

(OK)

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

BẢN CÁO BẠCH



CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU AN GIANG



Giấy Chứng nhận đăng ký kinh doanh: số 1600230737 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh An Giang cấp (lần đầu ngày 27/12/2007, thay đổi lần 12 ngày 01/06/2012)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN

(Quyết định niêm yết số: 1431.2012/SGD.HCM..... do Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.Hồ Chí Minh cấp ngày 14...tháng..9 năm 2012.)

TỜ CHỨC TƯ VẤN :

Công ty Cổ phần Chứng khoán Bản Việt (VCSC)



BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ TÀI LIỆU BỔ SUNG SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI:

CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU AN GIANG

Trụ sở chính: Số 01 Ngô Gia Tự, phường Mỹ Long, Tp.Long Xuyên, tỉnh An Giang

Điện thoại: (84-76) 3841548 Fax: (84-76) 3843239 Website: <http://www.angimex.com.vn>

Email: rice@angimex.com.vn

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 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

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN:

Họ và tên: Bà Võ Thị Thanh Tuyết

Chức vụ tại tổ chức niêm yết: Trưởng Phòng Marketing – Thư ký HĐQT

Điện thoại liên hệ: 0918.008.224 - 0763.844920

MỤC LỤC

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO.....	4
1. Rủi ro kinh tế.....	4
2. Rủi ro tỷ giá hối đoái và lãi suất.....	4
3. Rủi ro về kinh doanh.....	4
4. Rủi ro luật pháp.....	9
5. 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 XUẤT NHẬP KHẨU AN GIANG.....	9
2. Tổ chức tư vấn - CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢN VIỆT.....	10
III. CÁC KHÁI NIỆM.....	10
IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.....	13
1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển.....	13
2. Cơ cấu tổ chức của Công ty.....	17
3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty.....	19
4. 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.....	22
5. 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.....	24
6. Hoạt động kinh doanh.....	24
7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất.....	42
8. Vị thế của Công ty so với các công ty trong cùng ngành.....	45
9. Chính sách đối với người lao động.....	50
10. Chính sách cổ tức.....	50
11. Tình hình hoạt động tài chính.....	50
12. Hội đồng quản trị, Ban giám đốc, Ban kiểm soát, Kế toán trưởng.....	57
13. Tài sản cố định.....	75
14. Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức giai đoạn 2012-2014.....	79
15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức.....	80
16. Thông tin về những cam kết mà chưa thực hiện của tổ chức niêm yết.....	81
17. Các thông tin, các tranh chấp kiện tụng liên quan tới Công ty mà có thể ảnh hưởng đến giá chứng khoán niêm yết.....	81
V. CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT.....	82
1. Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông.....	82
2. Mệnh giá: 10.000 đồng/cp.....	82
3. Tổng số cổ phiếu niêm yết:.....	82

4.	Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định:	82
5.	Giá niêm yết dự kiến:	83
6.	Phương pháp tính giá:	83
7.	Giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với nhà đầu tư nước ngoài	86
8.	Các loại thuế có liên quan:	87
VI.	CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT	88
1.	Tổ chức niêm yết	88
2.	Tổ chức kiểm toán	88
3.	Tổ chức tư vấn niêm yết	88
PHỤ LỤC	88

I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO

1. Rủi ro kinh tế

Trong nền kinh tế nói chung, các yếu tố như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất và tỷ giá... của từng giai đoạn tăng trưởng hay suy thoái, đều tác động đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Một khi tốc độ tăng trưởng kinh tế biến động, thì nhu cầu lương thực thực phẩm và tiêu dùng cũng sẽ đồng biến, ảnh hưởng trực tiếp đến việc tiêu thụ các sản phẩm của Công ty. Tại Châu Á, sau cuộc khủng hoảng kinh tế toàn cầu, Việt Nam là một trong những nền kinh tế tăng trưởng nhanh nhất trong khu vực Đông Á Thái Bình Dương (EAP). Năm 2010 và 2011, tăng trưởng tổng sản phẩm quốc nội (GDP) lần lượt đạt 6,8% và 5,89%. Ngày 11/4/2012 vừa qua, Ngân hàng Phát triển Châu Á (ADB) đã đưa ra dự báo mới về GDP tại các nước đang phát triển trong khu vực Châu Á. ADB dự báo tăng trưởng GDP tại Việt Nam ở mức 5,7% trong năm 2012 và tăng lên 6,2% trong năm 2013.

Tuy vậy, xét về mặt trung và dài hạn, Chính phủ đã đặt mục tiêu tăng trưởng ổn định và mức lạm phát thấp dưới 10% trong năm nay, khi tình hình lạm phát dần được kiểm soát, triển vọng đối với nền kinh tế Việt Nam khả quan hơn, rủi ro kinh tế vĩ mô về dài hạn sẽ được hạn chế.

2. Rủi ro tỷ giá hối đoái và lãi suất

- Rủi ro tỷ giá hối đoái: hiện tại do nguyên liệu gạo đầu vào của Công ty được mua hoàn toàn từ nguồn trong nước nên tỷ giá hối đoái không ảnh hưởng. Tỷ giá hối đoái chỉ ảnh hưởng đến doanh thu xuất khẩu gạo. Trường hợp tỷ giá VND/USD giảm sẽ khiến doanh thu Công ty giảm.
- Rủi ro lãi suất: Trong quá trình hoạt động, để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động trong kinh doanh, Công ty cần được tài trợ từ các khoản vay ngân hàng. Do đó, nếu lãi suất biến động sẽ ảnh hưởng đến chi phí lãi vay, tác động trực tiếp đến lợi nhuận. Để hạn chế những rủi ro này Công ty cũng có mối quan hệ và hợp tác lâu dài với các ngân hàng lớn như Vietcombank, Vietinbank, BIDV, HSBC, ANZ,... để có thể giải ngân cho Công ty kịp thời với mức lãi suất hợp lý. Bên cạnh đó, Công ty luôn kiểm soát chặt chẽ hoạt động kinh doanh, đẩy nhanh vòng quay vốn.

Năm 2011, khi lãi suất vay ngắn hạn tăng cao đến 22%/năm, mặc dù tiếp cận với nguồn vốn có lãi suất rẻ từ 14,5% - 17,5% chi phí lãi vay công ty vẫn tăng 50% so với năm 2010.

Căn cứ vào các hợp đồng đã ký với các tổ chức tín dụng trong 6 tháng đầu năm, lãi suất vay ngắn hạn giảm dần từ 17,5% xuống 10% vào cuối tháng 6 năm 2012 làm cho chi phí lãi vay Công ty trong 6 tháng đầu năm 2012 giảm 47,7% so cùng kỳ năm 2011.

3. Rủi ro về kinh doanh

Đối với ngành lúa gạo:

- *Rủi ro nguyên liệu đầu vào:*

- + Đặc thù lĩnh vực kinh doanh lương thực mang tính thời vụ rất cao, nguồn cung nguyên liệu thường không đều giữa các tháng trong năm. Do đó, giá cả nguyên liệu đầu vào thường biến động theo thời vụ. Đông Xuân là mùa vụ chính để thu mua nguyên liệu do có sản lượng nhiều nhất và chất lượng tốt hơn so với các mùa vụ khác.
- + Tình trạng dự báo không đúng với diễn biến thị trường nên có hiện tượng trữ hàng chờ giá hoặc bán ào ạt làm biến động giá nguyên liệu đầu vào.
- + Ảnh hưởng của thời tiết làm hạn chế nguồn cung và chất lượng nguyên liệu.
- + 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 lúa hàng hóa tăng, từ đó giá nguyên liệu đồng biến.
- + Việc thu mua lúa gạo của Công ty cũng ảnh hưởng bởi chính sách của Chính phủ về thu mua lúa gạo tạm trữ cho nông dân trong năm.
- *Rủi ro lưu kho:* gạo tồn kho khoảng 03 tháng sẽ bị sâu mọt, giảm chất lượng, phải tái chế lại nên sẽ phát sinh chi phí tái chế và chi phí lãi vay làm tăng giá thành sản phẩm (giá thành tăng khoảng 2% - 3% tùy từng loại gạo và từng thời điểm).
- *Rủi ro biến động giá gạo xuất khẩu:* ảnh hưởng của thời tiết, tăng giảm diện tích sản xuất lúa của các quốc gia sẽ làm nguồn cung thế giới biến động, và sự thay đổi chính sách của những nước xuất nhập khẩu gạo lớn là những nguyên nhân dẫn đến biến động giá lương thực, làm ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Doanh nghiệp.
- *Rủi ro từ các chiến lược, chính sách của Nhà nước:* Công ty kinh doanh trong ngành lương thực nên bất kỳ những thay đổi nào từ chính sách Nhà nước đều tác động đến Công ty. Điển hình Chính phủ đã ban hành Nghị định 109/2010/NĐ-CP ngày 4/11/2010 quy định các điều kiện đối với doanh nghiệp kinh doanh xuất khẩu gạo. Để được cấp phép xuất khẩu gạo, Công ty cũng phải đảm bảo đầy đủ các tiêu chí quy định như:
 - * Có ít nhất 01 (một) kho chuyên dùng với sức chứa tối thiểu 5.000 (năm nghìn) tấn thóc.
 - * Có ít nhất 01 (một) cơ sở xay, xát thóc, gạo với công suất tối thiểu 10 tấn thóc/giờ.Nghị định này đã khiến nhiều doanh nghiệp không đủ điều kiện xuất khẩu gạo. Do vậy, những thay đổi từ chính sách Nhà nước cũng là một trong những rủi ro đối với doanh nghiệp. Tuy nhiên, Công ty đã không ngừng mở rộng quy mô và nâng cấp trang thiết bị, chuẩn bị chu đáo về năng lực nên khi Nghị định 109 ban hành, Công ty đã trở thành doanh nghiệp đầu tiên trong cả nước được cấp chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo theo Giấy chứng nhận số 01/GCN do Bộ Công Thương cấp ngày 3/6/2011.
- *Rủi ro cạnh tranh quốc tế và nội địa:*

+ Bên cạnh việc Ấn Độ tham gia xuất khẩu gạo trở lại, Campuchia cũng đang có kế hoạch xuất khẩu trên 1 triệu tấn gạo. Myanmar sẽ đẩy mạnh xuất khẩu trong thời gian tới và các nước nhập khẩu gạo trước đây đang tăng cường sản xuất để đảm bảo mục tiêu tự cung cấp nên sẽ có nguồn cung dồi dào hơn, nhu cầu nhập khẩu sẽ ít hơn. Vì vậy, mức độ cạnh tranh quốc tế gia tăng. Điều này sẽ làm giảm thị phần xuất khẩu cho các doanh nghiệp ngành gạo Việt Nam nói chung và Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang nói riêng. Việt Nam có 03 dòng sản phẩm xuất khẩu: gạo cấp thấp, cấp trung bình và cấp cao. Trong đó, dòng gạo cấp thấp của Việt Nam kém cạnh tranh với Ấn độ, Pakistan, Myanmar về giá. Đối với dòng gạo cấp cao của Việt Nam cạnh tranh tốt về giá đối với Thái Lan , tuy nhiên kém cạnh tranh về chất lượng.

+ Đối với hoạt động kinh doanh gạo nội địa, giá bán của Công ty chưa cạnh tranh so với khu vực tư nhân, dẫn đến khó khăn trong việc mở rộng kênh phân phối truyền thống như chợ, khu chợ gạo tập trung. Trong quá trình xây dựng thị trường và thương hiệu, dựa vào thế mạnh vùng nguyên liệu sẵn có, Công ty đang từng bước tạo dựng một xu hướng tiêu dùng khác để cạnh tranh, bằng việc khai thác phân khúc sản phẩm có tính an toàn về chất lượng.

Rủi ro thanh toán quốc tế, vận tải giao nhận:

+ Do sản phẩm của Công ty chủ yếu xuất khẩu nên rủi ro thanh toán quốc tế có thể xảy ra trong quá trình hoạt động. Tuy nhiên, rủi ro trong thanh toán quốc tế là những rủi ro chủ yếu do những sai sót mang tính kỹ thuật trong quy trình thanh toán như việc các bên tham gia thực hiện sai một khâu trong quy trình nghiệp vụ thanh toán; sự bất hợp lệ trong bộ chứng từ thanh toán; thời hạn xuất trình chứng từ bị chậm trễ... Điều này sẽ ảnh hưởng đến khả năng thu tiền hoặc nhận được tiền chậm của Công ty.

+ *Rủi ro trong vận tải giao nhận:* gạo xuất khẩu được vận chuyển chủ yếu qua đường biển, bị ảnh hưởng bởi điều kiện tự nhiên, thời tiết, thiên tai, ... nên khả năng gặp phải rủi ro là rất cao. Rủi ro giao nhận cũng có thể xuất phát từ khách hàng. Một số khách hàng trì hoãn việc nhận hàng hoặc không nhận hàng vì muốn ép giá hoặc vì có nguồn cung khác với giá rẻ hơn. Nếu trường hợp này xảy ra, Công ty sẽ gặp rất nhiều điều bất lợi khi hàng bị lưu giữ tại nước nhập khẩu, phát sinh chi phí bảo quản, lưu bãi, lưu kho và đặc biệt sẽ ảnh hưởng tới chất lượng hàng hóa nếu lưu giữ quá lâu.

+ *Rủi ro khi Việt Nam thực thi các cam kết mở cửa thị trường:* theo cam kết WTO, năm 2011 Việt Nam mở cửa thị trường xuất khẩu gạo, cho phép doanh nghiệp nước ngoài trực tiếp tham gia bình đẳng với doanh nghiệp Việt Nam.

- ***Biện pháp hạn chế rủi ro:***

+ *Biện pháp rủi ro nguyên liệu đầu vào:* để ổn định về giá cả, số lượng và chất lượng nguyên liệu đầu vào, Công ty đã triển khai và phát triển Vùng nguyên liệu thông qua hình thức liên kết hợp tác sản xuất với nông dân ngay tại tỉnh An Giang với tổng diện tích vùng nguyên liệu sản xuất lúa trên 3.000 ha trong năm 2011. Dự kiến đến năm 2015 tăng trên 15.000 ha.

+ *Biện pháp rủi ro lưu kho:* theo dõi sát diễn biến thị trường thế giới, dự báo nhu cầu nhập khẩu của các thị trường để chủ động trong khâu mua, bán và tồn kho hợp lý.

+ *Biện pháp đối với rủi ro biến động giá gạo xuất khẩu:* Theo dõi sát diễn biến thị trường thế giới, dự báo nhu cầu nhập khẩu của các thị trường để chủ động trong khâu mua, bán và hàng tồn kho.

+ *Biện pháp đối với rủi ro từ các chiến lược, chính sách của Nhà nước:* Công ty là một trong những công ty xuất khẩu gạo lớn tại Việt Nam và không ngừng cải tiến hệ thống nhà kho, trang thiết bị trong quá trình sản xuất. Vì vậy, Công ty có khả năng đáp ứng được các quy định của Nhà nước. Đối với rủi ro hệ thống như quy định giá sản xuất khẩu của Hiệp hội Việt Nam theo nghị định 109, các công ty trong ngành nói chung và Angimex nói riêng xem đây là một trong những quy định bắt buộc và điều chỉnh hoạt động theo từng thời kỳ.

+ *Biện pháp đối với rủi ro cạnh tranh quốc tế và nội địa:*

Đối với thị trường gạo xuất khẩu: Vị thế gạo Việt Nam trên thị trường thế giới được xem là quốc gia xuất khẩu các loại gạo phẩm cấp thấp và trung bình. Ấn Độ, Pakistan, Myanmar và Campuchia là những đối thủ cạnh tranh trực tiếp với gạo phân khúc cấp thấp của Việt Nam. Định hướng chiến lược của Công ty là đầu tư mở rộng vùng nguyên liệu sản xuất lúa chất lượng cao nhằm đảm bảo nguồn cung và chất lượng sản phẩm ổn định; đẩy mạnh chuyển dịch kinh doanh từ gạo, sang lúa; đẩy mạnh đầu tư công nghệ hiện đại (hệ thống kho dự trữ lúa và các thiết bị sấy, xay xát lúa, lau bóng, máy tách màu, máy dò kim loại) để đảm bảo chất lượng sản phẩm được tốt hơn và chuyển dịch dần cơ cấu sản phẩm theo hướng đẩy mạnh xuất khẩu các sản phẩm chất lượng cao, gạo thương hiệu của Công ty nhằm duy trì những thị trường truyền thống và mở rộng thị trường tiềm năng, tránh rủi ro mất thị phần.

Đối với thị trường gạo nội địa: Công ty đang hướng tới việc:

- Chuyển dịch và đẩy mạnh kinh doanh các loại gạo được trồng từ vùng nguyên liệu của Công ty với quá trình canh tác được kiểm soát, nhằm duy trì tính ổn định, thuần chất cho sản phẩm.

- Đầu tư công nghệ (máy tách màu, thiết bị đo độ mềm, dẻo của gạo,...); xây dựng khu vực đóng gói thành phẩm cách ly với khu vực sản xuất, thành lập phòng nghiên cứu sản phẩm ... để có thể cung ứng ra thị trường những loại gạo đạt chất lượng về dinh dưỡng, vệ sinh thực phẩm và phù hợp thị hiếu từng khu vực.

- Tìm kiếm, khai thác các giống lúa của một số vùng, miền có đặc tính an toàn cho người tiêu dùng

+ *Biện pháp hạn chế rủi ro trong thanh toán quốc tế:* Công ty lựa chọn những ngân hàng chuyên nghiệp, có bề dày kinh nghiệm trong thanh toán quốc tế để được tư vấn trong ký kết hợp đồng thương mại, kiểm soát tốt các bộ chứng từ và xem xét, lựa chọn các hình thức thanh toán phù hợp với từng thị trường, khách hàng. Từ trước đến nay Công ty chưa có rủi ro này.

+ *Biện pháp rủi ro trong vận tải giao nhận:* Công ty đã chọn các hãng tàu uy tín, chuyên nghiệp cao, mua bảo hiểm hàng hóa khi bán với giá CF hay CIF, tìm hiểu rõ các thông tin về đối tác, khách hàng như: uy tín, văn hóa, thông lệ mua bán, điều kiện thanh toán,... nên Công ty đã hạn chế được các rủi ro như đã nêu trên. Từ trước đến nay Công ty chưa có rủi ro này.

+ *Biện pháp hạn chế rủi ro khi Việt Nam thực thi cam kết mở cửa thị trường:* khi tham gia thị trường xuất khẩu gạo Việt Nam, các doanh nghiệp nước ngoài có quy mô vốn lớn, trình độ công nghệ cao sẽ cạnh tranh trực tiếp với các doanh nghiệp trong nước. Nhận biết được tình hình thị trường ngày càng cạnh tranh gay gắt, Angimex đã và đang đầu tư mở rộng nhà kho và nâng cấp máy móc thiết bị để tăng tính cạnh tranh trong các năm qua.

Đối với ngành kinh doanh xe gắn máy:

Angimex là đại lý ủy nhiệm của Honda Việt Nam, nên chịu sự chi phối về chính sách giá và lượng hàng đầu vào nên không chủ động được trong kinh doanh.

Ngày càng nhiều các cửa hàng tư nhân (cung cấp cùng loại xe) và các HEAD của Honda cũng như của nhiều hãng xe khác như Yamaha, Suzuki, SYM xuất hiện trên thị trường dẫn đến cạnh tranh giành thị phần.

Tuy nhiên, lĩnh vực kinh doanh xe gắn máy của Công ty ít rủi ro hơn so với các lĩnh vực khác.

Biện pháp hạn chế rủi ro:

+ Công ty luôn kiểm soát chặt chẽ hoạt động kinh doanh và đưa ra biện pháp xử lý tốt nhất và kịp thời cho lượng hàng đầu vào được phân bổ từ Honda Việt Nam.

+ Duy trì và nâng cấp chất lượng dịch vụ và hậu mãi, đẩy mạnh việc mở rộng thị trường giành thị phần đối thủ cạnh tranh.

Đối với ngành vật tư nông nghiệp:

- Việt Nam đã hoàn toàn tự túc được mặt hàng phân NPK, Lân và URE. Phân DAP mới chỉ đáp ứng được 35% nhu cầu cả nước, còn lại 65% phải nhập khẩu. Phân SA và Kali vẫn phải nhập khẩu 100% từ nước ngoài do nước ta chưa có nhà máy nào sản xuất được 2 loại phân này. Do đó, giá phân bón trong nước một phần chịu ảnh hưởng từ giá phân bón thế giới và chính sách xuất khẩu của các quốc gia sản xuất phân bón lớn trên thế giới.

- Khó dự báo giá phân bón sản xuất trong nước hoặc dự báo không đúng với sự biến động của thị trường thế giới nên gây tâm lý hoang mang, xuất hiện tình trạng các doanh nghiệp nhập khẩu phân bón trữ hàng chờ giá hoặc bán ào ạt làm biến động giá trên thị trường.

- Nguyên liệu sản xuất phân bón trong nước chủ yếu là nhập khẩu, nên tỷ giá biến động sẽ làm chi phí sản xuất biến động cùng chiều tác động đến giá thành sản xuất trong nước.
- Trên thị trường xuất hiện tràn lan phân bón giả kém chất lượng với giá thấp ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Angimex.
- Biện pháp hạn chế rủi ro:
 - + Theo dõi và cập nhật thường xuyên thông tin và diễn biến giá cả thị trường để có quyết định mua bán tồn kho hiệu quả theo từng mùa vụ.
 - + Trước vấn nạn phân bón giả, nhân viên bán hàng luôn tư vấn hướng dẫn cho khách hàng nhận biết phân bón giả kém chất lượng và những tác hại do chúng gây ra.

4. Rủi ro luật pháp

Công ty hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh lương thực thực phẩm, đặc biệt là ngành lúa gạo nên sẽ chịu sự chi phối và điều hành bởi các văn bản của Chính phủ và các quy định liên quan. Bên cạnh đó, Công ty chính thức chuyển đổi sang công ty cổ phần vào tháng 01/2008, nên hoạt động kinh doanh chịu ảnh hưởng từ các văn bản pháp luật liên quan đến công ty cổ phần. Và sau khi niêm yết trên thị trường chứng khoán, Công ty cũng sẽ chịu sự điều chỉnh của luật chứng khoán và thị trường chứng khoán. Vì vậy, bất kỳ sự thay đổi về chính sách luật sẽ ảnh hưởng ít nhiều đến hoạt động quản trị, kinh doanh của Công ty và giá cổ phiếu trên thị trường.

5. 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.v.v.. 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.

Đồng bằng sông Cửu Long thường xảy ra lũ lụt gây khó khăn cho thu hoạch lúa, ảnh hưởng đến chất lượng lúa hàng hóa và xay xát chế biến sản phẩm gạo xuất khẩu. Bên cạnh đó, lũ lụt cũng ảnh hưởng đến kho hàng và nhà máy chế biến. Để hạn chế rủi ro này, Angimex đã đầu tư mở rộng hệ thống kho và nâng cấp thiết bị phục vụ sản xuất chế biến cho ra sản phẩm chất lượng cao hơn.

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

1. Tổ chức niêm yết - CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU AN GIANG

Ông Cao Minh Lãm	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Nguyễn Văn Tiến	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông Huỳnh Thanh Tùng	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, đại diện theo pháp luật
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 CP Xuất nhập khẩu An Giang. 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, cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang cung cấp.

III. CÁC KHÁI NIỆM

Công ty	Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
Angimex	Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
Tổ chức niêm yết	Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
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
UBND	Ủy Ban Nhân Dân
TNDN	Thu nhập doanh nghiệp
CNĐKKD	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
USDA	Bộ Nông nghiệp Hoa Kỳ (United States Department of Agriculture)
FAO	Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên hiệp quốc (Food Agriculture Organization)
Bộ NN & PTNT	Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn
ĐBSCL	Đồng bằng sông Cửu Long
HHLTVN	Hiệp hội Lương thực Việt Nam
VFA (Vietnam Food Association)	Hiệp hội lương thực Việt Nam
XNK	Xuất nhập khẩu
CF (Cost, Freight)	Giá thành, cộng cước phí vận chuyển
CIF (Cost, Insurance and Freight)	Giá thành cộng bảo hiểm và cước phí vận chuyển
QSDĐ	Quyền sử dụng đất
GSO (General Statistical Office)	Tổng cục thống kê
HEAD	Cửa hàng Bán xe và Dịch vụ do Honda ủy nhiệm
CH VTNN	Cửa hàng Vật tư nông nghiệp
XN SXKD GAT	Xí nghiệp sản xuất kinh doanh gạo an toàn
CNLT	Chi nhánh lương thực
PX	Phân xưởng

TTKD	Trung tâm kinh doanh
CHT	Cửa hàng trưởng
CH TMDV	Cửa hàng thương mại dịch vụ
GĐ	Giám đốc
GĐ CN TPHCM	Giám đốc chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh
TP	Trưởng phòng
TP. Nhân sự HC	Trưởng phòng Nhân sự Hành chính
TP.KS Nội bộ	Trưởng phòng Kiểm soát Nội bộ
PR (Public Relation)	Quan hệ cộng đồng
CBCNV	Cán bộ công nhân viên
PCCC	Phòng cháy chữa cháy
TBXD	Thiết bị xây dựng
AgroMonitor	Công ty CP Phân tích và dự báo thị trường Việt Nam
Phân URE	Urê làm gia tăng năng suất nông sản, thúc đẩy nhanh quá trình đẻ nhánh, nảy chồi cần thiết cho sự sinh trưởng và phát triển thân lá của cây trồng
Phân DAP	Phân DAP kích thích sự phát triển của rễ cây, giúp cây trồng chống chịu được hạn và ít đổ ngã, làm tăng đặc tính chống chịu của cây đối với các yếu tố không thuận lợi như: chống rét, chống hạn, chịu độ chua của đất..
Phân KALI	Phân Kali giúp cho cây cứng chắc, ít đổ ngã, tăng khả năng chịu úng...., ngoài ra, còn làm tăng hàm lượng đường trong quả, làm cho quả có màu sắc đẹp tươi, hương vị thơm và làm tăng khả năng bảo quản của quả.
Phân NPK	Phân NPK là hỗn hợp đạm (N) - lân (P) - Kali (K), đây là 3 thành phần chính yếu cần bổ sung trước tiên cho cây trồng, nhằm nâng cao khả năng sinh trưởng và tăng năng suất cho cây trồng.
Phân SA	Còn gọi là phân sunphat đạm, là loại phân bón tốt vì có cả Nitơ và lưu huỳnh, hai chất dinh dưỡng thiết yếu cho cây, giúp thúc đẩy nhanh quá trình đẻ nhánh, nảy chồi và cần thiết cho sự sinh trưởng và phát triển thân lá

Phân DASVILA

Đây là phân vi sinh chuyên dùng cho cây lúa. Dasvila có chứa vi khuẩn cộng sinh hoạt động trong cây lúa, sẽ cố định đạm tự do (N₂) trong không khí chuyển hóa thành đạm hữu dụng cung cấp cho cây lúa trong suốt quá trình sinh trưởng và phát triển, tiết kiệm 50% nhu cầu đạm cần thiết cho cây lúa.

IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Tổng quan

Tên gọi doanh nghiệp: CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU AN GIANG

Tên giao dịch đối ngoại: AN GIANG IMPORT EXPORT COMPANY

Tên viết tắt: ANGIMEX

Logo:



Địa chỉ công ty: Số 01, Ngô Gia Tự, phường Mỹ Long, TP.Long Xuyên, tỉnh An Giang

Điện thoại: (84-76) 3842625

Fax: (84-76) 3843239

Website: www.angimex.com.vn

Email: rice@angimex.com.vn

Vốn điều lệ: 182.000.000.000 đồng

Ngành nghề kinh doanh:

- Xay xát và sản xuất bột thô (chi tiết: xay xát thóc lúa, đánh bóng gạo)
- Sản xuất tinh bột và các sản phẩm từ tinh bột.
- Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản (chi tiết: sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm).
- Sản xuất giấy nhãn, bì nhãn, bao bì từ giấy và bì (chi tiết: sản xuất bao bì)
- Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu (chi tiết: kinh doanh bao bì, mua bán phân bón, mua bán thuốc trừ sâu và sản phẩm hóa chất khác dùng trong nông nghiệp), không hoạt động tại trụ sở chính của Công ty.
- Xây dựng nhà các loại (Chi tiết: xây dựng công trình dân dụng, xây dựng nhà ở)
- Hoạt động xây dựng chuyên dụng khác (chi tiết: xây dựng công trình phi nhà ở, xây dựng công trình phi công nghiệp)
- Bán buôn ô tô và xe có động cơ khác (chi tiết: mua bán xe có động cơ)
- Bán mô tô, xe máy.
- Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan (chi tiết: mua bán xăng, dầu, mỡ nhờn; mua bán nhiên liệu động cơ)
- Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô, xe máy (chi tiết: mua bán phụ tùng cho xe có động cơ)
- Bảo dưỡng và sửa chữa mô tô, xe máy.

- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống (chi tiết: mua bán nông, lâm sản nguyên liệu; mua bán nông sản thô chưa chế biến như lông động vật, da chưa thuộc, sữa tươi, các loại rau củ hạt, tơ, len thô,...; mua bán nông sản sơ chế; mua bán lúa giống)
- Bán buôn gạo (chi tiết: mua bán lương thực)
- Bán buôn thực phẩm (chi tiết: mua bán thực phẩm, mua bán trứng gia cầm, mua bán các sản phẩm từ sữa)
- Bán buôn đồ uống (chi tiết: mua bán đồ uống, rượu bia)
- Bán buôn sản phẩm thuốc lá, thuốc lào (chi tiết: mua bán thuốc lá)
- Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép (chi tiết: mua bán quần áo may sẵn, giày dép)
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác (chi tiết: mua bán đồ giải trí gia đình và đồ tiện dụng; mua bán thiết bị thu hình; mua bán thiết bị, phụ tùng máy móc sử dụng trong lâm nghiệp và xây dựng; mua bán thiết bị thu thanh)
- Hoạt động viễn thông khác (chi tiết: cung cấp dịch vụ mạng điện thoại di động)
- Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng (chi tiết: mua bán đồ gỗ các loại, đồ kim khí các loại, vật liệu xây dựng các loại)
- Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp (chi tiết: mua bán máy nông ngư cơ và thiết bị phụ tùng của chúng).
- Bán buôn máy vi tính, thiết bị ngoại vi và phần mềm (chi tiết: mua bán thiết bị văn phòng, máy tính, phần mềm máy tính, thiết bị ngoại vi, vật tư ngành in và phụ tùng)
- Bán buôn thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông (chi tiết: mua bán thiết bị điện tử viễn thông, thiết bị điện tử điều khiển, thiết bị phát sóng, linh kiện điện thoại)
- Sửa chữa thiết bị, đồ dùng gia đình (chi tiết: dịch vụ sửa chữa đồ dùng cá nhân và gia đình)
- Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động (chi tiết: kinh doanh dịch vụ ăn uống)
- Vận tải hàng hóa đường bộ
- Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa.
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê (chi tiết: kinh doanh bất động sản)
- Tư vấn máy tính và quản trị hệ thống máy vi tính (tư vấn về phần cứng, tư vấn về phần mềm, dịch vụ mạng thông tin, dịch vụ quản lý máy tính).
- Hoạt động thiết kế chuyên dụng (thiết kế trang web)
- Sửa chữa máy vi tính và thiết bị ngoại vi (chi tiết: bảo dưỡng và sửa chữa máy tính, máy văn phòng)
- Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính (chi tiết: các hoạt động liên quan đến máy vi tính)

- Giáo dục khác chưa được phân vào đầu (chi tiết: dạy ngoại ngữ, tin học)
- Trồng lúa
- Nhân và chăm sóc cây giống nông nghiệp
- Sản xuất thuốc trừ sâu và sản phẩm hóa chất khác dùng trong nông nghiệp (không hoạt động tại trụ sở chính của Công ty).

Ngành nghề kinh doanh chính:

Kinh doanh lương thực; sản xuất và kinh doanh lúa giống; kinh doanh xe gắn máy và phụ tùng; mua bán xe có động cơ; mua bán nông ngư cơ và thiết bị phụ tùng; mua bán phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thực phẩm, ...

1.2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang (tên giao dịch quốc tế là An Giang Import Export Company, viết tắt là Angimex), tiền thân là Công ty Ngoại thương An Giang được thành lập vào năm 1976 theo Quyết định số 73/QĐ-76 do Ủy ban Nhân dân tỉnh An Giang cấp ngày 23/7/1976. Ngày 1/1/2008 Công ty chuyển sang công ty cổ phần theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5203000083 ngày 27/12/2007 do Sở Kế hoạch Đầu tư An Giang cấp với số vốn điều lệ ban đầu là 58 tỷ đồng.

Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

- Năm 1982, Công ty thành lập Trạm giao nhận tại TP Hồ Chí Minh.
- Năm 1988, Công ty được Bộ Kinh tế đối ngoại cho phép kinh doanh xuất khẩu gạo trực tiếp. Đây là cơ hội to lớn để Công ty bắt đầu trực tiếp tham gia kinh doanh trên thị trường thế giới.
- Năm 1991, Công ty góp vốn với Công ty Nhật bản Shinryo Kitoku thành lập Công ty Liên doanh Angimex - Kitoku để sản xuất và kinh doanh xuất khẩu gạo hạt tròn và gạo chất lượng cao.
- Năm 1998, để mở rộng phạm vi kinh doanh, Công ty thành lập đại lý ủy nhiệm của Honda Việt Nam kinh doanh xe gắn máy và phụ tùng Honda. Tiếp theo, năm 2000 Công ty thành lập đại lý ủy nhiệm thứ hai và năm 2006 thành lập đại lý ủy nhiệm thứ ba.
- Năm 2007, Công ty góp vốn với các Công ty Satra, Saigon Co.op và Afiech thành lập Công ty TNHH Sài Gòn – An Giang (Sagico) kinh doanh bán lẻ qua siêu thị hiện đại được thành lập đầu tiên tại An Giang.
- Năm 2008, với mục tiêu phát triển kinh doanh gạo có thương hiệu vào thị trường nội địa, Công ty thành lập Nhà máy Gạo an toàn, thương hiệu gạo Jasmine Châu Phú xuất hiện trên thị trường với sự hợp tác giữa Angimex và Saigon Co.op. Tiếp theo năm 2009, nhãn hàng gạo An Gia, Mực Đồng của Angimex ra mắt thị trường nội địa.

- Nhằm thỏa mãn tốt hơn nữa nhu cầu khách hàng, năm 2008 Công ty thành lập Trung tâm Bảo dưỡng và Dịch vụ sửa chữa xe Honda, năm 2010 thành lập tiếp Cửa hàng kinh doanh xe, phụ tùng và mở rộng dịch vụ “Đổi xe cũ lấy xe mới”.
- Với mục tiêu chuyên sâu hơn từng lĩnh vực kinh doanh, đáp ứng nhu cầu về chất lượng sản phẩm, năm 2008 Công ty đã thực hiện việc chuyển dịch nguồn cung từ gạo sang lúa, xây dựng vùng nguyên liệu bao tiêu đầu vào và mở rộng xây dựng hệ thống kho trữ, sấy lúa, xay xát gắn kết với vùng nguyên liệu, đồng thời chuyển đổi Nhà máy Gạo an toàn thành Xí nghiệp sản xuất và kinh doanh Gạo an toàn.
- Tháng 7 năm 2011, Công ty là đơn vị đầu tiên được Bộ Công thương cấp phép theo Nghị định 109 của Chính phủ về việc xem xét đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo.
- Tháng 3 năm 2012, hoàn thành Dự án “Kho trữ lúa, hệ thống sấy lúa tươi, xay xát và sản xuất thành phẩm” tại Xã Bình Thành, Huyện Thoại Sơn và chính thức đi vào hoạt động từ tháng 04/2012.

Qua 35 năm hình thành và phát triển, với đội ngũ cán bộ, nhân viên giàu kinh nghiệm, tận tâm, nhiệt huyết, năng động, sáng tạo đã đưa Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang luôn nằm trong Top 10 những Công ty hàng đầu trong cả nước về xuất khẩu gạo trong nhiều năm qua. Công ty không ngừng phát triển và đạt những thành tích đáng kể từ khi cổ phần hóa đến nay, cụ thể như:

Năm 2011

- Cúp vàng Doanh nghiệp Kinh doanh Xuất khẩu uy tín Ngành hàng Lúa Gạo Việt Nam năm 2011 do Ban Tổ chức Festival Lúa Gạo Việt Nam lần II trao tặng.
- Angimex tiếp tục đứng trong Top 10 doanh nghiệp xuất khẩu gạo lớn nhất Việt Nam.
- Angimex xếp thứ hạng 146 trong 1000 Doanh nghiệp nộp thuế lớn nhất Việt Nam (tăng 34 bậc so năm 2010) do Vietnam Report xếp hạng.
- Angimex tiếp tục có mặt trong danh sách Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam do Vietnam Report xếp hạng.

Năm 2010

- Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín” năm 2010 do Bộ Công Thương chứng nhận.
- Danh hiệu Doanh nghiệp xuất sắc 2009 – 2010 do UBND tỉnh An Giang trao tặng.
- Đơn vị văn hóa năm 2010 do UBND tỉnh An Giang công nhận.
- Doanh nghiệp có thành tích xuất sắc về công tác an toàn vệ sinh lao động năm 2010 do Cục Trưởng Cục An toàn lao động tặng thưởng.
- Top 500 Thương hiệu Việt 2010 do Liên hiệp Hội Khoa học và Kỹ thuật Việt Nam chứng nhận.
- Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang đứng thứ hạng 180 trong top 1.000 Doanh nghiệp nộp thuế Thu nhập doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam (chương trình V – 1000) do Vietnamnet công bố.

- Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang đứng thứ 64 trong Top 500 "Doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam" và thứ 251 trong Top 500 "Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam" năm 2010.
- Đơn vị có thành tích xuất sắc trong phong trào thi đua yêu nước tỉnh An Giang giai đoạn 2005 – 2010.
- Đơn vị có nhiều đóng góp cho quỹ Vì người nghèo tỉnh An Giang 2010 do UBND Tỉnh trao tặng.
- Công đoàn cơ sở vững mạnh xuất sắc.

Năm 2009

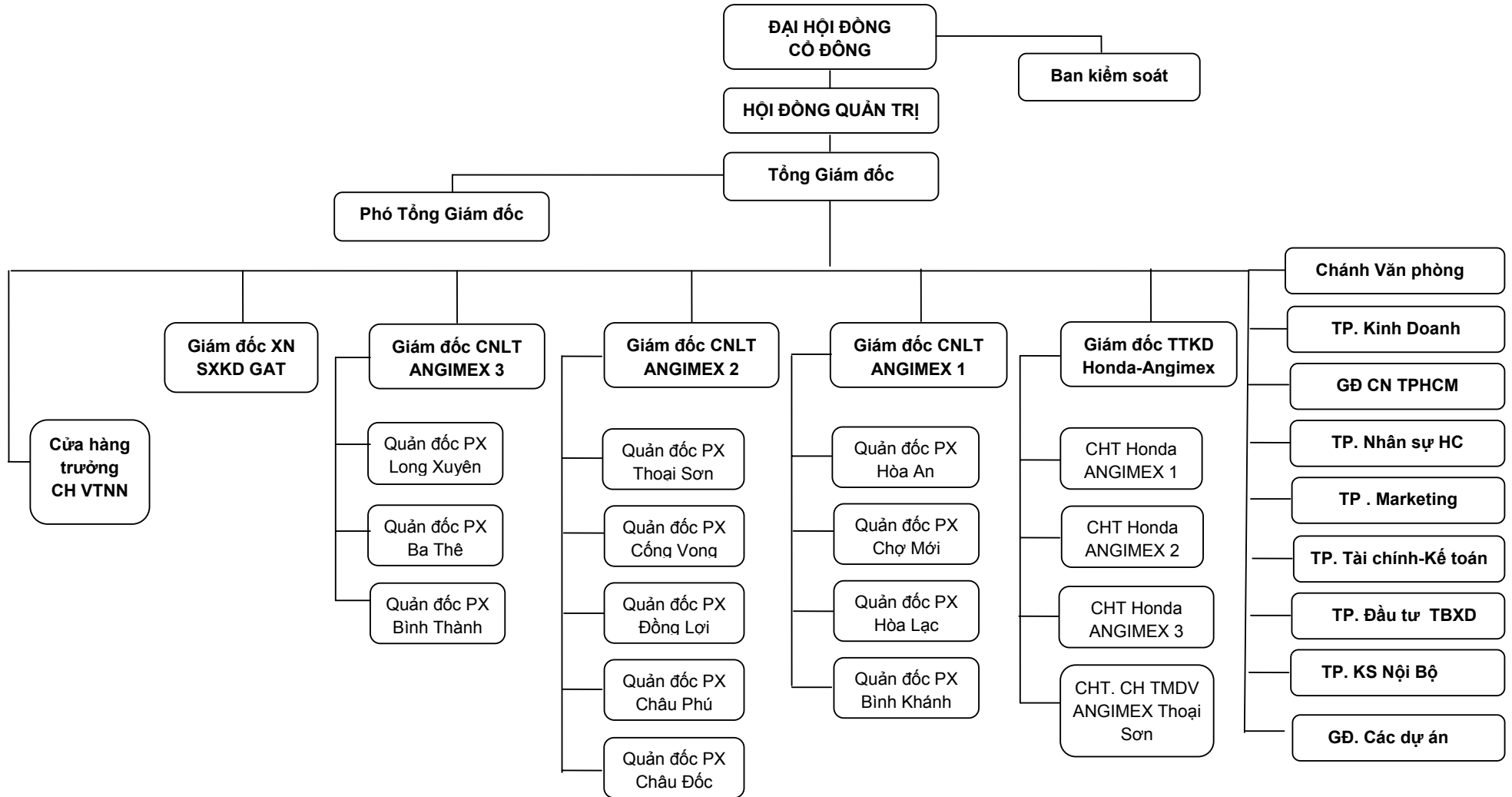
- Tập thể lao động xuất sắc do UBND tỉnh An Giang công nhận.
- Đơn vị đạt chuẩn văn hóa do UBND tỉnh An Giang công nhận.
- Bằng khen của Liên đoàn lao động tỉnh An Giang về "Thực hiện chương trình xây dựng đời sống văn hóa trong CNVC – lao động".
- Đơn vị đạt chuẩn văn hóa xuất sắc do Tổng Liên đoàn lao động Việt Nam công nhận.
- Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang đứng thứ 272 trong Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam – VNR 500 do Vietnam Report công bố.
- Doanh nghiệp xuất khẩu uy tín do Bộ Công Thương công nhận.

1.3. Quá trình tăng vốn

Năm phát hành	Các lần tăng vốn	VĐL tăng thêm (đồng)	VĐL sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn
	Vốn điều lệ ban đầu	58.285.000.000		Vốn điều lệ ban đầu
2011	Tăng thêm	116.570.000.000	174.855.000.000	Phát hành cổ phiếu thưởng cho CĐHH
		7.145.000.000	182.000.000.000	Phát hành ESOP

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

2. Cơ cấu tổ chức của Công ty



3. Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty

Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông 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 hoặc 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:

<i>Ông Cao Minh Lãm</i>	<i>Chủ tịch HĐQT</i>
<i>Ông Huỳnh Văn Thòn</i>	<i>Phó Chủ tịch HĐQT</i>
<i>Ông Anthony Nguyễn</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>
<i>Ông Lê Trường Sơn</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>
<i>Ông Nguyễn Thanh Sừ</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>
<i>Ông Nguyễn Văn Tiến</i>	<i>Thành viên HĐQT</i>
<i>Ông Lưu Nguyễn Anh Tuấn</i>	<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, kiểm tra báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Danh sách Ban kiểm soát hiện tại như sau:

<i>Ông Trang Hữu Nghĩa</i>	<i>Trưởng BKS</i>
<i>Ông Bùi Việt Dũng</i>	<i>Thành viên BKS</i>

<i>Ông Trần Hữu Hiệp</i>	<i>Thành viên BKS</i>
--------------------------	-----------------------

Ban Tổng Giám đốc

Ban Tổng Giám đốc Công ty bao gồm 1 Tổng Giám đốc, 1 Phó Tổng Giám đốc. 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 chịu trách nhiệm trước HĐQT về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Danh sách Ban Tổng Giám đốc hiện tại như sau:

Ông Nguyễn Văn Tiến

Tổng Giám đốc

Ông Võ Thanh Bào

Phó Tổng Giám đốc

Nhiệm vụ chức năng các phòng ban

Phòng Marketing

- Marketing các ngành hàng, sản phẩm của Công ty;
- PR, quản trị thương hiệu;
- Xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu;
- Quản lý và cập nhật nội dung trang web, diễn đàn nội bộ;
- Quản lý nội dung và hình ảnh brochure, tờ bướm quảng cáo Công ty;
- Thu thập thông tin thị trường và dự báo tình hình kinh doanh Công ty từng kỳ;
- Nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, ngành hàng kinh doanh mới;
- Quản lý hệ thống công nghệ thông tin toàn Công ty.

Phòng Tài chính Kế toán

- Xây dựng và thực hiện các kế hoạch tài chính ngắn hạn và dài hạn;
- Tổ chức công tác hạch toán kế toán và bộ máy kế toán toàn Công ty theo qui định của pháp luật;
- Tham mưu, đề xuất và quản lý hiệu quả việc sử dụng vốn;
- Xây dựng và quản lý các qui định về quản lý tài chính;
- Lập các báo cáo tài chính;
- Lập các báo cáo thuế và các tài liệu liên quan đến thuế, quản lý nộp thuế theo quy định;
- Quản lý Sổ cổ đông.

Phòng Nhân sự - Hành chính

- Cung cấp, phục vụ hậu cần cho toàn Công ty;
- Quản lý hợp đồng bảo hiểm, phòng cháy chữa cháy toàn Công ty;
- Quản lý công tác vận chuyển, đội xe;
- Quản trị hệ thống đánh giá hiệu quả làm việc, hồ sơ giao việc, thang bảng lương, thưởng của Công ty;
- Quản lý công tác tuyển dụng, luân chuyển lao động đáp ứng chiến lược của Công ty;
- Đề xuất các chính sách đào tạo phát triển nhân viên;
- Quản lý các công việc có liên quan đến Luật lao động, các chế độ của người lao động đúng qui định, qui chế của nhà nước và Công ty;
- Quản trị giờ giấc làm việc CBCNV văn phòng Công ty.

Phòng Đầu tư

- Nghiên cứu và lập các dự án đầu tư theo chiến lược của Công ty;
- Quản lý và điều hành các dự án đầu tư máy móc thiết bị, xây dựng cơ bản;

- Tham gia tư vấn, nghiên cứu thiết bị, công nghệ;
- Quản lý tình hình sử dụng, vận hành các thiết bị, máy móc, nhà xưởng của công ty;
- Quản lý nhà đất Công ty;
- Phát triển quỹ đất Công ty;
- Nghiên cứu cơ hội kinh doanh bất động sản.

Phòng kinh doanh

- Lập kế hoạch kinh doanh và báo cáo tình hình thực hiện;
- Hoạch định chính sách, chiến lược phát triển chung của Công ty;
- Điều hành mua, bán, giao gạo xuất khẩu theo kế hoạch và theo hợp đồng.
- Quản lý và chăm sóc khách hàng;
- Theo dõi thanh toán các hợp đồng do Phòng kinh doanh lương thực giao dịch;
- Giao nhận tại cảng Mỹ Thới, Cần Thơ;
- Thu thập các thông tin kinh doanh liên quan ngành hàng lương thực để cung cấp cho Công ty và tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong các quyết định, chiến lược kinh doanh.

Chi nhánh lương thực

- Thực hiện kế hoạch mua, giao hàng của Phòng Kinh doanh lương thực;
- Lập kế hoạch thu mua, dự trữ và báo cáo mua bán phụ phẩm đúng theo qui định của Công ty;
- Quản trị chi phí sản xuất có giá thành thấp hơn qui định;
- Quản lý hồ sơ, thiết bị và dụng cụ sản xuất rõ ràng;
- Thực hiện tốt vệ sinh, bảo vệ môi trường, an toàn lao động, PCCC.

Chi nhánh TP. Hồ Chí Minh

- Giao dịch và mua bán tất cả các mặt hàng xuất khẩu và nhập khẩu;
- Quản lý và chăm sóc khách hàng do chi nhánh giao dịch;
- Lập bộ chứng từ hàng xuất khẩu, nhập khẩu và hỗ trợ theo dõi thanh toán tất cả các hợp đồng của Công ty;
- Thuê tàu để vận chuyển hàng đến các Cảng theo hợp đồng;
- Tổ chức giao nhận hàng các mặt hàng xuất nhập khẩu của Công ty tại TP.HCM;
- Quản lý trụ sở làm việc tại TP.HCM (137, Trần Bình Trọng, Quận 5, TP.HCM)

Trung tâm kinh doanh Honda Angimex

- Lập kế hoạch kinh doanh và điều hành hoạt động kinh doanh ngành hàng Honda;
- Phát triển hệ thống bán sỉ xe và phụ tùng trong và ngoài địa bàn tỉnh An Giang.

Cửa hàng Vật tư nông nghiệp

- Kinh doanh phân bón, nông dược.

Phòng Kiểm soát nội bộ

- Tham mưu cho Tổng Giám đốc trong công tác kiểm tra, giám sát việc thực hiện các Nghị quyết HĐQT, các quy chế, quy định, quyết định do Tổng Giám đốc và các cấp quản trị ban hành sao cho việc thực thi các quy chế, quy định, quyết định đảm bảo đầy đủ, chính xác và kịp thời;
- Tham mưu cho Tổng Giám đốc trong việc nhận diện, kiểm soát và hạn chế các rủi ro trong các hoạt động của Công ty;
- Tham mưu đề xuất các biện pháp ngăn ngừa và khắc phục những tồn tại, yếu kém trong các hoạt động của Công ty và công tác quản lý nội bộ;
- Phối hợp với các bộ phận khác, tham mưu cho Tổng Giám đốc trong việc soạn thảo, ban hành các quy chế, quy định, nội quy nhằm hoàn thiện Hệ thống Kiểm soát nội bộ;
- Các nhiệm vụ khác do Tổng Giám đốc giao.

Ban Quản lý dự án

- Lập dự án trình Ban Tổng Giám đốc; Lập lịch thực hiện dự án;
- Báo cáo tiến độ thực hiện cho Ban Tổng giám đốc;
- Nghiên cứu và kết hợp các đơn vị liên quan trong quyết định lựa chọn công nghệ, phương án đầu tư, phương án sản xuất, thời gian hoàn thiện dự án;
- Báo cáo tiến độ thực hiện hàng tuần với Ban Tổng Giám đốc.

Xí nghiệp sản xuất kinh doanh Gạo An Toàn (GAT)

- Lập và thực hiện kế hoạch thu mua, sản xuất, bán hàng gạo nội địa theo kế hoạch; Báo cáo giá mua – bán, số lượng, công nợ, khách hàng, thông tin thị trường gạo nội địa,... và báo cáo kết quả kinh doanh gạo nội địa cho phòng Kinh doanh;
- Cung cấp gạo chất lượng cao (Jasmine, gạo thơm các loại, nếp,...) và gạo thông thường cho thị trường nội địa; Xây dựng hệ thống kiểm soát, và quản trị chất lượng cho các sản phẩm gạo nội địa;
- Kết hợp với các bộ phận liên quan, nghiên cứu cải tiến chất lượng, kiểu dáng bao bì sản phẩm gạo nội địa; Xây dựng và quản lý hoạt động của Chi nhánh xí nghiệp GAT tại TP.Hồ Chí Minh;
- Quản trị chi phí, hao hụt,... tại đơn vị ở mức thấp nhất theo các định mức của Công ty; Đảm bảo việc thực hiện tốt an toàn lao động, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ tại đơn vị;
- Tham mưu, đề xuất Ban Tổng Giám đốc, Phòng kinh doanh trong các quyết định về mua-bán, kế hoạch kinh doanh và chiến lược kinh doanh ngành lương thực; Tham mưu, đề xuất Ban Tổng Giám đốc, Phòng đầu tư thiết bị - xây dựng trong các quyết định đầu tư, nâng cấp trang thiết bị,... trong đơn vị.

4. 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.

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ trên 5% vốn cổ phần của Công ty tại thời điểm 24/08/2012:

TT	Cổ đông lớn	Số ĐKKD/ Số CMND	Địa chỉ	Số cổ phần (cp)	Tỷ lệ nắm giữ/VĐL(%)
1	Tổng công ty đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC) <i>Đại diện:</i> <i>Ông Cao Minh Lãm</i> <i>(đại diện 2.626.550 cp)</i> <i>Ông Nguyễn Văn Tiến</i> <i>(đại diện 2.500.000 cp)</i>	0101992921	Số 117, Trần Duy Hưng, Phường Trung Hòa, Quận Cầu Giấy, TP. Hà Nội.	5.126.550	28,17
2	Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim	4103006162	Số 01- 05, Trần Hưng Đạo, phường Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TPHCM	9.160.650	50,33
	Tổng cộng			14.287.200	78,50

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

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

Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 5203000083 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh An Giang cấp lần đầu ngày 27/12/2007, Công ty được cổ phần hóa từ doanh nghiệp Nhà nước không có cổ đông sáng lập, trong đó vốn Nhà nước là 29,32%.

4.3. Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm 24/8/2012 :

Cơ cấu cổ đông của Công ty tại thời điểm 24/8/2012 như sau:

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông (người)	Số cổ phần sở hữu (cổ phần)	Giá trị (đồng)	Tỷ lệ sở hữu (%)
1.	CỔ ĐÔNG TRONG NƯỚC	234	17.882.000	178.820.000.000	98,25
1.1	Tổ chức	3	15.187.200	151.872.000.000	83,45
1.2	Cá nhân	231	2.694.800	26.948.000.000	14,80
2.	CỔ ĐÔNG NƯỚC NGOÀI	1	318.000	3.180.000.000	1,75
2.1	Tổ chức	1	318.000	3.180.000.000	1,75
2.2	Cá nhân	0	0	0	0
3.	CỔ PHIẾU QUỸ	0	0	0	0
	TỔNG CỘNG	235	18.200.000	182.000.000.000	100

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

5. 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.

5.1. Danh sách Công ty mẹ của Công ty: Không có

5.2. Danh sách những công ty con của Công ty: Không có

5.3. Danh sách Công ty liên doanh, liên kết:

STT	Tên Công ty	Sản phẩm chính	Giá trị vốn góp (đồng)	Tỷ lệ góp vốn của Angimex
	Công ty liên doanh :			
1	Công ty TNHH Angimex – Kitoku	Xuất khẩu gạo	2.951.148.000	32,96%
2	Công ty TNHH Thương mại Sài Gòn – An Giang	Siêu thị Hàng tiêu dùng	4.031.114.602	25%
	Công ty liên kết :			
3	Công ty CP Đầu tư và Phát triển Vĩnh Hội	Kinh doanh Bất động sản	150.000.000.000	25%

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Các lĩnh vực kinh doanh chính:

Công ty tập trung phát triển 3 lĩnh vực kinh doanh chính: lương thực; xe gắn máy Honda Việt Nam và vật tư nông nghiệp.

6.1.1. Kinh doanh lương thực:

Angimex đã không ngừng nâng cao sản lượng và chất lượng sản phẩm gạo vào thị trường trong và ngoài nước.

Năng lực sản xuất hiện nay đạt khoảng 350.000 tấn gạo/năm, hệ thống nhà máy chế biến lương thực với thiết bị hiện đại được phân bố tại các vùng nguyên liệu trọng điểm, giao thông thuận lợi, tổng sức chứa kho 100.100 tấn. Với kỳ vọng lợi nhuận tăng cao trong tương lai, Công ty có kế hoạch nâng cao sức chứa kho và công suất thiết bị để gia tăng sản lượng gạo thơm, gạo chất lượng cao... đáp ứng nhu cầu các thị trường Châu Âu, Châu Mỹ, Trung Đông.

Sản phẩm được tập trung chủ yếu vào các loại: gạo thơm, gạo lứt, gạo nếp, gạo trắng các loại 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 35% tấm và gạo tấm.



Gạo trắng



Gạo lứt



Gạo Jasmine



Tám Jasmine

Ngoài ra, Công ty đã phát triển 2 nhãn hàng tiêu biểu là An Gia và Mực Đồng, dự kiến trong năm 2012 Công ty sẽ phát triển thêm sản phẩm mới, sản phẩm này được bán tại thị trường nội địa có chất lượng phù hợp với nhu cầu tiêu dùng.



Cơ cấu doanh thu lương thực

Ngành hàng	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng/2012	
	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Sản lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)
Gạo xuất khẩu	192.110	1.656.828	195.489	2.174.103	88.209	810.523
Gạo nội địa	5.740	49.380	5.557	56.961	1.463	19.112
Tổng cộng	197.850	1.706.208	201.046	2.229.838	89.672	829.635

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Năm 2010 doanh thu giảm 5% so với năm 2009 (từ 1.792 tỷ đồng còn 1.706 tỷ đồng) do sản lượng xuất khẩu giảm 19% (từ 236.595 tấn còn 192.110 tấn). Sản lượng xuất khẩu giảm do Công ty chủ trương tối đa hóa lợi nhuận, không chạy theo tăng trưởng số lượng trong tình hình giá nguyên liệu đầu vào biến động liên tục.

Qua năm 2011 doanh thu tăng 31% so với năm 2010 (từ 1.706 tỷ đồng lên 2.230 tỷ đồng) do sản lượng và giá xuất khẩu bình quân lần lượt tăng 2% và 16% (từ 192.110 tấn lên 195.489 tấn và từ 429 usd/tấn lên 496 usd/tấn).

Riêng doanh thu kinh doanh gạo nội địa tăng trưởng đều hàng năm, năm 2010 tăng 3% so với năm 2009 (từ 47,8 tỷ đồng lên 49,3 tỷ đồng) do sản lượng tiêu thụ tăng 75% (từ 3.278 tấn lên 5.740 tấn) và năm 2011 tăng 13% so năm 2010 (từ 49,3 tỷ đồng lên 55,7 tỷ đồng). 6 tháng đầu năm 2012, sản lượng xuất khẩu và nội địa đạt lần lượt 88 ngàn tấn và 1,4 ngàn tấn.

6.1.2. Kinh doanh xe gắn máy

Công ty mua xe từ Công ty Honda Việt Nam và phân phối lại cho người tiêu dùng. Hiện Công ty đã phát triển được 03 HEAD do Honda Việt Nam ủy nhiệm, 01 Trung tâm bảo dưỡng và dịch vụ, 01 cửa hàng chuyên kinh doanh xe gắn máy, phụ tùng chính hiệu Honda, cung cấp dịch vụ bảo hành, bảo trì và sửa chữa.

Số lượng tiêu thụ và doanh thu xe, phụ tùng và dịch vụ qua các năm:

Khoản mục	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng/2012	
	Số lượng (chiếc)	Doanh thu (triệu đồng)	Số lượng (chiếc)	Doanh thu (triệu đồng)	Số lượng (chiếc)	Doanh thu (triệu đồng)
Số lượng xe gắn máy	10.711	219.652	11.279	265.705	4.666	107.434
Phụ tùng, dầu nhớt	-	28.903	-	38.994	-	26.364
Dịch vụ sửa chữa	-	2.468	-	2.832	-	1.333
Tổng cộng	10.711	251.023	11.279	307.531	4.666	135.131

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Trong những năm trở lại đây, nhu cầu đi lại của người dân ngày càng gia tăng, nên doanh thu kinh doanh xe gắn máy tăng trưởng đều qua các năm. Năm 2010, doanh thu tăng 17% so với năm 2009. Qua năm 2011, doanh thu tăng 23% so năm 2010 (từ 251 tỷ đồng lên 308 tỷ đồng) chủ yếu do giá bán bình quân tăng 15% (từ 20,5 triệu đồng/chiếc lên 23,6 triệu đồng/chiếc) và sự nỗ lực kiểm soát chi phí bán hàng.

6.1.3. Kinh doanh Vật tư nông nghiệp (VTNN):

Đối với mặt hàng này, Công ty hoạt động theo hình thức kinh doanh thương mại, hỗ trợ phát triển vùng nguyên liệu của Angimex, đồng thời mở rộng kinh doanh phục vụ nhu cầu sản xuất nông nghiệp trong tỉnh An Giang và các tỉnh lân cận. Hệ thống cửa hàng Vật tư nông nghiệp của Công ty đặt tại 03 điểm kho chính (Thoại Sơn, An Hòa và Chợ Vàm) cung cấp sỉ và lẻ các loại phân bón hữu cơ, phân vi sinh và nông dược.

Sản phẩm chủ yếu là phân Ure, DAP, Kali, NPK và Dasvila....



Số lượng tiêu thụ và doanh thu qua các năm

Khoản mục	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng/2012	
	Số lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Số lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)	Số lượng (tấn)	Doanh thu (triệu đồng)
Phân DAP	333	3.929	3.158	44.207	459	6.894
Phân Kali	246	2.477	909	10.233	265	3.221
Phân NPK	684	4.900	1.500	17.252	834	10.408
Phân URE	224	2.340	2.926	26.397	3.682	34.767
Phân vi sinh (1.000 lít)	11	620	9	489	3,25	33
Thuốc BVTV	-	4	-	438		113
Phân baconco					40	472
Tổng cộng	1.498	14.270	8.513	99.016	5.283	55.908

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Trong những năm qua, Công ty kinh doanh vật tư nông nghiệp chủ yếu là phân bón, do nguồn cung phân bón phần lớn từ nhập khẩu, nên giá cả phụ thuộc nhiều vào giá phân bón thế giới, vì vậy doanh thu mặt hàng phân bón cũng ảnh hưởng theo. Với chiến lược phát triển giai đoạn 2011-2015, Công ty đã nỗ lực mở rộng thị phần dẫn đến số lượng tiêu thụ và doanh thu năm 2011 tăng mạnh so năm 2010 (từ 1.498 tấn lên 8.513 tấn và từ 14 tỷ đồng lên 99 tỷ đồng). 6 tháng đầu năm 2012, mặt hàng vật tư nông nghiệp đạt doanh thu 55,9 tỷ đồng, chiếm 5,47% doanh thu thuần.

Cơ cấu doanh thu thuần các ngành hàng kinh doanh chính qua các năm 2010, 2011 và 6 tháng/2012

Đvt: triệu đồng

Lĩnh vực	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng/2012	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Lương thực	1.706.208	86,54%	2.231.064	84,59%	829.635	81,28%
Xe gắn máy	251.023	12,73%	307.531	11,66%	135.131	13,25%
Vật tư nông nghiệp	14.270	0,72%	99.016	3,75%	55.908	5,47%
Tổng cộng	1.971.501	100,00%	2.637.611	100,00%	1.020.674	100,00%

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Lương thực là lĩnh vực kinh doanh chủ lực, chiếm tỷ trọng doanh thu cao nhất qua các năm. Năm 2010 chiếm tỷ trọng 86,54% và còn 84,59% trong năm 2011. Nhìn chung, ngành kinh doanh lương thực tăng trưởng về số lượng, nhưng giảm về tỷ trọng do giá xuất khẩu giảm, một phần cũng do chiến lược Công ty đang đẩy mạnh ngành kinh doanh xe gắn máy và vật tư nông nghiệp tăng lên qua các năm.

Cơ cấu lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần qua các năm 2010, 2011 và 6 tháng/2012

Đvt: triệu đồng

Lĩnh vực	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng/2012	
	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng	Giá trị	Tỷ trọng
Lương thực	120.866	81,56%	103.527	74,51%	58.215	80,98%
Xe máy	23.989	16,19%	36.066	25,96%	11.140	15,49%
Vật tư nông nghiệp	3.332	2,25%	(647)	-0,47%	2.531	3,53%
Tổng cộng	148.187	100,00%	138.945	100,00%	71.886	100,00%

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Trong cơ cấu lợi nhuận gộp trên doanh thu thuần, tỷ lệ lợi nhuận gộp từ lĩnh vực kinh doanh lương thực chiếm tỷ trọng cao nhất qua các năm, khoảng từ 74% - 84% lợi nhuận gộp. Tiếp đến là lĩnh vực xe gắn máy, chiếm khoảng 16% – 25% lợi nhuận gộp và cuối cùng là kinh doanh vật tư nông nghiệp, khoảng 2% lợi nhuận gộp. Riêng ngành kinh doanh vật tư nông nghiệp bị âm trong năm 2011 do một số nguyên nhân. Thứ nhất, do đặc thù ngành nông nghiệp theo mùa vụ nên nhu cầu về phân bón cũng theo mùa vụ, do đó Công ty thường phải chuẩn bị trước một lượng hàng tồn kho cho mùa vụ tới, điều này khiến Công ty chịu chi phí lãi vay phát sinh trong thời gian dự trữ và cũng khó kiểm soát giá bán ra của thị trường tại từng thời điểm. Thứ hai, vào cuối năm 2011, do tình trạng thiếu vốn các doanh nghiệp trong nước phải bán phân bón ra thị trường sớm để quay nhanh vòng vốn, khiến cung nhiều hơn cầu dẫn đến giá phân bón giảm từ cuối năm 2011 và đầu năm 2012 (vụ lúa Đông Xuân).

6.2. Nguyên vật liệu

6.2.1. Nguồn nguyên vật liệu và sự ổn định của nguồn cung ứng nguyên vật liệu

Ngành gạo:

Nguồn cung cấp nguyên vật liệu gạo:

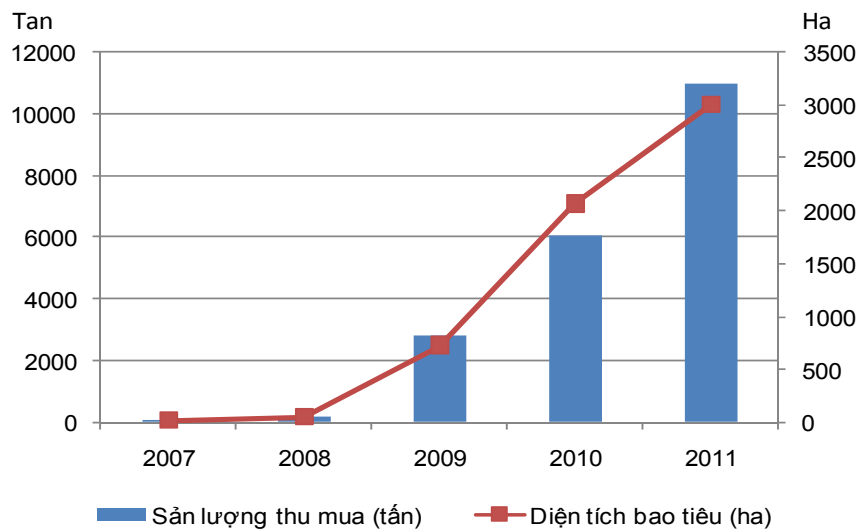
Vùng đồng bằng sông Cửu Long (ĐBSCL) được nhiều người biết đến như là vựa lúa của Việt Nam, chiếm gần nửa tổng sản lượng gạo của đất nước và khoảng 90% sản lượng gạo xuất khẩu của quốc gia. Năm 2011, Việt Nam đã xuất khẩu tổng cộng khoảng 7,11 triệu tấn gạo, trong đó các tỉnh ĐBSCL đã xuất khẩu khoảng 6,2 triệu tấn gạo (nguồn website Sở NN và PTNN Tỉnh Vĩnh Long). Vùng Đồng bằng sông Cửu Long có vai trò đặc biệt quan trọng trong sản xuất lúa gạo của cả nước. Kết quả sản xuất lúa gạo ở khu vực này quyết định an ninh lương thực quốc gia và duy trì vị trí xuất khẩu gạo của Việt Nam. Điều này cho thấy vị trí các cơ sở chế biến của Công ty đặt tại tỉnh An Giang, là điểm thuận lợi trong khâu thu mua nguồn nguyên liệu đầu vào.

Nguyên liệu đầu vào được thu mua từ các nhà máy, các thương lái và các hộ nông dân trong vùng nguyên liệu của Công ty.

Angimex là doanh nghiệp đã hoạt động lâu năm trong lĩnh vực kinh doanh lương thực và đã có thương hiệu trên thị trường, nên đã xây dựng được hệ thống nhà cung cấp nguyên liệu đầu vào (gồm các Doanh nghiệp tư nhân và thương lái) ổn định và lâu dài.

Để chủ động nguồn nguyên liệu đầu vào, ổn định về giá cả, số lượng và chất lượng đồng bộ, đáp ứng nhu cầu chế biến gạo xuất khẩu và tiêu thụ nội địa, Angimex đã phát triển mở rộng vùng nguyên liệu qua các năm, tăng cường xây dựng kho dự trữ và đầu tư máy móc thiết bị hiện đại, và cũng nhằm chuyển hướng nguồn cung từ gạo sang lúa, làm nền tảng tiến tới phát triển mở rộng thị trường gạo thơm và gạo chất lượng cao, Công ty đã tổ chức phát triển Vùng nguyên liệu thông qua hình thức hợp tác sản xuất lúa hàng hóa với nông dân, thu mua lúa tươi, trực tiếp xay xát. Đến năm 2015, Công ty dự kiến mở rộng diện tích hợp tác sản xuất với nông dân lên đến 15.000-20.000 ha (đáp ứng khoảng 25% nhu cầu gạo nguyên liệu). Từ đó tạo được thị trường tiêu thụ ổn định với giá xuất khẩu và tiêu thụ nội địa cạnh tranh trên thị trường.

Vùng bao tiêu nguyên liệu của Công ty qua các năm



Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Hiện tại, Công ty có 03 Chi nhánh Lương thực và 1 Xí nghiệp quản lý các phân xưởng ở các vị trí khác nhau. Song hành cùng việc phát triển mở rộng Vùng nguyên liệu, Công ty đã triển khai xây dựng kho Xã Diểu với diện tích là 23.820m², sức chứa khoảng 28.000 tấn, đầu năm 2012 đã đưa vào sử dụng; xây dựng kho Đa Phước có sức chứa 10.000 tấn, nâng tổng sức chứa lên 110.000 tấn lúa gạo, năm 2013 sẽ đưa vào sử dụng.

Các nhà kho chứa lúa, gạo của Công ty hiện nay

TT	Tên kho	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Sức chứa (tấn)
1	Chi nhánh Lương thực Angimex 1		16.910	19.200
	Phân xưởng Chợ Mới	Long Điền B - Chợ Mới	3.300	4.000
	Phân xưởng Hòa An	Hòa An – Chợ Mới.	4.500	7.000
	Phân xưởng Bình Khánh	Bình Khánh – Long	4.610	3.500

TT	Tên kho	Địa điểm	Diện tích (m ²)	Sức chứa (tấn)
		Xuyên		
	Phần xưởng Hòa Lạc	Hòa Lạc – Phú Tân	4.500	4.700
2	Chi nhánh Lương thực Angimex 2		18.990	24.500
	Phần xưởng Thoại Sơn	TT Núi Sập - Thoại Sơn	7.190	9.000
	Phần xưởng Cống Vong	TT Núi Sập - Thoại Sơn	3.200	5.000
	Phần xưởng Đồng Lợi	An hòa – Châu Thành	2.500	3.500
	Phần xưởng Châu Phú	TT Cái Dầu - Châu Phú	2.100	2.500
	Phần xưởng Châu Đốc	Phường B – TX Châu Đốc	4.000	4.500
3	Chi nhánh Lương thực Angimex 3		42.400	54.960
	Phần xưởng Long Xuyên	Mỹ Thới – Long Xuyên	13.680	17.160
	Phần xưởng Ba Thê	Vọng Đông – Thoại Sơn	4.900	9.800
	Phần xưởng Bình Thành	Bình Thành – Thoại Sơn	23.820	28.000
4	Xí nghiệp sản xuất & kinh doanh Gạo an toàn	Mỹ Thới – Long Xuyên	720	1.440
TỔNG CỘNG:			79.020	100.100

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Xe gắn máy:

Theo thông tin từ Công ty Honda Việt Nam, công suất nhà máy Honda Việt Nam năm 2009 là 1.430.000 xe, năm 2010 là 1.720.000 xe. Tháng 07/2011, Honda Việt Nam đã khánh thành nhà máy chuyên sản xuất xe tay ga với công suất 500.000 - 1.000.000 xe/năm và ngày 19/12/2011 tiếp tục khởi công nhà máy xe máy thứ ba với công suất thiết kế là 500.000 xe/năm, dự kiến đi vào hoạt động từ cuối năm 2012, nâng tổng công suất lên đến 2,5 triệu xe/năm. Do vậy, nguồn cung xe và phụ tùng Honda khá dồi dào và ổn định.

Vật tư nông nghiệp:

Hệ thống nhà cung cấp hàng hóa đầu vào của Công ty chủ yếu là các công ty nhập khẩu phân bón có quan hệ truyền thống với Công ty như: Công ty CP Xuất nhập khẩu Hà Anh, Công ty Vinacam, Công ty TSC Cần Thơ, Công ty Nguyễn Phan và các đại lý cấp 1... Nhằm mở rộng quy mô kinh doanh, Công ty dự kiến làm đại lý của các Công ty sản xuất phân bón trong nước.

6.2.2. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đầu vào đến lợi nhuận.

Ngành gạo:

- Những yếu tố ảnh hưởng đến giá nguyên liệu đầu vào:
 - + Giá thu mua nguyên liệu thường tăng vào đầu năm do là thời điểm thu hoạch lúa Đông Xuân, Công ty cũng như các doanh nghiệp cùng ngành đều tập trung thu mua với số lượng lớn (thường chiếm 50%-60% trong toàn năm)
 - + Diễn biến giá gạo nguyên liệu phụ thuộc vào cung cầu của thị trường
- Những yếu tố mùa vụ trên đã làm ảnh hưởng đến lợi nhuận do chi phí tồn kho kéo dài. Tuy nhiên, việc thu mua gạo của Công ty cũng đã có những chính sách dự báo cung cầu thị trường tốt để thu mua đúng thời điểm và luôn đảm bảo lượng hàng tồn kho hợp lý.
- Với kế hoạch phát triển vùng nguyên liệu sẽ giúp Công ty chủ động và ổn định về giá cả, số lượng và chất lượng nguyên vật liệu đầu vào hơn, nhằm giữ vững tỷ suất lợi nhuận trên doanh thu ở mức cao trước những biến động về giá cả nguyên vật liệu trên thị trường.

Xe gắn máy:

Công ty chịu sự điều hành chung của Honda Việt Nam về giá và số lượng xe đầu vào, do đó trong hoạt động kinh doanh Công ty luôn phải kiểm soát chặt chẽ và nắm bắt nhanh thông tin thị trường để đưa ra biện pháp xử lý tốt nhất và kịp thời cho đợt hàng được phân bổ.

Vật tư nông nghiệp:

Diễn biến giá hàng hóa đầu vào phụ thuộc vào cung cầu của cả thị trường trong nước và thế giới. Do đó Công ty thường xuyên theo dõi và cập nhật thông tin để có quyết định mua bán tồn kho hiệu quả theo từng mùa vụ.

6.3. Chi phí sản xuất

Các chỉ tiêu chính trong cơ cấu chi phí của Công ty được thể hiện ở bảng sau:

Cơ cấu Chi phí/ Tổng doanh thu của Công ty qua các năm 2010, 2011 và 6 tháng/2012

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		6 tháng/2012	
	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT
Giá vốn hàng bán	1.823.314	87,39%	2.498.666	90,10%	948.788	90,71%
Chi phí HĐ tài chính	51.625	2,47%	86.311	3,11%	21.777	2,08%
Chi phí bán hàng	78.886	3,78%	80.997	2,92%	38.365	3,66%
Chi phí QLDN	29.556	1,42%	28.147	1,01%	11.790	1,13%
Chi phí khác	48	0,00%	381	0,01%	13	0,00%
Tổng cộng	1.983.429	95,06%	2.694.502	97,16%	1.020.733	97,58%

Nguồn: BCTC 6 tháng đầu năm 2012 đã được kiểm toán của Angimex

- Do lĩnh vực kinh doanh chủ lực của Công ty là xuất khẩu gạo, nên nguồn thu từ chênh lệch tỷ giá cũng là một phần trong cơ cấu doanh thu. Vì vậy các chỉ số trên được tính dựa vào tổng doanh thu thuần (bao gồm doanh thu thuần và doanh thu hoạt động tài chính).
- Trong cơ cấu chi phí trên tổng doanh thu, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao nhất và có chiều hướng ổn định qua các năm ở mức trung bình 90% doanh thu. Riêng năm 2010, giá vốn hàng bán thấp chủ yếu do trong quý I/2010, là thời điểm thu hoạch lúa vụ Đông Xuân nên sản lượng lúa tăng, cộng với tồn kho cả nước chuyển từ năm 2009 sang khá cao 1,45 triệu tấn. Giá vốn hàng bán thấp hơn so với giá hợp đồng xuất khẩu ký trong năm 2010, khiến chi phí khá thấp so với các năm sau.
- Để kiểm soát tốt chi phí tại doanh nghiệp, Angimex đã áp dụng các biện pháp sau:
 - Áp dụng ISO trong mọi hoạt động nhằm quản lý tổ chức sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm chi phí giá thành.
 - Mở rộng kho trữ lúa, nâng công suất thiết bị, tăng tỷ lệ thu hồi để tiết giảm chi phí sản xuất.
 - Xây dựng phương án tồn kho nguyên vật liệu và thành phẩm hợp lý theo từng thời điểm.

6.4. Trình độ công nghệ

Trong hoạt động quản lý:

Angimex đã đầu tư thiết bị hiện đại, hệ thống máy chủ nhằm thực hiện mục tiêu tin học hóa hoạt động của Công ty. Tất cả phòng ban, chi nhánh, xí nghiệp đều được kết nối ADSL, cáp quang, giúp cho việc thông tin liên lạc nội bộ cũng như giao dịch với khách hàng qua email được nhanh chóng, thuận lợi. Cuối năm 2006, Angimex đã ký kết hợp đồng với Công ty TNHH Tin Học Phương Bắc (FBS) triển khai sử dụng chương trình quản lý kế toán tài chính XMAN. Và đầu năm 2011, Angimex đã tiến hành nghiên cứu, phát triển, đưa vào sử dụng chương trình quản lý toàn diện hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Trong hoạt động sản xuất kinh doanh:***Mặt hàng gạo:***

Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang đang hướng đến phát triển mở rộng thị trường gạo thơm và gạo chất lượng cao đáp ứng nhu cầu thị trường xuất khẩu và tiêu thụ nội địa. Để thực hiện chiến lược trên Công ty đã không ngừng đầu tư nâng cấp và xây dựng các kho tồn trữ lúa với thiết bị hiện đại và theo hướng tự động hóa. Dây chuyền sản xuất của Công ty được cung cấp bởi các nhà chế tạo hàng đầu như: Bùi Văn Ngộ, Cơ khí Long An, Sinco, Satake... Với tổng công suất chế biến gạo 2.200 tấn/ngày và tổng sức chứa các kho 100.000 tấn, năng lực chế biến xuất khẩu 230.000 - 300.000 tấn/năm.

Xe gắn máy:

Công ty luôn duy trì và nâng cấp hình ảnh, đặc biệt là chất lượng dịch vụ và chăm sóc khách hàng, cụ thể như sau:

- Khu vực bán hàng: được đầu tư trang bị máy lạnh, phòng hút thuốc, khu vui chơi trẻ em, khu phục vụ nước uống miễn phí cho khách hàng, internet miễn phí, Wifi, tivi...
- Khu vực dịch vụ sửa chữa - bảo hành: được trang bị hệ thống bàn nâng, hút khí thải, hút nhớt thải và đầy đủ các công cụ máy móc cần thiết cho việc sửa chữa bảo hành xe gắn máy đúng tiêu chuẩn Honda, cùng với đội ngũ nhân viên bảo trì do Honda Việt Nam trực tiếp đào tạo.
- Khu vực Lái xe an toàn: được trang bị hệ thống biển báo giao thông, tài liệu hướng dẫn luật giao thông đường bộ, tài liệu hướng dẫn lái xe an toàn, máy tập lái xe an toàn và nhân viên hướng dẫn lái xe an toàn cho khách hàng được Honda đào tạo.
- Khu vực phụ tùng: được trang bị hệ thống máy tính, máy quét mã vạch, luôn cung cấp nhanh chóng cho khách hàng khi có yêu cầu về phụ tùng chính hiệu Honda.

Vật tư nông nghiệp:

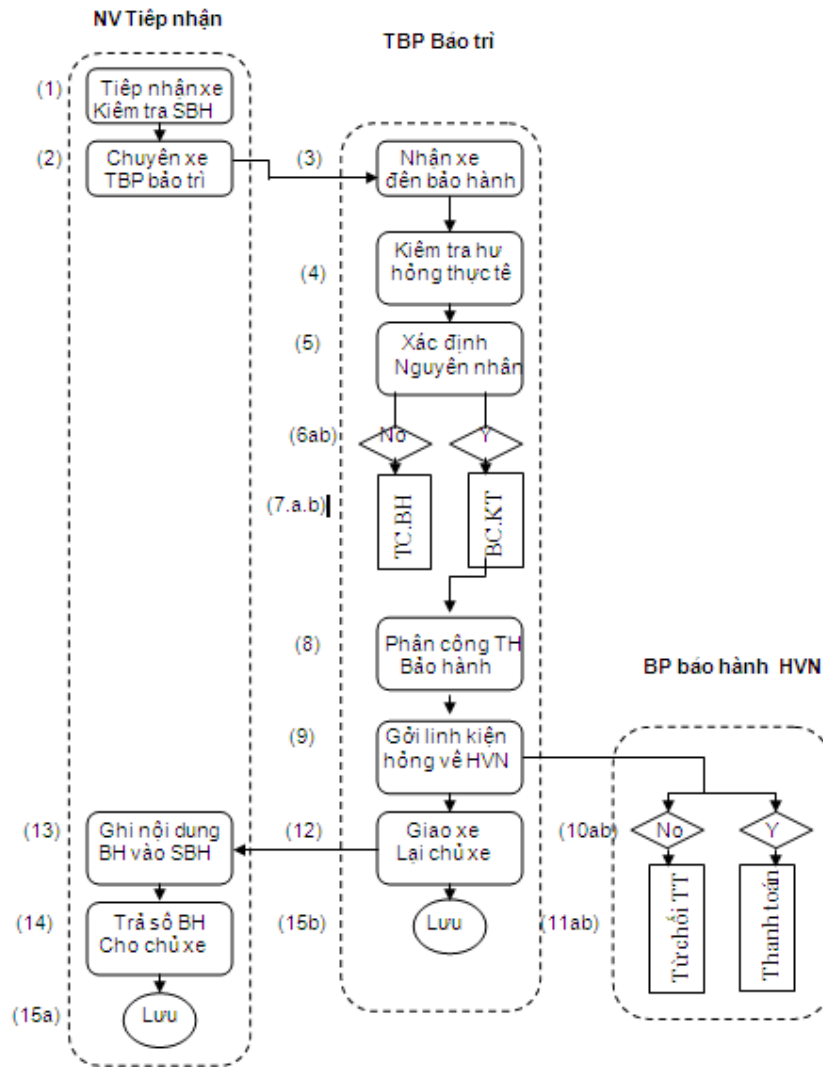
Đây là ngành hàng Công ty chủ yếu hoạt động thương mại, mua và bán cho các doanh nghiệp và người nông dân. Công ty có bộ phận kỹ thuật chuyên tư vấn, hướng dẫn kỹ thuật trồng trọt cho các hộ nông dân thuộc vùng nguyên liệu bao tiêu của Công ty, hướng dẫn cách sử dụng phân bón đúng cách sao cho việc thu hoạch đạt hiệu quả cao.

Quy trình sản xuất gạo thành phẩm

STT	Công đoạn	Giải thích
1	Lúa	Thu mùa lúa từ vùng nguyên liệu Thu mua từ thương lái
2	Sàng tạp chất	Loại bỏ tạp chất ra khỏi lúa
3	Sấy	Làm khô lúa tươi (ướt) sao cho đạt độ ẩm để xay xát hoặc tồn trữ
4	Bóc vỏ	Bóc vỏ trấu
5	Thu hồi trấu	- Thu hồi trấu
6	Xát trắng	- Loại bỏ lớp cám trên gạo
7	Thu hồi cám khô	- Thu hồi cám đóng bao dự trữ hoặc bán ngay
8	Lau bóng	- Làm cho hạt gạo sạch, sáng, bóng và đẹp
9	Thu hồi cám ướt	- Thu hồi cám đóng bao dự trữ hoặc bán ngay
10	Sấy	- Sấy khô để đạt độ ẩm xuất khẩu hoặc tồn trữ
11	Phân ly tách tằm	- Phân loại gạo theo yêu cầu (5%, 10%, 15%, 25%.v.v..)
12	Thu hồi tằm	- Thu hồi tằm đóng bao dự trữ hoặc bán ngay
13	Gạo thành phẩm	- Thu hồi gạo theo loại gạo yêu cầu (5%, 10%, 15%, 25%.v.v..)
14	Tách màu	- Loại bỏ hạt hư, xấu, bệnh, biến màu, tạp chất
15	Đóng gói	- Đóng gói gạo thành phẩm tùy theo kích cỡ yêu cầu

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Quy trình bảo hành xe Honda



Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

GIẢI THÍCH TỪ VIẾT TẮT:

- | | |
|-----------------------------|-------------------------|
| 1. SBH: Sổ bảo hành. | 4. TH: Thực hiện. |
| 2. TBP: Trưởng bộ phận. | 5. HVN: Honda Việt Nam. |
| 3. TC.BH: Từ chối bảo hành. | 6. TT: Thanh toán. |

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

Trong tình hình cạnh tranh gay gắt như hiện nay, đặc biệt là mức độ thâm nhập ngành ngày càng lớn, để có thể tồn tại và phát triển, cạnh tranh bằng sự khác biệt là yếu tố cốt lõi tạo ra giá trị gia tăng và thế mạnh của Công ty. Do đó, Công ty luôn xác định hoạt động nghiên cứu và phát triển thêm lĩnh vực kinh doanh mới, những sản phẩm gạo mới, gia tăng chất lượng sản phẩm là hoạt động hàng đầu, gắn liền với sự phát triển của Công ty.

Công ty đang tiến hành nghiên cứu các tiêu chí chất lượng (độ dẻo, độ dài, độ thuần khiết, mùi vị...) để xây dựng bộ tiêu chuẩn về chất lượng cho từng loại sản phẩm phù hợp nhu cầu thị trường, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi trong khâu kiểm tra, kiểm soát và đối chứng.

Riêng đối với mảng kinh doanh xe gắn máy và vật tư nông nghiệp, Công ty chủ yếu kinh doanh thương mại nên Công ty chỉ nghiên cứu các dịch vụ kèm theo đáp ứng nhu cầu khách hàng để gia tăng giá trị cho khách hàng.

6.6. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

Đối với mặt hàng gạo:

Kiểm tra chất lượng sản phẩm trong quá trình sản xuất và chế biến do bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm của Công ty đảm trách với yêu cầu tuân thủ quy trình chất lượng. Việc thực hiện quy trình quản lý chất lượng được giám sát thường xuyên thông qua việc đo lường các thông số.

Tùy theo đơn hàng nhập khẩu của từng nước, Công ty thuê các đơn vị kiểm định chất lượng kiểm tra lô hàng và cấp giấy chứng thư, đáp ứng các tiêu chuẩn xuất khẩu liên quan đến độ ẩm, bạc bụng, hạt hư, hạt vàng, tạp chất, chiều dài trung bình hạt, dư lượng thuốc trừ sâu...

Trong những năm tới, Công ty sẽ tiếp tục áp dụng những chuẩn mực hàng đầu vào quá trình kinh doanh của mình để đảm bảo luôn cung cấp những sản phẩm và dịch vụ với chất lượng tốt nhất.

Đối với xe gắn máy: căn cứ vào kết quả kiểm tra chất lượng, an toàn kỹ thuật trong quá trình sản xuất và lắp ráp, phù hợp hoàn toàn với sản phẩm mẫu đã được chứng nhận chất lượng và thỏa mãn các tiêu chuẩn hiện hành về chất lượng an toàn kỹ thuật và bảo vệ môi trường đối với xe cơ giới, mỗi sản phẩm Honda Việt Nam khi xuất xưởng đều có giấy chứng nhận chất lượng kèm theo.

Quy trình kiểm tra chất lượng sản phẩm xe gắn máy

Stt	Công đoạn	Mô tả	Phương pháp kiểm tra
1.	Nhận xe và hồ sơ hàng hóa	- Thực hiện theo quy trình mua xe	- Kiểm tra đối chiếu số lượng từng loại xe căn cứ theo hóa đơn và bảng kê hàng hóa.
2.	Nhập kho	Thực hiện theo quy định nhập kho	- Kiểm tra bên ngoài xe bằng phương pháp cảm quan: trải xước, hư hỏng ... - Kiểm đếm các loại linh kiện kèm theo: bình acquy, kiếng chiếu hậu, chân chống ...
3.	Lưu kho	Thực hiện theo quy định nhập kho	- Trong thời gian lưu kho, định kỳ kiểm tra tình trạng xe tối thiểu 2 lần/ tuần

4.	Từ chối nhận hàng	- Thực hiện theo quy định nhập kho	- Kiểm tra bên ngoài xe bằng phương pháp cảm quan : trầy xước, hư hỏng ... - Kiểm tra đối chiếu số lượng từng loại xe căn cứ theo hóa đơn và bảng kê hàng hóa - Chụp hình hiện trạng xe bị hư hỏng và làm báo cáo gửi về HVN.
5.	Lưu hồ sơ	- Lưu thẻ kho. - Các chứng từ có liên quan	- Dễ tìm

Đối với vật tư nông nghiệp: Để đảm bảo chất lượng sản phẩm đầu vào, Công ty chọn lựa các nhà cung cấp có uy tín và thương hiệu trong nước.

6.7. Hoạt động Marketing

Công ty luôn quan tâm thực hiện các hoạt động Marketing, duy trì và phát triển hệ thống khách hàng đang có.

- Uy tín có vai trò quyết định trong mọi nỗ lực Marketing. Vì vậy, việc triển khai thành công, đúng hạn các hợp đồng đã ký là một trong những cách Marketing tốt nhất cho Công ty.
- Trong những năm qua, Công ty đã luôn thực hiện thành công hợp đồng với khách hàng nước ngoài, qua đó xây dựng được thương hiệu Công ty trên thị trường thế giới. Nhằm phát triển mở rộng hơn mạng lưới khách hàng ngoài nước, Công ty thường xuyên tham gia phái đoàn dự hội nghị của Hiệp hội Lương thực Việt nam để tìm kiếm các cơ hội kinh doanh

Các hoạt động chiêu thị của Công ty:

- Thực hiện các hoạt động quảng bá, giới thiệu hình ảnh Công ty thông qua các Hội chợ lương thực trong và ngoài nước, tổ chức đi tham quan tiếp xúc các tổ chức tại các nước khác.
- Đưa ra các chương trình khuyến mại sản phẩm đúng thời điểm.
- Phối hợp với Honda Việt Nam trong việc thực hiện các chương trình quảng cáo, khuyến mại v.v...

6.7.1. Phân khúc thị trường và khách hàng mục tiêu:

Sản phẩm gạo:

- Thị trường xuất khẩu: Thị trường truyền thống là Châu Á, Châu Phi và Châu Âu, ... với khách hàng là những tập đoàn và công ty lớn. Từ nguồn cung hợp tác sản xuất lúa với nông dân và ứng dụng kỹ thuật thiết bị hiện đại, Angimex đã nâng được sản lượng xuất khẩu gạo thơm và gạo chất lượng cao vào thị trường Châu Âu, HongKong và Singapore, năm 2010 tăng 119% so năm 2009 (từ 7.094 tấn lên 15.543 tấn), năm 2011 tăng 263% so năm 2010 (từ 15.543 tấn lên 25.761 tấn). Đồng thời, Angimex cũng tham gia xuất khẩu thông qua các hợp đồng tập trung của Chính phủ.

- Thị trường nội địa: công ty đã thâm nhập vào các thị trường Tây Nguyên (Gia Lai, Kom Tum), Đông Nam Bộ, Duyên hải miền Trung với nhãn hàng An Gia, Mực Đồng. Với mục tiêu đưa sản phẩm tiếp cận nhanh với người tiêu dùng, các sản phẩm của Công ty cũng đã được đưa vào kinh doanh tại Siêu thị Co.op Mart.

Sản phẩm và dịch vụ Honda: Công ty tập trung phát triển thị trường tỉnh An Giang, đặc biệt là Long Xuyên, Châu Đốc và sẽ mở rộng thị trường các huyện. Nông dân là đối tượng chiếm tỷ trọng cao nhất trong cơ cấu khách hàng.

Sản phẩm phân bón: Thâm nhập và phát triển thị trường An Giang và các tỉnh lân cận. Khách hàng chủ yếu là các doanh nghiệp, đại lý bán buôn và nông dân trong vùng nguyên liệu của Công ty.

6.7.2. Chính sách bán hàng:

Công ty thực hiện chính sách bán hàng linh hoạt cho từng mặt hàng cụ thể như sau:

Sản phẩm gạo: có 2 hình thức hợp tác kinh doanh

Đối với khách hàng kinh doanh độc lập: Công ty có chính sách bán với giá ưu đãi cho từng khách hàng cụ thể căn cứ vào số lượng từng đơn hàng.

Đối với nhà phân phối / đại lý: Công ty tiến hành xét chọn thấy phù hợp với tiêu chuẩn của Công ty sẽ tiến hành ký hợp đồng hợp tác kinh doanh và được hưởng % chiết khấu trên giá bán. Ngoài ra, Công ty sẽ hỗ trợ chương trình marketing, khuyến mãi... theo từng thời điểm thích hợp.

Sản phẩm xe gắn máy:

Hình thức bán hàng đa dạng như thanh toán bằng tiền mặt hoặc trả góp. Công ty liên tục thực hiện các chương trình khuyến mãi, chăm sóc khách hàng như: tặng quà nhân sinh nhật khách hàng, dịp lễ 8/3, tới tận nhà kiểm tra định kỳ cho khách hàng.v.v..

Sản phẩm phân bón:

Công ty đang củng cố và phát triển mạng lưới phân phối thông qua chính sách bán hàng ưu đãi, chính sách bán hàng trả chậm. Phương thức này sẽ thay đổi theo tình hình thị trường và theo từng đối tượng khách hàng.

Theo xu hướng thị trường, Công ty dự kiến mở rộng mạng lưới phân phối sang Campuchia.

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

Logo:



Ý nghĩa:

Hình ảnh logo tượng trưng cho Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang, tên viết tắt là ANGIMEX (An Giang Import - Export Company)

Logo được thiết kế với biểu tượng quả địa cầu và hình ảnh chiếc tàu đang vươn ra biển khơi. Đây là nét đặc trưng thể hiện lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu gạo, ngành hàng chủ lực của Công ty

Màu xanh dương của hình quả địa cầu là màu của sông nước, màu xanh của biển trời, màu xanh của sự thân thiện, khát vọng thành công và hội nhập, thể hiện sự thanh bình, sự uy tín, không ngừng sáng tạo.

Màu đỏ của chữ ANGIMEX là màu tượng trưng niềm đam mê, lòng nhiệt huyết, sự thành công và cũng là màu thể hiện cho hạnh phúc và đầy đủ.

Nhìn tổng thể, Logo của Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang trông giống như một con thuyền đang căng buồm lướt sóng với mong muốn con thuyền Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang sẽ mãi vững mạnh, ngày càng phát triển và hướng tới tầm cao mới trong lĩnh vực kinh doanh lương thực thực phẩm và dịch vụ hoàn hảo.

Nhãn hiệu gạo An Gia:**Ý nghĩa:**

Những lá lúa được cách điệu, ghép với nhau tạo thành chữ An Gia, vừa có ý nghĩa đây là nhãn hiệu gạo của An Giang, vừa hàm chứa đặc trưng an toàn cho bữa cơm của mọi gia đình.

Hình ảnh lá lúa ôm lấy chữ An Gia thể hiện sự che chở, bảo vệ.

Màu xanh lá mang lại cảm hứng tươi sạch, tự nhiên và cũng là màu chủ đạo biểu thị định vị gạo an toàn của nhãn hiệu.

Dấu chấm đỏ nổi bật là nét chấm phá trên tổng thể chữ An Gia, tượng trưng cho hạnh phúc, đủ đầy, kết quả của những bữa cơm ngon, an toàn cho sức khỏe.

An Gia – Sức khỏe từ bữa cơm thuần khiết.

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

- Gạo:

STT	Số hợp đồng	Khách hàng	Khách hàng	Sản phẩm	Trị giá (USD)	Thời gian giao hàng
Năm 2011						
1	06/0311/CNTP	XK trực tiếp	Jelma Marketing Corporation	Gạo trắng 5% tấm	2.454.400	3/2011 - 4/2011
2	07/0311/CNTP	XK trực	Jelma Marketing	Gạo trắng 10%	1.934.400	3/2011 -

STT	Số hợp đồng	Khách hàng	Khách hàng	Sản phẩm	Trị giá (USD)	Thời gian giao hàng
		tiếp	Corporation	tấm		4/2011
3	08/0311/CNTP	XK trực tiếp	Jelma Marketing Corporation	Gạo trắng 15% tấm	1.413.360	3/2011 - 4/2011
4	10/0311/CNTP	XK trực tiếp	Cofco International (Beijing) LTD	Gạo thơm Jasmine	3.798.000	4/2011 - 6/2011
5	20/0311/CNTP	XK trực tiếp	Josie Gaquit of Visayan Agri Trading	Gạo trắng 5%, 15%, 25% tấm	2.267.460	10/6/2011
6	23/0311/CNTP-1	XK trực tiếp	Visayan Agri Trading	Gạo trắng 25% tấm	1.700.000	4/2011 - 5/2011
7	45/0511/CNTP	XK trực tiếp	Jelma Marketing Corporation	Gạo trắng 5% tấm	1.410.000	6/2011
8	S2V6067	XK trực tiếp	Louis Dreyfous Commodities	Gạo trắng 25% tấm	1.284.000	15/7/2011-15/8/2011
9	S2V8017	XK trực tiếp	Louis Dreyfous Commodities	Gạo trắng 25% tấm	2.495.000	01/8/2011-30/9/2011
10	57/0711/CNTP	XK trực tiếp	St Prasert Enterprise Co LTD	Gạo trắng 15% tấm	1.075.000	10/2011
11	02/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 15% tấm	3.172.000	1/2011 - 2/2011
12	59/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 5% tấm	2.475.000	4/2011 - 6/2011
13	225/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 15% tấm	4.470.000	15/2/2011-15/3/2011
14	288/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 25% tấm	2.305.000	01/5/2011-15/8/2011
15	368/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 5% tấm	1.187.500	01/7/2011-15/8/2011
16	439/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 15% tấm	1.087.500	15/7/2011-30/8/2011
17	591/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 15% tấm	5.988.000	05/8/2011-15/10/2011
18	702/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 15% tấm	5.232.000	01/10/2011-15/2/2012
19	792/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 5% tấm	2.673.750	12/2011 - 2/2012
20	837/UTB/2011	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 15% tấm	3.938.400	01/12/2011-15/2/2012
STT	Số hợp đồng	Khách hàng	Khách hàng	Sản phẩm	Trị giá (USD)	Thời gian giao hàng
Năm 2012						
1	65/0911/CNTP	XK trực tiếp	Keongco	Nếp	479.375	1/2012 - 6/2012

STT	Số hợp đồng	Khách hàng	Khách hàng	Sản phẩm	Trị giá (USD)	Thời gian giao hàng
2	11218320	XK trực tiếp	TOEPFER	Gạo trắng 5% tấm	1.313.550	3/2012 – 4/2012
3	7A/20034	XK trực tiếp	CP Intertrade Co.	Gạo 100% tấm	1.017.000	3/2012 – 4/2012
4	26/0212/CNTP	XK trực tiếp	Toumi	Gạo trắng 5% tấm	462.250	2/2012 – 28/02/2012
5	04/0212/PT	XK trực tiếp	PT Lautan Mas	Jasmine	987.575	2/2012 – 4/2012
6	03/0112/CNTP	XK trực tiếp	Soon Hua	Nếp	1.062100	1/2012 – 4/2012
7	06/0212/GHL	XK trực tiếp	Gan Hup Lee	Gạo trắng 5% tấm	2.169.730	1/2012 – 7/2012
8	28/0212/CNTP	XK trực tiếp	Ongkorn	Gạo trắng 5% tấm	427.000	2/2012 – 28/2/2012
9	1506-12	XK trực tiếp	Sinograin Dongg	Gạo 100% tấm	1.117.500	6/2012 – 30/06/2012
10	64/0712/CNTP	XK trực tiếp	Cedicom	Gạo trắng 5% tấm	342.710	5/2012 – 7/2012
11	02/UTB/2012	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 5% tấm	5.918.400	2/2012 - 9/2012
12	85/UTB/2012	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 15% tấm	350.000	2/2012 - 28/02/2012
13	793/UTB/2012	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 5% tấm	835.000	7/2012 - 31/07/2012
14	191/UTB/2012	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 5% tấm	1.434.790	6/2012 - 30/6/2012
15	604/UTB/2012	Ủy thác XK	TCTLLMN	Gạo trắng 25% tấm	995.000	01/4-5/2012
16	10/HDKT/2012	Ủy thác XK	Quảng Nam	Gạo trắng 15% tấm	32.736.750	4/2012 - 7/2012
17	12/2012/HDMB	Ủy thác XK	Afiox	Gạo trắng 15% tấm	24.100.000	4/2012 – 30/4/2012
18	11/HDKT/2012	Ủy thác XK	Nông sản Kiên Giang	Gạo trắng 15% tấm	16.200.000	3/2012 – 31/3/2012
Tổng cộng					144.309.500	

- Khách hàng mua xe gắn máy và phân bón là những khách hàng mua nhỏ lẻ nên không có hợp đồng lớn cho 2 ngành kinh doanh này.

7. Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất

7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong 2 năm 2010, 2011 và 6 tháng đầu năm 2012.

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Tăng/ giảm %	Năm 2011	Tăng/ giảm %	6 tháng/2012
Vốn điều lệ	58.285	0,0%	182.000	212,3%	182.000
Tổng tài sản	1.236.393	25,2%	919.754	-25,6%	922.387
Doanh thu thuần	1.971.501	-2,7%	2.637.611	33,8%	1.020.674
Lợi nhuận gộp	148.187	112,4%	138.945	-6,2%	71.886
Tỷ lệ lợi nhuận gộp/Dthu thuần	7,5%	4,1%	5,3%	-2,2%	7,04%
Lợi nhuận từ HĐKD	103.110	37,8%	79.098	-23,3%	24.187
Lợi nhuận khác	796	-94,7%	7.037	784,4%	979
Lợi nhuận trước thuế	103.906	15,7%	86.135	-17,1%	25.166
Lợi nhuận sau thuế	78.534	5,4%	70.403	-10,4%	20.327
Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (Đ/VĐL)	13.474	5,4%	4.239	-68,5%	1.117
Tỷ lệ trả cổ tức/VĐL qua các năm bằng tiền mặt	28%	8,0%	30%	2,0%	-

Nguồn: BCKT 2010, 2011 và BCTC 6 tháng đầu năm 2012 đã được kiểm toán của Angimex

Năm 2010, quy mô tài sản của Angimex tăng mạnh 25% so năm 2009, đạt 1.237 tỷ đồng. Trong đó, tài sản dài hạn 2010 có tốc độ tăng rất mạnh so với năm 2009 là 258%, do Angimex triển khai các dự án lớn: dự án kho Xã Diểu – Bình Thành – Thọại Sơn, mua đất mở rộng kho và các cửa hàng Honda Angimex, nâng cấp thiết bị phụ trợ cho các nhà máy... Trong cơ cấu tài sản 2010, tài sản ngắn hạn chiếm 82% và dài hạn chiếm 18%, do đặc thù ngành kinh doanh xuất khẩu lương thực nên tài sản ngắn hạn thường chiếm tỷ trọng cao trong tổng tài sản, trong đó tiền, các khoản tương đương tiền và hàng tồn kho chiếm cao nhất.

Tổng tài sản năm 2011 giảm 26% so năm 2010 (từ 1.237 tỷ đồng còn 920 tỷ đồng), chủ yếu từ tài sản ngắn hạn giảm 34%, trong đó tiền và các khoản tương đương tiền giảm 46% do quý 4/2011 tình hình kinh tế khó khăn khiến việc kinh doanh xuất khẩu cũng như dự trữ hàng tồn kho đều giảm so với năm 2010, nhưng tài sản dài hạn lại tăng 12% do tiếp tục thực hiện các dự án lớn năm 2010 chuyển sang và sửa chữa nâng cấp văn phòng làm việc.

Năm 2011 doanh thu thuần tăng 34% (từ 1.972 tỷ đồng lên 2.638 tỷ đồng), tổng lợi nhuận trước thuế lại giảm 17% so năm 2010 (từ 104 tỷ đồng còn 86 tỷ đồng), do lợi nhuận kinh doanh lương thực giảm 25% (từ 88 tỷ đồng còn 66 tỷ đồng), chiếm 76,61% trong cơ cấu lợi nhuận. Nguyên nhân là do diễn biến giá cả thị trường lương thực năm 2011 không ổn định nên Công ty chủ động hạn chế ký những hợp đồng có rủi ro về giá.

Lãi cơ bản trên mỗi cổ phiếu (EPS) năm 2011 giảm 68,5% do trong năm 2011 công ty nâng số vốn điều lệ lên gấp 3 lần so với năm 2010 để đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của Công ty. Vì vậy, số lượng cổ phiếu tăng mạnh khiến EPS giảm mạnh trong năm 2011 so với năm 2010. Tuy nhiên, Công ty đã và đang thực hiện các dự án mở rộng kho chứa và cải tiến máy móc giúp nâng cao năng suất và hiệu quả, điều này giúp gia tăng lợi nhuận và tăng EPS trong các năm tiếp theo.

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

7.2.1. Thuận lợi:

Gạo:

Gạo là một trong những mặt hàng xuất khẩu chủ lực của quốc gia, đem lại nguồn ngoại tệ đáng kể, đóng góp vào tăng trưởng kinh tế của đất nước. Hơn nữa, nước ta là nước nông nghiệp, sản xuất lúa nước là chính, sản phẩm lúa gạo luôn ảnh hưởng trực tiếp 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 trong việc thu mua tạm trữ theo chỉ đạo, hỗ trợ lãi suất thấp đối với đầu tư xây dựng kho chứa) và xúc tiến thương mại.

Công ty là một trong những doanh nghiệp có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh lương thực. Do vậy, thương hiệu Công ty được nhiều hộ nông dân trong vùng biết đến, là doanh nghiệp uy tín với khách hàng. Đây là điều kiện thuận lợi giúp Công ty chủ động trong việc thu mua nguồn nguyên liệu kịp thời.

Xe gắn máy:

Honda Việt Nam thường xuyên thay đổi mẫu mã, đa dạng hóa sản phẩm, luôn cải tiến chất lượng, giá cả cạnh tranh, đồng thời nhu cầu đi lại bằng xe gắn máy tăng lên đáng kể tạo điều kiện thuận lợi trong kinh doanh của Công ty trong thời gian qua.

Vật tư nông nghiệp:

Đặc thù của lĩnh vực kinh doanh phân bón là xu hướng bán hàng trả chậm, nên nhờ vào năng lực tài chính vững mạnh Công ty đã xây dựng được và ngày càng mở rộng mạng lưới khách hàng đa dạng (đại lý cấp 1, cấp 2, cấp 3 và nông dân)

7.2.2. Khó khăn

Gạo:

Do là sản phẩm chiến lược của quốc gia, nên xuất khẩu gạo phải chịu sự điều hành của Chính phủ, bị ảnh hưởng bởi chính sách giá hướng dẫn của VFA, doanh nghiệp phải thích ứng và linh hoạt để chủ động trong quá trình sản xuất kinh doanh.

Chất lượng gạo không đồng nhất do thu mua từ thương lái, nên Công ty cũng đã đầu tư thêm nhà kho nâng sức chứa lúa để xay xát gạo trực tiếp từ lúa, hạn chế thu mua gạo từ các thương lái bên ngoài và nâng cấp máy móc thiết bị nhằm đảm bảo chất lượng hạt gạo hơn khi cung cấp cho thị trường.

Cơ sở vật chất cũng như chất lượng dịch vụ tại các Cảng khu vực TP.HCM cũng gây khó khăn trong khâu giao hàng xuất khẩu, vì với những điều kiện như hiện nay thì việc không có container hay không có bãi đóng hàng hoàn toàn có thể xảy ra bất cứ lúc nào. Để hạn chế Công ty cũng đã chọn những nhà cung cấp dịch vụ uy tín.

Xe gắn máy

Các mẫu mã sản phẩm của các hãng cạnh tranh như Yamaha, Suzuki... ngày càng đa dạng và phong phú, người tiêu dùng sẽ có nhiều lựa chọn.

Xe máy nhập khẩu cũng cạnh tranh đối với xe sản xuất trong nước và tạo thêm sự lựa chọn cho khách hàng. Tuy nhiên, Công ty đã mở các cửa hàng cung cấp dịch vụ kèm theo như bảo trì, sửa chữa và cung cấp phụ tùng chính hãng cho khách hàng.

Vật tư nông nghiệp

Trong thời gian gần đây, chi phí lãi vay ở mức cao và tỷ giá biến đổi theo xu hướng tăng và khó lường làm giảm hiệu quả kinh doanh. Để hạn chế những rủi ro trên, Công ty bám sát diễn biến giá cả thị trường phân bón và xem xét đơn hàng, mua hàng ở mức hợp lý để tránh tồn kho cao.

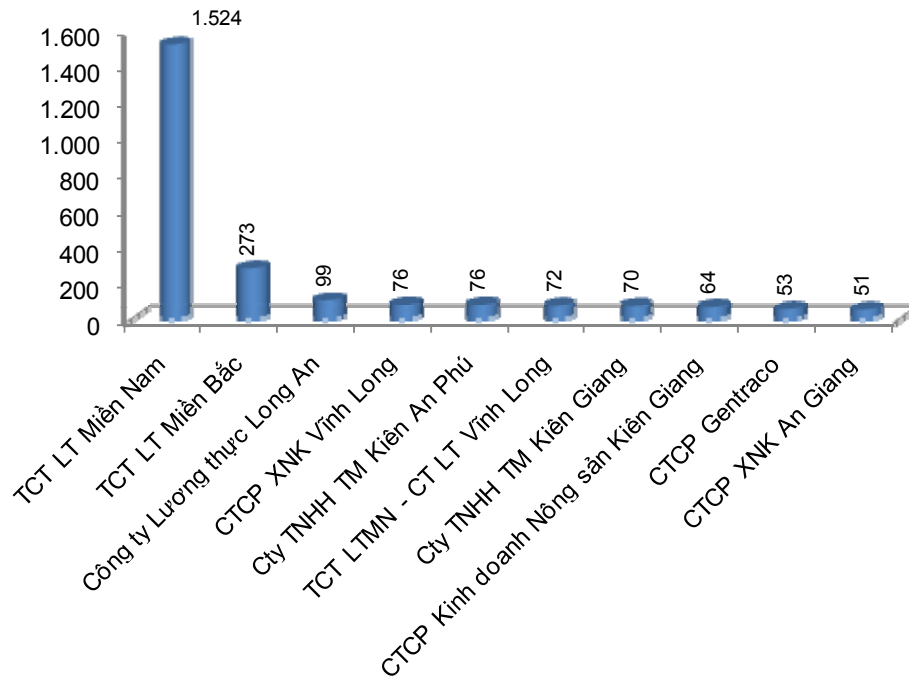
8. Vị thế của Công ty so với các công ty trong cùng ngành

8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang có trên 35 năm hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh lương thực. Với hệ thống kiểm soát chất lượng chặt chẽ và dịch vụ chuyên nghiệp, Công ty cung cấp các sản phẩm luôn thỏa mãn nhu cầu khách hàng trong nước và quốc tế, trong đó có những thị trường khó tính như Châu Âu, Châu Mỹ... Do vậy, thương hiệu Angimex ngày càng được khẳng định trên thị trường.

Theo Nghị định 109/2010/NĐ-CP ngày 4/11/2010 của Chính phủ về kinh doanh xuất khẩu gạo có quy định doanh nghiệp muốn kinh doanh xuất khẩu gạo phải đáp ứng quy định kho bãi với sức chứa 5.000 tấn và công suất xay xát >10 tấn thóc/giờ. Trong khoảng 250 doanh nghiệp xuất khẩu gạo hiện nay thì có khoảng 80 doanh nghiệp xuất khẩu 5.000 tấn/năm. Trong năm 2011, Công ty là Doanh nghiệp đầu tiên trong cả nước được cấp chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh xuất khẩu gạo theo Nghị định 109/2010/NĐ-CP ngày 4/11/2010 của Chính Phủ và nhiều năm liền vẫn vững vàng ở vị trí top 10 doanh nghiệp xuất khẩu gạo lớn nhất Việt Nam.

Top 10 doanh nghiệp XK gạo lớn nhất Việt Nam năm 2011
(Đvt: triệu USD)



Nguồn: Báo cáo thường niên ngành hàng lúa gạo 2011-2012 của AgroMonitor

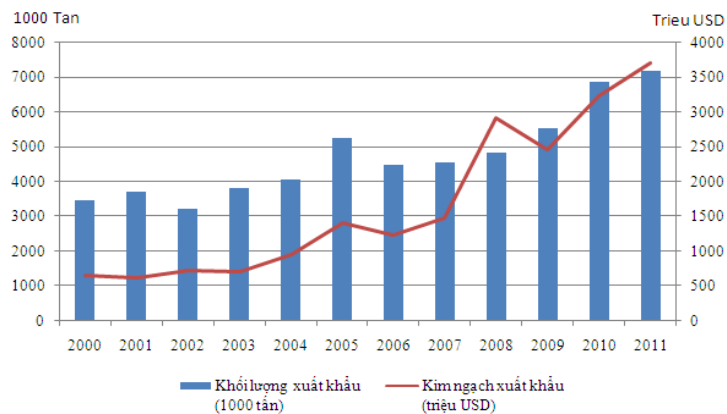
8.2. Triển vọng phát triển ngành kinh doanh chính

Năm 2012 được dự báo sẽ là một năm nhiều khó khăn do những tồn tại năm 2011 để lại. USDA và FAO dự báo sản lượng 2011/2012 tăng vượt nhu cầu tiêu dùng và đạt mức kỷ lục, tồn kho cuối kỳ cũng ở mức cao nhất kể từ năm 2002, thương mại gạo sụt giảm. Trong ngắn hạn 6 tháng đầu năm, Ấn Độ vẫn tích cực bán ra với giá thấp, Việt Nam linh hoạt trong chính sách giá để duy trì thị phần xuất khẩu với mục tiêu đạt 6,5 - 7 triệu tấn cả năm. Bên cạnh đó, thương mại gạo còn chịu tác động của nhiều yếu tố khác như thiên tai mất mùa, biến động tiền tệ, lạm phát giá lương thực, chính sách lương thực ở các nước xuất và nhập khẩu gạo lớn, dự báo gây ra nhiều biến động cần theo dõi.

Triển vọng Việt Nam sẽ mở rộng thị phần gạo thơm và gạo chất lượng cao ở các nước, bù đắp sự sụt giảm xuất khẩu của Thái Lan. Gạo thơm Việt Nam ngày càng khẳng định uy tín và chất lượng của mình trên thị trường thế giới, đặc biệt một số thị trường trước đây vốn là thị trường của Thái Lan như Hongkong, Singapore, Trung Quốc.v.v.. Theo giới thương nhân đánh giá, khoảng cách chất lượng giữa gạo thơm Việt Nam và Thái Lan đã thu hẹp, bên cạnh đó giá gạo thơm Việt Nam luôn thấp hơn Thái Lan từ 200-300 đôla/tấn, đây là một lợi thế cạnh tranh rất lớn để Việt Nam tập trung phát triển thị phần.

Về gạo đồ (gạo đồ là loại gạo thu được từ thóc được ngâm nước nóng hoặc sấy trong hơi nước rồi phơi khô, sau đó mới được gia công chế biến qua các công đoạn chế biến khác như xay, xát, đánh bóng, gạo đồ có giá trị dinh dưỡng cao hơn gạo thông thường), năm 2011, Việt Nam đã xuất khẩu được 300 nghìn tấn, dự kiến năm 2012 sẽ nâng lên 400 nghìn tấn. Giá gạo đồ khá ổn định và luôn cao hơn so với gạo trắng, tuy nhiên do chi phí đầu tư cao và mới thâm nhập thị trường này nên việc đầu tư còn ngần ngại. Cho dù chất lượng gạo đồ Việt Nam chưa bằng gạo đồ Thái Lan nhưng khách hàng nhận định vẫn hơn gạo đồ của Pakistan và Ấn Độ. Đây là cơ hội để gạo đồ Việt Nam chen chân vào thị trường. Trong thời gian tới, Angimex cũng đã có kế hoạch triển khai sản xuất gạo đồ xuất khẩu, điều này sẽ giúp Angimex gia tăng lợi nhuận trong tương lai.

Khối lượng và kim ngạch xuất khẩu gạo Việt Nam, 2000 – 2011



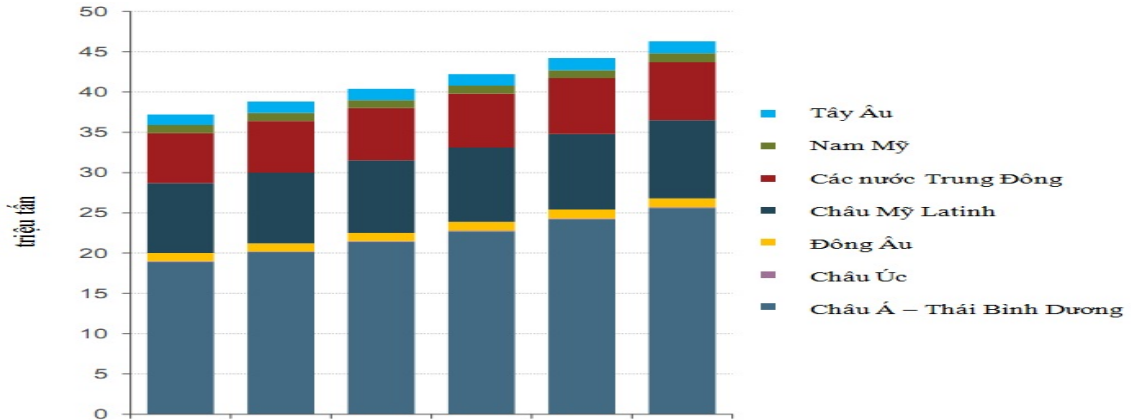
Nguồn: Báo cáo thường niên ngành hàng lúa gạo 2011-2012 của AgroMonitor

Theo báo cáo thường niên ngành lúa gạo của AgorMonitor, trong dài hạn, Việt Nam sẽ là nước trồng lúa có sức cạnh tranh và năng suất lúa cao trên thế giới. Những năm gần đây, khoảng cách giá với gạo Thái Lan được thu hẹp lại cho thấy triển vọng tiến bộ về mặt chất lượng của gạo Việt Nam.

8.3 Tình hình nhu cầu xuất nhập khẩu gạo trên thế giới

Theo một số chuyên gia mua bán về lương thực và lúa gạo của Mỹ, nhu cầu sử dụng gạo của thế giới đang ngày một tăng cao và trong tương lai có thể thay thế cho các loại ngũ cốc khác do sự cạnh tranh về giá cả và chất lượng. Thương mại gạo thế giới năm 2011 cũng đạt mức kỷ lục 34,3 triệu tấn, tăng 9% so năm 2010, do nhu cầu tăng từ Indonesia, Bangladesh, Trung Quốc và những nước Châu Á khác, cũng như các nước Châu Phi. Năm 2012, dự báo thương mại gạo sút giảm do các nước nhập khẩu chính tăng sản lượng, duy trì tồn kho lớn ở các nước xuất khẩu. Do các thị trường tập trung truyền thống của Việt Nam chưa có nhu cầu nhập khẩu mới và chưa có kế hoạch nhập khẩu rõ nét, ít nhất là đến quý III/2012, nên thị trường thương mại, các doanh nghiệp tự giao dịch với các nhà nhập khẩu từ các nước khác có vai trò quyết định trong quý I và II/2012

Triển vọng tiêu thụ gạo giai đoạn 2011 - 2015



Nguồn: Euromonitor

Tiềm năng xuất khẩu

Theo báo cáo thường niên về ngành lúa gạo Việt Nam năm 2011 -2012 của AgroMonitor, với sự xuất khẩu trở lại của Ấn Độ và sự sụt giảm xuất khẩu của Thái Lan, xuất khẩu gạo của Việt Nam trong năm 2012 sẽ có sự chuyển đổi và bù đắp giữa các thị trường truyền thống và mới nổi như sau:

- Các thị trường tập trung truyền thống (Philippine, Malaysia, Cuba, Iraq) và thị trường gạo cấp thấp ở châu Phi có khả năng giảm chủ yếu do chính sách hướng đến mục tiêu tự cung cấp về lương thực của Philippine; sự cạnh tranh gay gắt của Thái Lan tại thị trường Malaysia, khả năng tiếp cận, tham dự và cơ hội thắng thầu rất thấp tại thị trường Iraq; ưu thế gần như tuyệt đối trên thị trường gạo phẩm cấp thấp của Ấn độ tại châu Phi.
- Trong năm 2011, Indonesia đã nổi lên trở thành nhà nhập khẩu lớn nhất của Việt Nam và tiếp tục có nhu cầu trong thời gian tới. Năm 2012, các thị trường Trung Quốc, Bangladesh và Châu Phi có nhu cầu nhập khẩu gạo tăng cao sẽ giúp Việt nam có thể mở rộng thị phần, Trong đó, Trung Quốc là thị trường tiềm năng có thể bù đắp sự sụt giảm của các thị trường khác. Đây sẽ là cơ hội cho các doanh nghiệp xuất khẩu gạo của Việt Nam, trong đó có Angimex.

Nhìn chung, với cải tiến khoa học kỹ thuật làm tăng năng suất, giảm thất thoát sau thu hoạch, và tiêu dùng nội địa ổn định, Việt Nam có khả năng giữ vững vị thế là nước xuất khẩu gạo hàng đầu thế giới, đóng góp lớn kim ngạch xuất khẩu và góp phần giải quyết việc làm ở nông thôn.

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

Định hướng Công ty tiếp tục tập trung phát triển bền vững lĩnh vực kinh doanh truyền thống lúa gạo, nâng dần tỷ trọng gạo thơm và gạo chất lượng cao trong cơ cấu gạo xuất khẩu và tăng cường thúc đẩy tiêu thụ gạo nội địa, trên cơ sở phát triển mở rộng vùng

nguyên liệu nhằm chủ động nguồn cung và xây dựng hệ thống kho chứa lúa với thiết bị hiện đại.

Cụ thể định hướng chiến lược phát triển của Công ty trong năm 2011 - 2015 như sau:

- Tiếp tục phát triển 4 lĩnh vực: (1) kinh doanh gạo xuất khẩu và tiêu thụ nội địa là ngành hàng chủ lực làm nền tảng cho sự phát triển; (2) Kinh doanh xe gắn máy và phụ tùng Honda Việt Nam nhằm hỗ trợ tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận; (3) Phát triển dịch vụ sấy lúa và kinh doanh vật tư nông nghiệp gắn liền với vùng nguyên liệu; (4) Sản xuất và kinh doanh Dầu màng gạo nhằm tạo ra năng lực cạnh tranh bền vững trong dài hạn (Dầu màng gạo được chiết xuất từ màng hạt gạo dùng chế biến dầu ăn)
- Đầu tư mạnh mẽ vào việc xây dựng vùng nguyên liệu, với mục tiêu đạt 15.000 – 20.000 ha vào năm 2015, chuyển hướng xây dựng nguồn cung từ lúa, làm nền tảng tiến tới phát triển rộng thị trường gạo thơm và gạo chất lượng cao, giúp nâng cao giá trị hình ảnh "an toàn" cho sản phẩm gạo của Công ty.
- Đầu tư phát triển xây dựng kho trữ lúa tại Xã Diểu - Bình Thành (huyện Thoại Sơn), Đa Phước (huyện An Phú) và tiếp tục những vị trí thuận lợi khác trong khâu thu mua nguyên liệu đầu vào.
- Nâng cao tỷ trọng gạo thơm và gạo chất lượng cao trong cơ cấu gạo xuất khẩu, nâng cao tỷ trọng gạo tiêu thụ nội địa chiếm 10% và tăng dần lên trong tổng sản lượng tiêu thụ gạo hàng năm.
- Tăng cường năng lực cốt lõi của Công ty như nguồn nhân lực, nguồn vật lực (kho, trang thiết bị hiện đại), quy trình quản lý chất lượng, đặc biệt là hoạt động nghiên cứu phát triển, hoạt động kiểm soát nội bộ.

Bên cạnh đó, Công ty tận dụng lợi thế sẵn có của ngành kinh doanh gạo để nghiên cứu, phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng từ lúa gạo. Đây được xem là xu hướng đang được đẩy mạnh trong thời gian tới của ngành lương thực trong nước.

Định hướng của Công ty phù hợp với chính sách của Nhà nước về phát triển bền vững sản xuất lương thực thông qua việc đầu tư vùng nguyên liệu, xây dựng kho chứa theo chương trình xây dựng 4 triệu tấn kho và chương trình giảm tổn thất sau thu hoạch của Chính phủ, đồng thời cũng phù hợp theo xu thế chung trên thị trường “chủ động nguồn cung chất lượng cao để giữ khách hàng truyền thống, mở rộng thị trường và đối tác mới”, hơn thế nữa góp phần bảo đảm an ninh lương thực quốc gia với tư cách là nước xuất khẩu gạo đứng thứ 2 thế giới.

Nông nghiệp vẫn sẽ là cứu cánh giúp các nước ra khỏi cuộc suy thoái kinh tế, nhu cầu lương thực sẽ tăng nhanh dù kinh tế có khủng hoảng hay không. Theo báo cáo của Liên Hiệp quốc ước tính và dự đoán, dân số thế giới sẽ đạt 7 tỷ người trước năm 2012, từ mức 6,8 tỷ người như hiện nay, đến năm 2050 sẽ vượt ngưỡng 9 tỷ người và nhu cầu lương thực thực phẩm sẽ tăng gấp đôi hiện nay.

9. Chính sách đối với người lao động

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

Hiện Công ty có người lao động đến ngày 30/06/2012, cụ thể:

STT	Chỉ tiêu	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
1	Phân theo trình độ	299	100%
	Đại học và trên đại học	89	29,77%
	Cao đẳng	13	4,35%
	Trung cấp và sơ cấp	54	18,06%
	Lao động phổ thông	143	47,83%
2	Phân theo thời hạn hợp đồng	299	100%
	Lao động không xác định thời hạn	274	91,64%
	Lao động có thời hạn từ 1-3 năm	3	1,00%
	Lao động có thời hạn 1 năm	22	7,36%

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

9.2. Các chính sách đối với người lao động

Nhằm củng cố xây dựng và phát triển một đội ngũ cán bộ nhân viên giỏi nghiệp vụ, yêu thích công việc và tâm huyết với sự phát triển của Công ty, Công ty luôn chú trọng đến việc nghiên cứu xây dựng, hoàn thiện nội quy, quy chế lao động, quy chế lương thưởng công bằng, hợp lý, thực hiện đầy đủ các chế độ đối với người lao động và áp dụng các chế độ đãi ngộ để quản lý và phát triển nguồn nhân lực

Về chính sách đào tạo: Công tác đào tạo nâng cao kiến thức luôn được Công ty quan tâm và thường xuyên tổ chức các khóa đào tạo về nghiệp vụ chuyên môn, kỹ năng quản lý, các hội thảo chuyên đề cho cán bộ nhân viên tham dự phù hợp theo từng vị trí. Kinh phí đào tạo cho năm 2011 trên 200 triệu đồng. Năm 2012, ngoài việc đào tạo nâng cao chuyên môn nghiệp vụ, Công ty tập trung vào công tác đào tạo nội bộ, đào tạo theo từng nhu cầu, đối tượng, khuyến khích CBCNV tổ chức các chuyên đề hội thảo, trao đổi và học tập những kiến thức và kinh nghiệm lẫn nhau, dự kiến kinh phí cả năm 2012 là 550 triệu đồng.

10. Chính sách cổ tức

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

- Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật. Ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp của mình vào Công ty.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị căn cứ trên hiệu quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của năm tới.

Tỷ lệ cổ tức 02 năm vừa qua:

Năm	2010	2011	Dự kiến 2012
Tỷ lệ trả cổ tức	28%	30%	25%-30%
Hình thức chi trả	Tiền mặt Đợt 1: 20%/VĐL 58,285 tỷ vào tháng 9/2010 Đợt 2: 21,59%/VĐL 182 tỷ vào tháng 5,6/2011	Tiền mặt Đợt 1: 20%/VĐL vào tháng 10 /2011 Đợt 2: 10%/VĐL vào tháng 05/2012	Tiền mặt

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

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.

11.1.1. 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 203/2009/TT-BTC ngày 20/10/2009 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:

<i>Nhà cửa, vật kiến trúc</i>	<i>5 – 25 năm</i>
<i>Máy móc thiết bị</i>	<i>5 – 08 năm</i>
<i>Phương tiện vận tải</i>	<i>8 – 10 năm</i>
<i>Thiết bị văn phòng</i>	<i>3 – 5 năm</i>
<i>TSCĐ khác</i>	<i>5 năm</i>

11.1.2. Mức thu nhập bình quân

Thu nhập bình quân năm 2009, 2010 và 2011

	2009	2010	2011
Mức thu nhập bình quân (đồng/người/ tháng)	5.800.000	5.900.000	7.300.000

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

11.1.3. 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 2009-2011, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

Đến thời điểm hiện tại các khoản nợ đến hạn luôn được Công ty thanh toán đúng hạn và đầy đủ theo hợp đồng hoặc kế ước tiền vay. Công ty hiện không có khoản nợ quá hạn chưa được dự phòng. Công ty không có khoản nợ nào với các Thành viên Hội Đồng Quản Trị, Ban Tổng Giám Đốc, Ban Kiểm soát, Kế toán trưởng, cổ đông lớn và những người có liên quan và ngược lại.

11.1.4. 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.

Các mức thuế suất đang áp dụng:

- Thuế VAT đối với các ngành hàng kinh doanh:
 - + Gạo tiêu thụ nội địa: 5%
 - + Gạo xuất khẩu: 0%
 - + Phân bón: 5%
 - + Xe gắn máy và phụ tùng : 10%
- Thuế thu nhập doanh nghiệp: 25% tổng thu nhập chịu thuế.

11.1.5. 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 2010 Công ty trích lập quỹ đầu tư phát triển 20%, quỹ khen thưởng phúc lợi 4%, quỹ dự phòng tài chính 5%. Năm 2011 Công ty trích lập quỹ đầu tư phát triển 5%, quỹ khen thưởng phúc lợi 3%, quỹ dự phòng tài chính 0,98%, quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ 5%.

Các quỹ	Số dư 31/12/2010	Số dư 31/12/2011	Số dư 30/6/2012
Quỹ đầu tư phát triển	54.332	70.039	73.559
Quỹ dự phòng tài chính	13.583	17.510	18.200
Quỹ Khen thưởng phúc lợi	5.439	7.529	8.735
Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	-	-	3.520
Tổng cộng	73.354	95.078	104.014

Năm 2011 công ty trích lập các quỹ theo nghị quyết Đại hội đồng cổ đông số: 190/NQ-ĐHĐCĐ ngày 20/3/2012

Các quỹ	Số tiền (triệu đồng)	Tỷ lệ trích lập trên LN sau thuế
Quỹ đầu tư phát triển	3.520	5%

Quỹ dự phòng tài chính	690	0,98%
Quỹ Khen thưởng	1.408	2%
Quỹ phúc lợi	704	1%
Quỹ dự trữ bổ sung vốn điều lệ	3.520	5%
Tổng cộng	9.842	

11.1.6. 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 như mua nguyên vật liệu và hàng hóa.

Dư nợ vay ngắn hạn tính đến thời điểm 30/6/2012:

Ngân hàng	Dư nợ đến 31/12/2011 (triệu đồng)		Dư nợ đến 30/06/2012		
	Thành tiền	Lãi suất /năm (%)	Nguyên tệ (USD)	VND (triệu đồng)	Lãi suất /năm (%)
Ngân hàng Đầu tư An Giang	103.103	15,7		2.500	11,0
Ngân hàng Ngoại Thương An Giang	14.000	16,5	4.515.000	2.500	4,0-11,5
Ngân hàng Công Thương An Giang	250.000	16,0	4.000.000	134.326	3,9-11,5
Ngân hàng HSBC	62.000	15,0			
Ngân hàng EXIMBANK	20.000	5,0			
Ngân hàng ANZ		-	6.140.977		4,3
Ngân hàng VIB	500	18,5	1.176.000		4,5
Vay cá nhân công ty	9.653	13,5		8.593	12,0
Nợ dài hạn đến hạn phải trả	619	19			
Tổng cộng	459.875		15.831.977	147.919	

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Vay ngắn hạn Ngân hàng Đầu tư và Phát triển - CN An Giang

Hợp đồng tín dụng số 01/2012/HĐ số đăng ký tại Ngân hàng: 01/548402 ngày 15/5/2012 với hạn mức dư nợ tối đa là 300.000.000.000 đồng, bao gồm dư nợ của Hợp đồng tín dụng hạn mức số 01/2011/HĐ ngày 20/06/2011. Mục đích vay là bổ sung vốn lưu động, thời hạn vay theo từng Hợp đồng tín dụng cụ thể. Lãi suất được xác định trong từng Hợp đồng tín dụng cụ thể theo chế độ lãi suất của Ngân hàng trong từng thời kỳ, thời hạn rút vốn của Hợp đồng tín dụng hạn mức đến ngày 30/4/2013. Tài sản thế chấp bảo đảm vốn vay là: hàng tồn kho lúa, gạo với giá trị tối thiểu là 85.000.000.000 đồng, các hạng mục đã được xây dựng và hệ thống máy móc thiết bị. Tổng giá trị tài sản đảm bảo tại thời điểm ký kết hợp đồng này là 378.355.391.169 đồng. Các hình thức đảm bảo vốn vay khác là toàn bộ số dư tài khoản tiền gửi sản xuất kinh doanh bằng VNĐ và ngoại tệ của Bên vay tại Ngân hàng và tại các Tổ chức tín dụng khác; các khoản thu theo các Hợp đồng kinh tế được ký kết giữa Bên vay và đối tác khác mà Bên vay là người thụ hưởng.

Vay ngắn hạn Ngân hàng TMCP Ngoại Thương Việt Nam - CN An Giang

Hợp đồng tín dụng số 10/2011/NHNT.AG ngày 10/1/2011 với hạn mức tín dụng là 400.000.000.000 đồng, bao gồm cả dư nợ của HĐTD số 22/2010/VCB.AG ngày 22/01/2010, HĐTD số 234/2010 ngày 14/07/2010, tổng dư nợ cho vay, bảo lãnh, chiết khấu... không vượt giới hạn tín dụng được duyệt. Mục đích sử dụng tiền vay là bổ sung vốn lưu động, thời hạn vay được tính theo từng Giấy nhận nợ của từng lần rút vốn tối đa là 06 tháng, lãi suất cho vay được điều chỉnh theo thông báo lãi suất của Ngân hàng TMCP Ngoại Thương - chi nhánh An Giang từng thời kỳ. Công ty vay theo hình thức tín chấp không có tài sản đảm bảo.

Vay ngắn hạn Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - CN An Giang

Hợp đồng tín dụng số 10/2012/HĐTD-CNAG-KHDN ngày 23/4/2012 với hạn mức tín dụng là 350.000.000.000 đồng, bao gồm các giấy nhận nợ của Hợp đồng tín dụng số 36/2011/HĐTD-CNAG-KHDN ngày 15/05/2011 chuyển sang. Mục đích sử dụng tiền vay làm chi phí mua gạo dự trữ xuất khẩu. Thời hạn duy trì hạn mức cho vay kể từ ngày 23/04/2012 đến ngày 15/04/2013. Thời hạn cho vay cụ thể của mỗi lần giải ngân được ghi trên từng giấy nhận nợ nhưng tối đa là 04 tháng, áp dụng lãi suất cho vay thả nổi, cơ sở tính toán lãi suất cho vay là lãi suất hàng năm được xác định theo thông báo của Ngân hàng tại thời điểm xác định lãi suất cho vay. Công ty vay theo hình thức tín chấp không có tài sản đảm bảo.

Vay ngắn hạn Ngân hàng TNHH MTV ANZ

Thư đề nghị cung cấp tiện ích ngày 13 tháng 7 năm 2011 với ngân hàng ANZ - Chi nhánh Hồ Chí Minh được xét duyệt tái tục vào ngày 23/4/2012 cho khoảng thời gian 12 tháng bắt đầu từ ngày của xét duyệt tái tục thư đề nghị cung cấp tiện ích này. Tổng khoản vay theo tiện ích sẽ không vượt quá 10.000.000 USD. Lãi suất cho vay theo từng lần nhận nợ. Tài sản thế chấp là hàng tồn kho và các khoản thu của bên vay với giá trị còn lại tối thiểu tương đương với số tiền gốc chưa được thanh toán của tiện ích

Vay ngắn hạn Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam - CN An Giang

Hợp đồng tín dụng số 0034/HĐTD2-VIB621/11 ngày 15/9/2011 với hạn mức tín dụng là 50.000.000.000 đồng. Thời hạn vay theo thời hạn của từng khế ước nhận nợ, mỗi khế ước nhận nợ không quá 04 tháng. Thời hạn hiệu lực của Hợp đồng hạn mức là 12 tháng. Lãi suất vay áp dụng tại từng thời điểm giải ngân, theo từng khế ước nhận nợ, chịu sự điều chỉnh theo chính sách lãi suất của Ngân hàng tại từng thời kỳ và phù hợp với qui định của pháp luật. Mục đích vay là bổ sung vốn lưu động kinh doanh xuất khẩu gạo. Công ty vay theo hình thức tín chấp không có tài sản đảm bảo.

Vay ngắn hạn cá nhân công ty

Số tiền công ty vay tín chấp của Cán bộ Công nhân viên công ty với lãi suất 13,5%/năm từ tháng 01/2012 đến tháng 05/2012 và lãi suất 12,0%/năm từ tháng 06/2012 đến nay Công ty không có nợ quá hạn cho đến thời điểm hiện nay.

Dư nợ vay dài hạn tính đến thời điểm 30/6/2012

Đvt: Triệu đồng

Số kế ước	Dư nợ đến 31/12/2011	Dư nợ đến 30/6/2012	Lãi suất (%/năm)
Ngân hàng TMCP Phương Tây – CN An Giang	1.288	0	19
Tổng cộng	1.288	0	

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Công ty vay nợ dài hạn dùng để đầu tư nâng cấp kho và mua máy móc thiết bị.

11.1.7. Tình hình công nợ hiện nay
❖ Các khoản phải thu ngắn hạn

Các khoản phải thu ngắn hạn tính đến thời điểm 30/6/2012

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	30/6/2012
Phải thu của khách hàng	80.123	82.118	48.681
Trả trước cho người bán	5.703	25.667	28.893
Các khoản phải thu khác	9.368	2.279	12.647
Dự phòng các khoản phải thu khó đòi	(450)	(462)	(422)
Tổng cộng	94.744	109.602	89.799

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2010, 2011 và BCTC 6 tháng đầu năm 2012 đã được kiểm toán

❖ Các khoản phải trả

Các khoản phải trả tính đến thời điểm 30/6/2012

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	30/6/2012
Nợ ngắn hạn	864.326	566.075	567.260
Vay và nợ ngắn hạn	756.413	459.876	483.959
Phải trả người bán	11.120	13.426	13.405
Người mua trả tiền trước	19.524	16.018	18.986
Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	40.134	46.975	21.346
Phải trả công nhân viên	21.937	13.034	12.377
Chi phí phải trả	6.195	6.329	5.085
Các khoản phải trả, phải nộp ngắn hạn khác	3.564	2.888	3.366
Quỹ khen thưởng, phúc lợi	5.439	7.529	8.735
Nợ dài hạn	7.868	1.743	342
Phải trả dài hạn khác	-	-	-
Vay dài hạn	7.455	1.288	-
Dự phòng trợ cấp mất việc làm	413	455	342
Tổng cộng	872.194	567.818	567.602

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2010, 2011 và BCTC 6 tháng đầu năm 2012 đã được kiểm toán

Nợ vay ngắn hạn chiếm tỷ trọng bình quân qua các năm là khoảng 99% trong tổng nợ vay của Công ty, do hoạt động sản xuất kinh doanh lương thực có tính thời vụ, giá trị hàng tồn kho cao nên dư nợ vay ngắn hạn của công ty thường ở mức cao. Tuy nhiên, công ty vẫn bảo đảm khả năng thanh toán nợ ngắn hạn của công ty lớn hơn 1 lần. Chính sách bảo vệ tính thanh khoản của Công ty đối với việc vay ngắn hạn: các khoản vay ngắn hạn đều được đảm bảo khả năng chi trả bằng tài sản ngắn hạn, bên cạnh đó Công ty cũng áp dụng chính sách bán hàng thu tiền một phần trước và thanh toán hết khi giao hàng.

Nợ dài hạn chiếm tỷ trọng thấp so với nợ ngắn hạn do các khoản đầu tư trung dài hạn của công ty hầu hết sử dụng nguồn vốn chủ sở hữu.

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Đơn vị	2010	2011	6 tháng/ 2012
1. Chỉ tiêu khả năng thanh toán				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSNH/nợ ngắn hạn)	Lần	1,18	1,19	1,16
- Hệ số thanh toán nhanh (TSNH- hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn)	Lần	0,92	0,83	0,63
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	%	70,5%	61,7%	61,5%
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	%	239,5%	161,3%	159,9%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/hàng tồn kho bình quân)	Vòng	7,22	11,71	3,04
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Vòng	1,77	2,45	1,10
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
- Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	3,98%	2,67%	1,99%
- Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	22,85%	19,66%	5,73%
- Hệ số LNST /Tổng tài sản	%	7,06%	6,53%	2,20%
- Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/DTT	%	5,23%	3,00%	2,37%

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

✚ Phân tích các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán: Hệ số thanh toán ngắn hạn của Công ty nằm ở mức khá an toàn, thể hiện là tài sản ngắn hạn của Công ty có thể thanh toán các khoản nợ ngắn hạn mà không cần dùng đến các tài sản khác. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán của Công ty năm sau cao hơn năm trước chứng tỏ Công ty luôn chú trọng tới việc sử dụng nguồn vốn tự có, giảm khoản vay nhằm đảm bảo an toàn trong thanh toán.

Hệ số thanh toán nhanh của Công ty dù năm 2011 có giảm nhẹ so với năm 2010 nhưng không đáng kể và Công ty vẫn đảm bảo khả năng thanh toán.

Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn: nhìn chung các chỉ tiêu về cơ cấu vốn của Công ty ở mức cao do đặc thù của các công ty xuất khẩu gạo thường phải vay ngắn hạn lớn để thu mua nguyên liệu đầu vào. Tuy nhiên, ngoài việc Công ty biết khai thác đòn bẩy tài chính thông qua việc huy động vốn bằng hình thức đi vay, trong năm 2011 Công ty đã cân bằng các chỉ tiêu về vốn và nợ vay thông qua hình thức phát hành cổ phiếu thường cho cổ đông và phát hành cổ phiếu ESOP cho CBCNV, do đó các chỉ số nợ trên tài sản và vốn của Công ty giảm.

Chỉ tiêu về năng lực hoạt động: chỉ tiêu này cho thấy Công ty đã sử dụng hiệu quả tài sản của Công ty trong việc tạo ra doanh thu trong hoạt động kinh doanh. Vòng quay hàng tồn kho năm 2010 và 2011 trung bình khoảng 9,5 vòng. Điều này cho thấy số ngày tồn kho trung bình của Công ty khoảng từ 1 – 1,5 tháng. Đây là mức khá hợp lý và tốt cho Công ty trong ngành xuất khẩu lương thực. Doanh thu thuần trên tổng tài sản của Công ty cũng tăng dần qua các năm.

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời: chỉ tiêu về khả năng sinh lời năm 2011 có giảm nhẹ so với năm 2010 do tình hình kinh tế có nhiều khó khăn, giá gạo biến động thất thường và chi phí lãi vay cao khiến lợi nhuận năm 2011 có giảm so với năm 2010. Tỷ số lợi nhuận sau thuế trên doanh thu thuần giảm từ 3,98% xuống 2,67% và lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu giảm nhẹ từ 22,85% xuống 19,66%.

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

Thành viên Hội đồng quản trị

Ông CAO MINH LÃM – Chủ tịch Hội đồng quản trị

Họ và tên:	CAO MINH LÃM
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	14/09/1959
Nơi sinh:	Phường Mỹ Bình, Tp Long Xuyên, tỉnh An Giang
CMND:	350875997
	Ngày cấp: 31/3/2006, nơi cấp: Công an An Giang
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	02, La Sơn Phu Tử, Tp Long Xuyên, tỉnh An Giang
Số điện thoại liên lạc:	0763.844236
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Quản trị Kinh doanh

Quá trình công tác:

- 07/1977 – 10/1983: Đi bộ đội bảo vệ biên giới và công tác tại Campuchia
- 10/1983 - nay Công tác tại Công ty Xuất nhập khẩu An Giang, nay là Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang với các chức vụ sau:
 - 10/1983 – 03/1990 - Thư ký Công Đoàn, Phó Trạm giao nhận tại TP HCM
 - 03/1990 – 12/1996 - Giám đốc Nhà Máy.
 - 01/1997 – 06/2003 - Phó Giám đốc Công ty.
 - 07/2003 – 12/2007 - Giám đốc Công ty.
 - 01/2008 – 12/2009 - Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty
 - 1/2010 – nay - Chủ tịch Hội đồng quản trị.
- 02/1998 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Liên doanh Angimex – Kitoku, nay là thành viên Hội đồng Thành viên Công ty TNHH Angimex – Kitoku

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Chủ tịch Hội đồng quản trị.

Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác: Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Angimex – Kitoku.

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/04/2012) 2.710.250 cổ phần, chiếm 14,89% vốn điều lệ

+ Đại diện vốn Nhà nước (Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước SCIC) + 2.626.550 cổ phần, chiếm 14,43% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: + 83.700 cổ phần, chiếm 0,46% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có):

- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết
- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của cá nhân đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước SCIC sở hữu 5.126.550 cổ phần, chiếm 28,17% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Ông HUỖNH VĂN THÒN – Phó Chủ tịch HĐQT

Họ và tên:	HUỖNH VĂN THÒN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	09/09/1958
Nơi sinh:	Xã Long Phú, huyện Tân Châu, tỉnh An Giang
CMND:	350875986 Ngày cấp: 10/3/2011, nơi cấp: Công an An Giang
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	118, Lê Thị Riêng, P.Bến Thành, Quận 1, Tp.HCM
Số điện thoại liên lạc:	08.39200783
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
Quá trình công tác:	<ul style="list-style-type: none">• 1984 – 1995<ul style="list-style-type: none">- Phụ trách Phòng Kế toán, Sở Nông nghiệp tỉnh An Giang- Trợ lý Phó Chủ tịch tỉnh kiêm Giám đốc Sở Nông nghiệp tỉnh An Giang- Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp kiêm Chi cục trưởng Chi cục Bảo vệ thực vật An Giang• 1995-2004<ul style="list-style-type: none">Phó Giám đốc Sở Nông nghiệp tỉnh An Giang kiêm Giám đốc Công ty Dịch vụ Bảo vệ thực vật An Giang• 2004 – nay<ul style="list-style-type: none">Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang• 2009 – nay<ul style="list-style-type: none">Thành viên Ban đại diện Quỹ đầu tư doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam VF4• 2008 – 04/2011<ul style="list-style-type: none">Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang• 04/2011 - nay<ul style="list-style-type: none">Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Phó Chủ tịch Hội đồng quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	<ul style="list-style-type: none">• Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Bảo vệ Thực vật An Giang• Thành viên Ban đại diện Quỹ đầu tư doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam VF4
Số CP nắm giữ (tại thời điểm)	950.000 cổ phần, chiếm 5,22% vốn điều lệ

24/4/2012)

- + Đại diện cho Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang 900.000 cổ phần, chiếm 4,95% vốn điều lệ
- + Cá nhân sở hữu: 50.000 cổ phần, chiếm 0,27 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có):

- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết
- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của cá nhân đang sở hữu và đại diện tổ chức trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Công ty Cổ phần Bảo vệ thực vật An Giang sở hữu 900.000 cổ phần, chiếm 4,95% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Ông NGUYỄN VĂN TIẾN – Thành viên HĐQT

Họ và tên: **NGUYỄN VĂN TIẾN**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 08/02/1961

Nơi sinh: Phường Bình Đức, TP Long Xuyên, Tỉnh An Giang

CMND: 350392436
Ngày cấp: 25/4/2006, nơi cấp: Công an Tỉnh An Giang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 133/2, Châu Thị Tế, TP Long Xuyên, Tỉnh An Giang

Số điện thoại liên lạc: 0763.841048

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Kinh tế Ngoại thương

Quá trình công tác:

- 1982 – 1994 Nhân viên Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 1994 – 1996 Quản đốc Nhà máy Angimex 2 – Công ty Xuất nhập khẩu An Giang

- 1996 – 6/2003 Giám đốc Xí nghiệp Chế biến Lương thực, Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 7/2003 - 12/2007 Phó Giám đốc Công ty Xuất nhập khẩu An Giang.
- 01/2008 - 12/2009 Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Phó Tổng giám đốc Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang.
- 1/2010 - nay Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang.
- 10/2003 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty Liên doanh Angimex – Kitoku, nay là thành viên Hội đồng Thành viên Công ty TNHH Angimex – Kitoku.
- 2009 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Đầu tư và Phát triển Vĩnh Hội
- 2010 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Du lịch An Giang.
- 2010 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Docitrans.

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc

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

- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Đầu tư và Phát triển Vĩnh Hội.
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Du lịch An Giang.
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Docitrans.
- Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Angimex – Kitoku.

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/04/2012):

2.602.200 cổ phần, chiếm 14,30% vốn điều lệ

+ Đại diện vốn Nhà nước (Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước SCIC)

2.500.000 cổ phần, chiếm 13,74% vốn điều lệ.

+ Cá nhân sở hữu:

102.200 cổ phần, chiếm 0,56% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có):

- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết
- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của cá nhân đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo.

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:

- Tổng Công ty Đầu tư và Kinh doanh vốn nhà nước SCIC sở hữu 5.126.550 cổ phần, chiếm 28,17% vốn điều lệ

- Vợ: Võ Thị Ngọc Hà, nắm giữ: 6.600 cổ phần, chiếm 0,04% vốn điều lệ.

Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

Ông ANTHONY NGUYỄN– Thành viên HĐQT

Họ và tên:	ANTHONY NGUYỄN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	25/03/1968
Nơi sinh:	Thành phố Hồ Chí Minh
Hộ chiếu:	037547412 Ngày cấp: 02/08/2000, nơi cấp: Hoa Kỳ
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	168/38A, Đường D2, Cư xá Văn Thánh Bắc, P.26, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh.
Số điện thoại liên lạc:	0903759525
Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Kinh tế, Thạc sĩ Hóa Công nghệ
Quá trình công tác:	<ul style="list-style-type: none">• 1998-2000 Công tác tại Seagate Corp. Milpitas , USA• 2002-2005 Công ty Balboa Intument, Instini,USA• 5/2007 -12/2010 Tổng Giám đốc Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim• 01/2011 – nay Giám đốc ngành Lương thực - Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim• 2006 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Lương thực Thực phẩm Vĩnh Long• 2007 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Docimexco• 2008 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Dược phẩm 3/2• 2008 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Hoàn Mỹ• 2008- nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
Các chức vụ công tác hiện	Thành viên Hội đồng quản trị

nay tại tổ chức niêm yết:

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

- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Dược phẩm 3/2
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Lương thực Thực phẩm Vĩnh Long
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Hoàn Mỹ
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Docimexco
- Tổng Giám đốc ngành Lương thực - Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim.

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/4/2012) 5.616.700 cổ phần, chiếm 30,86% vốn điều lệ

+ Đại diện Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim sở hữu: 5.460.000 cổ phần, chiếm 30% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 156.700 cổ phần, chiếm 0,86% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có):

- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết
- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của cá nhân đang sở hữu và đại diện tổ chức trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim nắm giữ 9.160.650 cổ phần, chiếm 50,33% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Ông LÊ TRƯỜNG SƠN – Thành viên HĐQT

Họ và tên: **LÊ TRƯỜNG SƠN**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 1963

Nơi sinh: Sóc Trăng

CMND: 023508436

Ngày cấp: 16/02/2011, nơi cấp: Công an Tp Hồ Chí Minh

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	72, Đường 13, P.Tân Thuận Tây, Quận 7, Tp Hồ Chí Minh.
Số điện thoại liên lạc:	067.3852511
Trình độ chuyên môn:	Thạc sĩ Quản trị Kinh doanh
Quá trình công tác:	
• 5/1983 - 3/1986:	Cán bộ Hải quan An Giang
• 3/1986 - 6/1986:	Cán bộ Hải quan Đồng Tháp
• 6/1986 - 11/1986:	Xin nghỉ việc
• 11/1986 - 6/1988:	Công ty liên doanh thủy sản Châu Thành - Đồng Tháp
• 6/1988 - 7/1992:	Xí nghiệp 1 – Công ty Liên hiệp XNK Đồng Tháp, Phó Ban đại diện tại TP.HCM
• 8/1992 - 3/1993:	Xí nghiệp May – Công ty Liên hiệp XNK Đồng Tháp, Phó Ban đại diện tại TP.HCM
• 3/1993 - 8/1994:	Công ty CP Sao Mai Đồng Tháp, Trưởng Ban đại diện tại TP.HCM
• 8/1994 - 12/1996:	Công ty Thương nghiệp XNK Đồng Tháp, Phó Ban đại diện tại TP.HCM
• 12/1996 - 3/2001:	Công ty Thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp, Trưởng Ban đại diện tại TP.HCM
• 3/2001 - 3/2006:	Công ty Thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp, Phó Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Chi nhánh TP.HCM
• 3/2006 - 7/2007:	Công ty Thương nghiệp XNK Tổng hợp Đồng Tháp, Phó Giám đốc Công ty kiêm Giám đốc Xí nghiệp XNK Thủy sản Sa Đéc
• 7/2007 - 2/2008:	Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Docimexco
• 2/2008 - 2/2009:	Tổng Giám đốc Công ty CP Lương thực – Thực phẩm Vĩnh Long
• 2/2009 đến nay:	Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Docimexco
• 2010 - nay	Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Tam Nông
• 2008 – nay	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Hội đồng quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	- Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP Tam Nông. - Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP Docimexco
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/4/2012)	1.283.550 cổ phần, chiếm 7,05% vốn điều lệ
+ Đại diện cho Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn	1.233.550 cổ phần, chiếm 6,78 % vốn điều lệ

Kim sở hữu:

+ Cá nhân sở hữu: 50.000 cổ phần, chiếm 0,27 % vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có):

- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết
- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của cá nhân đang sở hữu và đại diện tổ chức trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim sở hữu 9.160.650 cổ phần, chiếm 50,33% vốn điều lệ

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Ông NGUYỄN THANH SỬ – Thành viên HĐQT

Họ và tên: **NGUYỄN THANH SỬ**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 12/08/1975

Nơi sinh: Sóc Trăng

CMND: 024689866

Ngày cấp: 01/9/2010, nơi cấp: Công an Tp HCM

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 11, Phú Đình, Phường 11, Quận 5, Tp.HCM

Số ĐT liên lạc: 08.62910621

Trình độ chuyên môn:

- Cử nhân Luật – chuyên ngành Luật Kinh tế
- Cử nhân Kinh tế - chuyên ngành Quản trị Kinh doanh.
- Cử nhân Đông phương học – chuyên ngành Trung Quốc học
- Cử nhân Anh văn – chuyên ngành Biên – Phiên dịch

Quá trình công tác:

- 2000 – 2002 Chuyên viên văn phòng Tổng Giám đốc Công ty TNHH Strongman Việt Nam

- 2002-2008: Giám đốc Ban Đầu tư – Thương mại Công ty Cổ phần Tập đoàn Đầu tư Xuất nhập khẩu tổng hợp Sài Gòn
- 2008 -3/2011: Phó Tổng giám đốc Công ty Cổ phần Tập đoàn Khang Thông
- 04/2011 – nay: Phó Tổng giám đốc ngành Bất động sản - Công ty CP Đầu tư và phát triển Nguyễn Kim
 - Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Docimexco.
 - Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Hoàn Mỹ
 - Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Đầu tư và Phát triển Vĩnh Hội
 - Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Đầu tư - Phát triển Cửu Long
 - Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Dược phẩm 3/2
- 2011 - nay Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:

Thành viên Hội đồng quản trị

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

- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Docimexco.
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Hoàn Mỹ
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Đầu tư và Phát triển Vĩnh Hội.
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Đầu tư - Phát triển Cửu Long.
- Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Dược phẩm 3/2.
- Phó Tổng giám đốc ngành Bất động sản - Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/04/2012)

1.233.550 cổ phần, chiếm 6,78% vốn điều lệ

+ Đại diện cho Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim sở hữu:

1.233.550 cổ phần, chiếm 6,78% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu:

0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có):

- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết
- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của cá nhân đang sở hữu và đại diện tổ chức trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim sở hữu 9.160.650 cổ phần, chiếm 50,33% vốn điều lệ.
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

Ông LƯU NGUYỄN ANH TUẤN – Thành viên HĐQT

Họ và tên:	LƯU NGUYỄN ANH TUẤN
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	1972
Nơi sinh:	Đà Lạt, Lâm Đồng
CMND:	024043953 Ngày cấp: 26/11/2002, nơi cấp: Công an Tp Hồ Chí Minh
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	TK 6/24, Bến Chương Dương, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh
Số điện thoại liên lạc:	08.62910621
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế
Quá trình công tác:	
• 2/2000 - 4/2002	Giám đốc điều hành Công ty TNHH Viên Thành
• 9/2002 - 5/2005	Kế toán trưởng Đại học quốc tế RMIT
• 6/2005 - 5/2006	Chuyên viên Đầu tư Công ty CP Đầu tư tài chính Sài Gòn Á Châu
• 6/2006 đến nay	Giám đốc Dự án Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim
• 2006 - nay	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Lương thực Thực phẩm Vĩnh Long.
• 2007 - nay	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Docimexco
• 2008 - nay	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Hoàn Mỹ
• 3/2012 - nay	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Sài Gòn Lương thực
• 2008 - đến nay	Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Hội đồng quản trị
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	<ul style="list-style-type: none">• Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Hoàn Mỹ• Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Lương thực Thực phẩm Vĩnh Long.• Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Sài Gòn Lương thực• Thành viên Hội đồng quản trị Công ty CP Docimexco.• Giám đốc Dự án Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/04/2012):	1.248.550 cổ phần, chiếm 6,86% vốn điều lệ
+ Đại diện cho Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim sở hữu:	1.233.550 cổ phần, chiếm 6,78 % vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	15.000 cổ phần, chiếm 0,08 % vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có):	<ul style="list-style-type: none">- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của cá nhân đang sở hữu và đại diện tổ chức trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim sở hữu 9.160.650 cổ phần, chiếm 50,33% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

Thành viên Ban kiểm soát**Ông TRANG HỮU NGHĨA – Trưởng Ban Kiểm soát**

Họ và tên:	TRANG HỮU NGHĨA
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	22/12/1971
Nơi sinh:	Bạc Liêu, Việt Nam.
CMND:	024052609 Ngày cấp: 11/11/2011, nơi cấp: Công an TP HCM
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh

Địa chỉ thường trú:	205, Đường Bùi Văn Ba, P.Tân Thuận Đông, Quận 7, TP.HCM
Số điện thoại liên lạc:	0903 838 356
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Luật, chứng chỉ kế toán doanh nghiệp – khai báo thuế
Quá trình công tác:	
• 4/1989 – 12/2005	Công ty TNHH Bình Tây
• 1/2006 -12/2010	Chủ tịch kiêm Giám đốc Công ty TNHH giám định Lạc Việt
• 12/2010 – 8/2011	Thành viên HĐQT kiêm Tổng giám đốc Công ty CP Hoàn Mỹ
• 8/2011 – nay	Tổng giám đốc Công ty CP Hoàn Mỹ
• 2007 – nay	Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Docimexco
• 2009 - nay	Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Lương thực Thực phẩm Vĩnh Long
• 2010 - nay	Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Docitrans
• 2010 - nay	Thành viên HĐQT Công ty CP Tam Nông
• 2011 - nay	Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Giám định Lạc Việt.
• 2008 – nay	Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Trưởng Ban kiểm soát
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	<ul style="list-style-type: none">• Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Docimexco• Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Lương thực Thực phẩm Vĩnh Long• Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP Docitrans• Thành viên HĐQT Công ty CP Tam Nông.• Chủ tịch Hội đồng thành viên Công ty TNHH Giám định Lạc Việt.• Tổng giám đốc Công ty CP Hoàn Mỹ
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/04/2012):	7.800 cổ phần, chiếm 0,04% vốn điều lệ
+ Đại diện cho Công ty/tổ chức	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	7.800 cổ phần, chiếm 0,04% vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có):	<ul style="list-style-type: none">- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán TP Hồ Chí Minh thẩm định hồ sơ niêm yết- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu của cá nhân đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

Ông TRẦN HỮU HIỆP – Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên:	TRẦN HỮU HIỆP
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	11/06/1979
Nơi sinh:	Bình Định
CMND:	211666681 Ngày cấp: 03/5/2007, nơi cấp: Công an Bình Định
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	305 Lô C, Chung cư Âu Cơ, P.5, Quận 11, TP.HCM.
Số điện thoại liên lạc:	08.62910621
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế - chuyên ngành Kế toán
Quá trình công tác:	
• 2001 – 2003	Kế toán Công ty Liên doanh Dược phẩm Shinpong Daewoo.
• 2003 – 2010	Chuyên viên Công ty CP Công nghệ lạnh
• 2010 - 5/2011	Chuyên viên Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim
• 6/2011 – nay	Kế toán trưởng Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim
• 04/2011- nay	Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	Thành viên Ban kiểm soát
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Kế toán trưởng Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/04/2012):	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Đại diện cho Công ty/Tổ chức	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu:	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có):	
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim sở hữu 9.160.650 cổ phần, chiếm 50,33% vốn điều lệ
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có.
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

Ông BÙI VIỆT DŨNG – Thành viên Ban Kiểm soát

Họ và tên:	BÙI VIỆT DŨNG
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	18/08/1973
Nơi sinh:	TT Một Ngàn, Châu Thành A, Hậu Giang
CMND:	361735981 Ngày cấp: 02/6/2010, nơi cấp: Công an Tp Cần Thơ
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	Xã Mỹ Khánh, Huyện Phong Điền, Tp Cần Thơ
Số điện thoại liên lạc:	0763.842625
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Quản trị Kinh doanh
Quá trình công tác:	
• 1998-2003:	Nhân viên kiểm phẩm Công ty Xuất nhập khẩu An Giang – Chi nhánh Cần Thơ.
• 2003-2006:	Quản đốc phân xưởng – Xí nghiệp chế biến lương thực Angimex – Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
• 2008-2009:	Trưởng Bộ phận kinh doanh xe và phụ tùng, Trung tâm Kinh doanh Honda Angimex - Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang.
• 2009-9/2010:	Cửa hàng trưởng Cửa hàng Honda Angimex 3, Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
• 9/2010-6/2011:	Trưởng phòng Marketing – Phát triển kinh doanh, Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
• 6/2011 - nay:	Trưởng phòng Nhân sự - Hành chính, Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

• 04/2011 - nay	Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết:	- Thành viên Ban kiểm soát - Trưởng phòng Nhân sự - Hành chính
Các chức vụ hiện đang nắm giữ tại tổ chức khác:	Không có
Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/4/2012)	8.000 cổ phần, chiếm 0.04% vốn điều lệ
+ Đại diện cho Công ty/Tổ chức	0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
+ Cá nhân sở hữu:	8.000 cổ phần, chiếm 0.04% vốn điều lệ
Các cam kết nắm giữ (nếu có):	
-	Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết
-	Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo
Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết:	Không có
Những khoản nợ đối với Công ty:	Không có
Lợi ích liên quan đối với Công ty:	Không có
Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty:	Không có

Thành viên Ban Tổng Giám đốc***Ông NGUYỄN VĂN TIẾN - Tổng Giám đốc***

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

Ông VÕ THANH BÀO – Phó Tổng Giám đốc

Họ và tên:	VÕ THANH BÀO
Giới tính:	Nam
Ngày tháng năm sinh:	12/1/1964
Nơi sinh:	Xã Mỹ Thạnh, TP Long Xuyên, Tỉnh An Giang
CMND:	350739807 Ngày cấp: 02/03/2007, nơi cấp: Công an An Giang
Quốc tịch:	Việt Nam
Dân tộc:	Kinh
Địa chỉ thường trú:	18, Nguyễn Đình Chiểu, TP Long Xuyên, Tỉnh An Giang
Số điện thoại liên lạc:	0763.843246
Trình độ chuyên môn:	Cử nhân Kinh tế

Quá trình công tác:

- 1986-1988: Công tác tại Ủy ban Vật giá và Sở Thương Nghiệp An Giang
- 1989-1990: Nhân viên Công ty Xuất nhập khẩu An Giang, Chi nhánh TP.HCM
- 1990-1994: Nhân viên Phòng Kế hoạch Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 1995-1997: Phó Phòng Kế hoạch Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 1997-2003: Trưởng Phòng Kế hoạch Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 2004-2005: Giám đốc Xí nghiệp Chế biến Lương thực 1 - Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 2006-12/2007: Kế toán trưởng Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 2008-12/2009: Kế toán trưởng Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
- 2010 - nay: Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
- 2007 - nay: Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Sài Gòn – An Giang (Sagico)
- 2009 - nay: Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Đầu tư và Phát triển Vĩnh Hội

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Phó Tổng Giám đốc

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

- Thành viên Hội đồng thành viên Công ty TNHH Sài Gòn – An Giang (Sagico)
- Thành viên Ban Kiểm soát Công ty CP Đầu tư và Phát triển Vĩnh Hội

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/04/2012): 31.000 cổ phần, chiếm 0,17% vốn điều lệ

+ Đại diện cho Công ty tổ chức: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 31.000 cổ phần, chiếm 0,17% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có):

- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết
- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Ông HUỖNH THANH TÙNG – Kế toán trưởng

Họ và tên: **HUỖNH THANH TÙNG**

Giới tính: Nam

Ngày tháng năm sinh: 13/04/1977

Nơi sinh: Xã Mỹ Hòa Hưng, TP Long Xuyên, Tỉnh An Giang

CMND: 351145994
Ngày cấp: 23/1/1998, nơi cấp: Công an An Giang

Quốc tịch: Việt Nam

Dân tộc: Kinh

Địa chỉ thường trú: 354/7, ấp Mỹ An 2, xã Mỹ Hòa Hưng, Long Xuyên, An Giang

Số điện thoại liên lạc: 0763.844348

Trình độ chuyên môn: Cử nhân Tài chính Kế toán

Quá trình công tác:

- 10/1998 -12/2006: Nhân viên Phòng Tài chính Kế toán Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 10/2006 -10/2007: Tổ trưởng Tổ Công nghệ thông tin Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 11/2007 - 12/2007: Phó phòng Tài chính Kế toán Công ty Xuất nhập khẩu An Giang
- 1/2008 - 12/2009: Phó phòng Tài chính Kế toán Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang
- 1/2010 đến nay: Kế toán trưởng Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

Các chức vụ công tác hiện nay tại tổ chức niêm yết: Kế toán trưởng

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

Số CP nắm giữ (tại thời điểm 24/4/2012) 24.300 cổ phần, chiếm 0.13% vốn điều lệ

+ Đại diện cho Công ty/Tổ chức 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ

+ Cá nhân sở hữu: 24.300 cổ phần, chiếm 0.13% vốn điều lệ

Các cam kết nắm giữ (nếu có):

- Cam kết không chuyển nhượng đối với toàn bộ số cổ phần nắm giữ trong quá trình

Sở giao dịch chứng khoán Tp HCM thẩm định hồ sơ niêm yết

- Cam kết nắm giữ 100% số cổ phiếu đang sở hữu trong thời gian 6 tháng kể từ ngày niêm yết và 50% số cổ phiếu này trong thời gian 6 tháng tiếp theo

Những người liên quan có nắm giữ cổ phiếu của tổ chức niêm yết: Không có

Những khoản nợ đối với Công ty: Không có

Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có

Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

13. Tài sản cố định tại thời điểm 30/06/2012

Đvt: triệu đồng

Tài sản	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
Tài sản cố định hữu hình	134.523	72.637	61.886
Nhà cửa vật kiến trúc	62.747	35.770	26.977
Máy móc thiết bị	60.527	31.521	29.006
Phương tiện vận tải	7.331	3.473	3.858
Thiết bị quản lý	3.918	1.873	2.045
Đất	-	-	-
Tài sản cố định vô hình	23.908	1.064	22.844
Quyền sử dụng đất	23.513	669	22.844
Giấy phép nhượng quyền	315	315	-
Phần mềm máy vi tính	80	80	-
TỔNG CỘNG	158.431	73.701	84.730

Nguồn: BCTC 6 tháng đầu năm 2012 đã được kiểm toán của Angimex

Tình hình nhà xưởng đất đai của Công ty tại thời điểm 30/06/2012



STT	Địa điểm	Mục đích	Diện tích đất (m2)		Thời gian thuê	Tình trạng pháp lý
			Sở hữu	Thuê		
1	Khóm Thạnh An, phường Mỹ Thới, thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		19.930,7	Từ năm 2007-2057	Đã làm GCN QSDĐ
2	Số 3/5 ấp Tây Thạnh, khóm Thạnh An, phường Mỹ thới, Thành phố Long Xuyên, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		4.032,60	Từ năm 2007-2057	Đã làm GCN QSDĐ
3	Ấp Long Phú, xã Long Điền B, huyện Chợ Mới, tỉnh AG	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		3.471,30	Từ năm 2005-2055	Đã làm GCN QSDĐ
4	Xã An Hoà, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		2.603,90	Từ năm 2007-2057	Đã làm GCN QSDĐ
5	Thị trấn Cái Dầu, huyện Châu Phú, tỉnh An Giang.	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		1.815,80	Từ năm 2005-2054	Đã làm GCN QSDĐ
6	Ấp Bình An 2, xã An Hoà, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang	Kho phân bón		869,13	Từ năm 2007-2057	Đang làm GCN QSDĐ
7	Đường Phan Bội Châu, khóm Bình Thới 1, phường Bình Khánh, TP.Long Xuyên, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		4.337,50	Từ năm 2008-2058	Đã làm GCN QSDĐ
8	Ấp Phú Hiệp, thị trấn Chợ Vàm, huyện Phú Tân, tỉnh An Giang	Cửa hàng và kho phân bón		2.099,10	Từ năm 2007-2057	Đã làm GCN QSDĐ
9	Ấp Bình Thạnh 1, xã Hoà An, huyện Chợ Mới, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		4.773,70	-	Đã làm GCN QSDĐ
10	Khóm Châu Long 2, phường Châu Phú B, thị xã Châu Đốc, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		2.437,20	Từ năm 2008-2054	Đã làm GCN QSDĐ
11	Phường Vĩnh thị xã Châu Đốc, tỉnh An Giang	Nhà kho chứa nguyên liệu		802,40	Từ năm 2008-2054	Đã làm GCN QSDĐ
12	Ấp Hoà Bình, xã Hoà Lạc, huyện Phú Tân, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		3.205,30	Từ năm 2007-2057	Đã làm GCN QSDĐ
13	Xã Đa Phước, huyện An Phú, tỉnh An Giang	Nhà kho chứa nguyên liệu		4.886,00	Từ năm 2008-2055	Đã làm GCN QSDĐ
14	Ấp Tây sơn, thị trấn Núi Sập, huyện Thoại Sơn, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		7.233,00	Từ năm	Đã làm GCN QSDĐ



STT	Địa điểm	Mục đích	Diện tích đất (m2)		Thời gian thuê	Tình trạng pháp lý
					2008-2055	
15	Ấp Bắc Sơn, thị trấn Núi Sập, huyện Thoại Sơn, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		3.305,10	Từ năm 2008-2054	Đã làm GCN QSDĐ
16	Ấp Sơn Hoà, xã Vọng Đông, thị trấn Óc Eo, huyện Thoại Sơn, tỉnh AG	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		8.315,50	Từ năm 2008-2054	Đã làm GCN QSDĐ
17	Số 207 Trần Hưng Đạo, phường Mỹ Bình, TP Long Xuyên, tỉnh An Giang	Cửa hàng dịch vụ sửa chữa Xe Honda		117,60	Từ năm 2008-2058	Đã làm GCN QSDĐ
18	Số 06 Ngô Gia Tự, phường Mỹ Long, TP Long Xuyên, AG	Cửa hàng dịch vụ sửa chữa và kinh doanh xe Honda		121,00	Từ năm 2008-2058	Đã làm GCN QSDĐ
19	Ấp Bình Thành, Xã Hòa An, Huyện Chợ Mới, tỉnh AG	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu	100,00			Đã làm GCN QSDĐ
20	Ấp Bình Thành, Xã Hòa An, Huyện Chợ Mới, tỉnh AG	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		911,30	Từ năm 2008-2058	Đã làm GCN QSDĐ
21	Số 01 Ngô Gia Tự, P Mỹ Long, TP Long Xuyên, tỉnh An Giang	Văn phòng làm việc	230,00			Đã làm GCN QSDĐ
22	Số 15/6A Trần Hưng Đạo, phường Mỹ Quý, TP Long Xuyên, tỉnh An Giang	Cửa hàng dịch vụ sửa chữa và kinh doanh xe Honda	453,00			Đã làm GCN QSDĐ
23	137 Trần Bình Trọng, phường 2, quận 5, TP.Hồ Chí Minh	Văn phòng giao dịch tại TP.Hồ Chí Minh	134,00			Đang làm GCN QSDĐ
24	Ấp Hà Bao 2, Xã Đa Phước, Huyện An Phú, tỉnh AG	Mở rộng nhà kho theo dự án của Cty	1.508,30			Đã làm GCN QSDĐ
25	Ấp Phú Hiệp, Thị Trấn Chợ Vàm, Huyện Phú Tân, An Giang	Cửa hàng kinh doanh vật tư nông nghiệp	198,40			Đã làm GCN QSDĐ
26	17/2H Trần Hưng Đạo, phường Mỹ Quý, TP Long Xuyên, tỉnh An Giang	Cửa hàng dịch vụ sửa chữa và kinh doanh xe Honda	138,90			Đã làm GCN QSDĐ
27	Hẻm 15/6 Trần Hưng Đạo, phường Mỹ Quý, TP Long Xuyên, tỉnh An Giang	Dịch vụ sửa chữa và kinh doanh HONDA	49,80			Đã làm GCN QSDĐ
28	Thị trấn Cái Dầu, huyện Châu Phú, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu	318,90			Đang làm GCN QSDĐ
29	Xã Diểu, xã Bình Thành, huyện Thoại Sơn, tỉnh An Giang	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu, TP	24.631,2			Đang làm GCN



STT	Địa điểm	Mục đích	Diện tích đất (m2)		Thời gian thuê	Tình trạng pháp lý
						QSDĐ
30	Xã Đa Phước, Huyện An Phú, Tỉnh An Giang (Kho Đa Phước)	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu	1.792,40			Đang làm GCN QSDĐ
31	Xã An hoà, huyện Châu Thành, tỉnh An Giang (Kho Đồng Lợi).	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu		103,50	Từ năm 2007-2057	Đang làm GCN QSDĐ
32	Phường Vĩnh Mỹ, thị xã Châu Đốc, tỉnh An Giang.	Nhà máy và kho chứa nguyên liệu	499,80			Đã làm GCN QSDĐ
Tổng cộng			30.054,70	75.371,63		

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

14. Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức giai đoạn 2012-2014
Kế hoạch lợi nhuận năm 2012 - 2014

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2011	Năm 2012	Tăng / Giảm (%)	Năm 2013	Tăng / Giảm (%)	Năm 2014	Tăng / Giảm (%)
Vốn Điều lệ (Tỷ đồng)	182	182	-	182	-	182	-
Doanh thu thuần (Tỷ đồng)	2.637	3.198	21%	3.311	4%	3.655	10%
Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	86	72	-16%	110	53%	132	20%
Lợi nhuận sau thuế (Tỷ đồng)	70	54	-23%	82	52%	98	20%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/doanh thu thuần (%)	2,7%	2,0%	-0,7%	2%	-	3%	1%
Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn Điều lệ (%)	38,5%	30,0%	-8,5%	45%	15%	54%	9%
Cổ tức/Mệnh giá (%)	30%	25%-30%	-	25%	-	25%	-

Nguồn: Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang

✚ Căn cứ để đạt được kế hoạch lợi nhuận và cổ tức đã đề ra:

Angimex xác định trong 3 năm tới vẫn tiếp tục đẩy mạnh các ngành kinh doanh sản phẩm chủ lực là lương thực, xe gắn máy và vật tư nông nghiệp.

Đối với kinh doanh gạo, gạo xuất khẩu và gạo nội địa là ngành kinh doanh chủ lực, duy trì sản lượng bình quân 250.000 tấn/năm làm nền tảng cho sự phát triển. Đồng thời, Công ty phát triển sản xuất và kinh doanh lúa giống hỗ trợ tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận.

Bên cạnh đó, ngành kinh doanh Honda tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh phụ tùng Honda và dịch vụ bảo trì để gia tăng sản lượng bán hàng.

Đối với sản phẩm vật tư nông nghiệp, Công ty sẽ nỗ lực tìm nguồn hàng giá cả hợp lý hơn thông qua các nhà cung cấp lớn trực tiếp.

✚ Kế hoạch đầu tư dự án đã được ĐHĐCĐ thông qua trong 3-5 năm sau như sau:

Thực hiện các dự án mới và mở rộng về kho trữ lúa, sấy lúa & hệ thống sấy, xay xát, chế biến như sau:

- Dự án Bình Thành: xây mới tại xã Bình Thành, huyện Thoại Sơn. Nhà máy có công suất chứa lúa 28.000 tấn lúa. Dự án đã được khởi công từ năm 2011 và nay đã được đưa vào chạy thử nghiệm từ đầu năm 2012, hiện nay nhà máy đã được lắp ráp trang thiết bị hoàn chỉnh và đưa vào hoạt động. Nhà máy này sẽ thực hiện xay xát từ lúa ra gạo nguyên liệu, đảm bảo được chất lượng hạt gạo nguyên liệu.

- Dự án Đa Phước: xây mới tại huyện Đa Phước. Dự án có kho chứa 10.000 tấn lúa & hệ thống sấy, xay xát, chế biến từ lúa ra gạo nguyên liệu. Dự án bắt đầu khởi công từ đầu quý 2/2012, hiện đang trong giai đoạn san lấp mặt bằng và dự kiến hoàn thành vào cuối quý 1 năm 2013.
- Dự án mở rộng tại các nhà máy chế biến của Công ty ở các vị trí : xã Ba Thê - huyện Thoại Sơn; xã Hòa Lạc - huyện Phú Tân và huyện Chợ Mới. Các nhà máy chế biến tại các vị trí này trước đây chủ yếu nhập nguyên liệu gạo về chế biến, lau bóng để xuất khẩu. Tuy nhiên, hiện Công ty có kế hoạch chuyển dần nguồn cung từ gạo sang lúa, nhằm chủ động nguồn cung, nâng cao tỷ lệ thu hồi, đảm bảo chất lượng và giảm chi phí sản xuất, tăng hiệu quả kinh doanh. Thời gian dự kiến hoàn thành các dự án mở rộng trong 2 năm, 2012-2013.

Kế hoạch lợi nhuận năm 2012 giảm so với năm 2011 do tình hình kinh tế khó khăn, diễn biến thị trường gạo biến động, giá xuất khẩu có xu hướng giảm và thị trường gạo Việt Nam bị cạnh tranh bởi nhiều thị trường các nước khác như Ấn Độ, Myanmar, do đó Công ty đưa ra kế hoạch thận trọng hơn trong năm 2012. Lợi nhuận trước thuế giảm 16% so với năm 2011. Đồng thời, lợi nhuận sau thuế giảm 23% so với năm 2011 là do năm 2011 Công ty được miễn giảm thuế thu nhập doanh nghiệp 30% theo gói kích cầu của Chính phủ.

Một số dự án hoàn thành trong năm 2012 nhưng sau năm 2013 các dự án mới như dự án Bình Thành, Đa Phước và các dự án mở rộng mới đóng góp mạnh cho doanh thu và lợi nhuận của Công ty. Trong đó các dự án không làm tăng công suất sản xuất của Công ty nhiều mà chủ yếu làm tăng tỷ suất lợi nhuận do Công ty chuyển dần qua xay xát từ lúa, giúp nâng cao tỷ lệ thu hồi, đảm bảo chất lượng và giảm chi phí sản xuất, tăng hiệu quả kinh doanh. Cụ thể, năm 2013 doanh thu chỉ tăng 4% nhưng lợi nhuận sau thuế tăng 52% so với năm 2012.

Thực hiện Dự án Dầu màng gạo, Dự án gạo đỏ (là những sản phẩm gia tăng từ lúa, gạo) nhằm tạo năng lực cạnh tranh bền vững trong dài hạn. Tăng dần sản lượng xuất khẩu gạo thơm và gạo chất lượng cao. Đây là những dự án dài hạn và Công ty đang nghiên cứu để thực hiện dự án trong vài năm tới.

15. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và 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 về hoạt động kinh doanh của Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.

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.

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

Không có

17. 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: **18.200.000 cổ phiếu**
4. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định: **10.589.350 cổ phần**

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 Xuất Nhập Khẩu An Giang nắm giữ đã được chuyển nhượng tự do.

Danh sách cổ đông bị hạn chế chuyển nhượng 6 tháng đến 1 năm kể từ ngày chính thức niêm yết:

STT	Tổ chức/cá nhân (Bao gồm chức vụ)	Chức vụ	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng trong vòng 6 tháng đầu (cổ phần)	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng trong vòng 6 tháng tiếp theo (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu (%)
Hội đồng quản trị					
1	Cao Minh Lãm	Chủ tịch HĐQT	83.700	41.850	0,46%
	Đại diện SCIC – cổ đông Nhà nước - TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC		Không bị hạn chế chuyển nhượng do là cổ đông Nhà nước (2.626.550 cổ phần)		
2	Anthony Nguyễn	Thành viên HĐQT	156.700	78.350	0,86%
	Đại diện Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim		5.460.000	2.730.000	30,00%
3	Lưu Nguyễn Anh Tuấn	Thành viên HĐQT	15.000	7.500	0,08%
	Đại diện Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim		1.233.550	616.775	6,78%
4	Lê Trường Sơn	Thành viên HĐQT	50.000	25.000	0,27%

STT	Tổ chức/cá nhân (Bao gồm chức vụ)	Chức vụ	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng trong vòng 6 tháng đầu (cổ phần)	Cổ phần hạn chế chuyển nhượng trong vòng 6 tháng tiếp theo (cổ phần)	Tỷ lệ sở hữu (%)
	Đại diện Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim		1.233.550	616.775	6,78%
5	Nguyễn Thanh Sử	Thành viên HĐQT	-	-	-
	Đại diện Công ty CP Đầu tư và Phát triển Nguyễn Kim		1.233.550	616.775	6,78%
6	Nguyễn Văn Tiến	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	102.200	51.100	0,56%
	Đại diện SCIC – cổ đồng Nhà nước - TỔNG CÔNG TY ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH VỐN NHÀ NƯỚC		Không bị hạn chế chuyển nhượng do là cổ đồng Nhà nước (2.500.000 cổ phần)		
7	Huỳnh Văn Thòn	Phó Chủ tịch	50.000	25.000	0,27%
	Công ty CP Bảo vệ Thực vật An Giang		900.000	450.000	4,95%
	Ban Tổng Giám đốc				
1	Nguyễn Văn Tiến	Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc	Nt	Nt	nt
2	Võ Thanh Bào	Phó Tổng Giám đốc	31.000	15.500	0,17%
	Ban kiểm soát				
1	Trang Hữu Nghĩa	Trưởng ban	7.800	3.900	0,04%
2	Bùi Việt Dũng	Thành viên	8.000	4.000	0,04%
3	Trần Hữu Hiệp	Thành viên	-	-	-
	Kế toán trưởng				
1	Huỳnh Thanh Tùng	Kế toán trưởng	24.300	12.150	0,13%
			10.589.350	5.294.675	58,18%

5. Giá niêm yết dự kiến: 20.000 đồng/cp

6. Phương pháp tính giá:

6.1. Phương pháp P/E

- Trong năm 2011, lợi nhuận sau thuế của Angimex là 70,4 tỷ đồng. Theo kế hoạch của Ban Tổng Giám đốc lợi nhuận dự kiến năm 2012 là 54 tỷ đồng.

- Số lượng cổ phần lưu hành của Công ty hiện nay là 18.200.000 cổ phần thì EPS dự kiến theo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012 của Công ty là 2.967đồng/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. Các công ty được so sánh P/E như sau:

Mã CK	Tên công ty	Ngành nghề kinh doanh chính	Niêm yết tại
VLF	Công ty cổ phần Lương Thực Thực Phẩm Vĩnh Long	Kinh doanh lương thực thực phẩm	HSX
SAF	Công ty Cổ phần Lương thực Thực phẩm Safoco	Sản xuất và kinh doanh các loại thực phẩm từ nguyên liệu gạo	HNX
MCF	CTCP Xây lắp Cơ khí và Lương thực Thực phẩm	Kinh doanh lương thực thực phẩm, bao bì và vật liệu xây dựng	HNX

Nguồn: Báo cáo tài chính các Công ty nêu trên

	VLF	MCF	SAF
Giá cổ phiếu (ngày 5/9/2012) (đồng)	11.000	11.000	25.000
Số cổ phiếu đang lưu hành	10.400.000	8.000.000	4.545.777
LNST 4 quý gần nhất	16.685	18.951	19.223
EPS	1.604	2.369	4.229
P/E	6,9	4,6	5,9
Bình quân P/E ngành			5,8

Nguồn: Báo cáo tài chính các Công ty nêu trên

Chỉ số P/E bình quân của nhóm ngành lương thực thực phẩm là 5,8

$$\begin{aligned}
 \text{Do vậy :} \quad \text{Giá dự kiến} &= \text{EPS} \times \text{P/E} \\
 &= 2.967 \text{đồng/cổ phần} \times 5,8 \\
 &= 17.208 \text{đồng/cổ phần}
 \end{aligned}$$

Như vậy, giá một cổ phần của Công ty được tính theo phương pháp P/E là 17.208 đồng/cổ phần

Phương pháp « chiết khấu dòng 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 Angimex được tính toán dựa trên cơ sở các kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2012 - 2014 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:

$$P_0 = \text{DIV}_{2012}/(1+k) + \text{DIV}_{2013} / (1 + k)^2 + \text{DIV}_{2014} / (1+k)^3 + P_{2014}/ (1+k)^3$$

$$P_{2014} = \text{DIV}_{2015} / (k - g)$$

Trong đó:

Căn cứ vào Bảng Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức từ năm 2012 – 2014:

DIV2012 = 2.500 đồng/cổ phiếu

DIV2013 = 2.500 đồng/cổ phiếu

DIV2014 = 2.500 đồng/cổ phiếu

DIV2015 = DIV2014 (1+g) = 2.500(1+3%)= 2.575 đồng/cổ phiếu

Các giả định:

- g : 3 năm (2012 – 2014) Công ty thực hiện đầu tư dự án và tái đầu tư nên giữ tỷ lệ chi trả cổ tức đều qua các năm, sau năm 2014 Công ty dự định đi vào ổn định và sẽ tăng tỷ lệ trả cổ tức. Do đó, tốc độ tăng trưởng cổ tức được giả định là 3%.
- k : k= Lãi suất Trái phiếu Chính phủ 5 năm + phí rủi ro.
 - Lãi suất Trái phiếu Chính phủ 5 năm: 9,53% trái phiếu kỳ hạn 5 năm tại ngày 21/8/2012.
 - Phí rủi ro: theo thống kê của Bloomberg, xét chung tỷ suất sinh lợi trên vốn chủ sở hữu của toàn thị trường Việt Nam tại thời điểm tháng 9/2012 khoảng 10,5%-11,5%, do vậy phần phí rủi ro cho nhà đầu tư giả định là 2%.

BẢNG ĐỊNH GIÁ THEO PHƯƠNG PHÁP CHIẾT KHẤU DÒNG CỔ TỨC

Stt	Chỉ tiêu	Kết quả
1	$DIV_{2012} / (1+k)^1$	2.242
2	$DIV_{2013} / (1+k)^2$	2.010
3	$DIV_{2014} / (1+k)^3$	1.802
4	P_{2014}	30.188
5	$P_{2014} / (1+k)^3$	21.760
6 = 1+2+3+5	P_0	27.813

Áp dụng công thức tính được **$P_0 = 27.813$ 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 27.813 đồng/cổ phần.

Xác định mức giá bình quân của hai phương pháp định giá như trên, phương pháp P/E và phương pháp DDM là 22.510 đồng/cổ phần, cách tính như sau:

Phương pháp	Giá cổ phiếu (đồng/cổ phần)
Phương pháp P/E	17.208

Phương pháp chiết khấu dòng tiền cổ tức (DDM)	27.813
Bình quân	22.510

Vì vậy, Hội đồng quản trị và Ban giám đốc Công ty đã quyết định giá niêm yết dự kiến của Công ty là 20.000 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.

Căn cứ theo danh sách cổ đông chốt ngày 24/08/2012, nhà đầu tư nước ngoài đã nắm giữ 318.000 cổ phần (1,747%) của Công ty CP Xuất nhập khẩu An Giang, như vậy nhà đầu tư nước ngoài được quyền mua tối đa 49% tổng số cổ phần niêm yết, tương đương 8.918.000 cổ phiếu.

8. Các loại thuế có liên quan:

- ❖ Các loại thuế liên quan đến hoạt động công ty
 - Thuế xuất khẩu gạo áp dụng: 0%
 - Công ty không nhập khẩu xe và phân bón cho nên không phát sinh thuế nhập khẩu
 - Thuế tiêu thụ đặc biệt 20% đối với xe mô tô hai bánh, xe mô tô ba bánh có dung tích xi lanh trên 125cm³.
 - Năm 2011: công ty được giảm 30% thuế TNDN, theo thông tư 154/2011/TT-BTC ngày 11/11/2011 hướng dẫn thi hành Nghị định 101/2011/ND-CP ngày 4/11/2011 của CP quy định chi tiết thi hành Nghị quyết số 08/2011/QH13 của Quốc hội về ban hành bổ sung một số giải pháp về thuế nhằm tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp và cá nhân.
- ❖ Các loại thuế liên quan đến nhà đầu tư thực hiện giao dịch chứng khoán
 - 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 XUẤT NHẬP KHẨU AN GIANG**

Trụ sở chính: Số 01, Ngô Gia Tự, phường Mỹ Long, TP.Long Xuyên, tỉnh An Giang

Điện thoại: (84-76) 3841548 Fax: (84-76) 3843239

Email: rice@angimex.com.vn

Website: <http://www.angimex.com.vn>

2. Tổ chức kiểm toán**CÔNG TY TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN KIỂM TOÁN DFK VIỆT NAM**

Địa chỉ: 38/8, Lam Sơn, Phường 2, Quận Tân Bình, TP. HCM

Điện thoại: (84-08)6 2968684 Fax: (84-08)6 296 8679

3. Tổ chức tư vấn niêm yết**CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN BẢO 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 : 109 Trần Hưng Đạo, Hà Nội

Điện thoại : (84-4) 4 6262 6999 Fax: (84-4) 6278 2688

Website: www.vcsc.com.vn

PHỤ LỤC

1. Bản sao hợp lệ Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.
2. Điều lệ công ty phù hợp với Điều lệ mẫu công ty niêm yết.
3. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2010 và 2011 và BCTC, Quý 1,2 và 6 tháng đầu năm 2012;
4. NQ ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 thông qua việc niêm yết cổ phiếu.
5. NQ HĐQT thông qua số lượng cổ phần niêm yết và thời gian niêm yết.
5. Các văn bản liên quan đính kèm.
6. Giới thiệu những văn bản liên quan đến Công ty niêm yết.

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN

CHỦ TỊCH HĐQT



ÔNG CAO MINH LÃM

TỔNG GIÁM ĐỐC



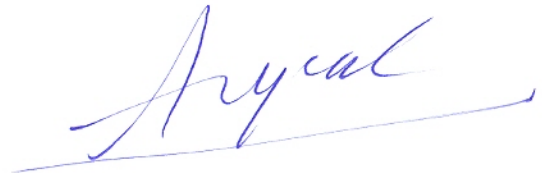
ÔNG NGUYỄN VĂN TIẾN

KẾ TOÁN TRƯỞNG



HUỲNH THANH TÙNG

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT



TRANG HỮU NGHĨA

ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC TƯ VẤN

TỔNG GIÁM ĐỐC



TÔ HẢI

PHỤ LỤC 6: Giới thiệu những văn bản liên quan đến cty niêm yết

STT	Số văn bản	Ngày ban hành	Nội dung văn bản
<i>Văn bản do Chính Phủ ban hành</i>			
1	109/2010/NĐ-CP	04/11/2010	Quy định về kinh doanh xuất khẩu thóc, gạo các loại
<i>Văn bản do Hiệp hội Lương thực Việt Nam ban hành trong năm 2012</i>			
1	46/CV/HHLTVN	12/03/2012	Quy định mua tạm trữ lúa gạo hàng hóa vụ Đông xuân 2011-2012
2	222/CV/HHLTVN	25/05/2012	Thông báo về bảo đảm tiêu chuẩn chất lượng gạo thơm xuất khẩu
3	Công văn khác		Công văn điều chỉnh giá sàn gạo xuất khẩu của Hiệp hội Lương thực Việt Nam từng thời điểm trong năm