

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHẤP THUẬN ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.



BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT AN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 1600720555, đăng ký lần đầu ngày 27/02/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư An Giang cấp, Đăng ký lại lần thứ 1: ngày 21/12/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 3: ngày 26/08/2010)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM

(Đăng ký niêm yết số:..... do SGDC TP. HCM cấp ngày.....tháng.....năm.....)

BẢN CÁO BẠCH NÀY SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI



➤ Công ty Cổ phần Việt An

Trụ sở: QL 91, Thạnh An, Mỹ Thới, Long Xuyên, An Giang

Điện thoại : (84-76) 39 32 545 Fa x: (84-76) 39 32 554

➤ Công ty Chứng khoán NH Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Trụ sở chính: Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 222 00 673 Fax: (84-4) 222 00 669



Chi nhánh: Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 38 21 88 83 Fax: (84-8) 38 21 85 10

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Ông : Trần Lê Đức Thịnh

Điện thoại: (84-76) 39 32 545

Fa x : (84-76) 39 32 554

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH CHẤP THUẬN ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.

BẢN CÁO BẠCH

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT AN

(Giấy chứng nhận ĐKKD số 1600720555, đăng ký lần đầu ngày 27/02/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư An Giang cấp, Đăng ký lại lần thứ 1: ngày 21/12/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 3: ngày 26/08/2010)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM

(Đăng ký niêm yết số:..... do SGDCK TP. HCM cấp ngày.....tháng.....năm.....)

BẢN CÁO BẠCH NÀY SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI



➤ **Công ty Cổ phần Việt An**

Trụ sở: QL 91, Thạnh An, Mỹ Thới, Long Xuyên, An Giang
Điện thoại : (84-76) 39 32 545 Fa x: (84-76) 39 32 554

➤ **Công ty Chứng khoán NH Đầu tư và Phát triển Việt Nam**

Trụ sở chính: Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q.Hai Bà Trưng, Hà Nội



Điện thoại: (84-4) 222 00 673 Fax: (84-4) 222 00 669

Chi nhánh: Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 38 21 88 83 Fax: (84-8) 38 21 85 10

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Ông : **Trần Lê Đức Thịnh**

Điện thoại: (84-76) 39 32 545

Fa x : (84-76) 39 32 554

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT AN



(Giấy chứng nhận ĐKKD số 1600720555, đăng ký lần đầu ngày 27/02/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư An Giang cấp. Đăng ký lại lần thứ 1: ngày 21/12/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 3: ngày 26/08/2010)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP.HCM

Tên cổ phiếu: : Cổ phiếu Công ty Cổ phần Việt An
Loại cổ phiếu: : Cổ phiếu phổ thông
Mệnh giá: : 10.000 đồng
Tổng số lượng niêm yết : **22.500.000 cổ phần**
Tổng giá trị niêm yết
(tính theo mệnh giá) : **225.000.000.000 đồng**

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam

- Địa chỉ : Lầu 11, TTTM Sài Gòn, 37 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. HCM
Điện thoại: (84-8) 39 10 07 51 Fax : (84-8) 39 10 07 50

TỔ CHỨC TƯ VẤN

Công ty Chứng khoán NH Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

- Trụ sở chính: Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 222 00 668 Fax: (84-4) 222 00 669
- Chi nhánh: Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, TP. HCM
Điện thoại: (84-8) 38 21 88 83 Fax: (84-8) 38 21 85 10

MỤC LỤC

PHẦN I -	CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	- 4 -
PHẦN II -	NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....	- 7 -
PHẦN III -	CÁC KHÁI NIỆM.....	- 8 -
PHẦN IV -	TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CỔ PHIẾU.....	- 9 -
PHẦN V -	CỔ PHIẾU ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT.....	- 80 -
PHẦN VI -	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT.....	- 84 -
PHẦN VII -	CÁC PHỤ LỤC	- 84 -

PHẦN I - CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro về kinh tế

Trước hết, ta có thể thấy hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty thủy sản Việt Nam nói chung và của Việt An nói riêng, đều chịu ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp từ những biến động kinh tế của các nước trên thế giới; đặc biệt là tình hình kinh tế tại các thị trường xuất khẩu truyền thống như Mỹ và Châu Âu. Cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu năm 2008 đã có những ảnh hưởng rất rõ nét đến cả nền kinh tế của một quốc gia đang phát triển và khuyến khích xuất khẩu như Việt Nam.

Bên cạnh đó, tình hình kinh tế trong nước, thể hiện qua các chỉ tiêu như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lãi suất, lạm phát,... cũng có ảnh hưởng đến tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Nhằm khắc phục những khó khăn này, Việt An luôn chú trọng đến việc mở rộng và phát triển các thị trường. Thực tế đã cho thấy năm 2008 mặc dù thị trường Nga biến động theo chiều hướng xấu, tuy nhiên Việt An vẫn thoát qua mọi khó khăn của khủng hoảng và tăng trưởng tốt. Năm 2009, Công ty phát triển các thị trường rất đồng đều: Nga, Mỹ, các nước EU, Úc và một số nước châu Á, đã tạo sự tăng trưởng vượt bậc của Công ty. Trong tương lai, những dự báo về phục hồi kinh tế các nước trên thế giới cũng sẽ cho phép Công ty mở ra nhiều triển vọng phát triển mới.

2. Rủi ro về luật pháp

Việc ban hành hoặc thay đổi chính sách, quy định mới,... liên quan đến hoạt động của ngành có thể ảnh hưởng tới hoạt động kinh doanh và quản trị của Công ty. Mặc dù trong những năm qua, Việt Nam đã cố gắng xây dựng và đã hình thành nên một môi trường pháp lý được xem là khá cởi mở, nhưng hành lang pháp lý của nước ta chưa thật sự nhất quán và ổn định, các văn bản hướng dẫn thi hành không đầy đủ, thiếu tính cập nhật, chồng chéo. Việc áp dụng các văn bản pháp luật vào thực tế còn nhiều bất cập; do đó ảnh hưởng nhất định đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Là công ty TNHH chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần và đăng ký niêm yết trên thị trường chứng khoán Việt Nam, hoạt động của Công ty chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Việc đăng ký niêm yết và huy động vốn trên thị trường chứng khoán là những lĩnh vực còn rất mới mẻ. Luật và các văn bản dưới luật quy định về các vấn đề này còn đang trong quá trình hoàn thiện. Do đó, những sự

thay đổi sẽ ảnh hưởng đến tình hình giao dịch cổ phiếu của Công ty, qua đó ảnh hưởng đến hình ảnh cũng như hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro đặc thù

Rủi ro cạnh tranh nhân công: xuất phát từ cả các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Trong những năm gần đây, Việt Nam luôn nằm trong top 10 nước xuất khẩu thủy sản lớn nhất thế giới. Tuy nhiên, lợi thế cạnh tranh về giá nhân công rẻ của Việt Nam đang dần bị xóa bỏ, đặc biệt là sức ép từ nước láng giềng Trung Quốc. Bên cạnh đó, lượng cung từ các doanh nghiệp trong nước ngày càng tăng, trong khi lượng cầu tăng trưởng chậm lại, đã đẩy tính cạnh tranh lên mức rất gay go, quyết liệt. Các doanh nghiệp cạnh tranh lành mạnh cả về chất lượng, giá cả sản phẩm, đa dạng hóa sản phẩm, đa dạng hóa thị trường và cũng không thiếu sự cạnh tranh không lành mạnh giữa các doanh nghiệp trong nước.

Hiểu rõ điều này, Công ty luôn cố gắng duy trì lượng nhân công ổn định bằng các chính sách lao động hợp lý, đảm bảo thu nhập cho cán bộ công nhân viên, khuyến khích phát triển khả năng ý tưởng của từng người và song song với chính sách đãi ngộ cho tất cả cán bộ nhân viên trong toàn Công ty.

Rủi ro thanh toán: luôn tiềm tàng trong hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp. Các phương thức thanh toán thường được sử dụng như L/C, D/A, D/P được áp dụng cho từng khách hàng tương ứng với từng mức độ rủi ro tại từng thời điểm khác nhau. Rủi ro thanh toán có tác động lớn đến nguồn vốn lưu động, vòng quay vốn của doanh nghiệp. Đây cũng được xem là một rủi ro đặc thù của các công ty thủy sản.

Tuy nhiên, Việt An có được lượng khách hàng truyền thống uy tín lâu năm, thị trường ổn định nên giảm thiểu được tối đa các rủi ro thanh toán.

Rủi ro tỷ giá: là một yếu tố vô cùng quan trọng quyết định lợi nhuận của Công ty vì hơn 90% dòng tiền vào của doanh nghiệp là ngoại tệ. Mặc khác, tỷ giá có tác động đến tính tương đối hay lợi thế cạnh tranh về giá bán sản phẩm của Công ty. Về tương đối thì tỷ giá tăng lên tạo điều kiện thuận lợi cho sản phẩm công ty được xuất khẩu nhiều hơn, góp phần tạo ra lợi nhuận nhiều hơn. Tuy nhiên, trong quá khứ cũng như hiện nay, cùng với chính sách tiền tệ của Ngân Hàng Nhà Nước, tỷ giá thường có xu hướng tăng. Điều này lại có tác động hỗ trợ tích cực đến doanh số của Công ty. Trong trong chiến lược kinh doanh của mình, Công ty luôn có dự báo các biến động tỷ giá.

Rủi ro các yếu tố đầu vào: là một rủi ro đặc trưng chung của ngành thủy sản, xuất phát từ đặc thù giá vốn hàng bán thường chiếm tỷ trọng rất lớn (khoảng 80% doanh thu thuần). Vì vậy, Việt An cũng như các công ty trong ngành khác



đều hướng đến việc xây dựng nguồn nguyên liệu cho mình nhằm chủ động được lượng cung của yếu tố đầu vào và đảm bảo được chất lượng.

Rủi ro thị trường đầu ra: phản ánh sức khỏe của Công ty thể hiện qua biến động lượng cầu do tác động từ các biến động kinh tế, chính trị; các thay đổi trong sở thích, khẩu vị của người tiêu dùng các nước; các hàng rào bảo hộ của chính phủ các nước;.... Trong đó, đặc biệt là rủi ro từ hàng rào bảo hộ của chính phủ các nước. Nhằm hạn chế rủi ro này, Việt An cũng như các doanh nghiệp trong ngành khác, luôn cố gắng đa dạng hóa thị trường. Ngoài các thị trường truyền thống Mỹ, Nga, châu Âu, và châu Úc thì vẫn còn nhiều thị trường tiềm năng, các thị trường với phân khúc sản phẩm giá rẻ như các nước châu Phi, châu Á.

4. Rủi ro khác.

Ngoài ra, còn có một số rủi ro mang tính bất khả kháng, ít có khả năng xảy ra nhưng nếu xảy ra sẽ ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty như: các hiện tượng thiên tai (hạn hán, bão lụt), dịch bệnh... ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.



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

1. Tổ chức đăng ký niêm yết

Ông Lưu Bách Thảo	Chức vụ: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
Ông Ngô Văn Thu	Chức vụ: Kế toán trưởng
Bà Nguyễn Thị Huyền	Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp thực tế mà chúng tôi được biết hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn

Ông Đỗ Huy Hoài	Giám đốc Công ty
Ông Nguyễn Quốc Tín	Giám đốc chi nhánh TP. HCM

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) – chi nhánh TP. HCM tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn niêm yết với Công ty Cổ phần Việt An. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá, lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Việt An cung cấp.



PHẦN III – CÁC KHÁI NIỆM

Các từ hoặc nhóm từ viết tắt trong Bản cáo bạch này có nội dung như sau:

- ◆ UBCKNN : Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- ◆ SGĐCK : Sở Giao dịch Chứng khoán
- ◆ HOSE : Sở Giao dịch Chứng khoán TP. HCM
- ◆ Công ty : Công ty Cổ phần Việt An
- ◆ Anvifish : Công ty Cổ phần Việt An
- ◆ Việt An : Công ty Cổ phần Việt An
- ◆ HĐQT : Hội đồng quản trị
- ◆ ĐHĐCĐ : Đại hội đồng cổ đông
- ◆ BTGD : Ban Tổng Giám đốc
- ◆ BKS : Ban Kiểm Soát
- ◆ SXKD : Sản xuất kinh doanh
- ◆ Điều lệ : Điều lệ của Công ty Cổ phần Việt An
- ◆ CBCNV : Cán bộ công nhân viên
- ◆ GlobalGAP : Thực hành nông nghiệp tốt toàn cầu
- ◆ HACCP : Hệ thống phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn
- ◆ TNHH : Trách nhiệm hữu hạn
- ◆ ISO : Hệ thống quản lý chất lượng quốc tế
- ◆ WTO : Tổ chức thương mại thế giới
- ◆ VASEP : Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam
- ◆ SQF : Thực phẩm đạt chất lượng an toàn
- ◆ IFS : Tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm quốc tế
- ◆ EU : Liên minh Châu Âu

PHẦN IV – TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Giới thiệu về Công ty

- Tên công ty : **Công ty Cổ phần Việt An**
- Tên giao dịch : Anvifish Joint-Stock Company
- Tên viết tắt : Anvifish Co.

- Logo



- Địa chỉ : Quốc lộ 91, khóm Thạnh An, phường Mỹ Thới, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang
- Điện thoại : (0763) 932 545
- Fax : (0763) 932 554
- Website : www.anvifish.com
- Email : info@anvifish.com.vn
- Giấy CNĐKKD: số 1600720555, đăng ký lần đầu ngày 27/02/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư An Giang cấp. Đăng ký lại lần thứ 1: ngày 21/12/2009, đăng ký thay đổi lần thứ 3: ngày 26/08/2010
- Mã số thuế : 1600 720 555
- Vốn điều lệ : 225.000.000.000 đồng

Các lần thay đổi Giấy CNĐKKD như sau:

- Đăng ký lần đầu ngày 27/02/2007.
- *Đăng ký thay đổi lần thứ nhất, ngày 23 tháng 07 năm 2007:*
Nội dung thay đổi: bổ sung chi nhánh TP. HCM.
- *Đăng ký thay đổi lần thứ hai, ngày 21 tháng 12 năm 2009:*
Nội dung thay đổi: tăng vốn điều lệ lên 150 tỷ đồng.
- *Đăng ký lại lần thứ nhất, ngày 21 tháng 12 năm 2009:*
Nội dung thay đổi: thay đổi số Chứng nhận đăng ký kinh doanh mới.



- *Đăng ký thay đổi lần thứ ba: ngày 26 tháng 08 năm 2010:*

Nội dung thay đổi: tăng vốn điều lệ lên 225 tỷ đồng.

Tóm tắt quá trình tăng vốn

- Từ tháng 7/2004 đến tháng 2/2007, Việt An hoạt động dưới hình thức công ty TNHH.
- Tháng 2/2007, Việt An chuyển sang hình thức công ty cổ phần với số vốn điều lệ đăng ký là 50 tỷ và có 6 cổ đông sáng lập.
- Theo Biên bản Đại hội đồng cổ đông số 01/2007/BB-ĐHĐCĐ ngày 19/06/2007, các cổ đông đồng ý việc tăng vốn điều lệ lên 100 tỷ bằng cách phát hành riêng lẻ cho 6 cổ đông sáng lập và một số đối tượng khác theo 2 giai đoạn:

Giai đoạn 1:

- Tăng vốn điều lệ từ 50 tỷ lên 80,8 tỷ.
- Hình thức phát hành: phát hành cho các cổ đông hiện hữu.
- Số lượng cổ phần tăng thêm: 3.080.000 cổ phần.
- Giá phát hành: 10.000 đồng/cổ phần.
- Số lượng cổ đông: 6 cổ đông.
- Thời gian thực hiện: trong năm 2007.
- Số lượng cổ đông sau khi phát hành: 6 cổ đông.

Giai đoạn 2:

- Tăng vốn từ 80,8 tỷ lên 100 tỷ.
- Hình thức phát hành: phát hành riêng lẻ.
- Số lượng cổ phần tăng thêm: 1.920.000 cổ phần. Trong đó:
 - ✓ 1.420.000 cổ phần phát hành cho các cổ đông hiện hữu, với giá 10.000 đồng/cổ phần.
 - ✓ 200.000 cổ phần phát hành cho Công đoàn Công ty (lấy từ nguồn lợi nhuận chưa phân phối), nhằm tạo nguồn cổ phiếu thưởng cho toàn thể cán bộ quản lý, nhân viên và công nhân đang tham gia công tác lao động sản xuất tại các phòng ban, các xí nghiệp, Trung tâm và chi nhánh trực thuộc công ty cổ phần Việt An. Sau thời hạn 3 năm, Công đoàn sẽ chuyển tên sở hữu cho từng người.
 - ✓ 300.000 cổ phần phát hành cho 27 nhà đầu tư khác.
- Thời gian thực hiện: trong năm 2008.
- Số lượng cổ đông sau khi phát hành: 34 cổ đông.
- Theo Biên bản Đại hội đồng cổ đông số 01/2009/BB-ĐHĐCĐ ngày 05/12/2009, các cổ đông đồng ý tăng vốn điều lệ từ 100 tỷ lên 150 tỷ:



- Hình thức phát hành: phát hành riêng lẻ.
 - Số lượng cổ phần tăng thêm: 5.000.000 cổ phần. Trong đó:
 - ✓ 2.000.000 cổ phần thưởng cho cổ đông hiện hữu, với tỷ lệ 20% bằng cổ phiếu, lấy từ nguồn thặng dư và lợi nhuận năm 2009.
 - ✓ 3.000.000 cổ phần phát hành riêng lẻ cho nhà đầu tư chiến lược với giá bình quân không thấp hơn 35.000 đồng/cổ phần.
 - Thời gian thực hiện: trong tháng 01 năm 2010.
 - Số lượng cổ đông sau khi phát hành: 35 cổ đông.
- Theo Biên bản Đại hội đồng cổ đông số 02/2010/BB-ĐHĐCĐ ngày 15/08/2010, các cổ đông đồng ý tăng vốn điều lệ từ 150 tỷ lên 225 tỷ:
- Hình thức phát hành: chi trả cổ tức bằng cổ phiếu, theo tỷ lệ 2:1 cho cổ đông hiện hữu.
 - ✓ Tỷ lệ thực hiện chi trả cổ tức đợt 4 năm 2009 là 6 : 2 (cổ đông sở hữu 6 cổ phần tại thời điểm chốt danh sách sẽ nhận thêm 2 cổ phiếu).
 - ✓ Tỷ lệ thực hiện chi trả tạm ứng cổ tức đợt 1 năm 2010 là 6: 1 (cổ đông sở hữu 6 cổ phần tại thời điểm chốt danh sách sẽ nhận thêm 1 cổ phiếu).
 - Số lượng cổ phần tăng thêm: 7.500.000 cổ phần.
 - Ngày chốt danh sách cổ đông: ngày 20/08/2010.
 - Số lượng cổ đông sau khi phát hành: 40 cổ đông.

Ngành nghề kinh doanh

Khai thác, nuôi trồng thủy sản; Chế biến thủy hải sản; Mua bán thủy hải sản; Sản xuất thức ăn gia súc; Mua bán thực phẩm; Kinh doanh lẻ hành nội địa (tuân theo những quy định pháp luật về Luật Du lịch); Các hoạt động trợ giúp và trung gian tài chính; Đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng dân cư nông thôn và đô thị.

1.2. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Việt An ra đời trên cơ sở tiền thân công ty là Công ty TNHH ANGIANG – BASA được thành lập vào tháng 08 năm 2004. Đến tháng 12 năm 2004, công ty được đổi tên thành Công ty TNHH VIỆT AN.

Đến tháng 02 năm 2007, Công ty chính thức được chuyển đổi từ công ty trách nhiệm hữu hạn sang công ty cổ phần.

Năm 2008, Anvifish thành công trong vụ kiện chống phá giá tại thị trường Mỹ, được công nhận không bán chống phá giá mặt hàng cá Tra vào thị trường này và được áp mức thuế là 0,52%, tạo cho Anvifish có lợi thế rất lớn so với các Doanh nghiệp trong ngành, trong khi đó các Doanh nghiệp cùng ngành nghề tại Việt Nam phải chịu mức thuế là 63,88%.



Với nỗ lực không ngừng suốt 6 năm qua, Anvifish đã đưa sản phẩm fillet cá tra, basa đến khắp nơi trên thế giới, đặc biệt là các thị trường truyền thống như châu Âu, Mỹ và Nga. Để thâm nhập vững chắc vào các thị trường này, Anvifish đã liên kết thành lập các công ty Anvifish- Australia, Anvifish-Europe để hình thành nên mạng phân phối rộng lớn và đa dạng với trên 100 khách hàng lớn thường xuyên - gắn bó lâu dài; đặc biệt là các khách hàng đang sở hữu hệ thống đại lý, siêu thị ở châu Âu và châu Mỹ.

Hiện nay, Anvifish là doanh nghiệp nuôi trồng và chế biến xuất khẩu cá tra, basa có quy mô ở Đồng bằng sông Cửu Long với 2 xí nghiệp chế biến là An Thịnh (công suất 100 tấn/ngày) và Việt Thắng (công suất 150 tấn/ngày) và có 01 vùng nuôi cá tra (hơn 17 ha) và 5 vùng liên kết - cơ bản chủ động nguồn nguyên liệu đầu vào. Anvifish còn sở hữu hệ thống kho lạnh với công suất 40.000 tấn tại khu công nghiệp Long Hậu vừa phục vụ xuất khẩu vừa kinh doanh dịch vụ ở khu vực TP. HCM.

Với mục tiêu phát triển bền vững nghề nuôi trồng, chế biến, xuất khẩu sản phẩm cá tra, basa. Anvifish từng bước đầu tư các vùng nuôi cá theo chuẩn GlobalGAP - thực hành nông nghiệp tốt toàn cầu - đã được tổ chức quốc tế SGS cấp giấy phép chứng nhận đạt tiêu chuẩn, điều đó giúp cho công ty tăng 20% giá trị xuất khẩu và là giấy thông hành để đưa sản phẩm đi khắp thế giới.

Việc thâm nhập thành công vào thị trường khó tính như châu Âu và Mỹ cho thấy chất lượng sản phẩm rất được Anvifish chú trọng. Ngoài việc sở hữu vùng nuôi nguyên liệu với chứng nhận GlobalGAP, các xí nghiệp chế biến của Anvifish đều được công nhận đạt các tiêu chuẩn ISO, HACCP, HALAL, BRC, IFS, EU CODE,...

Nhờ vậy, sau 6 năm tham gia vào lĩnh vực chế biến xuất khẩu, kết quả năm 2009 của Anvifish nằm trong vị trí dẫn đầu các công ty xuất khẩu cá tra ở Việt Nam. Thực tế, kim ngạch xuất khẩu của Anvifish tăng từ 32 triệu USD năm 2007 lên 47 triệu USD năm 2008, rồi 57,9 triệu USD năm 2009; với lợi nhuận sau thuế năm 2009 là hơn 74 tỷ đồng.

Sự thành công của Anvifish trước hết nhờ vào sự ủng hộ của Nhà nước, sự điều hành sáng suốt và linh hoạt của lãnh đạo Công ty và sự cống hiến của đội ngũ cán bộ, công nhân giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực nuôi trồng, chế biến cá tra.



Các thành tích nổi bật trong hoạt động sản xuất kinh doanh:

STT	Chứng nhận – Thành tích	Số Quyết định	Ngày cấp	Đơn vị cấp
1	Cúp vàng ISO 2007	1828/QĐ-BKHCN	04/9/2007	Bộ Khoa học Công nghệ
2	Nhà quản lý giỏi 2007	1172/QĐ-TLĐ	28/8/2007	Tổng Liên đoàn Lao động VN
3	Doanh nghiệp tiêu biểu năm 2007			UBND tỉnh AN Giang
4	Top 10 ngành hành các sản phẩm cá tra	001/08WTO-NH/THV	09/9/2008	Liên hiệp các Hội KH-KT Việt Nam
5	Cúp vàng Top 10 Thương hiệu Việt hội nhập WTO	096/GCWT/2008	10/01/2008	Liên hiệp các Hội KH-KT Việt Nam
6	Giải thưởng doanh nhân Việt Nam tiêu biểu năm 2008	112/QĐ-VHDN	25/01/2008	Trung tâm Văn hóa doanh nhân
7	Chứng nhận Giải thưởng Vàng thương hiệu thực phẩm chất lượng an toàn	05/0508/CN.VFS	21/5/2008	VietFood Safety Network
8	Top 100 Trusted Brand 2008	8.0198	15/8/2008	VN Enterprise
9	Chứng nhận Nhà cung cấp đáng tin cậy tại VN	0125/09/TS		VN Enterprises
10	Đóng góp vào Chương trình “Hướng về quê biển thân thương” năm 2007		29/6/2007	Quý Nhân đạo nghề cá Việt nam

(Nguồn: Anvifish)



Các loại huân, huy chương, bằng khen, giấy khen:

STT	Loại	Số Quyết định	Ngày cấp	Đơn vị cấp
1	Giấy khen thành tích chấp hành tốt các chính sách thuế 2006	1588/QĐ-CT	27/6/2007	Cục Thuế An Giang
2	Bằng khen VINAFISH 2006	66/BCH HNCVN	01/4/2006	Hội Nghề cá Việt Nam
3	Bằng khen doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu uy tín 2006	1490/BTM-XNK	16/3/2007	Bộ Thương mại
4	Bằng khen thành tích phát triển KT-XH An Giang năm 2007	31/QĐ-UBND	01/02/2008	UBND tỉnh AG
5	Bằng khen doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu uy tín 2007	1245/QĐ-BCT	29/02/2008	Bộ Công thương
6	Bằng khen thành tích xuất sắc phát triển CN-TTCN 2007	72/QĐ-UBND	17/4/2008	UBND tỉnh AG
7	Bằng khen Doanh nhân tiêu biểu năm 2008	2794/PTM-TĐKT	01/10/2008	Phòng TM&CN Việt nam
8	Giấy khen thành tích đóng góp xây dựng phát triển KT-XH	09/QĐ-UBND	05/01/2009	UBND Mỹ Thới, TP Long Xuyên
9	Bằng khen doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu uy tín 2008	1904/QĐ-BCT	16/4/2009	Bộ Công thương

(Nguồn: Anvifish)



2. Cơ cấu tổ chức

❖ **Văn phòng Công ty:**

Địa chỉ: QL 91, Khóm Thạnh An, P. Mỹ Thới, TP. Long Xuyên, An Giang

ĐT: (0763) 932 545

Fax: (0763) 932 554

Trụ sở chính của Công ty có diện tích đất trong quy hoạch khoảng 2,5 ha, là nơi đặt văn phòng làm việc của ban Điều hành, các phòng ban nghiệp vụ và các xí nghiệp.

❖ **Chi nhánh TP. HCM:**

Địa chỉ: 34 Phan Đình Giót, P. 2, Q. Tân Bình, TP. HCM

ĐT: (84-8) 3848 7358

Fax: (84-8) 3848 7357

Chức năng chính: Tổ chức tiếp thị mở rộng các thị trường tiêu thụ tại châu Âu, châu Mỹ, Nga và một số nước Trung Đông. Được tổ chức với 03 bộ phận chức năng là Bộ phận Marketing, Bộ phận chứng từ và Bộ phận xuất hàng.

❖ **Công ty con:**

Công ty có 1 công ty con là Công ty cổ phần ANPHA-AG, là hệ thống kho lạnh gồm 6 kho, công suất 3.500 tấn/kho, tổng công suất khoảng 20.000 tấn. Dự kiến trong giai đoạn 2 sẽ nâng tổng công suất là 40.000 tấn.

❖ **Các công ty liên kết:**

Việt An liên kết với các khách hàng thân thiết tại Mỹ và Châu Âu để thành lập các công ty Anvifish-Australia, Anvifish-Europe với mục đích là gia tăng mức độ thâm nhập tại các thị trường này.

3. Cơ cấu bộ máy quản lý

Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty được tổ chức theo mô hình công ty cổ phần như sau:

3.1. Đại hội đồng cổ đông

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, bao gồm tất cả cổ đông có quyền biểu quyết hoặc đại diện cổ đông được ủy quyền, họp mỗi năm ít nhất 01 lần. ĐHĐCĐ có quyền quyết định mọi hoạt động của Công ty. ĐHĐCĐ có trách nhiệm bầu và bãi nhiệm các thành viên HĐQT, BKS và các chức năng khác theo quy định của Điều lệ.

3.2. Hội đồng quản trị

HĐQT là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty. Công ty hiện có 6 thành viên do ĐHĐCĐ bầu cử theo nhiệm kỳ, có đầy đủ quyền hạn để thực hiện tất cả các quyền nhân danh Công ty, trừ những thẩm quyền thuộc về ĐHĐCĐ mà không được ủy quyền.

3.3. Ban kiểm soát

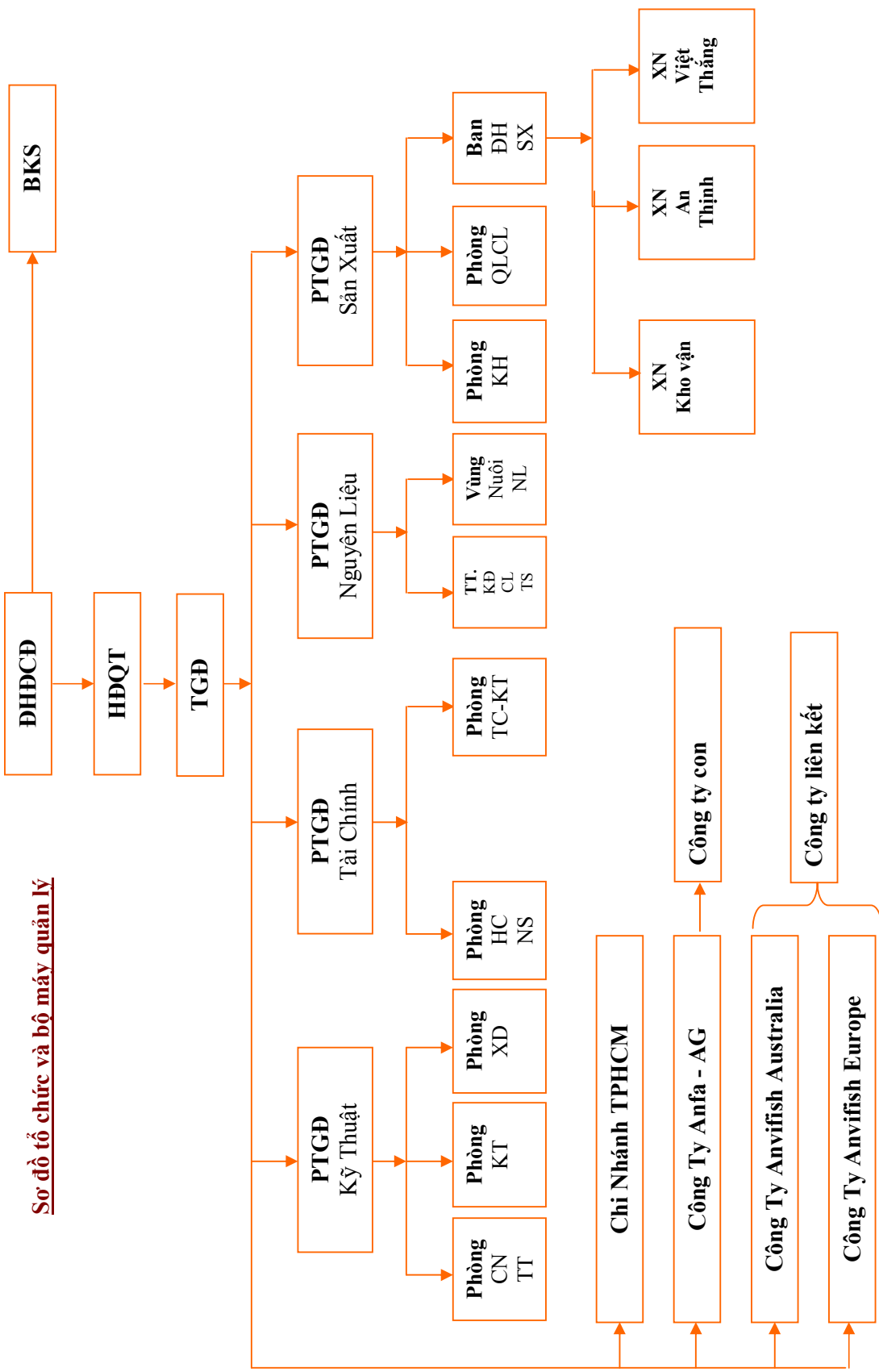
Là cơ quan trực thuộc ĐHĐCĐ, do ĐHĐCĐ bầu ra. Vai trò của Ban kiểm soát là đảm bảo báo cáo quyền lợi của cổ đông và giám sát các hoạt động của Công ty. BKS hoạt động độc lập với HĐQT và Ban điều hành Công ty. BKS chịu trách nhiệm trước ĐHĐCĐ và pháp luật về những công việc thực hiện theo quyền hạn và trách nhiệm quy định tại Điều lệ Công ty.

3.4. Ban điều hành Công ty

Ban điều hành Công ty hiện nay gồm có Tổng Giám đốc và 4 Phó Tổng Giám đốc.

- ◆ **Tổng Giám đốc:** Là người điều hành và quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty. Tổng Giám đốc do HĐQT bổ nhiệm và chịu trách nhiệm trước HĐQT và Đại hội cổ đông về quản lý và điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Nhiệm kỳ của Tổng Giám đốc là 5 năm.
- ◆ **Phó Tổng Giám đốc Kỹ thuật:** Là người chịu trách nhiệm và sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc. Phó Tổng Giám đốc Kỹ thuật do HĐQT bổ nhiệm và có nhiệm vụ phụ trách điều hành hoạt động của Phòng công nghệ thông tin, Phòng Kỹ thuật và Phòng Xây dựng.
- ◆ **Phó Tổng Giám đốc Tài chính:** Là người chịu trách nhiệm và sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc. Phó Tổng Giám đốc Tài chính do HĐQT bổ nhiệm và có nhiệm vụ phụ trách điều hành hoạt động của Phòng Hành chính nhân sự, Phòng Tài chính Kế toán.
- ◆ **Phó Tổng Giám đốc Nguyên liệu:** Là người chịu trách nhiệm và sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc. Phó Tổng Giám đốc Nguyên liệu do HĐQT bổ nhiệm và có nhiệm vụ phụ trách điều hành hoạt động của Trung tâm Kiểm định Chất lượng thủy sản và vùng nguyên liệu.
- ◆ **Phó Tổng Giám đốc Sản xuất:** Là người chịu trách nhiệm và sự chỉ đạo trực tiếp của Tổng Giám đốc. Phó Tổng Giám đốc Sản xuất do HĐQT bổ nhiệm và có nhiệm vụ phụ trách điều hành hoạt động của Phòng Kế hoạch, Phòng Quản lý chất lượng và Ban điều hành sản xuất.

Sơ đồ tổ chức và bộ máy quản lý



3.5. Các phòng nghiệp vụ:

- **Phòng Công nghệ thông tin:** chịu trách nhiệm quản lý, duy trì toàn bộ hệ thống thông tin của Công ty như hệ thống máy móc thiết bị văn phòng, quản lý phần mềm, trang web Công ty.
- **Phòng Kỹ Thuật:** Thực hiện bảo trì định kỳ (tháng, quý, năm) máy móc thiết bị, nhà xưởng, mặt bằng, điện năng... để máy móc thiết bị hoạt động liên tục, bảo đảm cho hoạt động sản xuất không bị gián đoạn. Thay đổi, lắp đặt mới máy móc thiết bị sản xuất theo các dự án đầu tư. Lưu trữ các tài liệu kỹ thuật, thống kê máy móc thiết bị hiện có.
- **Phòng Xây dựng:** chịu trách nhiệm quản lý, sửa chữa và xây dựng mới các tài sản cố định của Công ty.
- **Phòng Hành chính nhân sự:** chịu trách nhiệm về các vấn đề nhân sự như lao động, bảo hiểm, khen thưởng phúc lợi, phòng cháy chữa cháy, an toàn lao động, phòng chống cháy nổ, vệ sinh môi trường... và các vấn đề về hành chính như quản lý các hồ sơ pháp lý, phục vụ hậu cần cho các hoạt động nghiệp vụ của các phòng, ban, xí nghiệp,...
- **Phòng Kế toán:** tổ chức hệ thống chứng từ, ghi chép ban đầu, luân chuyển chứng từ. Tổ chức vận dụng tài khoản kế toán. Lựa chọn hình thức công tác kế toán và tổ chức bộ máy kế toán. Có nhiệm vụ cung cấp thông tin kịp thời, chính xác phục vụ cho điều hành quản lý kinh tế của Công ty. Báo cáo kế toán theo quy định. Kiểm toán nội bộ Công ty. Phân tích hoạt động kết quả kinh doanh.
- **Trung tâm Kiểm định chất lượng thủy sản:** tiền thân là Phòng thí nghiệm với chức năng đảm bảo cá nguyên liệu đưa vào sản xuất phải được kiểm nghiệm và có kết quả đạt tiêu chuẩn an toàn và vệ sinh thực phẩm. Hiệu chuẩn các dụng cụ đo lường, thiết bị chuyên dùng khác cần có trong hoạt động của Phòng thí nghiệm theo tiêu chí tin cậy, khách quan, trung thực và nhất quán trong hoạt động. Hoạt động quản lý kỹ thuật của Phòng thí nghiệm được quy định trong hệ thống quản lý chất lượng ISO/IEC 17025:2005. Các báo cáo kết quả cũng phải tuân thủ theo mục 5.10 của hệ thống quản lý chất lượng ISO/IEC 17025:2005.
- **Phòng Kế hoạch:** thực hiện xây dựng kế hoạch sản xuất hàng năm. Lập kế hoạch sản xuất theo đơn đặt hàng. Phối hợp với Phòng kế toán tài chính xây dựng kế hoạch giá thành. Phối hợp với các xí nghiệp về tiến độ sản xuất và về các định mức kinh tế kỹ thuật. Lập và giám sát việc thực hiện dự án đầu tư xây dựng theo nhu cầu sản xuất. Cung ứng trang bị bảo hộ lao động, dụng

cụ lao động, hóa chất sản xuất và quản lý kho vật tư. Kiểm tra và báo cáo tình hình thực hiện các kế hoạch. Lưu trữ các tài liệu thuộc nhiệm vụ.

- **Phòng quản lý chất lượng:** kiểm tra các xí nghiệp có thực hiện các yêu cầu về chất lượng hay không và bảo đảm rằng sản phẩm sản xuất ở từng công đoạn đạt tiêu chuẩn chất lượng.
- **Vùng nuôi nguyên liệu:** đảm bảo cung cấp cá nguyên liệu đúng quy cách, đúng số lượng với giá cả hợp lý, bảo đảm chất lượng, giao hàng đúng thời hạn, vận chuyển an toàn. Phải duy trì được mối quan hệ tốt đẹp với các nhà cung cấp, đảm bảo vị thế cạnh tranh lâu dài cho Công ty. Tìm kiếm và phát triển nguồn nguyên liệu cung ứng cho nhu cầu Công ty.
- **Ban điều hành sản xuất:** quản lý hoạt động sản xuất của Công ty, cụ thể là chịu trách nhiệm quản lý hoạt động của xí nghiệp kho vận và 2 xí nghiệp chế biến là: Xí nghiệp An Thịnh và Xí nghiệp Việt Thắng.

4. Danh sách cổ đông sáng lập, cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần, cơ cấu cổ đông

4.1. Danh sách cổ đông sáng lập

TT	Tên	Địa chỉ	Số CP	% vốn
1	Lưu Bách Thảo	Số 18/3C Trần Hưng Đạo, P. Mỹ Bình, Long Xuyên, An Giang	3.000.000	13,33%
2	Daniel Yet (Diệp Vĩnh Xuân)	Số 1723 Berna St. Santa Clara CA. 95050 USA	2.400.000	10,67%
3	Công ty CP Du lịch An Giang (Ông Nguyễn Tấn Sơn làm đại diện)	Số 17 Nguyễn Văn Cung, P. Mỹ Long, Long Xuyên, An Giang	1.016.100	4,52%
4	Nguyễn Trọng Nghĩa	Số 1C2 Lý Thái Tổ, P. Mỹ Long, Long Xuyên, An Giang	423.375	1,88%
5	Lê Thị Lệ Thủy	Số 13 Lý Tự Trọng, P. Mỹ Long, Long Xuyên, An Giang	423.375	1,88%
6	Lê Thị Lài	ấp 2, xã Vĩnh Trường, huyện An Phú, An Giang	558.436	2,48%
TỔNG CỘNG			7.821.286	34,76%

(Nguồn: Anvifish)

(Ghi chú: theo Danh sách cổ đông đến 31/08/2010)

(Đến 27/02/2010, việc hạn chế chuyển nhượng đối với cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực)



4.2. Danh sách cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần (tính đến 31/08/2010)

TT	Tên	Địa chỉ	Số CP	% vốn
1	Lưu Bách Thảo	Số 18/3C Trần Hưng Đạo, Mỹ Bình, Long Xuyên, An Giang	3.000.000	13,33%
2	Daniel Yet (Diệp Vĩnh Xuân)	Số 1723 Bern St. Santa Clara CA 95050 USA	2.400.000	10,67%
3	Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam	Tầng 10, Tòa A, Tháp Vincom, 191 Bà Triệu, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội	1.147.500	5,10%
TỔNG CỘNG			6.547.500	29,10%

(Nguồn: Anvifish)

4.3. Cơ cấu cổ đông (tính đến 31/08/2010)

TT	Danh mục	Số lượng cổ phần	%	Số lượng cổ đông
1	Cổ đông nhà nước	0	0,00%	0
2	Cổ đông bên trong	8.524.049	37,88%	78
	- Hội đồng quản trị	7.188.886	31,95%	6
	- Ban kiểm soát	1.031.400	4,58%	2
	- Ban Giám đốc	37.800	0,17%	2
	- Kế toán trưởng	15.300	0,07%	1
	- CBCNV	250.663	1,11%	67
3	Cổ đông bên ngoài	13.975.951	62,12%	52
	- Trong nước	12.953.859	57,57%	51
	+ Tổ chức	2.550.000	11,33%	3
	+ Cá nhân	10.403.859	46,24%	48
	- Nước ngoài	1.022.092	4,54%	1
	+ Tổ chức	0	0,00%	0
	+ Cá nhân	1.022.092	4,54%	1
Tổng cộng		22.500.000	100,00%	130

(Nguồn: Anvifish)



5. Danh sách những công ty mẹ và công ty con của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.

5.1. Công ty con

Hiện tại, Việt An có 1 công ty con là: Công ty CỔ PHẦN ANPHA-AG:

- Tên viết tắt: ANPHA-AG JST CO.
- Địa chỉ: Lô E.02, đường số 2, khu công nghiệp Long Hậu, xã Long Hậu, huyện Cần Giuộc, tỉnh Long An.
- Ngành nghề kinh doanh: Kinh doanh khai thác kho bãi, kho lạnh; Mua bán thực phẩm: thủy hải sản, gia súc, gia cầm, rau quả, trái cây, thức uống, thực phẩm đông lạnh, thực phẩm đóng hộp; Chế biến thủy hải sản; Vận tải hàng hóa bằng xe container siêu trường, siêu trọng, xe có kéo rơ moóc, xe tải liên tỉnh, dịch vụ khai báo hải quan, giao nhận xuất nhập khẩu : in ấn sản xuất bao bì các loại.
- Vốn điều lệ: 40 tỷ.
- Vốn góp của Việt An : 20,4 tỷ (chiếm 51%).
- Người đại diện theo pháp luật: Ông Huỳnh Quang Nhật
- Chức vụ : Giám đốc.
- Theo giấy chứng nhận đầu tư số 50221000036 ngày 07/12/2007 của Ban quản lý các khu công nghiệp Long An:
 - Tên dự án: Kho lạnh Công ty ANPHA AG.
 - Mục tiêu và quy mô dự án: Kinh doanh khai thác kho bãi, kho lạnh; quy mô 40.000 tấn/năm.
 - Diện tích sử dụng là 39.656 m².
 - Tổng vốn đầu tư: 200 tỷ.
 - Tiến độ thực hiện dự án: Khởi công xây dựng tháng 12/2007, lắp đặt máy móc thiết bị tháng 5/2009, vận hành thử và đi vào hoạt động tháng 9/2010.
 - Các ưu đãi thuế:
 - ✓ Thuế suất thuế TNDN là 20%/năm trong 10 năm kể từ khi bắt đầu hoạt động kinh doanh. Miễn giảm thuế trong 2 năm kể từ khi có thu nhập chịu thuế và giảm 50% số thuế phải nộp trong 6 năm tiếp theo.
 - ✓ Miễn thuế nhập khẩu.

- Công ty con hiện đang trong giai đoạn xây dựng cơ bản và dự kiến sẽ đi vào hoạt động chính thức vào tháng 11/2010.

5.2. Danh sách những công ty mẹ của tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.

Không có

6. Hoạt động kinh doanh

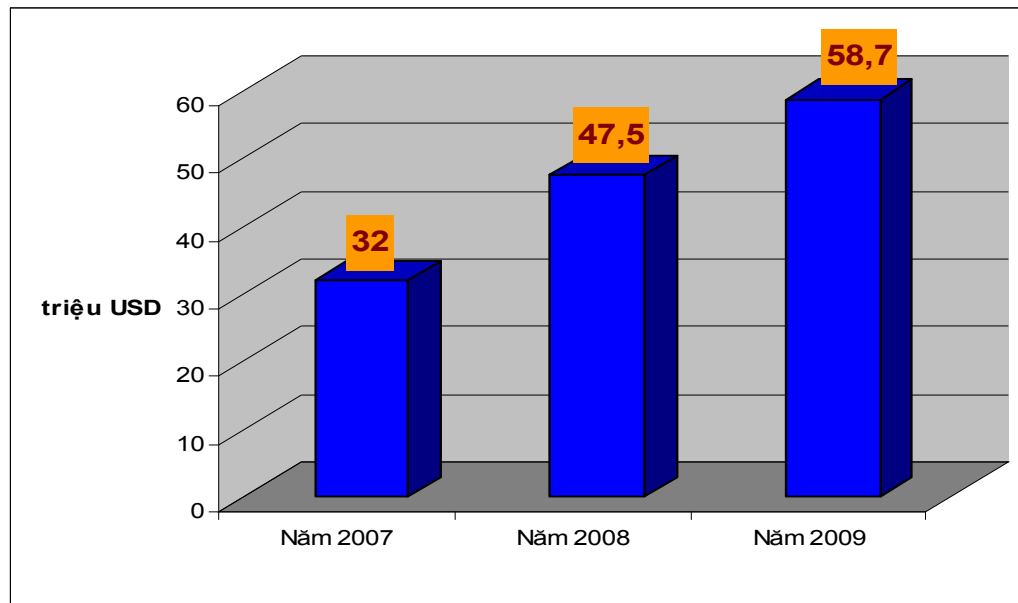
6.1. Sản phẩm, dịch vụ chính

Hoạt động sản xuất, kinh doanh của Việt An trung chủ yếu vào sản xuất chế biến xuất khẩu các sản phẩm từ cá tra như cá tra fillet các loại, cá tra cắt khúc, cá tra nguyên con cấp đông các loại ... Trong đó, doanh thu cá tra fillet các loại chiếm tới 90% doanh thu trung bình hàng năm của Công ty. Riêng đối với các loại cá tra fillet, sản phẩm cũng rất đa dạng và được phân loại theo nhiều tiêu chuẩn khác nhau (màu sắc, kích cỡ, trọng lượng...) tùy theo yêu cầu của khách hàng và thị trường xuất khẩu.

Ngoài ra, trong quá trình chế biến, Công ty còn có một số phụ phẩm khác như: đầu cá, mỡ cá, xương, da cá ... Tuy nhiên, doanh thu từ các phụ phẩm này thường chiếm tỷ trọng nhỏ trong doanh thu trung bình hàng năm của Công ty.

Sản phẩm của Công ty đã đạt được những tiêu chuẩn chất lượng của những thị trường khó tính nhất.

Kim ngạch xuất khẩu cá của Công ty qua các năm



(Nguồn: Anvifish)

6.2. Sản lượng sản phẩm/dịch vụ qua các năm**Sản lượng và doanh thu phân chia theo loại sản phẩm qua các năm***Đơn vị tính: tấn đối với sản lượng; USD đối với giá trị.*

TT	Loại sản phẩm	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng 2010	
		Sản lượng	Giá trị	Sản lượng	Giá trị	Sản lượng	Giá trị
1	Cá fillet T1	5.997	16.840.126	8.861	30.474.695	3.960	10.805.362
2	Cá fillet T2	13.426	26.264.805	14.489	24.894.328	6.933	16.033.070
3	Cá fillet T3	1.338	2.818.364	1.069	2.615.510	407	774.058
4	Cá xiên que	2	5.475	4	13.200	110	326.322
5	Cát miếng	234	719.363	6	12.641	20	58.400
6	Cát khoanh	212	368.774	196	414.654	76	152.290
7	Cá nguyên con	122	189.168	27	48.588	10	15.800
8	Loại khác	258	336.015,77	165	250.824	601	999.952
9	Cá Basa	2	5.633	9	32.868	-	-
Tổng cộng		21.591	47.547.724	24.826	58.757.309	12.117	29.165.254

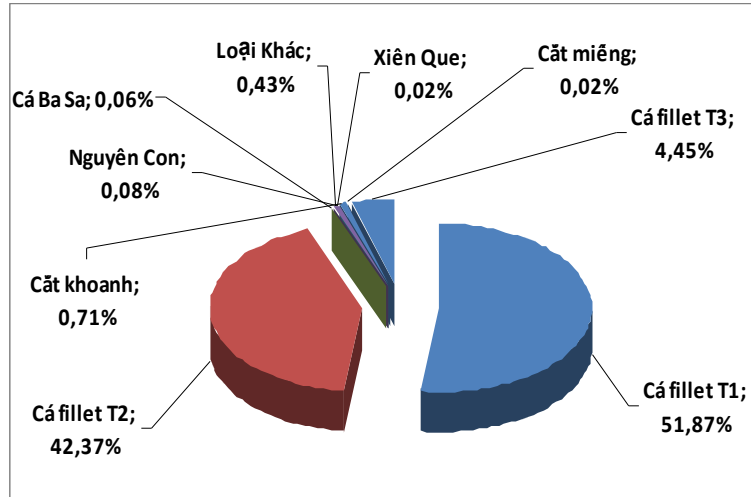
*(Nguồn: Anvifish)***Sản lượng và doanh thu phân chia theo thị trường qua các năm***Đơn vị tính: tấn đối với sản lượng, USD đối với giá trị*

TT	Thị trường	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng 2010	
		Sản lượng	Giá trị	Sản lượng	Giá trị	Sản lượng	Giá trị
1	Châu Âu	11.483	29.810.830	9.915	25.364.067	4.803	11.456.150
2	Châu Á	571	1.484.550	307	954.542	528	1.351.791
3	Châu Úc	51	61.600	67	174.510	127	291.557
4	Mỹ	1.017	2.354.684	7.130	20.002.946	4.669	12.757.357
5	Nga	7.100	10.850.000	7.075	11.517.750	1.625	2.681.250
6	Nội địa	1.369	2.986.060	332	743.494	365	627.149
Tổng cộng		21.591	47.547.724	24.826	58.757.309	12.117	29.165.254

(Nguồn: Anvifish)

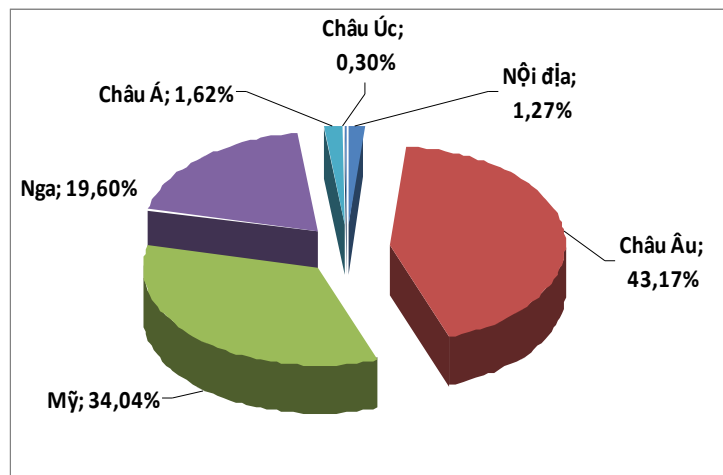


Cơ cấu sản phẩm năm 2009 (tính theo giá trị)



(Nguồn: Anvifish)

Cơ cấu thị trường năm 2009 (tính theo giá trị)



(Nguồn: Anvifish)

Nhìn chung, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty diễn ra rất tốt trong các năm qua, thể hiện qua mức tăng trưởng của tổng sản lượng, giá trị của Công ty cũng như của từng loại sản phẩm qua các năm.

VỀ CƠ CẤU SẢN PHẨM, Công ty có 3 sản phẩm chủ lực là cá tra fillet T1 và cá tra fillet T2 và các sản phẩm cá tra khác. Trong đó, T1 và T2 chủ yếu để xuất sang thị trường Mỹ và EU. T3 và T4 (có thể có T2) được xuất chủ yếu qua thị trường Nga. Tính theo giá trị thì T1 chiếm khoảng 35-50%, T2 chiếm khoảng 40-55%. Thứ phẩm và phụ phẩm (đặc biệt là sản lượng phụ phẩm chiếm khoảng 65%) chỉ bán cho các nhà chế biến phụ phẩm trong nước nên có giá trị không cao. Các sản phẩm khác gồm sườn heo (được nhập khẩu từ Mỹ về) và thức ăn thủy sản (được mua trong nước và bán lại cho các hộ nuôi cá trong câu lạc bộ nuôi cá của công ty) cũng chiếm một phần không đáng kể trong cơ cấu sản lượng và doanh thu của Công ty.

VỀ CƠ CẤU THỊ TRƯỜNG, Công ty có 4 thị trường chính là Mỹ, EU, Nga, Australia (chiếm khoảng 95%).

- Thị trường EU: là thị trường được xem là truyền thống của các công ty ngành cá nói chung và Việt An nói riêng vì điều kiện thâm nhập tương đối dễ hơn, nhu cầu cao, tỷ suất lợi nhuận tốt và ổn định. Nếu tính theo giá trị thì năm 2007, tỷ trọng Công ty xuất vào thị trường này chiếm khoảng 84%; đến năm 2008 chỉ còn khoảng 63%; và đến năm 2009 chỉ còn khoảng 41%.
- Thị trường Nga: là thị trường mới đối với Việt An trong 2 năm gần đây vì điều kiện thâm nhập khó khăn, nhu cầu cao, nhưng tỷ suất lợi nhuận tương đối cao. Đặc biệt Việt An nằm trong Ban điều hành các doanh nghiệp thủy sản xuất sang Nga. Nếu tính theo giá trị thì năm 2008 và 2009 thì tỷ trọng xuất sang Nga khoảng 20-22%.
- Thị trường Mỹ: là thị trường rất khó thâm nhập với chính sách thuế chống bán phá giá và các yêu cầu kỹ thuật khác. Năm 2007 và 2008 thì giá trị Công ty xuất sang Mỹ chỉ khoảng 3-4%. Đặc biệt, từ tháng 8/2008 thì Công ty được áp dụng mức thuế chống bán phá giá là 0,52%. Đây được xem là một lợi thế và là đòn bẩy để Công ty thâm nhập thị trường rộng lớn này. Hơn nữa, cùng với các hoạt động marketing, bán hàng năng động, sáng tạo, giá trị Công ty đã xuất sang Mỹ năm 2009 chiếm khoảng 34%.
- Thị trường Úc: là một thị trường còn khá mới và có nhiều tiềm năng phát triển. Hiện nay, Việt An xuất sang thị trường này chiếm khoảng 1% giá trị.
- Ngoài ra, một tỷ lệ nhỏ của thị trường nội địa, chủ yếu ở các thị trường TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long (Tiền Giang, Đồng Tháp, Trà Vinh, . . .) và các tỉnh Nam Trung bộ từ Khánh Hòa trở vào....

Với bề dày hoạt động trong môi trường xuất khẩu thủy sản đông lạnh, quy mô, năng lực và tự đánh giá thị phần như trên, với khả năng Công ty có thể sản xuất và xuất khẩu từ 40.000 đến 50.000 tấn thành phẩm /năm; thời gian tới Công ty vẫn sẽ tiếp tục tập trung xuất khẩu vào 4 thị trường truyền thống là EU, Australia, Nga và Mỹ. Ngoài ra, hiện nay Công ty cũng đang cố gắng mở rộng xuất khẩu vào thị trường tiềm năng là Braxin và một số nước châu Phi, châu Á.

6.3. Nguyên vật liệu

a) Nguồn nguyên vật liệu:

Nguồn nguyên liệu đầu vào của quá trình sản xuất các sản phẩm Công ty đều tuân theo các yêu cầu của hệ thống quản lý chất lượng.

Công ty hiện có 01 vùng nuôi (diện tích 25 ha) đạt tiêu chuẩn GlobalGAP và 05 vùng nuôi liên kết đạt tiêu chuẩn SQF 1000 đảm bảo cơ bản nguồn nguyên liệu đầu vào khép kín cho Công ty.

TT	Địa chỉ	Diện tích (ha)	Số lượng ao	Sản lượng (tấn/năm)
Vùng nuôi công ty				
1	Vĩnh Bình, Châu Thành, An Giang	17	11	6.000
Vùng nuôi liên kết				
2	Kiến An, Chợ Mới, An Giang	15	6	3.600
3	Bình Đức, Long Xuyên, An Giang	5	3	1.900
4	Bình Thạnh, Châu Thành, An Giang	30	14	10.500
5	Long Giang, Chợ Mới, An Giang	20	10	7.400
6	Mỹ Hòa Hưng, Long Xuyên, An Giang	36	19	13.800
Tổng cộng		123	63	43.200

(Nguồn: Anvifish)

Tất cả 6 vùng nuôi trên đều có kỹ sư thủy sản giám sát và ghi chép vào hồ sơ, biểu mẫu giám sát theo tiêu chuẩn SQF 1000 của tổ chức SGS.

Bên cạnh đó có 2 vùng Vĩnh Bình - Châu Thành và Long Giang - Chợ Mới, An Giang vừa được cấp chứng chỉ GlobalGAP.

Ngoài ra, Công ty đã chủ động tạo dựng được mối quan hệ thân thiết, gắn bó lâu dài với các chủ ao bằng việc thành lập câu lạc bộ nuôi cá. Qua đó, Anvifish sẽ có những cam kết về việc ưu tiên thu mua nguyên liệu cá ứng với từng thời điểm. Qua đó, Công ty cũng đưa ra những tiêu chuẩn chất lượng để kiểm soát nguồn nguyên liệu đầu vào.

Nguyên liệu cá tra, basa	Số lượng (tấn)	Tỷ lệ (%)
Năm 2009 (tổng)	62.000	100
- Cơ sở nuôi của Công ty và liên kết	35.000	56
- Cơ sở nuôi gia công	8.000	13
- Mua tự do	19.000	31
Năm 2010 (dự kiến)	75.000	100
- Cơ sở nuôi của Công ty và liên kết	43.200	57
- Cơ sở nuôi gia công	10.000	13
- Mua tự do	22.800	30

(Nguồn: Anvifish)

Một số nhà cung cấp chính cá nguyên liệu của Công ty hiện nay:

TT	Họ và Tên	Địa chỉ	Tổng số lượng (kg)	Tổng giá trị (Tr.đồng)
1	Châu Tấn Vinh	Vĩnh Chánh – Thoại Sơn	1.501.577	23.615
2	Cao Lương Tri	Hòa An - Chợ Mới	1.394.078	22.205
3	Nguyễn Văn Trọng	Vĩnh Trinh - Vĩnh Thạnh	1.384.039	21.577
4	Mạc Quang Kỳ	Hòa Bình - Chợ Mới	1.327.898	20.621
5	Cty CP Hoàn Mỹ	Tân Thạnh - Thanh Bình	1.322.610	20.616
6	Phù Anh Dũng	Bình Thạnh - Châu Thành	1.132.424	18.272
7	Mai Xuân Phú	Bình Thạnh - Châu Thành	1.068.162	16.816
8	Hồ Hữu Trí	Quế An - Vũng Liêm	790.245	11.925
9	Nguyễn Thị Huệ	Trung Kiên - Thốt Nốt	735.320	11.749
10	Phạm Văn Năm	Long Giang - Chợ Mới	675.015	10.496
11	Nguyễn Thị Thanh Tâm	Bình Thạnh - Hồng Ngự	639.377	9.910
12	Phí Quang Đức	Tân Lộc - Thốt Nốt	634.954	9.862
13	Nguyễn Thị Hiệp	Thuận Hưng - Thốt Nốt	631.810	10.080
14	Nguyễn Văn Viễn	Tân Thành - Lai Vung	535.526	7.149
15	Nguyễn Thị Ánh	An Châu - Châu Thành	480.355	7.507
16	Cty TNHH Bình Tây	Nhon Mỹ - Chợ Mới	473.454	7.385
17	Phan Thị Kim Thúy	Mỹ Hòa Hưng - Long Xuyên	472.195	7.517
18	Nguyễn An Khanh	Mỹ Long - Cao Lãnh	463.703	6.882
19	Lê Kim Hương	Vĩnh Trạch - Thoại Sơn	460.429	7.136
20	Lê Minh Hưng	Bình Thạnh - Châu Thành	452.173	6.940

(Nguồn: Anvifish)

(Tổng khối lượng và tổng giá trị của từng khách hàng được tính trong năm 2009)

Về các nguyên vật liệu khác thì Công ty cũng có một số nhà cung cấp quen thuộc. Tiêu biểu một số nhà cung cấp bao bì và hóa chất của Việt An:

STT	Nhà cung cấp	Địa chỉ
Bao bì		
1	Công ty Bao bì XK & TM Vạn Thành	Km 1930 QL 1A H. Bến Lức, Long An
2	Công ty TNHH SXTM Tân Thuận Thành	Lô 43A, đường số 2, KCN Tân Tạo, TP. HCM
3	Công ty CP In và Bao bì Đồng Tháp	212 Lê Lợi, phường 3, TX Sa Đéc, Đồng Tháp
Hóa chất		
1	Công ty TNHH TM Ngọc Xuân Dinh	311 c/c Gò Dầu 1, lô D, P. Tân Quý, Q. Tân Phú, TP. HCM
2	Công ty TNHH Song Toàn	18B Nam Quốc Cang, P. Phạm Ngũ Lão, Q. 1, TP. HCM
3	Công ty TNHH Thành Đạt	101B Võ Văn Tần, P. Tân An, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ

(Nguồn: Anvifish)

b) Sự ổn định của các nguồn nguyên vật liệu:

Theo VASEP, diện tích nuôi khoảng 6.500 ha (trên tổng số hơn 4 triệu ha đất của cả vùng đồng bằng sông Cửu Long) đã sản xuất được hơn 1 triệu tấn cá tra. Các tỉnh dẫn đầu về sản xuất cá basa như An Giang và Đồng Tháp.

Tình hình nuôi trồng thủy sản của tỉnh An Giang

Năm	Diện tích nuôi (ha)		Số lượng bè nuôi		Sản lượng nuôi (tấn)	
	Thủy sản	Cá tra, basa	Thủy sản	Cá tra, basa	Thủy sản	Cá tra, basa
2003	1.711	860	4.123	-	136.231	64.797
2004	1.892	731	3.504	1.653	152.508	67.673
2005	1.836	815	3.058	738	180.809	55.532
2006	1.918	807	2.810	297	181.952	145.421
2007	2.384	1.379	2.591	228	263.592	216.526
2008	2.070	1.199	2.294	171	315.036	268.091
2009	2.505	1.118	2.121	120	288.235	244.847

(Nguồn: Anvifish)

Với đặc thù của một đơn vị ngành cá thì tỷ trọng chi phí nguồn nguyên liệu cá là rất cao. Do đó, sự ổn định của nguồn nguyên liệu có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như lợi nhuận của Công ty.

Nhận thức được điều này, ngay từ đầu Công ty đã chú trọng việc xây dựng vùng nguyên liệu nhằm chủ động và kiểm soát được nguồn nguyên liệu đầu vào. Hiện nay, với vùng nguyên liệu sạch tự có thì Công ty có thể chủ động được khoảng 40% nguồn nguyên liệu.

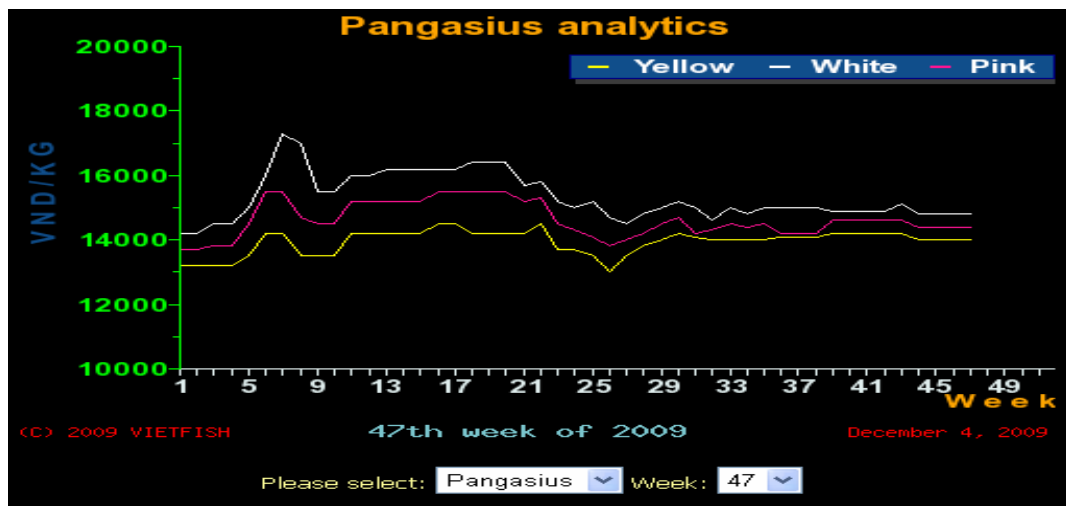
Không những chú trọng sự ổn định về số lượng mà Công ty cũng rất chú trọng về mặt ổn định chất lượng của nguồn nguyên liệu đầu vào nhằm đảm bảo các tiêu chuẩn chất lượng của sản phẩm đầu ra.

Vì vậy, mặc dù nguồn nguyên liệu trong các năm biến động thường xuyên nhưng với chiến lược đúng đắn thì mức độ ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong các năm qua là không đáng kể.

c) Ảnh hưởng của giá cá nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận.

Việc ảnh hưởng của giá nguyên liệu sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như hiệu quả của Công ty.

Biến động giá cá nguyên liệu trong năm 2009



(Nguồn: Vietfish)

Nhìn chung, trong năm 2009 giá cá nguyên liệu biến động khá ổn định, trong khoảng 14.000 -16.000 đồng/kg.

Việc chủ động nguồn nguyên liệu bằng vùng nuôi cá và câu lạc bộ nuôi cá trong điều kiện thị trường ổn định cũng đã mang lại nhiều hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

6.4. Chi phí sản xuất kinh doanh

Là doanh nghiệp sản xuất cá nên chi phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng chi phí của Công ty. Công ty thực hiện kiểm soát các loại chi phí bằng việc xây dựng hệ thống các định mức sản xuất cho toàn Công ty như: định mức tiêu hao nguyên vật liệu, quy định về sử dụng và trang bị phương tiện phòng hộ,... Công ty cũng liên tục thực hiện các biện pháp cải tiến trong quản lý và sử dụng vật tư, vật liệu hợp lý để giảm chi phí và tăng hiệu quả kinh doanh.

Cơ cấu các khoản mục chi phí sản xuất kinh doanh chủ yếu của Công ty trong thời gian qua được thể hiện trong bảng sau:

Cơ cấu các khoản mục chi phí của Công ty qua các năm

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Yếu tố chi phí	Năm 2008		Năm 2009		6 tháng 2010	
		Giá trị	% Doanh thu thuần	Giá trị	% Doanh thu thuần	Giá trị	% Doanh thu thuần
1	Giá vốn hàng bán	726.645	81,70%	990.798	81,13%	494.064	78,83%
2	Chi phí tài chính	52.540	5,91%	34.760	2,85%	57.021*	9,10%
3	Chi phí bán hàng	94.659	10,64%	98.010	8,03%	44.145	7,04%
4	Chi phí QLDN	11.522	1,30%	20.113	1,65%	10.661	1,70%
5	Chi phí khác	2.106	0,24%	13.613	1,11%	7.058	1,13%
Tổng chi phí		887.472	99,78%	1.157.294	94,77%	612.949	97,80%

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

* Ghi chú: Trong khoản mục chi phí tài chính 6 tháng 2010 tăng đột biến là do có khoản lỗ chênh lệch tỷ giá là 37.038.938.237 đồng. Tuy nhiên, 6 tháng 2010 công ty cũng có phần lãi chênh lệch tỷ giá đã thực hiện và chưa thực hiện là 20.733.967.663 đồng. Nên khoản lỗ chênh lệch tỷ giá thực tế chỉ là 16.304.970.574 đồng. Do đó chi phí tài chính sẽ là: 35.409.523.983 đồng và tỷ lệ trên doanh thu sẽ là 5,6%.

Với đặc thù ngành thì giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng rất cao trong tổng chi phí (trung bình khoảng 80%). Đây là yếu tố quan trọng nhất quyết định đến hiệu quả hoạt động cũng như lợi nhuận của Công ty. Với việc chủ động các nguồn nguyên liệu đầu vào cùng với chiến lược hàng tồn kho đúng đắn của Ban điều hành, tỷ trọng giá vốn hàng bán của Việt An trong những năm qua có xu hướng ổn định. Trong bối cảnh nguồn nguyên liệu biến động thường xuyên cả về giá cả lẫn số lượng và chất lượng thì những nỗ lực của lãnh đạo Công ty trong việc kiểm soát tốt giá vốn hàng bán là rất đáng ghi nhận trong các yếu tố làm gia tăng hiệu quả hoạt động của Công ty.

Ngoài ra, với bộ máy tổ chức đi vào ổn định, hệ thống phân phối ổn định thì tỷ trọng các khoản chi phí quản lý doanh nghiệp và chi phí bán hàng cũng giảm theo, góp phần làm tăng lợi nhuận của Công ty.

Là một doanh nghiệp ngành cá nên Công ty sử dụng vốn vay thường xuyên khá lớn (chủ yếu là vay ngắn hạn đáp ứng nhu cầu vốn lưu động) và có xu hướng gia tăng theo tốc độ tăng trưởng doanh thu. Tuy nhiên, khoản mục chi phí tài chính ở mức cao và có xu hướng tăng qua các năm chủ yếu do các khoản đánh giá lỗ chênh lệch tỷ giá tại thời điểm cuối năm (ngày 31/12) hằng năm. Còn thực tế thì tốc độ tăng của lãi vay hàng năm giảm mạnh làm tăng lợi nhuận. Đặc biệt là gói cứu trợ lãi suất 4% của chính phủ trong năm 2009. Điều này không chỉ phản ánh



được hiệu quả hoạt động của Công ty mà còn phản ánh được uy tín, vị thế của Công ty đối với các ngân hàng, chính quyền địa phương.

Sau khi chuyển sang hình thức công ty cổ phần, Công ty thường xuyên điều chỉnh bộ máy quản lý nhằm phát huy năng lực của tài sản cố định, giảm thiểu chi phí, tối đa hóa lợi nhuận. Mặt khác, Công ty luôn tăng nhanh vòng quay vốn lưu động, rút ngắn chu kỳ luân chuyển vốn bằng cách thu tiền bán hàng nhanh, giảm thời gian lưu kho của nguyên liệu và sản phẩm, giảm thiểu lãi vay ngân hàng.

Tất cả các nhân tố trên hợp lực cho Công ty tồn tại và phát triển, lợi nhuận ngày càng tăng, đi đôi với uy tín ngày càng lớn.

6.5. Trình độ công nghệ

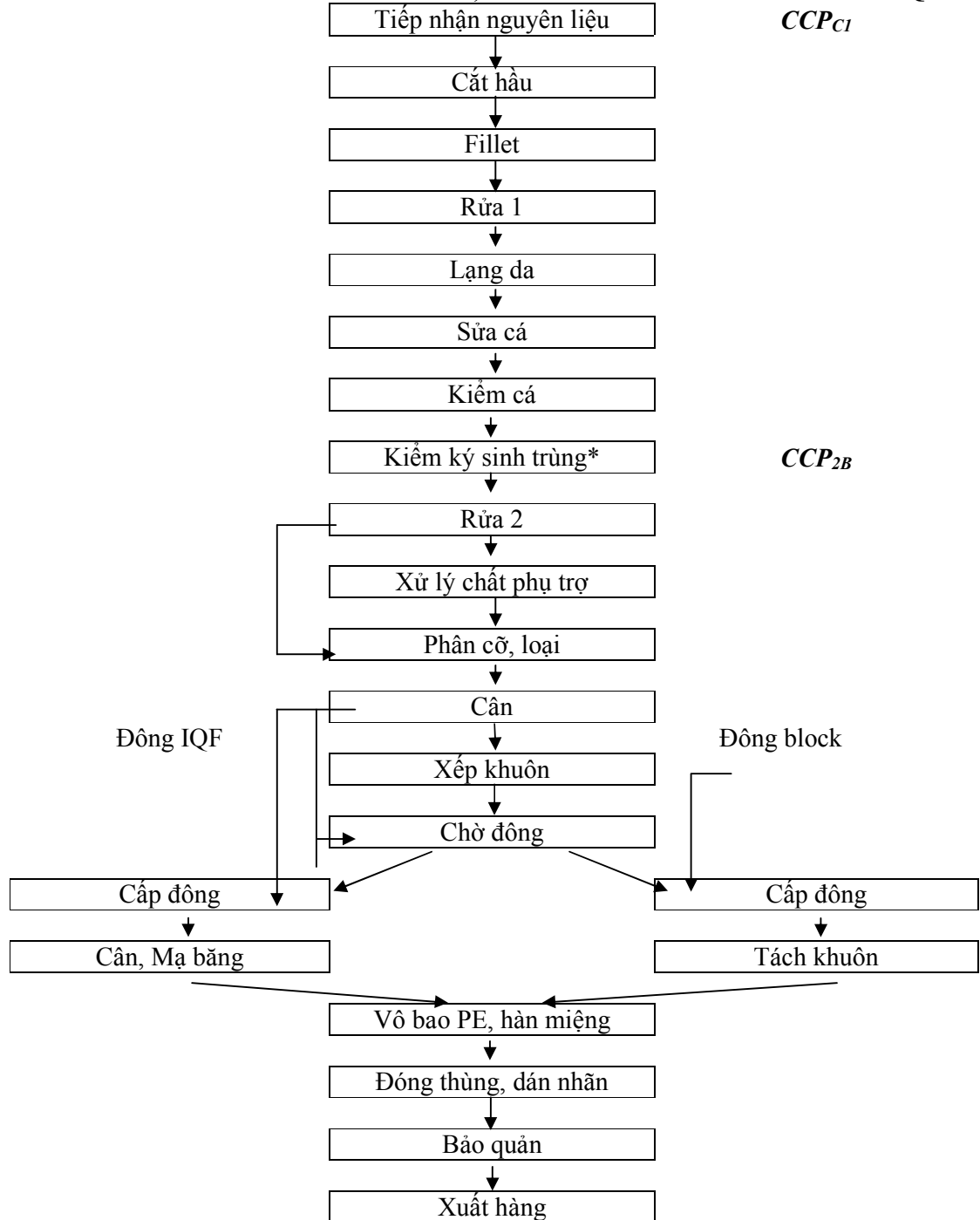
Về năng lực sản xuất của các xí nghiệp:

- Xí Nghiệp Chế biến An Thịnh có công suất chế biến: 100 tấn cá nguyên liệu/ngày, hệ thống cấp đông với 04 băng chuyền cấp đông siêu tốc IQF 500kg/h/1; 04 tủ đông tiếp xúc công suất 2.000kg/h/1;
- Xí Nghiệp Chế biến Việt Thắng có công suất chế biến: 150 tấn cá nguyên liệu/ngày, hệ thống cấp đông với 04 băng chuyền cấp đông siêu tốc IQF 500kg/h/1; 06 tủ đông tiếp xúc công suất 2.000kg/h/1.
- Xí Nghiệp Kho vận có sức chứa 3.500 tấn thành phẩm.

Công ty đã đầu tư đầy chuyên sản xuất tiên tiến nhất cho quá trình sản xuất sản phẩm như: băng chuyền cấp đông, tủ cấp đông, máy nén do Mycom (Nhật Bản) sản xuất, máy phân cỡ của Đan Mạch và một số thiết bị phụ trợ khác do Châu Âu sản xuất.

SƠ ĐỒ QUY TRÌNH CHẾ BIẾN

TÊN NHÓM SẢN PHẨM : CÁ BASA, CÁ TRA FILLET ĐÔNG BLOCK / IQF



Ghi chú : (*) Điểm kiểm soát tới hạn CCP

C: Chemical.

B: Biological

**Một số máy móc thiết bị chính:**

STT	Tên thiết bị	Thông số kỹ thuật thiết bị	Nước sản xuất	Năm đưa vào sử dụng
<u>Băng chuyền IQF</u>				
1	Băng chuyền IQF MyCom	500 kg/mẻ	Nhật	2005
2	Băng chuyền IQF Việt Nam	500 kg/mẻ	Việt Nam	2005, 2006
<u>Máy nén:</u>				
1	Máy nén Mycom (hệ cấp đông)	Máy nén N62WB, motor 3 pha 100HP	Nhật & Ấn Độ	2005
2	Máy nén Mycom (hệ cấp đông)	Máy nén 62WB, motor 75 kW, 121/70A, 380 V	Nhật & Úc	2006, 2008
3	Máy nén Mycom (hệ cấp đông)	Máy nén N62WB, motor 3 pha 120HP	Nhật & Ấn Độ	2005
4	Máy nén Mycom (hệ cấp đông)	Máy nén N62WB, motor 3 pha 100HP	Nhật & Úc	2006, 2008
5	Máy nén Mycom (nước lạnh + điều hoà)	Máy nén 62WB, motor 75 kW, 121/70A, 380 V	Nhật & Úc	2006
6	Máy nén Mycom (hệ kho)	Máy nén 62WB, motor 75 kW, 121/70A, 380 V	Nhật & Úc	2006
7	Máy nén Mycom (hệ kho)	Máy nén N62WB, motor 3 pha 120HP	Nhật & Ấn Độ	2005
<u>Tủ đông:</u>				
1	Tủ đông tiếp xúc	1.000 kg/mẻ	Việt Nam	2005, 2006
<u>Dàn ngưng</u>				
1	Dàn ngưng (Baltimor)	Quạt 1 7.5 HP, quạt 2 11 HP, motor bơm nước 7.5 HP	Malaysia	2005
2	Dàn ngưng (Baltimor)	Motor giải nhiệt 5.5 kW, 380V/415 V	Malaysia	2006
3	Dàn ngưng (Baltimor)	Motor kéo 2 quạt 15 kW, 380V/ 415V	Malaysia	2006
4	Dàn ngưng (Baltimor)	Motor kéo 1 quạt 7.5 kW 380V/415V	Malaysia	2006
<u>Máy lạn da</u>				
1	Máy lạn da	40 – 60 miếng/phút	Bi	2005, 2007
2	Máy lạn da Xcretel	40 – 60 miếng/phút	Bi	2007
3	Máy lạn da Mỹ		Mỹ	2009

**Tháp giải nhiệt**

1	Tháp giải nhiệt máy nén	Water Flow 650l/min, motor 1.5 HP	Trung Quốc	2005
2	Tháp giải nhiệt chiller	150000 kCAL/HR	Trung Quốc	2005
3	Tháp giải nhiệt chiller	234000 kCAL/HR	Trung Quốc	2005
4	Tháp giải nhiệt chiller	273000 kCAL/HR	Trung Quốc	2005
5	Tháp giải nhiệt chiller	234000kCAL/HR	Trung Quốc	2005

Một số thiết bị khác

1	Máy rửa rô		Đức	2005
2	Hầm đông gió	1 dàn lạnh/4 motor (400v, 50Hz, 125W, 1300u/min, cos0.75)	Đức & Indonesia	2005
3	Dàn lạnh làm lạnh nước BUCO		EU	
4	Dàn lạnh làm lạnh nước GUENTNER		EU	
5	Máy phân cỡ Marel	120 PCS/min	Iceland	2005, 2006
6	Dàn lạnh (kho vận)	0.78/0.55 kW, 50 Hz, 400/10%	Indonesia	08/2006

(Nguồn: Anvifish)

6.6. Tình hình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Hiện nay, các Công ty chế biến thủy sản xuất khẩu của Việt Nam với phương thức phổ biến là chế biến theo yêu cầu của khách hàng và thị hiếu thị trường tiêu thụ. Do vậy tùy nhu cầu của thị trường và yêu cầu của khách hàng, Công ty sẽ thực hiện chế biến các sản phẩm theo đúng quy cách, kích cỡ, chất lượng trong hợp đồng đã ký kết. Trong kế hoạch sắp tới, Công ty chủ yếu tập trung chế biến các sản phẩm cá tra truyền thống, đồng thời nghiên cứu sản xuất các mặt hàng giá trị gia tăng khác để đáp ứng nhu cầu đa dạng hóa sản phẩm của khách hàng.

Công ty đang bước đầu thử nghiệm một số mặt hàng đang có xu hướng tăng giá trị xuất khẩu như: cá tẩm bột chiên, fillet cá tra tẩm gia vị, cá rô, cá chẽm, cá kèo, tôm càng xanh Mặc dù sản lượng chưa cao nhưng đây là những mặt hàng tiềm năng hứa hẹn có thu nhập hấp dẫn.

Trong các xí nghiệp chế biến, đã sử dụng băng chuyền cá thay cho hệ thống thủy lực nên tiết kiệm nước sạch, hạn chế nước thải, giảm chi phí xử lý môi trường.

Cải tiến, thay đổi các máy nén piston bằng sử dụng máy nén trục vít mà công suất cấp đông không đổi, tiết kiệm 30% điện năng và giảm chi phí vận hành.



6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

a) Hệ thống quản lý chất lượng đang áp dụng:

Hệ thống quản lý chất lượng chung đang áp dụng:

- Giấy chứng nhận HALAL số 42: Do Ban Đại diện Cộng đồng Hồi giáo TP. HCM cấp (có hiệu lực đến 10/7/2011).
- BRC Issue 5 - Grade A: do tổ chức SGS đánh giá và được tổ chức UKAS cấp chứng nhận số GB07/71870.
- IFS phiên bản 5: Do tổ chức SGS đánh giá và được tổ chức DAR cấp chứng nhận số DO9 /81819715.
- ISO 22000:2005 do tổ chức SGS Việt Nam đánh giá và được tổ chức Thụy Sĩ cấp chứng nhận số CH08/0067.
- EU CODE DL 359 do Cục Quản lý Chất lượng, An toàn vệ sinh và thú ý thủy sản (Bộ Thủy sản) cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh trong chế biến thủy sản có mã số 07/2008, ngày 24/01/2008.
- EU CODE DL 75 do Cục Quản lý Chất lượng chứng nhận đạt tiêu chuẩn an toàn vệ sinh trong chế biến thủy sản có mã số DL 75 số 51 / 2007.
- Chứng nhận ISO 17025:2005 mã số VILAX 241 của Tổng cục Tiêu chuẩn đo lường chất lượng cấp cho Phòng Thí nghiệm Công ty.
- Chứng nhận Global GAP cho vùng nuôi.
- Chứng nhận Global GAP cho nhà máy.

Hệ thống quản lý chất lượng chuyên ngành đang áp dụng:

IFS, BRC, ISO 22000:2005, ISO 17025:2005 (VILAX) DL 539, DL 75, HALAL.

Công ty đang hướng tới thực hiện việc tiêu chuẩn hóa GlobalGAP cho các trại nuôi cá, kể cả các vùng nuôi liên kết thuộc vùng nuôi của Công ty. Hiện nay, Công ty đã xây dựng 02 vùng nuôi theo tiêu chuẩn GlobalGAP, phối hợp liên kết kinh doanh đảm bảo vùng nuôi có được những điều kiện tốt nhất để thực hiện đúng tiêu chuẩn như: Trung tâm giống thủy sản tỉnh An Giang, cơ sở chăn nuôi Vĩnh Khánh và Công ty TNHH Cargill Việt Nam.

b) Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm:

Phòng KCS chịu trách nhiệm kiểm tra chất lượng sản phẩm theo đúng tiêu chuẩn chất lượng, và chịu sự quản lý trực tiếp của Tổng Giám đốc. Theo nguyên tắc của quản lý chất lượng, toàn bộ hoạt động của Công ty được thực hiện thông qua các quá trình từ khâu “đầu vào - quá trình - đến đầu ra”. Mỗi quá trình có đầu vào, là các điều kiện và đầu ra là kết quả của quá trình. Sản phẩm của công ty làm ra trước khi cung cấp cho khách hàng được phòng KCS có trách nhiệm kiểm tra từ khi nhập vật tư nguyên liệu đến khi thành sản phẩm, giao hàng theo quy trình.

Ngoài ra, Trung tâm Kiểm định chất lượng thủy sản thuộc Công ty cũng đã thực hiện



- Thử nghiệm Phương pháp kiểm Malachit green - Leucomalachit tại phòng thí nghiệm theo tài liệu FDA và xây dựng cải tiến thành phương pháp riêng cho Phòng Thí nghiệm áp dụng từ tháng 11/2006. Chi phí cho nghiên cứu là 20 triệu đồng với ưu điểm là qui trình thử nghiệm đơn giản không qua thử cột C18 SPE, thời gian trích ly ngắn và giảm chi phí vì không sử dụng cột C18 SPE (giá khá cao).
- Thử nghiệm Phương pháp kiểm Enrofloxacin - Ciprofloxacin tại phòng thí nghiệm theo tài liệu AOAC (J.Association of Analytical Communities) và xây dựng cải tiến thành phương pháp riêng cho Phòng Thí nghiệm áp dụng từ tháng 12/2008. Chi phí cho nghiên cứu là 20 triệu đồng và ưu điểm là tiết kiệm thời gian (thời gian trích lấy mẫu nhanh hơn, thời gian lưu ngắn hơn), qui trình thử nghiệm đơn giản hơn và giảm chi phí cho mỗi mẫu đến 50.000 đồng.

6.8. Hoạt động Marketing

a). Hoạt động xây dựng và quảng bá thương hiệu:

Trong xu thế hội nhập phát triển, tính cạnh tranh ngày càng quyết liệt với càng ngày càng nhiều công ty trong và ngoài nước có tiềm lực kinh tế mạnh, kỹ thuật sản xuất hiện đại, công nghệ quản lý tiên tiến, thì bên cạnh chính sách xây dựng và bảo vệ thương hiệu thì các chính sách marketing nhằm quảng bá thương hiệu là hết sức quan trọng.

Công ty đã đăng ký bảo hộ trong nước và ở nước ngoài đối với các tài sản trí tuệ để bảo vệ tính cạnh tranh của doanh nghiệp.

Công ty đang tiến hành xây dựng xí nghiệp bao bì để phục vụ cho việc in ấn, đóng gói bao bì cho sản phẩm của công ty, làm cho khách hàng dễ phân biệt với hàng nhái, hàng giả.

Ngoài văn phòng đại diện của Anvifish tại TP Hồ Chí Minh hoạt động xây dựng và quảng bá thương hiệu trong nước, Công ty còn có Công ty liên kết tên MEKONG SEAFOODS đặt tại San Jose, California để đảm nhận xuất hàng và quảng bá thương hiệu cho thị trường Châu Mỹ, nhất là USA và sắp tới là Braxin.

Bên cạnh đó, việc quảng bá trên Internet được Công ty rất chú trọng. Công ty sở hữu tên miền với website tương ứng là www.anvifish.com, phục vụ giao dịch quảng bá cả trong và ngoài nước. Website này luôn cập nhật tin tức liên quan đến hoạt động của Công ty, các tin tức liên quan đến sản xuất và tiêu thụ sản phẩm thủy sản của Việt Nam và thế giới. Khách hàng có thể tìm thấy các thông tin liên quan đến hàng hóa của mình ngay trên website của Anvifish..

Ngoài ra, nhân viên, lãnh đạo và ban Tổng Giám đốc đều giao dịch điện tử qua email với tên miền Việt nam với domain@anvifish.com.vn.

b). Chính sách giá:

Ngoài việc đảm bảo chất lượng sản phẩm thì chính sách giá cả cũng phải hợp lý, tính cạnh tranh cao thì Công ty mới có thể tồn tại được.

Việc áp dụng hệ thống quản lý chất lượng trong toàn bộ quá trình sản xuất và quản lý không chỉ giúp Công ty quản lý tốt chất lượng sản phẩm mà còn giúp Công ty



quản lý và tiết kiệm được các khoản chi phí; từ đó, giúp giảm giá thành sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Do ảnh hưởng chí phí nguyên vật liệu chiếm tỷ trọng cao trong giá thành và giá thường xuyên biến động, nên chiến lược chào giá bán hàng cũng thay đổi theo từng thời kỳ, ứng với từng khách hàng và từng thị trường khác nhau. Đặc biệt, công ty có chính sách giá linh hoạt hướng theo cách ưu tiên trong các điều kiện thanh toán đối với các khách hàng truyền thống của Công ty.

c). Xúc tiến bán hàng:

Vấn đề xúc tiến thương mại đối với Công ty luôn được xác định là công việc thường xuyên. Công ty đã xây dựng trang web riêng của mình và việc xúc tiến bán hàng cũng thực hiện qua email, điện thoại hoặc bán hàng trực tiếp.

Công ty cũng chú trọng đến công tác gặp gỡ giao lưu với nhiều khách hàng cũ cũng như mới để mở ra các cơ hội tốt cho công việc bán hàng của mình. Đặc biệt, thông qua các đối tác và khách hàng thân thuộc ở các thị trường để lập kênh phân phối độc quyền và lãnh đạo Công ty trực tiếp thực hiện chính sách chăm sóc khách hàng, đi đến thăm từng khách hàng ở các nước.

Đối với việc tìm kiếm thị trường mới, Công ty thường xuyên cử các cán bộ đi tiếp thị ở các nước hoặc thông qua các hội chợ triển lãm quốc tế nhằm tạo cơ hội để các đối tác tiếp cận được với sản phẩm của Công ty. Thời gian qua, Công ty thường xuyên tham dự các hội chợ thủy sản thế giới tổ chức tại Boston (USA), Brusell (Bi), Moscow (Nga), VietFish (Việt Nam) và một số hội chợ thủy sản tại Du-Bai, Tây Ban Nha, Tokyo. . .

Công ty hoạt động với phương châm lấy chất lượng làm mục tiêu, để luôn tạo được sự tin nhiệm đối với khách hàng, đảm bảo sản phẩm chất lượng, phục vụ uy tín và đạt hiệu quả kinh tế cao.

Bên cạnh đó, Công ty còn có các chính sách hỗ trợ khách hàng như: hỗ trợ giá ưu đãi cho khách hàng mới, hỗ trợ về phương thức thanh toán ưu đãi cho khách hàng truyền thống, cung cấp dịch vụ tốt nhất cho khách hàng: giao hàng đúng tiến độ, chất lượng sản phẩm bảo đảm chính xác theo hợp đồng,...

d). Phương thức phân phối:

Công ty có một đối tác chiến lược và cũng là khách hàng truyền thống của công ty tại Mỹ có hệ thống các cửa hàng phân phối tiêu thụ sản phẩm cá tra fillet tương đối rộng khắp nước Mỹ.

Sau khi thực hiện xong việc xin xem xét lại mức thuế nhập khẩu các sản phẩm cá tra, Công ty sẽ có điều kiện tăng sản lượng tiêu thụ sản phẩm vào thị trường Mỹ.

Hệ thống phân phối sản phẩm của Việt An:

- Kênh 1: Phân phối trực tiếp - thông qua các công ty liên kết của Công ty.
- Kênh 2: Phân phối gián tiếp – thông qua khách hàng truyền thống đưa sản phẩm đến tay người tiêu dùng qua hệ thống siêu thị trên khắp các nước trên thế giới. **Đặc biệt hiện nay Công ty Việt An là nhà cung cấp độc quyền cho hệ thống Metro Cash Carry tại Châu Âu.**



- Kênh 3: Thông qua các hội chợ thủy sản thế giới.

6.9. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Logo và thương hiệu của Anvifish đã được đăng ký bảo hộ trong nước và các nước trên thế giới như sau :

- Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu ANVIFISH số 93422 do Cục Sở hữu Trí tuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ cấp (theo quyết định số: 19933/QĐ-SHTT, ngày 19/12/2007):
 - Mẫu nhãn hiệu: **ANVIFISH**
 - Màu sắc nhãn hiệu: Cam.
 - Loại nhãn hiệu: Thông thường.
 - Danh mục sản phẩm/dịch vụ mang nhãn hiệu: Nhóm 29 - Các sản phẩm thủy hải sản chế biến; Nhóm 31- Thủy hải sản tươi (còn sống); Nhóm 35- Mua bán các loại thủy hải sản.
- Giấy chứng nhận Đăng ký nhãn hiệu LOGO số 93423 do Cục Sở hữu Trí tuệ thuộc Bộ Khoa học và Công nghệ cấp (theo quyết định số 19934/QĐ-SHTT, ngày 19/12/2007).

- Mẫu nhãn hiệu



- Công ty đã đăng ký bảo hộ sở hữu công nghiệp đối với tên sản phẩm, nhãn hiệu, kiểu dáng công nghiệp của sản phẩm do Anvifish sản xuất.

6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết:**Danh sách các khách hàng lớn trong năm 2009.**

ĐVT : USD

STT	Tên khách hàng	Giá trị thực hiện	Quốc gia
1	D&T (Mekong Seafoods)	15.785.709	Mỹ
2	Russian Fish	4.353.750	Nga
3	JSC Atlant Pacific	4.236.000	Nga
4	Metro Cash Carry	3.583.013	Đức, Ba Lan, ...
5	Argis	2.835.310	Pháp
6	DKSH	2.238.859	Đức
7	Akra	2.199.000	Nga
8	VL Foods	1.982.246	Mỹ
9	Food Co.	1.909.530	Đức
10	Mooijer	1.630.853	Hà Lan
11	All Fish	1.585.410	Đức
12	HMF Food	1.304.687	Hà Lan
13	Froconsur	1.190.010	Tây Ban Nha
14	Euro Frigo	1.031.140	Đức
15	Drago	996.403	Tây Ban Nha
16	Freiremar	815.316	Tây Ban Nha
17	Mega Line	729.000	Nga
18	BK Food	615.165	Ba Lan
19	Alfredo	500.029	Romania
20	Setraco	485.100	Bỉ

(Nguồn: Anvifish)

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh các năm gần nhất

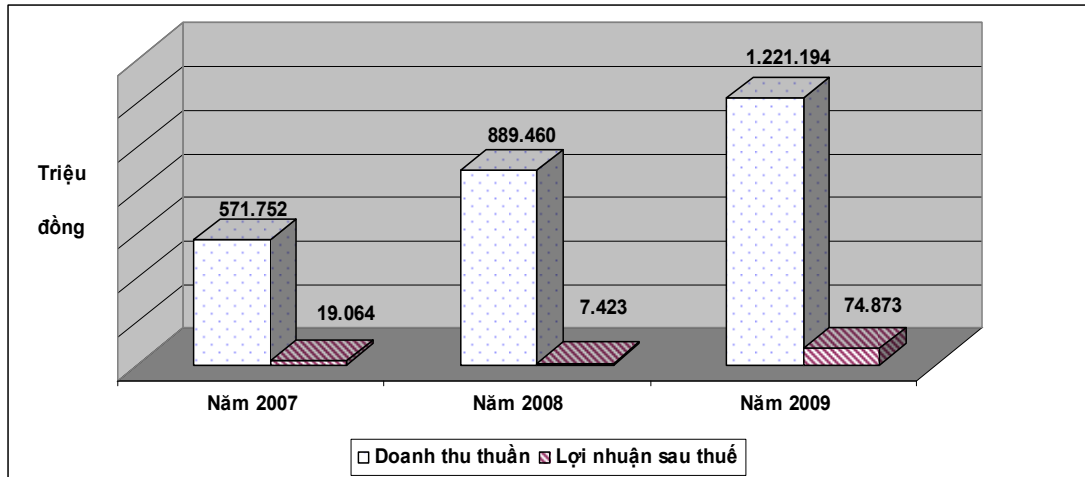
Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	6 tháng 2010
1. Tổng giá trị tài sản	695.727.493.681	1.089.088.217.697	1.221.936.976.779
2. Doanh thu thuần	889.460.162.382	1.221.194.117.570	626.725.430.086
3. Lợi nhuận từ HĐKD	8.417.932.511	82.901.922.944	54.262.936.907
4. Lợi nhuận khác	(993.955.289)	(64.120.124)	29.580.015
5. Lợi nhuận trước thuế	7.423.977.222	82.837.802.820	54.292.516.922
6. Lợi nhuận sau thuế	7.423.977.222	74.873.647.629	50.688.685.633

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)



Đồ thị Doanh thu thuần và lợi nhuận sau thuế qua các năm



(Nguồn: Anvifish)

Nhìn chung, hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2008 gặp nhiều khó khăn, xuất phát từ những biến động kinh tế vĩ mô cả trong và ngoài nước. Công ty tăng vốn liên tục nhằm đáp ứng một phần nào sự thiếu hụt trong nguồn vốn lưu động (phụ thuộc chủ yếu vào nguồn vốn vay ngân hàng). Mặc dù, Công ty cố gắng quay vòng nhanh, nhằm gia tăng doanh số, nhưng lợi nhuận biên thấp, làm cho lợi nhuận của Công ty sụt giảm khá mạnh.

Đến năm 2009, tình hình khả quan hơn nhờ vào sự phục hồi của nền kinh tế trong và ngoài nước nói chung, cũng như sự phục hồi của ngành thủy sản nói riêng. Các gói cứu trợ của chính phủ phát huy tác dụng, và phần nào góp phần làm tăng lợi nhuận của Công ty. Doanh thu thuần trong năm 2009 hơn 1.200 tỷ, lợi nhuận sau thuế hơn 74,8 tỷ và EPS là 7.487 đồng/cổ phần. Đây được xem là bước tăng trưởng mạnh mẽ của Công ty trong năm 2009 đầy khó khăn và thử thách.

Đạt được bước tăng trưởng mạnh mẽ này là do:

- Nhờ vào lượng khách hàng truyền thống ổn định, chiến lược marketing đúng đắn, nên doanh thu thuần tăng trưởng khá mạnh. Con số này chỉ là 889 tỷ năm 2008, những đã là 1.221 tỷ năm 2009.
- Nhờ chủ động trong việc kiểm soát giá, chất lượng và số lượng nguyên liệu đầu vào, nâng công suất của các nhà máy chế biến và áp dụng các quy trình sản xuất tiên tiến, công nghệ quản lý hiện đại, Công ty đã giảm tỷ lệ giá vốn hàng bán/doanh thu thuần. Tỷ lệ này đã giảm từ 81,7% năm 2008 xuống còn 81,1% năm 2009. Trong đó, đặc biệt là phần tiết kiệm được chi phí lãi vay có được từ gói cứu trợ lãi suất của Chính phủ (khoảng hơn 20 tỷ) giúp làm giảm tỷ trọng chi phí tài chính trên doanh thu thuần năm 2009 xuống còn 2,85% (từ 5,91% năm 2008).
- Kiểm soát khá tốt các chi phí hoạt động như chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và tỷ trọng các chi phí này trên doanh thu thuần có xu hướng ổn định và giảm dần, góp phần tạo ra lợi nhuận biên cho Công ty. Năm 2008, chi phí bán hàng tăng 141% so với năm 2007 chủ yếu do tăng chi phí vận chuyển



và bảo quản lạnh hàng hóa. Tỷ trọng chi phí bán hàng trên doanh thu thuần giảm mạnh còn 8,03% năm 2009 (so với 10,64% năm 2008).

- Nhờ vào sự dịch chuyển về cơ cấu thị trường xuất khẩu đúng đắn làm tăng lợi nhuận biên của Công ty. Thông thường, giá cá tra fillet xuất khẩu sang thị trường Mỹ thường đạt cao nhất (trên 3 USD/kg), tiếp đến là EU, Úc, rồi đến Nga và các nước châu Á khác. Sự chuyển dịch mạnh mẽ cơ cấu thị trường xuất khẩu sang Hoa Kỳ là nhân tố cải thiện đáng kể lợi nhuận biên hoạt động của doanh nghiệp nhờ nâng cao giá bán bình quân trên từng đơn vị sản phẩm.

Bước sang năm 2010, mặc dù theo chu kỳ 6 tháng đầu năm thường hoạt động không nhộn nhịp của các doanh nghiệp ngành cá vì các ngày Lễ hội và là chu kỳ tu dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị; nhưng kết quả mà Việt An đạt được trong 6 tháng đầu năm 2010 là hết sức khả quan và đầy hứa hẹn: lợi nhuận sau thuế 6 tháng đầu năm đạt hơn 50 tỷ đồng.

Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty

a). Thuận lợi:

- Nhà máy của Công ty nằm trong vùng nguyên liệu cá tra lớn, nơi tiếp nhận cá tra nguyên liệu sản xuất của nhà máy tiếp giáp với sông lớn có cầu cảng. Vì vậy Công ty có thể giảm được đáng kể chi phí vận chuyển so với các nhà máy khác.
- Hoạt động trong lĩnh vực chế biến thủy sản nên Công ty luôn có nhu cầu về nguồn nhân công rất lớn. Trong khi đó, Đồng bằng sông Cửu Long luôn được biết đến là có lợi thế về nguồn lao động dồi dào, giá công nhân rẻ.
- Tỷ lệ thuế chống phá giá nhập khẩu vào Mỹ - một thị trường quan trọng - ở mức rất thấp 0,52% giúp Công ty tạo nên lợi thế lớn.
- Công ty có hệ thống quản lý chất lượng cho toàn bộ quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh nên tiết kiệm được thời gian, nguyên liệu, chất lượng sản phẩm cao...tăng hiệu quả. Đặc biệt là chứng nhận GlobalGAP mà Công ty vừa đạt được xem như là giấy thông hành đưa sản phẩm của Công ty ra các nước trên thế giới.
- Cơ sở vật chất, dây chuyền sản xuất, máy móc thiết bị hiện đại phục vụ các hoạt động sản xuất kinh doanh được bảo trì, bảo dưỡng và cải tiến liên tục nhằm đáp ứng được các nhiệm vụ đặt ra. Là doanh nghiệp đi sau nên Việt An rút kinh nghiệm từ các đàn anh đi trước và tự trang bị cho mình những máy móc thiết bị, dây chuyền sản xuất hiện đại nhất. Đặc biệt, Việt An có phòng thí nghiệm theo tiêu chuẩn VILAX, nay là Trung tâm Kiểm định Chất lượng Sản phẩm.
- Đội ngũ công nhân lành nghề, đội ngũ cán bộ lãnh đạo và quản lý nghiệp vụ có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm. Tất cả các thành viên trong Công ty đều đoàn kết, kỷ luật cùng thực hiện nhất quán các chính sách, mục tiêu của Công ty.
- Thương hiệu Anvifish có uy tín cao và tạo được sự tin nhiệm của người tiêu dùng. Chất lượng sản phẩm của Công ty được khách hàng ở hầu hết các quốc gia công nhận; qua đó, công ty có một lượng khách hàng truyền thống ổn định qua các năm. Mặc dù năm 2008, 2009 là thời điểm khó khăn chung của tất cả

các doanh nghiệp trong và ngoài nước, những sản lượng cũng như doanh thu vẫn tăng trưởng đều.

- Các hoạt động xây dựng, bảo vệ thương hiệu cùng với các hoạt động quảng bá, tiếp thị được chú trọng cùng với chính sách giá linh hoạt, đúng đắn góp phần nâng cao hình ảnh cũng như góp phần gia tăng lợi nhuận của Công ty trong các năm qua.
- Công ty có vùng nguyên liệu nhằm chủ động được một phần nguồn nguyên liệu đầu vào, làm tăng sự ổn định và hiệu quả của hoạt động sản xuất kinh doanh.

b). Khó khăn:

- Những năm gần đây thị trường nguyên liệu biến động bất thường, sự cạnh tranh ngày càng gay gắt và quyết liệt của các doanh nghiệp trong ngành nên hiệu quả kinh doanh chưa tương xứng với năng lực sản xuất của Công ty.
- Biến động kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước, những thay đổi về chính sách vĩ mô của Nhà nước đã có ảnh hưởng đến hoạt động chung của Công ty. Tuy nhiên, nhờ sự nhận thức và lãnh đạo đúng đắn của Ban điều hành Công ty, nên hoạt động và vị thế của Công ty ngày càng phát triển.

8. Vị trí của Công ty so với các doanh nghiệp khác cùng ngành

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành:

Là một công ty chỉ mới thành lập không lâu (khoảng 6 năm) nhưng Việt An đã rút nhiều kinh nghiệm từ các công ty đàn anh đi trước nhằm tạo lợi thế riêng cho mình. Hiện nay, Việt An đã trang bị các máy móc thiết bị, công nghệ hiện đại trong sản xuất và chế biến nhằm đảm bảo chất lượng cũng như các yêu cầu về tiêu chuẩn an toàn vệ sinh, thực phẩm. Công ty có thể tự hào nói rằng Việt An là công ty đầu tiên có phòng thí nghiệm (kháng sinh và vi sinh) được cấp chứng nhận VILAX. Hơn nữa, Việt An luôn luôn cố gắng giữ được chữ tín về chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng,... Chính vì thế, Việt An đã dần tạo được uy tín, hình ảnh tốt cũng như từng bước tạo được vị thế trên thị trường trong và ngoài nước.

Top 10 doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản Việt Nam năm 2009 (1/1-15/12)

TT	Công ty	Sản lượng (tấn)	Giá trị (US\$)	Tỷ trọng
1	Minh Phu Seafood Corp	17.058	152.803.573	3,78%
2	Hung Vương Corp	61.271	117.327.600	2,90%
3	Vinh Hoan Corp	37.201	106.467.540	2,63%
4	Navico	44.746	82.688.480	2,05%
5	Quoc Viet Co. Ltd	8.828	76.602.646	1,90%
6	Camimex	7.135	68.254.547	1,69%
7	Stapimex	6.981	68.166.698	1,69%
8	Phuong Nam Co. Ltd	6.194	62.674.518	1,55%
9	Utxico	6.151	56.689.550	1,40%
10	Anvifish Co.	23.039	54.996.752	1,36%



11	Các doanh nghiệp khác	936.958	3.195.286.592	79,05%
	Tổng cộng	1.155.562	4.041.958.496	100,00%

Nguồn: VASEP/Số liệu Thống kê Hải quan Việt Nam

Top 10 doanh nghiệp xuất khẩu cá tra Việt Nam năm 2009 (1/1-15/12)

TT	Công ty	Sản lượng (tấn)	Giá trị (US\$)	Tỷ trọng
1	HUNG VUONG CO., JSC	60.989	116.636.330	9,12%
2	VINH HOAN CORP	37.118	106.049.211	8,29%
3	NAVICO	44.705	82.463.473	6,45%
4	ANVIFISH CO	23.016	54.939.952	4,30%
5	AGIFISH	21.729	52.069.293	4,07%
6	BIANFISHCO	18.405	50.705.801	3,96%
7	THIMACO	21.797	41.759.473	3,26%
8	CL-FISH CORP	17.261	36.691.977	2,87%
9	HTFOOD	14.575	32.456.929	2,54%
10	CASEAMEX	12.575	31.987.030	250,00%
11	Các công ty khác	305.495	673.392.690	52,64%
	Tổng cộng	577.665	1.279.152.159	100,00%

Nguồn: VASEP/Số liệu Thống kê Hải quan Việt Nam

Sang năm 2010, Anvifish tiếp tục có những bước tăng trưởng và khẳng định được vị thế trong ngành. Theo thống kê của Vasep trong 7 tháng đầu năm 2010, Anvifish đã xuất khẩu được 14.404 tấn cá, tương đương giá trị 35.097.427 USD, chiếm 4,52% thị phần và đứng hạng 3 trong top các doanh nghiệp xuất khẩu cá tra, basa.

Đồng thời trong bảng xếp hạng về doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản, Việt An đứng thứ 6 với khối lượng xuất khẩu đạt 14.534 tấn, tương đương giá trị là 35.713.857 USD, chiếm 1,42% toàn thị phần ngành.

8.2. Những lợi thế cạnh tranh nổi bật của Công ty so với các doanh nghiệp khác trong ngành:

Phân tích SWOT:

Điểm mạnh:

- Thị trường tiêu thụ ổn định, khách hàng thân quen, có uy tín và quan hệ lâu dài: Việt An liên kết với các khách hàng thân quen ở Châu Âu, Mỹ và Úc để lập các pháp nhân tại các thị trường dưới hình thức công ty liên kết, nhằm đảm bảo lượng tiêu thụ ổn định ngay cả khi thị trường biến động xấu. Ngoài ra, Việt An nằm trong Ban điều hành xuất sang thị trường Nga và Việt An có 2 xí nghiệp trong danh sách 10 xí nghiệp được xuất sang thị trường Nga trong thời gian qua, với nhu cầu tiêu thụ cao.



- Công ty đã xây dựng và thực hiện cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, bảo đảm chất lượng sản phẩm để tiêu thụ vào các thị trường khó tính với những yêu cầu tiêu chuẩn nghiêm ngặt. Từ đó, thương hiệu cũng như uy tín của Công ty được đảm bảo và ngày càng phát triển.
- Cơ sở vật chất, trang thiết bị tương đối đồng bộ và hiện đại. Công ty đã đầu tư đầy chuyên sản xuất tiên tiến nhất cho quá trình sản xuất sản phẩm như: băng chuyền cấp đông, tủ cấp đông, máy nén do Mycom (Nhật Bản) sản xuất, máy phân cỡ của Đan Mạch và một số thiết bị phụ trợ khác do Châu Âu sản xuất.
- Tài chính lành mạnh, nhiều năm liên hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả, các chỉ số tài chính liên tục được cải thiện nâng cao. Việc chọn **Công ty kiểm toán Deloitte** là một trong những động thái nhằm khẳng định tính minh bạch tài chính Công ty. Doanh thu tăng trưởng đều qua các năm, doanh thu thuần năm 2009 của Công ty trên 1.200 tỷ, đứng hàng thứ 4 trong top các doanh nghiệp xuất khẩu cá của Việt Nam và đứng hàng thứ 10 trong top các doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản Việt Nam.
- Thuế suất chống phá giá vào thị trường Mỹ thấp.
- Chủ động nguồn nguyên liệu: ngoài vùng nguyên liệu thì Công ty còn thành lập Câu lạc bộ nuôi cá để liên kết với các chủ nuôi cá nhằm ổn định nguồn nguyên liệu, vừa kiểm soát được chất lượng theo các tiêu chuẩn.
- Cơ cấu cổ đông và bộ máy tổ chức ổn định, Ban lãnh đạo có năng lực, kinh nghiệm; đội ngũ cán bộ đoàn kết, thực hiện nhất quán các mục tiêu đưa ra.

Điểm yếu:

- Nguồn lao động phổ thông hạn chế do sự cạnh tranh giữa các ngành công nghiệp khác mới phát triển, tính ổn định của lao động không cao. Nhận thức được điều này, nên chính sách nhân sự đúng đắn của Công ty đã giúp hạn chế điều này.

Cơ hội:

- Nền kinh tế Việt Nam của Việt Nam đang trên đà phát triển, hội nhập với kinh tế thế giới, tạo cơ hội cho Công ty mở rộng thị trường tiêu thụ. Đặc biệt là các thị trường giá rẻ, nhu cầu cao và tiêu chuẩn thấp hơn như các nước Châu Phi và Châu Úc.
- Sự quan tâm ngày càng nhiều của các ban ngành, hiệp hội như Hiệp hội VASEP, Hiệp Hội Cá Tra Việt Nam,...; qua đó, đoàn kết các doanh nghiệp trong ngành lại trước hàng rào bảo hộ của các quốc gia khác.

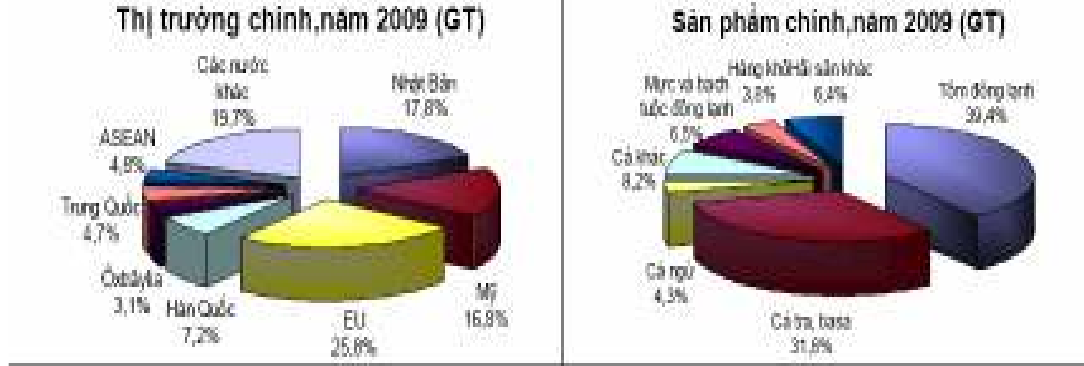
Nguy cơ:

- Là doanh nghiệp đi sau (mới thành lập từ năm 2004) nên Công ty đã tự trang bị những thiết bị tiên tiến nhất phục vụ hoạt động sản xuất. Tuy nhiên, sự tiến bộ nhanh của khoa học kỹ thuật sẽ thúc đẩy nhanh quá trình lỗi thời của máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất, kinh doanh.

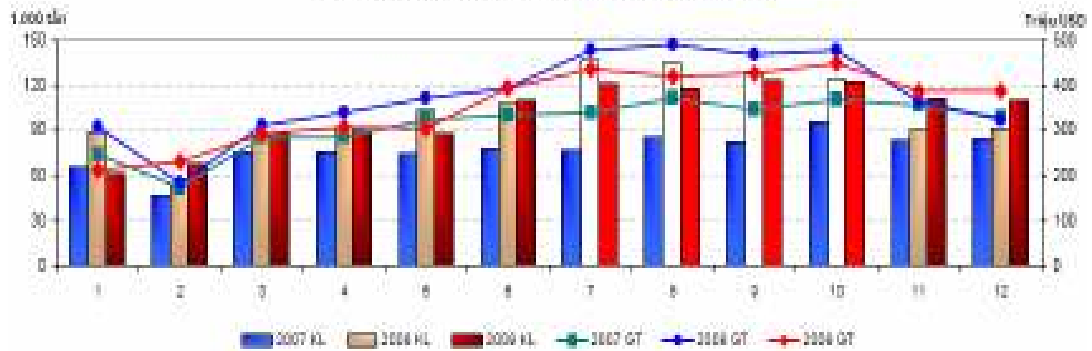
- Hàng rào bảo hộ của thị trường các nước như thuế chống bán phá giá, hàng rào kỹ thuật, vệ sinh, an toàn thực phẩm, tác động từ các phương tiện thông tin đại chúng tại các nước, ...
- Sự cạnh tranh không lành mạnh, thiếu sự phối hợp giữa các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu, các doanh nghiệp thương mại xuất khẩu.

8.3. Triển vọng phát triển của ngành:

Khái quát về ngành thủy sản Việt Nam

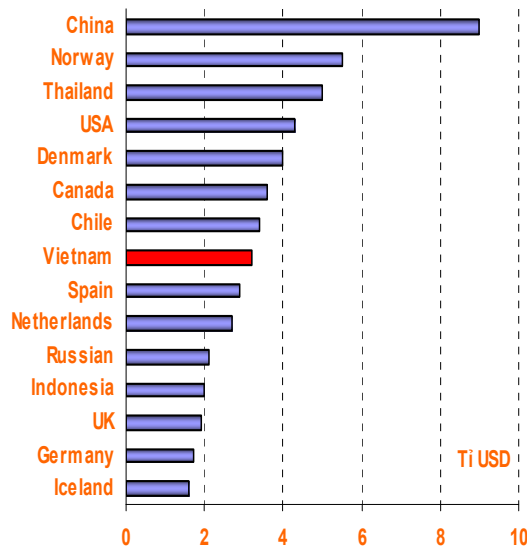


Xuất khẩu thủy sản Việt Nam 2007 - 2009

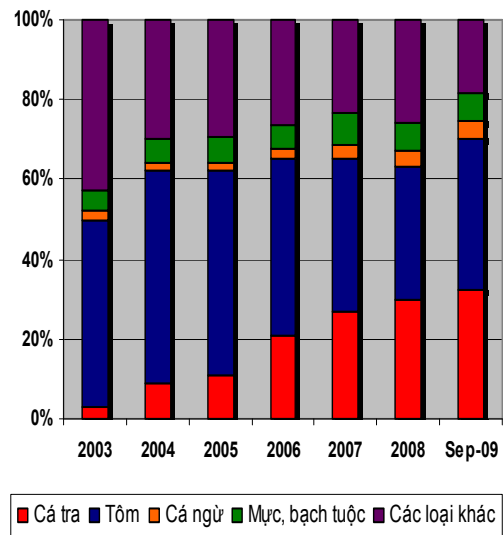


Nguồn: VASEP (theo số liệu Hải quan Việt Nam)

Xuất khẩu thủy sản thế giới năm 2008



Xuất khẩu thủy sản Việt Nam các năm



(Nguồn: VASEP)

Kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam trong các năm qua

Đơn vị tính: triệu USD

TT	Thị trường	2005	2006	2007	2008	2009
1	Mỹ	35,258	72,872	67,606	78,559	13407
2	EU	139,393	343,427	469,541	581,500	538,798
3	ASEAN	40,604	62,835	77,612	75,751	88,847
4	Các nước khác	112,898	257,738	36,277	717,288	581,266
	<i>Trong đó</i>					
	- Mexico	16,815	28,339	4019	59,685	7247
	- China & HK	32,379	37,377	38,803	35,975	35,126
	- Russia	-	83,229	90,186	188,454	64,389
	- Ucraina	-	-	39,324	137,256	62,124
	Tổng cộng	328,153	736,872	979,036	1.453,098	1.342,918

(Nguồn: VASEP)

Xuất khẩu thủy sản Việt Nam trong những năm qua tăng trưởng rất mạnh mẽ, đóng góp đáng kể vào kim ngạch xuất khẩu cũng như tăng trưởng GDP của quốc gia.

Tính đến nay, thủy sản Việt Nam đã xuất khẩu tới hơn 163 quốc gia và vùng lãnh thổ khác nhau. Về cơ cấu về thị trường và mặt hàng thủy sản xuất khẩu cũng có sự chuyển hướng tích cực.

➤ **Về mặt hàng thủy sản xuất khẩu:**

Nhìn chung, tôm vẫn là sản phẩm xuất khẩu chủ lực của nước ta, chiếm khoảng 30-40% giá trị thủy sản xuất khẩu; cá tra, basa chiếm khoảng 20-30% (bắt đầu tăng trưởng từ năm 2003), còn lại là các sản phẩm thủy sản khác như mực, bạch tuộc, cá ngừ, nhuyễn thể chân đầu, nhuyễn thể hai mảnh vỏ,...

➤ **Về cơ cấu thị trường xuất khẩu:**

- Xuất khẩu thủy sản theo hướng đa dạng hóa thị trường để tránh rủi ro. Các thị trường xuất khẩu của Việt Nam trong các năm qua chủ yếu là Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản, Trung Đông và một số nước Châu Á khác. Trong đó, thị trường Nhật Bản khó vào nhất vì rào cản kỹ thuật cao, mặc dù lợi nhuận biên rất cao. Kế đó, là thị trường Mỹ cũng thường áp đặt các mức thuế bán phá giá đối với các doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam. Thị trường EU cũng là một thị trường truyền thống với nhu cầu tiêu thụ cao và ổn định. Thị trường tại một số nước Đông Âu như Nga, Ba Lan và Ucraina trong 2 năm gần đây có những bước tăng trưởng khá ấn tượng cùng với quá trình mở rộng thị trường EU về phía Đông từ năm 2004. Thị trường Châu Á, Châu Phi và Châu Úc vẫn còn bỏ ngõ, chưa được quan tâm thích đáng.
- Theo Vasep, năm 2009, Việt Nam đã xuất khẩu thủy sản sang 163 thị trường trên thế giới, đạt giá trị 4,25 tỷ USD. Nằm trong top 5 thị trường xuất khẩu lớn nhất gồm có: Nhật Bản với 757,9 triệu USD chiếm 17,83%; Mỹ: 713,4 triệu



USD chiếm 16,78%; Hàn Quốc: 307,8 triệu USD (7,24%); Đức : 211,3 triệu USD (4,97%) và Tây Ban Nha: 153 triệu USD (3,6%).

- Thời gian qua, nhu cầu tiêu thụ tại các thị trường xuất khẩu chủ yếu của Việt Nam như Hoa Kỳ, Nhật Bản và EU tăng trở lại, do các rào cản thương mại và kỹ thuật của các nước nhập khẩu đang được dỡ bỏ dần. Từ cuối năm 2008, DOC công bố danh sách một số doanh nghiệp thủy sản Việt Nam được áp dụng mức thuế chống bán phá giá 0%. Giữa tháng 8/2009, EC chấp thuận bổ sung 30 doanh nghiệp Việt Nam đủ tiêu chuẩn, nâng tổng số lên 330 doanh nghiệp. Đặc biệt, Hiệp định đối tác kinh tế Việt Nam - Nhật Bản chính thức có hiệu lực từ ngày 01/10/2009, trong đó, 86% nhóm hàng nông, lâm, thủy sản của Việt Nam vào thị trường Nhật Bản (thị trường tiêu thụ thủy sản lớn và ổn định) được ưu đãi về thuế. Thị trường Nga mở cửa trở lại với nhiều doanh nghiệp Việt Nam. Đây là những dấu hiệu tích cực cho ngành thủy sản Việt Nam trong thời gian tới.
- Theo thống kê sơ bộ từ Tổng cục Hải quan, giá trị xuất khẩu thủy sản chính ngạch của cả nước từ 1/1 đến 15/6/2010 đạt gần 1,83 tỷ USD, tăng 18,5% so với cùng kỳ năm ngoái.

Nhìn chung, ngành thủy sản Việt Nam đang trải qua quá trình sàng lọc nhằm chọn ra những doanh nghiệp thủy sản thực sự mạnh, có tiềm năng để có thể đứng vững và phát triển mạnh mẽ về dài hạn.

Ngành chế biến và xuất khẩu cá tra, cá basa

Từ trước cho đến nay, Việt Nam là nhà sản xuất cá tra hàng đầu thế giới do có lợi thế về vùng nguyên liệu, chi phí nhân công thấp.

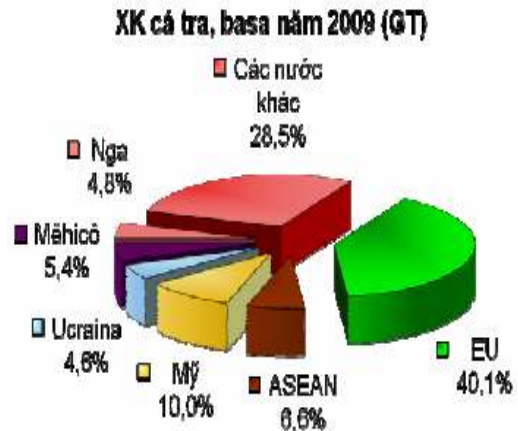
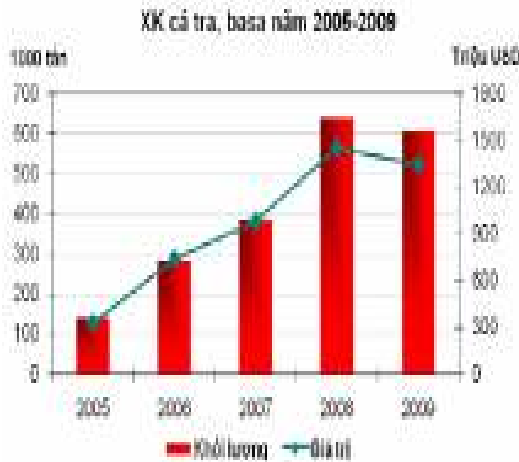
➤ ***Đặc trưng của ngành:***

- Nguồn nguyên liệu chính của Công ty chủ yếu là cá tra được thu mua từ các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long. Do đặc điểm vị trí địa lý nên nguồn nguyên liệu rất là dồi dào và ổn định. Trong vài năm trở lại đây, sản lượng cá tra thu hoạch tại các tỉnh này không ngừng tăng cao. Trong đó, An Giang và Đồng Tháp là hai tỉnh dẫn đầu về sản lượng cá tra nuôi.
- Tuy nhiên, thông thường thì do lợi thế địa lý nên cá tra nuôi ở Tiền Giang, Cần Thơ và Đồng Tháp thì có chất lượng tốt hơn, và thường cho thành phẩm có giá bán tốt hơn.
- Qua các năm gần đây, EU thường chiếm thị phần lớn nhất với khoảng 40-50%, Nga chiếm khoảng 10%, ASEAN 10%, Mỹ chỉ khoảng 10%. Trong đó, thị trường Nga và ASEAN định vị nhóm sản phẩm có mức giá thấp hơn EU và Mỹ.
- Các thị trường EU quan tâm nhiều tới cá Tra và Basa của Việt Nam hiện là Ba Lan, Tây Ban Nha và Hà Lan. Trong đó, Tây Ban Nha là thị trường nhập khẩu lớn nhất trong EU.
- Các doanh nghiệp dần theo hướng xây dựng quy trình sản xuất khép kín: trước đây, các công ty trong ngành cá chỉ chuyên lo việc chế biến và xuất khẩu cá, còn nguyên liệu cá thì được thu mua từ các hộ nuôi cá (ao và bè); do đó, các doanh nghiệp không thể kiểm soát được giá nguyên liệu đầu vào được. Trong

khi đó, giá thu mua cá chiếm khoảng 80% giá thành sản xuất nhưng lại biến động thất thường. Điều đó làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất và lợi nhuận của doanh nghiệp. Hơn nữa, các phụ phẩm khi chế biến cá như da cá, xương cá, mỡ cá,... không được tận dụng mà chỉ bán cho các đơn vị sản xuất thức ăn gia súc với giá rất thấp. Ngoài ra, các sản phẩm có giá trị gia tăng và việc xây dựng các nhà máy bao bì cũng đóng góp phần tăng lợi nhuận đáng kể cho doanh nghiệp.

- Tuy nhiên, do đặc trưng của ngành thủy sản thì việc xây dựng vùng nguyên liệu cũng đồng nghĩa với việc gia tăng rủi ro hàng tồn kho nguyên liệu khi thị trường có những biến động mạnh.

➤ **Tình hình xuất khẩu cá tra trong năm 2009:**



Nguồn: VASEP/Số liệu Thống kê Hải quan Việt Nam

- Sau khi gặp trở ngại đối với thị trường Mỹ, các doanh nghiệp Việt Nam đã tìm kiếm nhiều thị trường mới ở EU, Châu Á, Châu Đại Dương và Châu Mỹ. Hiện nay, cá tra và cá basa Việt Nam đã trở thành mặt hàng truyền thống tại các thị trường mới này.
- Theo Vasep, năm 2009, Việt Nam đã xuất khẩu 607,7 nghìn tấn cá tra, basa sang 133 thị trường trên thế giới, đạt kim ngạch 1,34 tỷ USD giảm 7,6% về giá trị so với cùng kỳ năm ngoái. Mỹ, Tây Ban Nha và Đức vẫn là 3 thị trường nhập khẩu lớn đạt giá trị từ 100 triệu USD trở lên, chiếm tỷ trọng tương ứng 9,98%, 9,02% và 8,11%. So với cùng kỳ năm ngoái, giá trị xuất khẩu cá tra, basa sang các thị trường lớn thuộc nhóm EU trong năm 2009 đều giảm (0,6% - 39,6%), trong khi đó XK sang Luxembourg, Hungary, Estonia và Slovenia lại đạt mức tăng trưởng khá cao, tương ứng 41.707,7%, 182,9%, 136,5% và 100,9%. Ngoài ra, cũng phải kể đến một số thị trường nhỏ có dấu hiệu tăng trưởng khả quan trong năm nay như: Braxin (7.376,8%), Ấn Độ (1.759,6%), Antigua and Barbuda (1.070,8%) và Mandivơ (1.102,1%).

➤ **Triển vọng phát triển ngành**

Theo đánh giá của VASEP, cá tra Việt Nam là sản phẩm thủy sản duy nhất có tốc độ phát triển nhanh và được nhiều thị trường ưa chuộng trong thời gian ngắn.



Trong khoảng 10 năm gần đây, sản lượng cá tra của Việt Nam đã tăng 50 lần, giá trị xuất khẩu tăng khoảng 65 lần và hiện chiếm tới 99,9% thị phần thế giới. Với tiềm năng kinh tế lớn, cá tra hiện là một trong những sản phẩm xuất khẩu chủ lực của Việt Nam.

Để tiếp tục phát triển sản phẩm thủy sản này, Chính phủ đã phê duyệt đề án “Phát triển sản xuất và tiêu thụ cá tra vùng Đồng bằng sông Cửu Long đến năm 2020”. Theo đó, năm 2010 sẽ nâng sản lượng cá tra nguyên liệu lên 1,5 triệu tấn; trong đó sản phẩm xuất khẩu là 600.000 tấn, tiêu thụ nội địa 100.000 tấn; kim ngạch xuất khẩu đạt 1,5 tỷ USD, tạo việc làm cho 20 vạn lao động. Năm 2020, sản lượng cá nguyên liệu đạt 2 triệu tấn, kim ngạch xuất khẩu đạt 3 tỷ USD, tạo việc làm cho 25 vạn lao động.

Đề án sẽ đầu tư 1.340 tỷ đồng, trong đó giai đoạn từ 2009 - 2015 đầu tư 800 tỷ đồng, từ năm 2016 - 2020 đầu tư 540 tỷ đồng.

Ta có thể thấy ngành chế biến và xuất khẩu thủy sản của Việt Nam nói chung và ngành cá nói riêng có những tăng trưởng mạnh mẽ trong những năm qua, mặc dù gặp rất nhiều khó khăn:

- Cá tra tiếp tục đối mặt với xu hướng giảm giá theo hướng tiếp cận các thị trường để tính với các sản phẩm giá rẻ.
- Các doanh nghiệp ngành cá vẫn đối mặt với sự thiếu ổn định về lượng cung cũng như chất lượng nguồn nguyên liệu.
- Những rào cản kỹ thuật, thông tin sai lệch của các phương tiện thông tin đại chúng của một số nước nhập khẩu, cùng với Luật Nông nghiệp 2008 của Mỹ vẫn sẽ là những trở ngại đối với cá tra của Việt Nam trong thời gian tới.
- Sự lo ngại về cạnh tranh không lành mạnh, thiếu sự phối hợp giữa các doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu, các doanh nghiệp thương mại xuất khẩu, thì sự suy thoái kinh tế, sự biến động cung - cầu trên thị trường là những nhân tố cơ bản ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động của tất cả các doanh nghiệp trong ngành trong những năm sắp tới.
- Các rủi ro về tiến độ giao hàng, khả năng thanh toán (các phương thức áp dụng như: L/C, D/P và D/A) cũng sẽ ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của doanh nghiệp.
- Cá tra cũng sẽ tiếp tục đối mặt với sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt của các sản phẩm các nước như Nile Perch, các loại cá tuyết,..
- Ngoài ra, hệ thống giao thông không thuận lợi cũng làm cho lợi nhuận của doanh nghiệp dễ bị tổn thương khi có biến động về năng lượng.

Tuy nhiên, dự báo nhu cầu tiêu thụ cá da trơn nói chung trên thế giới vẫn tiếp tục tăng cao. Ngành nuôi cá tra, basa của Việt Nam sẽ vượt qua ngành nuôi cá hồi của Na Uy hoặc của Chilê, thậm chí còn vượt qua sản lượng cá rô phi của nước láng giềng Trung Quốc. Nhưng về lâu dài do những hạn chế về môi trường, nên có thể nhịp tăng trưởng sẽ chậm lại.

Hiện nay, các công ty trong ngành cá đều hướng đến một quy trình sản xuất kinh doanh khép kín từ việc: chủ động nguồn nguyên liệu, chế biến và xuất khẩu cá,



cho đến tận dụng và chế biến các phụ phẩm, đóng gói bao bì riêng và tạo thêm các sản phẩm giá trị gia tăng. Bên cạnh đó, là việc chú trọng vào việc đổi mới, cải tiến công nghệ nhằm nâng cao công suất, nâng cao hiệu quả cũng như tăng cường công tác xây dựng thương hiệu, quảng bá, marketing.

Một thuận lợi nữa là sự quan tâm của các ban ngành, hiệp hội, đặc biệt là Hiệp hội Vasep, trong các năm qua ngày càng giúp các doanh nghiệp thủy sản nói chung và ngành cá nói riêng, có những bước đi đúng đắn nhằm bảo vệ lợi ích cũng như hiệu quả kinh tế xã hội.

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

Cùng với xu thế hội nhập thì tính cạnh tranh ngày càng khốc liệt. Vì vậy, xu hướng phát triển của ngành thủy sản trong tương lai phải đi vào đường lối chuyên nghiệp cả về cách quản lý vùng nguyên liệu, kiểm soát chất lượng, quảng bá thương hiệu,..., đặc biệt là khả năng nhận thức của ban lãnh đạo của mỗi doanh nghiệp trong ngành. Đồng thời, cũng cần phải có sự quan tâm, dẫn dắt của các Hiệp hội, ban ngành nhằm hướng đến những bước đi vững chắc và lâu dài.

Với Công ty thì định hướng phát triển hoàn toàn phù hợp với xu hướng chung thông qua việc chú trọng các yếu tố sau:

- Đẩy mạnh việc áp dụng và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng trong toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty nhằm đáp ứng các điều kiện khắt khe của tất cả các thị trường. Trong tương lai, những hệ thống quản lý cần được áp dụng như GlobalGAP hay ACC,....
- Chú trọng việc nghiên cứu giống nuôi thích nghi với việc môi trường Đồng bằng sông Cửu Long sẽ bị xâm nhập mặn, nước biển dâng trong tương lai.
- Đầu tư mạnh vào việc cải tiến công nghệ nhằm nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm cùng với việc chú trọng nâng cao năng lực của nguồn nhân lực.
- Giữ vững hình ảnh về sản phẩm, về Công ty và tiếp tục công tác quảng bá hình ảnh, marketing, tìm kiếm khách hàng mới nhằm mở rộng thị trường.
- Hướng tới một chu trình sản xuất khép kín từ vùng nuôi nguyên liệu, sản xuất và xuất khẩu cá các loại, cộng thêm các sản phẩm giá trị gia tăng, chế biến phụ phẩm, đóng gói bao bì, kho dự trữ, vận chuyển, bán hàng. Hiện nay, các doanh nghiệp đã tận dụng tốt phụ phẩm, ví dụ bong bóng hay bao tử cá tra được chế biến để bán cho nhà hàng, máu cá làm thành thức ăn chăn nuôi, mỡ cá thành dầu bio-diesel, da cá có thể chế biến thành collagen. Tuy nhiên, chủng loại sản phẩm vẫn khá nghèo nàn. Có thể nói, tới 95% cá tra đang được bán dưới dạng phi lê đông lạnh, chỉ khác nhau về mức độ xử lý, thực chất vẫn là sản phẩm dạng nguyên liệu.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Cơ cấu lao động

Hiện nay, tổng số lao động của Công ty là 2.730 người. Cơ cấu lao động của Công ty được thể hiện trong bảng sau:



Phân theo trình độ	Số lượng	(%)
- Trình độ đại học và trên đại học:	107	4%
- Trình độ cao đẳng, trung cấp:	87	3%
- Lao động khác:	2.536	93%
Phân theo đơn vị		
- Khối gián tiếp:	313	11%
- Khối trực tiếp :	2.417	89%
Tổng cộng:	2.730	100%

(Nguồn: Anvifish)

9.2. Chính sách đối với người lao động

a). Chính sách nhân sự chung:

Tất cả CBCNV của công ty đều được ký hợp đồng lao động, được tham gia bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, đều được nghỉ phép năm theo chế độ của nhà nước hiện hành, được xét lên lương khi đến kỳ hạn và các chế độ khác theo quy định.

b). Chính sách tiền lương:

Trên cơ sở nhận thức con người là yếu tố quyết định sự thành công của doanh nghiệp. Do đó, muốn giữ được con người nhất là công nhân kỹ thuật có tay nghề cao thì cần có chính sách đãi ngộ mà cụ thể là chính sách tiền lương phải tốt. Để đảm bảo tính công bằng và hợp lý trong tiền lương, công ty đã xây dựng quy chế trả lương, thưởng được quy định theo từng cấp bậc công việc đang đảm nhiệm. Tiền lương đang áp dụng theo 2 hình thức trả lương:

- Đối với khối gián tiếp, phục vụ trả lương theo định mức do Hội đồng lương xây dựng và trình Tổng Giám đốc quyết định.
- Đối với công nhân trực tiếp sản xuất trả lương theo khoán theo kết quả khối lượng công việc được giao.

c). Chính sách thưởng:

Hàng năm, Công ty tiến hành đánh giá, bình bầu thi đua xếp loại lao động A, B, C và có chế độ khen thưởng theo hình thức lương tháng 13. Ngoài ra, còn có chính sách khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc từ nguồn quỹ khen thưởng của Công ty được trích từ lợi nhuận.

d). Chương trình đào tạo:

Chính sách tuyển dụng, đào tạo, tuyển dụng: công ty rất chú trọng phát triển nguồn nhân lực có trình độ và tay nghề cao. Tùy theo yêu cầu công việc, Công ty ban hành quy chế tuyển dụng cụ thể cho nhà máy chế biến và từng bộ phận, phòng ban. Tiêu chí tuyển dụng của Công ty là tuyển dụng các nhân viên trẻ có trình độ



chuyên môn cao, năng động và tốt nghiệp từ các trường Đại học An Giang, Cần Thơ, Thành Phố Hồ Chí Minh.

Công tác đào tạo và nâng cao tay nghề: Công ty rất chú trọng đến công tác đào tạo và tự đào tạo cho nhân viên trong nhà máy chế biến cũng như bộ phận quản lý, văn phòng. Đối với công nhân nhà máy chế biến, Công ty chủ yếu đào tạo tại chỗ nhằm nâng cao tay nghề cho công nhân. Đối với các cán bộ quản lý, văn phòng, tùy theo yêu cầu công việc Công ty sẽ đài thọ toàn bộ chi phí đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên. Công ty thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo, tập huấn về các chương trình quản lý kiểm soát chất lượng theo các tiêu chuẩn mà Công ty đã đạt như HACCP, ISO...

e). Các chế độ chính sách khác đối với người lao động:

Bên cạnh, việc bảo đảm các chính sách theo Luật Lao động và thỏa ước lao động tập thể, hàng năm Công ty còn tổ chức cho đại đa số công nhân, nhân viên đi tham quan nghỉ dưỡng, nhằm tạo môi trường sinh hoạt tập thể để người lao động gần gũi nhau hơn, đem lại không khí đoàn kết để làm việc; tổ chức cho một số cán bộ kỹ thuật, cán bộ kinh tế và công nhân ưu tú đi tham quan nghỉ dưỡng học tập ở nước ngoài để mở mang kiến thức và sự hiểu biết. Công ty và Công đoàn cơ sở thực hiện các chế độ trợ cấp khó khăn, thăm hỏi khi người lao động bị ốm đau, hiếu hỉ.

Công ty thực hiện trợ cấp nhà trọ, đủ công, thưởng năng suất.... giúp tạo ra động lực làm việc và tăng thu nhập cho công nhân.

Công ty quan tâm đến môi trường làm việc và cảnh quan môi trường cơ sở sản xuất. Điều kiện nơi làm việc tại phân xưởng được nâng cấp hàng năm, xung quanh nhà xưởng nhà làm việc đều có cây xanh, cây cảnh để cải thiện không gian làm việc cho Công ty.

10. Chính sách cổ tức

Cổ tức là mối quan tâm hàng đầu của các nhà đầu tư, người góp vốn vào Công ty.

Căn cứ theo Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty, chính sách phân phối cổ tức sẽ do Hội đồng quản trị đề nghị và Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, 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.
- Tùy theo tình hình thực tế, Hội đồng quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo quý hoặc 6 tháng.

Tình hình chi trả cổ tức qua các năm thực hiện

Chỉ tiêu	Năm 2007	Năm 2008	Năm 2009
Chi trả cổ tức bằng tiền mặt	14.181.334.461	13.698.650.000	16.000.000.000
Chi cổ tức bằng cổ phiếu	-	-	70.000.000.000
Cổ tức /Vốn điều lệ	17,55%	14,00%	86,00%
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức (%)	74%	188%	115%

(Nguồn: Anvifish)

11. Tình hình hoạt động tài chính**11.1. Các chỉ tiêu cơ bản****11.1.1. Trích khấu hao tài sản cố định:**

Ngày 20/10/2009, Bộ Tài chính đã ban hành Thông tư 203/2009/TT-BTC thay thế cho Quyết định số 206/2003/QĐ-BTC ngày 12/12/2003 của Bộ trưởng Bộ Tài chính về việc ban hành Chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định. Công ty đã áp dụng Quyết định mới này kể từ ngày 01/01/2010; tuy nhiên, việc áp dụng này không làm thay đổi các tỷ lệ khấu hao được áp dụng cho các năm trước đó. Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính như sau:

Danh mục	Năm
- Nhà xưởng, vật kiến trúc	08 – 20
- Máy móc, thiết bị	05 – 10
- Thiết bị văn phòng	05
- Phương tiện vận tải	10

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2009, Báo cáo soát xét 6 tháng năm 2010)

11.1.2. Mức lương bình quân:

Công ty luôn đảm bảo đời sống vật chất, tinh thần cho CBCNV. Thực hiện đầy đủ chế độ, chính sách đối với người lao động, tình hình đời sống, thu nhập, việc làm được bảo đảm tốt. Tiền lương bình quân của công nhân, nhân viên làm việc tại công ty hiện nay là 3.500.000 đồng/người/tháng, so với các doanh nghiệp khác trong cùng địa bàn ở địa phương và cùng ngành thủy sản được xếp vào loại khá, có đời sống ổn định.

Mức lương bình quân của Công ty qua các năm có xu hướng tăng cụ thể :

- Năm 2007 : 2.000.000 đồng / người / tháng.
- Năm 2008 : 2.500.000 đồng / người / tháng.

– Năm 2009 : 3.500.000 đồng / người / tháng.

11.1.3. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty luôn thanh toán đầy đủ và đúng hạn các khoản nợ đến hạn.

11.1.4. Các khoản phải nộp theo luật định

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Thuế xuất nhập khẩu	-	316.119.894	-
Thuế thu nhập doanh nghiệp	-	5.989.586.015	9.348.913.320
Các loại thuế khác	454.555.841	62.557.483	133.408.764
TỔNG CỘNG	454.555.841	6.368.263.392	9.482.322.084

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

11.1.5. Trích lập các quỹ theo luật định

Tình hình trích lập các quỹ và thay đổi VCSH tại Công ty các năm qua như sau:

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Vốn điều lệ	100.000.000.000	100.000.000.000	150.000.000.000
Thặng dư vốn cổ phần	12.500.038.413	12.500.038.413	75.000.000.000
Lợi nhuận chưa phân phối	511.351.127	65.385.02.448	101.138.685.633
Quỹ khác thuộc VCSH	381.298.636	381.298.636	381.298.636
TỔNG CỘNG	113.392.688.176	178.266.339.497	326.519.984.269

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

11.1.6. Tình hình dư nợ vay

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Vay và nợ ngắn hạn	373.467.850.087	687.243.749.873	718.664.121.986
- Vay ngắn hạn	360.647.520.460	676.038.734.933	712.191.105.012
- Vay dài hạn đến hạn trả	7.171.034.800	4.129.454.000	2.041.977.000
- Nợ thuê tài chính dài hạn đến hạn trả	5.649.294.827	7.075.560.940	4.431.039.974
Vay và nợ dài hạn	85.312.043.103	25.019.149.372	20.650.777.206
- Vay dài hạn	71.755.544.421	9.013.689.621	6.926.212.621
- Nợ thuê tài chính dài hạn	13.556.498.682	16.005.459.751	13.724.564.585

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

Thuyết minh dư nợ đến ngày 30/06/2010:

STT	CHỈ TIÊU	DƯ NỢ	KỲ HẠN	LÃI SUẤT
I	Tổng Vay ngắn hạn (A)+(B)	718.664.121.986		%
A	Vay ngắn hạn	712.191.105.012		
	Vietcombank An Giang	270.511.604.637	6 tháng	5
	BIDV An Giang	93.384.480.291	4 tháng	4,5
	BIDV Bắc An Giang	99.894.720.516	4 tháng	5
	AgriBank An Giang	189.395.387.568	4 tháng	6
	Ngân hàng HSBC	44.004.912.000	4 tháng	4
	NH Phương Đông An Giang	15.000.000.000	4 tháng	6,5
B	Vay Trung hạn đến hạn trả	6.473.016.974,00		
	Vietcombank An Giang	1.700.000.000		
	BIDV An Giang	45.500.000		
	AgriBank An Giang	296.477.000		
	VCB Leasing	4.431.039.974		
II	Vay Trung - dài hạn	14.177.760.232		
	Vietcombank An Giang	401.846.421	5 năm	13,5
	AgriBank An Giang	1.482.389.200	5 năm	13,5
	VCB Leasing	9.293.524.611	3-5 năm	
	Vay khác	3.000.000.000		

(Nguồn: Anvifish)

11.1.7. Tình hình công nợ hiện nay:**BIDV SECURITIES Co., Ltd (BSC)**Website: www.bsc.com.vn
Email : service@bsc.com.vn

Các khoản phải thu:			
	<i>ĐVT: đồng</i>		
Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Phải thu khách hàng	157.280.109.258	265.598.957.822	347.154.915.690
Trả trước cho người bán	25.082.908.369	45.572.208.315	80.636.966.212
Phải thu khác	78.040.785.718	79.708.933.554	147.332.930.265
TỔNG CỘNG	260.403.803.345	390.880.099.691	575.124.812.167

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

Các khoản phải trả:			
	<i>ĐVT: đồng</i>		
Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Phải trả người bán	121.878.856.042	156.209.611.965	117.970.150.362
Người mua trả tiền trước	2.264.307.375	415.767.784	3.279.745.008
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	454.555.841	6.368.263.392	9.482.322.084
Phải trả người lao động	8.784.366.619	10.336.799.816	6.865.077.460
Chi phí phải trả	1.081.331.596	1.229.342.679	4.102.745.355
Các khoản phải trả khác	1.319.445.819	34.655.945.709	20.337.292.973
TỔNG CỘNG	135.782.863.292	209.215.731.345	162.037.333.242

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

11.1.8. Các chỉ tiêu khác

Hàng tồn kho

	<i>ĐVT: đồng</i>		
Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Nguyên vật liệu	600.877.222	1.256.950.584	2.614.681.797
Công cụ dụng cụ	6.015.777.690	7.181.719.109	11.701.303.563
Chi phí sản xuất kinh doanh dở dang	24.806.719.298	37.669.275.845	45.976.858.825
Thành phẩm	172.181.826.534	289.684.223.816	321.547.963.156
Hàng hóa	-	732.196.723	732.196.723
Hàng gửi đi bán	4.453.034.924	3.833.645.340	1.695.742.400
Tổng cộng	208.058.235.668	340.358.011.417	384.268.746.464

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn

BIDV SECURITIES Co., Ltd (BSC)

Website: www.bsc.com.vn
Email : service@bsc.com.vn

ĐVT: đồng

Chỉ tiêu	31/12/2008	31/12/2009	30/06/2010
Chứng khoán niêm yết	11.160.000.000	11.160.000.000	11.160.000.000
Chứng khoán chưa niêm yết	800.000.000	800.000.000	-
Dự phòng giảm giá đầu tư ngắn hạn	(9.360.000.000)	(7.176.000.000)	(6.936.000.000)
Tổng cộng	2.600.000.000	4.784.000.000	4.224.000.000

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	6 tháng 2010
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần) (TSLĐ / Nợ ngắn hạn)	0,96	0,92	1,13
+ Hệ số thanh toán nhanh (lần) (TSLĐ – Hàng tồn kho) Nợ ngắn hạn	0,51	0,54	0,69
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Nợ / Tổng tài sản (lần)	0,82	0,82	0,73
+ Nợ / Nguồn vốn chủ sở hữu (lần)	4,72	4,81	2,61
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho (lần) Giá vốn hàng bán Hàng tồn kho bình quân*	4,91	3,61	1,40
+ Doanh thu thuần / Tổng tài sản (lần)	1,28	1,12	0,51
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần (%)	0,83	6,13	8,09
+ Lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu (%)	6,70	50,20	20,10
+ Lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản (%)	9,30	10,50	5,90
+ Lợi nhuận từ HĐKD / Doanh thu thuần (%)	6,31	9,13	12,32

(Nguồn: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009, BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)

(*) = (HTK đầu kỳ + HTK cuối kỳ) / 2

Nhìn chung, các chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty được cải thiện qua từng năm.



- **Nhóm chỉ tiêu thanh toán:** khả năng thanh toán của Công ty được giữ ở mức hợp lý, an toàn, và ở mức trung bình so với các công ty khác trong ngành. Điều này phản ánh tính thời vụ đặc trưng của ngành cá.
- **Nhóm chỉ tiêu về cơ cấu vốn:** Công ty sử dụng mức đòn bẩy tài chính cao hơn mức trung bình trong các năm qua. Nguyên nhân chủ yếu xuất phát từ nhu cầu vốn lưu động phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh. Điều này là hợp lý khi doanh thu tăng trưởng đều qua các năm và cũng thể hiện được vị thế, uy tín, hình ảnh cũng như hiệu quả hoạt động của Công ty. Hơn nữa, trong thời gian qua, Công ty cũng cố gắng tận dụng các gói tín dụng hỗ trợ lãi suất của Chính phủ để mang lại hiệu quả trong việc sử dụng vốn.
- **Nhóm chỉ tiêu về năng lực hoạt động:** các chỉ tiêu này tuy có sụt giảm nhẹ trong 2 năm qua nhưng nhìn chung vẫn được giữ ở mức tốt và phản ánh sự hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty qua các năm.
- **Nhóm chỉ tiêu sinh lời:** Các chỉ tiêu này biến động rất tốt trong các năm qua bất chấp các biến động xấu từ nền kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước và các khó khăn chung của ngành thủy sản. Cụ thể, đến 31/12/2009 thì tỷ suất lợi nhuận biên là gần 6,13%, ROA khoảng 10,5%, ROE khoảng 50,2%.

12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban điều hành Công ty:

Họ Tên	Chức vụ
<u>Hội đồng Quản trị:</u>	
- Ông Lưu Bách Thảo	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
- Ông Daniel Yet (Diệp Vĩnh Xuân)	Phó Chủ tịch HĐQT
- Ông Nguyễn Trọng Nghĩa	Thành viên HĐQT
- Bà Lê Thị Lại	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc
- Bà Lê Thị Lệ Thủy	Thành viên HĐQT
- Bà Phùng Hoàng Trâm Anh	Thành viên HĐQT
<u>Ban Kiểm soát:</u>	
- Bà Nguyễn Thị Huyền	Trưởng Ban Kiểm soát
- Ông Nguyễn Tấn Sơn	Thành viên Ban Kiểm soát
<u>Ban Điều hành:</u>	
- Ông Trương Minh Giàu	Phó Tổng Giám đốc
- Ông Nguyễn Viết Tuyên	Phó Tổng Giám đốc
- Ông Trần Lê Đức Thịnh	Phó Tổng Giám đốc
- Ông Ngô Văn Thu	Kế toán trưởng

**12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:***a) Chủ tịch HĐQT – Ông Lưu Bách Thảo*

❖ Họ và Tên	:	LƯU BÁCH THẢO
❖ Giới tính	:	Nam
❖ Ngày tháng năm sinh	:	25/11/1964
❖ Nơi sinh	:	An Giang
❖ Quốc tịch	:	Việt Nam
❖ Dân tộc	:	Kinh
		350354828
❖ Số CMND	:	Ngày cấp: 01/06/2000 Nơi cấp: CA An Giang
❖ Quê quán	:	An Giang
❖ Địa chỉ thường trú	:	Số 09 Nguyễn An Ninh, Phường Bình Khánh, TP.Long Xuyên, An Giang.
❖ Số điện thoại liên lạc	:	(076) 3932258
❖ Trình độ văn hoá	:	12/12
❖ Trình độ chuyên môn	:	Kỹ sư cầu đường
❖ Quá trình công tác	:	
- Năm 1993 - năm 2000	:	Giám đốc Doanh Nghiệp Tư Nhân Bách Thảo.
- Năm 2000 - tháng 07/2004	:	Giám đốc Công Ty TNHH Xây Dựng Giao Thông Công Chánh Bách Thảo.
- Tháng 07/2004 - 02/2007	:	Giám đốc Công Ty TNHH Việt An
- Tháng 02/2007 - đến nay	:	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Việt An.
❖ Chức vụ công tác hiện nay	:	Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công Ty Cổ Phần Việt An.
❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác	:	Phó chủ tịch HĐQT Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Phát Triển Hạ Tầng An Giang
❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ	:	3.000.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu	:	0 cổ phần
- Sở hữu cá nhân	:	3.000.000 cổ phần
❖ Hành vi vi phạm pháp luật	:	Không
❖ Các khoản nợ đối với Công ty	:	Không



- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan:

Họ tên	Mối Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
Lưu Thị Phương Thảo	Em ruột	10.161
Lưu Hiếu Thảo	Em ruột	20.322
Lưu Thị Duyên Thảo	Em ruột	10.161
Lưu Thị Thương Thảo	Em ruột	11.431
Lưu Thuận Thảo	Em ruột	5.400

b) Phó Chủ tịch HĐQT - Ông Daniel Yet ((Diệp Vĩnh Xuân))

- ❖ Họ tên : **YET DANIEL**
- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 08/10/1952
- ❖ Nơi sinh : Rạch giá - Kiên Giang
- ❖ Quốc tịch : USA
- ❖ Dân tộc : Kinh
58644907
- ❖ Số CMND (passport) : Ngày cấp: 27/10/2006
Nơi cấp: USA
- ❖ Quê quán : Kiên Giang
- ❖ Địa chỉ thường trú : 1723 Berna St S.C CA 95050 USA
- ❖ Số điện thoại liên lạc : -
- ❖ Trình độ văn hoá : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Đại học Quản Trị Kinh doanh
- ❖ Quá trình công tác :
- Từ 1983 – đến nay : Tổng Giám đốc D&T Foods Corp và



	Far East Ventures LLC USA
❖ Chức vụ công tác hiện nay	: Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ Phần Việt An
❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác	: Tổng Giám đốc D&T Foods Corp - Mỹ và Far East Ventures LLC USA
❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ	: 2.400.000 cổ phần
- Đại diện sở hữu	: 0 cổ phần
- Sở hữu cá nhân	: 2.400.000 cổ phần
❖ Hành vi vi phạm pháp luật	: Không
❖ Các khoản nợ đối với Công ty	: Không
❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác	: Không
❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty	: Không
❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan	: Không

c) Thành viên HĐQT - Ông Nguyễn Trọng Nghĩa

❖ Họ tên	: NGUYỄN TRỌNG NGHĨA
❖ Giới tính	: Nam
❖ Ngày tháng năm sinh	: 14/03/1981
❖ Nơi sinh	: An Giang
❖ Quốc tịch	: Việt Nam
❖ Dân tộc	: Kinh
	: 351363646
❖ Số CMND	: Ngày cấp: 25/05/2007 Nơi cấp: CA An Giang
❖ Quê quán	: Phụng Hiệp, Cần Thơ
❖ Địa chỉ thường trú	: Số 9, Lý Thái Tổ, P. Đông Xuyên, TP. Long Xuyên, An Giang
❖ Trình độ văn hoá	: 12/12
❖ Trình độ chuyên môn	: Quản trị Du lịch Khách sạn
❖ Quá trình công tác	:
- Từ 2007 đến nay	: Thành viên HĐQT Công ty CP Việt An
❖ Chức vụ công tác hiện nay	: Thành viên HĐQT

- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không có
- ❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ : 423.375 cổ phần
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
 - Sở hữu cá nhân : 423.375 cổ phần
- ❖ Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan : Không
 - d) Thành viên HĐQT - Bà Lê Thị Lại
 - ❖ Họ tên : **LÊ THỊ LÀI**
 - ❖ Giới tính : Nữ
 - ❖ Ngày tháng năm sinh : 17/11/1968
 - ❖ Nơi sinh : Châu đốc, An Giang
 - ❖ Quốc tịch : Việt Nam
 - ❖ Dân tộc : Kinh
 - 350812440
 - ❖ Số CMND : Ngày cấp: 05/10/2005
Nơi cấp: An Giang
 - ❖ Quê quán : Vĩnh Trường, An Phú, An Giang
 - ❖ Địa chỉ thường trú : Vĩnh Trường, An Phú, An Giang
 - ❖ Trình độ văn hoá : 12/12
 - ❖ Trình độ chuyên môn : Cử Nhân Công nghệ chế biến thủy sản,
Cử Nhân Tài Chính Kế toán
 - ❖ Quá trình công tác :
 - 2004 -2009 : Công ty Cổ phần Việt An - Anvifish
 - 01/7/2009 – nay : Công ty Cổ phần Việt An - Anvifish
 - ❖ Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị
Phó Tổng Giám đốc

- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không
- ❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ : 558.436 cổ phần
- ❖ diện sở hữu : 0 cổ phần
 - Đại diện sở hữu : 558.436 cổ phần
 - Sở hữu cá nhân
- ❖ Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan : Không

e) Thành viên HĐQT - Bà Lê Thị Lê Thủy

- ❖ Họ tên : **LÊ THỊ LÊ THỦY**
- ❖ Giới tính : Nữ
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 28/09/1955
- ❖ Nơi sinh : Mỹ Long, TP. Long Xuyên, An Giang
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
350011258;
- ❖ Số CMND : Ngày cấp: 07/03/2000
Nơi cấp: CA An Giang
- ❖ Quê quán : Mỹ Long, TP. Long Xuyên, An Giang
- ❖ Địa chỉ thường trú : 13 Lý Tự Trọng, P. Mỹ Long, TP. Long Xuyên, An Giang
- ❖ Số điện thoại liên lạc : (076) 3846331
- ❖ Trình độ văn hoá : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : -
- ❖ Quá trình công tác :
 - Từ 1976 – 2000 : Kế toán Công ty Công nghệ phẩm tỉnh An Giang
 - Từ 2000 – nay : Buôn bán tại tỉnh An Giang



- ❖ Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không có
- ❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ : 423.375 cổ phần
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
 - Sở hữu cá nhân : 423.375 cổ phần
- ❖ Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan : Không

f) Thành viên HĐQT - Bà Phùng Hoàng Trâm Anh

- ❖ Họ tên : **PHÙNG HOÀNG TRÂM ANH**
- ❖ Giới tính : Nữ
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 11/10/1968
- ❖ Nơi sinh : Đà Lạt, Lâm Đồng
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
23325375
- ❖ Số CMND : Ngày cấp: 18/08/1995
Nơi cấp: CA TPHCM
- ❖ Quê quán : Đà Lạt, Lâm Đồng
- ❖ Địa chỉ thường trú : 298/7, Điện Biên Phủ, P. 17, Q. Bình Thạnh, TP. HCM
- ❖ Số điện thoại liên lạc : (08) 38983602
- ❖ Trình độ văn hoá : Đại học
- ❖ Trình độ chuyên môn : Đại học Sư phạm, Tiếng Anh, Ngành hóa



- ❖ Quá trình công tác :
 - Từ 1991-1992 : Giáo viên Trường THPT Nguyễn Du, Đà Lạt
 - Từ 1992-1995 : Giáo viên Trường Collete, TP. HCM
 - Từ 2002-nay : Giáo viên Trường THCS Lương Thế Vinh, TPHCM
- ❖ Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không có
- ❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ : 383.700 cổ phần
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
 - Sở hữu cá nhân : 383.700 cổ phần
- ❖ Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan : Không

12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:

a) Trưởng Ban Kiểm soát - Bà Nguyễn Thị Huyền

- ❖ Họ tên : **NGUYỄN THỊ HUYỀN**
- ❖ Giới tính : Nữ
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 23/11/1963
- ❖ Nơi sinh : Nghĩa Thành-Nghĩa Hưng-Hà Nam Ninh
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMND : 350581245
- ❖ Số CMND : Ngày cấp: 04/12/2003
Nơi cấp: Công an An Giang
- ❖ Quê quán : Nghĩa Thành-Nghĩa Hưng-Hà Nam Ninh.

- ❖ Địa chỉ thường trú : Lô 9A1 KDC phường Đông Xuyên, TP Long Xuyên, tỉnh An Giang.
- ❖ Trình độ văn hoá : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Đại học Kế toán doanh nghiệp
- ❖ Quá trình công tác :
 - 10/1980 đến 08/2004 : Công ty cổ phần Du lịch An Giang
 - 09/2004 đến 06/2009 : Công ty cổ phần Việt An
 - 01/7/2009 – nay : Công ty cổ phần Việt An
- ❖ Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng ban Kiểm soát
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không
- ❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ : 15.300 cổ phần
 - Đại diện sở hữu : Cổ phần
 - Sở hữu cá nhân : 15.300 cổ phần
- ❖ Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :

Họ tên	Mối Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
Nguyễn Quang Huy	Con	6.048

b) Thành viên Ban Kiểm soát - Ông Nguyễn Tấn Sơn

- ❖ Họ tên : **NGUYỄN TẤN SƠN**
- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 12/02/1960
- ❖ Nơi sinh : Mỹ Phước-Long Xuyên, An Giang
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMND : 350046984



	Ngày cấp: 24/12/2003
	Nơi cấp: An Giang
❖ Quê quán	: Mỹ Phước-Long Xuyên, An Giang
❖ Địa chỉ thường trú	: 55/1 Trần Hưng Đạo, Mỹ Xuyên, : Long Xuyên, An Giang
❖ Trình độ văn hoá	: 12/12
❖ Trình độ chuyên môn	: Cử nhân Tài chính kế toán &QTKD
❖ Quá trình công tác	:
- T12/1988-10/1993	: Kế toán Cty Lương thực tỉnh An Giang
- 10/1993-04/1995	: Cán bộ tín dụng Kho bạc NN An Giang
- 04/1995-2004	: Kế toán Cty Du lịch & PT Miền Núi An Giang
- 2004-03/2006	: Giám đốc Cty CP Du lịch An Giang
- 03/2006 – nay	: Tổng Giám đốc Cty CP Du lịch An Giang
❖ Chức vụ công tác hiện nay	: thành viên Ban kiểm soát
❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác	: Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc : Cty CP Du lịch An Giang
❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ	: 1.016.100 cổ phần
- Đại diện sở hữu	: Công ty CP Du lịch An Giang 1.016.100 : cổ phần
- Sở hữu cá nhân	: 0 cổ phần
❖ Hành vi vi phạm pháp luật	: Không
❖ Các khoản nợ đối với Công ty	: Không
❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác	: Không
❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty	: Không
❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan	: Không



12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng:

a) Tổng Giám đốc - Ông Lưu Bách Thảo:

Xem lý lịch phần 12.1.a, Hội đồng quản trị

b) Phó Tổng Giám đốc - Bà Lê Thị Lại

Xem lý lịch phần 12.1.d, Hội đồng quản trị

c) Phó Tổng Giám đốc - Ông Trương Minh Giàu

❖ Họ tên	:	TRƯƠNG MINH GIÀU
❖ Giới tính	:	Nam
❖ Ngày tháng năm sinh	:	10/02/1969
❖ Nơi sinh	:	Xã Long Sơn, Huyện Phú Tân, An Giang
❖ Quốc tịch	:	Việt Nam
❖ Dân tộc	:	Kinh
		350 827 745
❖ Số CMND	:	Ngày cấp: 23/04/2007 Nơi cấp: An Giang
❖ Quê quán	:	Xã Long Sơn, Huyện Phú Tân, An Giang
❖ Địa chỉ thường trú	:	93D Phó Đức Chính, P. Bình Khánh, TP Long Xuyên, An Giang
❖ Số điện thoại liên lạc	:	0913 762 173
❖ Trình độ văn hoá	:	12/12
❖ Trình độ chuyên môn	:	Cử nhân Quản trị Kinh doanh
❖ Quá trình công tác	:	
- Từ năm 1990 - 2004	:	Làm việc tại Công ty AGIFISH
- Từ năm 2005	:	Làm việc tại Công ty CP Việt An
- 01/7/2009 - nay	:	Làm việc tại Công ty CP Việt An
❖ Chức vụ công tác hiện nay	:	Phó Tổng Giám đốc Công ty
❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác	:	Không có
❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ	:	.14.400 cổ phần
- Đại diện sở hữu	:	0 cổ phần
- Sở hữu cá nhân	:	14.400 cổ phần
❖ Hành vi vi phạm pháp luật	:	Không



- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan : Không

d) Phó Tổng Giám đốc - Ông Nguyễn Viết Tuyên

- ❖ Họ tên : **NGUYỄN VIẾT TUYÊN**
- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 29/05/1905
- ❖ Nơi sinh : Kiến An – Chợ Mới – An Giang
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
341124626
- ❖ Số CMND : Ngày cấp:26/06/2000 ; Nơi cấp: CA An Giang
Chợ Mới - An Giang
- ❖ Địa chỉ thường trú : 99/9 Trần Hưng Đạo, Mỹ Quý, Long Xuyên, An Giang
- ❖ Trình độ văn hoá : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Đại Học Điện – Điện Tử
- ❖ Quá trình công tác :
- 2000 - 2004 : Tổ trưởng cơ điện Cty CP XNK Thủy Sản An Giang
- 2005 - 2006 : Phó GD XN Dịch Vụ Kỹ Thuật Cty CP XNK Thủy Sản An Giang
- 2007- 04/2008 : Trưởng phòng dự án CTY Delta AGF
- 05/2008 – 06/2009 : TGD Cty CP XNK Thủy Sản AFA
- 01/07/2009 – nay : P TGD Cty CP Việt An
- ❖ Chức vụ công tác hiện nay : P TGD Cty CP Việt An
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không
- ❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ : 0 cổ phần
- Đại diện sở hữu : 0 cổ phần



- Sở hữu cá nhân : 0 cổ phần
- ❖ Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan : Không

e) Phó Tổng Giám đốc - Trần Lê Đức Thịnh

- ❖ Họ tên : **TRẦN LÊ ĐỨC THỊNH**
- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 09/06/1970
- ❖ Nơi sinh : An Giang
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- 352052872
- ❖ Số CMND : Ngày cấp: 13/03/2007
Nơi cấp: Công an Tỉnh An Giang.
- ❖ Quê quán : Lấp Vò – Đồng Tháp
- ❖ Địa chỉ thường trú : 9A Trần Nhật Duật, Phường Mỹ Long,
TP Long Xuyên, tỉnh An Giang.
- ❖ Trình độ văn hoá : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế
- ❖ Quá trình công tác :
 - Từ 1997-2008 : Từ 1997 – 2008 công tác Công ty Phà An Giang, chức vụ trưởng phòng Kế hoạch.
 - 04/2008-31/12/2009 : Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần đầu tư phát triển hạ tầng An Giang.
 - Từ 01/01/ 2010 - nay : Phó Tổng Giám đốc Công ty Cổ Phần Việt An.
- ❖ Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám đốc
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Thành viên HĐQT Công ty cổ phần đầu tư phát triển hạ tầng An Giang.



- ❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ : 23.400 cổ phần
 - Đại diện sở hữu : 0 cổ phần
 - Sở hữu cá nhân : 23.400 cổ phần
- ❖ Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan : Không

f) Kế toán trưởng - Ông Ngô Văn Thu

- ❖ Họ tên : **NGÔ VĂN THU**
- ❖ Giới tính : Nam
- ❖ Ngày tháng năm sinh : 06/05/1971
- ❖ Nơi sinh : Bà Rịa Vũng Tàu
- ❖ Quốc tịch : Việt Nam
- ❖ Dân tộc : Kinh
- ❖ Số CMND : 271057810
Ngày cấp: 13/06/2005
Nơi cấp: Công An Bà Rịa Vũng Tàu.
- ❖ Quê quán : Bà Rịa Vũng Tàu
- ❖ Địa chỉ thường trú : 274 Võ Thị Sáu, Long Điền, Bà Rịa Vũng Tàu
- ❖ Số điện thoại liên lạc : 918145678
- ❖ Trình độ văn hoá : 12/12
- ❖ Trình độ chuyên môn : Đại Học Ngân Hàng
- ❖ Quá trình công tác :
 - 1994 - 2002 : Công tác tại NHNo & PTNT Bà Rịa Vũng Tàu
 - 2002 - 2007 : Công tác tại CTy TNHH XDGTCC Bách Thảo
 - 2007 đến nay : Công tác tại Công Ty Cổ Phần Việt An.



- ❖ Chức vụ công tác hiện nay : Kế toán trưởng
- ❖ Chức vụ đang nắm giữ ở các tổ chức khác : Không có
- ❖ Số cổ phần bản thân nắm giữ : 15.300 cổ phần
 - Đại diện sở hữu : cổ phần
 - Sở hữu cá nhân : 15.300 cổ phần
- ❖ Hành vi vi phạm pháp luật : Không
- ❖ Các khoản nợ đối với Công ty : Không
- ❖ Thù lao và các khoản lợi ích khác : Không
- ❖ Quyền lợi mâu thuẫn đối với Công ty : Không
- ❖ Số cổ phần sở hữu của người có liên quan :

Họ tên	Mối Quan hệ	Số cổ phần nắm giữ
Lưu Thị Thương Thảo	Vợ	11.431

**13. Tài sản**

Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng của Công ty (thời điểm 30/06/2010)

NHÀ XƯỞNG, VẬT KIẾN TRÚC, MMTB:

DVT: đồng

TT	Khoản mục	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Tỷ lệ còn lại
I	TSCĐ Hữu hình	165.193.388.226	130.388.833.194	78,93%
-	Nhà xưởng, vật kiến trúc	76.546.692.226	65.758.970.770	85,91%
-	Máy móc thiết bị	75.255.339.344	55.697.739.314	74,01%
-	Thiết bị văn phòng	4.810.595.907	3.143.133.653	65,34%
-	Phương tiện vận tải	8.580.760.749	5.788.989.457	67,46%
II	TSCĐ thuê tài chính	25.255.952.256	16.090.288.078	63,71%
-	Máy móc thiết bị	24.109.720.980	15.162.510.795	62,89%
-	Phương tiện vận tải	1.146.231.276	927.777.283	80,94%
II	TSCĐ Vô hình	20.445.132.141	20.444.712.697	100,00%
-	Quyền sử dụng đất	20.430.032.141	20.430.032.141	100,00%
-	Phần mềm kế toán	15.100.000	14.680.556	97,22%

(Nguồn: BCTC 6 tháng 2010 đã soát xét)



ĐẤT ĐAI và tình hình thực hiện hợp đồng thuê đất: (tính đến ngày 31/08/2010)

ST T	Khoản mục	Diện tích (m ²)	Mục đích sử dụng	Ghi chú
01	QL 91, Khóm Thạnh An, P. Mỹ Thới, TP. Long Xuyên, An Giang	21.851,4	Đất SXXD	- Sở hữu của Công ty, trong đó : + 2.151,6m ² giao đất thu tiền một lần. + 19.699,8m ² trả tiền thuê hàng năm.
02	34 Phan Đình Giót, P. 2, Q. Tân Bình, TP. HCM	199,4	đất ở đô thị	- Sở hữu của Công ty
03	ấp Long Thuận 2, xã Long Điền A, huyện Chợ Mới, An Giang	18.500	Đất SXXD	- Sở hữu của Công ty (Đang trong quá trình hoàn thành các thủ tục cấp quyền sử dụng)
04	Vĩnh Bình, Châu Thành, An Giang	170.000	Đất chuyên dùng và đất lúa	- Sở hữu của Công ty: + 155.214,5 m ² đã cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. + Phần còn lại: đang trong quá trình hoàn thành các thủ tục cấp quyền sử dụng

(Nguồn: Anvifish)

14. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Vốn điều lệ	225.000	225.000	270.000
Doanh thu thuần	1.495.654	1.794.785	2.153.741
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	119.652	152.557	193.837
Lợi nhuận khác	-	-	-
Lợi nhuận trước thuế	119.652	152.557	193.837
Lợi nhuận sau thuế	107.687	137.301	174.453
Tỷ lệ cổ tức / mệnh giá *	50%	40%	40%

(Nguồn: Anvifish)

(*): Tùy theo tình hình thị trường và quyết định của Đại hội đồng cổ đông việc chi trả cổ tức có thể thực hiện bằng tiền mặt hoặc cổ phiếu.

Các căn cứ kế hoạch:

- Việt An dự kiến sau khi lên niêm yết sàn HOSE thì Công ty vẫn giữ vốn điều lệ là 225 tỷ trong 2 năm tới và dự kiến vốn điều lệ đến năm 2012 là khoảng 270 tỷ.
- Doanh thu và lợi nhuận dự kiến năm 2010:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2010
Nguyên liệu 1 năm	tấn/năm	62.350
Thành phẩm	tấn/năm	24.000
Giá xuất khẩu bình quân ⁽¹⁾	USD/kg	2,4
Tỷ giá USD/VND		19.000
Doanh số từ xuất khẩu cá	triệu VND	1.313.280
Giá bán phụ phẩm	VND/kg	4.500
Doanh số từ bán phụ phẩm ⁽²⁾	triệu VND	182.373
Doanh thu thuần	triệu VND	1.495.653
Lợi nhuận biên kỳ vọng	%	8,00%
Lợi nhuận từ HĐSXKD	triệu VND	119.652
Lợi nhuận khác	triệu VND	0
Lợi nhuận trước thuế	triệu VND	119.652
Lợi nhuận sau thuế ⁽³⁾	triệu VND	107.687

(1) : Giá xuất khẩu bình quân năm 2008; 2009 và 6 tháng 2010 tương ứng là 2.20; 2,37; 2,41 USD/kg.

(2) : Sản lượng phụ phẩm Việt An lấy tỉ lệ khoảng 65% so với thành phẩm.

(3) : Thuế suất thuế TNDN trong 3 năm tới (2010-2012) là 10%, đồng thời Công ty còn được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp cho phần thu nhập tăng thêm do doanh thu xuất khẩu năm 2010 cao hơn 2009. Tính bình quân thuế suất thuế thu nhập của công ty là 6,64%.

- Các dự báo về tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận dự kiến năm 2011 và 2012:
 - Việt An dự kiến tỷ lệ tăng trưởng doanh thu trong 2 năm kế tiếp là 20%/năm. Tỷ lệ này dựa trên kế hoạch kinh doanh từ nhà máy huyện Chợ Mới được đưa vào sử dụng trong những năm tới. Mặt khác, tỷ lệ được tính dựa trên các kế hoạch marketing, tìm kiếm thị trường mới như Braxin và một số nước châu Phi...

- Việt An dự kiến tỷ lệ lợi nhuận biên trong 2 năm tới là khoảng 8,5% và 9%. Nguồn lợi nhuận trong 2 năm kế tiếp được dự kiến tăng cường từ lợi nhuận của ANPHA-AG.
- Việt An đưa ra các số liệu kế hoạch được lập dựa trên các yếu tố nội tại của Công ty. Vì vậy, các chỉ tiêu thực tế sẽ phụ thuộc vào hoạt động sản xuất kinh doanh thực tế, phụ thuộc vào tiến độ các dự án và dòng tiền thực tế mà các dự án mang lại. Các con số mục tiêu này tuy gặp nhiều khó khăn do tình hình kinh tế vĩ mô biến động xấu, nhưng mọi thành viên trong Công ty từ các nhân viên, cán bộ văn phòng cho đến Ban lãnh đạo, điều hành đều đồng lòng, nhất quán cố gắng thực hiện các mục tiêu đã định trước.

❖ **Các dự án sẽ triển khai**

- Mục tiêu đầu tư: sản xuất bao bì phục vụ cho xuất khẩu thủy sản trên địa bàn miền Tây.
 - Địa điểm đầu tư: xã Long Điền, huyện Chợ Mới, tỉnh An Giang.
 - Tổng mức đầu tư dự kiến: 42.635 tr.đ.
 - Quy mô, công suất: dây chuyền bao bì giấy Carton 3 lớp, 5 lớp chạy mền bằng hơi nước, nâng giấy bằng thủy lực khổ máy 1m5 chạy được 1m4; Nhà máy bột cá với 05 dây chuyền 90 tấn/ngày và 01 dây chuyền 160 tấn/ngày;
 - Diện tích đất sử dụng : 18.500 m2
 - Tiến độ thực hiện dự án : đang thực hiện việc giao đất, đang xúc tiến các thủ tục tiếp theo; bắt đầu xây dựng cuối 2010; lắp đặt thiết bị quý II/ 2011; dự kiến hoạt động 2011.
- Nhà máy sản xuất bao bì giấy carton - bao nylon và bột cá**
- Địa điểm đầu tư: xã Long Điền, huyện Chợ Mới, tỉnh An Giang.
 - Tổng mức đầu tư: 200.000 tr.đ.
 - Quy mô, công suất: 150 tấn/ngày.
 - Diện tích đất sử dụng dự kiến: 14.000 m2.
 - Tiến độ thực hiện dự án: dự kiến xúc tiến việc xây dựng vào 2010; đưa vào khai thác 2011.
- Nhà máy Nhà máy chế biến thủy sản Việt An- Chợ Mới**
- Địa điểm đầu tư: Khu Công nghiệp Long Hậu, tỉnh Long An.
 - Diện tích đất sử dụng: 20.000 m2; đã có hợp đồng thuê đất 50 năm với KCN Long Hậu
 - Tổng mức đầu tư: 5 triệu USD = 92.500 tr.đ.
 - Tiến độ thực hiện dự án: dự kiến xúc tiến việc xây dựng vào cuối 2010
- Nhà máy chiếu xạ thực phẩm (liên doanh với Công ty cổ phần An Phú-Bình Dương)**

**15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức**

- Anvifish là một doanh nghiệp tuy còn khá non trẻ trong lĩnh vực chế biến xuất khẩu cá tra, nhưng đã xây dựng được một vị thế và hình ảnh trên thị trường trong và ngoài nước. Với những bước đi thận trọng, vững chắc và cũng không kém phần táo bạo, Anvifish đã có những bước phát triển mạnh mẽ trong những năm qua. Doanh thu thuần tăng trưởng đều qua các năm bất chấp những biến động của tình hình chung. Những dự báo về tăng trưởng doanh thu thuần trong những năm tới của Doanh nghiệp là hết sức khả quan. Ngoài việc tăng công suất của các nhà máy hiện tại bằng các cải tiến quy trình, máy móc thiết bị, nâng cao chất lượng tay nghề nhân công, sắp xếp các ca sản xuất hợp lý, nâng cao trình độ chuyên môn,... thì việc xây dựng nhà máy mới cũng sẽ tạo thêm những bước chuyển rõ rệt. Không những thế, Ban lãnh đạo của Công ty rất chú trọng đầu ra cho sản phẩm. Công ty luôn cố gắng mở rộng và đa dạng hóa cơ cấu thị trường nhằm đảm bảo sự ổn định cho sự tăng trưởng.
- Bên cạnh việc mở rộng thì tính hiệu quả cũng được Ban lãnh đạo Công ty quan tâm. Ngoài việc giảm chi phí biên thì việc tận dụng các các phụ phẩm và tạo thêm các sản phẩm có tính giá trị gia tăng cao, cộng thêm với các sản phẩm mới, dịch vụ cho thuê kho đông lạnh, ... có lợi nhuận cao sẽ làm cho lợi nhuận biên của Công ty cải thiện đáng kể.
- Vì vậy, chúng tôi cho rằng, nếu không có những diễn biến bất thường tác động xấu đến hoạt động của Việt An thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đề ra là có tính khả thi và Công ty cũng đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức cho cổ đông như kế hoạch đã đề ra.
- Chúng tôi xin lưu ý rằng, các ý kiến nhận xét trên đây được đưa ra dưới góc độ của một tổ chức tư vấn, dựa trên cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và lý thuyết về tài chính, chứng khoán, mà không hàm ý bảo đảm giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo. Nhận xét này chỉ mang tính tham khảo đối với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư.

16. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty

Không có

17. Các thông tin, tranh chấp kiện tụng liên quan đến Công ty

Không có



PHẦN V - CHỨNG KHOÁN ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phiếu

3. Tổng số cổ phiếu đăng ký niêm yết:

22.500.000 cổ phiếu

(Hai mươi hai triệu năm trăm ngàn cổ phiếu)

4. Tổng số cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của tổ chức đăng ký niêm yết

4.1. Hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập

Quy định về hạn chế chuyển nhượng của cổ đông sáng lập được quy định tại Khoản 5 Điều 84 Luật Doanh nghiệp (có hiệu lực từ 01/07/2006).

Công ty đã được cấp Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh từ ngày 23/02/2007, nên việc hạn chế chuyển nhượng của các cổ đông sáng lập đã hết hiệu lực kể từ ngày 23/02/2010.

4.2. Hạn chế chuyển nhượng của HĐQT, Ban Kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng

Khi cổ phiếu của Việt An niêm yết tại Sở giao dịch chứng khoán TP. HCM thì theo quy định tại nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007, các thành viên HĐQT, BKS, Ban Tổng giám đốc và Kế toán trưởng của Công ty cam kết không chuyển nhượng 100% số lượng cổ phiếu các thành viên này nắm giữ trong thời gian 06 tháng kể từ khi niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu trên trong thời gian 06 tháng tiếp theo.

Tính đến 31/08/2010, tổng số lượng cổ phần của các thành viên chủ chốt bị hạn chế chuyển nhượng là 8.273.386 cổ phần, chiếm 36,77% vốn điều lệ.

5. Phương pháp tính giá

Công ty sử dụng 2 phương pháp được sử dụng khá phổ biến vì tính đơn giản, dễ hiểu, dễ sử dụng, sát với thực tế và rất hiệu quả: đó là phương pháp so sánh P/E và phương pháp so sánh P/Bv.

Các công ty dùng để so sánh là các công ty có hoạt động tương đồng với Việt An, tức là hầu như chỉ hoạt động chính trong lĩnh vực chế biến và xuất khẩu cá tra, cá basa và đang niêm yết tại HOSE.

TT	Mã CK	Số lượng CP đang lưu hành	P	EPS*	Bv	Giá trị vốn hóa thị trường	Tỷ trọng theo giá trị vốn hóa thị trường	P/E	P/Bv
1	AGF	12.859.288	28	3,02	49.225	357	17,70%	9,21	0,56
2	ACL	10.999.999	30	7,86	21.843	330	16,36%	3,82	1,37
3	ATA	10.000.000	24	5,45	13.723	242	12,00%	4,44	1,76
4	VHC	36.270.210	30	4,52	22.549	1.088	53,94%	6,64	1,33
Bình quân ngành						2.017	100,00%	6,37	1,25

Nguồn : Bản tin thị trường ngày ngày 13/10/2010

Ghi chú: Giá thị trường của các cổ phiếu đang niêm yết được sử dụng trên đây là giá đóng cửa đối với các cổ phiếu niêm yết tại HOSE vào ngày 13/10/2010, tương ứng với mức Vn-index là 457,7 điểm.

(*) EPS điều chỉnh.

Đơn vị tính của P, EPS là 1.000 đồng. EPS là đồng. Giá trị vốn hóa là tỷ đồng.

Tuy nhiên, trong bảng tính trên không bao gồm 2 cổ phiếu HVG và ANV vì chỉ số P/E quá cao so với các công ty trong cùng ngành.

☞ Phương pháp so sánh P/E:

Đây là phương pháp tính giá cổ phiếu dựa trên thu nhập trên mỗi cổ phần của Việt An và mức bình quân của hệ số giá thị trường trên thu nhập mỗi cổ phần của các công ty đang niêm yết tại HOSE.

- Lợi nhuận sau thuế của 4 Quý gần nhất là: 93.953.557.264 đồng.
- Số lượng cổ phần bình quân: 12.500.000 cổ phần.
- EPS hiện tại là: 7.516 đồng/cổ phần.
- Hệ số P/E ngành bình quân hiện tại: 6,37
- Giá một cổ phần: $7.516 \times 6,37 = 47.877$ đồng / cổ phần.

☞ Phương pháp so sánh P/Bv:

Đây là phương pháp tính giá cổ phần dựa trên giá trị sổ sách của Việt An và mức bình quân của hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách của các công ty đang niêm yết tại HOSE.

- Vốn chủ sở hữu tại thời điểm 30/06/2010 là: 326.519.984.269 đồng.
- Số lượng cổ phần bình quân: 12.500.000 cổ phần.
- Giá trị sổ sách mỗi cổ phần (Book Value) tại thời điểm 30/06/2010 là : 26.122 đồng/cổ phần.
- Hệ số P/ Bv bình quân ngành: 1,25
- Giá một cổ phần: $26.122 \times 1,25 = 32.754$ đồng /cổ phần.

Xác định giá

Như vậy, giá hợp lý tại thời điểm ngày 30/06/2010, tương ứng vốn điều lệ là 150 tỷ đồng, được xác định như sau:

Kết quả định giá	Giá	Tỷ trọng	Bình quân
Phương pháp P/E	47.877	50%	23.938
Phương pháp P/Bv	32.754	50%	16.377
Kết quả			40.316

Tuy nhiên, cuối tháng 08/2010, Công ty tăng vốn điều lệ lên 225 tỷ đồng, bằng cách thưởng cổ phiếu theo tỷ lệ 2:1.

Vì vậy, giá hợp lý được điều chỉnh tại thời điểm hiện tại, tương ứng với vốn điều lệ là 225 tỷ đồng, được xác định như sau:

$$(40.316 \times 2) / 3 = \mathbf{26.877 \text{ đồng/cổ phần}}$$

Như vậy, giá hợp lý làm tròn là: 27.000 đồng/cổ phần

Lưu ý:

- Các tính toán trên đây chỉ mang tính tham khảo. Giá dự kiến niêm yết cho ngày đầu tiên sẽ do Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Việt An quyết định tùy theo tình hình thị trường sau khi được HOSE cấp phép chính thức. Biên độ trong ngày giao dịch đầu tiên sẽ là 20% so với giá dự kiến niêm yết. Giá cổ phiếu sẽ do cung cầu thị trường quyết định.
- $EPS = \text{Lợi nhuận sau thuế} / \text{Số lượng cổ phần đang lưu hành}$.
- Giá trị sổ sách (Book value - Bv) = $\text{Vốn chủ sở hữu} / \text{Số lượng cổ phần đang lưu hành}$.
- Theo như Báo cáo kiểm toán năm 2009 và Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng đầu năm 2010 của Việt An thì :
 - LNST 6 tháng đầu năm 2009 là: 35.212.607.287 đồng.
 - LNST năm 2009 là: 74.873.647.629 đồng.
 - LNST 6 tháng cuối năm 2009 là: 39.661.040.342 đồng.
 - LNST 6 tháng đầu năm 2010 là: 54.292.516.922 đồng.
 - Vì vậy, LNST 4 Quý gần nhất: 93.953.557.264 đồng.
- Trong đầu năm 2010, Việt An có tăng vốn điều lệ từ 100 tỷ lên 150 tỷ. Để đơn giản trong việc tính toán, Công ty quyết định sử dụng số lượng cổ phần đang lưu hành trong 6 tháng đầu năm 2010 là 15.000.000 cổ phần.

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

Điều lệ tổ chức và hoạt động của Việt An không quy định tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu đối với cổ đông nước ngoài.

Sau khi được niêm yết tại HOSE, tỷ lệ nắm giữ của cổ đông nước ngoài tuân theo quy định tại Quyết định số 55/2009/QĐ-TTg ngày 15/04/2009 của Thủ Tướng

Chính Phủ (có hiệu lực ngày 01/06/2009) về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường chứng khoán Việt Nam được nắm giữ tối đa 49% tổng số cổ phiếu niêm yết của tổ chức niêm yết.

Tính đến thời điểm ngày 31/08/2010, nhà đầu tư nước ngoài đã nắm giữ 3.432.253 cổ phần chiếm 15,25% tổng số cổ phần của Việt An.

7. Các loại thuế có liên quan:

➤ Về GTGT:

Thuế suất là 0% đối với hàng xuất khẩu.

Thuế suất là 5% đối với hàng bán nội địa.

➤ Về thuế TNDN:

Theo Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư số 68/CN.UB do UBND Tỉnh An Giang cấp ngày 09/08/2004 và Giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư số 01/CN-UBND do UBND Tỉnh An Giang cấp ngày 06/01/2006:

- Công ty có nghĩa vụ nộp thuế thu nhập doanh nghiệp với thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế cho 10 năm đầu tiên, kể từ ngày đăng ký kinh doanh và 25% cho các năm tiếp theo.
- Công ty được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp trong 03 năm kể từ năm đầu tiên kinh doanh có lãi (năm 2006, 2007, 2008 là ba năm được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp).
- Công ty được giảm 50% cho 04 năm tiếp theo (tức thuế suất 10%) bắt đầu từ năm 2009 đến năm 2012.
- Ngoài ra Công ty còn được giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp cho phần lợi nhuận tăng thêm do doanh thu xuất khẩu năm sau cao hơn năm trước.



PHẦN VI - CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn:

Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Website: www.bsc.com.vn

Email: service@bsc.com.vn

Trụ sở: Tầng 10, toà nhà VINCOM A, 191 Bà Triệu, Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 222 00 668

Fax: (84-4) 222 00 669

Chi nhánh BSC tại Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: Lầu 9 - 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 38 21 88 83 - 38 21 88 86

Fax: (84-8) 38 21 85 10

2. Tổ chức kiểm toán:

Công ty TNHH Deloitte Việt Nam

Địa chỉ: Lầu 11, TTTM Sài Gòn, 37 Tôn Đức Thắng, Quận 1, TP. HCM

Điện thoại: (84-8) 39 10 07 51

Fax: (84-8) 39 10 07 50



PHẦN VII - CÁC PHỤ LỤC

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

Phụ lục II: Điều lệ Công ty

Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và BCTC soát xét 6 tháng 2010

Phụ lục IV: Các tài liệu khác.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT AN

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH kiêm TỔNG GIÁM ĐỐC**

Lưu Bách Thảo

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Nguyễn Thị Huyền

Ngô Văn Thu

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG BIDV (BSC) - CN TP. HCM

Nguyễn Quốc Tín



PHẦN VII - CÁC PHỤ LỤC

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

Phụ lục II: Điều lệ Công ty

Phụ lục III: Báo cáo kiểm toán năm 2008, 2009 và BCTC soát xét 6 tháng 2010

Phụ lục IV: Các tài liệu khác.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

CÔNG TY CỔ PHẦN VIỆT AN

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH KIỂM TỐT GIÁM ĐỐC



Lưu Bách Thảo

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

Nguyễn Thị Huyền

KẾ TOÁN TRƯỞNG

Ngô Văn Thu

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

CÔNG TY CHỨNG KHOÁN NGÂN HÀNG BIDV (BSC) - CN TP. HCM



Nguyễn Quốc Tín