

ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP

**SỞ GIAO DỊCH
CHỨNG KHOÁN
THÀNH PHỐ
HỒ CHÍ MINH**

DOCIMEX
DOCIMEXCO

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN
(Quyết định niêm yết số:/QĐ – SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh cấp ngày
...tháng...năm 2014)

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)



Trụ sở chính: 89 Nguyễn Huệ, phường 1, Tp Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp.
Điện thoại: (84-67) 3852511 Fax: (84-67) 3851250 Website: <http://www.docimexco.com.vn>
Email: docimexco@docimexco.com.vn

Trụ sở chính: Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209 Website: www.vcsc.com.vn
Trụ sở mở rộng: Số 136 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Chi nhánh Hà Nội: Số 18 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

Họ và tên: Ông Hà Xuân Long
Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Kế toán trưởng
Điện thoại liên hệ: 0918.279.910

CÔNG TY CỔ PHẦN DOCIMEXCO

Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh: số 5103000075 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh
Đồng Tháp cấp lần đầu ngày 06/7/2007, thay đổi lần thứ 5 ngày 5/11/2009

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

(Quyết định niêm yết số 23/2011/QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán
Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 22/02/2011)

Tên cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty Cổ phần Docimexco.

Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.

Mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần.

Tổng số lượng niêm yết : 13.200.000 cổ phần.

Tổng giá trị niêm yết theo mệnh giá: 132.000.000.000 đồng.

TỔ CHỨC TƯ VẤN:

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT (VCSC)



Trụ sở chính : Số 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 3914 3588 Fax: (84-8) 3914 3209
Trụ sở mở rộng: Số 136 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
Chi nhánh Hà Nội: Số 18 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688
Website : www.vcsc.com.vn

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2008, 2009
Công ty Tư vấn & Kiểm toán CA&A
Địa chỉ: Số 8, Đường C1, Quận Tân Bình, Tp.HCM
Điện thoại: (84-8) 62 974 639/49
Fax: (84-8) 62 974 659
Website: www.caa.vn

MỤC LỤC

DANH MỤC HÌNH VẼ VÀ BIỂU ĐỒ	5
DANH MỤC BẢNG BIỂU	5
I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO	7
1. Rủi ro kinh tế	7
2. Rủi ro về kinh doanh	8
3. Rủi ro luật pháp	8
4. Rủi ro khác	9
II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH	9
1. Tổ chức niêm yết - CÔNG TY CỔ PHẦN DOCIMEXCO	9
2. Tổ chức tư vấn - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT	9
III. CÁC KHÁI NIỆM	10
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT	11
1. Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết	11
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển	12
3. Quá trình tăng vốn	14
4. Cơ cấu tổ chức của Công ty	14
5. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty	16
6. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty, danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ, cơ cấu cổ đông	20
7. Danh sách những công ty mẹ, 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 cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.	21
8. Trình độ công nghệ	45
9. Tình hình nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới	52
10. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm	53
11. Hoạt động Marketing	54
12. Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh, sáng chế và bản quyền	56
13. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết	57
14. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm gần nhất	58
15. Vị thế của Công ty so với các công ty trong cùng ngành	61
16. Triển vọng phát triển ngành	65
17. 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.	68
18. Chính sách đối với người lao động	69
19. Chính sách cổ tức	71
20. Tình hình hoạt động tài chính	71
21. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng	76
22. Tài sản cố định	90
23. Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức giai đoạn 2011-2013	95
24. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận, cổ tức	96
25. Thông tin về những cam kết mà chưa thực hiện của tổ chức niêm yết	97
26. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá chứng khoán niêm yết	97

V.	CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT	98
1.	Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông	98
2.	Mệnh giá: 10.000 đồng/cp	98
3.	Tổng số cổ phiếu niêm yết: 13.200.000 cp	98
4.	Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định:	98
5.	Giá niêm yết dự kiến : 35.000 đồng/cp	98
6.	Phương pháp tính giá :	98
7.	Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài	100
8.	Các loại thuế có liên quan:	101
VI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT	103
1.	Tổ chức niêm yết	103
2.	Tổ chức kiểm toán	103
3.	Tổ chức tư vấn niêm yết	103
VII.	PHỤ LỤC	103

DANH MỤC HÌNH VẼ VÀ BIỂU ĐỒ

Hình 1: Diễn biến tỷ giá USD/VND từ ngày 04/01/2010 – 04/01/2011	8
Hình 2: Cơ cấu doanh thu qua các năm 2008 -2009- 2010	29
Hình 3: Tỷ trọng thị trường bán gạo qua các năm	32
Hình 4: Kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Công ty qua các năm.....	36
Hình 5: Cơ cấu Chi phí/ Tổng doanh thu của Công ty qua các năm 2008 – 2009- 2010.....	48
Hình 6: Quy trình sản xuất phân vi sinh Dasvila	50
Hình 7: Quy trình sản xuất cá basa, cá tra fillet đông lạnh của Công ty	54
Hình 8: Top 10 các doanh nghiệp xuất khẩu gạo lớn nhất Việt Nam năm 2009 và sản lượng XK của Docimexco (Ngàn tấn)	62
Hình 9: Khối lượng và kim ngạch xuất khẩu gạo Việt Nam, 2000 – 2010	65
Hình 10: Thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam (1/3/2011-26/3/2011).....	65
Hình 11: So sánh giá gạo 5% tẩm xuất khẩu của Việt Nam và Thái Lan Q1/2011.....	66
Hình 12: Cơ cấu sản phẩm thủy sản chính từ 01/01/2010 – 15/9/2010	67
Hình 13: Khối lượng và giá trị xuất khẩu các tra, basa năm 2006 – 2010	67
Hình 14: Nhu cầu phân bón theo khu vực trong niên vụ 2006/2007 đến 2008/2009.....	68

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Bảng 1: Cơ cấu doanh thu qua các năm 2008 – 2009 - 2010	28
Bảng 2: Cơ cấu lợi nhuận qua các năm 2008 – 2009 - 2010	30
Bảng 3: Cơ cấu doanh thu từng mặt hàng gạo qua các năm	31
Bảng 4: Kim ngạch xuất khẩu gạo của Công ty qua các năm	32
Bảng 5: Cơ cấu doanh thu từng mặt hàng thủy sản	35
Bảng 6: Kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Công ty qua các năm.....	36
Bảng 7: Doanh thu xuất khẩu và bán nội địa của mặt hàng phân bón	38
Bảng 8: Các nhà kho chứa gạo của Công ty hiện nay.....	41
Bảng 9: Danh mục nhà đầu tư thuê đất.....	44
Bảng 10: Cơ cấu Chi phí/ Tổng doanh thu qua các năm 2008-2009-2010	48

Bảng 11: Quy trình sản xuất gạo thành phẩm	50
Bảng 12: Quy trình sản xuất Dola 02X.....	51
Bảng 13: Danh mục một số trang thiết bị của Công ty.....	52
Bảng 14: Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008, 2009 và 2010	50
Bảng 15: Top 10 các doanh nghiệp xuất khẩu gạo lớn nhất Việt Nam năm 2009 và sản lượng XK của VinhLongFood và Docimexco	62
Bảng 16: Top 20 doanh nghiệp có sản lượng và giá trị xuất khẩu cá tra từ ngày 01/01/2009 – 15/12/2009	64
Bảng 17 : Số lượng người lao động đến thời điểm 31/12/2010	69
Bảng 18: Thu nhập bình quân năm 2008, 2009 và 2010	72
Bảng 19: Dư nợ vay ngắn hạn tính đến thời điểm 31/12/2010.....	73
Bảng 20: Dư nợ vay dài hạn tính đến thời điểm 31/12/2010	73
Bảng 21: Các khoản phải thu ngắn hạn tính đến thời điểm 31/12/2010.....	73
Bảng 22: Các khoản phải trả ngắn hạn tính đến thời điểm 31/12/2010.....	74
Bảng 23: Một số tài sản chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2010.....	91
Bảng 24: Tình hình nhà xưởng đất đai của Công ty tại thời điểm 31/12/2010	92
Bảng 25 : Kế hoạch lợi nhuận năm 2011 – 2013.....	95

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**1. Rủi ro kinh tế**

Các sản phẩm của Docimexco chủ yếu phục vụ cho nhu cầu lương thực, thực phẩm, do đó, tốc độ tăng trưởng kinh tế cũng như nhu cầu về lương thực thực phẩm có ảnh hưởng trực tiếp đến việc tiêu thụ các sản phẩm của Docimexco.

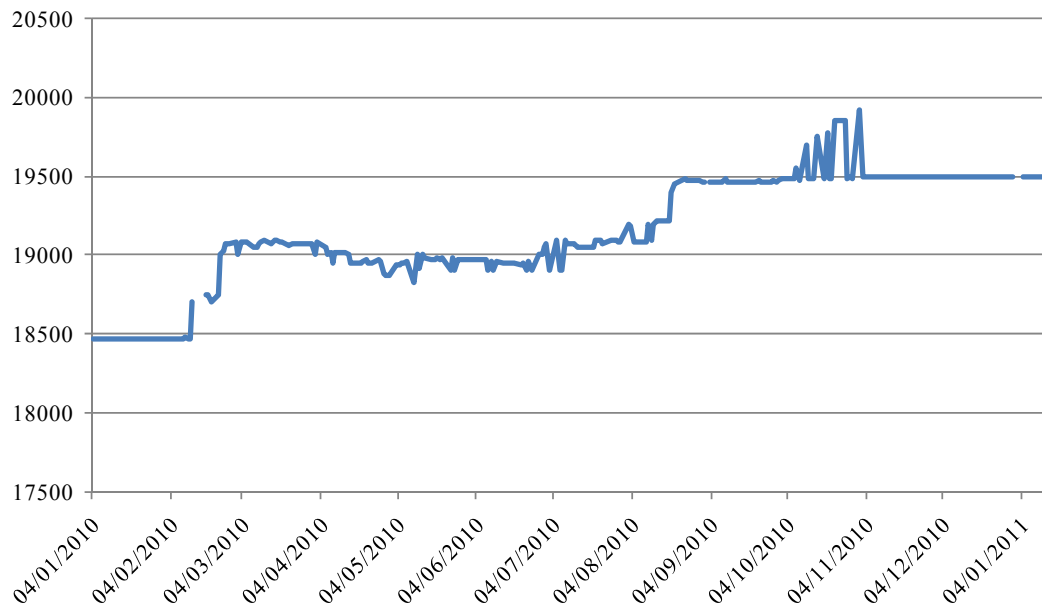
Tình hình kinh tế thế giới năm 2009 vẫn ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế sau năm 2008, nền kinh tế Việt Nam cũng chịu nhiều tác động. Điều này dẫn đến thị trường xuất khẩu bị thu hẹp do nhu cầu nhập khẩu và khả năng thanh toán sụt giảm. Qua năm 2010, lượng gạo xuất khẩu năm 2010 đạt 6,88 triệu tấn, kim ngạch 3,23 tỉ đô la Mỹ, tăng 15,4% về lượng và 21,2% về giá trị so với năm 2009. Con số tăng trưởng của cả năm khá khả quan tuy nhiên giá gạo xuất khẩu đã biến động nhiều trong năm, chạm đáy vào khoảng tháng 8/2010, có lúc giảm đến 300USD/tấn. Nhưng ngay trong cùng thời điểm, giá lúa và gạo nguyên liệu tăng mạnh. Sự đảo ngược nhanh chóng của thị trường đã làm cho nhiều doanh nghiệp trở tay không kịp. Diễn biến thị trường gạo khó dự đoán do vậy đây là một trong những rủi ro đối với ngành lương thực nói chung và các doanh nghiệp xuất khẩu gạo nói riêng.

Đối với ngành thủy sản, tình hình kinh tế bất ổn cũng ảnh hưởng ít nhiều đến nhu cầu và sản lượng tiêu thụ của các nước nhập khẩu.

Trong năm 2009, tốc độ sụt giảm của nền kinh tế dần chững lại. Sự phát triển lạc quan của nền kinh tế trong giai đoạn cuối năm 2009 và cả năm 2010 có tác động tích cực đến các Công ty bao gồm các Công ty hoạt động trong ngành lương thực, thực phẩm.

Tuy nhiên, gắn liền với những cơ hội là sự cạnh tranh ngày càng cao giữa các doanh nghiệp trong ngành. Chỉ có những Công ty hoạt động hiệu quả, có định hướng chiến lược kinh doanh đúng đắn mới có thể tồn tại và phát triển. Vì vậy có thể nhận định rằng rủi ro về kinh tế cũng là một rủi ro lớn đối với hoạt động của Công ty.

Ngoài rủi ro về sự phát triển của nền kinh tế, rủi ro về tỷ giá cũng ảnh hưởng đáng kể. Do Công ty là đơn vị kinh doanh xuất khẩu nên yếu tố tỷ giá có ảnh hưởng lớn đến doanh số và lợi nhuận của Công ty. Khi tỷ giá biến động tăng thì doanh số của Công ty và lợi nhuận bị tác động theo và ngược lại Doanh thu của Công ty chủ yếu là doanh thu từ xuất khẩu, đồng thời trong thời gian qua, yếu tố tỷ giá tác động đều làm tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.

Hình 1: Diễn biến tỷ giá USD/VND từ ngày 04/01/2010 – 04/1/2011

Nguồn: Reuters

2. Rủi ro về kinh doanh

Rủi ro điển hình về ngành kinh doanh lương thực thực phẩm như: Ngành xuất khẩu gạo nói chung chịu nhiều rủi ro đặc thù ngành như thu hoạch theo mùa vụ, ảnh hưởng của thời tiết lên chất lượng sản phẩm; Bên cạnh đó, rủi ro về nguồn nguyên liệu và thị trường đối với ngành thủy sản như nếu việc quy hoạch nuôi trồng thủy sản không phù hợp sẽ dẫn đến môi trường tự nhiên bị ô nhiễm, làm tăng khả năng dịch bệnh ở cá và có thể gây thiệt hại cho những người nuôi cá, làm biến động nguồn nguyên liệu cho Công ty. Ngoài ra cạnh tranh trong việc thu mua nguyên liệu và công nghệ nuôi cá cũng sẽ ảnh hưởng đến nguồn nguyên liệu của Công ty. Mặt khác rủi ro trong hoạt động xuất khẩu hàng hóa thường gặp khó khăn trong việc thuê tàu nên dẫn đến giao hàng chậm trễ đã ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm, tăng chi phí kho hàng trong khi chờ tàu tại Cảng, ảnh hưởng đến uy tín Công ty.

Ngoài ra, xuất khẩu gạo sẽ là ngành nghề kinh doanh có điều kiện, chịu chi phối bởi chính sách điều hành xuất khẩu gạo của Chính phủ. Tuy có những chuyển biến tích cực trong chính sách Nhà nước trong thời gian qua, cũng không thể phủ nhận mức ổn định về mặt chính sách kinh tế hiện nay của Việt Nam là chưa cao. Có nhiều vấn đề khó khăn cần phải được tháo gỡ cùng lúc, cộng với hậu quả nặng nề từ cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã đặt không ít áp lực lên các nhà làm chính sách nói chung và chính sách phát triển cho doanh nghiệp nói riêng.

Do vậy, những tác động từ những yếu tố trên có thể sẽ ảnh hưởng đến kế hoạch và kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty.

3. Rủi ro luật pháp

Công ty chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần từ tháng 7/2007, hoạt động của Docimexco chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, và sau khi niêm yết trên thị trường chứng khoán sẽ chịu sự điều chỉnh của luật chứng khoán và thị trường chứng khoán. Vì vậy, bất kỳ sự thay đổi về chính sách sẽ ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động quản trị, kinh doanh doanh nghiệp và ảnh hưởng đến giá cổ phiếu trên thị trường.

4. Rủi ro khác

Các rủi ro khác là những rủi ro bất khả kháng không thể lường trước được như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn, chiến tranh..., nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại đáng kể về tài sản, con người do đó không tránh khỏi ảnh hưởng trực tiếp hoặc gián tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

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

1. Tổ chức niêm yết - CÔNG TY CỔ PHẦN DOCIMEXCO

Ông Phạm Văn Được	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Lê Trường Sơn	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông Hà Xuân Long	Chức vụ: Kế toán trưởng
Ông Trang Hữu Nghĩa	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 với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

2. Tổ chức tư vấn - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

Ông Tô Hải	Chức vụ: Tổng Giám đốc
------------	------------------------

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết do Công ty Cổ phần chứng khoán Bản Việt tham gia lập trên cơ sở hợp đồng tư vấn với Công ty Cổ phần Docimexco. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và 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 Docimexco cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	Công ty cổ phần Docimexco
Tổ chức niêm yết	Công ty cổ phần Docimexco
VCSC	Công ty cổ phần chứng khoán Bản Việt
Đơn vị tư vấn	Công ty cổ phần chứng khoán Bản Việt
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước
SGDCK	Sở giao dịch chứng khoán
Tp.HCM	Thành phố Hồ Chí Minh
HĐQT	Hội đồng quản trị
Docimexco	Công ty cổ phần Docimexco
UBND	Ủy Ban Nhân Dân
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
CNDKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
USDA	Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ
FAO	Tổ chức lương thực và Nông nghiệp Liên Hiệp quốc
NN & PTNT	Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
ĐBSCL	Đồng bằng sông Cửu Long
HHLTVN	Hiệp hội lương thực Việt Nam
XNK	Xuất nhập khẩu
QSDĐ	Quyền sử dụng đất
QSDN	Quyền sử dụng nhà

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT**1. Giới thiệu chung về tổ chức niêm yết**

- Tên gọi doanh nghiệp : **CÔNG TY CỔ PHẦN DOCIMEXCO**
- Tên giao dịch đối ngoại: **DONG THAP TRADING CORPORATION**
- Tên viết tắt : DOCIMEXCO
- Logo :



- Địa chỉ công ty : 89 Nguyễn Huệ, phường 1, Tp Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
- Điện thoại : (84-67) 3852511 Fax: (84-67) 3851250
- Website : www.docimexco.com
- Email : docimexco@docimexco.com
- Vốn điều lệ : 132.000.000.000 (Một trăm ba mươi hai tỷ) đồng
- Ngành nghề kinh doanh:
 - ✓ Bách hoá vải sợi, điện máy, xe đạp, xe máy, vật liệu xây dựng, chất đốt, nông sản thực phẩm, lương thực, xuất khẩu lương thực, nông sản, thực phẩm, chế biến đông lạnh được Nhà nước cho phép. Nhập khẩu vật tư nguyên liệu phục vụ sản xuất nông nghiệp, chế biến hàng xuất khẩu và một số hàng tiêu dùng thiết yếu được Nhà nước cho phép. Kinh doanh rượu, bia, nước giải khát; Nhập khẩu hàng nông, lâm, hải sản phục vụ sản xuất chế biến để tiêu thụ trong nước và xuất khẩu. Kinh doanh mặt hàng gỗ tròn và gỗ xẻ các loại; Kinh doanh hàng thủy sản. Sản xuất và kinh doanh thức ăn gia súc. Nuôi cá (nước mặn, nước ngọt, nước lợ).
 - ✓ Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản; Khai thác cát, đá, đất; Xây dựng công trình, hạng mục công trình; San lấp mặt bằng; Kinh doanh bất động sản với quyền sở hữu hoặc đi thuê; Đầu tư xây dựng và kinh doanh hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp; Đầu tư xây dựng kinh doanh khai thác và quản lý chợ; Mua bán xuất nhập khẩu phân bón các loại; Kinh doanh thuốc thú y thủy sản. Bán buôn, bán lẻ thức ăn và nguyên liệu làm thức ăn cho gia súc, gia cầm và thủy sản;
 - ✓ Mua bán, xuất nhập khẩu hóa chất không nằm trong danh mục cấm của nhà nước; Sản xuất sản phẩm từ plastic; in bao bì các loại; Tái chế phế liệu phi kim loại; mua bán phế liệu; phế thải kim loại; phi kim loại. Mua bán phôi thép, phôi sắt. Mua bán, sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy;

2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần DOCIMEXCO tiền thân là doanh nghiệp Nhà nước – Công ty Thương nghiệp xuất nhập khẩu tổng hợp Đồng Tháp.

Công ty Thương nghiệp xuất nhập khẩu tổng hợp Đồng Tháp được thành lập trên cơ sở sáp nhập từ 04 Công ty Nhà nước cũ vào năm 1992.

Sau khi được Ủy ban nhân dân Tỉnh Đồng Tháp phê duyệt phương án cổ phần hóa và chuyển Công ty Nhà nước thành Công ty cổ phần Docimexco theo Quyết định số 04/QĐ-UBND-TL ngày 12/1/2007.

Ngày 29/06/2007, Đại hội đồng cổ đông thành lập của Công ty cổ phần Docimexco được tổ chức và Công ty cổ phần Docimexco chính thức đi vào hoạt động kể từ ngày 07/07/2007 theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5103000075 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp ngày 06/07/2007, giấy CNĐKKD được thay đổi lần thứ 2 ngày 10/12/2007, thay đổi lần thứ 3 ngày 16/6/2008, thay đổi lần thứ 4 ngày 9/2/2009, thay đổi lần thứ 5 ngày 5/11/2009.

Gần 3 năm kể từ khi Công ty được chuyển thành công ty cổ phần, Công ty đã có những bước phát triển vượt bậc như cải cách bộ máy quản lý công ty, phát triển sản phẩm mới, đa dạng hóa ngành nghề. Hiện Công ty có 4 chi nhánh và 4 công ty con chuyên kinh doanh các sản phẩm khác nhau như:

- Tháng 01/2008: Công ty mua lại Công ty Dịch vụ phát triển Nông nghiệp Đồng Tháp chuyển đổi thành Công ty TNHH một thành viên Dasco và Docimexco nắm giữ 100% vốn điều lệ công ty.
- Tháng 11/2008: Công ty tiếp tục mua hết 60% vốn cổ phần còn lại tại Công ty Tín Thành và Docimexco nắm giữ 100% vốn điều lệ. Công ty tiến hành chuyển Công ty Tín Thành trở thành Công ty TNHH một thành viên Docifarm;
- Tháng 12/2008: Công ty cùng góp vốn với Công ty Hoàn Mỹ thành lập Công ty TNHH Domyfeed chuyên sản xuất thức ăn thủy sản, với vốn điều lệ ban đầu là 45 tỷ đồng. Đến nay, đã kết nạp thêm thành viên mới là Công ty cổ phần Lương Thực – Thực phẩm Vĩnh Long (Vinhlongfood) và tăng vốn điều lệ lên 60 tỷ đồng, với cơ cấu góp vốn hiện nay Công ty chiếm 51% vốn điều lệ;
- Tháng 02/2010: Công ty cùng góp vốn với Công ty cổ phần Hoàn Mỹ, Công ty cổ phần đầu tư phát triển Nguyễn Kim thành lập Công ty cổ phần Tam Nông chuyên kinh doanh mặt hàng gạo cao cấp;
- Chi nhánh Docifish chuyên kinh doanh xuất khẩu các mặt hàng cá tra, cá basa;
- Chi nhánh Docifood chuyên kinh doanh xuất khẩu các mặt hàng gạo;
- Chi nhánh Dociland chuyên quản lý KCN Sông Hậu, xây dựng các công trình dân dụng công nghiệp và kinh doanh bất động sản.

- Chi nhánh Docitrade chuyên kinh doanh xuất nhập khẩu các mặt hàng phân bón, thuốc trừ sâu, thuốc bảo vệ thực vật. Hiện nay, chi nhánh này đã chuyển dần hoạt động sang Công ty TNHH Một thành viên dịch vụ phát triển nông nghiệp Đồng Tháp (DASCO) quản lý nhằm hạn chế chi phí quản lý.
- Ngoài ra, 3 Công ty con cũng chuyên về nguồn cung cấp các mặt hàng phân bón, thuốc trừ sâu, vùng nuôi trồng thủy sản và nhà máy chế biến thức ăn thủy sản. Công ty thực hiện chiến lược mua lại các công ty con nêu trên nhằm mở rộng ngành nghề kinh doanh, nhưng quan trọng hơn hết là thực hiện quy trình sản xuất khép kín từ khâu chế biến thức ăn – khâu nuôi thủy sản – chế biến ra thành phẩm. Việc này đảm bảo chất lượng từ đầu vào đến đầu ra của sản phẩm.

Docimexco tiền thân là doanh nghiệp Nhà nước nên đã phát triển nhiều năm tại tỉnh Đồng Tháp, thuộc vùng trung tâm của đồng bằng sông Cửu Long. Sông Cửu Long là con sông dài thứ 10 trên thế giới, với lưu vực rộng lớn và nguồn nước dồi dào nên ĐBSCL là nơi tập trung lượng lúa gạo lớn nhất cả nước. Từ khi Việt Nam thực hiện chính sách đổi mới, Docimexco đã phát triển đáng kể và trở thành Công ty hàng đầu trong khu vực về kinh doanh và xuất khẩu gạo. Công ty cổ phần hóa gần 3 năm (tháng 7/2007) nhưng đã có những bước phát triển và mở rộng mạnh mẽ thông qua việc mua lại một số các công ty con.

Sau 20 năm hoạt động, với sự nỗ lực phát triển và nhiều năm kinh nghiệm của ban lãnh đạo, Công ty đã không ngừng phát triển và luôn đạt được những thành tích đáng kể như:

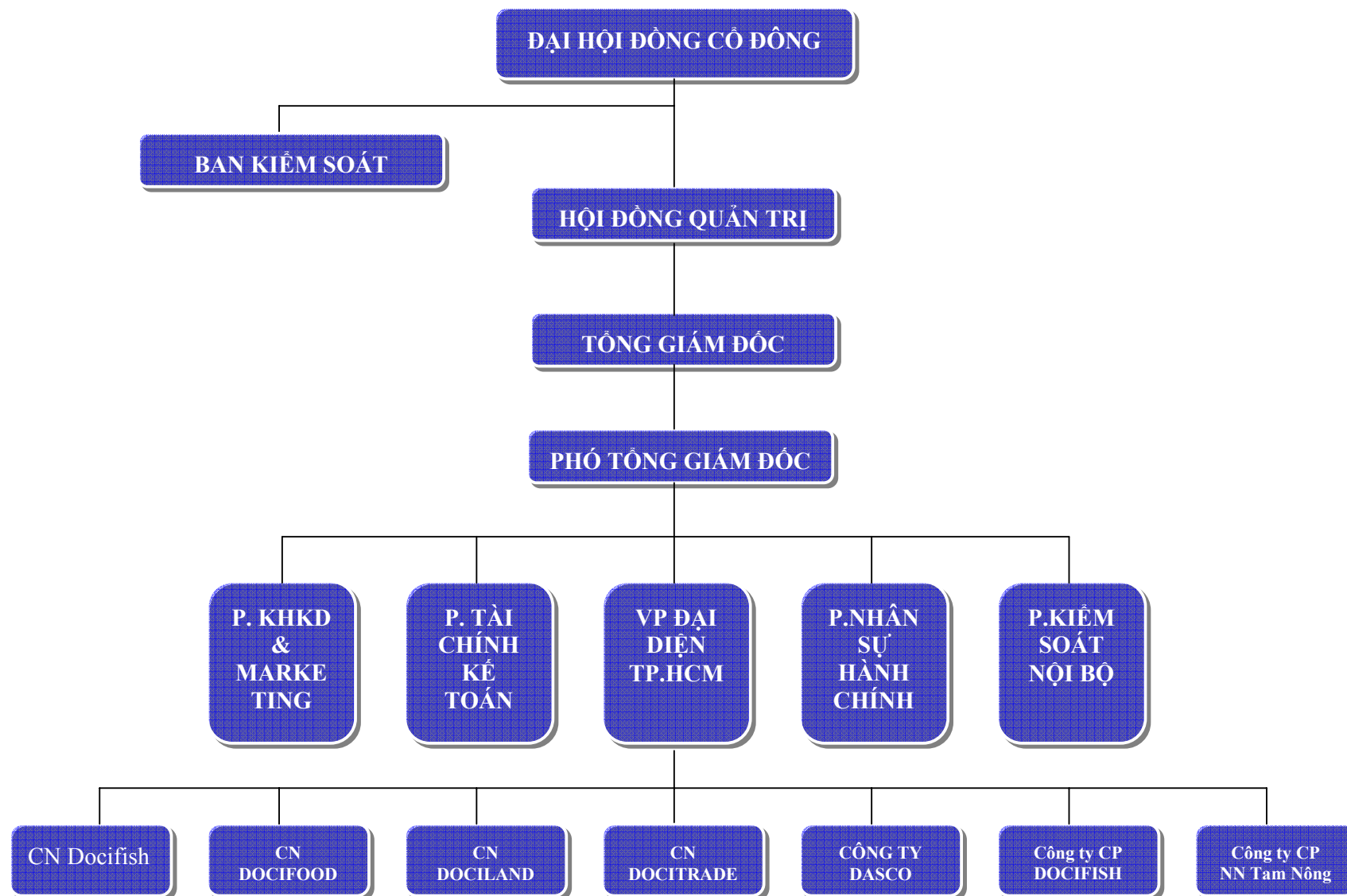
- Năm 2003 – 2004 nhận bằng khen của Bộ thương mại về thành tích xuất khẩu, tỷ lệ tăng trưởng hơn 20%/năm và thu hút lượng lớn nguồn lao động;
- Năm 2003 nhận cờ thi đua xuất sắc của Thủ tướng Chính phủ;
- Năm 2005 nhận cờ thi đua xuất sắc của Thủ tướng Chính phủ. Đồng thời, Chủ tịch nước tặng Huân chương lao động hạng ba;
- Từ năm 2004 – 2007 Công ty được Bộ Thương mại xét chọn là doanh nghiệp xuất khẩu uy tín;
- Năm 2005 Docimexco đạt các thành tích như đạt cúp vàng thương hiệu Việt, Sao Vàng Đất Việt. Ngoài ra, Công ty còn nhận Chứng nhận ISO 9001:2000, Chứng nhận HACPP, chứng nhận BRC, chứng nhận đạt code EU – chứng nhận này đảm bảo hàng hóa của Docifish được nhập khẩu vào thị trường Châu Âu;
- Từ năm 2003 – 2008 , Công ty liên tục được nhận bằng khen và cờ thi đua của UBND tỉnh Đồng Tháp;

- Công ty được Diễn đàn hợp tác kinh tế đồng bằng Sông Cửu Long An Giang năm 2009 vinh danh Docimexco đã có nhiều đóng góp vào việc phát triển nguồn nhân lực đồng bằng sông Cửu Long thời kỳ hội nhập;
- Hội Sở hữu trí tuệ Việt Nam bình chọn Docimexco là nhãn hiệu cạnh tranh-nổi tiếng Việt Nam lần thứ IV năm 2009.

3. Quá trình tăng vốn

Năm phát hành	Các lần tăng vốn	VĐL tăng thêm (Đồng)	Vốn điều lệ lũy kế (đồng)	Hình thức tăng vốn
2007	Vốn điều lệ ban đầu	-	88.700.000.000	Vốn điều lệ ban đầu
2009	Vốn điều lệ	35.480.000.000	124.180.000.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho cổ đông hiện hữu
2009	Vốn điều lệ	7.820.000.000	132.000.000.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông chiến lược

*Nguồn: Docimexco***4. Cơ cấu tổ chức của Công ty**



5. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là bao gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty. Đại hội đồng Cổ đông có quyền bầu, bãi nhiệm thành viên Hội đồng Quản trị, thành viên Ban kiểm soát. Đại hội đồng Cổ đông có quyền xem xét và xử lý các vi phạm của Hội đồng Quản trị, Ban kiểm soát gây thiệt hại cho Công ty và cổ đông Công ty, quyết định tổ chức lại và giải thể công ty và thông qua định hướng phát triển của Công ty.

Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý công ty gồm 7 (bảy) thành viên do Đại hội đồng Cổ đông bầu hoặc miễn nhiệm. Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Danh sách Hội đồng quản trị hiện tại như sau (xem chi tiết phần IV, mục 22):

- | | |
|---------------------------|--------------------------|
| • Ông Phạm Văn Được | <i>Chủ tịch HĐQT</i> |
| • Ông Phạm Văn Phát | <i>Phó Chủ tịch HĐQT</i> |
| • Ông Phạm Văn Dũng | <i>Thành viên HĐQT</i> |
| • Ông Lưu Nguyễn Anh Tuấn | <i>Thành viên HĐQT</i> |
| • Ông Lê Trường Sơn | <i>Thành viên HĐQT</i> |
| • Ông Lê Ngọc Đăng | <i>Thành viên HĐQT</i> |
| • Ông Anthony Nguyễn | <i>Thành viên HĐQT</i> |

Ban kiểm soát

Ban kiểm soát bao gồm 3 (ba) thành viên, do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban giám đốc. Danh sách Ban kiểm soát hiện tại như sau (Xem chi tiết phần IV, mục 4.22):

- | | |
|-----------------------|-----------------------|
| • Ông Trang Hữu Nghĩa | <i>Trưởng BKS</i> |
| • Bà Nguyễn Thị Dung | <i>Thành viên BKS</i> |
| • Ông Đinh Thiện Hiền | <i>Thành viên BKS</i> |

Ban điều hành

Ban giám đốc Công ty bao gồm 1 Tổng Giám đốc, 1 Phó Giám đốc và 8 giám đốc các phòng ban. Tổng giám đốc được Hội đồng quản trị ủy quyền, là người đại diện theo pháp luật của Công ty, điều hành mọi hoạt động hàng ngày của Công ty và trách nhiệm trước

HDQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Danh sách Ban Tổng giám đốc hiện tại như sau (Xem chi tiết phần IV, mục 4.22):

- Ông Lê Trường Sơn *Tổng giám đốc*
- Ông Phạm Văn Dũng *Phó Tổng giám đốc*

Nhiệm vụ chức năng các phòng ban

Phòng kinh doanh và marketing:

- Làm đầu mối trong việc phối hợp giữa các Phòng, đơn vị trực thuộc để triển khai thực hiện một chính sách kinh doanh cụ thể, phát triển một sản phẩm - dịch vụ mới.
- Thu thập, phân tích, tổng hợp thông tin thị trường;
- Tổ chức triển khai và thực hiện kế hoạch cho phòng theo chức năng và nhiệm vụ được giao; Mở rộng và khai thác nguồn khách hàng. Lập kế hoạch kinh doanh của phòng; Tư vấn, đề xuất chính sách phát triển thị trường, phát triển sản phẩm mới theo yêu cầu thị trường;
- Tổng hợp, phân tích và lập báo cáo tình hình hoạt động và tình hình kinh doanh tháng, quý, 6 tháng, cả năm và theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc Công ty. Lập các báo cáo về tình hình hoạt động và kinh doanh theo yêu cầu của cấp trên;
- Về hợp đồng: Đàm phán trực tiếp với khách hàng để mua và bán hàng, thương thảo với khách hàng trong việc ký kết hợp đồng có lợi và đem lại hiệu quả cao nhất cho Cty;
- Về quản lý hàng hóa tồn kho: kiểm tra tồn kho các đơn vị trực thuộc trên thực tế để phân tích diễn biến hàng hóa tồn kho có lợi hay không, đưa ra đề xuất TGD về mức tồn kho của các đơn vị hàng tháng;
- Về quản lý việc mua hàng của các đơn vị trực thuộc.
- Về quản lý việc bán hàng của các đơn vị trực thuộc.
- Lập kế hoạch, chiến lược Marketing ngắn và dài hạn và triển khai việc thực hiện.
- Xây dựng và triển khai thực hiện các chương trình khuyến mãi nhằm đảm bảo chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh.
- Xây dựng và triển khai thực hiện các chương trình, sự kiện quảng bá công ty và thương hiệu của công ty.
- Xây dựng và triển khai nghiên cứu thị trường, khách hàng, đối thủ cạnh tranh để đề xuất những giải pháp chiến lược nhằm duy trì và nâng cao sức mạnh kinh doanh của công ty.
- Xây dựng và quản lý ngân sách Marketing.

- Xác định mục tiêu Công ty và lập kế hoạch chiến lược để đạt được mục tiêu trong ngắn hạn, trung hạn và dài hạn.
- Đánh giá việc thực hiện kế hoạch của các Phòng, ban, chi nhánh và đơn vị trực thuộc nhằm bảo đảm hoàn thành các mục tiêu chiến lược đã đề ra.
- Đưa ra các giải pháp chiến lược về sản phẩm, khách hàng, nhân sự, tài chính
- Phân tích cạnh tranh, phòng chống rủi ro.

**Phòng tài chính kế toán**

- Xây dựng và thực hiện các kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn;
- Thực hiện những công việc về nghiệp vụ chuyên môn tài chính kế toán theo đúng qui định của Nhà nước về chuẩn mực kế toán, nguyên tắc kế toán
- Thực hiện công tác tổng hợp, báo cáo về hoạt động tài chính theo chế độ kế toán hiện hành. Bảo quản, lưu trữ các chứng từ kế toán theo qui định;
- Tham mưu cho Tổng Giám đốc Công ty trong công tác quản lý, sử dụng vốn (tài sản, nguyên vật liệu, nguồn vốn, chi phí sản xuất kinh doanh).
- Chủ trì xây dựng, chỉnh sửa, bổ sung qui chế quản lý tài chính, quy chế thanh toán chi phí, hoa hồng cho người môi giới,
- Thu thập và xử lý thông tin có liên quan đến nghiệp vụ kinh tế tài chính phát sinh trong Công ty.
- Đảm bảo nguồn vốn cho các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Thu hồi vốn nhanh chóng tránh tình trạng bị khách hàng chiếm dụng vốn.
- Quản lý, theo dõi nguồn vốn của Công ty trong các liên doanh, công trình.
- Giữ bí mật về số liệu kế toán - tài chính và bí mật kinh doanh của công ty
- Hướng dẫn chế độ kế toán, phổ biến các văn bản của Nhà nước về quản lý tài chính, tổ chức thực hiện việc kiểm tra tài chính đối với các đơn vị;
- Phối hợp với các đơn vị liên quan tổ chức quản lý thực hiện có hiệu quả và tiết kiệm nguồn lực tài chính, tài sản của Công ty;
- Thực hiện một số chức năng khác khi được Tổng Giám đốc giao.

**Phòng hành chính – nhân sự**

- Về tổ chức nhân sự:

+Thực hiện công tác tuyển dụng, tham mưu việc bố trí sắp xếp nhân sự phù hợp với mô hình kinh doanh từng thời kỳ.

+Tham mưu cho Tổng Giám đốc trong quá trình đề xuất các chế độ thi đua khen thưởng, kỷ luật và nâng bậc lương đối với cán bộ, nhân viên của Công ty.

+Thực hiện các chế độ, chính sách đối với người lao động.

○ **Về những qui định, qui trình, văn bản nội bộ:**

+Làm đầu mối tổng hợp, tham mưu TGD ban hành những qui định, qui trình hoạt động của từng Phòng chức năng và đơn vị trực thuộc (có thể tham mưu sửa đổi, bổ sung một số qui định, qui trình khi thấy cần thiết để đáp ứng mọi hoạt động).

+Làm đầu mối tập trung trong việc ban hành các văn bản mang tính chỉ đạo, chỉ thị, quyết định ... của TGD.

○ **Về lĩnh vực pháp lý có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:**

+Tham khảo tất cả các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động kinh doanh của Cty, hàng tuần có báo cáo cụ thể trình TGD để việc định hướng kinh doanh phù hợp pháp luật.

+Phổ biến đến các phòng chức năng và đơn vị trực thuộc những văn bản mới ban hành có liên quan đến lĩnh vực mà Phòng chức năng đó quản lý.

○ **Về hành chính:**

+Quản lý hồ sơ, tài liệu toàn Cty.

+Quản lý tài sản tại VP Cty.

+Điều động, bố trí lái xe theo yêu cầu công tác.

+Công tác bảo vệ, tạp vụ tại Văn phòng Cty.

○ **Công tác tổ chức các sự kiện trong Công ty**

○ **Phối hợp chặt chẽ với Ban chấp hành công đoàn, Đảng ủy Công ty để thực hiện các nhiệm vụ của chính trị Công ty.**



Phòng kiểm soát nội bộ

○ Lập báo cáo kiểm soát những mặt cần khắc phục và kiểm tra giám sát việc thực hiện khắc phục của các phòng ban, các Chi nhánh trực thuộc Công ty như trong báo cáo đã nêu ra. – Chịu trách nhiệm trước Hội Đồng quản trị, Tổng Giám đốc công ty.

○ Kiểm tra, kiểm soát hoạt động nghiệp vụ của các phòng ban, các Chi nhánh trực thuộc Công ty nhằm phát hiện những thiếu sót, đề xuất ý kiến chấn chỉnh kịp thời góp phần phòng ngừa rủi ro cũng như đảm bảo tính hợp pháp trong hoạt động kinh doanh, tuân thủ các quy chế, quy định của Công ty. – Lập kế hoạch kiểm toán. Xây dựng các mục tiêu kiểm toán và phạm vi kiểm toán.

○ Đưa ra những ý kiến nhằm cải tiến và nâng cao hiệu quả trong hoạt động kinh doanh của các phòng ban, các Chi nhánh trực thuộc Công ty. – Tổ chức các cuộc kiểm toán định kỳ.

○ Đảm bảo an toàn về mặt pháp lý cũng như lợi ích của Công ty trong giao dịch với các đối tác. Soạn thảo các hợp đồng có liên quan. – Đề xuất cho Hội đồng

quản trị, Tổng Giám đốc Công ty ban hành, sửa đổi, bổ sung hệ thống các qui định, quy chế công ty.

 Văn phòng đại diện Tp.HCM

- Có chức năng tham mưu, giúp việc cho Ban Tổng giám đốc trong công tác tiếp thị, mở rộng kinh doanh xuất nhập khẩu, trực tiếp đàm phán giao dịch với khách hàng về hoạt động xuất nhập khẩu hàng hoá.
- Kết hợp với phòng kế hoạch & Marketing, các chi nhánh Công ty tổ chức, liên hệ với các cơ quan liên quan tại thành phố Hồ Chí Minh trong công tác giao nhận hàng xuất khẩu và tiếp nhận vật tư hàng hoá nhập khẩu của công ty.
- Phối hợp Phòng KHKD&Marketing thực hiện công tác marketing.
- Làm đầu mối giao dịch trong việc phối hợp với các Phòng chức năng nghiệp vụ của Công ty và các đơn vị trực thuộc thực hiện nhiệm vụ do TGD ủy quyền trên địa bàn Thành phố Hồ Chí Minh.

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

a. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại ngày 15/11/2010:

STT	Cổ đông lớn	Số ĐKKD /Số CMND	Địa chỉ	Số cổ phần (cp)	Tỷ lệ nắm giữ/ VĐL(%)
1	UBND tỉnh Đồng Tháp		Số 12, đường 30/4, phường 1, TP Cao Lãnh, Đồng Tháp	2.675.960	20,27%
2	Công ty cổ phần Nguyễn Kim	4103006162	Số 1-5 Trần Hưng Đạo, P. Nguyễn Thái Bình, Q1, TP HCM	6.381.387	48,34%

b. Danh sách cổ đông sáng lập và tỷ lệ nắm giữ:

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5103000075 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp lần đầu ngày 06/7/2007 và thay đổi lần 5 ngày 05/11/2009
Danh sách cổ đông sáng lập của Công ty cổ phần Docimexco như sau:

STT	Cổ đông sáng lập	Số cổ phần (cp)	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ nắm giữ/VĐL (%)
1	UBND tỉnh Đồng Tháp <i>Người đại diện: Ông Phạm Văn Được</i>	2.675.960	26.759.600.000	20,27%
2	Ông Phạm Văn Phát	787.342	7.873.420.000	5,96%

3	Ông Lưu Nguyễn Anh Tuấn	787.342	7.873.420.000	5,96%
	Tổng cộng	4.250.644	42.506.440.000	32,19%

- Dựa theo Quyết định số 13/QĐ-UBND-TCCB ngày 15/01/2007 của UBND tỉnh Đồng Tháp về việc cử người đại diện phần vốn nhà nước tại Công ty cổ phần Docimexco.
- Căn cứ vào NQĐHĐCĐ thường niên ngày 26/3/2010, thống nhất cho phép ông Lưu Nguyễn Anh Tuấn và ông Phạm Văn Phát được chuyển nhượng số cổ phần của mình cho Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Nguyễn Kim. Như vậy, toàn bộ số cổ phần của Ông Lưu Nguyễn Anh Tuấn và Ông Phạm Văn Phát đã chuyển cho Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim vào ngày 16/4/2010 tương đương là 1.574.684 cổ phần.
- Theo quy định tại Khoản 5, Điều 84 của Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2005, cổ đông sáng lập của Công ty bị hạn chế chuyển nhượng cổ phần đối với cổ phần phổ thông đang sở hữu trong thời hạn 3 năm kể từ ngày Công ty được đăng ký kinh doanh lần đầu (tức ngày 6/7/2007). Tính đến thời điểm hiện tại, toàn bộ số cổ phần do cổ đông sáng lập của Công ty Cổ phần Docimexco nắm giữ đã được chuyển nhượng tự do.

c. Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm 10/1/2011 như sau:

	Đối tượng	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần (cp)	Số cổ phần nắm giữ (cp)	Tỷ trọng (%)
A	Cổ đông Nhà nước	1	2.675.960	26.759.600.000	20,27%
C	Cổ đông nội bộ	6	62.800	628.000.000	0,48%
	Hội đồng quản trị	2	20.360	203.600.000	0,15%
	Ban giám đốc	-	-	-	-
	Ban Kiểm soát	3	20.260	202.600.000	0,15%
	Kế toán trưởng	1	22.180	221.800.000	0,17%
B	Cổ đông trong công ty	232	642.243	6.422.430.000	4,87%
	Cán bộ công nhân viên	232	642.243	6.422.430.000	4,87%
C	Cổ đông ngoài Công ty	153	9.818.997	98.189.970.000	74,39%
	Cá nhân	143	2.766.810	27.668.100.000	20,96%
	Tổ chức	10	7.052.187	70.521.870.000	53,43%
	Tổng cộng	392	13.200.000	132.000.000.000	100,00%

Nguồn: CTCP Docimexco

7. Danh sách những công ty mẹ, 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 cổ phần chi phối đối với tổ chức đăng ký niêm yết.

7.1 Danh sách những công ty con của Công ty:

Stt	Tên Công ty	Số CNĐKKD	Vốn điều lệ (đồng)	Tỷ lệ nắm giữ (%)
1	Công ty TNHH một thành viên Dịch vụ phát triển nông nghiệp Đồng Tháp (Dasco)	1400294469	10.080.000.000	100%
2	Công ty cổ phần Tam Nông	1401188495	10.000.000.000	51%
3	Công ty cổ phần Docifish	1401300820	99.228.900.000	73,84%

a. Công ty TNHH một thành viên Dịch vụ phát triển nông nghiệp Đồng Tháp (Dasco)

Công ty Dasco tiền thân là doanh nghiệp Nhà nước với tên là Công ty Dịch vụ phát triển nông nghiệp Đồng Tháp. Đến cuối tháng 12/2009 được Công ty cổ phần Docimexco mua lại 100% vốn điều lệ và chuyển thành Công ty TNHH một thành viên Dịch vụ phát triển nông nghiệp Đồng Tháp.

Tên đầy đủ: **Công ty TNHH một thành viên Dịch vụ phát triển nông nghiệp Đồng Tháp**

Tên tiếng Anh: Dong Thap Agricultural Service Company Limited

Tên viết tắt: DASCO

Nhân sự: 87 người

Trụ sở chính: 252- Đường Nguyễn Huệ, Phường 1, Thành phố Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp.

Điện thoại: 067.3877939 /067.3875879

Fax: 067.3873979 /067.3875089

Email: dasco@docimexco.com

Hoạt động kinh doanh chính:

- Công ty chuyên sản xuất và kinh doanh các loại phân bón, thuốc trừ sâu, thuốc bảo vệ thực vật;
- Kinh doanh giống cây trồng, vật nuôi, thức ăn chăn nuôi, phân bón. Mua bán hóa chất dùng trong nông nghiệp (Thuốc trừ bệnh, thuốc trừ cỏ, thuốc diệt chuột, chất kích thích tăng trưởng cây trồng);
- Trồng lúa, cây lương thực, cây ăn quả, rau, đậu. Mua bán thuốc thú y, nông sản, lương thực, thực phẩm và sữa. Mua bán sắt, thép, nứa, gỗ cây và gỗ chế biến; kinh doanh mua bán máy móc thiết bị, phụ tùng thay thế cho nông nghiệp.

Bảng kết quả kinh doanh năm 2008, 2009 và 2010

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Doanh thu thuần	291.484	178.545	168.222
Lợi nhuận trước thuế	1.015	4.114	15.306

Nguồn: BCTC năm 2008, 2009 và 2010 của Dasco

b. Công ty cổ phần Docifish

Ngày 27/9/2010 Công ty góp vốn thành lập Công ty TNHH Docifish, chuyên sản xuất chế biến thủy sản, với vốn điều lệ ban đầu là 35 tỷ đồng. Đến ngày 11/11/2010 Phòng đăng ký kinh doanh Sở kế hoạch đầu tư tỉnh Đồng Tháp đã cấp giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp thay đổi sáp nhập các Công ty TNHH Domyfeed và Công ty TNHH một thành viên Docifarm vào Công ty TNHH Docifish. Đến ngày 31/12/2010 Công ty TNHH Docifish tiến hành cổ phần hóa chuyển đổi loại hình doanh nghiệp thành Công ty cổ phần Docifish. Vốn điều lệ là 99.228.900.000 đồng, trong đó Docimexco chiếm 73,84%.

Tên đầy đủ: **Công ty cổ phần Docifish**

Tên tiếng Anh: Docifish Corporation

Nhân sự: 1.250 người

Trụ sở chính: Khu C, Khu công nghiệp SaĐéc, xã Tân Khánh Đông, TX SaĐéc, Đồng Tháp

Hoạt động kinh doanh chính:

- Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản. Kinh doanh hàng thủy sản. Mua bán cá và thủy sản.
- Mua bán, xuất nhập khẩu hóa chất dùng trong chế biến thủy sản (trừ loại sử dụng trong nông nghiệp).
- Kinh doanh thuốc thú y; thuốc thú y thủy sản.
- Bán buôn, bán lẻ thức ăn và nguyên liệu làm thức ăn cho gia súc, gia cầm và thủy sản.
- Bán buôn thóc, ngô và các loại hạt ngũ cốc khác, mua bán gạo.
- Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản.
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa.
- Nuôi trồng thủy sản nước ngọt.

Công ty Docifish là sáp nhập của 2 công ty Docifarm và Domyfeed, nên hoạt động kinh doanh hầu như không đổi so với trước, chỉ thay đổi về hình thức sở hữu.

Docifarm thuê và quản lý khuôn viên nuôi trồng là 40 ha. Tính đến thời điểm hiện tại, Công ty đang khai thác 25 ao nuôi, tổng diện tích mặt nước là 18,4 ha. Chủ yếu là nuôi gia công cho Chi nhánh Docifish, hàng tháng cung cấp khoảng 30% - 40% nhu cầu sản xuất của Chi nhánh Docifish. Hiện đang khai thác thêm 5 ao nuôi, hoàn thành đưa vào sử dụng trong 2010, nâng tổng số ao nuôi sử dụng trong năm 2010 là 29 ao nuôi và sản lượng xuất bán tăng lên 14.000 tấn cá nguyên liệu, đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất của CN Docifish.

Ao nuôi được thực hiện đầy đủ các tiêu chuẩn như Tracepanga, GAP, COC,... để đáp ứng tiêu chuẩn nguồn nguyên liệu đầu vào cho Docifish. Bên cạnh đó, lợi thế vị trí ao nuôi của Docifarm nằm trên vùng đất cồn và trong vùng quy hoạch nên rất thuận lợi về nguồn nước, chất lượng thịt cá, định mức chế biến thấp, tỷ lệ trắng cao đáp ứng nhu cầu của nhà máy.

Domyfeed có ngành nghề kinh doanh chính là sản xuất thức ăn thủy sản phục vụ cho vùng nuôi của Công ty, nhằm khép kín quy trình kinh doanh cho Công ty cổ phần Docimexco từ nuôi trồng – sản xuất thức ăn – chế biến xuất khẩu.

Nhà máy của Domyfeed chính thức đi vào hoạt động từ ngày 01/10/2009, với công suất thiết kế là 60.000 tấn/năm (thực tế công suất này có thể tăng đạt 90.000 tấn/năm). Sản lượng sản phẩm xuất xưởng đầu tiên khoảng 3.000 tấn vào tháng 10/2009. Dự kiến sản phẩm của Domyfeed cung cấp cho Docifarm là khoảng 60%, và bán ra thị trường khoảng 40%.

Lợi thế của Domyfeed là có nguồn nguyên liệu sẵn có. Nguồn nguyên liệu cám gạo chiếm tỷ lệ lớn trong thành phần thức ăn cá được cung cấp bởi nhà máy xay xát gạo thuộc hệ thống các nhà máy của Công ty cổ phần Docimexco nên chất lượng cám đảm bảo, nguồn cung ổn định về giá, số lượng lẫn chất lượng là yếu tố thuận lợi.

Đồng thời, đầu ra của sản phẩm thức ăn cá sẽ ổn định vì được cung cấp cho các ao nuôi thuộc hệ thống của Công ty nên thuận lợi hơn so với các đối thủ cạnh tranh. Đây là một trong những điểm thuận lợi của Docimexco vì sẽ tận dụng được tối đa nguyên vật liệu đầu vào và đầu ra của sản phẩm theo một quy trình khép kín, giá thành sản phẩm cạnh tranh.

Do Công ty cổ phần Docifish mới hoàn thành sáp nhập Docifarm và Domyfeed trong tháng 11/2010 và chuyển thành công ty cổ phần trong tháng 12/2010 nên kết quả kinh doanh sẽ được tính từ 27/9/2010 đến 31/12/2010.

Bảng kết quả kinh doanh năm 2010

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Từ 27/9/2010 đến 31/12/2010
Doanh thu thuần	149.614
Lợi nhuận trước thuế	599

Nguồn: BCTC năm 2010 của Docifish

c. Công ty cổ phần Tam Nông:

- Công ty cổ phần Tam Nông được thành lập tháng 02/2010 trên cơ sở góp vốn của 03 cổ đông sáng lập, cụ thể như sau:

- Công ty cổ phần Docimexco góp 51% vốn điều lệ
- Công ty cổ phần Hoàn Mỹ góp 40% vốn điều lệ
- Công ty cổ phần đầu tư và phát triển Nguyễn Kim góp 9% vốn điều lệ

- Công ty cổ phần Tam Nông được thành lập với sứ mệnh thực hiện theo nhiệm vụ được Văn Phòng Chính Phủ, UBND tỉnh Đồng Tháp và UBND huyện Tam Nông giao phó. Công ty được thành lập là bước đầu tiên trong việc thực hiện nhiệm vụ chung cho Huyện Tam Nông, từng bước góp phần sản xuất nông nghiệp trên địa bàn Huyện theo hướng hiện đại, tạo ra giá trị tăng thêm cho xã hội trên cơ sở vật chất hiện tại. Mặt khác, Công ty cũng đã nhận ra nhiệm vụ then chốt của mình trong việc tạo ra chuỗi giá trị cao cho ngành lúa gạo nói chung.

- Đồng thời, Công ty cổ phần Tam Nông được thành lập trên cơ sở kinh doanh để tạo ra lợi nhuận cho các cổ đông Công ty.

7.2 Danh sách Công ty liên doanh, liên kết:

Không có

7.3 Hoạt động kinh doanh**Các lĩnh vực kinh doanh chính:**

- Bán hoá vải sợi, điện máy, xe đạp, xe máy, vật liệu xây dựng, chất đốt, nông sản thực phẩm, lương thực, xuất khẩu lương thực, nông sản, thực phẩm, chế biến đông lạnh được Nhà nước cho phép.
- Nhập khẩu vật tư nguyên liệu phục vụ sản xuất nông nghiệp, chế biến hàng xuất khẩu và một số hàng tiêu dùng thiết yếu được Nhà nước cho phép.
- Kinh doanh rượu, bia, nước giải khát;
- Nhập khẩu hàng nông, lâm, hải sản phục vụ sản xuất chế biến để tiêu thụ trong

- nước và xuất khẩu.
- Kinh doanh mặt hàng gỗ tròn và gỗ xẻ các loại.
 - Kinh doanh hàng thủy sản; Sản xuất và kinh doanh thức ăn gia súc; Nuôi cá (nước mặn, nước ngọt, nước lợ);
 - Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản.
 - Khai thác cát, đá, đất; Xây dựng công trình, hạng mục công trình; San lấp mặt bằng; Kinh doanh bất động sản với quyền sở hữu hoặc đi thuê; Đầu tư xây dựng và kinh doanh hạ tầng kỹ thuật khu công nghiệp.
 - Đầu tư xây dựng kinh doanh khai thác và quản lý chợ; Mua bán xuất nhập khẩu phân bón các loại.
 - Kinh doanh xuất nhập khẩu hóa chất không nằm trong danh mục cấm của nhà nước; Kinh doanh, sửa chữa ô tô, mô tô, xe máy và xe có động cơ khác; Kinh doanh ngũ kim, phôi thép, phôi sắt; Bán buôn, bán lẻ phế liệu, phế thải kim loại, phi kim loại; Tái chế phế liệu phi kim loại; In ấn và dịch vụ liên quan đến in; Sản xuất sản phẩm từ cao su; Sản xuất sản phẩm từ plastic.

Tình hình kinh doanh chung:

Các năm qua, Docimexco đã không ngừng mở rộng, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới và đã đạt những kết quả kinh doanh khá ổn định. Công ty cổ phần hóa từ tháng 7/2007, đến năm 2009 và 2010 có mức tăng trưởng doanh thu khá cao, tăng 39% và 60% so với năm 2007.

Bảng 1: Cơ cấu doanh thu qua các năm 2008 – 2009 – 2010

Đvt: triệu đồng

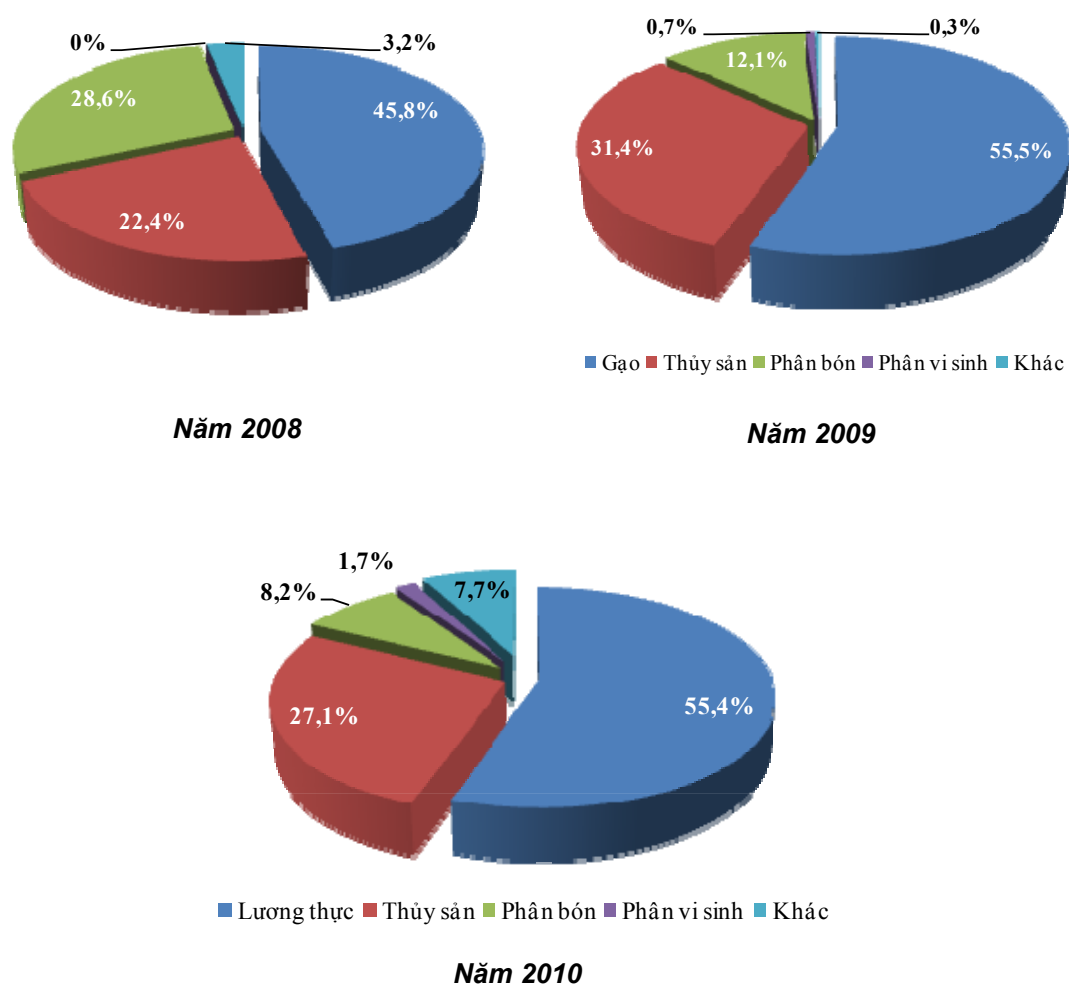
Lĩnh vực	Năm 2008	Tỷ trọng (%)	Năm 2009	Tỷ trọng (%)	Năm 2010	Tỷ trọng (%)
Lương thực	838.307	45,8%	871.512	55,5%	1.047.768	55,4%
Thủy sản	410.553	22,4%	492.565	31,4%	512.736	27,1%
Phân bón (*)	522.667	28,6%	190.022	12,1%	155.173	8,2%
Phân vi sinh	-	0,0%	11.393	0,7%	31.566	1,7%
Khác (**)	58.290	3,2%	5.354	0,3%	145.647	7,7%
Tổng cộng	1.829.817	100%	1.570.846	100%	1.892.890	100%

Nguồn: Công ty cổ phần Docimexco

Ghi chú (*): Trong phần doanh thu phân bón bao gồm các sản phẩm như thuốc trừ sâu, thuốc thú y, thức ăn cá do các sản phẩm này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng doanh thu.

Doanh thu khác (**) đã bao gồm doanh thu mảng sản xuất cá nguyên liệu do mảng này mới phát triển và chủ yếu là cung cấp hàng cho Docifish.

Hình 2: Cơ cấu doanh thu qua các năm 2008 -2009-2010



Bảng 2: Cơ cấu lợi nhuận trước thuế qua các năm 2008 – 2009 – 2010

Đvt: triệu đồng

Lĩnh vực	Năm 2008	Tỷ trọng (%)	Năm 2009	Tỷ trọng (%)	Năm 2010	Tỷ trọng (%)
Lương thực	124.502	87,15%	68.473	101,10%	67.055	86,38%
Thủy sản	8.601	6,02%	5.661	8,36%	-1.118	-1,44%
Phân bón (**)	-37.476	-26,23%	-11.226	-16,57%	-748	-0,96%
Phân vi sinh	-	0,00%	4.595	6,78%	15.844	20,41%
Đầu tư vốn vào công ty liên kết	55.922	39,14%	-	-	-	-
Khác (**)	-8.689	-6,08%	224	0,33%	-4.150	-4,39%
Tổng cộng	142.860	100,00%	67.728	100,00%	77.631	100%

Nguồn: Docimexco

Ghi chú (*): Trong phần lợi nhuận phân bón bao gồm các sản phẩm như thuốc trừ sâu, thuốc thú y, thức ăn cá do các sản phẩm này chiếm tỷ trọng nhỏ trong tổng lợi nhuận.

(**) Trong doanh thu khác đã bao gồm lợi nhuận mảng sản xuất cá nguyên liệu do mảng này mới phát triển và chủ yếu là cung cấp hàng cho Docifish.

a. Kinh doanh ngành hàng lương thực – gạo (Docifood)

- Sản phẩm kinh doanh của Công ty:
- Các sản phẩm và dịch vụ chính của Công ty hiện nay gồm: gạo thành phẩm như gạo 5% tấm, 10% tấm, 15% tấm, 20% tấm, 25% tấm, 5% 1 past, tấm 1x2, tấm 3x4, cám. Ngoài có các loại gạo thơm như gạo Jasmin, thơm lài, tài nguyên, tấm 1x2 thơm và gạo nếp.
- Năng lực sản xuất hiện nay của Công ty đạt khoảng 150 ngàn tấn gạo thành phẩm mỗi năm. Dự kiến trong khoảng 03 năm tới năng lực sản xuất sẽ tăng gấp đôi, vì hiện Công ty đang tập trung đầu tư nhiều Nhà máy mới như các dự án: Bắc sông Xáng, Giồng găng ... tập trung vào sản xuất gạo cao cấp: gạo thơm, gạo đỏ ... đáp ứng nhu cầu khách hàng khi xuất vào thị trường Châu Âu, Mỹ, Trung Đông. Sản phẩm gạo cao cấp dự kiến sẽ mang lại tỷ suất lợi nhuận cao cho Công ty trong thời gian tới.



Hình ảnh sản phẩm gạo và nhà kho của Công ty

- Ngoài ra, sản phẩm gạo của Công ty khi xuất khẩu đi các nước trong khu vực Châu Á, Châu Âu, Châu Phi... luôn đạt những tiêu chuẩn Việt Nam TCVN 5644:1999 (tính theo tỷ lệ %): tấm, độ ẩm, hạt bạc bụng, hạt vàng, hạt hồng, hạt non, hạt đỏ và sọc đỏ, hạt thóc, hạt nếp lẩn, tạp chất, côn trùng, mức độ xay xát,

mùa vụ, ...). Bên cạnh đó, Công ty luôn đạt yêu cầu riêng của từng khách hàng nhập khẩu như các chứng thư về biến đổi gen, dư lượng thuốc trừ sâu...

▪ Sản lượng gạo, giá trị dịch vụ qua các năm

Bảng 3: Cơ cấu doanh thu tính riêng cho mặt hàng gạo qua các năm

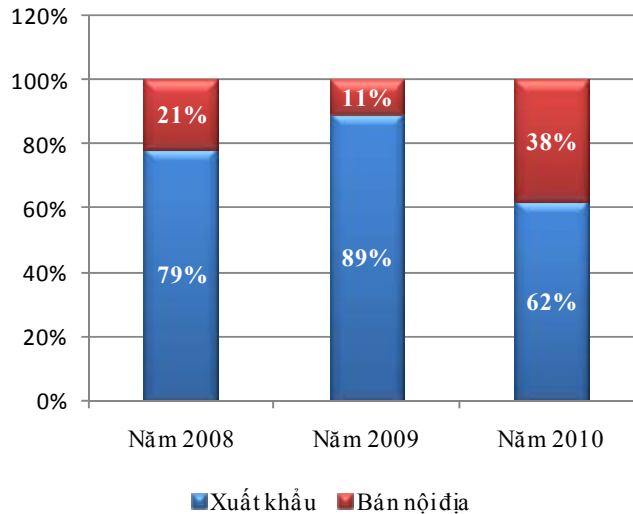
Chi tiêu	Năm 2008			Năm 2009			Năm 2010		
	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Gạo 5%-10%	32.033	266.540	35%	60.068	421.228	52%	44.520	312.869	29,87%
Gạo 15%	10.088	102.725	14%	13.546	90.261	11%	31.531	232.132	22,15%
Gạo 20% - 25%	40.051	368.894	49%	36.952	261.718	32%	48.873	410.866	39,21%
Nếp	2.600	21.525	3%	500	3.655	1%	-	-	-
Khác	870	667	0%	6.297	31.386	4%	18.113	91.901	8,77%
Tổng cộng	85.642	760.351	100%	117.363	808.248	100%	143.037	1.047.768	100%

Nguồn: Công ty cổ phần Docimexco

Bảng 4: Kim ngạch xuất khẩu gạo của Công ty qua các năm

Thị trường	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)
Xuất khẩu	70.962	661.893	113.353	778.930	80.765	652.559
Bán nội địa	14.680	176.414	5.000	92.582	62.272	395.209
Tổng cộng	85.642	838.307	118.353	871.512	143.037	1.047.768

Nguồn: Công ty cổ phần Docimexco

Hình 3: Tỷ trọng thị trường bán gạo qua các năm

Ngành kinh doanh lương thực thực phẩm, đặc biệt gạo là ngành kinh doanh có điều kiện, phải tuyệt đối tuân thủ các qui định, qui chế của Chính phủ và Hiệp hội ngành nghề. Công ty hiện là thành viên của Hiệp hội lương thực Việt Nam và có thành viên là ủy viên Hội đồng quản trị của Hiệp hội. Điều này thể hiện năng lực và uy tín của Docimexco trong lĩnh vực kinh doanh gạo. Thị trường kinh doanh gạo hiện nay: ngoài các thị trường tập trung, xuất khẩu theo hợp đồng Chính phủ (Philippines, Malaysia, Indonesia) Công ty đã và đang xuất khẩu sang thị trường Châu Phi, thị trường Nga. Điển hình như khách hàng: Nidera, Novel, Seacore, Ameroba, ADM, Egypt,....

Sản lượng tiêu thụ ngành gạo năm 2007 đạt 95,3 ngàn tấn gạo, năm 2008 đạt 85,6 ngàn tấn, giảm 10% so với năm 2007 nguyên nhân do ảnh hưởng bởi tình hình kinh tế suy thoái chung của thế giới vào cuối năm 2008 vừa qua. Tuy nhiên, doanh thu và lợi nhuận từ ngành gạo lại tăng so với năm 2007, do mức giá xuất khẩu gạo vào đầu năm 2008 tăng mạnh.

Đối với doanh thu từ ngành gạo của Docimexco đã có tốc độ tăng trưởng mạnh qua các năm, năm 2008 đạt 838 tỷ đồng tăng 67% so với năm 2007, trong đó kim ngạch xuất khẩu đạt 661 tỷ đồng, chiếm 79% trong tổng doanh thu ngành gạo. Qua năm 2009, sản lượng tiêu thụ tăng và đạt 138% so với năm 2008 nhưng giá xuất khẩu không tăng đột biến như năm 2008 nên dẫn đến doanh thu từ mặt hàng gạo đã đạt 871 tỷ đồng, tăng 4% so với năm 2008, trong đó kim ngạch xuất khẩu đạt 778 triệu đồng. Qua năm 2010, doanh thu riêng ngành gạo đạt 1.047 tỷ đồng, sản lượng đạt 143 ngàn tấn, trong đó kim ngạch xuất khẩu chiếm 62%.

Đối với mặt hàng gạo, thị trường truyền thống của Công ty chủ yếu là xuất khẩu sang các thị trường Châu Á, Châu Phi, Châu Âu và một số thị trường khác như Châu Mỹ và Trung Đông. Do đó, kim ngạch xuất khẩu luôn đạt khoảng 80% đến 90% doanh thu mặt hàng gạo. Năm 2010, kim ngạch xuất khẩu chiếm chỉ 62%, bán

nội địa chiếm 38%. Thực tế, trong doanh thu bán nội địa có bao gồm các hợp đồng cung ứng xuất khẩu nhưng do làm thủ tục trong nước và tính giá trị hợp đồng bằng VNĐ nên được tính vào doanh thu bán nội địa. Thực tế, sản lượng gạo Công ty bán trong nước chiếm rất ít, chủ yếu là ký hợp đồng cung ứng xuất khẩu.

Năm 2008, lợi nhuận Công ty đã tăng mạnh đạt 124 tỷ đồng, gấp 1.174 lần so với năm 2007. Do giá mua đầu vào của Công ty khá thấp trong khi giá xuất khẩu tăng mạnh, trung bình cả năm tăng 20%-40%. Năm 2009, lợi nhuận đạt 68,4 tỷ đồng, đạt 55% so và giảm 45% với năm 2008. Nguyên nhân lợi nhuận giảm so với năm 2008 là do năm 2008 tình trạng khủng hoảng tài chính, các nước nhập khẩu tăng dự trữ và các nước xuất khẩu tích trữ hàng dẫn đến khan hiếm hàng hóa trong giai đoạn đầu năm 2008 nên đẩy giá tăng cao đột biến. Qua năm 2009, thị trường đã dần bình ổn trở lại và giá không tăng cao đột biến như năm 2008 mặc dù sản lượng xuất khẩu tăng cao hơn so với năm 2008.

Trong năm 2010, tình hình thị trường xuất khẩu gạo Việt Nam đã tăng cả về lượng và giá trị so với năm 2009, riêng Docimexco đã đạt lợi nhuận riêng cho mặt hàng gạo là 67 tỷ đồng, chiếm 86,38% lợi nhuận năm 2010. Lợi nhuận tăng cao là do Công ty đã ký hợp đồng cung ứng gạo trong năm 2010 từ cuối năm 2009, đồng thời Docimexco cũng nhận được chỉ tiêu xuất khẩu từ HHLTVN với giá xuất khẩu tương đối cao.

b. Kinh doanh mặt hàng thủy sản (Docifish)

- Sản phẩm kinh doanh của Công ty:
- Cá tra fillet đông lạnh xuất khẩu là mặt hàng chủ lực trong ngành thủy sản của Công ty. Công suất hiện nay của Nhà máy đạt 10.000 tấn/năm. Các loại sản phẩm của Công ty được bán chủ yếu nhất là cá tra trắng, cá tra vàng nhạt, cá tra hồng và cá tra tươi.



Cá tra vàng nhạt



Cá tra hồng



Cá tra trắng



Cá tra cuộn



Cá tra trắng tươi, xiên que

- Docifish đã xác định rõ phân khúc thị trường sản phẩm của mình là thị trường cao cấp. Cụ thể cung cấp cho các nước thuộc khối EU, đặc biệt là Tân Ban Nha, Hà Lan, Pháp, Bỉ, Đức và các phân khúc cao cấp tại các nước khác. Tại thị trường này, người tiêu dùng quan tâm đến chất lượng sản phẩm nhiều hơn là giá cả.
- Hiện tại công suất thiết kế nhà máy đạt 12.000 tấn/năm thành phẩm và công suất sản xuất thực tế chỉ chiếm 85% công suất thiết kế. Do Công ty hiện chỉ cung cấp cho thị trường cao cấp tại Châu Âu, do vậy Công ty đang có chủ trương mở rộng thị trường sang Hoa Kỳ, Trung Đông, Ảrập..... Trong năm 2010 và 2011, Công ty đang dần mở rộng thị trường cho các đối tượng trung bình về chất lượng khi đó dự kiến nhà máy sẽ hoạt động hết công suất để đảm bảo hiệu quả hoạt động cao nhất.
- Sản lượng thủy sản và giá trị kinh doanh qua các năm:

Bảng 5: Cơ cấu doanh thu từng mặt hàng thủy sản

Chỉ tiêu	Năm 2008			Năm 2009			Năm 2010		
	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Cá tra	7.410	363.446	88,53%	8.294	436.558	88,63%	9.006	440.289	85,87%
Phụ phẩm	14.175	45.631	11,11%	15.361	55.445	11,26%	13.658	71.593	13,96%

Doanh thu khác	-	1.476	0,36%	-	562	0,11%	-	854	0,17%
Tổng cộng	21.585	410.553	100%	23.655	492.565	100%	22.664	512.736	100%

Nguồn: CTCP Docimexco

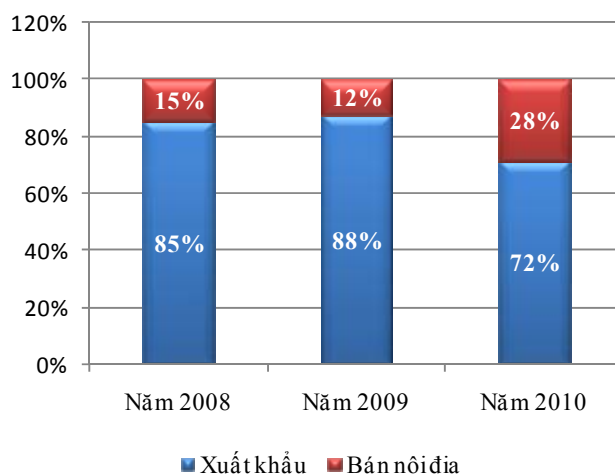
- Hiện Docifish là chi nhánh trực thuộc Công ty cổ phần Docimexco nhưng trên thị trường ngành thủy sản được biết đến như một doanh nghiệp chế biến và xuất khẩu thủy sản Docifish. Hiện Docifish là hội viên chính thức của VASEP từ năm 2003, VCCI, hiệp hội nghề cá tỉnh Đồng Tháp, hiệp hội nghề cá Việt Nam. Docifish có website riêng và các đối tác nước ngoài biết đến Docifish như một thương hiệu độc lập. Slogan của Docifish là “Think Panga Think Docifish” (Panga là tên gọi của cá Tra, Basa theo quy định của Bộ Nông nghiệp). Docifish nhiều năm liền nằm trong top 20 doanh nghiệp có giá trị xuất khẩu lớn nhất Việt Nam.
- Doanh thu từ mặt hàng thủy sản của Docimexco chủ yếu là xuất khẩu, kim ngạch xuất khẩu của Công ty qua các năm đạt trung bình khoảng 88% trên tổng doanh thu. Nhìn chung sản lượng và doanh thu xuất khẩu của Docifish khá ổn định qua các năm, chiếm khoảng 30% tổng doanh thu của Công ty.

Bảng 6: Kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Công ty qua các năm

Thị trường	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)
Xuất khẩu	6.670	350.303	7.952	431.384	6.900	367.269
Bán nội địa	14.915	60.250	15.703	61.181	15.764	145.467
Tổng cộng	21.585	410.553	23.655	492.565	22.664	512.736

Nguồn: CTCP Docimexco

Hình 4: Kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Công ty qua các năm



c. Kinh doanh mặt hàng phân bón và thuốc thú y, trừ sâu, phân vi sinh

Ngoài mặt hàng lương thực, thủy sản, Công ty có sản xuất và kinh doanh mảng phân bón, thuốc trừ sâu và các loại phân vi sinh. Mặt hàng này do Công ty con Dasco quản lý và chuyên kinh doanh các loại sản phẩm như: phân vô cơ (NPK, URÊA, Kali, lân, phân hữu cơ sinh học, phân bón lá, phân vi sinh, thuốc trừ sâu, thuốc thú y chăn nuôi).

Một số thương hiệu được kế thừa từ Công ty cũ trước khi Docimexco nắm giữ 100%, những nhãn hiệu này đã được bán trên thị trường như: phân bón lá Dola 02X, phân bón lá Dola 01F, thuốc trừ sâu Abakill 1.8EC, 3,6EC, 10WP.

Mặt khác, Công ty Dasco đã phát triển thêm các dòng sản phẩm phục vụ nông nghiệp như: dòng sản phẩm phân vi sinh có khả năng phân giải lân và cố định đạm trên cây lúa với tên nhãn hiệu là Dasvila; dòng phân hữu cơ sinh học sản xuất từ các chất thải của nhà máy chế biến thủy sản Docifish; sản xuất các sản phẩm thuốc bảo vệ thực vật mới bổ sung các dòng thuốc bảo vệ thực vật hiện có của Công ty như thuốc trừ bệnh Doctor 4ME. Trong đó, sản phẩm phân vi sinh (DASVILA) là loại sản phẩm được sản xuất phù hợp với xu thế phát triển ngành Nông nghiệp bền vững và đã được nông dân tín nhiệm cao do hiệu quả mang lại và hiện tại Dasco là đơn vị duy nhất chế biến và kinh doanh loại phân vi sinh này và đã được sự công nhận của Cục trồng trọt thuộc Bộ nông nghiệp theo quyết định số 67/QĐ-ĐPB ngày 19/3/2009.



Thuốc trừ sâu Abakill

Phân bón lá Dola và
thuốc trừ sâu Doctor 4ME

Phân vi sinh Dasvila

- Sản lượng phân bón, phân vi sinh và thuốc trừ sâu.

Bảng 7: Doanh thu xuất khẩu và bán nội địa của mặt hàng phân bón

Thị trường	Năm 2008		Năm 2009		Năm 2010	
	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)
Xuất khẩu	27.910	265.498	17.090	102.619	11.834	85.900
Bán nội địa	30.314	257.169	11.493	87.403	7.510	69.273
Tổng cộng	58.224	522.667	28.583	190.022	19.344	155.173

Nguồn: CTCP Docimexco

- Công ty chia làm 2 nhóm ngành hàng là phân bón vô cơ và hữu cơ.
 - o Phân bón vô cơ: Cụ thể các mặt hàng như phân bón DAP, NPK, Urê....Sau khi nhập khẩu về, Dasco xuất vào các thị trường như Campuchia, Indonexia.... Hằng năm, Công ty kinh doanh khoảng 40.000 tấn phân bón vô cơ các loại, tỷ trọng xuất khẩu và bán nội địa tương đương nhau.

- Phân bón hữu cơ: là một trong những loại sản phẩm phân bón đang được hướng tới, định hướng phát triển phù hợp với tình hình sản xuất nông nghiệp trong tương lai ngành nông nghiệp tại Việt Nam nói chung và các nước trong vùng nói riêng, là phải bổ sung dinh dưỡng cho đất để canh tác hiệu quả ngày càng tốt hơn. Công ty tập trung vào sản xuất các mặt hàng chủ lực của Công ty như phân bón Dola 02X (loại phân bón lá kích thích cho xoài ra hoa đồng loạt), Dasvila (Giúp nông dân tiết kiệm hơn 50% chi phí bón phân theo cách thông thường), Dola 01 F (phân bón lá trên tất cả các loại cây trồng giúp tăng năng suất và chất lượng sản phẩm) ... Dòng sản phẩm này Công ty mới phát triển gần đây, đặc biệt là Dasvila bắt đầu thử nghiệm ra thị trường từ cuối năm 2008, và năm 2009 sản xuất bán hàng loạt. Dòng sản phẩm này chủ yếu bán tại thị trường trong nước. Do mới thâm nhập thị trường nên doanh thu từ dòng sản phẩm này chưa nhiều (Doanh thu đạt 11 tỷ đồng trong năm 2009) nhưng tỷ suất lãi gộp trên doanh thu khá cao, đạt khoảng 35% và năm 2010 đạt 37%.
- Cũng như mặt hàng gạo, kinh doanh phân bón cũng thuận lợi trong những tháng đầu năm 2008, do giá phân bón trong và ngoài nước tăng liên tục theo giá dầu. Cụ thể giá bán tăng trong 6 tháng đầu năm 2008 như sau: Urea từ 4.900 đồng/kg lên 9.300 đồng/kg; DAP từ 8.000 đồng/kg lên 18.000 đồng/kg; Kali từ 5.700 đồng/kg lên 14.000 đồng/kg. Tuy nhiên, đến thời điểm khủng hoảng tài chính toàn cầu, giá phân bón giảm mạnh theo giá dầu. Công ty cũng đã dự báo trước tình hình trên và tích cực tiêu thụ nhanh hàng tồn kho và hạn chế nhập hàng nhưng do thị trường biến động quá nhanh nên các giải pháp can thiệp chưa kịp phát huy. Hệ quả là hàng tồn kho nhiều, giá cao khó tiêu thụ, lợi nhuận từ những tháng đầu năm không đủ bù lỗ cho lượng hàng tồn kho cuối năm.

Do vậy, lợi nhuận từ mặt hàng này đã bị lỗ 39 tỷ đồng trong năm 2008, và hàng tồn kho còn nên kéo theo năm 2009 lỗ 11 tỷ đồng. Năm 2009, nhìn chung lượng phân bón tồn kho tại các địa phương còn khá nhiều, lượng cung lớn hơn nhu cầu thị trường. Do vậy, sản lượng tiêu thụ của Công ty trong năm 2009 giảm đáng kể so với năm 2008. Tuy nhiên, dự kiến hàng tồn kho với giá vốn cao này sẽ được tiêu thụ hết và có lợi nhuận trong năm 2010. Trong năm 2010, mặt hàng phân bón vẫn còn lượng hàng tồn kho giá cao nên lợi nhuận bị lỗ gần 748 triệu đồng. Tuy nhiên, tính đến thời điểm hiện tại lượng hàng tồn kho còn ít đồng thời giá bán phân bón đang trên đà tăng, đây là dấu hiệu khả quan cho mặt hàng phân bón trong thời gian tới.
- Đồng thời, Công ty đang đưa vào lắp đặt Nhà máy sản xuất phân bón hữu cơ sinh học tại xã Đốc Binh Kiều, huyện Tháp Mười, tỉnh Đồng Tháp, đưa vào hoạt động thử nghiệm trong năm 2010, nguồn nguyên liệu chính của Nhà máy này là sử dụng nước thải của các Nhà máy chế biến thủy sản sau khi xử lý đem về trộn với các nguyên liệu khác để phục vụ cho sản xuất phân bón hữu cơ. Như vậy,

Dasco sẽ tận dụng được tối đa nguồn nguyên liệu tự có và giảm giá thành sản xuất.

d. Vùng nuôi và thức ăn thủy sản

- Về vùng nuôi gia công: đơn vị chỉ sản xuất theo kế hoạch chế biến của Docifish, năm 2010 đáp ứng nhu cầu cho chế biến khoảng 45 – 55% tổng công suất, vì vậy bình quân mỗi quý sẽ xuất khoảng 3.000 – 3.500 tấn cá nguyên liệu, dự kiến thu lợi nhuận từ gia công mỗi kg cá là 400đ. Trong năm 2011, Công ty sẽ tiếp tục nâng công suất do mở rộng ao nuôi và thả thêm cá giống

- Về kinh doanh thuốc thú y – thức ăn thủy sản: Công ty xác định mảng sản xuất này không phải là trọng tâm kinh doanh, chủ yếu để phục vụ cho vùng nuôi và tạo mối giao dịch với đối tác; Mặt khác do mặt hàng này thường công nợ kéo dài, hiệu quả không cao.

e. Khu công nghiệp Sông Hậu (Dociland)**■ Sản phẩm khu công nghiệp**

- Vị trí KCN: Xã Tân Thành, Huyện Lai Vung, Tỉnh Đồng Tháp

- Tổng diện tích KCN: 66,33 ha

- Diện tích đất thương phẩm: 45,15 ha

- Hệ thống giao thông:

✓ KCN Sông Hậu tiếp giáp với sông Hậu, cách cảng Cần Thơ 25 km, thuận lợi cho xuất nhập hàng hóa bằng đường thủy. Khu công nghiệp nằm sát ngay quốc lộ 54, nối liền với tỉnh Vĩnh Long, Trà Vinh, TP. Cần Thơ, cách cầu cần Thơ 30 km. Đây là điều kiện thuận lợi để nối kết Khu công nghiệp với các tỉnh trong khu vực đặc biệt là TP. Cần Thơ.

✓ Tuyến Quốc lộ 54 dọc theo khu công nghiệp hiện có mặt đường 4-5m, nền đường rộng 7m, sẽ được nâng cấp đạt tiêu chuẩn cấp 3 đồng bằng. Hạ tầng trong KCN tương đối hoàn chỉnh đáp ứng được nhu cầu lưu thông vận chuyển hàng hóa và nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất cũng như trong quá trình thi công xây dựng.

■ Sản lượng sản phẩm, dịch vụ qua các năm:

- Trong thời gian qua, Công ty cổ phần Docimexco đã dần hoàn chỉnh cơ sở hạ tầng, hoàn thiện 90% về đường nội bộ, hệ thống cấp thoát nước, năm 2010 hoàn thành hệ thống xử lý nước thải. Tính đến thời điểm hiện nay, tổng diện tích cho thuê đạt 211.009 m² đạt 46,73% tổng diện tích cho thuê.

Khu công nghiệp chỉ mới hoàn thiện cơ sở hạ tầng từ năm 2008 và bắt đầu chính thức bàn giao đất cho nhà đầu tư từ cuối năm 2008 và đầu năm 2009. Hiện tại doanh thu chủ yếu là cho thuê đất và phí cơ sở hạ tầng (0,25USD/m²/năm), chưa có các dịch vụ cho thuê khác. Do vậy, doanh thu từ

khu công nghiệp và các hoạt động bất động sản khác từ chi nhánh Dociland của Công ty chưa cao. Doanh thu và lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh này được ghi nhận trong mặt hàng khác trong cơ cấu doanh thu của Công ty.

f. Sự ổn định nguồn cung cấp nguyên vật liệu

Ngành gạo:

 Nguồn cung cấp nguyên vật liệu gạo:

- Đồng bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL) có diện tích gấp hơn 2 lần so với đồng bằng Sông Hồng, đất đai và khí hậu đều thuận lợi. Chính vì vậy, ĐBSCL hiện là vựa lúa lớn nhất của Việt Nam. Hằng năm, ĐBSCL cung cấp khoảng 40% tổng sản lượng lương thực của cả nước, và hơn ½ sản lượng gạo cũng như tổng lượng gạo xuất khẩu được làm ra từ đây. Điều này cho thấy vị trí các cơ sở chế biến của Công ty đặt tại Đồng Tháp – một trong những vùng trọng điểm của ĐBSCL sẽ là điểm thuận lợi khi thu mua nguồn nguyên liệu đầu vào cho doanh nghiệp.
- Do đặc thù của ngành lương thực tại vùng ĐBSCL có nhiều thương lái và các doanh nghiệp nhỏ chuyên đi tiếp xúc trực tiếp với người nông dân từ khâu nuôi trồng đến khâu thu mua ngay trên ruộng lúa. Sau đó các doanh nghiệp nhỏ sẽ tiến hành xay xát để bán. Do vậy, Công ty chủ yếu thu mua qua các thương lái và doanh nghiệp truyền thống này. Hơn nữa, do nằm tại vùng nguyên liệu gạo dồi dào nên Công ty dễ dàng có thể lựa chọn loại gạo chất lượng phù hợp với đơn hàng xuất khẩu và nguồn cung tương đối ổn định. Đồng thời, Công ty đã có thương hiệu và hoạt động lâu năm trong ngành nên các bạn hàng cung cấp nguồn nguyên liệu và các nhà cung cấp dịch vụ khá ổn định và lâu dài cho Công ty.
- Đặc thù của ngành lương thực, việc thu mua gạo sẽ theo mùa vụ, trung bình 3 tháng thu hoạch một lần. Hiện tại, Việt Nam có các vụ: vụ đông xuân (khoảng Quý 1- 2), vụ hè thu (Quý 2-3), và vụ thu đông (Quý 3-4), trong đó, vụ đông xuân có sản lượng gạo nhiều và chất lượng gạo cao hơn so với các mùa vụ khác. Vì vậy, vụ đông xuân được xem là mùa vụ chính để thu mua gạo nguyên liệu. Tuy nhiên, đối với ngành gạo, thời gian dự trữ và quy trình bảo quản chiếm vị trí quan trọng trong khâu sản xuất. Do hoạt động lâu năm trong ngành lương thực, Docimexco khá linh động trong quá trình thu mua gạo và kết hợp với dự báo đơn đặt hàng để chủ động trong việc thực hiện thu mua nguyên liệu đầu vào. Hiện tại, Công ty có 3 nhà kho, ngoài ra thuê thêm 4 nhà kho nữa với sức chứa tổng cộng là 37.100 tấn gạo.

Bảng 8: Các nhà kho chứa gạo của Công ty hiện nay

STT	Tên kho	Địa điểm	Sức chứa (tấn)	Hình thức sở hữu
1.	Docifood 1	Ấp Tân Lợi, Xã Tân Quy Tây, TX Sa Đéc, Đồng Tháp	6.500	Docimexco
2.	Docifood 2		13.400	
	Kho phân xưởng 1	Ấp Bình Thành, Xã Vĩnh Thạnh, H Lấp Vò, Đồng Tháp	10.900	Docimexco
	Kho phân xưởng 2	Ấp Bình Phú Quới, Xã Bình Thành, H Lấp Vò, Đồng Tháp	2.500	Thuê kho
3.	Docifood 3		13.200	
	Kho phân xưởng 1	Số 44, QL 80, Ấp Thạnh Phú, Xã Tân Bình, Huyện Châu Thành, Đồng Tháp	8.200	Docimexco
	Kho Hoàng Nam	Quốc lộ 80, Ấp Thạnh Phú, Xã Tân Bình, Huyện Châu Thành, Đồng Tháp	5.000	Thuê kho
4.	Docifood 4	642A, Trần Hưng Đạo, Phường 1, TX Sa Đéc, Đồng Tháp	1.000	Thuê kho
5.	Kho Giồng Găng	Ấp Rọc múống, Xã Tân Công Chí, Huyện Tân Hồng, Đồng Tháp	3.000	Thuê kho
TỔNG CỘNG:			37.100	

Nguồn: CTCP Docimexco

Ngành thủy sản:

- Nhà máy Công ty đặt tại Khu công nghiệp Sa Đéc, nằm trong vùng đồng bằng sông Mê Kông của Tỉnh Đồng Tháp, đồng thời nằm sát bên sông Mê Kông nên thuận tiện cho cả việc vận chuyển nguồn nguyên liệu đầu vào cho nhà máy.
- Hiện tại, nguồn cung cấp nguyên vật liệu cho Công ty bao gồm: lượng nguyên liệu do Công ty Docifarm cung cấp, nguồn nguyên liệu liên kết nuôi gia công và nguồn nguyên liệu mua ngoài.
- Để chủ động hơn về nguồn nguyên liệu, Công ty đã liên kết nuôi gia công với các hộ nông dân trong vùng. Công ty phối hợp và hỗ trợ từ khâu thả ươm ao nuôi, mua cá giống, đến khâu cung cấp thức ăn trong quá trình nuôi để đảm bảo ngay từ nguồn nguyên liệu đầu vào đáp ứng các tiêu chuẩn xuất khẩu. Định kỳ sẽ có các đoàn thẩm định chất lượng của tổ chức Hà Lan xuống kiểm nghiệm chất lượng cá.

- Đối với nguồn nuôi tự có (Docifarm), do mới bắt đầu khai thác và cung cấp từ năm 2009 nên dự kiến sẽ cung cấp khoảng 30%-40% nhu cầu nguyên liệu của Công ty. Dự kiến năm 2011, khi các ao nuôi của Docifarm được khai thác hết thì dự kiến cung cấp khoảng 45%-55% nhu cầu nguồn nguyên liệu đầu vào cho Công ty. Như vậy kể từ năm 2009 nguồn cung cấp nguyên liệu cho Công ty sẽ ổn định.
- Ngoài nguồn nguyên liệu chính đối với ngành thủy sản của Công ty là nguyên liệu cá, vật liệu bao bì. Bao bì sử dụng trong sản xuất kinh doanh và xuất khẩu của Công ty chủ yếu là bao bì carton, túi PE, các nhãn mác bằng giấy. Hầu hết các vật liệu bao bì này đều dễ dàng huy động từ các bạn hàng lâu năm trong tỉnh và tại Tp.HCM của Công ty.

Như vậy, nhìn chung nguồn cung cấp vật liệu bao bì của Công ty khá ổn định. Tuy nhiên, ngoài việc Công ty chủ động tìm kiếm cung cấp ổn định như hiện nay, nguồn cung cũng bị ảnh hưởng bởi yếu tố thời tiết chi phối, nhưng không thường xuyên.

Ngành phân bón và các thuốc trừ sâu

- Công ty chủ yếu nhập phân nguyên liệu từ nhà máy phân bón Phiphos (Philippines), Nga, nhập khẩu thông qua đường tiểu ngạch từ Trung Quốc. Công ty cũng đã có những mối quan hệ kinh doanh lâu dài với các nhà cung cấp nên nguồn nguyên liệu nhập khẩu khá ổn định trong những năm vừa qua và cho thời gian tới.

Ngoài nguyên liệu chính là phân bón thì các nguyên liệu như hóa chất, bao bì, các loại chai mũ, các mặt hàng này dễ dàng được cung cấp từ các nhà cung cấp trong tỉnh và tại Tp.HCM.

Khu công nghiệp Sông Hậu

- Nguồn cung cấp điều kiện cơ sở hạ tầng:

Đất KCN: Các lô đất đã được Docimexco san lấp hoàn chỉnh;

Thời gian thuê đất: bắt đầu từ ngày Hợp đồng Thuê lại đất có hiệu lực đến hết ngày 31/12/2054;

Hệ thống điện: Khu vực dự án đã được cấp điện lưới quốc gia và tuyến trung thế 22KV đi dọc theo Quốc lộ 54, từ trạm biến thế trung gian 110KV tại SaĐéc. Đồng thời, hệ thống điện trung thế được kéo đến từng khu đất, đáp ứng cho việc xây dựng nhà xưởng.

- Tiến độ giải phóng mặt bằng và xây dựng cơ sở hạ tầng: Hiện khu công nghiệp đã giải phóng mặt bằng được 99% tổng diện tích KCN, còn 1% còn lại do còn một hộ dân chưa đồng ý di dời. UBND Huyện Lai Vung đã tiến hành làm việc với hộ dân và dự kiến trong tháng 1/2011 sẽ tiến hành giải phóng 100%. Đối với hệ thống cơ sở hạ tầng nội bộ đã hoàn chỉnh 100%. KCN nằm ở vị trí khá thuận lợi, về đường thủy giáp Sông Hậu, cách cảng quốc tế Cần Thơ 20km và cảng Mỹ

Thời 16km, về đường bộ cách TP.Cần Thơ 30km và TP.Long Xuyên là 20km. Tính đến hết năm 2010, tỷ lệ lấp đầy KCN đạt hơn 50% diện tích cho thuê.

Bảng 9: Danh mục nhà đầu tư thuê đất

STT	Khách hàng	Diện tích thuê (m ²)	Ghi chú
01	Công ty CP Thủy Sản Việt Thắng	64.575,0	Đã đi vào hoạt động
02	Công ty CP Thủy Sản Bình Minh	42.850,0	Đã đi vào hoạt động
03	Công ty CP DABACO Sông Hậu	110.962,0	Đã lắp đặt xong nhà máy
04	Công ty Cổ phần Việt Mỹ	12.881,2	Đang thi công xây dựng
05	Công ty Greenfeed Việt Nam	23.669,3	Đã ký hợp đồng chính thức

Nguồn: Docimexco

➤ Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận:

Mặt hàng gạo:

- Hiện nay, Công ty cũng như các doanh nghiệp cùng ngành đều chịu sự điều hành chung của Hiệp hội lương thực Việt Nam về giá và sản lượng mua nguyên vật liệu đầu vào lẫn đầu ra. Hơn nữa, ngành lương thực còn bị ảnh hưởng rất nhiều bởi thời tiết, cung cầu và tâm lý thị trường.
- Một số yếu tố ảnh hưởng đến nguồn nguyên vật liệu đầu vào như:
 - Ảnh hưởng từ sự tăng giá xăng dầu kéo theo các mặt hàng như giá phân bón, giá thuốc trừ sâu ... tăng cao khiến chi phí sản xuất tăng;
 - Đồng thời, do ảnh hưởng bởi thời tiết không thuận lợi tại một số quốc gia trên thế giới (Trung Quốc, Myanma) ảnh hưởng đến nguồn cung gạo;
 - Nhu cầu tiêu thụ và khủng hoảng lương thực diễn ra tại một số quốc gia trên thế giới đã đẩy giá gạo tăng;
 - Tình trạng thiếu thông tin về thị trường lúa gạo, đã dẫn đến hiểu sai về tình hình cung cầu, tạo tâm lý hoang mang và người dân đổ xô đi mua gạo tích trữ. Cộng thêm một số đại lý bán gạo ngừng cung cấp gạo và tình trạng đầu cơ của một số doanh nghiệp nhỏ lẻ dẫn đến việc sốt gạo trong dân.

Nguyên nhân trên đã làm giá thu mua đầu vào tăng, thường là giai đoạn đầu năm. Hơn nữa, những tháng đầu năm rơi vào vụ đông xuân nên thường Công ty thu mua số lượng lớn nguyên liệu gạo vào mùa vụ này (thường chiếm khoảng 50%-60% trong toàn năm).

- Năm 2009, xu hướng xuất gạo của Việt Nam là tăng mạnh trong nửa đầu năm 2009 và giảm dần vào cuối năm. Do vậy, giá lúa gạo tăng trong 6 tháng đầu năm

do các doanh nghiệp xuất khẩu tích cực thu mua để phục vụ các hợp đồng đã ký kết từ đầu năm. Tuy nhiên, đến những tháng cuối năm giá gạo và nguyên liệu có xu hướng giảm nhẹ do lượng hàng tồn còn khá lớn và nhu cầu của các nước nhập khẩu thấp, doanh nghiệp mua cầm chừng. Diễn biến giá nguyên liệu gạo trong quý 1/2010 tương tự cuối năm 2009. Tuy nhiên, nửa cuối năm 2010 giá gạo nguyên liệu đang tăng do một số yếu tố là thời điểm này đang diễn ra chương trình thu mua gạo tạm trữ, hợp đồng ký xuất khẩu đến thời điểm giao hàng và quan trọng là do ảnh hưởng bởi thời tiết, các doanh nghiệp Trung Quốc tăng cường thu mua gạo và cộng thêm yếu tố tâm lý làm ảnh hưởng đến thị trường gạo. Tuy nhiên, Docimexco cũng đã tiến hành thu mua gạo từ đầu năm nên cũng không ảnh hưởng nhiều từ đợt tăng giá trên. Nhìn chung, diễn biến giá nguyên liệu gạo phụ thuộc vào cung cầu của thị trường, doanh nghiệp cần phải có hệ thống dự báo nhu cầu thị trường tốt để thực hiện việc thu mua đúng thời điểm và lượng hàng tồn kho hợp lý.

- Ngoài ra, giá cả nguyên liệu đầu vào của Công ty còn ảnh hưởng bởi việc thu mua sản lượng gạo theo sự chỉ đạo của Chính phủ và Hiệp hội lương thực Việt Nam.

Những yếu tố trên đã làm ảnh hưởng đến doanh thu cũng như lợi nhuận của Công ty do phải bù đắp vào chênh lệch giá của hàng tồn kho nên hiệu quả kinh doanh chung của mặt hàng gạo có giảm sút. Tuy nhiên, lượng gạo thu mua từ nông dân cũng sẽ được Hiệp hội lương thực Việt Nam phân bổ hạn ngạch xuất khẩu tương ứng với lượng gạo mua vào ngay khi ký được hợp đồng xuất khẩu. Đồng thời, việc thu mua gạo Công ty cũng đã có những chính sách dự báo và luôn đảm bảo lượng hàng tồn kho hợp lý.

Mặt hàng thủy sản:

- Trong ngành chế biến thủy sản hiện nay, chi phí cá nguyên liệu chiếm khoảng 79% giá thành, các chi phí khác chiếm khoảng 21% giá thành. Như vậy, đây là những yếu tố chính ảnh hưởng đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty.
- Trong những năm qua, có nhiều biến động ảnh hưởng đến giá nguyên liệu cá tra, cá basa, một trong những nguyên nhân như:
 - o Việc nuôi cá tra cũng ảnh hưởng theo tính chu kỳ, khi thấy giá nguyên liệu tăng cao thì người dân tập trung nuôi cá. Ngược lại, khi thấy giá nguyên liệu giảm, người dân có xu hướng giảm ao nuôi dẫn đến khan hiếm nguồn cung, giá thu mua tăng cao. Khi tình hình lạm phát tăng vọt, Chính phủ thực hiện chính sách kiềm chế lạm phát, tăng lãi suất ngân hàng và thắt chặt tín dụng, khiến người nuôi và cả doanh nghiệp chế biến thủy sản thiếu vốn nghiêm trọng trong sản xuất kinh doanh. Thể hiện rõ rệt nhất là vào nửa đầu năm 2008, giá cá tra nguyên liệu tăng liên tục cao.
 - o Do ảnh hưởng bởi khủng hoảng kinh tế thế giới thời gian qua khiến các nhà nhập khẩu không có khả năng thanh toán hoặc thanh toán chậm vì vậy khiến

các nhà nhập khẩu tại ĐBSCL cũng hạn chế xuất khẩu, đặc biệt là vào thị trường Nga và Ucraina (chiếm vị trí nước xuất khẩu thứ 2 và 3 của Việt Nam, sau EU). Đây cũng là nguyên nhân khiến giá cá tra nguyên liệu giảm.

- Sự cạnh tranh gay gắt giữa các doanh nghiệp thu mua cá tra nguyên liệu vào cùng thời điểm thu mua để hoàn tất đơn hàng cũng sẽ khiến giá cá nguyên liệu tăng cao. Hơn nữa, hiện nay nhiều nhà máy nâng công suất và xây dựng mới trong khi diện tích và sản lượng nuôi thả chưa phát triển đồng bộ cũng sẽ khiến khan hiếm nguồn cung ảnh hưởng đến giá nguyên liệu.
- Các tiêu chuẩn về an toàn vệ sinh thực phẩm do các quốc gia nhập khẩu cá tra, cá basa ngày càng nghiêm ngặt. Đặc biệt là thâm nhập vào thị trường Châu Âu, với những yêu cầu về chất lượng khắt khe nhất thế giới. Các quốc gia tại thị trường này thường xuyên bổ sung vào danh mục những hoạt chất cấm sử dụng hoặc dư chất kháng sinh tối thiểu trong sản phẩm làm cho doanh nghiệp xuất khẩu gặp nhiều khó khăn. Điều này khiến các doanh nghiệp xuất khẩu phải thường xuyên thay đổi nguồn cá nguyên liệu đầu vào hoặc thay đổi thức ăn, thuốc chữa bệnh ngay từ khâu nuôi con giống. Điều này cũng khiến giá thành cá tra nguyên liệu tăng cao.

Cá tra nguyên liệu chiếm tỷ trọng cao trong giá thành nên mỗi sự biến động về giá của cá nguyên liệu đầu vào đều ảnh hưởng đến lợi nhuận kinh doanh của Công ty. Để hạn chế những ảnh hưởng trên, Công ty cũng có những chính sách như: kết hợp nuôi gia công cá ngay từ con giống để hạn chế những biến động bất thường trong nguồn nguyên liệu đầu vào, giữ mối quan hệ với khách hàng truyền thống, ... Đặc biệt, Công ty cũng đã có Công ty con Docifarm cung cấp ổn định nguồn cung từ 30% - 40%, dự kiến sẽ tăng sản lượng cung cấp trong các năm tới và đảm bảo đáp ứng các tiêu chuẩn ngay từ khâu nuôi thả con giống đầu tiên, giá thành cạnh tranh hơn so với các đối thủ khác trong ngành.

Mặt hàng phân bón:

Nguyên liệu phân bón của Công ty Dasco chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài, vì vậy giá nguyên liệu đầu vào sẽ bị ảnh hưởng bởi giá nguyên liệu thế giới. Giá phân bón bị ảnh hưởng nhiều bởi giá dầu mỏ và giá phân bón nguyên liệu thế giới nên trong năm 2008 cũng là năm biến động mạnh của thị trường phân bón.

Sang năm 2009, giá các mặt hàng phân vô cơ kinh doanh trên thị trường đều ổn định và có tăng nhẹ so với cuối năm 2008. Do vậy, Công ty cũng đã hạn chế nhập khẩu và bán hết các hàng tồn kho thu mua giá cao trong năm 2008.

Trong năm 2010, giá phân bón tăng do việc tăng giá phân bón từ Trung Quốc-thị trường nhập khẩu phân bón chính của VN-do tăng thuế xuất khẩu để đảm bảo lượng phân bón trong nước cho vụ mùa mới tại Trung Quốc. Đồng thời, trong năm 2010 Công ty đã bán gần hết lượng hàng tồn kho, dự kiến đầu năm 2011 sẽ bán hết và giá sẽ tăng trong thị trường hiện nay.

g. Chi phí sản xuất

Chi phí sản xuất được chia thành các hạng mục và chiếm tỷ lệ như sau:

- Tỷ trọng các khoản mục chi phí so với doanh thu thuần:

Bảng 10: Cơ cấu Chi phí/ Tổng doanh thu của Công ty qua các năm

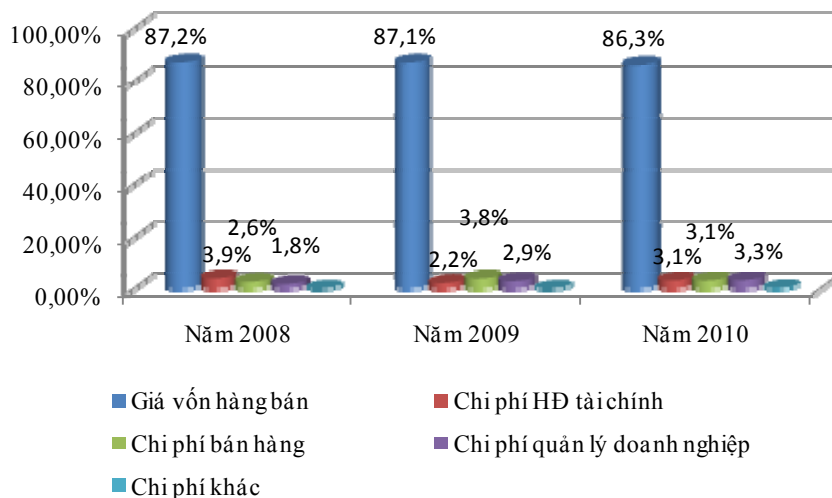
2008-2009- 2010 (Triệu đồng)

Chi phí	Năm 2008	Tỷ trọng/D T (%)	Năm 2009	Tỷ trọng/D T (%)	Năm 2010	Tỷ trọng/D T (%)
Giá vốn hàng bán	1.634.103	87,16%	1.448.315	87,08%	1.692.576	86,29%
Chi phí HĐ tài chính	73.085	3,90%	36.438	2,19%	61.768	3,15%
Chi phí bán hàng	48.957	2,61%	63.719	3,83%	60.724	3,10%
Chi phí QLDN	33.987	1,81%	47.980	2,88%	63.867	3,26%
Chi phí khác	70	0,00%	319	0,02%	4.842	0,25%
Tổng cộng	1.790.202	95,49%	1.596.771	96,00%	1.883.777	96,04%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2008, 2009 và BCTC hợp nhất 2010 chưa kiểm toán của CTCP Docimexco

Hình 5: Cơ cấu Chi phí/ Tổng doanh thu của Công ty qua các năm

2008-2009-2010



Do hàng hóa xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn trong hoạt động kinh doanh của Công ty, nên doanh thu do chênh lệch tỷ giá cũng là một phần đáng kể. Vì vậy, các chỉ số trên được tính dựa trên doanh thu thuần và doanh thu từ hoạt động tài chính của Công ty.

- Nhìn chung giá vốn hàng bán của Công ty giảm dần qua các năm. Đồng thời, Công ty cũng đã dùng nhiều biện pháp nhằm giảm thiểu chi phí nguyên vật liệu đầu vào, tận dụng nguyên vật liệu sẵn có trong hệ thống nội bộ, xây dựng phương án tồn kho nguyên vật liệu và thành phẩm hợp lý. Thể hiện qua lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần tăng từ 10,5% năm 2007 tăng lên 10,7% năm 2008. Riêng năm 2009, lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần đạt 7,8%, giảm so với năm 2008 do giá vốn hàng bán của mặt hàng thủy sản, gạo đều tăng và đối với mặt hàng phân bón bị ảnh hưởng bởi nguồn hàng tồn kho từ năm 2008 chuyển qua với giá thành cao. Đồng thời, giá bán năm 2009 không tăng cao như năm 2008.
- Tuy nhiên, khi Công ty Docifarm đi vào ổn định sẽ cung cấp nguồn nguyên liệu cho Docifish với giá thành tương đối cạnh tranh. Đồng thời, năm 2010 thì lượng hàng phân bón tồn kho ảnh hưởng từ năm 2008 được bán hết. Điều này sẽ giúp cho chi phí giá vốn hàng bán của Công ty trong thời gian tới cạnh tranh hơn so với các đối thủ khác cùng ngành.
- Chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp: tỷ lệ chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp trên doanh thu thuần khá ổn định qua các năm.
- Chi phí tài chính: Chi phí tài chính trong năm 2008 tăng do ảnh hưởng bởi yếu tố lãi suất tăng cao, có lúc lãi suất trần cho vay tăng đỉnh điểm lên 21%. Tuy nhiên nếu xét tỷ trọng chi phí tài chính trên doanh thu thì trung bình chiếm khoảng 2% - 3% qua các năm.

Các yếu tố trên cho thấy Công ty đang nỗ lực kiểm soát tốt các chi phí tại doanh nghiệp, xây dựng hệ thống nguồn cung khép kín (nuôi thả (Docifarm) – cung cấp thức ăn chăn nuôi (Domyfeed) – chế biến và xuất khẩu (Docifish)) để hạn chế rủi ro về chất lượng, đồng thời Công ty cũng đang đầu tư thêm các trang thiết bị hiện đại để giảm thiểu chi phí hao hụt và tiết kiệm điện năng, nâng cao năng lực sản xuất.

8. Trình độ công nghệ

Mặt hàng gạo:

- Công nghệ sản xuất gạo thành phẩm của Công ty hiện nay chỉ lau bóng từ hạt gạo nên khá đơn giản. Hiện tại, để nhắm đến đối tượng khách hàng cao cấp, có thể xuất khẩu trực tiếp ra nước ngoài, Công ty đang đầu tư dây chuyền sản xuất gạo cao cấp 5% tấm, lắp đặt dây chuyền máy tách màu. Sản lượng sản xuất hiện tại đạt 100.000 tấn thành phẩm/năm, đạt 150.000 tấn thành phẩm/năm trong năm 2010-2011.
- Bên cạnh đó là đầu tư Nhà máy chế biến gạo cao cấp Giồng Găng (tọa lạc tại Xã Tân Công Chí, huyện Tân Hồng, tỉnh Đồng Tháp) với công suất thiết kế dự kiến 200.000 tấn lúa nguyên liệu/năm; Nhà máy chế biến gạo cao cấp Bắc sông Xáng (tọa lạc tại thị trấn Lấp Vò, tỉnh Đồng Tháp) như gạo thơm, gạo đỏ với công suất thiết kế 100.000 tấn nguyên liệu gạo/năm.

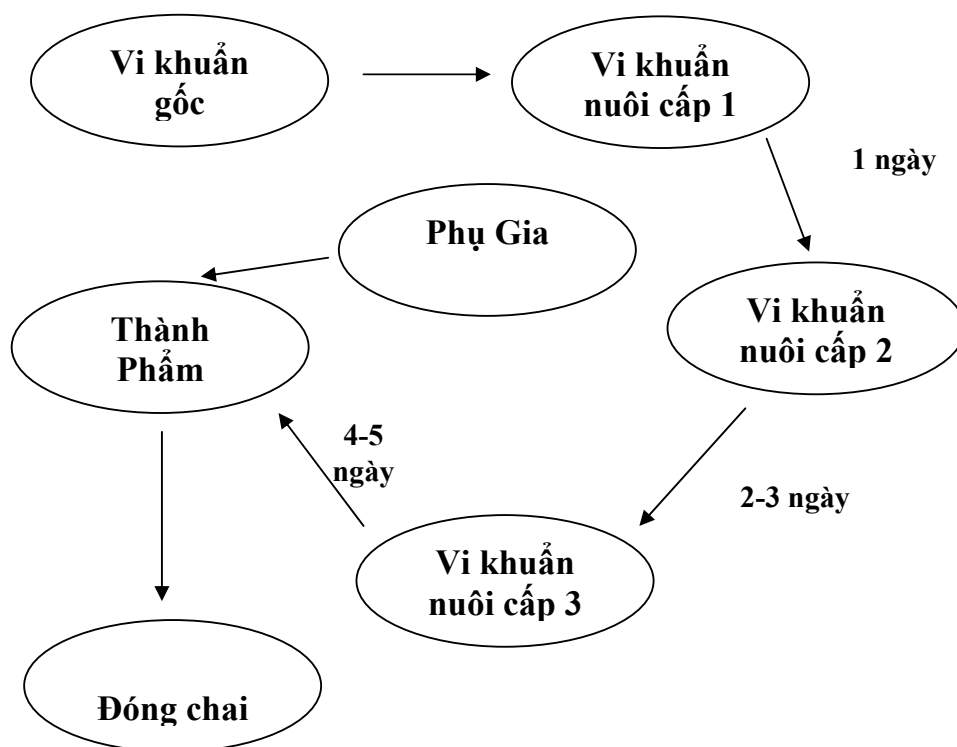
 **Bảng 11: Quy trình sản xuất gạo thành phẩm**

STT	Công đoạn	Giải thích
1	Gạo nguyên liệu	Lúa sau khi bóc vỏ được Thương lái/Nông dân bán cho Docimexco
2	Sàn tạp chất	Loại bỏ các tạp chất ra khỏi gạo nguyên liệu
3	Xát trắng gạo	Loại bỏ lớp mảy trên gạo
	Thu hồi cám khô	Thu hồi cám đóng gói hoặc bán phụ phẩm (tỷ lệ từ 8 – 11 %/ nguyên liệu)
4	Lau bóng	Làm cho mặt gạo sáng và đẹp
	Thu hồi cám ướt	Thu hồi cám đóng gói hoặc bán phụ phẩm (tỷ lệ từ 4 – 6 %/ nguyên liệu)
5	Thùng sấy	Sấy khô để đạt độ ẩm
6	Trống bắt tấm	Tùy theo loại gạo cần chế biến để bắt khối lượng tấm tương ứng
	Thu hồi tấm	Thu hồi tấm các loại đóng gói hoặc bán phụ phẩm (tỷ lệ từ 2,5 – 21 %/ nguyên liệu)
7	Gạo thành phẩm các loại	Thu hồi gạo theo cấp phẩm (5%, 10%, 15%,...), tỷ lệ 55 – 78%/ nguyên liệu

Mặt hàng phân bón và phân vi sinh:

Hình 6: Quy trình sản xuất phân vi sinh Dasvila

QUY TRÌNH SẢN XUẤT DASVILA
(Nuôi một con vi sinh)



Đối với quy trình nuôi 3 con : Đạm, lân, kali : qui trình tương tự trong vòng 7-10 ngày ra một mẻ

Bảng 12: Quy trình sản xuất Dola 02X

STT	Công đoạn	Giải thích
1	Nguyên liệu, phụ gia	Được nhập khẩu và mua từ các nhà cung cấp nguyên liệu
2	Kiểm tra	Kiểm tra thiết bị, nguyên liệu và các phụ gia về chất lượng, số lượng
3	Đầu trộn	Dùng thiết bị máy trộn, trộn đều nguyên liệu và phụ gia
4	Thành phẩm	
5	Cân Đóng gói	Dùng thiết bị cân và đóng gói

Mặt hàng thủy sản:

- Ngoài một số thiết bị cũ đã được công ty nâng cấp, cải tiến, để đáp ứng nhu cầu kinh doanh Công ty đang đầu tư thêm một số trang thiết bị hiện đại góp phần nâng cao năng suất, giảm thiểu tỷ lệ hao hụt, nâng cao chất lượng và tiết kiệm điện năng.

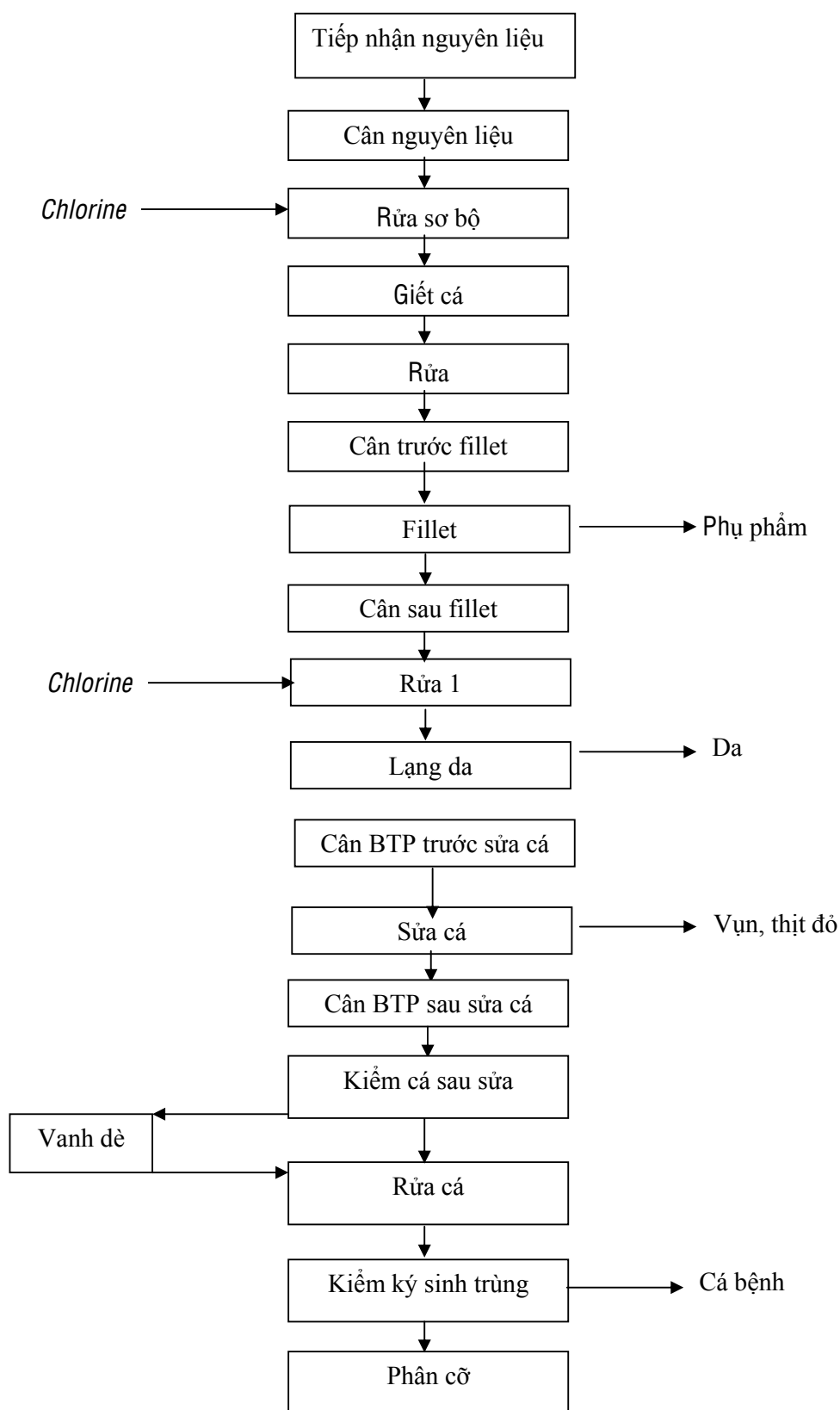
Bảng 13: Danh mục một số trang thiết bị của Công ty

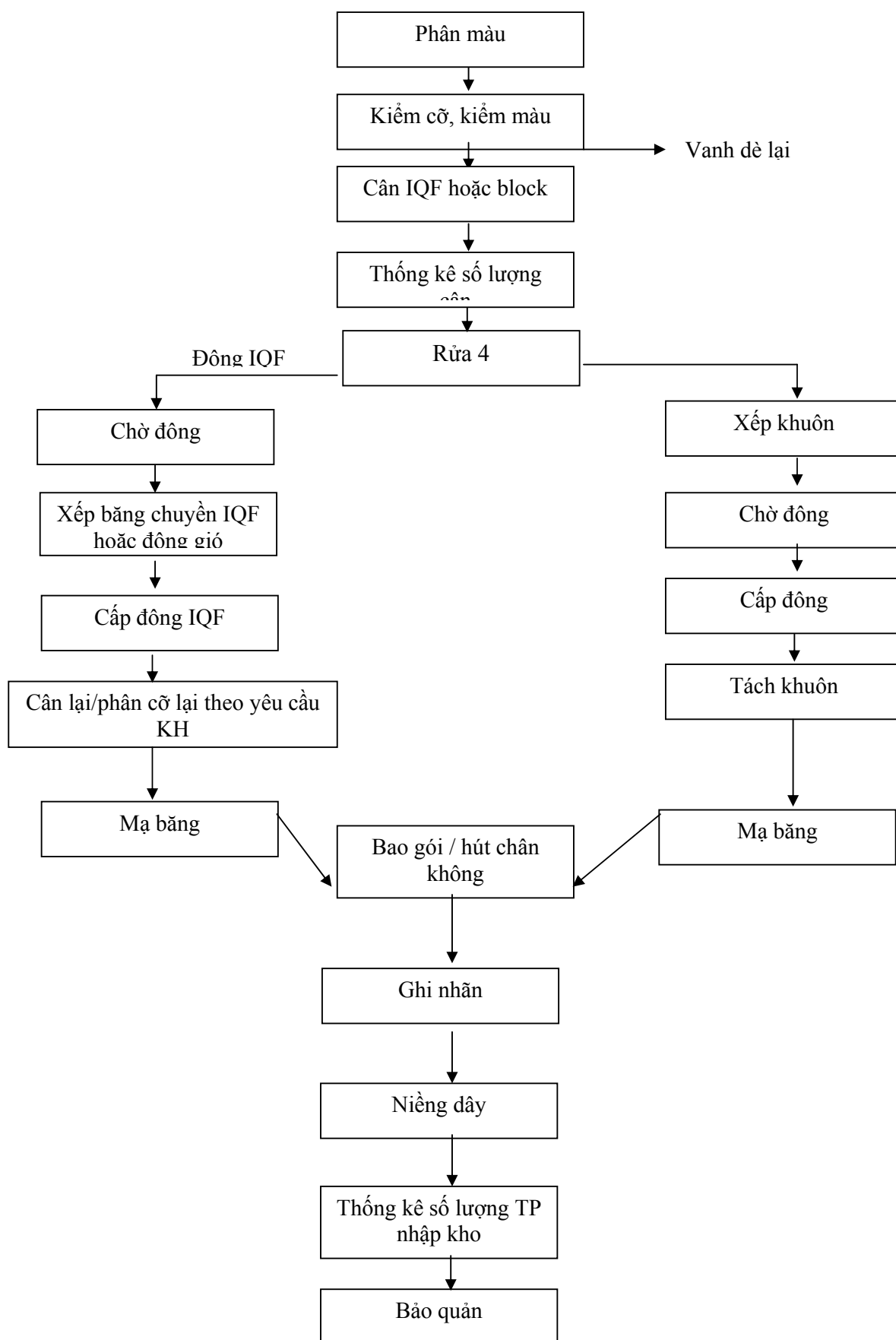
Stt	Thiết bị	Số lượng	Công suất	Xuất xứ
	Máy nén			
1	Máy nén N62WB	4	75kw/h	Nhật
2	Máy nén N42WB	1	75kw/h	Nhật
3	Máy nén N62WA	1	37kw/h	Nhật
4	Máy nén N4A	1	30kw/h	Nhật
5	Máy nén N6A	1	45kw/h	Nhật
6	Máy nén N4WB	1	75kw/h	Nhật
7	Máy nén N6WB	1	110kw/h	Nhật
8	Máy nén trục vít 2520 SSC	1	240 kw/h	Nhật
9	Máy nén trục vít JKA16	2	110kw/h	Trung quốc
	Thiết bị cấp đông			
1	Tủ đông gió	2	300kg/h	Việt nam
2	Tủ đông tiếp xúc 1350kg/mẻ	2	1350kg/mẻ	Trung quốc
3	Tủ đông tiếp xúc 1200kg/mẻ	2	1200 kg/mẻ	Việt nam
4	Băng chuyền IQF 250 kg/h	1	250 kg/h	Nhật
5	Băng chuyền IQF 500 kg/h	1	500 kg/h	Nhật
6	Cối đá vẩy	2	20tấn/ngày	Mỹ
7	Hệ thống mạ băng tái đông	1	600kg/h	Việt nam
8	Kho lạnh	2	100 tấn	Việt nam
9	Hệ thống nước cấp	1	60 m ³ /h	Việt nam
10	Hệ thống nước thải	1	400m ³ /ngày	Việt nam
11	Trạm biến áp 22.000 ^V /380 ^V /220 ^V	1	1000 KVA	Việt nam
12	Trạm biến áp 22.000 ^V /380 ^V /220 ^V	1	750 KVA	Việt nam
13	Máy phát dự phòng	1	800 KVA	Đức
14	Máy phát dự phòng	1	825 KVA	Anh Quốc
	Thiết bị phục vụ sản xuất			
1	Máy hút chân không	1	2520l/phút	Nhật
2	Máy hàn liên tục	2	5m/phút	Đài Loan
3	Máy hàn PE đập chân	8	rộng 500 mm	Việt nam
4	Máy niềng thùng	10		Đài Loan
5	Máy in phun	1	4 dòng tin	Mỹ
6	Máy phân cỡ	4	120miếng/phút	Ailen

Stt	Thiết bị	Số lượng	Công suất	Xuất xứ
7	Máy trộn 250 kg	9	250 kg	Việt nam
8	Máy lạng da	4	1000 kg/h	Đan mạch
9	Máy rửa cá	1	27 tấn/ngày	Việt nam
10	Máy dò kim loại	1	30m/phút	Nhật
11	Máy nước nóng	1	1m3/h	Việt nam
12	Máy phun áp lực	2	300l/phút	Đức

Nguồn: Docimexco

Hình 7: Quy trình sản xuất cá basa, cá tra fillet đông lạnh của Công ty





9. Tình hình nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới

- Đối với mặt hàng gạo: Docifood đang lắp đặt thêm các dây chuyền máy tách màu, khi đó sản lượng sản phẩm gạo cao cấp sẽ chiếm tỷ trọng cao và tỷ suất lợi nhuận từ sản phẩm gạo cao cấp gấp 3 lần so với sản phẩm gạo 15%-25% tấm. Bắt đầu từ năm 2010, Công ty sẽ tiến hành đẩy mạnh làm gạo cao cấp để bán cho thị trường nội địa và xuất khẩu trực tiếp ra thị trường nước ngoài.
- Đối với mặt hàng thủy sản: chi nhánh Docifish đang nghiên cứu phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng từ cá tra và các sản phẩm mang tính tiện lợi cao cho người tiêu dùng như: cá tra fillet tẩm bột, cá tra cuộn bông hồng, cá tra fillet 300gr/khay với nước sốt, cá tra fillet định hình 100gr... Ngoài ra, Công ty đang nghiên cứu, phát triển mở rộng các vùng nguyên liệu riêng đạt tiêu chuẩn Trace Panga, GlobalGap (đạt tiêu chuẩn toàn cầu có thể xuất khẩu đi các nước trên thế giới), phát triển vùng nuôi gia công. Hợp đồng bao tiêu cùng với hình thức thanh toán nhanh, linh hoạt cho người nuôi để có thể cạnh tranh hơn trong việc thu mua nguyên liệu. Đây cũng là một trong những thế mạnh của Công ty là có thể kiểm soát chất lượng từ đầu vào đến đầu ra của sản phẩm.

Một số sản phẩm giá trị gia tăng từ cá tra, cá basa

Cá basa cuộn



Cá basa viên



Cá basa viên



Basa Nấm Đông Cô nhồi



Khô Basa



Basa fillet với xả và ớt

- Đối với mặt hàng phân bón: Công ty đang phát triển thuốc bảo vệ thực vật, mặt hàng này mới tiếp nhận trong năm 2008 – 2009 nhưng đã được nông dân trong và ngoài Tỉnh tín nhiệm và sử dụng như DOLA-02X, DOLA-01F, DoctorME. Ngoài ra, còn một số nhãn hiệu khác đã được công ty nghiên cứu thành công, đã được đăng ký bản quyền và chuẩn bị sản xuất. Đặc biệt, Dasco đã nghiên cứu thành công nhãn hiệu DASVILA –phân vi sinh cố định đạm và phân giải lân

cho cây lúa (giảm 50% phân hóa học, giảm 100% phân lân giúp giảm chi phí trong việc trồng lúa). Bên cạnh đó, từng bước nghiên cứu ứng dụng những tiến bộ công nghệ sinh học về phân bón sinh học, hợp tác với các nhà khoa học Viện Nghiên cứu & Phát Triển Công Nghệ sinh học thuộc Trường Đại học Cần Thơ, mở rộng mối quan hệ với các Viện, Trường Đại Học trong và ngoài nước. Đây là dự án đầu tiên áp dụng tại Việt Nam theo mô hình này.

- Hiện nay, Công ty đã nghiên cứu và sắp đưa ra thị trường hai loại phân hữu cơ sinh học DASCO và hữu cơ Humic DASCO thích hợp cho nhiều loại cây trồng được sản xuất từ việc xử lý và chế biến nước thải máu cá của các nhà máy chế biến thủy sản góp phần giữ sạch môi trường theo hướng nền nông nghiệp bền vững. Công ty định hướng nghiên cứu sản xuất giống lúa mới và rau quả ứng dụng phân hữu cơ, sản phẩm sạch.
- Dasvila là loại phân vi sinh được chế biến theo công nghệ hiện đại và hiện tại Công ty DASCO là đơn vị duy nhất cho ra dòng sản phẩm này trên thị trường. Đây sẽ là dòng sản phẩm đầy tiềm năng và đã mang lại lợi nhuận cao cho DASCO trong năm 2010 và các năm tiếp theo.
- Ngoài ra, hiện Công ty đang hoàn chỉnh 08 bộ sản phẩm phân hữu cơ sinh học từ xử lý nước thải của nhà máy chế biến thủy sản Docifish để đưa ra thị trường. Dự kiến đầu năm 2011 sẽ cho ra đời sản phẩm phân bón hữu cơ sinh học này, đây là mặt hàng chiến lược của Công ty cho những năm tiếp theo và cũng ngành hàng chiến lược cho thị trường phân bón của Việt Nam.

10. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

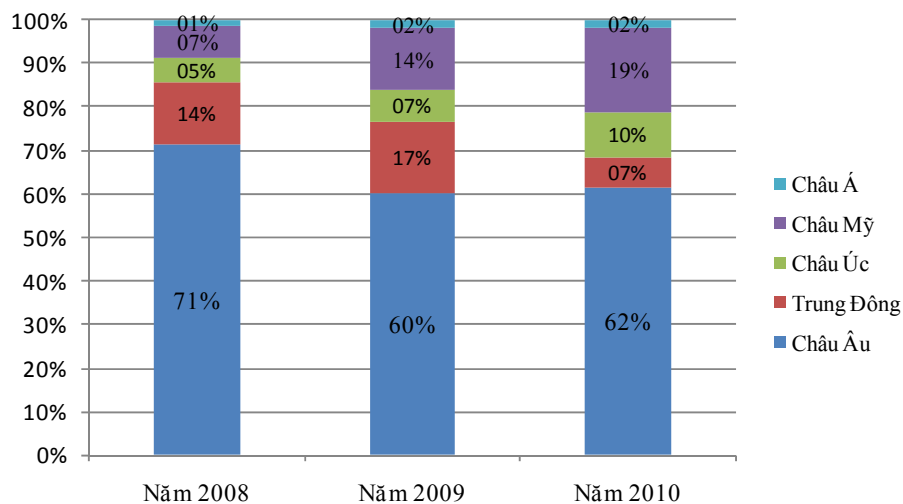
- Đối với mặt hàng gạo: Công ty luôn có 1 bộ phận nội bộ để kiểm tra chất lượng đầu vào đáp ứng yêu cầu đạt tiêu chuẩn Việt Nam TCVN 5644:1999. Ngoài ra, tùy theo từng đơn hàng nhập khẩu, Công ty thuê đơn vị kiểm định chất lượng như SGS, FCC, Bureau Veritas, ICT....xuống kiểm tra từng lô hàng và cấp giấy chứng thư như: chứng thư về biến đổi gen, dư lượng thuốc trừ sâu...đáp ứng tiêu chuẩn xuất khẩu.
- Đối với mặt hàng thủy sản, yêu cầu về chất lượng sản phẩm ngày càng cao và khắt khe. Để đáp ứng yêu cầu đó, Công ty đã từng bước xây dựng các quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn quốc tế như: ISO 9001:2000 – do TVU Rheinland Cert GmbH cấp; HACCP do Cục quản lý chất lượng nông lâm sản và thủy sản cấp; BRC – chứng nhận được bán hàng của Docifish vào hệ thống bán lẻ của nước Anh do SGS United Kingdom Ltd cấp; HALAL – Chứng nhận được bán sản phẩm của Docifish vào thị trường Hồi giáo do Ban đại diện công đồng Hồi giáo Tp.HCM cấp. Ngoài ra, Công ty còn xây dựng và đưa vào áp dụng hệ thống SQF 1000 và SQF 2000. Các sản phẩm của Công ty được chế biến mang nhiều hàng lượng giá trị gia tăng, cá tra fillet tươi ướp lạnhluôn cam kết chất lượng đáp ứng ATVSTP và tiêu chuẩn chất lượng của từng thị trường/đối tượng khách hàng.

- Ngoài ra, đối với Công ty con Docifarm, chuyên nuôi trồng cá tra nguyên liệu cung cấp cho Docifish cũng luôn đảm bảo các tiêu chuẩn chất lượng từ khâu ao nuôi, thức ăn và cách nuôi trồng đến khi xuất bán. Các tiêu chuẩn hiện đang áp dụng của Docifarm là TRACEPANGA, GAP, COC.....và Công ty cũng đang tiến hành áp dụng theo tiêu chuẩn Global G.A.P.

11. Hoạt động Marketing

- Phân khúc thị trường và khách hàng mục tiêu:
 - Đối với mặt hàng gạo, ngoài thị trường xuất khẩu theo hợp đồng tập trung như Phillipnnes, Malaysia, Indonexia, Công ty đã và đang xuất khẩu vào thị trường Châu Phi, thị trường Nga. Tuy nhiên, Công ty dự kiến nâng cao năng lực sản xuất lên gấp 2 lần trong 3 năm tới từ các dự án như đầu tư nhà máy Bắc sông Xáng, Giồng Găng.... Vì vậy, Công ty đang hướng đến việc xuất khẩu gạo cao cấp như gạo thơm, gạo đỏ.... Xuất khẩu vào các thị trường như Châu Âu, Mỹ, Trung Đông. Mặt khác, Docimexco là thành viên của hiệp hội lương thực Việt Nam và nằm trong danh sách VNR500 – Top 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam năm 2008. Điều này đã khẳng định phần nào vị thế và thương hiệu của Công ty trên thị trường trong nước và quốc tế.
 - Đối với mặt hàng thủy sản, Công ty tập trung vào phân khúc thị trường cao cấp tại các nước thuộc khối EU như Tây Ban Nha, Hà Lan, Pháp, Bỉ, Đức và các phân khúc cao cấp tại một số thị trường khác. Hiện sản lượng của Công ty chủ yếu là xuất khẩu (chiếm 80%-90% tổng sản lượng) nên thương hiệu Docifish đã được khẳng định trên thị trường quốc tế.

Cơ cấu thị trường xuất khẩu thủy sản của Công ty năm 2008, 2009 và 2010



Công ty luôn chú trọng đến việc quảng bá thương hiệu Docifish và giới thiệu sản phẩm ra thị trường quốc tế. Hằng năm Công ty tham gia các hội chợ thủy sản

chuyên ngành lớn trong và ngoài nước như Vietfish, hội chợ thủy sản Châu Âu (ESE), hội chợ thủy sản Tây Ban Nha (Conxemar), Hội chợ thủy sản Dubai.

- Còn đối với mặt hàng phân bón, Công ty hiện có khoảng 40 đại lý hệ thống cấp 1 và cấp 2. Các hệ thống nằm rải rác khắp các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long, ngoài ra có một số đại lý ở miền Đông, miền Trung, Tây Nguyên cũng tiêu thụ các mặt hàng phân bón hữu cơ và vô cơ của Công ty. Mặt khác, các hệ thống này còn tiêu thụ cả mặt hàng thuốc bảo vệ thực vật như Apakill, Docter 5ME mà Công ty chiết rót đóng chai từ nguồn nguyên liệu nhập từ nước ngoài về.

Bên cạnh đó, trong những năm qua lượng phân bón xuất khẩu của Công ty sang thị trường Campuchia tương đối ổn định hàng năm khoảng 25.000 tấn phân bón các loại.

- Khu công nghiệp Sông Hậu: toàn Tỉnh có 3 Khu công nghiệp (KCN Sa Đéc, KCN Trần Quốc Toản, KCN Sông Hậu) với tổng diện tích 720 ha và 15 cụm công nghiệp ở các huyện thị. Sản phẩm công nghiệp chủ yếu ở Đồng Tháp là chế biến nông sản, thủy sản, chế biến lương thực – thực phẩm, sản phẩm may mặc, công nghiệp dược, bánh phồng tôm. Do đó, đây cũng là đối tượng khách hàng chính của KCN Sông Hậu.

b. Chính sách giá cả và khuyến khích

- Công ty luôn chú trọng xây dựng và hoàn thiện đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, năng động, sáng tạo, uy tín và luôn tự hoàn thiện, ý thức về xây dựng thương hiệu Docimexco là then chốt, sống còn của Công ty.
- Nhận định được tình hình sau khi Việt Nam gia nhập WTO, tình hình cạnh tranh ngày càng gay gắt. Công ty đã xây dựng một chính sách chung cho việc phát triển các đại lý bán hàng như:
 - Tăng cường hợp tác với các đối tác của Công ty, đưa ra nhiều chính sách ưu đãi hợp lý theo từng đối tượng khách hàng, tạo dựng mối quan hệ đối tác dài hạn trên cơ sở những cam kết hợp tác;
 - Hợp tác trên cơ sở, vì lợi ích của cả 2 bên và thường xuyên chia sẻ thông tin và hỗ trợ kịp thời;
 - Chính sách hỗ trợ công bằng và hợp lý trên toàn bộ kênh phân phối. Đồng thời, Công ty cũng cam kết bảo vệ tối đa cho đại lý trước những biến động của thị trường và cạnh tranh.

Ngoài ra, Công ty cũng áp dụng chính sách bán hàng cho từng mặt hàng cụ thể như:

Đối với mặt hàng gạo được thực hiện trên cơ sở chi hoa hồng cho người môi giới theo từng hợp đồng bán cụ thể.

Đối với mặt hàng thủy sản, cũng áp dụng hình thức đại lý tuy nhiên đại lý này ở nước ngoài, chủ yếu là họ hưởng hoa hồng trên doanh số bán ra của Docifish

theo từng hợp đồng. Hiện Chi nhánh Docifish có các chính sách ưu đãi về giá cả và thanh toán cho khách hàng truyền thống, khách hàng mới mua số lượng lớn và thường xuyên như: Chiết khấu, chi hoa hồng môi giới xuất khẩu, hình thức thanh toán trả chậm đến 60 ngày, cam kết chất lượng sản phẩm đáp ứng đầy đủ tiêu chuẩn thị trường nhập khẩu....

Mục tiêu chính hiện nay của Công ty là ổn định đầu vào sản xuất, khép kín quy trình kinh doanh từ các mặt hàng nông nghiệp, vì vậy hiện nay Công ty đang tập trung vào mở rộng các ngành nghề kinh doanh có liên quan mật thiết với nhau. Sản xuất chế biến gạo – Thành phẩm xuất bán nội địa hoặc xuất khẩu, phụ phẩm xuất cho Nhà máy sản xuất thức ăn thủy sản – Sản xuất thức ăn thủy sản – Thành phẩm cung cấp cho vùng nuôi của Công ty – Nuôi trồng thủy sản với nguồn giống tự sản xuất – Thành phẩm xuất vào Nhà máy chế biến thủy sản – Sản xuất chế biến cá nguyên liệu – Thành phẩm xuất khẩu, Phụ phẩm và các chất thải tái chế đưa vào Nhà máy sản xuất phân bón hữu cơ sinh học – Sản xuất phân bón hữu cơ sinh học – Thành phẩm xuất bán cho các vùng chuyên canh lúa và cây công nghiệp khác.

Mặt khác, đối với Khu công nghiệp Công ty cũng có những chính sách riêng như: Tiền thuê lại đất: Thanh toán hàng năm tại các Khu Công nghiệp với khung giá từ 0,3 – 0,75 USD/m²/năm; Nhà đầu tư trả tiền thuê lại đất một lần cho nhiều năm sẽ được giảm mỗi năm 1% nhưng tổng mức giảm không vượt quá 25 %; Trả một lần cho cả đời dự án: 6 – 15 USD/m².

Bên cạnh đó, các nhà đầu tư được hưởng những chính sách ưu đãi như về hỗ trợ kinh phí di dời, thủ tục hành chính “một cửa” và một số các ưu đãi khác, tạo điều kiện cho các nhà đầu tư khi đầu tư vào KCN.

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



DOCIMEXCO chính là từ viết tắt từ cụm từ Dong Thap Commerce Import Export Company của Công ty Thương nghiệp Xuất nhập khẩu Tổng Hợp Đồng Tháp. Sau khi cổ phần hóa chính thức đổi tên thành Công ty cổ phần DOCIMEXCO (Dong Thap Trading Corporation), thương hiệu DOCIMEXCO vẫn được giữ lại.

Nhìn tổng thể logo như một búp sen của vùng Đồng Tháp Mười tinh khiết và đậm chất Việt Nam. Búp sen luôn bao bọc, che chở cho chiếc tháp cao chọc trời.

Phần màu xanh phía dưới mang hình ảnh của chiếc thuyền. Đó là chiếc thuyền DOCIMEXCO. Con đường vận chuyển chủ yếu trong quá trình xuất nhập khẩu là đường

thủy nên chiếc thuyền trở nên biểu tượng đặc biệt quan trọng. Chiếc thuyền có màu xanh của trời, của nước biển có ý nghĩa của sự an toàn và đáng tin cậy. Chữ DOCIMEXCO màu trắng thể hiện sự tinh khiết của nông sản Việt Nam, sự giàu có, hiếu khách của dân tộc.

Hai vòng cung màu đỏ chính là hai cánh buồm giúp con thuyền DOCIMEXCO tiến nhanh ra biển khơi. Với hai cánh buồm căng gió, chiếc thuyền DOCIMEXCO sẽ mang nông sản Việt Nam đi khắp thế giới và chở mọi tinh hoa của nhân loại về Việt Nam. Đồng thời, hai cánh buồm đó còn có hình ảnh của cánh sen vùng Đồng Tháp Mười. Cánh sen mang màu đỏ là một nét cách điệu của DOCIMEXCO mang một khao khát về sức mạnh và tốc độ vượt biển lớn thế giới.

Chiếc tháp mười tầng ở giữa là nhụy của hoa sen mang tất cả tinh túy nhất của hoa sen Việt Nam. Chiếc tháp mười tầng thể hiện ước mơ không ngừng vươn lên tầm cao mới của nông dân Việt Nam, là biểu hiện của vùng Đồng Tháp Mười, là một trong những cái nôi của nền nông nghiệp Việt Nam. DOCIMEXCO sẽ giúp hoa sen Việt Nam ngày càng tỏa hương thơm, sự tinh khiết thuần túy đi khắp mọi nơi.

13. Các hợp đồng lớn đang thực hiện hoặc đã ký kết

STT	Số HĐ	Tên khách hàng	Sản phẩm	Trị giá (USD)	Thời gian giao hàng
I	Gạo				
1	597	TCT Lương thực Miền Nam	Gạo 5%	2.814.000	Tháng 1-4/2010
2	04	TCT Lương thực Miền Nam	Gạo 25% tấm	4.803.306	Tháng 1-5/2010
3	119	TCT Lương thực Miền Nam	Gạo 25% tấm XK	4.290.171	Tháng 1-5/2010
4	225	TCT Lương thực Miền Nam	Gạo 25% tấm XK	10.099.050	Tháng 2-6/2010
5	10001155	Nidera (Suisse) SA	Gạo 25% tấm	618.973,90	27/05/2010
6	P2310	Novel Commodities SA	Gạo 5% tấm	705.000	16/06/2010
7	P2311	Novel Commodities SA	Gạo 5% tấm	375.900	11/06/2010
8	DCM-28062010	FAO-NFA	Jasmine 5% tấm	246.500	19/07/2010
9	DCM-080710	Leaders of Supply and Products SAL	Gạo 5% tấm & 25% tấm	1.117.500	Tháng 7-2010
10	P2357	Novel Commodities SA	Gạo 5% tấm	1.005.000	Tháng 7-2010
II	Thủy sản				
1	02/SFR/10	Seafres S.L	Cá tra fillet đông lạnh	206.640	Tháng 04/2010
2	02/OPI/10	Oceanprime INC	Cá tra fillet đông lạnh	186.120	Tháng 03-4/2010

STT	Số HĐ	Tên khách hàng	Sản phẩm	Trị giá (USD)	Thời gian giao hàng
3	01/SER/10	Searay Holdings (Canada) LTD	Cá tra fillet đông lạnh	158.472	Tháng 3-4/2010
4	06/MRA/10	Maria Group Company S.A.L	Cá tra fillet đông lạnh	110.400	Tháng 07/2010
5	05/SFR/10	Seafres S.L	Cá tra fillet đông lạnh	201.096	Tháng 7/2010
6	04/SER/10	Searay Holdings (Canada) Ltd	Cá tra fillet đông lạnh	256.805	Tháng 07/2010
7	05/OPI/10	Oceanprime Inc	Cá tra fillet đông lạnh	118.800	Tháng 07/2010
8	05/SER/10	Searay Holdings (Canada) Ltd	Cá tra fillet đông lạnh	252.471	Tháng 07-8/2010
9	06/SFR/10	Seafres S.L	Cá tra fillet đông lạnh	198.720	Tháng 8/2010
III	Phân bón				
1	S80005	ALLIANCE INTERNATIONAL MERCHANT PTE LTD	Phân DAP 18-46	405.000	Tháng 1/2010
2	01/K-10	Sayimex Import Export CO.LTD	UREA MALAY ĐỤC	339.000	Tháng 1/2010
3	02/K-10	Công ty Xuất Nhập Khẩu HENG PHICH CHHAY	UREA ĐỤC	137.200	Tháng 1/2010
4	03/K-10	Sayimex Import Export CO.LTD	Phân DAP 18-46	207.500	Tháng 2/2010
5	03/K-11	Công ty Xuất Nhập Khẩu HENG PHICH CHHAY	Phân DAP 18-46	102.400	Tháng 2/2010
6	05F/K-10	Công ty Xuất Nhập Khẩu HENG PHICH CHHAY	Phân DAP 18-46	234.000	Tháng 06/2010
7	06F/K-10	Công ty Xuất Nhập Khẩu HENG PHICH CHHAY	UREA ĐỤC	183.000	Tháng 07/2010
8	07F/K-10	Công ty Xuất Nhập Khẩu HENG PHICH CHHAY	Phân NPK phi 16-16-8-13S	410.040	Tháng 07+08/2010

Nguồn: Công ty cổ phần Docimexco

14. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 3 năm gần nhất

- Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 3 năm gần nhất 2008, 2009 và 2010

Bảng 14: Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008, 2009 và 2010

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Tổng tài sản	680.084	813.283	1.035.267
Doanh thu thuần	1.829.817	1.570.846	1.892.890
Lợi nhuận gộp	195.714	122.531	200.314
Tỷ lệ lợi nhuận gộp/Dthu thuần	10,7%	7,8%	10,6%
Lợi nhuận từ HĐKD	84.639	66.765	74.323
Lợi nhuận khác	2.298	963	3.307
Lợi nhuận trước thuế	142.859	67.728	77.631
Lợi nhuận sau thuế	125.351	54.617	57.253
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (Đ/VĐL)	14.132	5.595	4.380
Tỷ lệ trả cổ tức/VĐL	25%	25%	20%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2008, 2009 và BCTC hợp nhất năm 2010 chưa kiểm toán của Công ty cổ phần Docimexco.

Doanh thu năm 2009 đạt 1.570 tỷ đồng, giảm 14,2% so với năm 2008, trong khi lợi nhuận gộp giảm 37,4% so với năm 2008. Nguyên nhân kết quả hoạt động kinh doanh năm 2009 giảm chủ yếu là do giá cả mặt hàng gạo biến động mạnh năm 2008 và giảm xuống và đi vào ổn định qua năm 2009. Năm 2008, tình hình kinh tế bất ổn, nhiều nước nhập khẩu đã thu mua gạo số lượng lớn, dẫn đến khan hiếm hàng, kết hợp với tình trạng đầu cơ tích trữ của một số đối tượng trong nước dẫn đến giá gạo tăng đột biến trong năm 2008. Diễn hình giữa năm 2008 giá gạo tăng đỉnh điểm là trên 1.000 USD/tấn. Với tình hình đó Công ty đã xuất khẩu sản lượng gạo với giá khá cao, khiến kết quả kinh doanh của Công ty đạt doanh thu và lợi nhuận cao trong năm 2008.

Qua năm 2009, những tháng đầu năm giá gạo vẫn tăng tuy nhiên giá gạo xuất khẩu năm 2009 không tăng mạnh như năm 2008, đồng thời, giá gạo cuối năm 2009 giảm mạnh. Do vậy, sản lượng xuất khẩu năm 2009 cao hơn so với năm 2008 nhưng doanh thu năm 2009 giảm 14,2% do giá gạo xuất khẩu không tăng mạnh như năm 2008. Dẫn đến lợi nhuận gộp giảm nhiều hơn tốc độ giảm của doanh thu 37,4% và lợi nhuận sau thuế năm 2009 cũng giảm theo. Sang năm 2010, tình hình kết quả kinh doanh rất khả quan, tỷ lệ lợi nhuận gộp trên doanh thu năm 2010 tăng từ 7,8% năm 2009 lên 10,6%.

- b. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm báo cáo

Một số thuận lợi đối với hoạt động kinh doanh Công ty như sau:

- Đối với mặt hàng gạo:
 - Gạo là một trong những mặt hàng thiết yếu và đem lại nguồn ngoại tệ đáng kể cho quốc gia, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế của đất nước và ảnh hưởng đến cuộc sống của hàng triệu nông dân. Do vậy, ngành lương thực luôn được sự quan tâm hỗ trợ phát triển của Chính phủ thông qua các chính sách như ưu đãi tín dụng (hỗ trợ lãi vay đối với gạo thu mua tạm trữ theo chỉ đạo, hỗ trợ lãi suất thấp đối với đầu tư xây dựng mới kho chứa); xúc tiến thương mại.
 - Trong năm qua, do ảnh hưởng của thời tiết và thiên tai tại một số nước (Trung Quốc, Myanmar), ảnh hưởng đến nguồn cung. Trong khi đó, nhu cầu các quốc gia nhập khẩu gạo chủ lực (Philippines, Malaysia, Châu Phi...) lại có nhu cầu nhập khẩu cao hơn để bình ổn lương thực trong nước. Song song đó, giá gạo Thái Lan khá cao, kém cạnh tranh nên là cơ hội cho gạo Việt Nam phát triển mạnh trong các năm vừa qua.
 - Công ty đã có nhiều năm hoạt động tại địa bàn tỉnh nên có uy tín với các tổ chức tín dụng, dễ dàng được hỗ trợ vay vốn đáp ứng nhu cầu kinh doanh, đây là điều kiện thuận lợi giúp doanh nghiệp chủ động trong việc thu mua nguồn nguyên liệu kịp thời.
 - Đội ngũ cán bộ công nhân viên, nhân viên kỹ thuật có nhiều năm kinh nghiệm trong ngành lương thực thực phẩm nên có khả năng đáp ứng những yêu cầu tiêu chuẩn chất lượng cao của sản phẩm xuất khẩu.
- Đối với mặt hàng thủy sản:
 - Công ty đã dần xây dựng ngày càng hoàn chỉnh vùng nguyên liệu sạch, gần xí nghiệp, đảm bảo cung cấp từ 45%-55% lượng nguyên liệu sản xuất và phối hợp với các hộ nông dân trong quá trình phát triển các ao nuôi, giúp tiết kiệm chi phí vận chuyển và giữ vững được chất lượng chế biến. Công ty đã tạo dựng quy mô nuôi thả khép kín, đảm bảo theo đúng tiêu chuẩn của Global G.A.P từ khâu con giống, ao nuôi (Docifarm) đến cung cấp thức ăn (Docifeed).
 - Qua củng cố sản xuất, nâng cấp và đầu tư máy móc thiết bị nên định mức thu hồi giảm ở mức khá tốt, giảm giá thành sản xuất, chất lượng sản phẩm ổn định, nâng cao sức cạnh tranh. Sản phẩm của Công ty xác định là cung cấp sản phẩm đạt chất lượng cao vì vậy giá bán của Công ty luôn ở mức cao hơn so với các đối thủ cạnh tranh khác.
- Đối với mặt hàng phân bón: Công ty thường xuyên duy trì mối quan hệ buôn bán với các đại lý lớn trong và ngoài tỉnh, chọn lọc các đối tác uy tín để hợp tác lâu dài. Bên cạnh đó, đội ngũ cán bộ công nhân viên giàu kinh nghiệm, năng nổ luôn

đi sâu đi sát thị trường nhằm cập nhật thông tin thường xuyên và đáp ứng đúng nhu cầu của bà con nông dân. Hơn nữa, Công ty đã có sẵn thương hiệu trong ngành lương thực, mối quan hệ với các khách hàng, hộ nông dân nên thuận lợi hơn trong việc quảng bá các sản phẩm từ phân bón.

Một số khó khăn đối với hoạt động kinh doanh Công ty như sau:

- Đối với mặt hàng gạo:
 - Gạo là một trong những sản phẩm chiến lược của quốc gia và chịu sự điều tiết của Chính phủ. Vì vậy, việc xuất khẩu gạo sẽ bị ảnh hưởng bởi lộ trình của Chính phủ và Doanh nghiệp khó chủ động trong quá trình sản xuất kinh doanh.
 - Giá xăng dầu trong nước và thế giới tăng cao kéo theo giá các loại vật tư hàng hóa đầu vào tăng mạnh, giá cước và phương tiện vận tải cũng tăng theo đã xảy ra tình trạng khan hiếm phương tiện, nên việc tàu vào chậm rất thường xuyên, phương tiện phải chờ đợi nên càng sốt phương tiện trầm trọng trong chuyển gạo lên Cảng, ảnh hưởng lớn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Mặt hàng thủy sản:
 - Hiện các công ty trong ngành kinh doanh chế biến thủy sản thành lập mới và phát triển mở rộng khá mạnh, dẫn đến cạnh tranh trong ngành ngày càng gay gắt trong việc thu mua nguyên liệu, định giá xuất khẩu và tìm kiếm thị phần tại trong khu vực hoạt động của Công ty.
 - Các nước nhập khẩu, đặc biệt là thị trường EU thường xuyên thay đổi quy cách sản phẩm, bổ sung các hoạt chất cấm, dư lượng kháng sinh trong sản phẩm, tạo ra rào cản ngày càng khắt khe cho các nước xuất khẩu nói chung và Docifish nói riêng.
 - Một số nước nhập khẩu đứng trước tình hình suy thoái kinh tế, để bảo hộ sản xuất trong nước, đã đưa thông tin sai lệch về cá tra Việt Nam ảnh hưởng đến sản lượng xuất khẩu trong thời gian qua.
- Phân bón: do các hộ nông dân thường mua phân bón nhỏ lẻ nên tình trạng phân bón giả của các công ty, xí nghiệp sản xuất sản phẩm kém chất lượng dễ dàng được bày bán tại các cửa hàng nên ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

15. Vị thế của Công ty so với các công ty trong cùng ngành

Mặt hàng gạo:

Bảng 15: Top 10 các doanh nghiệp xuất khẩu gạo lớn nhất Việt Nam năm 2009 và sản lượng XK của VinhLong Food và Docimexco

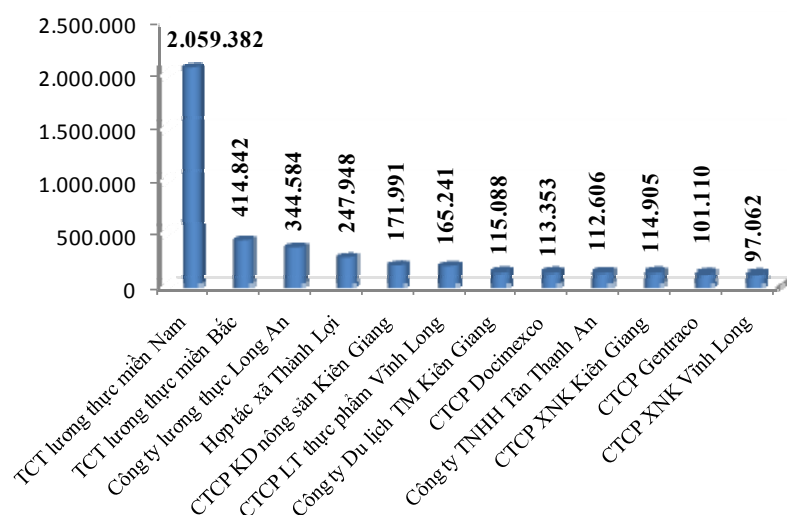
Doanh nghiệp	Sản lượng XK (tấn)
Tổng công ty lương thực miền Nam	2.059.382

Doanh nghiệp	Sản lượng XK (tấn)
Tổng công ty lương thực miền Bắc	414.842
Công ty lương thực Long An	344.584
Hợp tác xã Thành Lợi	247.948
Công ty cổ phần kinh doanh nông sản Kiên Giang	171.991
Công ty cổ phần Lương thực thực phẩm Vĩnh Long (VinhLong Food)	165.241
Công ty Du lịch Thương mại Kiên Giang	115.088
Công ty cổ phần Docimexco (*)	113.353
Công ty TNHH Tân Thạnh An	112.606
Công ty cổ phần XNK Kiên Giang	114.905
Công ty cổ phần Gentraco	101.110
Công ty cổ phần XNK Vĩnh Long	97.062

Nguồn: AGROINFO, tính theo Tổng cục Hải quan, VinhLong Food và Docimexco

Ghi chú (*): Tổng sản lượng xuất khẩu của Docimexco đạt 113 ngàn tấn gạo, trong đó xuất khẩu trực tiếp đạt trên 40 ngàn tấn, phần còn lại nhận chỉ tiêu thông qua HHLTVN

Hình 8: Top 10 các doanh nghiệp xuất khẩu gạo lớn nhất Việt Nam năm 2009 và sản lượng XK của Docimexco (Tấn)



Công ty Docimexco đã có nhiều năm kinh nghiệm trong ngành kinh doanh lương thực và là một trong những doanh nghiệp có thương hiệu trong và ngoài nước – thương hiệu Docifood. So với các công ty trong ngành, Docimexco có quy mô vốn khá và đạt được những vị trí nhất định trong ngành. Cụ thể, trong năm 2009, sản

lượng xuất khẩu của Docimexco so với top 10 doanh nghiệp xuất khẩu gạo thì tổng sản lượng xuất khẩu của Công ty tương đương với một số doanh nghiệp top 10. Tuy nhiên, hiện Công ty chủ yếu là nhận chỉ tiêu xuất khẩu thông qua HHLTVN, Công ty đang dần đẩy mạnh mảng xuất khẩu trực tiếp vào các thị trường nhập khẩu và Công ty cũng đang phấn đấu đạt giá trị xuất khẩu trực tiếp và nằm trong top 10 doanh nghiệp trong thời gian tới.

Ngoài ra, giá xuất khẩu gạo trung bình của các doanh nghiệp lớn trong ngành như: Tổng Công ty lương thực Miền Nam có mức giá xuất khẩu trung bình năm 2009 cao nhất (516 USD/tấn). Tổng Công ty lương thực Miền Bắc có mức giá xuất khẩu trung bình đạt 426 USD/tấn. Nếu so với doanh nghiệp đứng đầu thì chênh lệch nhau đến 90USD/tấn. Công ty có mức giá xuất khẩu trung bình thấp nhất trong top 10 doanh nghiệp xuất gạo lớn nhất Việt Nam năm 2009 là CTCP XNK Vĩnh Long (360USD/tấn). Nếu so với top 10 doanh nghiệp trong ngành, Docimexco có giá xuất khẩu trung bình trong năm 2009 là 403USD/tấn, tương đương doanh nghiệp đứng thứ 4 trong ngành. Năm 2010, giá trung bình xuất khẩu của Công ty đạt trên 469 USD/tấn, đây là mức giá khá cao so với mức giá xuất khẩu của các công ty trong ngành.

Công ty đang phấn đấu khi nhà máy tại Giồng Găng và Bắc sông Xáng nâng cao công suất, tập trung vào cung cấp gạo cao cấp sẽ giúp giá xuất khẩu trung bình của Công ty tăng đáng kể trong thời gian tới.

Bên cạnh đó, Công ty Docimexco còn có một số lợi thế cạnh tranh nổi bật như:

- Đội ngũ cán bộ công nhân viên có nghiệp vụ chuyên môn cao, đội ngũ bán hàng nhiều năm kinh nghiệm trong thị trường lương thực;
- Hệ thống phân phối rộng khắp, có Văn phòng đại diện tại Tp.HCM nhằm giao dịch với các đối tác lớn;
- Công ty luôn chú trọng đến khách hàng và xây dựng những chính sách giá cả phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm ưu tiên về giá, thời hạn thanh toán cũng như thời hạn giao hàng tại thời điểm khan hiếm hàng.

Mặt hàng thủy sản:

Bảng 16: Top 20 doanh nghiệp có sản lượng và giá trị xuất khẩu cá tra từ ngày 01/01/2010 – 15/9/2010

STT	DOANH NGHIỆP	KHỐI LƯỢNG (tấn)	GIÁ TRỊ (USD)
1	VINH HOAN CORP	28.819	83.465.273
2	HUNG VUONG CORP	33.642	66.374.218
3	ANVIFISH CO	17.951	43.303.303
4	NAVICO	23.367	39.815.139

STT	DOANH NGHIỆP	KHỐI LƯỢNG (tấn)	GIÁ TRỊ (USD)
5	AGIFISH	17.867	39.585.164
6	CL-FISH CORP	16.868	33.277.590
7	BIANFISH CO	12.663	30.529.576
8	CTY CP TS NTSF	10.332	24.590.413
9	HTFOOD	11.790	23.590.413
10	SOUTH VINA	10.163	22.703.979
11	I.D.I. CORP	11.129	22.261.920
12	QVD FOOD CO. LTD	6.250	19.422.602
13	THIMACO	9.911	18.624.337
14	CASEAMEX	8.139	18.366.994
15	HUNGCA CO. LTD	7.864	16.363.408
16	MEKONGFISH CO	8.482	15.996.957
17	CTY TNHH ĐẠI THÀNH (TIỀN GIANG)	7.171	15.720.261
18	CTY TNHH THUẬN HƯNG	5.793	15.122.450
19	DOCIFISH	5.059	13.097.315
20	TO CHAU JSC	5.661	12.905.202

Nguồn: VASEP

Hiện nay số lượng doanh nghiệp thành lập mới và mở rộng sản xuất trong ngành sản xuất và kinh doanh thủy sản ngành có xu hướng ngày càng tăng, sức ép cạnh tranh ngày càng gay gắt. Docimexco ý thức được vị thế Công ty trong ngành, Công ty đã xây dựng hệ thống nguồn cung cấp nguyên vật liệu trong cùng hệ thống tổng công ty Docimexco và liên kết với các hộ nông dân đáp ứng nhu cầu sản xuất. Vì vậy, Công ty cũng là một trong 3 doanh nghiệp có quy mô vốn và công suất lớn trong Tỉnh. Hiện Docifish được các nhà nhập khẩu và phân phối đánh giá là một trong 10 nhà máy chế biến cá tra có uy tín và chất lượng nhất.

Theo thống kê của Hiệp hội chế biến và xuất khẩu thủy sản Việt Nam (VASEP), căn cứ vào kinh ngạch xuất khẩu trong 9 tháng đầu năm 2010 Công ty đứng vị trí thứ 19 trong số 100 doanh nghiệp có giá trị xuất khẩu lớn trong lĩnh vực chế biến thủy sản Việt Nam hiện nay. Hiện nay Công ty đang tìm kiếm thị trường và mở rộng phân phối thêm phân khúc thị trường cấp thấp hơn để nâng cao công suất hoạt động của nhà máy hiện nay, điều này sẽ làm tăng vị thế của Công ty trong thời gian tới.

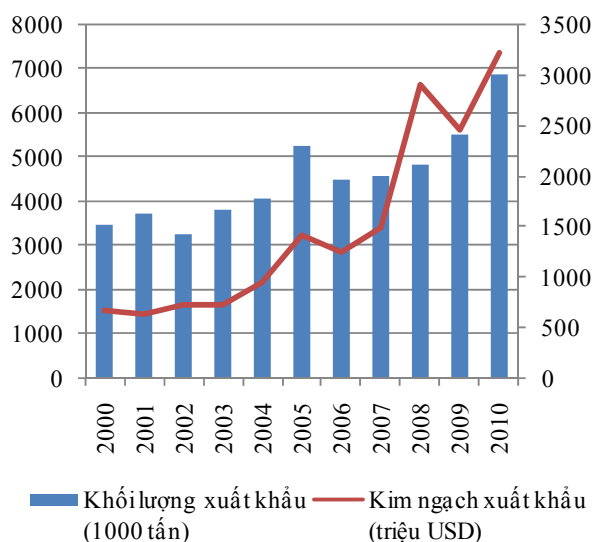
Mặt hàng phân bón: Công ty con Dasco đang chiếm thị phần lớn tại các tỉnh ĐBSCL. Bên cạnh đó, còn phát triển thị phần tại Campuchia về mặt hàng phân bón vô cơ. Công ty đang tích cực mở rộng thị trường tiêu thụ phân bón vi sinh Dasvila, và tiếp tục đưa phân bón Dola 02X chiếm lĩnh thị trường từ 50%-60% các tỉnh Đồng bằng sông Cửu Long.

16. Triển vọng phát triển ngành

Mặt hàng gạo:

Năm 2009 là năm thuận lợi đối với xuất khẩu gạo của Việt Nam. Theo thống kê chính thức của HHLTVN, trong năm 2009, xuất khẩu gạo của cả nước đạt mức kỷ lục 6 triệu tấn, giá trị 2,4 tỷ USD. So với năm 2008, lượng gạo xuất khẩu tăng 28,9% nhưng giá trị giảm 8,47%, do mức giá xuất khẩu không tăng đột biến như năm 2008. Qua năm 2010, lượng gạo xuất khẩu năm 2010 đạt 6,88 triệu tấn, kim ngạch 3,23 tỷ đô la Mỹ, tăng 15,4% về lượng và 21,2% về giá trị so với năm 2009.

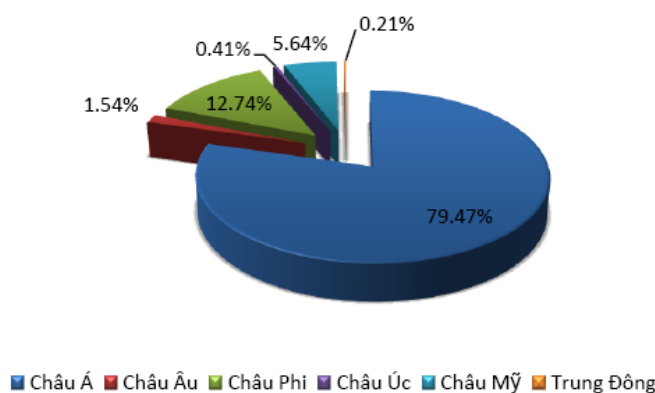
Hình 9 : Khối lượng và kim ngạch xuất khẩu gạo Việt Nam, 2000 - 2010



Nguồn: AGROINFO

Thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam tiếp tục được mở rộng và đa dạng hơn. Số khách hàng của gạo xuất khẩu Việt nam năm 2009 lên tới 152 quốc gia, tăng 18,8% so với năm 2008 và tăng 141,3% so với năm 2007. Năm 2010 và 2011 thị trường xuất khẩu của Việt Nam liên tục mở rộng, trong đó thị trường Châu Á vẫn chiếm tỷ trọng nhập khẩu cao nhất.

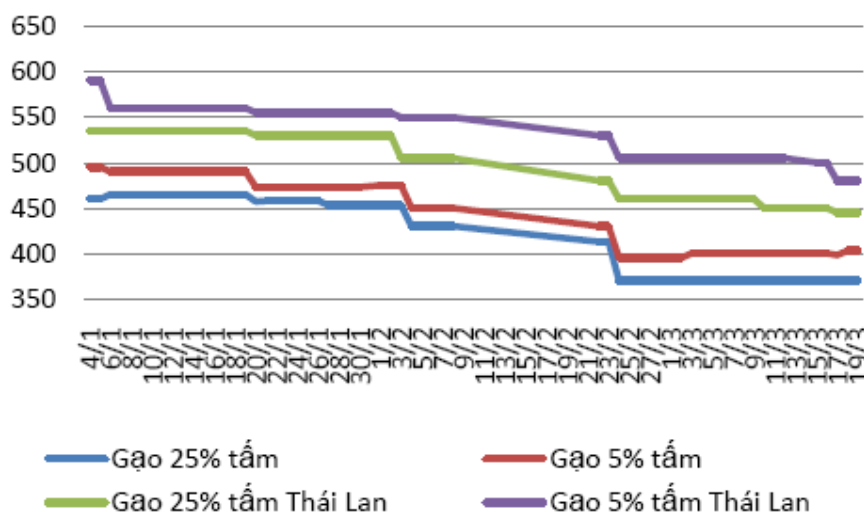
Hình 10: Thị trường xuất khẩu gạo của Việt Nam đi các thị trường (1/3/2011 - 26/3/2011)



Nhìn chung, dựa theo cân đối cung cầu, cùng với việc lo ngại ảnh hưởng của EL-Nino làm sản lượng gạo suy giảm; trong khi nhu cầu tiêu thụ lại có xu hướng tăng để bù đắp cho lượng dự trữ đang ở mức thấp; cũng như xu hướng phục hồi của nền kinh tế thế giới sẽ là những nhân tố có tác động tích cực đến giá gạo trên thị trường thế giới. Ngoài ra, giá gạo tăng không chỉ vì nguồn cung giảm, nhu cầu tăng mà còn do ảnh hưởng bởi các nhân tố khác như giá dầu tăng, đồng USD giảm giá, chỉ số các mặt hàng khác cũng được dự báo tăng nhẹ...

Xét chung, nhu cầu tiêu thụ gạo của các quốc gia trên thế giới ngày càng tăng cùng với tốc độ tăng dân số như hiện nay, trong khi nguồn cung đang bị đe dọa tại một số quốc gia, dẫn đến giá gạo dự kiến sẽ tiếp tục tăng. Đây sẽ là cơ hội cho các doanh nghiệp Việt Nam xuất khẩu gạo thời gian tới.

Hình 11: So sánh giá gạo 5% tấm xuất khẩu của Việt Nam và Thái Lan Quý 1/2011



Nguồn: Agroinfo

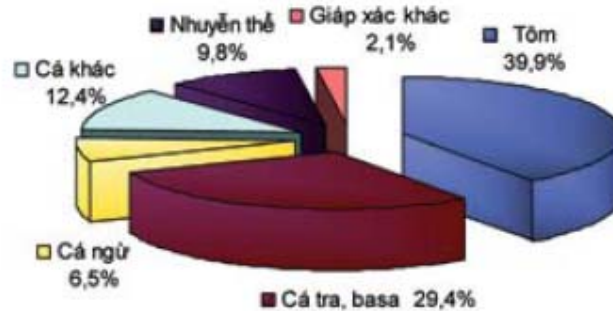
Tính đến tháng 11/2009 giá gạo 5% tấm xuất khẩu của Việt Nam là 452,31 USD/tấn, trong khi đó giá gạo xuất khẩu của Thái Lan là 523,85 USD/tấn, chênh lệch đến 71,54 USD/tấn. Nguyên nhân chính là do Việt Nam thiếu hệ thống kho lưu trữ lúa gạo, chưa tập trung đầu tư quy trình công nghệ sau thu hoạch nhất là vấn đề phơi sấy tồn trữ nên lúa gạo Việt Nam giảm sức cạnh tranh trên thị trường thế giới. Do vậy, các doanh nghiệp cần phải chú trọng đến việc lưu kho để nâng cao sức cạnh tranh. Tuy nhiên, trong năm 2010, giá xuất khẩu bình quân của Việt Nam đạt trên dưới 470USD/ tấn, tăng 3% so với cùng kỳ năm 2009. Giá xuất khẩu gần tương đương với giá xuất khẩu gạo của Thái Lan.

Mặt hàng thủy sản:

Sự gia tăng dân số và sự phát triển xã hội là một trong những nguyên nhân dẫn đến nhu cầu thủy sản trên toàn cầu không ngừng tăng cao trong những năm qua. Diễn hình là kim ngạch xuất khẩu thủy sản của Việt Nam đã không ngừng tăng cao, năm

2009, xuất khẩu thủy sản Việt Nam đã đạt 4,04 tỷ USD, với sự đóng góp của hơn 900 doanh nghiệp trong cả nước. Trong đó, cá tra, cá basa vẫn là mặt hàng chiếm tỷ trọng xuất khẩu cao nhất nhì trong nhóm thủy sản (chiếm 31,6%). Theo FAO, Việt Nam đang đứng thứ 6 thế giới về xuất khẩu thủy sản, thứ 5 về sản lượng nuôi trồng và thứ 12 về sản lượng khai thác.

Hình 12: Cơ cấu sản phẩm thủy sản chính từ 01/01/2010 – 15/9/2010

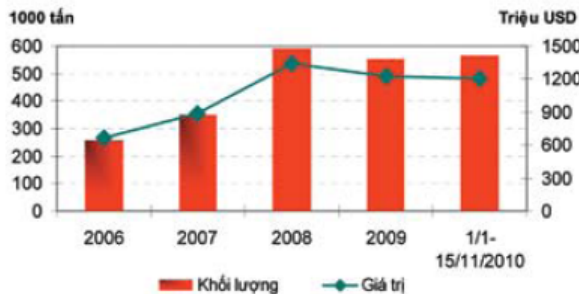


Nguồn: VASEP

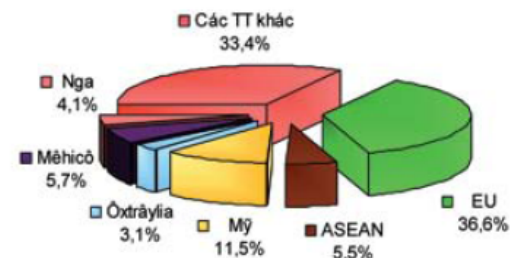
Từ 1/1/ đến 15/11/2010, xuất khẩu cá tra, cá basa của cả nước đạt 567,6 nghìn tấn, trị giá 1,214 tỷ USD, tăng 6,4% về khối lượng và 2,5% về giá trị so với cùng kỳ năm 2009.

Hình 13: Khối lượng và giá trị xuất khẩu cá tra, basa năm 2006 – 2010

XK cá tra, basa 11 tháng đầu năm, 2006 - 2010



XK cá tra, basa từ 1/1 - 15/11/2010 (GT)



Nguồn: VASEP

Triển vọng phát triển của mặt hàng cá tra Việt Nam đã dần bắt đầu tăng trở lại do: thị trường Ai Cập, Hà Lan đã chính thức khẳng định cá tra, cá basa Việt Nam an toàn 100% và tiếp tục xuất khẩu bình thường; Ngoài ra có 6 doanh nghiệp thủy sản Việt Nam được Bộ thương mại Mỹ công bố không áp thuế chống phá giá hoặc mức thuế rất thấp, cơ hội cho cá tra xuất khẩu vào thị trường này; Thêm vào đó, nhu cầu tại thị trường khác cũng tăng mạnh như Đông Âu sức mua tăng 4 lần so với cùng kỳ năm ngoái, Mexico tăng sản lượng mua vào gấp đôi. Một số nước Châu Phi tăng lượng mua vấp gấp 10 lần, mở ra cơ hội lớn cho sản phẩm cá tra xuất khẩu.

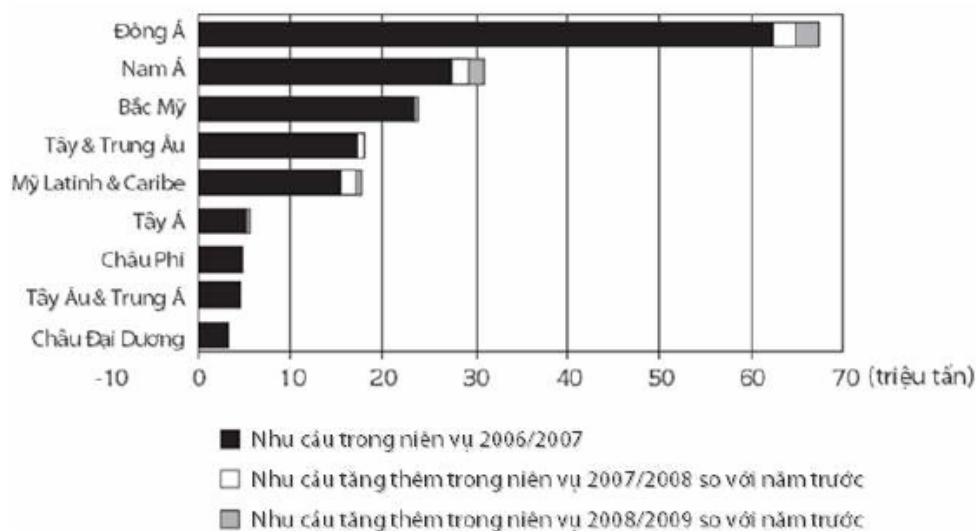
Với những yếu tố trên cho thấy sự tăng trưởng ổn định và tốc độ phát triển trong hoạt động sản xuất kinh doanh thủy sản được dự báo khá cao, hứa hẹn nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp trong ngành thủy sản, đặc biệt là cá tra, cá Basa gia tăng năng lực sản xuất và mở rộng thị trường.

Mặt hàng phân bón:

Đối với thế giới, nhu cầu các sản phẩm nông sản làm thực phẩm, thức ăn chăn nuôi hay tự nhiên sinh học dự kiến vẫn ở mức cao. Do đó nhu cầu tiêu thụ phân bón thế giới sẽ tăng vững trong 5 năm tới, so với mức tiêu thụ bình quân của giai đoạn 2005/2006 đến 2007/2008, đến 2011/2012 dự kiến nhu cầu phân bón tăng bình quân 3,1%/năm.

Đối với Việt Nam, sản xuất nông nghiệp vẫn là ngành sản xuất chính do đó nhu cầu phân bón rất cao. Bộ NN&PTNT cũng đã tính nhu cầu phân bón năm 2009 cả nước cần 9,75 triệu tấn phân bón, trong đó sản xuất trong nước là 6,75 triệu tấn và nhập khẩu khoảng 3 triệu tấn, tăng trên 20% so với nhu cầu của cả năm 2008. Trong năm 2010, nhu cầu phân bón tiếp tục tăng cao khiến giá phân bón liên tục tăng, Bộ Công Thương đã có nhiều biện pháp bình ổn thị trường như đẩy mạnh sản xuất, nhập khẩu, tạm thời ngừng xuất khẩu một số loại phân bón đang có nguy cơ thiếu hụt đến hết 31/12/2010.

Hình 14: Nhu cầu phân bón theo khu vực trong niên vụ 2006/2007 đến 2008/2009



Nguồn: IFA

17. 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.

Đối với ngành lương thực, đây là ngành liên quan mật thiết đến an ninh lương thực quốc gia. Vì vậy, Nhà nước đặc biệt quan tâm và có chính sách hỗ trợ kịp thời cho các doanh nghiệp trong ngành.

Đối với ngành thủy sản, theo quyết định của Thủ tướng Chính phủ số 10/2006-QĐ-TTg ngày 11 tháng 1 năm 2006 phê duyệt quy hoạch tổng thể phát triển ngành thủy

sản đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020 với mục tiêu của Chính phủ là xây dựng ngành thủy sản thành một ngành sản xuất hàng hóa lớn, có sức cạnh tranh cao, có kim ngạch xuất khẩu lớn, đạt trên 4 tỷ USD vào năm 2010.

Đối với ngành phân bón là ngành hỗ trợ nông nghiệp nên có mối liên hệ mật thiết đến tính mùa vụ và sự phân bố diện tích đất nông nghiệp. Mục tiêu của Nhà nước là phát triển ngành sản xuất phân bón nhằm chủ động hơn nguồn phân bón trong nước. Vì vậy, Nhà nước đã tạo điều kiện xây dựng các dự án nhà máy sản xuất, hỗ trợ giá nguyên liệu đầu vào như bù giá khí, giá than. Đối với doanh nghiệp nhập khẩu phân bón cũng được ưu tiên vay ngoại tệ để nhập khẩu phân bón.

Như vậy, xét về các ngành nghề phát triển của Công ty phù hợp với định hướng phát triển của ngành, chính sách Nhà nước và xu thế chung của thế giới.

18. Chính sách đối với người lao động

c. Số lượng người lao động và cơ cấu lao động

Tại thời điểm 31/12/2010, Công ty có 1.126 người lao động, cụ thể:

Bảng 17: Số lượng người lao động đến thời điểm 31/12/2010

STT	Chỉ tiêu	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
1	Phân theo trình độ	1.126	100%
	Đại học và trên đại học	103	9,15%
	Cao đẳng	18	1,60%
	Trung cấp và sơ cấp	70	6,21%
	Lao động phổ thông	935	83,04%
2	Phân theo thời hạn hợp đồng	1.126	100%
	Lao động không xác định thời hạn	471	41,83%
	Lao động có thời hạn từ 1-3 năm	379	33,66%
	Lao động có thời hạn 1 năm	134	11,90%
	Lao động thời vụ	142	12,61%

Nguồn: Docimexco

Ghi chú: lao động thời vụ có 6 người là thử việc

d. Các chính sách đối với người lao động

Chế độ làm việc

Công ty thực hiện thời gian làm việc là:

- Đối với khu vực văn phòng Công ty, văn phòng đại diện tại TP.Hồ Chí Minh chế độ làm việc 5 ngày / tuần.

- Đối với các đơn vị trực thuộc, căn cứ vào chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh được giao, các đơn vị quyết định giảm giờ làm việc trong tuần là 5 ngày / tuần hoặc giữ nguyên chế độ làm việc 6 ngày / tuần.

Thời gian làm việc:

+ Sáng từ 07 giờ 00 đến 11 giờ 30;

+ Chiều từ 13 giờ 30 đến 17 giờ 00.

Nhân viên được nghỉ lễ, tết và nghỉ phép và hưởng lương theo quy định hiện hành của Nhà nước. Nghỉ phép năm tùy theo chức vụ: Ban giám đốc sẽ có 15 ngày phép/năm, cứ 3 năm nghỉ thêm 1 ngày; Nhân viên sẽ có 12 ngày phép/năm, cứ 5 năm nghỉ thêm 1 ngày.

 Chính sách tuyển dụng, lương thưởng, phúc lợi

- Vào đầu hàng năm, người quản lý Công ty và người lao động được Công ty trang bị quần, áo với mức 1.000.000 đồng/người.
- Đối với người lao động được tuyển dụng trong quý 1 hàng năm thì được trang bị quần, áo với mức 1.000.000 đồng/người, người lao động được tuyển dụng trong quý 2 hàng năm thì được trang bị quần, áo với mức 500.000 đồng/người, người lao động được tuyển dụng trong quý 3 và quý 4 hàng năm thì không được trang bị quần, áo.

Trong trường hợp người lao động nghỉ việc:

- Dưới 3 tháng/ năm thì hoàn trả tiền trang bị quần, áo 750.000 đồng.
- Dưới 6 tháng/ năm thì hoàn trả tiền trang bị quần, áo 500.000 đồng.
- Trên 6 tháng/ năm thì không hoàn trả tiền trang bị quần, áo.
- Đối với Ban tổng giám đốc, Kế toán trưởng, Giám đốc Chi nhánh, Trưởng phòng, Trưởng Văn phòng đại diện được trang bị đồng phục 02 năm/bộ/người, để tham dự đại hội, hội nghị và tham dự các ngày lễ lớn.
- Tùy thuộc vào tình hình tài chính của Công ty đến các ngày lễ, tết trong năm Tổng giám đốc Công ty xem xét thưởng hoặc tặng quà cụ thể như sau:

Ngày lễ 30/4 và 1/5, ngày lễ Quốc khánh 2/9, Tết nguyên đán, Tết dương lịch : chi thưởng.

Ngày Quốc tế Thiếu nhi, Tết Trung thu : chi một phần quà 100.000 đồng/cháu.

Ngày lễ 8/3 tặng quà cho nữ lao động.

- Hàng năm khi hội đủ các yếu tố cần thiết về thời gian, công việc và kinh phí Công ty tổ chức đi tham quan du lịch hoặc chi tham quan du lịch ít nhất 01 lần.

Công ty cũng đóng đầy đủ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế theo như quy định của Nhà nước.

19. Chính sách cổ tức

Căn cứ Điều lệ tổ chức, tỷ lệ cổ tức hàng năm do Hội đồng quản trị đề xuất và do Đại hội đồng cổ đông quyết định như sau:

- Công ty chỉ được chi trả cổ tức cho cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Kết thúc niên độ tài chính, HĐQT có trách nhiệm xây dựng phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ để trình ĐHĐCĐ. Phương án này được xây dựng trên cơ sở lợi nhuận sau thuế mà Công ty thu được từ hoạt động kinh doanh trong năm tài chính vừa qua sau khi đã thực hiện nghĩa vụ nộp thuế và tài chính khác theo quy định của pháp luật hiện hành.
- Trong năm 2007 Công ty không thực hiện phân phối cổ tức do Công ty chính thức chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần từ ngày 7/7/2007, năm 2008 Công ty trả cổ tức là 25%. Năm 2009 Công ty đã chi trả cổ tức với tỷ lệ là 25% trên vốn điều lệ, dự kiến năm 2010 chi trả cổ tức là 20% trên vốn điều lệ.

20. Tình hình hoạt động tài chính

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam. Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo quyết định số 15/2006/QĐ-BTC ngày 20/3/2006 của Bộ trưởng Bộ Tài chính.

Công ty đã áp dụng các Chuẩn mực kế toán Việt Nam và các văn bản hướng dẫn Chuẩn mực do Nhà nước ban hành. Các báo cáo tài chính được lập và trình bày theo đúng mọi quy định của từng chuẩn mực, thông tư hướng dẫn thực hiện chuẩn mực và Chế độ kế toán hiện hành đang áp dụng.

a. Trích khấu hao tài sản cố định

Công ty áp dụng tỷ lệ khấu hao của các thiết bị theo quy định tại Quyết định 206/2003/QĐ-BTC của Bộ Tài chính. Tài sản cố định được khấu hao theo phương pháp đường thẳng để trừ dần nguyên giá tài sản qua suốt thời gian hữu dụng ước tính như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc	5 – 20 năm
Máy móc thiết bị	5 – 10 năm

Phương tiện vận tải	5 – 8 năm
Thiết bị văn phòng	3 – 10 năm
TSCĐ khác	5 – 10 năm

b. Mức thu nhập bình quân**Bảng 18: Thu nhập bình quân năm 2008, 2009 và 2010**

Năm	2008	2009	2010
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/ tháng)	2.903.000	5.300.000	8.700.000

Nguồn: Docimexco

c. Thanh toán các khoản nợ đến hạn

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các báo cáo kiểm toán năm 2007-2009, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

d. Các khoản phải nộp theo luật định

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước (25% trên thu nhập chịu thuế).

Hiện tại Công ty đang áp dụng mức thuế suất theo Giấy chứng nhận đầu tư điều chỉnh bổ sung số 67/UD9ĐT-UB ngày 31/12/2001 do Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp cấp; Công ty được hưởng ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp đối với dự án đầu tư xây dựng nhà máy chế biến thủy sản đông lạnh xuất khẩu Sa Đéc, tỉnh Đồng Tháp như sau:

- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp được hưởng thuế suất 20% .

Trong năm 2008 Công ty tiếp tục đầu tư mở rộng phân xưởng tại chi nhánh Docifish. Căn cứ Thông tư 134 /2007/TT-BTC ngày 23 tháng 11 năm 2007, dự án này được hưởng ưu đãi: miễn 1 năm đầu tiên kể từ khi dự án đi vào hoạt động và được giảm 50% số thuế TNDN phải nộp cho 4 năm tiếp theo.

e. Trích lập các quỹ

Theo quy định của Luật Doanh nghiệp, việc trích lập, sử dụng các quỹ hàng năm sẽ do Đại hội đồng cổ đông quyết định. Công ty thực hiện trích lập các quỹ theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty và quy định của pháp luật hiện hành. Trong năm 2009 Công ty trích lập quỹ đầu tư phát triển 8%, quỹ khen thưởng phúc lợi 3%, quỹ dự phòng tài chính 5%.

f. Tổng dư nợ vay hiện nay

Công ty vay nợ ngắn hạn để bù đắp vào nguồn vốn lưu động nhằm thanh toán các khoản chi phí phục vụ sản xuất kinh doanh của Công ty.

Bảng 19: Dư nợ vay ngắn hạn tính đến thời điểm 31/12/2010

Đvt: triệu đồng

Stt	Ngân hàng	Dư nợ đến 31/12/2010	Lãi suất (%/năm)
1	NH Công Thương - Đồng Tháp	301.004	15,5%
2	NH Đầu tư PT - Đồng Tháp	95.381	12,0%
3	NH TMCP Á Châu CN Đồng Tháp	6.882	17,5%
4	NH Liên Việt An Giang	20.000	13,0% - 16,5%
5	NH TNHH MTV ANZ (TPHCM)	20.000	15,5%
6	Tcty Tài Chính CP Dầu Khí VN – Cần Thơ	20.000	12,0%
7	NH TMCP AN BÌNH-CN Vĩnh Long	59.958	17,5%-17,8%
8	NH Quân Đội – CN Chợ Lớn	19.470	4,8%
Tổng cộng		542.695	

Nguồn: Docimexco

Ghi chú: Chưa bao gồm khoản nợ dài hạn đến hạn trả là 9.927.889.675 đồng.

Bảng 20: Dư nợ vay dài hạn tính đến thời điểm 31/12/2010

Đvt: triệu đồng

Stt	Số kế ước	Dư nợ đến 31/12/2010	Lãi suất (%/năm)
1	Quỹ Đầu tư PT - Đồng Tháp	0,281	9%
2	NH Ngoại Thương - Vũng Tàu	4.331	Nợ khoanh
3	NH TMCP Á Châu - Đồng Tháp	23.608	13,5%
Tổng cộng		27.940	

Nguồn: Docimexco

g. Tình hình công nợ hiện nay

- Các khoản phải thu ngắn hạn

Bảng 21: Các khoản phải thu ngắn hạn tính đến thời điểm 31/12/2010

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Phải thu của khách hàng	73.062	109.876	139.962
Trả trước cho người bán	34.361	39.050	96.965
Các khoản phải thu khác	24.557	103.489	95.871
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	-1.614	-1.957	(2.984)
Tổng cộng	130.366	250.458	329.815

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2008, 2009 và năm 2010 chưa kiểm toán

- Các khoản phải trả ngắn hạn

Bảng 22: Các khoản phải trả ngắn hạn tính đến thời điểm 31/12/2010

Đvt: triệu đồng

Chi tiêu	Năm 2008	Năm 2009	Năm 2010
Nợ ngắn hạn	434.200	514.137	707.373
Vay và nợ ngắn hạn	303.379	418.361	552.623
Phải trả người bán	37.421	46.569	104.646
Người mua trả tiền trước	30.953	9.825	17.704
Thuế phải nộp	13.979	19.225	5.513
Phải trả người lao động	4.448	6.064	3.257
Chi phí phải trả	503	360	1.950
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	43.517	13.732	22.915
Quỹ khen thưởng, phúc lợi			(1.235)
Nợ dài hạn	50.250	81.036	80.568
Phải trả dài hạn khác	32.922	20.994	30.729
Vay dài hạn	17.271	37.791	27.939
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	57	199	350
Doanh thu chưa thực hiện			21.550
Tổng cộng	484.450	595.173	787.941

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2008, 2009 và năm 2010 chưa kiểm toán

h. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
1. Chỉ tiêu khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	0,99	1,26	1,14
- Hệ số thanh toán nhanh	0,06	0,16	0,13
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			

Chỉ tiêu	2008	2009	2010
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	0,71	0,73	0,76
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	2,45	3,12	3,62
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho	7,4	5,2	6,37
- Vòng quay tổng tài sản	3,03	2,10	2,05
- Vòng quay tài sản cố định	20,8	10,1	8,8
- Vòng quay các khoản phải thu	14,12	8,25	6,52
- Vòng quay các khoản phải trả	3,98	2,91	2,74
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (%)	6,9%	3,5%	3,0%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	86,4%	28,1%	28,0%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ (%)	141,3%	41,4%	43,4%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế /Tổng tài sản (%)	20,8%	7,3%	6,2%
EPS (đồng/cp)	14.132	5.595	4.380
Giá trị sổ sách trên mỗi cổ phần (đồng/cp)	16.352	14.725	15.465

Đối với chỉ tiêu về hệ số thanh toán, cả hệ số thanh toán ngắn hạn và thanh toán nhanh của Công ty đều tăng. Do tài sản ngắn hạn tăng 50,62%, trong khi nợ ngắn hạn của Công ty chỉ tăng 18,41%. Tài sản ngắn hạn tăng là do trong năm 2009, Công ty đã chuyển nhượng bán cổ phần đầu tư vào Công ty cổ phần XNK An Giang, phải thu là 81,6 tỷ đồng, đồng thời các khoản phải thu khách hàng tăng là do các khoản thu có gốc ngoại tệ trong khi tỷ giá tăng cao. Sang năm 2010, chỉ số thanh toán ngắn hạn gần bằng năm 2009. Điều này cho thấy, hệ số thanh toán tăng chứng tỏ việc quản lý khả năng thanh toán của Công ty khá tốt so với năm trước, cho thấy mức độ an toàn của Công ty trong việc đáp ứng nhu cầu thanh toán các khoản nợ ngắn hạn.

Đối với chỉ tiêu về cơ cấu vốn, hệ số nợ trên tổng tài sản tăng nhẹ từ 0,71 lên 0,73, hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu tăng từ 2,45 lên 3,12 là do trong năm 2009 công ty có tăng khoản vay ngắn hạn nhằm bổ sung vốn lưu động và vay dài hạn nhằm đầu tư mới và nâng cao công suất nhà máy gạo Giồng Găng và Bắc Sông Xáng và nhà máy thủy sản Docifish, và mở rộng một số các nhà kho chứa gạo tại các địa điểm thuận lợi cho việc thu mua nguyên liệu gạo của Công ty. Sang năm 2010, cơ cấu vốn của Công ty hầu như không thay đổi nhiều so với năm 2009.

Đối với chỉ tiêu về năng lực hoạt động, hầu hết các chỉ tiêu hoạt động năm 2009 giảm so với năm 2008 là do doanh thu năm 2008 tăng mạnh khiến các chỉ tiêu năm 2008 tăng cao,

sang năm 2009 hoạt động trở lại ổn định nên giảm, tuy nhiên các chỉ tiêu giảm không đáng kể. Riêng chỉ tiêu về vòng quay tài sản cố định giảm từ 20,8 năm 2008 xuống còn 10,1 năm 2009. Do trong năm 2009 Công ty đầu tư khá nhiều tài sản cố định vào các dự án đang triển khai tăng cao khiến số vòng quay giảm đáng kể. Theo chu kỳ kinh doanh, thường quý I/2010 Công ty chuẩn bị ký các hợp đồng cung cấp hàng hóa trong năm và chủ yếu tập trung trong Quý II và III trong năm. Sang năm 2010, các chỉ tiêu về năng lực hoạt động của Công ty hầu như không thay đổi nhiều so với năm 2009.

Đối với chỉ tiêu về khả năng sinh lời, các chỉ tiêu về khả năng sinh lời năm 2009 thấp hơn năm 2008. Năm 2008 là năm tình hình kinh tế bất ổn nên thuận lợi cho ngành xuất khẩu gạo bán được với giá cao đột biến, do đó doanh thu và lợi nhuận Docimexco năm 2008 tăng cao. Trong khi năm 2009, giá xuất gạo trở lại ổn định, có tăng nhưng không tăng đột biến như năm 2008, do vậy mà các chỉ số năm 2009 đều giảm so với năm 2008. Năm 2009, 2010 chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần đạt lần lượt 3,5%, 3%, điều này cho thấy tỷ suất sinh lời của Công ty đã đi vào ổn định. Cụ thể lợi nhuận năm 2010 là 57 tỷ đồng, đạt 116% so với kế hoạch cả năm 2010 và đạt 111% so với cả năm 2009.

21. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng

Thành viên Hội đồng quản trị

a. Ông PHẠM VĂN ĐƯỢC – Chủ tịch HĐQT

Giới tính : Nam

Số CMND : 340003181. Ngày cấp: 26/04/1995

Nơi cấp : CA Đồng Tháp

Ngày tháng năm sinh : 1958

Nơi sinh : Đồng Tháp

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Đồng Tháp

Địa chỉ thường trú : 641 Nguyễn Huệ, khóm 1, phường 2, TX Sa Đéc, Đồng Tháp

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0673.852511.

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác :

- 1976 – 1987 Công tác tại Ty thương nghiệp Đồng Tháp –
Phó ban thanh tra, Phó ban kiến thiết Ty
Thương Nghiệp

- 1987 – 1990 Phó Giám đốc Công ty Xây lắp - Vật liệu xây dựng, Phó Giám đốc Công ty xuất nhập khẩu nội thương tỉnh Đồng Tháp
- 1990 – 1993 Phó giám đốc Công ty thương mại tổng hợp Đồng Tháp
- 01/1993 – 07/2007 Công tác tại Công ty thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp – Giám đốc Công ty
- 07/2007 – 02/2009 Công tác tại Công ty cổ phần Docimexco (tiền thân là Công ty thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp được cổ phần hóa) – Thành viên HĐQT kiêm - Tổng giám đốc Công ty.
- 02/2009 - đến nay Công tác tại Công ty cổ phần Docimexco – Chủ tịch Hội đồng quản trị.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không

Số cổ phần nắm giữ : 2.675.960 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

+ Đại diện sở hữu của UBND Tỉnh Đồng Tháp: 2.675.960 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan:

+ Phạm Thái Bình (em ruột): 8.000 cổ phần.

+ Phạm Tấn An (em ruột): 7.000 cổ phần

Các khoản nợ đối với công ty: không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHĐCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2010 là 4.000.000 đồng/tháng.

b. Ông PHẠM VĂN PHÁT – Phó Chủ tịch HĐQT

Giới tính : Nam

Số CMND : 020592598 Ngày cấp: 30/06/2004

Nơi cấp : CA.TP.Hồ Chí Minh

Ngày tháng năm sinh: 23/03/1963

Nơi sinh : TP.Hồ Chí Minh

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hà Nam

Địa chỉ thường trú: E5A1, Khu phố 6, Phường Trường Thọ, Quận Thủ Đức

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0673.852511

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Trung cấp kinh tế

Quá trình công tác:

- 1997 – 2005: Trưởng phòng TCKT Xí nghiệp Cơ khí, thuộc Xí nghiệp liên hiệp Trục vớt cứu hộ
- 2005 – 2006: Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Sài Gòn Kho Vận
- 2007 – 2008: Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Hoàn Mỹ
- 2007 đến nay: Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Hoàn Mỹ
- 10/2007 - đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Đầu tư phát triển Vĩnh Hội
- 04/2005 - đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần thương mại Sài Gòn Kho Vận
- 10/2007 - đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Đầu tư phát triển Cửu Long
- 07/2007 – 06/2010 Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Docimexco
- 6/2010 – đến nay Phó Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Docimexco

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Hoàn Mỹ
- Chủ tịch HĐQT Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Vĩnh Hội
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Thương mại Sài Gòn Kho Vận
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Đầu tư phát triển Cửu Long

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan (vợ, con,): Không có

Các khoản nợ đối với công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHĐCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2010 là 4.000.000 đồng/tháng.

c. Ông PHẠM VĂN DŨNG – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam

Số CMND : 340612023 Ngày cấp: 10/02/2009

Nơi cấp : CA Đồng Tháp

Ngày tháng năm sinh: 05/10/1958

Nơi sinh : Đồng Tháp

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Đồng Tháp

Địa chỉ thường trú: 497/3A Hùng Vương, khóm 2, Phường 1, Thị xã Sa Đéc, Đồng Tháp

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0673.852511

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác::

- Từ 11/1976 – 06/1983 Bộ đội
- 10/1983 – 10/1986 Công ty bách hóa tổng hợp Đồng Tháp
- 10/1986 – 02/1990 Công ty Xây lắp – Vật liệu xây dựng Đồng Tháp – Phó phòng Kế hoạch.
- 02/1990 – 02/1993 Công ty thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp
- 03/1993 – 12/1996 Công ty thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp – Trưởng ban đại diện tại Thành phố Hồ Chí Minh
- 01/1997 – 03/2001 Công ty thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp – Trưởng phòng kế hoạch.
- 04/2001 – 06/2007 Công ty thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp – Phó Giám đốc Công ty.
- 07/2007 – đến nay Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Docimexco.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên HĐQT Công ty TNHH Domyfeed.

Số cổ phần nắm giữ: 17.700 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 17.700 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: không cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan (vợ, con, anh, chị.....):

+ Nguyễn Thị Xuân Lan (Vợ): 54.240 cổ phần

Các khoản nợ đối với công ty : không

Hành vi vi phạm pháp luật : không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2010 là 4.000.000 đồng/tháng.

d. Ông LÊ TRƯỜNG SƠN – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam

Số CMND : 023508436 Ngày cấp: 18/08/1997

Nơi cấp : CA TP.HCM

Ngày tháng năm sinh: 1963

Nơi sinh : Sóc Trăng

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Đồng Tháp

Địa chỉ thường trú: 52/5 Lâm Văn Bền, P Tân Kiểng, Q 7, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0673.852511

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Quản trị kinh doanh

Quá trình công tác

- 05/1983 – 03/1986 Cán bộ Hải Quan An Giang
- 03/1986 – 06/1986 Cán bộ Hải Quan Đồng Tháp
- 06/1986 – 11/1986 Xin nghỉ việc
- 11/1986 – 06/1988 Công ty liên doanh thủy sản Châu Thành – Đồng Tháp
- 06/1988 – 07/1992 Xí nghiệp 1 – Công ty Liên hiệp XNK Đồng

- tháp , phó ban đại diện tại HCM
- 08/1992 – 03/1993 Xí nghiệp may – Công ty Liên hiệp XNK Đồng Tháp , Phó ban đại diện tại TP.HCM
- 03/1993 – 8/ 1994 Công ty cổ phần Sao mai Đồng Tháp , Trưởng ban đại diện tại TP.HCM
- 08/1994 – 12/1996 Công ty Thương nghiệp XNK tổng hợp Đồng Tháp – Phó ban đại diện tại TP.HCM
- 12/1996 – 03/2001 Công ty Thương nghiệp XNK tổng hợp Đồng Tháp – Trưởng ban đại diện tại TP.HCM
- 03/2001 – 03/2006 Công ty Thương nghiệp XNK tổng hợp Đồng Tháp – Phó Giám đốc kiêm Giám đốc Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh
- 03/2006 – 7/2007 Công ty thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp, Phó giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Xí nghiệp xuất nhập khẩu thủy sản Sa đéc
- 7/2007 - 2/2008 Phó tổng giám đốc Công ty cổ phần DOCIMEXCO
- 2/2008 – 02/2009 Tổng giám đốc Công ty cổ phần lương thực – thực phẩm Vĩnh Long
- 11/2007 – đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần xuất nhập khẩu An Giang (Angimex);
- 02/2009 - đến nay Công tác tại Công ty cổ phần Docimexco – Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty.

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần xuất nhập khẩu An Giang (Angimex);
- Thành viên HĐQT Công ty TNHH Domyfeed.

Số cổ phần nắm giữ: 2.660 cổ phần

Trong đó: + *Sở hữu cá nhân: 2.660 cổ phần*
 + *Đại diện sở hữu: 0 cổ phần*

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Nguyễn Thị Vân Nga (vợ): 40.500 cổ phần

Các khoản nợ đối với công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2010 là 4.000.000 đồng/tháng.

e. Ông LƯU NGUYỄN ANH TUẤN – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam

Số CMND : 024043953 Ngày cấp: 26/11/2002

Nơi cấp : CA TP.HCM

Ngày tháng năm sinh: 1972

Nơi sinh : Đà Lạt

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Đà Lạt

Địa chỉ thường trú: TK 6/24 Bến Chương Dương, Q1, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 08 6 291.0621

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác:

- 02/2000 – 04/2002 Công ty TNHH Viên Thành – GD điều hành
- 09/2002 – 05/2005 Đại học Quốc tế RMIT – Kế toán trưởng
- 06/2005 – 05/2006 Công ty CP Đầu tư tài chính Sài Gòn Á Châu – Chuyên viên Đầu Tư
- 06/2006 – đến nay Công ty CP đầu tư tài chính Nguyễn Kim - Giám đốc đầu tư
- 03/2010 – nay Thành viên HĐQT Công ty CP Hoàn Mỹ
- 12/2006-nay Thành viên HĐQT Công ty Lương thực thực phẩm Vĩnh Long
- 04/2009- nay Thành viên HĐQT Công ty CP Dược Lâm Đồng (Ladophar)
- 11/2007 – nay Thành viên HĐQT Công ty CP xuất nhập khẩu An Giang (Angimex)
- 07/2007– đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Docimexco

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần xuất nhập khẩu An Giang (Angimex);
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Ladophar;
- Thành viên HĐQT Công ty Lương thực Thực phẩm Vĩnh Long

- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Hoàn Mỹ.
- Giám đốc đầu tư tại Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Nguyễn Kim

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan (vợ, con,): Không có

Các khoản nợ đối với công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHĐCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2010 là 4.000.000 đồng/tháng.

f. Ông LÊ NGỌC ĐĂNG – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam

Số CMND : 111655093 Ngày cấp: 16/07/1999

Nơi cấp : CA Hà Tây

Ngày tháng năm sinh: 22/08/1972

Nơi sinh : Hà Tây

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Hà Tây

Địa chỉ thường trú: 163B-Lê Thánh Tôn, Phường Bến Thành, Quận I, Tp HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0673.852511

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học kinh tế

Quá trình công tác:

- 09/2006 – 09/2007: Công tác tại Cty cổ phần Đầu tư – Tài chính – Sài Gòn Á Châu - CV
- 09/2007 – đến nay: Công tác tại Cty Cp Đầu tư & Phát Triển Nguyễn Kim- Giám đốc dự án
- 12/2007 – đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần xuất nhập khẩu An Giang (Angimex)
- 09/2006 – đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Bách hóa

- điện máy Sài Gòn
- 09/2006 – đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần xuất nhập khẩu Tổng hợp II
 - 07/2007 – đến nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần chế tạo máy Sinco
 - 07/2007 – đến nay: Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Docimexco

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần xuất nhập khẩu An Giang (Angimex).
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Bách hóa Điện máy Sài Gòn
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Tổng hợp II
- Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Sinco
- Giám đốc dự án Công ty cổ phần Đầu tư Phát triển Nguyễn Kim

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan (vợ, con,): Không có

Các khoản nợ đối với công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHĐCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2010 là 4.000.000 đồng/tháng.

g. Ông ANTHONY NGUYỄN – Thành viên HĐQT

Giới tính : Nam

Số CMND : 037547412 Ngày cấp: 02/08/2000

Nơi cấp : Hoa Kỳ

Ngày tháng năm sinh: 25/3/1968

Nơi sinh : TP.HCM

Quốc tịch : Hoa Kỳ

Dân tộc : Kinh

Quê quán : TP.HCM

Địa chỉ thường trú: 168/38A Đường D2, Cư xá Văn Thánh Bắc, Phường 25, Quận Bình Thạnh. TP.HCM.

Số điện thoại liên lạc : 0903759525

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sỹ kinh tế, Thạc sỹ hóa công nghệ

Quá trình công tác:

- 1996 – 2000 Công tác tại Seagate Corp., Milpitas, USA
- 2002 -2005 Công ty Balboa Intument, Instini, USA
- 5/2007- đến nay Tổng Giám đốc Công ty CP Đầu tư - Phát triển Nguyễn Kim
- 11/2007 – nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần xuất nhập khẩu An Giang (Angimex).
- 04/2010- nay Thành viên HĐQT Công ty CP Dược phẩm 3/2
- 12/2006-nay Thành viên HĐQT Công ty CP Lương thực thực phẩm Vĩnh Long
- 03/2008-nay Thành viên HĐQT Công ty CP Artex Sài Gòn
- 07/2007 – nay Thành viên HĐQT Công ty cổ phần Docimexco

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Công ty CP Dược phẩm 3/2 – TV HĐQT
- Công ty CP Lương thực thực phẩm Vĩnh Long– TV HĐQT
- Công ty CP Angimex– TV HĐQT
- Công ty CP Artex Sài Gòn– TV HĐQT
- Công ty CP Đầu tư Phát triển Nguyễn Kim – Tổng Giám đốc

Số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Nguyễn Thanh Thảo (Vợ): 185.150 cổ phần.

Các khoản nợ đối với công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHĐCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Hội đồng quản trị năm 2010 là 4.000.000 đồng/tháng.

Thành viên Ban kiểm soát

a. Ông TRANG HỮU NGHĨA – Trưởng Ban kiểm soát

Giới tính : Nam
Số CMND : 024052609 Ngày cấp: 15/11/2002
Nơi cấp : CA TP.HCM
Ngày tháng năm sinh: 22/12/1971
Nơi sinh : Bạc Liêu
Quốc tịch : Việt Nam
Dân tộc : Kinh
Quê quán : Bạc Liêu

Địa chỉ thường trú: 205 Bùi Văn Ba, Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP.HCM

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0854331566

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Cử nhân luật kinh doanh

Quá trình công tác:

- Từ tháng 4/1989-11/2005 công tác tại Cty lương thực VTNN Bình Tây – Cán bộ Phòng kế hoạch kinh doanh (trực thuộc TCTY Lương Thực Miền Nam).
- Từ tháng 1/2006 đến nay công tác tại Cty TNHH Giám Định Lạc Việt – Chủ tịch kiêm Giám Đốc.
- Từ tháng 06/2006 đến tháng 03/2010 Thành viên BKS Cty CP Hoàn Mỹ
- Từ tháng 03/2010 đến nay Trưởng BKS Cty CP Hoàn Mỹ
- Từ tháng 3/2010 đến nay Trưởng ban kiểm soát Công ty cổ phần XNK An Giang (Angimex)
- Tháng 03/2010 đến nay Trưởng ban kiểm soát Công ty Lương thực – thực phẩm Vĩnh Long (Vinhlong food)
- Từ tháng 07/2007 đến nay Trưởng Ban Kiểm Soát Cty CP Docimexco

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác:

- Chủ tịch kiêm Giám Đốc Cty TNHH Giám Định Lạc Việt
- Trưởng ban kiểm soát Cty CP Hoàn Mỹ
- Trưởng ban kiểm soát Công ty Lương thực – thực phẩm Vĩnh Long (Vinhlong food)
- Trưởng ban kiểm soát Công ty cổ phần XNK An Giang (Angimex)

Số cổ phần nắm giữ: 1.000 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 1.000 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: 0 cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan: Đặng Khánh Mỹ Phương (Vợ): 19.850 cổ phần

Các khoản nợ đối với công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHĐCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Trưởng ban kiểm soát năm 2010 là 4.000.000 đồng/tháng.

b. Bà NGUYỄN THỊ DUNG– Thành viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nữ

Số CMND : 340767830 Ngày cấp: 24/8/2004

Nơi cấp : CA Đồng Tháp

Ngày tháng năm sinh: 1954

Nơi sinh : Nghệ An

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Nghệ An

Địa chỉ thường trú: 27 Hùng Vương, khóm 2, phường 2, TX SaĐéc, Đồng Tháp

Số điện thoại liên lạc : 0903024679

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học

Quá trình công tác:

- 1978 – 1982 Phó Phòng kế toán Công ty Nông sản thực phẩm
- 1982 – 1985 Phó Phòng kế toán Công ty thương nghiệp tổng hợp Đồng Tháp
- 1985 – 1992 Công ty VLXD và trang trí nội thất – Trưởng Phòng kế toán
- 1992 – 2007 Công ty thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp - Trưởng Phòng kế toán
- Tháng 02/2008 – nay Kế toán trưởng Công ty cổ phần thương mại dịch vụ Đồng Tháp

- 2007 – nay Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Docimexco

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Kế toán trưởng Công ty cổ phần thương mại dịch vụ Đồng Tháp

Số cổ phần nắm giữ: 12.080 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 12.080 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: không cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan (vợ, con, ...): không cổ phần

Các khoản nợ đối với công ty: Không có

Hành vi vi phạm pháp luật: Không có

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết: Theo NQ ĐHĐCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho thành viên ban kiểm soát năm 2010 là 2.000.000 đồng/tháng.

c. Ông ĐINH THIÊN HIỀN – Thành viên Ban kiểm soát

Giới tính : Nam

Số CMND : 340781788 ngày cấp: 30/07/2001

Nơi cấp : CA Đồng Tháp

Ngày tháng năm sinh: 1969

Nơi sinh : Đồng Tháp

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Đồng Tháp

Địa chỉ thường trú: 37, Trần Thị Nhượng, phường 1, TP Cao Lãnh, Đồng Tháp

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0673.876476

Trình độ văn hoá : 12/12

Trình độ chuyên môn: Đại học Tài Chính Kế Toán

Quá trình công tác:

- Từ 1989 – 7/1998: Công tác tại Ty Du Lịch và XNK Đồng Tháp, nay là Công ty Cổ Phần Du Lịch Đồng Tháp – Nhân viên kế toán Công ty, nhân viên kế toán Xí nghiệp xây lắp, kế toán trưởng Chi nhánh Đà Lạt, kế toán trưởng chi nhánh Hà Nội Trực thuộc Công ty

- Từ 07/1998 – 10/2007 : Công tác tại Công ty Thương Nghiệp XNK tổng hợp Đồng Tháp – Nhân viên phòng Kế toán tài vụ Công ty, Kế toán trưởng Xí nghiệp CBLT XK 1 Sa Đéc, Kế toán trưởng Docifish trực thuộc Công ty kiêm Phó phòng Kế toán tài vụ Công ty.
- 10/2007 – 08/2008 Công tác tại Công Ty TNHH Hùng Cá – Trợ lý tổng giám đốc phụ trách tài chính Công ty
- 09/2008 - nay Công tác tại Công ty Xây Lắp và Vật liệu xây dựng Đồng Tháp – nhân viên phòng Kế toán tài vụ, phó phòng Đầu tư phát triển trực thuộc Công ty.
- Tháng 07/2007 – Nay Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần Docimexco

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: không

Số cổ phần nắm giữ: 7.180 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 7.180 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: không cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan (vợ, con, anh, chị.....): không

Các khoản nợ đối với công ty : không

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết : Theo NQ ĐHĐCĐ năm 2009 số 01/NQ-DCM ngày 26/3/2010, thù lao cho Thành viên ban kiểm soát năm 2010 là 2.000.000 đồng/tháng.

Thành viên Ban giám đốc

a. Ông LÊ TRƯỜNG SƠN - Tổng giám đốc

(xem lý lịch chi tiết phần Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT).

b. Ông PHẠM VĂN DŨNG – Phó Tổng Giám đốc

(xem lý lịch chi tiết phần Sơ yếu lý lịch thành viên HĐQT).

c. Ông HÀ XUÂN LONG – Kế toán trưởng

Giới tính : Nam

Số CMND : 280642852 Ngày cấp: 31/05/2006

Nơi cấp : CA Bình Dương

Ngày tháng năm sinh: 04/04/1976

Nơi sinh : Thừa Thiên _ Huế

Quốc tịch : Việt Nam

Dân tộc : Kinh

Quê quán : Thừa Thiên _ Huế

Địa chỉ thường trú: 44/70, Bùi Ngọc Thu, Ấp 6, xã Tương Bình Hiệp, Tx Thủ Dầu Một, tỉnh Bình Dương

Số điện thoại liên lạc ở cơ quan: 0673 856 041

Trình độ văn hoá: 12/12

Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1999-2005: Công tác tại Công ty Bút Bi Thiên Long, chức vụ Kế toán tổng hợp
- 2005-2006 Công tác tại Công ty CP Bảo Hiểm Bưu Điện – CN Bình Dương, chức vụ Kế toán trưởng
- 2006-2007 Công tác tại Công ty TNHH Thương mại Nguyễn Kim, chức vụ Phó ban Kiểm soát nội bộ
- Tháng 11/2007 đến nay Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần XNK An Giang (Angimex).
- 2007-Nay Công tác tại Công ty CP Docimexco, chức vụ Kế toán Trưởng

Chức vụ hiện đang nắm giữ ở các tổ chức khác: Thành viên Ban kiểm soát Công ty cổ phần XNK An Giang (Angimex)

Số cổ phần nắm giữ: 22.180 cổ phần

Trong đó: + Sở hữu cá nhân: 22.180 cổ phần

+ Đại diện sở hữu: không cổ phần

Số cổ phần nắm giữ của người có liên quan (vợ, con, anh, chị.....): không

Các khoản nợ đối với công ty : không

Hành vi vi phạm pháp luật: không

Lợi ích liên quan đối với tổ chức niêm yết : không

22. Tài sản cố định

Bảng 23: Một số tài sản chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2010

Đvt: triệu đồng

Tài sản	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	255.698	104.811	150.887
Nhà cửa vật kiến trúc	138.734	58.429	80.305
Máy móc thiết bị	93.563	36.386	57.177
Phương tiện vận tải	17.756	6.049	11.707
Thiết bị quản lý	4.616	3.482	1.134
Tài sản cố định khác	1.029	465	564
Tài sản cố định vô hình	17.391	218	17.172
Quyền sử dụng đất	17.024	45	16.978
Tài sản cố định khác	367	173	193
TỔNG CỘNG	273.089	105.029	168.059

Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2010 chưa kiểm toán của Docimexco

Tình hình sử dụng đất đai của Công ty (thời điểm 31/12/2010):

Bảng 24: Tình hình nhà xưởng đất đai của Công ty tại thời điểm 31/12/2010

Stt	Địa điểm	Mục đích	Diện tích đất (m ²)		Tình trạng pháp lý
			Sở hữu	Thuê	
1	Tân Quy Tây – Sa Đéc	Nhà kho Docifood 1	4.378		Chưa làm GCN QSDĐ
2	364 Chánh Hưng, P5, Q8-TP HCM	VP làm việc	81		Quyền sở hữu nhà ở và quyền SDĐ ở 5707/SXD ngày 29/12/2003
3	15 Khu C, Lê Anh Xuân - TP Cao Lãnh	VP CN Dociland	70,4		Quyền sở hữu nhà ở và quyền SDĐ ở 1887/QĐ.UBND.HC, 00102 ngày 05/12/2007
4	04 Khu A1, QL 80, P2, TX Sa Đéc	VP + cửa hàng Docitrade	62,32		Quyền sở hữu nhà ở và quyền SDĐ ở 1887/QĐ.UBND.HC, 00103 ngày 05/12/2007
5	119 Hùng Vương, P2 – TP Cao Lãnh	Cửa hàng bán thuốc thú y, thức ăn - Docitrade	72,90		Quyền sử dụng nhà số 28/QĐ-UBND.HC .00101 ngày 08/01/2008 QSD Đất AĐ 909254 ngày 18/4/2006.
6	Huyện Cao Lãnh – Đồng Tháp	Cửa hàng bán phân và kho chứa hàng	403		QSD nhà và đất số 569/QĐ-UBND.HC.00102TT ngày 21/5/2009
7	Bình Thành – Lấp Vò	Nhà kho		17.315	QSD Đất X7 91626 ngày 26/02/2004
8	Tân Bình - Châu Thành	Nhà kho		4.518	QSD Đất W 405758 ngày 24/01/2003
9	89 Nguyễn Huệ, P1, TPCL	VP làm việc		775	QSD nhà số 29/QĐ-UBND.HC .00104 ngày 08/01/2008 QSD Đất số U 576889 ngày 17/7/2002
10	ĐBK – Tháp Mười	Nhà kho		5.623	QSD đất số AA 034880 ngày.../08/2004
11	Tân Bình - Châu Thành	Nhà kho		1818,5	QSD Đất Đ 607524 ngày 16/08/2004
12	KCN C Sa Đéc	VP làm việc + nhà		14.696	QSD Nhà số CT 00103 ngày 29/03/2006



Stt	Địa điểm	Mục đích	Diện tích đất (m ²)		Tình trạng pháp lý
			Sở hữu	Thuê	
		máy thủy sản - Docifish			QSD đất số Y 809333 ngày 28/08/2004
13	KCN C Sa Đéc	Đất dự kiến làm kho lạnh		14562	HĐ Thuê đất số 150/HĐKT-XNHT ngày 15/11/2004
14	Phú Cường – Tam Nông	Cửa hàng bán phân + Kho chứa hàng		3.450	QSD nhà số CT 00101 ngày 07/03/2006 QSD Đất số AA 465356 ngày 21/09/2004
15	Bình Thạnh – Huyện Cao Lãnh	Vùng nuôi		200.000	HĐ Thuê đất số 160/HĐ/TĐ ngày 01/11/2007
16	Tân Khánh Đông – Sa Đéc	Vùng nuôi		103.212	HĐ Thuê đất số 04/HĐ/TĐ ngày 01/02/2004
17	Mỹ An – Tháp Mười	Cửa hàng bán phân – Kho chứa hàng		900	Biên bản bàn giao ngày 21/06/2002
18	Hồng Ngự	Cửa hàng bán phân + Kho chứa hàng		2.424	QSD đất số AM 305663 ngày 10/07/2008
19	Phường I - TX Sa Đéc	Đất dự kiến xây dựng văn phòng làm việc Docifood		115,8	QSD đất số AI 328553 ngày 22/06/2007
20	Tân Hội Cơ – Tân Hồng – Đồng Tháp			99.596,2	HĐ Thuê đất số 179/HĐ/TĐ ngày 25/12/2007
21		VP làm việc - Dasco		294,9	Chưa làm GCN QSDĐ
22		Xưởng sản xuất phân bón Dasvila + Dola 02 X		5847,5	Quyền sở hữu nhà ở và quyền SDĐ ở 5707/SXD ngày 29/12/2003



Stt	Địa điểm	Mục đích	Diện tích đất (m ²)		Tình trạng pháp lý
			Sở hữu	Thuê	
23	KCN Sông Hậu I	Đất cho thuê KCN		225.085	Quyền sở hữu nhà ở và quyền SDĐ ở 1887/QĐ.UBND.HC, 00102 ngày 05/12/2007
24	KCN Sông Hậu II	Đất cho thuê KCN		432.362	Quyền sở hữu nhà ở và quyền SDĐ ở 1887/QĐ.UBND.HC, 00103 ngày 05/12/2007
Tổng cộng			5.067,62	1.132.594,9	

Nguồn: Docimexco

23. Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức giai đoạn 2011-2013**Bảng 25: Kế hoạch lợi nhuận năm 2011 - 2013**

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Năm 2013
Vốn Điều lệ (Tỷ đồng)	132.000	132.000	132.000
Doanh thu thuần (Tỷ đồng)	2.748.966	3.161.311	3.414.215
Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)	55.935	60.000	66.000
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần (%)	2,03%	1,89%	1,93%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn Điều lệ (%)	42,3%	45,4%	50%
Cổ tức/Mệnh giá (%)	23,0%	25,0%	25,0%

Nguồn: Docimexco

Kết quả doanh thu và lợi nhuận năm 2008 tăng trưởng mạnh là do giá mặt hàng gạo tăng đột biến trong năm. Trong các năm tiếp theo, lợi nhuận dự kiến sẽ không tăng mạnh như năm 2008 nhưng sẽ tăng ổn định qua các năm do Công ty đang gia tăng sản xuất mặt hàng gạo cao cấp, xây dựng thêm nhà máy chế biến gạo. Đồng thời, đối với mặt hàng thủy sản đang được đầu tư mới thêm một dự án kho lạnh và 2 băng chuyền IQF và máy đóng gói tự động, dự án sẽ hoàn thành lần lượt vào Quý 2-3/2010. Khi đó công suất cấp đông tăng và hệ thống được đồng bộ sẽ nâng cao sản lượng sản xuất và giảm thiểu chi phí cho Công ty.

Nhằm phát triển quá trình sản xuất khép kín, giảm giá thành sản xuất, tăng doanh thu và lợi nhuận, Ban lãnh đạo Công ty đang tiến hành triển khai các dự án sau:

a. Dự án đầu tư xây dựng kho lạnh, 2 băng chuyền IQF và 1 máy đóng gói tự động

- Hệ thống kho lạnh 2.000 tấn được chia làm 2 kho và 1 phòng đệm

Kho 01 kích thước : 35.800 L x 24.000W x 12.000 H

Kho 02 kích thước : 35.800 L x 24.000W x 12.000 H

Phòng đệm kích thước : 48.000L x 6.000W x 7.000 H.

- Hệ thống lạnh sử dụng 01 cụm máy nén trung tâm (gồm 04 máy nén đầu song song) chạy cho hai kho chính hành lang lạnh, các thiết bị được nhập khẩu từ Châu Âu, được thiết kế và lắp đặt đồng bộ có hiệu suất cao, tuổi thọ máy nén bền bỉ, độ ồn thấp được vận hành tự động và tiết kiệm năng lượng.

Khi dự án hoàn thành sẽ nâng công suất dự trữ hàng lên hơn 2.000 tấn tương đương 3.216 Pallets. Hệ thống cấp đông hiện đại sẽ giúp hạn chế về: giảm chất lượng sản phẩm, hao hụt hàng hóa, chi phí vận chuyển nhiều nơi, khó kiểm nhiều lô hàng cùng một lúc nên làm đình trệ kế hoạch xuất hàng. Bên cạnh đó, công suất dự trữ lớn đáp ứng yêu cầu của Nafiqad khi kiểm hàng tại kho, dự trữ đúng số lượng theo quy định là 80% lô hàng.

Ngoài ra, khi Công ty xây dựng dự án trong năm sẽ được ưu đãi thuế như:

- + Thuế VAT: 0% đối với sản phẩm xuất khẩu, 5% & 10% đối với sản phẩm tiêu thụ nội địa.

- + Thuế xuất khẩu: được miễn

- + Thuế Thu nhập doanh nghiệp:

Theo quy định về chế độ ưu đãi đầu tư vào Khu Công Nghiệp Sa Đéc (Ban hành kèm theo Quyết định số 82/1999/QĐ-UB ngày 13/9/1999 của UBND tỉnh Đồng Tháp), dự án thuộc lĩnh vực ưu đãi đầu tư: Dự án được hưởng miễn thuế thu nhập 2 năm đầu kể từ khi doanh nghiệp có lãi và giảm 50% thuế thu nhập 4 năm tiếp theo. (Thuế thu nhập ưu đãi đầu tư là 25% lợi nhuận trước thuế).

- Đầu tư 2 băng chuyền IQF và máy đóng gói tự động: Hiện Docifish có 2 băng chuyền công suất cấp đông 500kg/giờ nhưng do đầu tư khá lâu nên xuống cấp. Do vậy Công ty đầu tư thêm băng chuyền mới với công suất cấp đông 500kg/giờ và máy đóng gói tự động sẽ giúp đóng gói sản phẩm cá fillet đông lạnh thành những gói nhỏ (2kg, 500gr) để phân phối trực tiếp vào các siêu thị, các hệ thống bán lẻ. Hạn chế được đóng gói bằng tay và tránh gây sai sót.

b. Dự án nhà máy chế biến phân bón hữu cơ từ nước thải của nhà máy chế biến thủy sản Docifish.

Dự án này xây dựng trên cơ sở từ nguồn nguyên liệu sẵn có từ chất thải của nhà máy sản xuất thủy sản bằng cách đầu trộn phân bón hữu cơ từ kho nhà máy xử lý nước thải. Docimexco phối hợp với trường Đại học Cần Thơ thực hiện dự án đưa vào hoạt động, đây là dự án đầu tiên áp dụng tại Việt Nam theo mô hình này. Hiện tại nhà máy xử lý nước thải đang trong giai đoạn thử nghiệm. Khi nhà máy chế biến phân hữu cơ đi vào sản xuất, giúp Công ty giảm chi phí cho việc xử lý chất thải từ nhà máy chế biến thủy sản.

c. Dự án nhà máy chế biến gạo xuất khẩu Bắc Sông Xáng

Nhằm nâng cao sức chứa kho bãi, đáp ứng thực hiện nhu cầu xuất khẩu các hợp đồng lớn, tăng khả năng giao hàng. Mặt khác, việc đầu tư máy móc thiết bị hiện đại, đồng bộ sẽ giúp nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng thu hồi, tăng tỷ lệ hạt nguyên, trực tiếp sản xuất sẽ giúp sử dụng hết được những phụ phẩm từ quá trình xay xát, đảm bảo chất lượng sản phẩm từ khâu đầu vào. Vì vậy, ban lãnh đạo Công ty đang tiến hành phối hợp với UBND tỉnh giải phóng mặt bằng, xây dựng nhà máy.

Đối với dự án Bắc Sông Xáng với tổng diện tích là 1,6ha, Công ty đang phối hợp với UBND tỉnh tiến hành đền bù giải phóng mặt bằng 100%.

Đối với nhà máy chế biến gạo xuất khẩu Bắc Sông Xáng dự kiến có quy mô sản xuất là 70.000 tấn gạo nguyên liệu /năm. Công ty dự kiến sẽ tập trung sản xuất gạo cao cấp để xuất khẩu vào các thị trường khó tính như Iran, Irac...

24. Đánh giá của Tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận, cổ tức

Với tư cách là tổ chức tư vấn chuyên nghiệp, Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt đã tiến hành thu thập thông tin, nghiên cứu phân tích và đưa ra những đánh giá và dự báo về hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Docimexco.

Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp thì kế hoạch lợi nhuận mà Công ty đưa ra là có tính khả thi và Công ty có thể đảm bảo được tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm như kế hoạch.

Chúng tôi cũng xin lưu ý rằng các ý kiến nhận xét nêu trên được đưa ra dưới góc độ đánh giá của một tổ chức tư vấn dựa trên những cơ sở thông tin được thu thập có chọn lọc và dựa trên 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 với nhà đầu tư khi tự mình ra quyết định đầu tư

25. Thông tin về những cam kết mà chưa thực hiện của tổ chức niêm yết

Không có

26. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá chứng khoán niêm yết

Không có

V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. **Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông
2. **Mệnh giá:** 10.000 đồng/cp
3. **Tổng số cổ phiếu niêm yết:** 13.200.000 cp
4. **Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định:**

Khi cổ phiếu của Công ty niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, theo quy định tại Nghị định số 14/2007/NĐ-CP ngày 19/01/2007 về việc quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật chứng khoán, các thành viên Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng của Công ty cam kết không chuyển nhượng 100% số lượng cổ phiếu mà các thành viên này nắm giữ trong thời gian 6 tháng kể từ khi niêm yết và 50% số lượng cổ phiếu trên trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

Theo quy định tại Khoản 5, Điều 84 của Luật Doanh nghiệp số 60/2005/QH10 ngày 25 tháng 12 năm 2005, cổ đông sáng lập của Công ty bị hạn chế chuyển nhượng cổ phần đối với cổ phần phổ thông đang sở hữu trong thời hạn 3 năm kể từ ngày Công ty được đăng ký kinh doanh lần đầu (tức ngày 6/7/2007). Tính đến thời điểm hiện tại, toàn bộ số cổ phần do cổ đông sáng lập của Công ty Cổ phần Docimexco nắm giữ đã được chuyển nhượng tự do.

Tổng số lượng cổ phần bị hạn chế chuyển nhượng là 62.800 cổ phần, trong đó:

- Số lượng cổ phiếu của Hội đồng quản trị là 20.360 cổ phần (không bao gồm số lượng cổ phiếu đại diện sở hữu cho Nhà nước), Ban giám đốc đều là thành viên Hội đồng quản trị, số lượng cổ phiếu của Ban kiểm soát là 20.260 cổ phần, số lượng cổ phiếu của Kế toán trưởng là 22.180 cổ phần. Các cổ đông này cam kết nắm giữ 100% số cổ phần do mình sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phần này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

5. Giá niêm yết dự kiến : 35.000 đồng/cp**6. Phương pháp tính giá :****a. Phương pháp P/E :**

- Trong năm 2009, lợi nhuận sau thuế của Công ty cổ phần Docimexco là 51,7 tỷ đồng. Theo kế hoạch của Ban Tổng Giám đốc lợi nhuận dự kiến năm 2010 là 49,25 tỷ đồng, tuy nhiên tính đến thời điểm 31/12/2010 lợi nhuận sau thuế công ty dự kiến đạt được là 57,8 tỷ đồng.
- Số lượng cổ phần lưu hành của Công ty hiện nay là 13.200.000 cổ phần thì EPS dự kiến theo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2010 của Công ty là 4.380 đồng/cổ phần.
- So sánh với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành đã niêm yết trên Sở Giao dịch chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh và Sở Giao dịch chứng khoán Hà Nội.

Do công ty trong ngành lương thực thực phẩm niêm yết trên 2 sàn khá khiêm tốn, nên việc so sánh P/E chưa phản ánh đúng giá trị trung bình ngành. Bên cạnh đó, tỷ trọng doanh thu và lợi nhuận ngành thủy sản đứng vị trí thứ 2 sau ngành lương thực nên chúng tôi tính P/E của Công ty có điều chỉnh thêm P/E của ngành thủy sản. Các công ty được so sánh P/E như sau :

Mã CK	Tên Công ty	Vốn Điều lệ (đồng)	P/E
AAM	Công ty cổ phần thủy sản Mekong	113.400.000.000	5,01
ABT	Công ty cổ phần XNK thủy sản Bến Tre	136.072.070.000	4,70
AGF	Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Thủy sản An Giang	128.592.880.000	6,17
FMC	Công ty cổ phần thực phẩm Sao Ta	80.000.000.000	5,53
VHC	Công ty cổ phần Vĩnh Hoàn	480.934.830.000	5,69
VLF	Công ty cổ phần Lương thực Thực phẩm Vĩnh Long	104.000.000.000	7,19
LAF	Công ty cổ phần chế biến hàng xuất khẩu Long An	133.894.140.000	5,87
P/E trung bình			5,74

Bản tin thị trường chứng khoán ngày 18/02/2011

Chỉ số P/E bình quân của nhóm ngành lương thực thực phẩm và ngành thủy sản là 5,74

$$\begin{aligned}
 \text{Do vậy :} \quad \text{Giá dự kiến} &= \text{EPS} \times \text{P/E} \\
 &= 4.380 \text{ đồng/cổ phần} \times 5,74 \\
 &= 25.141 \text{ đồng/cổ phần}
 \end{aligned}$$

Như vậy, giá một cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp P/E là 25.141 đồng/cổ phần

b. Phương pháp « chiết khấu luồng cổ tức »

- Phương pháp chiết khấu dòng cổ tức là phương pháp xác định giá trị doanh nghiệp trên cơ sở khả năng sinh lời của doanh nghiệp trong tương lai với giả định giá cổ phiếu bằng giá trị hiện tại của dòng cổ tức tương lai của doanh nghiệp.
- Giá cổ phiếu Docimexco được tính toán dựa trên cơ sở các kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2010 - 2012 của đơn vị và mức độ rủi ro cũng như triển vọng phát triển trong hoạt động của doanh nghiệp.
- Giá trị hiện tại một cổ phiếu của doanh nghiệp sẽ được xác định theo công thức:

$$P_0 = \sum D_i / (1+k)^i + P_n / (1+k)^n \quad (*)$$

Trong đó:

- P_0 là giá trị hiện tại một cổ phần của doanh nghiệp

- Di là giá trị cổ tức của năm i (i có giá trị từ 1 cho đến 3) tính cho giai đoạn 2010 – 2012 tương ứng 20%, 23% và 25%/năm với mức tăng trưởng 11,8%/năm. Mức chia cổ tức trong năm 2009 là 25%, đã chi trả 25%.
- k là tỷ lệ chiết khấu tính theo công thức: $k = \text{Lãi suất Trái phiếu Chính phủ 5 năm (11\%)} + \text{phí rủi ro (3\%)}$.
- P_n là giá trị các dòng cổ tức tương lai từ năm 2012 trở đi được tính về thời điểm 2012: $P_n = D_{n+1}/(k-g)$ (**)
- g là tỷ lệ tăng trưởng ổn định từ năm 2013 trở đi của Công ty dự kiến bằng: 6%
- $n = 3$ (3 năm từ 2010-2012)
- D_{n+1} là giá trị cổ tức năm 2013 = giá trị cổ tức 2012 x (1+g)

Các giả định:

- Theo kế hoạch kinh doanh của Công ty, từ năm 2010 đến năm 2012 dự kiến sẽ trả cổ tức lần lượt từng năm là 20%/năm, 23%/năm, 25%/năm.
- Tỷ lệ chiết khấu được tính theo công thức sau: $k = \text{Lãi suất Trái phiếu Chính phủ 5 năm} + \text{Phần bù rủi ro} = 11\% + 3,0\% = 14\%$.
- Dự kiến tăng trưởng (g) của Công ty từ năm 2013 trở đi xấp xỉ 6%.

Áp dụng công thức (*) và (**) tính được **Po = 27.570 đồng/cổ phần**.

Như vậy, giá một cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp chiết khấu dòng tiền cổ tức (DDM) là 27.570 đồng/cổ phần.

Ngoài 2 phương pháp trên, giá giao dịch cổ phiếu trên thị trường OTC trước thời điểm chốt danh sách lưu ký được giao dịch khoảng 36.000 đồng/cổ phiếu.

Xác định mức giá bình quân của hai phương pháp định giá như trên là phương pháp P/E, phương pháp DDM và OTC:

Mô hình định giá	Giá	Tỷ trọng	Bình quân
Hệ số giá thị trường trên giá trị sổ sách (P/E)	25.141	30%	7.542
Chiết khấu dòng cổ tức (DDM)	27.570	30%	8.271
OTC	36.000	40%	14.400
Giá bình quân		100%	30.213

Như vậy, giá cổ phiếu của Công ty được làm tròn là 30.000 đồng/cổ phần. Tuy nhiên, Hội đồng quản trị và Ban giám đốc Công ty đã dựa theo tình hình thị trường, tình hình phát triển thực tế và triển vọng phát triển của công ty để xác định đưa giá niêm yết dự kiến của Công ty là **35.000 đồng/cổ phiếu**.

7. Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài

Điều lệ Công ty không giới hạn tỷ lệ nắm giữ cổ phiếu của Công ty đối với người nước ngoài.

Sau khi được niêm yết tại Sở Giao dịch chứng khoán thành phố Hồ Chí Minh, tỷ lệ nắm giữ của người 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 từ ngày 01/06/2009) về tỷ lệ tham gia của bên nước ngoài vào thị trường Chứng khoán Việt Nam, trong đó quy định tổ chức, cá nhân nước ngoài mua, bán cổ phiếu trên 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 19/4/2010, nhà đầu tư nước ngoài đã nắm giữ 0% cổ phần của Công ty cổ phần Docimexco, như vậy nhà đầu tư nước ngoài được quyền mua 49% tổng số cổ phiếu niêm yết, tương đương 6.468.000 cổ phiếu.

8. Các loại thuế có liên quan:

a. Đối với Công ty:

Thuế thu nhập doanh nghiệp theo quy định của Nhà nước (25% trên thu nhập chịu thuế).

Hiện tại Công ty đang áp dụng mức thuế suất theo Giấy chứng nhận đầu tư điều chỉnh bổ sung số 67/UD9ĐT-UB ngày 31/12/2001 do Ủy ban nhân dân tỉnh Đồng Tháp cấp; Công ty được hưởng ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp đối với dự án đầu tư xây dựng nhà máy chế biến thủy sản đông lạnh xuất khẩu Sa Đéc, tỉnh Đồng Tháp như sau:

- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp được hưởng thuế suất 20%.

Trong năm 2008 Công ty tiếp tục đầu tư mở rộng phân xưởng tại chi nhánh Docifish. Căn cứ Thông tư 134 /2007/TT-BTC ngày 23 tháng 11 năm 2007, dự án này được hưởng ưu đãi: miễn 1 năm đầu tiên kể từ khi dự án đi vào hoạt động và được giảm 50% số thuế TNDN phải nộp cho 4 năm tiếp theo.

b. Đối với nhà đầu tư

Theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP ngày 08 tháng 09 năm 2008 có hiệu lực vào ngày 01 tháng 01 năm 2009 thì các cá nhân hoạt động chuyển nhượng chứng khoán đều phải nộp thuế thu nhập cá nhân, với mức thuế suất được áp dụng là 20% trên thu nhập chịu thuế hoặc 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

Cách 1: áp dụng thuế suất 20% trên thu nhập chịu thuế.

Thuế thu nhập phải nộp = Thu nhập tính thuế x Thuế suất

Trong đó:

Thu nhập tính thuế được xác định bằng giá bán chứng khoán trừ (-) giá mua và các chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng. Chi phí liên quan đến việc chuyển nhượng chứng khoán là các khoản chi phí thực tế phát sinh có chứng từ, hóa đơn hợp pháp, bao gồm phí nhận chuyển nhượng và phí chuyển nhượng chứng khoán, phí lưu ký chứng khoán, phí ủy thác chứng khoán và các chi phí khác.

Thuế suất đối với thu nhập từ chuyển nhượng chứng khoán là 20% trên thu nhập tính thuế cả năm chỉ áp dụng đối với trường hợp đối tượng nộp thuế đã thực hiện đúng quy định của pháp luật về kế toán, hóa đơn, chứng từ, xác định được thu nhập tính thuế và đăng ký thực hiện ổn định với cơ quan thuế từ tháng 12 của năm trước.

Cách 2: áp dụng thuế suất 0,1% trên giá chuyển nhượng chứng khoán.

Các trường hợp khác ngoài trường hợp trên, thuế thu nhập từ hoạt động kinh doanh chứng khoán được tính bằng 0,1% giá chuyển nhượng chứng khoán từng lần.

Cũng theo Nghị định 100/2008/NĐ-CP lợi tức cổ phần của các cá nhân cũng chịu thuế thu nhập cá nhân.

Tổ chức đầu tư trong và ngoài nước có đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu thuế thu nhập doanh nghiệp từ việc mua, bán cổ phiếu của doanh nghiệp niêm yết.

Tổ chức đầu tư nước ngoài không đăng ký kinh doanh tại Việt Nam phải chịu một khoản thuế khoán khi bán cổ phiếu.

Ngoài ra, còn có Thông tư số 84/2008/TT-BTC hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và hướng dẫn thi hành Nghị định số 100/2008/NĐ-CP ngày 08/9/2008 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Thuế thu nhập cá nhân và các văn bản khác hướng dẫn cụ thể về các chính sách thuế liên quan đến lĩnh vực đầu tư chứng khoán. Các nhà đầu tư sẽ áp dụng các quy định gần nhất để tính và nộp thuế khi thực hiện hoạt động đầu tư.

- Quy định về miễn nộp thuế thu nhập cá nhân: Theo quy định tại *Điều 4, Nghị quyết số 32/2009/QH12 Điều chỉnh mục tiêu tổng quát, một số chỉ tiêu kinh tế, ngân sách nhà nước, phát hành bổ sung trái phiếu Chính phủ năm 2009 và miễn, giảm thuế thu nhập cá nhân* là tiếp tục miễn số thuế thu nhập cá nhân từ ngày 01/7/2009 đến hết năm 2009 đối với thu nhập từ đầu tư vốn, chuyển nhượng vốn, từ bản quyền, nhượng quyền thương mại.

VI. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN DOCIMEXCO

- Trụ sở chính: 89 Nguyễn Huệ, phường 1, Tp Cao Lãnh, tỉnh Đồng Tháp
- Điện thoại: (84-67) 3852511 Fax: (84-67) 3851250
- Email: docimexco@docimexco.com.vn
- Website: <http://www.docimexco.com.vn>

2. Tổ chức kiểm toán

CÔNG TY TƯ VẤN & KIỂM TOÁN CA&A

- Địa chỉ: Số 8, Đường C1, Quận Tân Bình, Tp.HCM
- Điện thoại: (84-8) 62 974 639/49 Fax: (84-8) 62 974 659
- Website www.caa.vn

3. Tổ chức tư vấn niêm yết

CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT

- Địa chỉ: 67 Hàm Nghi, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (84-8) 9.143.588 Fax: (84-8) 9.143.209
- Chi nhánh Hà Nội : Số 18 Ngô Quyền, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
- Điện thoại : (84-4) 4 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688
- Website : www.vcsc.com.vn

VII. PHỤ LỤC

- 1. Phụ lục I:** Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
- 2. Phụ lục II:** Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết.
- 3. Phụ lục III:** Báo cáo tài chính hợp nhất đã được kiểm toán năm 2008, 2009 và Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2010 chưa được kiểm toán.



ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN



CHỦ TỊCH HĐQT

ÔNG PHẠM VĂN ĐƯỚC

TỔNG GIÁM ĐỐC

ÔNG LÊ TRƯỜNG SƠN

KÊ TOÁN TRƯỞNG

HÀ XUÂN LONG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

TRANG HỮU NGHĨA

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

TỔNG GIÁM ĐỐC



TÔ HẢI