 công ty đã có bước đột phá mới trong việc đưa các sản phẩm giá trị gia tăng chế biến từ cá basa, tra tham dự các hội chợ quốc tế tại một số Châu Á với kỳ vọng thâm nhập và đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm này sang các nước khu vực tạo nên ưu thế cạnh tranh riêng và vượt trội so với các đối thủ cùng ngành.

Từ sau hội chợ Vietfish 2004 đến nay công ty tiếp tục tuyên truyền, phân tích rõ các quan điểm về chất lượng sản phẩm cho các khách hàng để khách hàng không bị ngộ nhận về chất lượng của sản phẩm cá tra, cá basa như một số đơn vị cạnh tranh khác đã trộn lẫn và chào bán với giá thấp bằng nhiều hình thức như: trao đổi trực tiếp, hoặc thông qua phổ biến các tờ rơi Agifish Q-Hand Shake, và thậm chí cập nhật quan điểm này trên cả website của Công ty.

Thực hiện quảng bá sản phẩm và thương hiệu công ty trên nhiều phương tiện thông tin trong và ngoài nước: tạp chí, ấn phẩm, đĩa CD, cataloge, hoạt động tài trợ (Agifish là nhà tài trợ chính cho hội chợ Vietfish 2004)... Làm mới toàn bộ website của công ty (www.agifish.com.vn) với nội dung và hình ảnh phong phú, các tin tức về hoạt động của công ty được cập nhật mới thường xuyên, đồng thời có sự phân công cán bộ quản lý web để biến nó thành công cụ hữu ích cho hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đẩy mạnh các hình thức quảng cáo hình ảnh công ty trên báo, tạp chí thủy sản trong và ngoài nước và trên cả các website có uy tín trong nước như: Tạp chí thủy sản Vasep bằng tiếng Anh, tạp chí thủy sản Châu Á Saefood International... và quảng cáo website trên trang www.vasep.com.vn, www.vnexpress.net

Tham gia đăng ký giao dịch thương mại điện tử và bán sản phẩm trên mạng do Phòng thương mại và công nghiệp Việt Nam tổ chức.

Trung tuần tháng 6 năm 2004, đã chính thức khai trương công ty Agifish USA Inc tại Los Angeles để làm đầu mối tiếp thị, quảng bá và phân phối sản phẩm của Công ty tại Hoa Kỳ.

5. GIẢI PHÁP KỸ THUẬT, CÔNG NGHỆ, CHẤT LƯỢNG:

- Hỗ trợ nhanh và kịp thời các máy móc thiết bị phục vụ sản xuất, đồng thời để phục vụ chiến lược lâu dài công ty tổ chức rà soát năng lực máy móc, thiết bị, nhà xưởng của từng xí nghiệp để có hướng đầu tư hoàn thiện cho phù hợp với tình hình sản xuất thực tế, có kế hoạch phân kỳ và đi vào thực hiện đầu tư tiếp tục cho năm 2005, giải phóng tình trạng mất cân đối về năng lực máy móc thiết bị và nhà xưởng.
- Thường xuyên chấn chỉnh chất lượng phù hợp yêu cầu của khách hàng, của từng thị trường cụ thể, vận dụng và đưa vào thực hiện quy trình công nghệ chế biến được nghiên cứu từ phòng thí nghiệm để nâng cao chất lượng cá fillet vừa đảm bảo tính mỹ quan vừa nâng cao chất lượng và hiệu quả sau chế biến.
- Ngoài việc tăng cường kiểm soát vi sinh, kháng sinh còn quan tâm nghiên cứu các biện pháp hạn chế tác động ảnh hưởng của dư lượng malachite green thông qua việc tăng cường kiểm tra nguyên liệu đầu vào và thành phẩm xuất xưởng. Do tính chất quan trọng có ảnh hưởng sống còn đến hoạt động của công ty, nên việc trang bị thêm thiết bị kiểm tra này đang được đặt ra và mang tính cấp bách.

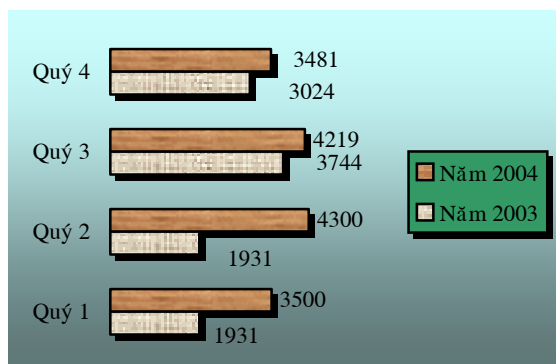
KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

1. Qua 12 tháng thực hiện, các chỉ tiêu sản xuất và xuất khẩu đạt khá cao và tăng trưởng nhanh so với cùng kỳ năm 2003 và kế hoạch thực hiện năm 2004, cụ thể:
 - Sản lượng sản xuất, gia công quý 4 đạt 3.200 tấn, cả năm 2004 đạt 15.370 tấn tăng 50% so với cùng kỳ năm 2003.
 - Sản lượng xuất khẩu quý 4 đạt 3.500 tấn, cả năm 2004 đạt 15.547 tấn, tăng 50% so với cùng kỳ năm 2003, vượt 34,7% so kế hoạch năm 2004.
 - Kim ngạch xuất khẩu quý 4 đạt 10,1 triệu USD, cả năm 2004 đạt 46,2 triệu USD tăng 81% so với cùng kỳ năm 2003, vượt 55% so kế hoạch xuất khẩu năm 2004.
 - Tổng doanh thu quý 4 đạt 197,5 tỷ đồng, cả năm 2004 đạt 888 tỷ đồng tăng 80% so với cùng kỳ năm 2003, vượt 61% so kế hoạch doanh thu năm 2004.

Biểu đồ so sánh sản lượng và kim ngạch xuất khẩu

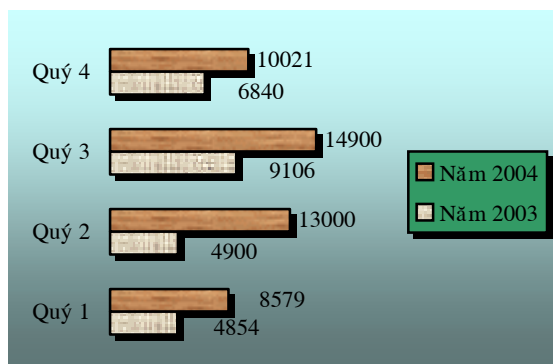
Biểu đồ so sánh sản lượng XK 2003 –2004

Đvt: Tấn



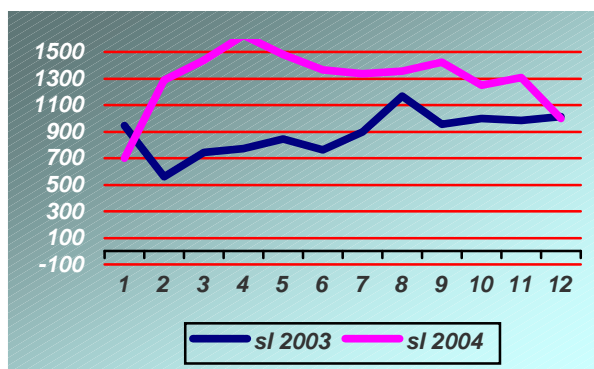
Biểu đồ so sánh kim ngạch XK 2003 –2004

Đvt: 1.000 USD



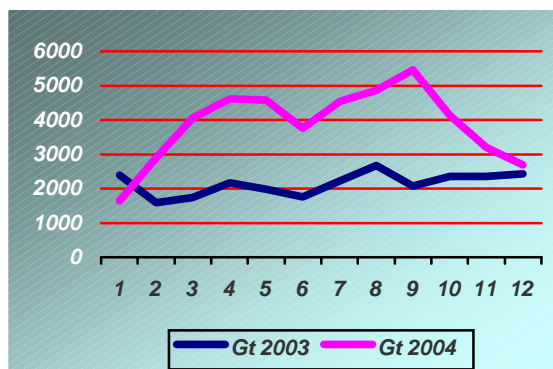
Biểu đồ sản lượng xuất khẩu

Đvt: tấn



Biểu đồ kim ngạch xuất khẩu

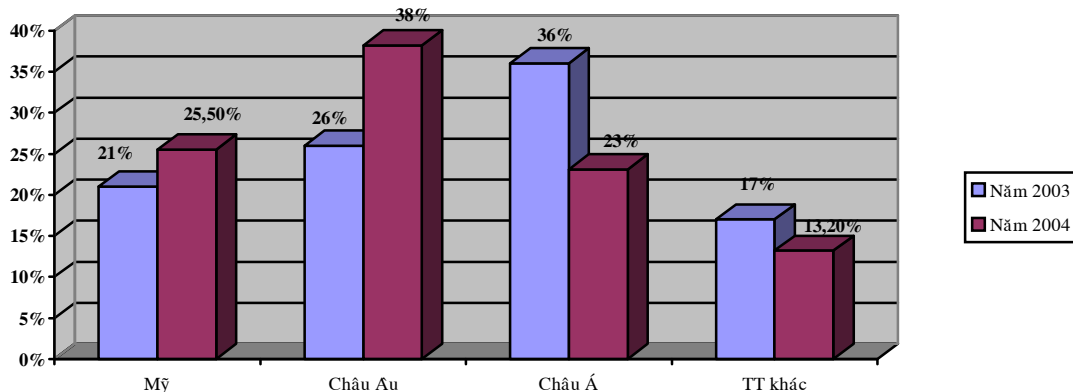
Đvt: 1.000 USD



2. Cơ cấu thị trường xuất khẩu năm 2004: Mỹ 25,5%, Châu Âu 38,2% (phát triển mạnh nhất là thị trường Tây Ban Nha, Đức), châu Á 23,1%, thị trường khác 13,2%.

Thị trường	Tỷ lệ	Năm 2003	6 tháng 2004	Năm 2004
Mỹ	%	21%	17%	25,5%
Châu Âu	%	26%	46%	38,2%
Châu Á	%	36%	27%	23,1%
TT khác	%	17%	10%	13,2%

Cơ cấu thị trường năm 2004



Quý 4 thị trường Mỹ phát triển chậm lại so với các thị trường khác, thị trường Châu Âu, Châu Á có sức tăng trưởng ổn định. Tính chung cả năm 2004, các thị trường đều có sức tăng trưởng khá và đồng đều, đặc biệt tháng 8 và tháng 9 năm 2004 kim ngạch xuất khẩu đạt giá trị cao nhất: 4,9- 5,4 triệu USD, trong đó tháng 9/2004 đạt giá trị kim ngạch xuất khẩu cao nhất từ trước đến nay là 5,4 triệu USD:

- Thị trường Mỹ có sức tăng trưởng nhanh vào các tháng 5-6-7-8-9; và tăng 4,5% so với năm 2003; đặc biệt trong 2 tháng 8 và 9 năm 2004 giá trị xuất khẩu đạt 40% trên tổng giá trị xuất vào thị trường này trong năm.
- Thị trường Châu Âu tăng trưởng đều qua các tháng nhưng mạnh nhất là vào các tháng 3-4-5-10-11-12 (trong đó 3 thị trường Tây Ban Nha, Đức, Bỉ chiếm 90% trên tổng sản lượng xuất khẩu vào EU) và tăng 12,2% so năm 2003.

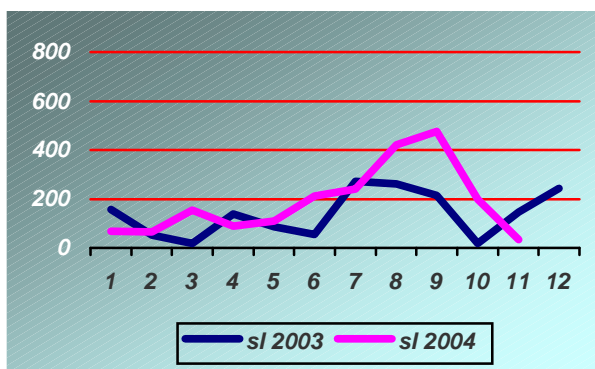
Nếu xét riêng về sản lượng và giá trị, năm 2004 xuất khẩu vào EU tăng 153% về sản lượng và tăng 164% về giá trị so năm 2003. Tổng sản lượng xuất khẩu vào EU nhiều gấp 3 lần so với thị trường Mỹ, và nhiều hơn thị trường Châu Á 1,29 lần.

- Thị trường Châu Á: là thị trường tương đối dễ tính và có sức tiêu thụ đều qua các tháng, so với năm 2003 thị trường châu Á giảm 13% về giá trị, tăng 4,5% về lượng chủ yếu tập trung vào các thị trường Hong kong, Singapore, Đài Loan, Philippine.

• Diễn biến thị trường qua các năm

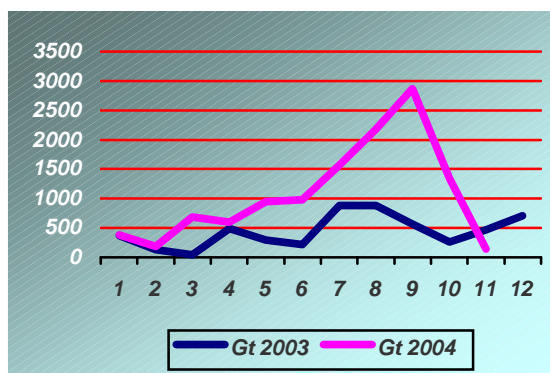
Sản lượng XK TT Mỹ năm 2003 – 2004

Đvt: tấn



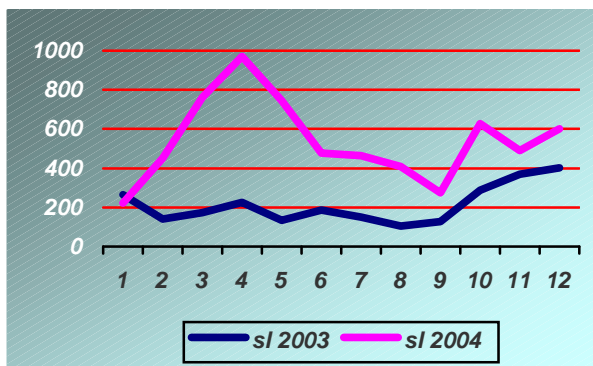
Giá trị XK TT Mỹ năm 2003 – 2004

Đvt: 1.000 USD



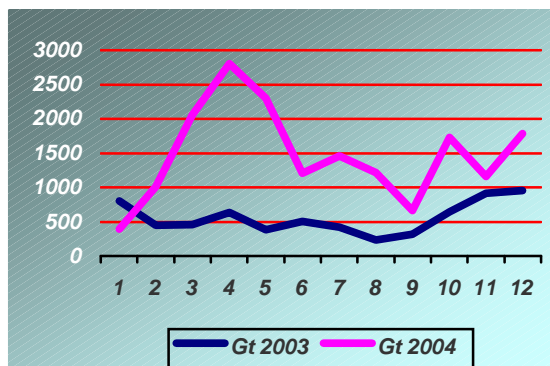
Sản lượng XK TT Châu Âu năm 2003 – 2004

Đvt: tấn



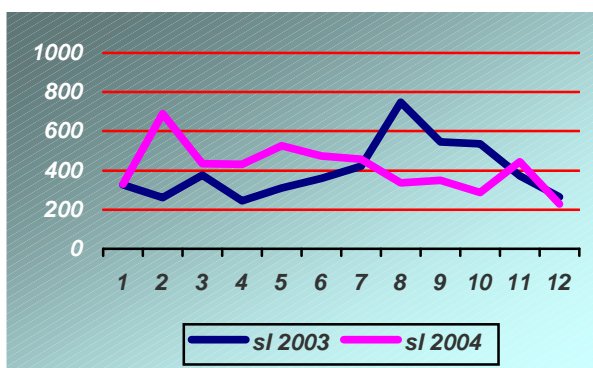
Giá trị XK TT Châu Âu năm 2003 – 2004

Đvt: 1.000 USD



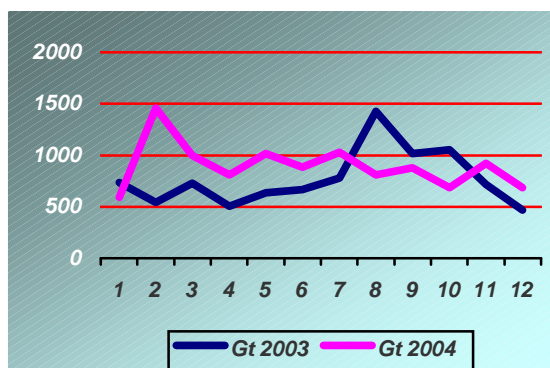
Sản lượng XK TT Châu Á năm 2003 – 2004

Đvt: tấn



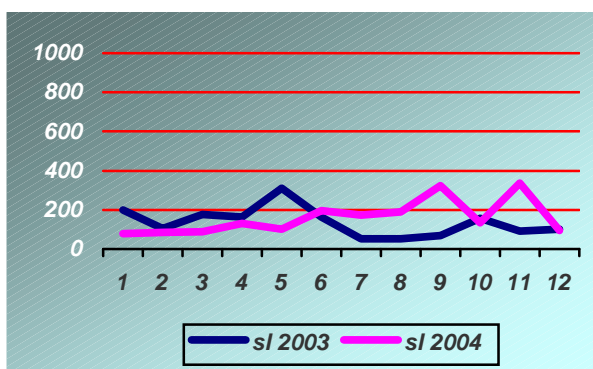
Giá trị XK TT Châu Á năm 2003 – 2004

Đvt: 1.000 USD



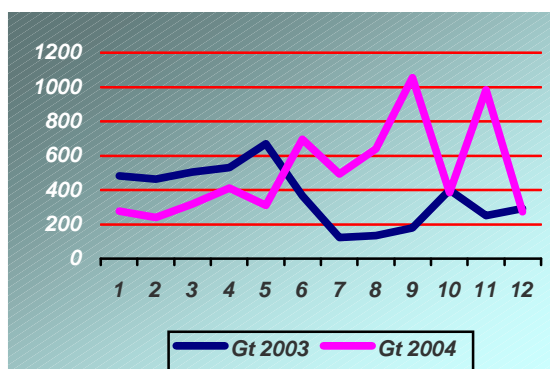
Sản lượng XK TT khác năm 2003 – 2004

Đvt: tấn



Giá trị XK TT khác năm 2003 – 2004

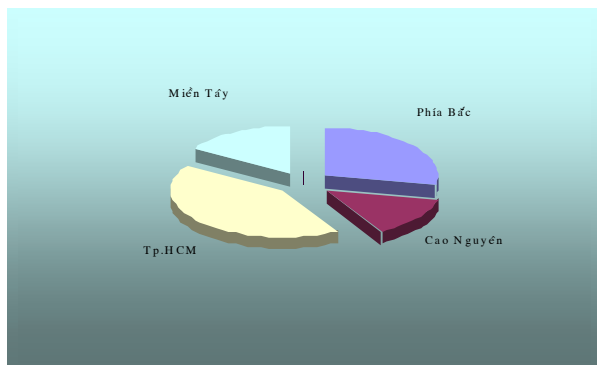
Đvt: 1.000 USD



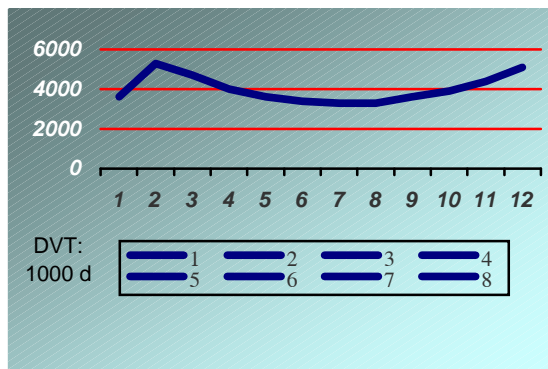
- Đặc biệt trong năm 2004 bên cạnh việc tăng trưởng cho cá thị trường cũ, thị trường truyền thống, công ty đã mở rộng phát triển thêm một số thị trường tiềm năng như: Balan, Malaysia, Saudi Arabia, Lebanone, Slovakia...
3. Hàng nội địa: quý 4 doanh thu đạt trên 10 tỷ đồng, nâng tổng doanh thu hàng nội địa năm 2004 ước đạt 50 tỷ đồng tăng 54% so cùng kỳ năm 2003. Sức mua tập trung chủ yếu tăng trưởng mạnh vào những tháng đầu năm và cuối năm, trong đó chiếm tỷ trọng lớn nhất là hàng đông (chế biến) chiếm 45%, mặt hàng tươi cũng chiếm tỷ lệ khá lớn trong cơ cấu tiêu thụ 35%, và hàng sơ chế cấp đông chiếm 20%. Thị trường tiêu thụ khu vực TP. HCM có sức tiêu thụ mạnh

nhất chiếm tỷ lệ 42%, kế đến là thị trường khu vực phía bắc chiếm 28%, hai thị trường có sức tiêu thụ tương đối ngang nhau đó là thị trường khu vực Miền Tây (16%) và Cao nguyên (14%).

Cơ cấu thị trường phân phối khu vực trong nước



Sơ đồ diễn biến tiêu thụ



- Đặc biệt quý 4 năm 2004 đã hoàn thành và đưa vào hoạt động phân xưởng sản xuất hàng giá trị gia tăng với mức đầu tư trên 30 tỷ đồng, công suất sản xuất theo thiết kế trên 2.000 tấn sản phẩm gia tăng các loại. Sau hơn 2 tháng đi vào hoạt động, nhờ sự hỗ trợ giúp đỡ từ nhiều bộ phận, xí nghiệp trong công ty từ việc bố trí lực lượng quản lý, lao động đến việc bố trí hợp lý dây chuyền sản xuất... đến nay phân xưởng đi vào hoạt động ổn định và bắt nhịp với tiến độ hoạt động chung toàn công ty. Ngoài việc hoàn thiện các quy trình quản lý, xí nghiệp đang tăng tốc sản xuất để kịp phục vụ các đơn đặt hàng trong và ngoài nước phục vụ lễ Noel, tết dương lịch và Tết nguyên đán, bình quân sản lượng sản xuất khoảng 4 tấn thành phẩm/ ngày.
 - Thị trường thuốc thú y thủy sản và thức ăn thủy sản góp phần đáng kể vào việc tăng doanh số hoạt động của Công ty, trong năm 2004 doanh thu thuốc thú y thủy sản đạt trên 3,5 tỷ đồng được phân phối thuộc các khu vực chủ yếu tập trung ở Tỉnh An giang (Châu phú, Phú tân, Châu đốc, An phú, châu thành và một phần của các tỉnh Đồng tháp, Cần thơ, Vĩnh Long), doanh số tiêu thụ tập trung mạnh vào các tháng 4-5-7-10 là những tháng môi trường nước có nhiều biến đổi, cá bệnh nhiều và nhu cầu sử dụng thuốc để điều trị tăng lên.
Sau hơn một năm đưa vào tiêu thụ, mặt hàng này càng được tin dùng và có chỗ đứng tương đối khá trong số nhiều thương hiệu thuốc thú y thủy sản trên thị trường. Hiện nay, ngoài các thị trường sẵn có, các mặt hàng này đang mở rộng phân phối tại các tỉnh Miền tây và Đông Nam bộ (Bạc Liêu, Sóc Trăng, Đồng Nai...)
 - Thức ăn thủy sản trong năm tiêu thụ trên 15 tỷ đồng trong đó doanh thu bột cá chiếm 45%, doanh thu đậu nành chiếm 55% chủ yếu tập trung tiêu thụ cho các thành viên của Câu lạc bộ thuộc khu vực tỉnh An giang.
4. Lực lượng lao động tính đến cuối năm 2004 toàn công ty là 2.600 người, tăng trên 500 người so với năm 2003 (trong đó: trình độ đại học 152 người chiếm tỷ lệ 5,84%, tăng 24 người so năm 2003; trình độ cao đẳng 31 người chiếm tỷ lệ 1,19% tăng 12 người; trình độ trung cấp 90 người chiếm tỷ lệ 3,46% tăng 15 người so năm 2003), Trong năm lượng lao động có nhiều biến động do có sự thu hút lao động từ các đơn vị cùng ngành mới ra đời, tổng số lao động giảm trong năm 685 người, tổng số lao động mới thu vào 969 người chủ yếu tập trung ở lực lượng công nhân sản xuất của các xí nghiệp.

NHẬN XÉT & ĐÁNH GIÁ THỰC HIỆN 2004

Nhìn chung năm 2004 các chỉ tiêu sản xuất và xuất khẩu đạt khá cao và tăng trưởng nhanh so với cùng kỳ năm 2003. Tuy nhiên từ đầu quý 3 tình hình thị trường có phần chững lại (nhất là thị trường EU và Mỹ), sức mua nguyên liệu chưa mang tính cạnh tranh cao, tốc độ sản xuất bị giảm, một số chi phí sản xuất phát sinh chưa hợp lý làm giảm sức cạnh tranh.

Từ những nhận xét, đánh giá và những phân tích có tính chiều sâu toàn bộ hoạt động và từ sau đợt phát động thi đua thực hành tiết kiệm, phát huy sáng kiến tạo hiệu quả và nhờ những biện pháp kỹ thuật quản lý phù hợp đã tác động sâu rộng và tạo nên sức bật mới tác động tích cực đến mọi hoạt động của công ty làm nâng cao năng lực cạnh tranh, vượt qua được những khó khăn, và tiếp tục tăng trưởng.

- Đối với sản xuất: các định mức chế biến ở các công đoạn sản xuất đã có chuyển biến rõ rệt:
 - + Đối với công đoạn ra cá: tiết kiệm định mức 8%.
 - + Đối với công đoạn sửa cá: tiết kiệm định mức 2%.
 - + Định mức chế biến chung cho lô nguyên liệu giảm từ 3.0 (tức 3kg nguyên liệu thu được 1 kg thành phẩm) xuống còn 2.7 – 2.8.
- Nhờ vào việc tiết kiệm các định mức chế biến đã tác động tích cực đến việc thu mua nguyên liệu, giúp cho công tác thu mua được thuận lợi hơn và có tính cạnh tranh cao không những đẩy mạnh được sản lượng thu mua, tăng sản xuất mà còn mang lại hiệu quả cao.
- Cùng với những dấu hiệu tác động tốt của sản xuất, thu mua nguyên liệu đã trở thành những nhân tố tích cực tạo điều kiện tốt cho việc mở rộng và phát triển thị trường, từ giữa quý 3 tình hình thị trường đã có bước khởi sắc, các thị trường Mỹ và châu Âu đã tăng trưởng và tăng trưởng nhanh, đặc biệt tháng 9/2004 mức kim ngạch xuất khẩu đạt giá trị cao nhất từ trước đến nay (5,4 triệu USD).
- Công tác điều hành sản xuất, tiêu thụ và tình hình điều phối cung cấp các loại vật tư bao bì... cũng được cải thiện rõ rệt, giảm thiểu những chi phí phát sinh trong sản xuất, lưu thông góp phần tạo nên thế mạnh để cạnh tranh.
- Sau nhiều tháng hưởng ứng thi đua thực hành tiết kiệm tạo hiệu quả, đến nay các mặt hoạt động của công ty đã đi vào quỹ đạo chung, công tác quản lý ở từng bộ phận đã được nâng lên đáng kể phù hợp với tốc độ phát triển nhanh của Công ty và ngày càng phát huy hiệu quả tích cực, đặc biệt hiệu quả mang lại đồng đều ở các khâu và tăng trưởng nhanh so với các quý trước góp phần hoàn thành thắng lợi mục tiêu sản xuất kinh doanh năm 2004 của công ty.

Bước sang quý 4 tình hình nguyên liệu có nhiều biến động phức tạp, trước áp lực chuyển mùa gió bắc, người nuôi có tâm lý nôn nóng muốn bán cá trước khi thời tiết chuyển mùa, tạo sức ép về nguyên liệu cho các doanh nghiệp chế biến, có lúc tưởng chừng như cuộc khủng hoảng mới xảy ra với quy mô lớn, hậu quả khó lường. Chính sự nôn nóng đó đã có ảnh hưởng tác động đến việc:

- Giá nguyên liệu sụt giảm
- Giá xuất khẩu giảm đồng đều ở các thị trường, lượng đặt hàng giảm do khách hàng chần chừ chờ sự bình ổn trở lại.

Trước tình hình này, từ kinh nghiệm của cuộc khủng hoảng nguyên liệu năm 1996-1997, công ty đã có những giải pháp tích cực tác động không ít đến việc ngăn chặn cuộc khủng hoảng có thể xảy ra và góp phần giúp cho thị trường trở lại bình ổn, như:

- Tăng cường và giữ ổn định sản lượng sản xuất.
- Giữ giá thu mua nguyên liệu phù hợp với tình hình tiêu thụ, không gây nên sự biến động lớn về giá.
- Vận động tuyên truyền người dân và đưa thông tin trên các phương tiện thông tin đại chúng để người dân an tâm và không làm xấu đi tình hình nguyên liệu, tránh cuộc khủng hoảng mới xảy ra.

Nhờ làm tốt công tác này mà tình hình nguyên liệu và thị trường đã dần đi vào ổn định.

- Việc ra đời và đi vào phân xưởng sản xuất hàng giá trị gia tăng là bước đột phá đi đầu của công ty trong số các doanh nghiệp chế biến cá basa, tra và đúng vào thời điểm thuận lợi có nhiều đơn hàng sản xuất phục vụ các dịp lễ Tết trong năm; một số mặt hàng: mỡ cá, chả cá, cá tẩm bột, xiên que, chạo, chả giò, tàu hủ... đã và đang thâm nhập vào các thị trường Châu Âu, Châu Á, Úc, Mỹ... mở ra một định hướng mới trong việc gia tăng tỷ trọng hàng giá trị gia tăng trong cơ cấu hàng xuất khẩu.
- Nhìn chung cơ cấu thị trường xuất khẩu của năm 2004 có sự phát triển tương đối đồng đều, đặc biệt nhờ sự ổn định chất lượng và uy tín thương hiệu nên trong năm công ty đã phát triển thêm rất nhiều khách hàng mới ở nhiều thị trường khác nhau.

Trong số nhiều nguyên nhân ảnh hưởng đến tốc độ tăng trưởng, công ty đã biết tận dụng tốt ba ưu thế lớn:

- Đi đầu về công nghệ chế biến các sản phẩm gia tăng và đa dạng hóa các mặt hàng tiêu thụ nội địa, đặc biệt một số sản phẩm đã tham gia thị trường xuất khẩu.
- Phát huy tốt tinh thần tự chủ, sáng tạo của lực lượng cán bộ chủ chốt công ty.
- Thương hiệu Agifish tạo nên ưu thế cạnh tranh lớn trong và ngoài nước.

Nhìn lại toàn bộ hoạt động của Công ty năm qua, mặc dù các chỉ tiêu về doanh thu, sản lượng và kim ngạch xuất khẩu có sự tăng trưởng đáng kể nhưng tốc độ tăng trưởng về lợi nhuận không diễn biến tăng theo tỷ lệ tương ứng, do các nguyên nhân chủ yếu sau:

- Do ảnh hưởng của sự biến động chỉ số giá tiêu dùng khá cao, giá cả các loại vật tư, thiết bị, nhiên liệu, điện, nước... đều tăng và hệ số trượt giá vào khoảng 10%.
- Nguồn nguyên liệu khan hiếm, giá nguyên liệu duy trì ở mức cao trong thời gian dài vì thế mức độ chênh lệch về hiệu quả trong chế biến bị thu hẹp dần.
- Giá xuất khẩu vào đầu năm 2004 có tăng và giữ mức bình ổn vào những tháng tiếp theo. Tuy nhiên do ảnh hưởng của việc một số đơn vị cùng ngành chào bán giá thấp với chất lượng trộn lẫn nhiều phẩm cấp khác nhau nên mặt bằng giá chung có xu hướng bị giảm.
- Từ tác động của hệ số trượt giá làm tăng thêm chi phí cho việc gia công tái chế hàng tồn kho.
- Nhà nước kiểm soát chặt chẽ tỷ giá đồng Đô la gây ảnh hưởng khó khăn chung cho các doanh nghiệp xuất khẩu.

3. ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH KINH DOANH 2005

ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

a. Khó khăn:

Năm 2005 tình hình sản xuất kinh doanh tiếp tục gặp khó khăn

- Các đơn vị sản xuất cá basa, tra trong và ngoài tỉnh ra đời và đi vào hoạt động, nâng tổng số các đơn vị tham gia kinh doanh mặt hàng này lên đến 25 đơn vị, quá trình cạnh tranh càng gay gắt hơn.
- Việc các nước EU, Canada kiểm tra gắt gao dư lượng malachite green với mức mà máy móc thiết bị trong nước không thể phát hiện được đang là vấn đề quan tâm và bức xúc của các doanh nghiệp, gây khó khăn cho việc thu mua nguyên liệu và xuất khẩu vào thị trường này.
- Năng lực máy móc thiết bị, nhà xưởng chưa theo kịp với tốc độ phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty.

b. Thuận lợi:

- Tình hình dịch cúm gà có nguy cơ tái diễn, là thời cơ thuận lợi cho việc tiêu thụ của các doanh nghiệp thủy sản ở trong và ngoài nước.
- Mô hình liên kết giữa công ty với nhà cung cấp nguyên liệu (câu lạc bộ Agifish) và một số xí nghiệp chế biến khác tạo nên ưu thế cạnh tranh vượt trội so với các đối thủ cùng ngành.
- Sự ra đời của phân xưởng hàng giá trị gia tăng thể hiện tính chuyên sâu hóa và đang là lợi thế cạnh tranh lớn đối với thị trường trong nước và xuất khẩu.

MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG MỤC TIÊU

NGUYÊN LIỆU:

- Tiếp tục phát huy hiệu quả liên kết của Câu lạc bộ Agifish với hoạt động công ty xem đây là mục tiêu chiến lược lâu dài,
- Hỗ trợ thông tin và định hướng chuyển đổi nhanh từ nuôi bè sang các hình thức nuôi đăng quảng, ao hầm thông thoáng nâng cao chất lượng cá sau chế biến.
- Hoàn thiện chương trình quản lý chất lượng SQF1000 để được công nhận hưởng đến mục tiêu chất lượng có địa chỉ.

SẢN XUẤT, THỊ TRƯỜNG, THƯƠNG HIỆU

- Duy trì ổn định sản xuất bình quân 120-130 tấn nguyên liệu/ ngày. Riêng phân xưởng hàng giá trị gia tăng có kế hoạch chọn lọc lại những mặt hàng chiến lược có giá trị cao để đẩy mạnh sản xuất, thu gọn những mặt hàng đã có dòng đời già cỗi và có sức cạnh tranh yếu.
- Đẩy mạnh sản xuất hàng giá trị gia tăng, tăng tỷ trọng hàng giá trị gia tăng trong cơ cấu hàng xuất khẩu (phần đầu đạt tỷ lệ 70-90% sản lượng tham gia xuất khẩu, 10-30% sản lượng phục vụ nội địa).

- củng cố các thị trường truyền thống và tiếp tục phát triển thêm các thị trường mới, duy trì cơ cấu hài hòa như năm 2004.
- Cùng với Bộ thủy sản, Vasep và phối hợp các doanh nghiệp trong vùng xây dựng chất lượng và thương hiệu cá basa, tra việt nam theo tinh thần thống nhất của hội nghị ngày 14-16/12/2004 tại An giang.

QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG

- Tích cực kiểm soát các hoạt động sản xuất có liên quan đến chất lượng sản phẩm, hạn chế đến mức thấp nhất những rủi ro từ những quy định khắt khe của thị trường.

TÀI CHÍNH, GIÁ THÀNH, HIỆU QUẢ

- Thu gọn các hoạt động kinh doanh phát sinh doanh số lớn nhưng hiệu quả không cao, điều hành và sử dụng đồng vốn một cách có hiệu quả nhất.
- Duy trì thực hiện các biện pháp quản lý tăng năng suất, giảm định mức, thực hành tiết kiệm và phối hợp đồng bộ các bộ phận quản lý để không ngừng giảm chi phí hạ giá thành, tăng hiệu quả kinh doanh và xem đây là biện pháp cơ bản, hữu hiệu nhất để nâng cao năng lực cạnh tranh.

DỊCH VỤ VÀ LIÊN KẾT

- Đẩy mạnh liên kết kinh doanh với các đơn vị mới ra đời: tư vấn, đào tạo, kỹ thuật, gia công... tạo nên thế cạnh tranh mới.
- Tiếp tục phát triển mạnh các loại hình dịch vụ: gia công, kỹ thuật, dịch vụ cung cấp thuốc thú y thủy sản, cung cấp thức ăn chăn nuôi...

ĐẦU TƯ XDCB

- Tiếp tục đầu tư hoàn thiện cơ sở vật chất, máy móc thiết bị, nhà xưởng theo hướng đầu tư chiều sâu, không đầu tư mở rộng mà đầu tư đồng bộ cho phù hợp với năng lực sản xuất thực tế.

KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2005

Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2005
1. Các chỉ tiêu sản lượng		
Sản lượng xuất khẩu	Tấn	15.000
2. Chỉ tiêu kim ngạch Xuất nhập khẩu		
Kim ngạch xuất khẩu	USD	40.000.000
Kim ngạch nhập khẩu	USD	3.000.000
3. Các chỉ tiêu tài chính		
Tổng doanh thu	1.000Đ	800.000.000
Lợi nhuận trước thuế	1.000Đ	20.000.000
Lợi nhuận sau thuế	1.000Đ	17.500.000
Tỷ suất sinh lời		

Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên doanh thu	%	2,50
Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên doanh thu	%	2,18
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn chủ sở hữu	%	22,78
Tỷ suất lợi nhuận trước thuế trên vốn điều lệ	%	47,84
Cổ tức trên vốn điều lệ	%	18

4. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ:

THỰC HIỆN KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ XDCB:

Thực hiện kế hoạch đầu tư đã được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông ngày 31/3/2004, trong năm 2004 Công ty đã đầu tư nâng cấp nhà xưởng và trang bị máy móc thiết bị với tổng số vốn đầu tư: **40.261.900.792 đồng** (trong đó: vốn vay 17.376.553.563 đồng, vốn tự có 22.885.347.229 đồng)

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC HẠNG MỤC VÀ DỰ ÁN ĐẦU TƯ:

CÁC HẠNG MỤC, DỰ ÁN ĐÃ THỰC HIỆN NĂM 2004:

a. Công trình cải tạo văn phòng Công ty:	1.154.657.743 đồng
c. Dự án đầu tư thiết bị cấp đông IQF xí nghiệp đông lạnh 7:	
Tổng giá trị hoàn thành và đưa vào sử dụng:	3.188.462.944 đồng
d. Dự án đầu tư phân xưởng chế biến mặt hàng mới (giai đoạn 2):	
Tổng giá trị hoàn thành:	20.364.672.399 đồng
e. Dự án cải tạo nâng cấp xí nghiệp đông lạnh 8:	6.429.981.455 đồng
f. Dự án di dời cơ sở chế biến bột cá, mỡ cá:	1.590.794.091 đồng
f. Các hạng mục công trình khác ngoài dự án đã đưa vào sử dụng:	6.762.100.541 đồng
(Bao gồm: Băng chuyển phẳng, tủ đông gió, máy hút chân không, máy lạn da, phân cỡ...)	
e. Các hạng mục công trình dở dang ngoài dự án:	771.231.619 đồng
(Bao gồm: đất, hệ thống xử lý nước thải phụ phẩm, máy nước nóng...)	

CÁC DỰ ÁN CHƯA THỰC HIỆN NĂM 2004:

1. Dự án đầu tư xí nghiệp dịch vụ thủy sản:

Do hiện nay tiến độ xây dựng khu công nghiệp Bình hòa còn chậm chưa thể bàn giao mặt bằng và do hiện nay quy mô sản xuất và tiêu thụ mặt hàng thuốc thú y thủy sản còn hạn chế nên chưa thực hiện dự án.

2 Dự án nâng cấp xí nghiệp dịch vụ kỹ thuật:

Sẽ thực hiện tiếp tục vào năm 2005.

3 Dự án xây dựng kho lạnh 2.000 tấn:

Chưa thực hiện do chưa có điều kiện thuận lợi.

KẾ HOẠCH ĐẦU TƯ NĂM 2005:

Năm 2005 công ty không nâng công suất cấp đông mà chỉ đầu tư các dự án trọng tâm; hoàn chỉnh các hạng mục năm 2004 chuyển sang và đầu tư nâng cấp hoàn chỉnh các công trình hiện có của công ty nhằm tăng hiệu quả, tăng năng lực cạnh tranh.

Các hạng mục đầu tư, Dự án đầu tư và nhu cầu vốn năm 2005:**1 Các dự án thực hiện chuyển tiếp năm 2004:**

Các hạng mục và dự án đầu tư	Vốn đầu tư
<ul style="list-style-type: none"> <i>Dự án nâng cấp xí nghiệp dịch vụ kỹ thuật</i> 	1.400.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Bố trí lại mặt bằng sản xuất, xây dựng hệ thống xử lý nước thải XN8</i> 	4.000.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Hệ thống nước sạch XN8</i> 	1.189.000.000 đồng
Cộng:(I)	6.589.000.000 đồng

2 Các hạng mục đầu tư mới trong năm 2005:

Các hạng mục và dự án đầu tư	Vốn đầu tư
1. Xí nghiệp đông lạnh 7	6.003.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Băng chuyền sản xuất và vận chuyển nguyên liệu từ cầu cảng</i> 	2.500.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Hoàn chỉnh các cụm máy nén kho</i> 	1.500.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Thay mới hệ thống điều hòa phân xưởng sản xuất</i> 	1.103.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Cụm phòng giặt đồ BHLĐ</i> 	700.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Làm mới cầu cảng</i> 	200.000.000 đồng
2. Xí nghiệp đông lạnh 8	5.953.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Kho lạnh 400-500 tấn</i> 	2.000.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Thiết bị phá cáo cặn dàn ngưng, bộ xả khí không ngưng</i> 	150.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Hệ thống điều hòa phân xưởng</i> 	1.103.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Thay tole, chống dột, làm trần mới</i> 	700.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Băng chuyền sản xuất trong phân xưởng</i> 	2.000.000.000 đồng
3. Xí nghiệp chế biến thực phẩm	700.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Hệ thống xử lý nước thải</i> 	700.000.000 đồng
4. Kho lạnh 1.000 tấn	780.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Trung tu hai máy kho lạnh</i> 	480.000.000 đồng
<ul style="list-style-type: none"> <i>Làm mới toàn bộ nền kho</i> 	300.000.000 đồng
Cộng:(II)	13.436.000.000 đồng

TỔNG CỘNG (I + II):**20.025.000.000 ĐỒNG****Nguồn vốn:**

- Vốn tự có: từ nguồn vốn khấu hao và quỹ đầu tư phát triển.
- Vốn vay

D. BÁO CÁO TÀI CHÍNH

Báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo quy định của pháp luật về kế toán được thể hiện trong phần phụ lục đính kèm.

E. BẢN GIẢI TRÌNH BÁO CÁO TÀI CHÍNH VÀ BÁO CÁO KIỂM TOÁN**1. Kiểm toán độc lập:**

Tổ chức độc lập chịu trách nhiệm kiểm toán báo cáo tài chính năm 2004 của Công ty là:

CÔNG TY KIỂM TOÁN VÀ TƯ VẤN TÀI CHÍNH KẾ TOÁN SÀI GÒN (AFC)

- Địa chỉ: 138 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, Tp. HCM
- Điện thoại: 08.930 3437
- Fax: 08.930 3365
- E-mail: afc@hcm.fpt.vn

(Chi tiết và ý kiến trong phụ lục đính kèm)

2. Kiểm toán nội bộ: không**F. CÁC CÔNG TY CÓ LIÊN QUAN**

- Công ty nắm giữ trên 50% vốn cổ phần/ vốn góp của Công ty: không có
- Công ty có trên 50% vốn cổ phần/ vốn góp do Công ty nắm giữ: không có

G. TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

TÌNH HÌNH NHÂN SỰ:

1. Cơ cấu bộ máy tổ chức:

- Trụ sở chính Công ty Cổ phần Xuất Nhập Khẩu Thủy sản An giang
Địa chỉ: 1234 Trần Hưng Đạo, P. Bình Đức, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.
Điện thoại: (84.76) 852 368 – 852 939 Fax: (84.76) 852 202
- Chi nhánh Công ty tại TP. HCM:
Địa chỉ: 162 Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. HCM
Điện thoại: (84.8) 825 1100 – 8211 485 – 829 9767 Fax: (84.8) 822 5022
- Công ty Agifish USA tại Hoa Kỳ
Địa chỉ:
Điện thoại: Fax:
- Xí nghiệp đông lạnh 7
Địa chỉ: 1234 Trần Hưng Đạo, P. Bình Đức, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.
Điện thoại: (84.76) 854 241 Fax: (84.76) 852 202
- Xí nghiệp đông lạnh 8
Địa chỉ: Quốc lộ 91, thị trấn An Châu, huyện Châu Thành, Tỉnh An Giang.
Điện thoại: (84.76) 836 221 Fax: (84.76) 836 254

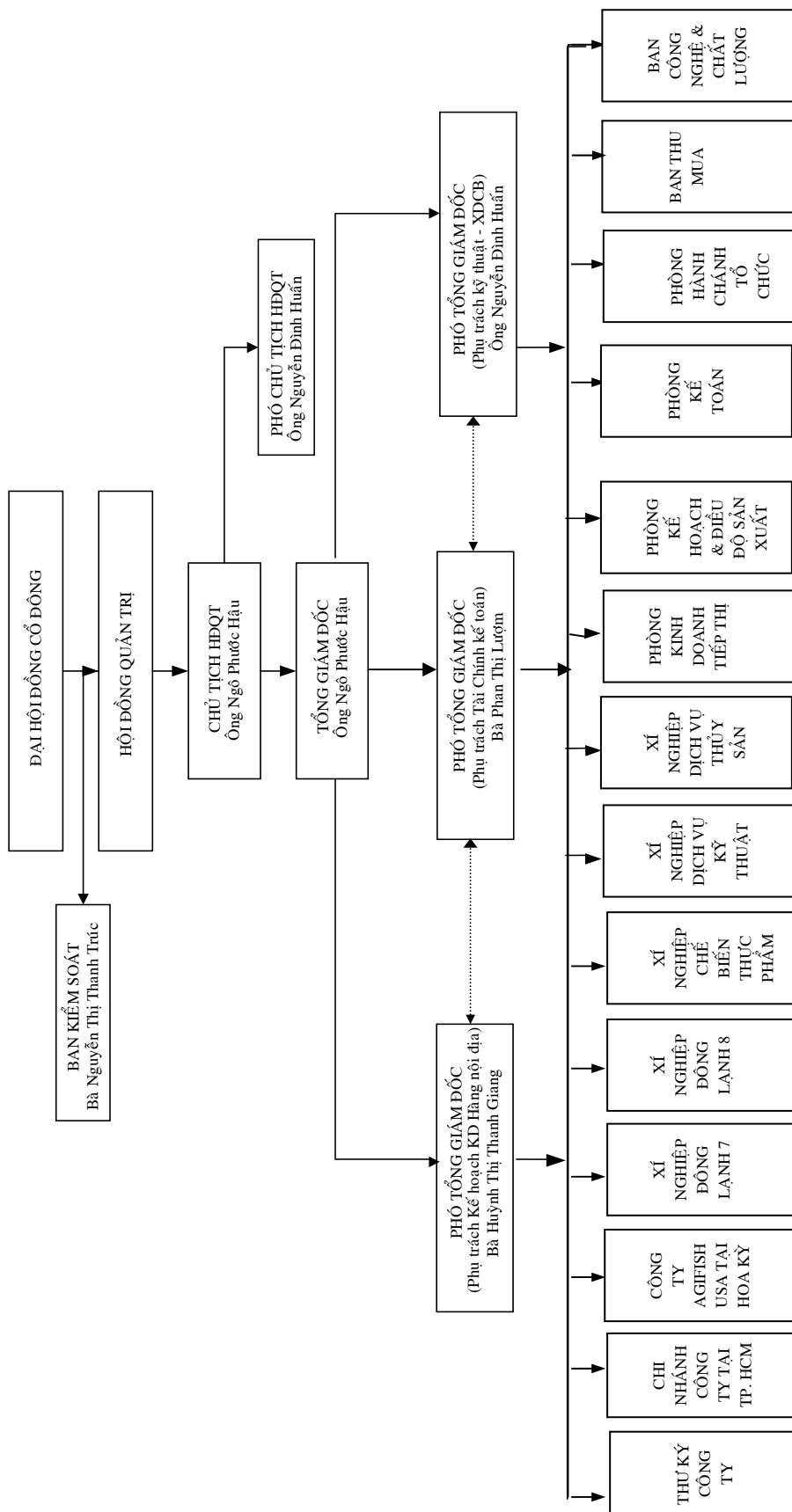
- Xí nghiệp chế biến thực phẩm
Địa chỉ: Phường Bình Đức, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.
Điện thoại: (84.76) 857 590
- Xí nghiệp dịch vụ thủy sản
Địa chỉ: Phường Bình Đức, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.
Điện thoại: (84.76) 954 088
- Xí nghiệp dịch vụ kỹ thuật
Địa chỉ: Phường Bình Đức, Tp. Long Xuyên, Tỉnh An Giang.
Điện thoại: (84.76) 858 848
- Tổng số CB-CNV của Công ty cổ phần XNK Thủy sản An Giang tại thời điểm 31/12/2004 là: 2.600 người (trong đó lao động nữ chiếm 60%) với 1.301 hợp đồng lao động dài hạn, 1.301 hợp đồng lao động ngắn hạn. Trong đó:
 - + Lao động có trình độ đại học là: 152 người chiếm 5,84%
 - + Lao động có trình độ cao đẳng là: 31 người chiếm 1,19%
 - + Lao động có trình độ trung cấp là: 90 người chiếm 3,46%

CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG:

- Đảm bảo ổn định việc làm và thu nhập của người lao động.
- Trang bị đầy đủ công cụ, dụng cụ và bảo hộ lao động... tạo điều kiện tốt nhất để người lao động an tâm sản xuất.
- Thực hiện đầy đủ các chế độ: hợp đồng lao động, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội...
- Làm tốt các chế độ khen thưởng hàng năm, khen thưởng đột xuất và tổ chức cho nhiều đợt CB-CNV tham quan du lịch trong và ngoài nước.

2 Sơ đồ tổ chức: (xem trang sau)

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU THỦY SẢN AN GIANG



3 Danh sách HĐQT, Ban Kiểm Soát, Ban Giám đốc và những nhà điều hành (Số cổ phần nắm giữ của các thành viên tính đến 18/02/2005)

3.1 Hội Đồng Quản trị

1. Ông Ngô Phước Hậu

Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Agifish

Tổng Giám đốc Công ty Agifish

Số cổ phần nắm giữ : 41.800 cổ phần (1,00%)

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 08/06/1956

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 1234 Trần Hưng Đạo, TP Long Xuyên, An Giang

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân sinh hóa

Quá trình công tác

1995 – 2001: Giám đốc công ty XNK Thủy sản An Giang

2001 đến nay: Tổng giám đốc Công ty cổ phần Agifish, Phó chủ tịch Hiệp hội Vasep. Từ năm 2003 là thành viên Hội đồng quản trị Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam.

Những người có liên quan: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

2. Ông Nguyễn Đình Huấn

Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Agifish

Phó Tổng Giám đốc Công ty Agifish

Số cổ phần nắm giữ : 41.800 cổ phần (1,00%)

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 15/11/1953

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 24B Tôn Đức Thắng, TP Long Xuyên, An Giang

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Kỹ sư điện

Quá trình công tác

1995 - 2001 : Phó Giám đốc Công ty Agifish

2001 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Agifish

Những người có liên quan: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

3. Bà Phan Thị Lượm

Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Agifish

Phó Tổng Giám đốc Công ty Agifish

Số cổ phần nắm giữ : 41.800 cổ phần (1,00%)

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 17/09/1949

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 45/10A phường Mỹ Thạnh, TP Long Xuyên, An Giang

Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác
 1995 – 2001: Kế toán trưởng Công ty XNK Thủy sản An giang
 2001 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Agifish

Những người có liên quan: không
 Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

4. Bà Huỳnh Thị Thanh Giang

Ủy viên Hội đồng quản trị
 Phó Tổng Giám đốc
 Số cổ phần nắm giữ : 41.800 cổ phần (1,00%)
 Giới tính : Nữ
 Ngày sinh : 05/01/1962
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Địa chỉ thường trú : 206 hẻm 6, Trần Hưng Đạo, Mỹ Xuyên, An Giang
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Cử nhân kinh tế
 Quá trình công tác
 1985 -2001 : Công tác tại Công ty XNK Thủy sản An giang
 2001 – 3/2003 : Kiểm soát trưởng Công ty Agifish
 Từ 4/2003 đến nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty Agifish

Những người có liên quan:
 chồng: Nguyễn Ngọc Duyên, Số cổ phần nắm giữ: 10 cổ phần (0,00%)
 Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

5. Ông Phù Thanh Danh

Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Agifish
 Giám đốc Chi nhánh Công ty Agifish tại Tp. HCM
 Số cổ phần nắm giữ : 41.800 cổ phần (1,00%)
 Giới tính : Nam
 Ngày sinh : 10/02/1967
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Địa chỉ thường trú : 25 Thủ Khoa Nghĩa, TX Châu đốc, An Giang
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư thủy sản
 Quá trình công tác
 1997 – 2001 : Công ty XNK Thủy sản An giang, Phó Giám đốc chi nhánh Công ty tại TP. HCM
 2001 đến nay : Giám đốc chi nhánh công ty Agifish tại TP. HCM

Những người có liên quan:
 Vợ: Châu Ngọc Bích, Số cổ phần nắm giữ: 11.830 cổ phần (0,28%)
 Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

6. Bà Nguyễn Thị Hoàng Yến

Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Agifish
 Giám đốc Xí nghiệp đông lạnh 7, Công ty Agifish

Số cổ phần nắm giữ : 43.800 cổ phần (1,04%)
 Giới tính : Nữ
 Ngày sinh : 20/12/1959
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Địa chỉ thường trú : 580A/29 Bình Thới II, Bình Khánh, Long Xuyên, An Giang
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư công nghệ chế biến thực phẩm
 Quá trình công tác
 1995 -2001 : Công tác tại Công ty XNK Thủy sản An giang
 2001 đến nay : Giám đốc Xí nghiệp đông lạnh 7, Công ty Agifish

Những người có liên quan:

 Ông: Nguyễn Minh Phong, Số cổ phần nắm giữ: 4.100 cổ phần (0,09%)

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

7. Ông Phan Hữu Tài

Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Agifish
 Trợ lý Tổng Giám đốc, Công ty Agifish
 Số cổ phần nắm giữ : 40.600 cổ phần (0,97%)
 Giới tính : Nam
 Ngày sinh : 10/02/1967
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Địa chỉ thường trú : 2B6 Trần Cao Vân, Tp. Long Xuyên, An Giang
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư thủy sản
 Quá trình công tác
 1995 -2001 : Công tác tại Công ty XNK Thủy sản An giang
 2001-đến nay : Giám đốc Xí nghiệp đông lạnh 8, Công ty Agifish
 Trợ lý Tổng Giám đốc

Những người có liên quan: không

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

8. Ông Võ Phước Hưng

Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Agifish
 Thư ký Công ty Agifish
 Số cổ phần nắm giữ : 42.880 cổ phần (1,02%)
 Giới tính : Nam
 Ngày sinh : 28/06/1960
 Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Địa chỉ thường trú : 232 Thủ Khoa Huân, phường B, Tx Châu đốc, An Giang
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Kỹ sư nuôi trồng thủy sản
 Quá trình công tác
 1995 -2001 : Công tác tại Công ty XNK Thủy sản An giang
 2001 đến nay : Giám đốc Xí nghiệp nuôi thủy sản, Công ty Agifish
 Thư ký Công ty

Những người có liên quan:

Vợ: Triệu Thị Tươi, Số cổ phần nắm giữ: 120 cổ phần (0,002%)

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

9. Ông Hồ Xuân Thiên

Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Agifish

Giám đốc Xí nghiệp chế biến thực phẩm, Công ty Agifish

Số cổ phần nắm giữ : 44.750 cổ phần (1,10%)

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 30/01/1950

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 574A Võ Thị Sáu, Tp. Long Xuyên, An Giang

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Cử nhân khoa học

Quá trình công tác

1991 – 2001 : Phụ trách phân xưởng chế biến phụ phẩm

2001 đến nay : Giám đốc Xí nghiệp chế biến thực phẩm, Công ty Agifish

Những người có liên quan:

Vợ: Nguyễn Thị Cúc Số cổ phần nắm giữ: 3.130 cổ phần (0,07%)

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

10. Ông Võ Tông Xuân

Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Agifish (thành viên bên ngoài)

Số cổ phần nắm giữ : 4.000 cổ phần (0,09%)

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 06/09/1940

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 25 Võ Thị Sáu, Tp. Long Xuyên, An Giang

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Giáo sư Nông học

Quá trình công tác

Hiệu trưởng trường Đại học An giang (từ 2/2000 đến nay)

Ủy viên, Hội đồng quốc gia chính sách khoa học công nghệ (từ 1997 đến nay)

Ủy viên, Hội đồng giải thưởng Hồ Chí Minh và Giải thưởng Nhà nước (từ 1995 đến nay)

Ủy viên, Hội đồng Quốc gia chỉ đạo biên soạn từ điển bách khoa Việt Nam (từ 1994 đến nay)

Ủy viên, Hội đồng cố vấn Phòng thương mại và Công nghiệp Việt Nam (từ 1990 đến nay)

Chủ tịch Liên hiệp các Hội Khoa học và Kỹ thuật tỉnh Cần Thơ (từ 1999 đến nay)

Ủy viên, Ủy ban cố vấn kỹ thuật, Nhóm tài trợ nghiên cứu nông nghiệp thế giới (từ 1/1/2000 đến nay)

Ủy viên, Ban cố vấn cao cấp, Viện nghiên cứu về Quản trị Canada (từ 9/1995 đến nay)

Ủy viên, Hội đồng quản trị, Viện Quản lý Á châu (Philippin từ 1997 đến nay)

Ủy viên, Hội đồng cố vấn chính sách Trung tâm nghiên cứu nông nghiệp quốc tế Ôt-xtrây-lia (từ 11/1997 đến nay)

Ủy viên, Hội đồng cố vấn Diễn đàn nghiên cứu các vấn đề phát triển Á châu (từ 1/2001)

Ủy viên, Hội đồng quản trị Quỹ Rockefeller (từ 1/1/2002 đến nay)

Ủy viên, Hội đồng quản trị Trung tâm Phát triển bền vững vùng lưu vực sông Mê Kông (từ 4/2003)

Những người có liên quan: không có
 Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

11. Ông Lê Công Định

Ủy viên Hội đồng quản trị Công ty Agifish (thành viên bên ngoài)

Số cổ phần nắm giữ : không

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 01/10/1968

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 163/8 Xô Viết Nghệ Tĩnh, Q. Bình Thạnh, TP. HCM

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Luật sư

Quá trình công tác

1991 : Công tác tại Phòng Công chứng Thành phố HCM.

1992 : Luật sư – Đoàn Luật sư Thành phố HCM

1993 : Luật sư – Phòng Thương mại Công nghiệp Việt Nam

Từ 1994 đến 1998: Công tác tại Văn phòng Luật sư TP. HCM

1998 – 2000 : học và làm việc tại Mỹ

Từ 2001 đến nay: Luật sư – Công ty luật YKVN

Những người có liên quan: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

3.2 Ban Kiểm soát

1. Bà Nguyễn Thị Thanh Trúc

Trưởng Ban Kiểm soát Công ty Cổ phần Agifish

Số cổ phần nắm giữ : 19.600 cổ phần (0,47%)

Giới tính : Nữ

Ngày sinh : 27/06/1961

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 1/12 Nguyễn Xí, P. Mỹ Bình, Tp. Long Xuyên, An Giang

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Trung cấp Tài chính kế toán

Quá trình công tác

1991 - 2002 : Công tác tại Công ty XNK Thủy sản An giang

2003 đến nay : Kiểm soát trưởng Công ty Agifish

Những người có liên quan: không

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

2. Ông Huỳnh Việt Nhân

Kiểm soát viên Công ty Cổ phần Agifish

Giám đốc Công ty cổ phần vận tải lạnh An giang

Số cổ phần nắm giữ : 600 cổ phần (0,01%)

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 25/08/1968

Quốc tịch : Việt Nam
 Dân tộc : Kinh
 Địa chỉ thường trú : 257B/13 Bình thới, Bình khánh, An Giang
 Trình độ văn hóa : 12/12
 Trình độ chuyên môn : Trung cấp kế toán
 Quá trình công tác
 1989 - 1998 : Kế toán viên Công ty XNK Thủy sản An giang
 1999 - 2002 : Kế toán trưởng Công ty cổ phần vận tải lạnh An giang
 2003 đến nay : Giám đốc Công ty cổ phần vận tải lạnh An giang

Những người có liên quan: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

3. Ông Nguyễn Văn Triều

Kiểm soát viên Công ty Cổ phần Agifish

Nhân viên phòng kế toán, công ty cổ phần Agifish

Số cổ phần nắm giữ : không

Giới tính : Nam

Ngày sinh : 1965

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Địa chỉ thường trú : 15/8 ấp Mỹ chánh, xã Mỹ đức, Châu phú, An Giang

Trình độ văn hóa : 12/12

Trình độ chuyên môn : Trung cấp tài chính kế toán

Quá trình công tác

1997 – 2000 : Kế toán trưởng XN nuôi cá bè và CB nước mắm Công ty Agifish

2001 đến nay : Nhân viên phòng kế toán Công ty Agifish

Những người có liên quan: không có

Các quyền lợi mâu thuẫn với lợi ích Công ty: không.

3.3 Ban Giám đốc (Ban Giám đốc là thành viên của HĐQT)

1. Ông Ngô Phước Hậu

Tổng Giám đốc Công ty (Xem phần trên)

2. Ông Nguyễn Đình Huấn

Phó Tổng Giám đốc Công ty (Xem phần trên)

3. Bà Phan Thị Lượm

Phó Tổng Giám đốc Công ty (Xem phần trên)

4. Bà Huỳnh Thị Thanh Giang

Phó Tổng Giám đốc Công ty (Xem phần trên)

H. THÔNG TIN CỔ ĐÔNG VÀ QUẢN TRỊ CÔNG TY

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ BAN KIỂM SOÁT

1. Số lượng và nhiệm kỳ:

- **Hội đồng quản trị:** 11 người, trong đó

Thành viên bên trong: 9 người

Thành viên bên ngoài: 2 người

<i>Họ & Tên</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Nhiệm kỳ</i>	<i>Ghi chú</i>
1. Ngô Phước Hậu	Chủ tịch HĐQT	2004-2007	<i>Được bầu lại vào đại hội thường niên 2003 (31/3/2004)</i>
2. Nguyễn Đình Huấn	Phó Chủ tịch HĐQT	2004-2007	<i>Được bầu lại vào đại hội thường niên 2003 (31/3/2004)</i>
3. Phan Thị Lượm	Thành viên	2004-2007	<i>Được bầu lại vào đại hội thường niên 2003 (31/3/2004)</i>
4. Huỳnh Thị Thanh Giang	Thành viên	2004-2007	<i>Được bầu lại vào đại hội thường niên 2003 (31/3/2004)</i>
5. Võ Tông Xuân	Thành viên	2003-2006	
6. Lê Công Định	Thành viên	2003-2006	
7. Phan Hữu Tài	Thành viên	2003-2006	
8. Nguyễn Thị Hoàng Yến	Thành viên	2003-2006	
9. Phù Thanh Danh	Thành viên	2003-2006	
10. Hồ Xuân Thiên	Thành viên	2003-2006	
11. Võ Phước Hưng	Thành viên	2003-2006	

- **Ban kiểm soát:** 3 người, trong đó

Thành viên bên trong: 2 người

Thành viên bên ngoài: 1 người

<i>Họ & Tên</i>	<i>Chức vụ</i>	<i>Nhiệm kỳ</i>	<i>Ghi chú</i>
1. Nguyễn Thị Thanh Trúc	Kiểm soát trưởng	2003-2006	
2. Huỳnh Việt Nhân	Thành viên	2003-2006	
3. Nguyễn Văn Triều	Thành viên	2004-2007	<i>Được bầu lại vào đại hội thường niên 2003 (31/3/2004)</i>

KHẢ NĂNG THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Đặc điểm:

- Năm 2004 là năm đầu tiên thực hiện việc bầu chọn 1/3 thành viên Hội đồng quản trị theo quy định của mẫu điều lệ dành cho tổ chức niêm yết. Bốn thành viên HĐQT được đại hội cổ đông tiếp tục tín nhiệm và bầu lại vào HĐQT có nhiệm kỳ 2004-2007.
- Số lượng thành viên HĐQT là 11 người và ổn định không có thành viên mới.

- Các thành viên của Hội đồng tiếp tục kiêm nhiệm công tác quản lý điều hành và theo dõi nhiệm vụ của đại hội đồng cổ đông: Tổng giám đốc điều hành đồng thời là Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- Không có các ban chuyên trách của HĐQT mà hoạt động lồng ghép với các hội đồng của ban quản lý điều hành công ty.

2. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến chất lượng hoạt động của Hội đồng quản trị:

- Chế độ họp định kỳ 3 tháng/ 1 lần của Hội đồng quản trị được thực hiện nghiêm chỉnh đúng theo điều lệ tổ chức hoạt động của công ty.
- Kế hoạch và nội dung dự kiến cho các cuộc họp định kỳ được gửi tới trước các thành viên từ 3 đến 4 tuần, để các thành viên có thời gian tốt chuẩn bị cho các báo cáo và sắp xếp thời gian tham dự họp đầy đủ.
- Chương trình, nội dung và tài liệu họp được gửi trước đến các thành viên để có thời gian chuẩn bị và tham gia đóng góp ý kiến. Các nội dung mang tính chiến lược được quan tâm thường xuyên: sản xuất, thị trường tiêu thụ, nguyên liệu, đầu tư... đặc biệt chú trọng đến việc phân tích đánh giá và dự báo những biến động ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty, trên cơ sở đó tập trung thảo luận để định hướng các chiến lược ngắn hạn, dài hạn sát hợp với tình hình thực tế của công ty.
- Việc kiêm nhiệm quản lý điều hành của các thành viên HĐQT vừa mang yếu tố thuận lợi vừa có những khó khăn, hạn chế nhất định.
- Các chế độ thông tin giữa các thành viên vẫn được duy trì bằng nhiều hình thức khác nhau giúp cho công tác quản lý của HĐQT được tốt hơn.
- Đảm bảo thực hiện đầy đủ chi phí thù lao của các thành viên hội đồng trên cơ sở lợi nhuận thực hiện và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm, cụ thể:

Tổng lợi nhuận trước thuế: 20.681.890.018 đồng

Thù lao Hội đồng quản trị (2%/ lợi nhuận trước thuế): 413.637.800 đồng

Thù lao hội đồng quản trị được phân chia như sau:

Chia ra:

Họ & tên	Chức vụ	Thù lao	Thù lao thực nhận (đã trừ thuế thu nhập)
1. Ngô Phước Hậu	Chủ tịch HĐQT	62.190.232	53.208.532
2. Nguyễn Đình Huấn	Phó CT HĐQT	42.076.597	38.314.997
3. Phan Thị Lượm	Thành viên	42.076.597	38.314.997
4. Huỳnh Thị Thanh Giang	Thành viên	42.076.597	38.314.997
5. Võ Tòng Xuân	Thành viên	61.627.232	54.569.632
6. Lê Công Định	Thành viên	53.280.578	48.400.778
7. Phan Hữu Tài	Thành viên	22.061.992	21.271.642
8. Nguyễn Thị Hoàng Yến	Thành viên	22.061.992	21.271.642

9. Phù Thanh Danh	Thành viên	22.061.992	21.271.642
10. Võ Phước Hưng	Thành viên	22.061.992	21.271.642
11. Hồ Xuân Thiên	Thành viên	22.061.992	21.271.642
Cộng:		413.637.793	377.482.143

3. Kết quả thực hiện và những mặt tồn tại:

a. Kết quả thực hiện:

- Tổ chức thành công đại hội cổ đông năm 2003 và bầu lại 4 thành viên HĐQT cũ vào HĐQT với nhiệm kỳ 2004-2007.
- Năm 2004 Hội đồng quản trị đã tổ chức được tất cả 5 phiên họp với nhiều chính sách và chiến lược thực hiện được thông qua, đặc biệt là tạo ra cơ chế hoạt động thông thoáng nhằm vượt qua những khó khăn thách thức, đảm bảo ổn định tăng trưởng và hoàn thành các mục tiêu kế hoạch đã đề ra.
- Tổ chức, chỉ đạo và ban hành nhiều chủ trương, chính sách mang tầm chiến lược trên cơ sở phân tích những yếu tố tác động khách quan, chủ quan: tổ chức bộ máy, sản xuất, nguyên liệu, thị trường..., nhằm ổn định sản xuất và nâng cao năng lực cạnh tranh, trong đó tập trung thực hiện 4 nhóm giải pháp lớn:
 - Giải pháp về tổ chức quản lý, lao động, tiền lương.
 - Giải pháp về tài chính, giá thành, hiệu quả.
 - Giải pháp về nguyên liệu, thị trường.
 - Giải pháp về kỹ thuật, công nghệ, chất lượng.
- Tổ chức bộ máy:
 - + Sắp xếp, thu gọn hoạt động xí nghiệp nuôi do sản xuất kém hiệu quả, tinh giản các hoạt động và sáp nhập vào xí nghiệp dịch vụ thủy sản.
 - + Thành lập công ty Agifish USA tại Mỹ để tiếp thị và phân phối sản phẩm vào thị trường này. Như vậy sơ đồ tổ chức của công ty trong năm 2004 bao gồm: HĐQT, Ban Tổng Giám đốc, 5 xí nghiệp, 1 chi nhánh công ty tại Tp. HCM, 1 công ty tại Mỹ, 4 phòng, 2 ban và 1 thư ký Công ty.
 - + Do tính chất quy mô hoạt động ngày càng mở rộng theo hướng chuyên sâu hóa, nên Phó Tổng Giám đốc tài chính không kiêm nhiệm kế toán trưởng mà bổ nhiệm người mới giữ chức kế toán trưởng Công ty.
- Chủ trương thực hiện cơ chế giao quyền và cơ chế khoán cho từng đơn vị cơ sở để phát huy tốt tính tự chủ, sáng tạo và sử dụng chính sách về lương, thưởng để động viên kích thích tăng năng suất, giảm định mức thực hành tiết kiệm, tăng hiệu quả. Nhờ phát huy tốt tinh thần này mà sau hơn 4 tháng thực hiện 2 xí nghiệp đông lạnh đã góp phần tiết kiệm cho công ty gần 7 tỷ đồng.
- Thực hiện chính sách về thị trường: tăng cường tập trung mở rộng thị trường mới, củng cố thị trường cũ, cân đối lại cơ cấu thị trường trên cơ sở xem xét các thị trường mục tiêu và có triển

vọng phát triển mạnh, bền vững. Nhờ thực hiện chính sách đúng đắn mà trong năm 2004 đã ổn định cơ cấu thị trường xuất khẩu một cách hài hòa, trong đó thị trường Châu Âu (trong đó 3 thị trường Tây Ban Nha, Đức, Bỉ chiếm 90% trên tổng lượng xuất khẩu vào EU) đặc biệt có sức tăng trưởng cao so với năm 2003. Ngoài ra còn phát triển thêm được nhiều thị trường mới: Balan, Malaysia, Saudi Arabia, Lebanone, Slovakia...

- Chỉ đạo thực hiện đầu tư theo kế hoạch đã được thông qua tại đại hội đồng cổ đông thường niên 2003, trên cơ sở xem xét thứ tự ưu tiên cho những công trình mang tính cấp bách để đưa vào sử dụng và phát huy hiệu quả nhanh. Tổng giá trị đầu tư và đưa vào sử dụng trong năm ước đạt 40,2 tỷ đồng/ 61,9 tỷ kế hoạch nguồn vốn cho đầu tư năm 2004.
- Ngoài việc xây dựng các mục tiêu chiến lược và giám sát hoạt động các thành viên, Hội đồng quản trị còn phối hợp tham gia điều hành quản lý sản xuất, giá thành, nguyên liệu, thị trường, lao động, chất lượng và nguồn vốn kinh doanh... tạo cho bộ máy hoạt động được thông suốt và mang lại hiệu quả.

Năm 2004, kim ngạch xuất khẩu có sức tăng trưởng đột biến và cao nhất từ trước đến nay với hơn 46 triệu USD tăng 80% so năm 2003, tăng 50% so năm 2002 và tăng 70% so với năm 2001.

- Trong điều kiện hoạt động có nhiều khó khăn, và cạnh tranh ác liệt công ty vẫn đảm bảo được tốc độ tăng trưởng và đạt được kế hoạch lợi nhuận trong năm nên đã củng cố được lòng tin của các nhà đầu tư vào năng lực hoạt động, chỉ đạo của Hội đồng quản trị.

4. Những mặt tồn tại:

- Chưa hiện đại hóa các phương tiện kỹ thuật để hỗ trợ cho các cuộc họp của HĐQT.
- Các báo cáo của một vài thành viên chưa đáp ứng về yêu cầu thời gian vì thế chưa thể gửi trước cho các thành viên của hội đồng sớm để nghiên cứu sâu.
- Các thành viên của hội đồng chưa thật sự chủ động để đăng ký các đề tài báo cáo riêng cho các kỳ họp để góp phần nâng cao năng lực của HĐQT.
- Hoạt động của các thành viên chưa đồng đều, một vài ủy viên chưa thật sự đóng góp nhiều cho hoạt động chung của hội đồng.
- Chưa xây dựng được các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của từng thành viên hội đồng.

5. Kế hoạch nâng cao hiệu quả hoạt động của Hội đồng quản trị:

- Cải tiến các điều kiện tổ chức họp hội đồng quản trị thông qua việc trang bị các phương tiện truyền thông hiện đại để các thành viên từ các nơi có thể cùng lúc tham dự họp mà khỏi phải di chuyển về một địa điểm tập trung.
- Xây dựng các tiêu chí đánh giá hiệu quả hoạt động của thành viên hội đồng, trên cơ sở đó từng thành viên tự đánh giá năng lực và mức độ hoàn thành nhiệm vụ của mình trong năm.
- Tiếp tục phát huy hoạt động phối hợp của thành viên với các hoạt động của hội đồng quản lý điều hành công ty.
- Tiếp tục phát huy hiệu quả hoạt động của Hội đồng quản trị, năm 2005 Chủ tịch Hội đồng quản trị đồng thời là Tổng Giám đốc điều hành Công ty.

- Tiếp tục tham gia các khóa đào tạo quản lý, điều hành, chuyên môn kỹ thuật... để nâng cao hiệu quả hoạt động của thành viên.

CÁC DỮ LIỆU THỐNG KÊ VỀ CỔ ĐÔNG

1. Cơ cấu cổ đông:

Cơ cấu cổ đông	Số lượng cổ phiếu	Tỷ lệ
1. Cổ đông Nhà nước	835.820	20%
2. Cổ đông CB-CNV Công ty	447.680	10,71%
3. Cổ đông ngoài Công ty		
• Cổ đông trong nước		
- Tổ chức	672.870	16,10%
- Cá nhân	972.180	23,27%
• Cổ đông nước ngoài		
- Tổ chức	1.140.720	27,29%
- Cá nhân	109.860	2,63%

2. Tình hình giao dịch liên quan đến cổ đông lớn

Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty (xác định đến 18/02/2005)

Stt	Tên họ	Địa chỉ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ
1	Cổ đông Nhà nước – Đại diện là Ông Ngô Phước Hậu	1234 Trần Hưng Đạo, Tp. Long xuyên, An giang	835.820	20%
2	NH TMCP Sài Gòn Thương Tín	278 Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Quận 3 Tp. HCM	316.430	7,57%
3	Wareham Group Limited	Offshore Incorporations Limited,P.O Box 957, Offshore Incorporation Centre, Road, Australia	694.390	16,61%
4	PXP Vietnam Fun Limited	Card corporate services Ltd,2 nd Floor, Zephyr house, Mary Street, P.O Box 709, United Kingdom	228.200	5,46%

3. Số lượng cổ đông ngoài tổ chức phát hành:

- Tổ chức: 21
- Cá nhân: 390

4. Số lượng cổ phần nắm giữ của các cổ đông ngoài tổ chức phát hành: 2.895.630 cổ phần (không kể cổ đông Nhà nước)

NHỮNG VẤN ĐỀ KHÁC:

- Trong năm 2004 việc quản lý, điều hành kinh doanh diễn biến tốt, không xảy ra bất cứ vấn đề gì liên quan đến việc tranh chấp hay khiếu kiện.
- Tất cả thông tin quan trọng liên quan đến tình hình kinh doanh của Công ty đều được công bố kịp thời, chính xác.

An giang, ngày 01 tháng 03 năm 2005
Công ty cổ phần XNK Thủy sản An giang
Chủ tịch HĐQT/ Tổng Giám đốc

NGÔ PHƯỚC HẬU