

BÁO CÁO
THƯỜNG NIÊN
2019



MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG	3
1. Thông tin khái quát	3
2. Quá trình hình thành và phát triển	3
3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh.....	4
4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý.....	5
5. Định hướng phát triển	5
6. Các rủi ro	6
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2019	7
1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	7
2. Tổ chức và nhân sự	7
3. Tình hình đầu tư năm 2019.....	11
4. Tình hình tài chính	12
5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của Chủ sở hữu.....	13
III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC	13
1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019	14
2. Tình hình tài chính	16
3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý	16
4. Kế hoạch kinh doanh năm 2020.....	17
IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	20
1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty.....	20
2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng giám đốc Công ty	21
3. Các định hướng, kế hoạch của Hội đồng quản trị:.....	22
V. QUẢN TRỊ CÔNG TY	24
1. Báo cáo Hội đồng quản trị	25
2. Ban kiểm soát.....	29
VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH: Vui lòng vào đường link:	32

I. THÔNG TIN CHUNG.**1. Thông tin khái quát.**

- Tên giao dịch tiếng Việt : Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang.
- Tên giao dịch tiếng Anh : An Giang Fruit-Vegetables & Foodstuff JSC.
- Tên viết tắt : ANTESCO.
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 1600230014 cấp ngày 01/6/2011 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp (Đăng ký thay đổi lần 4 ngày 06/7/2018).
- Vốn điều lệ : 60.000.000.000 đồng (Sáu mươi tỷ đồng chẵn).
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu : 60.000.000.000 đồng (Sáu mươi tỷ đồng chẵn).
- Địa chỉ : 69-71-73 Nguyễn Huệ, P.Mỹ Long, TP.Long Xuyên
An Giang.
- Số điện thoại : 0296 3841196
- Số Fax : 0296 3843009
- Website : www.antesco.com
- Email : antesco@antesco.com
- Mã cổ phiếu : ANT

2. Quá trình hình thành và phát triển.

- *Năm 1975:* Công ty Vật tư nông nghiệp An Giang, tiền thân của Công ty Dịch vụ Kỹ thuật nông nghiệp An Giang được thành lập, hoạt động trong lĩnh vực cung ứng vật tư, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thiết bị phụ tùng máy nông nghiệp.
- *Năm 1986:* Công ty Dịch vụ Kỹ thuật nông nghiệp An Giang được thành lập trên cơ sở hợp nhất từ 03 đơn vị thuộc ngành nông nghiệp của tỉnh An Giang (Công ty Vật tư nông nghiệp, Chi cục Cơ khí nông nghiệp và Chi cục Bảo vệ thực vật) gọi tắt là Antesco và tiếp tục hoạt động trong lĩnh vực cung ứng vật tư, trang thiết bị phục vụ cho việc sản xuất nông nghiệp như máy móc nông nghiệp, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật.
- Trong quá trình phát triển chung của kinh tế xã hội, sau 02 năm hợp nhất, bộ phận chuyên về thuốc bảo vệ thực vật được tách ra khỏi Công ty, đồng thời Công ty được UBND Tỉnh đề nghị Bộ Thương mại (nay là Bộ Công thương) cấp giấy phép trực tiếp xuất nhập khẩu các loại vật tư nông nghiệp và nông sản.
- *Năm 1992:* Công ty được trao Quyết định thành lập số 530/QĐUB ngày 02/11/1992 của UBND tỉnh An Giang quyết định chuyển từ đơn vị quốc doanh thành Doanh nghiệp Nhà nước với số vốn ban đầu là 7.248.217.000 đồng.
- *Năm 1994:* Antesco thành lập xí nghiệp chế biến nông sản, rau quả và thực phẩm xuất khẩu, từ đó, Công ty bắt đầu đưa ra một số giống rau quả mới trồng thử nghiệm như đậu nành rau, đậu bắp, bắp non để chế biến đông lạnh xuất khẩu.
- *Năm 1999:* Antesco tiếp tục mở rộng đầu tư xây dựng thêm nhà máy đông lạnh với thiết bị và dây chuyền sản xuất hiện đại được nhập từ Mỹ và Đan Mạch với công suất 10.000

tấn/năm. Công ty cũng đã xây dựng được vùng nguyên liệu riêng bằng cách đầu tư và bao tiêu sản phẩm nhằm ổn định nguyên liệu đầu vào cho sản xuất và tạo thu nhập cho người nông dân. Sản phẩm chính của Antesco là bắp non, đậu nành rau và khóm.

- Ngày 01/6/2011: Công ty Dịch vụ Kỹ thuật nông nghiệp An Giang chính thức chuyển đổi thành Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang và đi vào hoạt động đến nay.
- Năm 2015: Công ty đầu tư thêm nhà máy thứ 3 phục vụ sản xuất Rau quả thực phẩm đông lạnh với tổng chi phí đầu tư gần 7 triệu USD.
- Sau thời gian chuyển đổi từ Công ty Dịch vụ Kỹ thuật nông nghiệp An Giang, Công ty bước đầu ổn định sản xuất và kinh doanh đạt hiệu quả. Thị trường xuất khẩu truyền thống chủ yếu là các nước khu vực Châu Âu, Mỹ, Nhật Bản, ... chiếm trên 90% sản lượng xuất khẩu. Antesco đã từng bước khẳng định được thương hiệu của mình trên thị trường quốc tế. Sản phẩm của Antesco đang ngày càng được khách hàng trong và ngoài nước tin nhiệm, cụm từ “Bắp non Antesco – Việt Nam” trở nên phổ biến đối với các thương nhân nước ngoài kinh doanh trong lĩnh vực rau quả thực phẩm.
- Ngày 22/12/2016: Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang chính thức giao dịch đầu tiên trên hệ thống giao dịch UPCOM.

Bằng những kinh nghiệm trong quá trình sản xuất và quản lý, Antesco đã xây dựng cho mình sự tin nhiệm của khách hàng trong và ngoài nước với tiêu chí **“Chất lượng là uy tín, là sự tồn tại và phát triển của Công ty”**.

3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh.

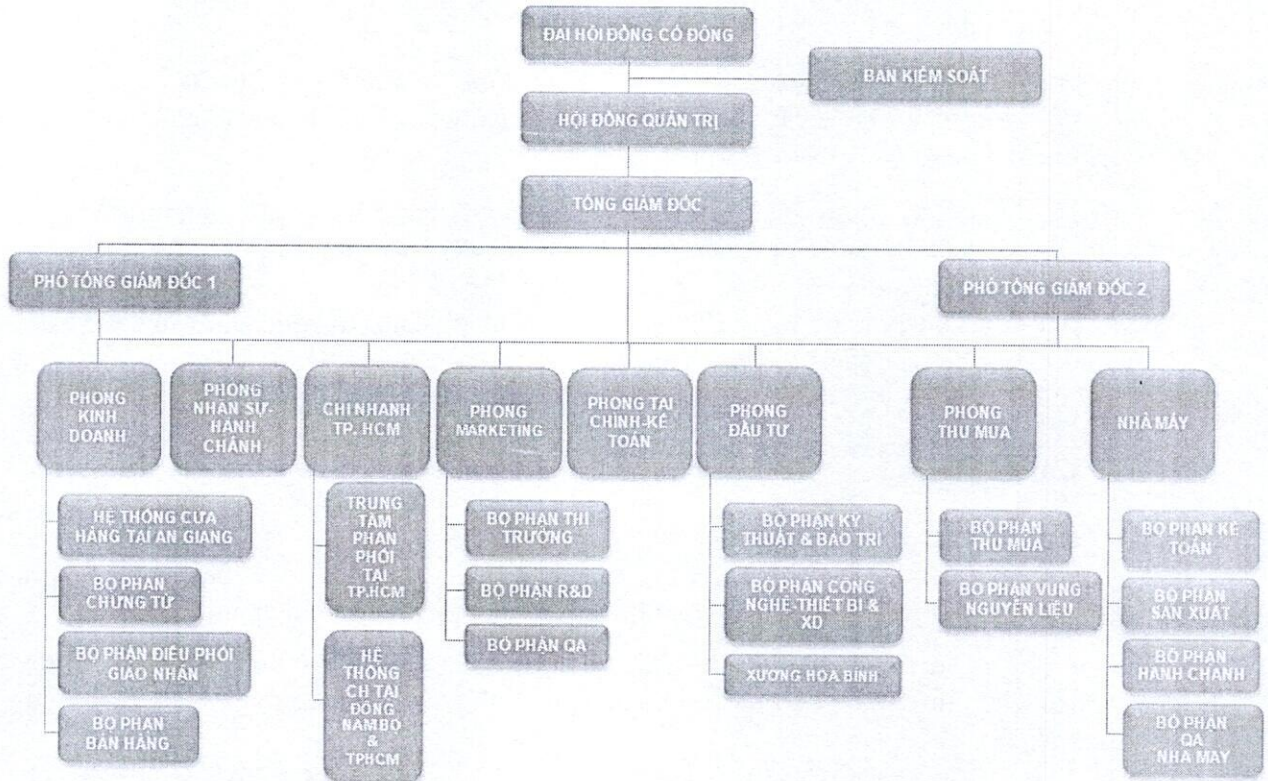
3.1 Ngành nghề kinh doanh.

- Chế biến và bảo quản rau quả;
- Sản xuất món ăn, thức ăn chế biến sẵn;
- Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống;
- Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản;
- Bán buôn thực phẩm;
- Bán buôn đồ uống;
- Chế biến, bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt;
- Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng;
- Bán buôn gạo;
- Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản;
- Mua bán giống cây trồng các loại.
- Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lào chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp;
- Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp;
- Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh;
- Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh;
- Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh.

3.2 Địa bàn kinh doanh.

Sản phẩm của Công ty đã xuất khẩu sang hầu hết các Châu lục, tuy nhiên thị trường xuất khẩu chủ lực của Công ty là Châu Âu, Châu Mỹ, Châu Á, Châu Úc và Trung Đông.

4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý.



5. Định hướng phát triển.

5.1 Định hướng của Công ty.

- Đến năm 2021, phần đầu là Công ty hàng đầu ở Đồng Bằng Sông Cửu Long trong lĩnh vực chế biến rau quả và xuất khẩu.
- Tăng dần doanh thu và lợi nhuận.
- Tăng dần tỷ trọng Nội địa/Xuất khẩu

5.2 Chiến lược phát triển trung và dài hạn.

- Ổn định, tạo động lực phát triển, tăng quy mô và nâng cao vị thế của Công ty.
- Duy trì và phát triển các thị trường Châu Âu, Châu Mỹ, đẩy mạnh phát triển thị trường Châu Á, đặc biệt thị trường Trung Đông.
- Tập trung phát triển các sản phẩm chủ lực: bắp non, đậu nành rau, ...
- Chú trọng công tác R & D nhằm phát triển các sản phẩm mới, đa dạng hóa sản phẩm, mở rộng dòng sản phẩm. Đặc biệt phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng.

5.3 Các mục tiêu đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty.

- Triển khai áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế về môi trường, trách nhiệm xã hội và cộng đồng.
- Hướng ứng và tích cực tham gia các hoạt động về bảo vệ môi trường. Thực hiện nếp sống văn minh, văn hóa doanh nghiệp; thực hiện tiết kiệm phòng chống lãng phí.
- Hệ thống xử lý nước thải công nghiệp, xử lý khí thải lò hơi của 3 nhà máy Mỹ An, Bình Khánh và Bình Long tiếp tục được duy trì hoạt động tốt, đạt tiêu chuẩn quy định; các chất thải rắn (rác, phế liệu sản xuất), chất thải nguy hại ở 3 nhà máy được thu gom, xử lý hàng ngày để không gây ô nhiễm môi trường; tại 3 nhà máy đều được trồng cây xanh, tạo môi trường cảnh quang Xanh – Sạch – Đẹp.
- Góp phần tạo công ăn việc làm và nâng cao thu nhập ổn định cho người nông dân.

6. Các rủi ro.

6.1. Rủi ro kinh tế và chính trị.

Diễn biến kinh tế và chính trị thế giới ảnh hưởng nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh, do vậy Công ty cần chủ động và nắm bắt kịp thời các diễn biến, cụ thể:

- Sự bất ổn tình hình kinh tế - chính trị thế giới, cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung sẽ ảnh hưởng đến kinh tế Việt Nam cũng như các doanh nghiệp xuất khẩu trong nước.
- Các yếu tố như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, mất cân đối cung cầu lương thực trong và ngoài nước,... đều tác động đến doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

6.2. Rủi ro tỷ giá và lãi suất.

- Rủi ro tỷ giá: sự biến động về tỷ giá sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến doanh thu xuất khẩu của Công ty.
- Rủi ro lãi suất: biến động lãi suất sẽ ảnh hưởng đến chi phí lãi vay, tác động trực tiếp đến chi phí và lợi nhuận.

6.3. Rủi ro về cạnh tranh.

Rủi ro trong việc đánh mất lợi thế cạnh tranh khi mức độ tăng trưởng của ngành giảm và sự gia tăng cạnh tranh về giá và chất lượng với các đối thủ trong và ngoài nước, cụ thể:

- *Sự cạnh tranh không lành mạnh*: giữa các doanh nghiệp, Công ty và nhà máy sản xuất trong ngành chế biến rau quả ngày càng gay gắt trong cùng mặt hàng. Điều này dẫn đến tình trạng khách hàng nước ngoài ép giá làm ảnh hưởng sản lượng xuất khẩu và gây mất ổn định tình hình thu mua nguyên liệu nông sản trong nước. Các doanh nghiệp cạnh tranh thu mua nguyên liệu dẫn đến biến động giá cả và nông dân phá vỡ hợp đồng bán nguyên liệu cho Công ty để thu lợi nhuận.
- *Khả năng xâm nhập ngành*: diễn ra ngày càng nhanh. Cụ thể, có nhiều tập đoàn và công ty có quy mô lớn, vốn mạnh đang chuyển hướng sang đầu tư kinh doanh trong lĩnh vực nông nghiệp. Đây cũng là rủi ro và thách thức của Công ty.

6.4 Rủi ro về thời tiết.

Tình hình biến đổi khí hậu như hạn hán, xâm nhập mặn gây ảnh hưởng đến việc canh tác, trồng trọt của người nông dân dẫn đến tình trạng thiếu nguồn nguyên liệu cung cấp cho các doanh nghiệp, nhà máy sản xuất ngày càng trầm trọng.

6.5 Rủi ro Mất khách hàng quan trọng.

Mất các mối quan hệ với khách hàng quan trọng, dẫn đến mất doanh thu.

6.6 Rủi ro Nguyên vật liệu đầu vào không đáp ứng kịp thời.

Sẽ dẫn đến nguy cơ gián đoạn, không đủ nguyên vật liệu đầu vào cho quá trình sản xuất.

6.7 Rủi ro dịch bệnh.

Làm gián đoạn chuỗi cung ứng, ảnh hưởng đến vấn đề lưu thông, giao nhận hàng hóa, trong đó hàng nông sản cũng không thể tránh khỏi.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2019.

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2019:

DVT: Tỷ đồng

STT	CHỈ TIÊU	Thực hiện năm 2019	So Kế hoạch 2019	So Năm 2018
1	Tổng doanh thu	371,20	100,3%	105%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	5,87	107%	444%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	5,87	107%	444%

2. Tổ chức và nhân sự.

2.1 Danh sách Ban Điều hành.

❖ Ông. Nguyễn Ngọc Vinh – Tổng giám đốc

- Ngày tháng năm sinh : 12/4/1977
- Quê quán : Chợ Mới, An Giang
- Địa chỉ thường trú : 177 A9 Huỳnh Thúc Kháng, P. Bình Khánh, TP.Long Xuyên, An Giang
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế - chuyên ngành Ngoại thương.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết: 14,52% (Tính đến hết ngày 31/12/2019).
- Quá trình công tác:
 - Tháng 9/2000 – năm 2001 Nhân viên Phòng Kinh doanh, Công ty Xuất nhập khẩu An Giang



- Năm 2002 – năm 2003 Nhân viên Kế toán thống kê, Công ty Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2004 – năm 2006 Nhân viên chứng từ xuất nhập khẩu, Chi nhánh TP.HCM, Công ty Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2007 – năm 2009 Trưởng Bộ phận bán hàng, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2010 – tháng 4/2011 Phó phòng Kinh doanh, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Tháng 5/2011 – tháng 01/2014 Giám đốc Chi nhánh, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Tháng 02/2014 – tháng 9/2015 Phó Tổng giám đốc, Công ty cổ phần Lương thực thực phẩm Vĩnh Long
- Tháng 10/2015 – tháng 5/2017 Trưởng phòng Kinh doanh, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Tháng 6/2017 – tháng 4/2018 Giám đốc Ngành gạo, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Tháng 7/2018 – Nay Tổng giám đốc, Công ty cổ phần Rau quả //thực phẩm An Giang (Antesco)

❖ Ông. Nguyễn Công Luận – Phó Tổng giám đốc

- Ngày tháng năm sinh : 20/3/1977
- Quê quán : Vĩnh Tế, Châu Đốc, An Giang.
- Địa chỉ thường trú : 138/21 Cô Giang, P. Mỹ Bình, TP. Long Xuyên, An Giang.
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Quản trị kinh doanh
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết: sở hữu 0,69% tương ứng 41.500 cổ phần
- Quá trình công tác:

- Năm 2000 – 2003 Chuyên viên Phòng Kế hoạch đầu tư, Công ty Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp An Giang (tiền thân của Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang).
- Năm 2003 – 2004 Chuyên viên Phòng Kinh doanh tiếp thị, Công ty Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp An Giang
- Năm 2004 – tháng 5/2011 Phó Phòng Kinh doanh tiếp thị, Công ty Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp An Giang
- Tháng 6/2011 – tháng 5/2014 Phó Phòng Kinh doanh tiếp thị, Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang

- Tháng 6/2014 – tháng 6/2018 Trưởng Phòng Kinh doanh tiếp thị, Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang
- Tháng 7/2018 – Nay Phó Tổng giám đốc, Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang (Antesco)

❖ Ông. Nguyễn Văn Pháp – Phó Tổng giám đốc.

- Ngày tháng năm sinh : 1987
- Quê quán : An Ninh, Định An, Lấp Vò, tỉnh Đồng Tháp.
- Địa chỉ thường trú : 235 ấp An Ninh, xã Định An, huyện Lấp Vò, tỉnh Đồng Tháp.
- Trình độ chuyên môn : Kỹ sư Công nghệ thực phẩm.
- Tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết: Không.
- Quá trình công tác:
- Tháng 8/2009 – 2010 Nhân viên tập sự Phân xưởng Long Xuyên, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2010 – 2011 Nhân viên kiểm phẩm Phân xưởng Chợ Mới, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2011 – 2012 Chuyên viên Phòng Kinh doanh, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2012 – 2014 Quản đốc Phân xưởng Hòa An, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2014 – 2015 Phó Phòng Kinh doanh, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2015 – 2016 Giám đốc Mua hàng, Phòng Kinh doanh, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Năm 2017 – tháng 4/2018 Giám đốc Chi nhánh sản xuất, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu An Giang.
- Tháng 7/2018 – Nay Phó Tổng giám đốc, Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang.

❖ Bà. Ngô Thu Hà – Kế toán trưởng.

- Ngày tháng năm sinh : 06/01/1973
- Quê quán : phường Mỹ Long, TP. Long Xuyên, An Giang.
- Địa chỉ thường trú : số 132 đường Nội bộ, khóm Đông Thịnh 8, P. Mỹ Phước, TP. Long Xuyên, An Giang.
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế.

- Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu có quyền biểu quyết: sở hữu 0,18% tương ứng 11.000 cổ phần.
- Quá trình công tác:
 - Năm 1996 Phó Phòng Kế toán, Ngân hàng TMCP NT Tứ giác Long Xuyên.
 - Năm 2000 – năm 2002 Phụ trách Phòng Kế toán, Nhà máy Rau quả đông lạnh Bình Khánh (tiền thân của Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang).
 - Năm 2002 – Năm 2004 Trưởng Phòng kế toán, Nhà máy Rau quả đông lạnh Bình Khánh.
 - Năm 2004 – Tháng 5/2011 Phó Phòng Kế toán, Công ty Dịch vụ Kỹ thuật nông nghiệp An Giang.
 - Tháng 6/2011 – Nay Kế toán trưởng, Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang.

2.2 Những thay đổi trong Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát. (Tính đến ngày 05/3/2020)

▪ **Hội đồng quản trị**

Bà Trần Thanh Thủy	Miễn nhiệm thành viên HĐQT	05/3/2020
Bà Đoàn Đặng Quý An	Miễn nhiệm thành viên HĐQT	05/3/2020
Ông Đặng Ngọc Cần	Bổ nhiệm thành viên HĐQT	05/3/2020
Ông Ngô Quang Hiệp	Bổ nhiệm thành viên HĐQT	05/3/2020
Ông Bùi Ngọc Duy	Bổ nhiệm thành viên HĐQT	05/3/2020

▪ **Ban Kiểm soát**

Ông Lê Văn Huy	Miễn nhiệm thành viên Ban Kiểm soát	05/3/2020
Ông Nguyễn Ngọc Quý	Bổ nhiệm thành viên Ban Kiểm soát	05/3/2020

2.3 Số lượng cán bộ, công nhân viên và chính sách người lao động.

Số lượng cán bộ, nhân viên bình quân trong năm 2019: 609 người

STT	Cơ cấu CBCNV	Số lượng CBCNV 31/12/2019 (người)
1	Trên đại học	03
2	Đại học	91
3	Cao đẳng	24
4	Trung cấp	25
5	Trung học dạy nghề	16
6	Lao động phổ thông	450

2.4 Chính sách đối với người lao động.

2.4.1 Các chế độ chính sách.

Các chế độ chính sách về Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, đào tạo,... được Công ty thực hiện theo đúng quy định của pháp luật.

2.4.2 Lương – thưởng.

Chính sách lương: người lao động được trả lương theo hiệu quả công việc tương ứng với từng vị trí/chức danh được phân công.

Chính sách thưởng: Công ty có chính sách tính thưởng cho người lao động căn cứ vào hiệu quả kinh doanh của từng đơn vị và đánh giá xếp loại hiệu quả công việc của từng cá nhân. Ngoài ra, Công ty cũng có chính sách khen thưởng đột xuất cho cá nhân, tập thể có sáng kiến, cải tiến được áp dụng trong công việc, mang lại hiệu quả cho Công ty.

2.4.3 Phúc lợi – đãi ngộ.

Ngoài những chính sách, chế độ theo quy định của Pháp luật, Công ty còn áp dụng các chính sách khác đối với người lao động như:

- Trợ cấp ốm đau, tai nạn, nghỉ hậu sản, hiếu hỉ, ...
- Hàng năm tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho người lao động.
- Luôn quan tâm đến việc đầu tư nâng cấp, cải thiện cơ sở vật chất, phương tiện, các trang thiết bị an toàn, môi trường làm việc và nghỉ ngơi đối với người lao động.
- Tổ chức các hoạt động vui chơi, giải trí, thăm hỏi, chăm lo cho đời sống cho các chị em phụ nữ để họ an tâm công tác tại Công ty.
- Xây dựng quỹ mái ấm công đoàn; tặng nhà tình nghĩa cho cán bộ công nhân viên có hoàn cảnh khó khăn. Trao quỹ khuyến học và hỗ trợ các cháu có thành tích xuất sắc trong học tập và các cháu thuộc con em của cán bộ công nhân viên công ty có hoàn cảnh khó khăn nhưng học giỏi, ...

2.4.4 Đào tạo – tuyển dụng.

Công tác đào tạo: gồm đào tạo bên ngoài và nội bộ với nội dung chuyên sâu về quản lý điều hành, chuyên môn nghiệp vụ: thường xuyên mở các buổi hội thảo chuyên đề tại các đơn vị, nhà máy sản xuất.

Công tác tuyển dụng thực hiện theo kế hoạch hàng năm và theo chiến lược phát triển trong từng giai đoạn.

3. Tình hình đầu tư năm 2019.

3.1 Đầu tư Vùng nguyên liệu.

Việc thực hiện đầu tư Vùng nguyên liệu năm 2019 của Công ty đạt so với kế hoạch đề ra. Nguyên nhân:

- Diện tích đậu nành rau, bắp non tăng so với năm 2018.
- Công ty thay đổi phương thức thu mua, thanh toán và áp dụng chính sách mới về giá thu mua để khuyến khích nông dân tham gia.
- Công ty tăng cường đội ngũ cán bộ kỹ thuật hỗ trợ kỹ thuật canh tác cho nông dân trong suốt quá trình trồng và thu hoạch.



Hiện nay, Công ty đang tiếp tục xây dựng Vùng nguyên liệu bắp non, đậu nành rau theo hướng Global GAP,... nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng nguồn nguyên liệu đáp ứng nhu cầu thị trường.

3.2 Báo cáo Đầu tư năm 2019.

DVT: Triệu đồng

STT	Hạng mục	Thực hiện Năm 2019	Thực hiện Năm 2018	So Năm 2018
1	Xây dựng cơ bản	2.015	-	-
2	Đầu tư thiết bị	4.749	1.986	239,12%
	Tổng cộng	6.764	1.986	340,58%

Việc đầu tư năm 2019 thực hiện 6.764 triệu đồng tăng 240,5% so cùng kỳ. Công ty chỉ tập trung đầu tư những hạng mục nhằm tăng công suất sản xuất, giảm chi phí nhân công và mở rộng quy mô hoạt động.

4. Tình hình tài chính.

4.1 Tình hình tài chính.

DVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018	% tăng giảm
1	Tổng giá trị tài sản	250,61	219,15	114%
2	Doanh thu thuần _[Thu Hà]	368,67	351,30	105%
3	Lợi nhuận trước thuế	5,87	1,32	444%
4	Lợi nhuận sau thuế	5,87	1,32	444%

4.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2018
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
	+ Hệ số thanh toán bằng tiền:	Lần	0,21	0,12
	+ Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn:	Lần	0,87	0,79
	+ Hệ số thanh toán nhanh:	Lần	0,36	0,18
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
	+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	78,37	77,92
	+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	362,29	352,92
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
	+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	1,47	1,60
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
	+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	1,59	0,38
	+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	10,82	2,73
	+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	2,34	0,60

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của Chủ sở hữu.

5.1 Cổ phần.

- Tổng số lượng cổ phần đang lưu hành: 6.000.000 cổ phần (Sáu triệu cổ phần).
- Loại cổ phần đang lưu hành: Cổ phần phổ thông.
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần.

5.2 Cơ cấu cổ đông.

Tính đến hết ngày 14/02/2020 công ty có 200 cổ đông, trong đó cơ cấu cổ đông cụ thể như sau:

STT	Loại hình cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu
1	Nhà nước	-	-	-
2	Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát	3	136.900	2,03%
3	Cổ đông khác	197	5.863.100	97,97%
	Tổng	200	6.000.000	100,00%

5.3 Tình hình thay đổi vốn đầu tư: Không thay đổi.

5.4 Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không có giao dịch.

5.5 Các chứng khoán khác: Không có.

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC.

Năm 2019, xuất khẩu rau quả chỉ đạt 3,74 tỷ USD, giảm gần 2% so với năm 2018. Dù rau quả được xuất khẩu nhiều sang Mỹ, EU, Nhật, Hàn Quốc, ... nhưng vẫn khó bù đắp được sự sụt giảm từ thị trường Trung Quốc. Nguyên nhân chính do có sự thay đổi trong chính sách nhập khẩu của Trung Quốc: hạn chế xuất khẩu qua đường tiểu ngạch và tăng cường xuất khẩu chính ngạch cùng với các Quy định, yêu cầu về tem nhãn và truy xuất nguồn gốc các mặt hàng rau quả xuất khẩu nên lượng hàng xuất đi Trung Quốc trong năm giảm.

Trung Quốc liên tục là thị trường tiêu thụ nhiều nhất các loại rau quả của Việt Nam, chiếm tới 64,8% trong tổng kim ngạch xuất khẩu rau quả của cả nước. Đứng sau thị trường chủ đạo Trung Quốc là một số thị trường đạt kim ngạch trên 100 triệu USD như: Đông Nam Á; Mỹ, EU, Hàn Quốc, Nhật Bản, ... cụ thể:

STT	Thị trường	Kim ngạch Năm 2019 (USD)	Tăng/giảm so với năm 2018 (%)	Tỷ trọng (%)
1	Trung quốc	2.429.651.672	(12,72)	64,84
2	Hoa Kỳ	150.034.996	7,21	4,00
3	Hàn Quốc	131.845.979	15,76	3,52
4	Nhật Bản	122.344.422	16,37	3,27
5	Úc	44.724.322	6,29	1,19
6	Đông Nam Á	226.425.755	68,66	6,04
7	EU	148.187.958	28,48	3,95
8	U.A.E	35.201.936	(10,68)	0,94

Nguồn: vinanet.vn



1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019.

1.1 Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019.

Năm 2019 dù còn nhiều khó khăn về nguồn vốn, nguyên liệu, điều kiện nhà xưởng... và áp lực cạnh tranh trong ngành lớn, nhưng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty dần được ổn định và hoàn thành kế hoạch đề ra. Cụ thể,

- Tổng sản lượng tiêu thụ đạt 10.271,11 tấn, tăng 11,53% so cùng kỳ.
- Tổng doanh thu bán hàng và dịch vụ đạt 368,67 tỷ đồng đạt 99,6% kế hoạch năm 2019 và tăng 5% so cùng kỳ. Trong đó, tổng kim ngạch xuất khẩu đạt 13,58 triệu USD đạt 88,2 % so kế hoạch năm 2019 và tương đương so cùng kỳ.
- Tổng lợi nhuận trước thuế đạt 5,87 tỷ đồng.

STT	CHỈ TIÊU TỔNG HỢP	ĐVT	Thực hiện Năm 2019	So Kế hoạch Năm 2019	So Năm 2018 (%)
1	Doanh thu bán hàng và dịch vụ	Tỷ đồng	368,67	99,64%	105%
2	Thu từ hoạt động tài chính	Tỷ đồng	2,32	-	-
3	Thu nhập khác	Tỷ đồng	0,21	-	-
	<i>Tổng kim ngạch xuất khẩu</i>	<i>Triệu USD</i>	<i>13,58</i>	<i>88,17%</i>	<i>100%</i>
4	Tổng Giá vốn	Tỷ đồng	312,50	101,3%	106%
5	Tổng Chi phí	Tỷ đồng	52,83	94,1%	91%
6	Tổng lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	5,87	106,8%	444%
7	Thuế thu nhập DN phải nộp	Tỷ đồng		-	-
8	Tổng lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	5,87	106,8%	444%
9	Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu	%	1,59	106,7%	418%
-	TSLN trước thuế/vốn điều lệ	%	9,79	106,9%	445%

1.2 Đánh giá.

❖ Đạt được

- Diện tích vùng nguyên liệu đậu nành rau, bắp tăng lần lượt là 51% và 42% so cùng kỳ.
- Sản lượng tiêu thụ xuất khẩu tăng 13%, lợi nhuận công ty tăng 344% so cùng kỳ.
- Tình hình sản xuất các nhà máy ổn định, năng suất lao động tăng.
- Giảm lượng tồn kho và áp lực sức chứa kho thành phẩm.
- Ổn định công việc và thu nhập cho người lao động.
- Các chi phí bán hàng, quản lý, tài chính đều giảm so với kế hoạch
- Tình hình tài chính Công ty dần ổn định.
- Hệ thống kênh phân phối nội địa dần được phát triển. Các sản phẩm của công ty đã được đưa vào các hệ thống siêu thị: Aeon Mall, Satra, Co.op Mart,... và đang phát triển kênh online.

- Doanh thu nội địa tăng 39% so với cùng kỳ.

❖ **Chưa đạt được**

- Doanh thu thị trường Châu Á, Châu Úc và Trung Đông chiếm tỷ trọng thấp.
- Sản lượng tiêu thụ các sản phẩm cá, mắ m tiêu thụ bán lẻ tại các hệ thống còn thấp.
- Tỷ trọng giá vốn/doanh thu còn cao
- Năng suất lao động và sản lượng sản xuất nhà máy Bình Long còn thấp.
- Lực lượng lao động chuyên môn sâu còn thiếu.
- Công nghệ sản xuất nhà máy Mỹ An và Bình Khánh còn lạc hậu.
- Bố trí sản xuất, vận hành nhiều công đoạn chưa hợp lý.
- Sức chứa kho thành phẩm thấp.
- Năng lực đóng gói nhỏ, lẻ chậm ảnh hưởng đến việc giao hàng chậm.
- Doanh thu nội địa tuy đã tăng so với cùng kỳ nhưng chỉ đạt 93,1% kế hoạch.

❖ **Khó khăn**

- Biến đổi khí hậu tiếp tục ảnh hưởng đến nguồn cung và giá cả các mặt hàng rau quả.
- Không chủ động được nguồn giống.
- Ngoài bắp non và đậu nành rau, các loại nguyên liệu đầu vào khác giá cả thường xuyên biến động, số lượng và chất lượng không ổn định ảnh hưởng đến tình hình sản xuất.
- Các hàng rào kỹ thuật ngày càng nhiều và rất khắt khe dẫn đến chi phí sản xuất tăng.
- Việc mở rộng Vùng nguyên liệu còn hạn chế do hiệu quả chưa hấp dẫn so với các loại cây trồng khác.
- Việc cạnh tranh mua bán trong và ngoài nước ngày càng gay gắt.
- Việc tuyển lao động địa phương cho nhà máy gặp nhiều khó khăn do phần lớn lao động tập trung về các thành phố lớn như TP. Hồ Chí Minh, Bình Dương và các khu công nghiệp các tỉnh. Sự biến động về lực lượng lao động đang có xu hướng ngày càng tăng và là áp lực lớn cho Công ty khi vào mùa vụ cao điểm.

3230
 NG T
 CP
 Q
 PH
 GIANG
 N-Y

2. Tình hình tài chính.

2.1 Tình hình tài sản.

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018
A. Tài sản ngắn hạn	124.414.241.047	85.839.979.116
- Tiền và các khoản tương đương bằng tiền	46.064.377.239	19.732.579.052
- Đầu tư tài chính ngắn hạn	5.850.000.000	
- Các khoản phải thu ngắn hạn	17.727.200.504	17.210.624.798
- Hàng tồn kho	49.977.844.655	44.579.293.341
- Tài sản ngắn hạn khác	4.794.818.649	4.317.481.925
B. Tài sản dài hạn	126.192.425.307	133.311.704.367
- Tài sản cố định	115.345.984.666	122.397.454.311
- Tài sản dài hạn khác	10.846.440.641	10.914.250.056
Tổng tài sản	250.606.666.354	219.151.683.483

2.2 Tình hình nợ phải trả.

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018
A. Nợ phải trả	196.347.209.083	170.765.081.387
- Nợ ngắn hạn	145.000.945.534	108.966.309.347
- Nợ dài hạn	51.346.263.549	61.798.772.040
B. Vốn chủ sở hữu	54.259.457.271	48.386.602.096
- Vốn chủ sở hữu	54.259.457.271	48.386.602.096
Tổng nguồn vốn	250.606.666.354	219.151.683.483

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý.

- Công ty đã ổn định được việc làm và tăng thu nhập cho người lao động.
- Công ty luôn chú trọng hoạt động đào tạo nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ và tay nghề cho người lao động.
- Công ty đã sắp xếp, phân công lại lao động phù hợp với tình hình thực tế.
- Công ty đã hoàn thành đề án Tái cấu trúc Công ty giai đoạn 2019 – 2021.
- Công ty đã xây dựng và ban hành các quy định cụ thể nhằm phân công rõ nhiệm vụ, trách nhiệm của từng đơn vị cũng như các quy định khác phục vụ cho việc quản trị hiệu quả hơn, cụ thể:
 - * Quy định Chức năng Nhiệm vụ từng đơn vị;
 - * Quy định Định mức Chi phí hoạt động;

- * Quy định Quản lý Hàng tồn kho;
- * Quy định quản lý Nợ;
- * Quy định quản lý Tài sản;
- * ...

4. Kết luận

Năm 2019 đánh dấu sự hồi phục đáng kể trong kết quả kinh doanh của Antesco. Dù phải đối diện với nhiều thách thức: thiếu vốn kinh doanh, môi trường cạnh tranh gay gắt, và chi phí nguyên liệu, vận chuyển tăng, nhưng Công ty đã phát huy được thế mạnh của mình về kinh nghiệm sản xuất, sản phẩm đa dạng và hệ thống phân phối hiệu quả để phát triển thị trường xuất khẩu và mở rộng thị trường nội địa thông qua việc phân phối vào hệ thống các siêu thị: Aeon, hệ thống Foodcoop của Satra, hệ thống siêu thị Coopmart, khai trương cửa hàng tại HCM, hợp tác với các đơn vị Sân bay, các cửa hàng đặc sản, nhà hàng bếp ăn để phân phối sản phẩm, ... Sự chuyển hướng tập trung phát triển thị trường nội địa góp phần vào việc thực hiện thắng lợi kế hoạch kinh doanh Công ty trong năm 2019, đồng thời vượt kế hoạch đề ra.

Có được thành tích như trên là kết quả của những bước đi chiến lược rõ ràng thông qua các hành động cụ thể như sau:

- Chú trọng công tác phát triển thị trường và khách hàng quốc tế qua chuỗi hoạt động xúc tiến thương mại.
- Trong năm 2019, Công ty đã tiếp cận và chào hàng đến nhiều đối tác tiềm năng, nâng cao xây dựng quan hệ bền vững với đối tác và khách hàng: Cung cấp những sản phẩm chất lượng phù hợp thị hiếu người tiêu dùng với giá cả cạnh tranh; triển khai hiệu quả các chương trình hỗ trợ thương mại với các hình thức đa dạng, đồng hành cùng các đối tác tập trung mở rộng mạng lưới, hệ thống phân phối nhằm phát triển thương hiệu và giúp sản phẩm của Antesco ngày càng chinh phục người tiêu dùng tại thị trường trong nước cũng như quốc tế.
- Hướng đến sự thỏa mãn khách hàng và mối quan hệ hợp tác đôi bên cùng có lợi là kim chỉ nam trong suốt quá trình hoạt động kinh doanh quốc tế.
- Tập trung xây dựng, quảng bá thương hiệu tại các thị trường trọng điểm, chuẩn bị cho những mục tiêu dài hạn.

5. Kế hoạch kinh doanh năm 2020.

(Số liệu có thể được cập nhật tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2020)

5.1 Nhận định.

❖ Xuất khẩu

- Dự địa thị trường xuất khẩu còn lớn, dự báo xuất khẩu rau quả Việt nam sẽ tiếp tục tăng trưởng và đạt mức 4,0 tỷ USD năm 2020.
- Các hiệp định thương mại tự do song phương và đa phương là cơ hội để các doanh nghiệp rau quả Việt nam đẩy mạnh và mở rộng thị trường xuất khẩu.
- Cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung và căng thẳng chính trị giữa Mỹ - Trung Đông tiếp tục tác động tiêu cực đến tình hình sản xuất rau quả trong năm 2020.

- Rào cản kỹ thuật và quy định của thị trường xuất khẩu ngày càng khắc khe về an toàn thực phẩm.
- Biến đổi khí hậu tiếp tục ảnh hưởng đến nguồn cung và giá cả các mặt hàng rau quả.
- Cạnh tranh mua/bán ngày càng diễn ra gay gắt thị trường trong và ngoài nước.
- xâm nhập ngành hàng đang diễn ra với tốc độ nhanh. Đáng chú ý là công ty Food Dant đang xây dựng Nhà máy tại khu công nghiệp Bình Hòa sẽ tác động trực tiếp đến Công ty trong việc và phát triển vùng nguyên liệu và áp lực giữ chân người lao động.
- Tình hình dịch bệnh covid – 19 diễn biến phức tạp ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh của công ty

❖ **Nội địa**

- Nhu cầu của người tiêu dùng đa dạng và ngày càng tăng.
- Yếu tố tiện lợi và chất lượng các sản phẩm Công ty là các yếu tố được khách hàng ưa chuộng và lựa chọn.
- Dư địa thị trường nội địa còn lớn.

5.2 Mục tiêu chủ yếu trong năm 2020.

Công ty đặt ra các mục tiêu chủ yếu cho năm 2020 như sau:

- ❖ Sản lượng tiêu thụ : 10.500,00 tấn
- ❖ Doanh thu : 400, 00 tỷ đồng
- ❖ Lợi nhuận trước thuế : 7,90 tỷ đồng

5.3 Định hướng.

- Đẩy mạnh phát triển thị trường, khách hàng.
- Tập trung phát triển các sản phẩm chủ lực.
- Chú trọng công tác R&D nhằm phát triển các sản phẩm mới, đa dạng hóa sản phẩm, cải tiến mẫu mã, bao bì và phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng từ việc tận dụng các phụ phẩm.
- Tập trung công tác quản trị dòng tiền, giá vốn và chi phí.
- Nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản cố định.
- Tiếp tục phát huy thế mạnh của từng nhà máy để gia tăng công suất sản xuất, tăng sản lượng.
- Đẩy mạnh phát triển vùng nguyên liệu các sản phẩm chính của Công ty đảm bảo ổn định số lượng và chất lượng đáp ứng khả năng sản xuất và nhu cầu thị trường.
- Tiếp tục cải tiến quy trình sản xuất, ứng dụng máy móc thiết bị vào quy trình sản xuất.

5.4 Kế hoạch sản lượng, doanh thu và lợi nhuận.

STT	KHOẢN MỤC	Thực hiện năm 2019	Kế hoạch năm 2020	So sánh (%)
1	Sản lượng tiêu thụ (tấn)	10.271,11	10.500,00	102%
2	Doanh thu (tỷ đồng)	371,20	400,00	108%
3	Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng)	5,87	7,91	135%

5.5 Kế hoạch đầu tư.

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Hạng mục	Thực hiện Năm 2019	Kế hoạch Năm 2020	So sánh (%)
1	Xây dựng cơ bản	2,015	4,200	208,44%
2	Đầu tư thiết bị	4,749	11,740	247,21%
	Tổng cộng	6,764	15,940	235,65%

5.6 Kế hoạch nhân sự và đào tạo.

STT	Nội dung	Số lượng	Kinh phí (triệu đồng)
1	Tổng lao động (người)	620	-
2	Hội thảo chuyên đề (khóa)	10	40,50
3	Đào tạo nội bộ (khóa)	2	3,00
4	Đào tạo bên ngoài (khóa)	19	801,50
	Tổng cộng		845,00

5.7 Giải pháp thực hiện.

❖ **Xuất khẩu**

- Duy trì phát triển các sản phẩm chủ lực như: bắp non, đậu nành rau, thanh long, xoài, sả, chanh dây.
- Phát triển thêm mặt hàng mới, đặc biệt các sản phẩm đóng lon.
- Tập trung chăm sóc khách hàng truyền thống và phát triển khách hàng mới.
- Đẩy mạnh bán hàng, duy trì ổn định các thị trường xuất khẩu chính Châu Âu, Bắc Mỹ, Châu Á, mở rộng thị trường Trung Đông, Châu Phi, Châu Úc.
- Kiểm soát chặt chẽ dư lượng thuốc BVTV nhằm đáp ứng yêu cầu khách hàng, tăng cường và phát huy công tác giám sát chất lượng.

❖ **Nội địa**

- Tập trung phát triển thị trường TP.HCM, Đông Nam Bộ.
- Thúc đẩy bán hàng tại chi nhánh, các cửa hàng đặc sản.
- Đẩy mạnh bán hàng, phát triển hệ thống phân phối.
- Tích cực tham gia có chọn lọc các hoạt động xúc tiến thương mại.
- Thường xuyên thực hiện các chương trình khuyến mãi.



- Nghiên cứu và phát triển thêm một số sản phẩm mới.
- Tham gia bán hàng các kênh bán hàng online
- ❖ **Vùng nguyên liệu**
 - Củng cố và mở rộng vùng nguyên liệu bắp non và đậu nành rau.
 - Thường xuyên cập nhật thông tin giá cả nguyên liệu.
 - Chủ động thu mua vào thời điểm chính vụ đối với nguyên liệu mua ngoài để có giá tốt, cạnh tranh, chất lượng sản phẩm đạt yêu cầu.
 - Cân đối và linh hoạt điều chỉnh phương án thu mua kịp thời các loại nguyên liệu rau quả đáp ứng yêu cầu sản xuất của 3 nhà máy
- ❖ **Về sản xuất**
 - Đầu tư, cải tiến máy móc thiết bị để nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm..
 - Kiểm soát chặt chẽ dư lượng thuốc bảo vệ thực vật nguyên liệu đầu vào.
 - Cải tiến quy trình sản xuất, trang thiết bị để tăng năng suất lao động.

5.8 Giải pháp quản trị.

- Thực hiện việc quản lý dòng tiền, chi phí, tài chính và nguồn vốn;
- Định biên nhân sự nhằm tối đa hóa việc sử dụng lao động và bố trí nhân sự hợp lý;
- Phân cấp, phân quyền/ủy quyền trong từng phòng ban Công ty, Nhà máy đảm bảo tính trách nhiệm trong thực thi nhiệm vụ;
- Thường xuyên theo dõi mức tồn kho, hoạt động sản xuất của từng nhà máy;
- Quản trị giá thành, ứng dụng công nghệ vào trong sản xuất và tác nghiệp để tăng công suất, năng suất, giảm giá thành và lao động;
- Quản trị các rủi ro: về tác nghiệp, về nguồn cung, về biến động giá, về lãi suất & tỷ giá.

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CÔNG TY.

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động chung.

1.1 Về hoạt động kinh doanh.

Kết thúc năm 2019, Công ty đã hoàn thành vượt mức chỉ tiêu kế hoạch về doanh thu và lợi nhuận:

DVT: Tỷ đồng

STT	CHỈ TIÊU	Thực hiện năm 2019	So Kế hoạch 2019	So Năm 2018
1	Tổng doanh thu	371,20	100,3%	105%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	5,87	106,8%	444%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	5,87	106,8%	444%

1.2 Về đầu tư cho sản xuất.

Để đáp ứng công suất sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm, Công ty đã thực hiện cải tạo các kho lạnh, trang thiết bị cho các nhà máy nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất, đảm bảo chất lượng sản phẩm và thực hiện đúng tiến độ, thời gian giao hàng cho khách hàng.

1.3 Về trách nhiệm môi trường và xã hội.

Nhằm đảm bảo cho sự phát triển bền vững của Công ty, Antesco luôn tích cực tham gia các hoạt động bảo vệ môi trường, luôn có trách nhiệm với xã hội và luôn quan tâm đóng góp cho cộng đồng. Cụ thể, Công ty đã triển khai áp dụng các tiêu chuẩn quốc tế về môi trường; đầu tư hệ thống xử lý nước thải công nghiệp, xử lý khí thải lò hơi của 3 nhà máy theo đúng quy định, hướng dẫn nông dân sử dụng biện pháp canh tác an toàn, hợp tác cùng nông dân phát triển vùng nguyên liệu góp phần tạo công ăn việc làm và nâng cao thu nhập cho người nông dân.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Tổng giám đốc.

Năm 2019 – thật sự là năm thay đổi để tăng trưởng. Trong bối cảnh kinh tế chính trị xã hội thế giới đầy biến động, môi trường sản xuất kinh doanh luôn phải ứng phó với những thách thức khó lường. Kinh tế Việt Nam, với sự hưởng lợi từ biến động của thế giới, đã có những thành tựu khả quan. Cùng hòa chung với thành công đó, đội ngũ Ban Điều hành và nhân viên Antesco, với sự chỉ đạo đồng hành của HĐQT, đã có những nỗ lực vượt bậc và đạt được kết quả tốt không chỉ với doanh số, lợi nhuận mà còn ở niềm tin của người tiêu dùng, đạt được đầy đủ các nhiệm vụ trọng tâm đã đề ra.

Trong năm 2019, Ban Tổng giám đốc đã cố gắng thực hiện tốt kế hoạch mà Đại hội đồng cổ đông đã thông qua; triển khai thực hiện tốt những nội dung của Nghị quyết, Quyết định của Hội đồng quản trị đến từng cán bộ quản lý, phòng ban nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho Công ty. Năm 2019, mặc dù tình hình kinh doanh có nhiều biến động, Ban Tổng giám đốc đã tập trung bám sát kế hoạch kinh doanh; thường xuyên có các giải pháp điều chỉnh kịp thời để hoàn thành vượt mức các mục tiêu:

2.1 Về kết quả hoạt động kinh doanh.

Trong năm 2019, Công ty đã đạt được những kết quả sau:

- Hoàn thành vượt kế hoạch doanh thu và lợi nhuận đã đề ra;
- Giữ vững và tăng thị phần đối với nhiều nhóm sản phẩm chủ lực;
- Mở rộng và tăng cường phát triển mạng lưới phân phối;
- Quản lý dòng tiền hiệu quả;
- Có nhiều cải tiến trong sản xuất nhằm giảm chi phí;
- Nâng cao hiệu quả trong các hoạt động bán hàng, quản lý chất lượng;
- Có nhiều tiến bộ trong chính sách cho người lao động như: chính sách lương, thưởng; chính sách đãi ngộ chăm sóc người lao động, ... nhằm phát triển bền vững.

2.2 Về hệ thống tổ chức, kiểm soát và quản lý:

- Hệ thống báo cáo tài chính quý, năm được lập và công bố phù hợp với chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định của pháp luật hiện hành. HĐQT không phát hiện các gian lận và không có ghi nhận bất thường đối với giao dịch bên liên quan.
- Ban Tổng Giám đốc đã cố gắng duy trì một hệ thống khung lương thưởng công bằng, hợp lý và có tính đến phát triển bền vững đảm bảo được thu nhập cho người lao động; tạo sự đoàn kết, gắn bó lâu dài, đồng thuận cao trong nội bộ Công ty tạo động lực thúc đẩy cho công ty tiếp tục phát triển trong những năm tiếp theo.

Tóm lại, theo kết quả đánh giá của HĐQT, Ban Tổng giám đốc đã hoàn thành rất tốt các nhiệm vụ được giao trong năm 2019; tuân thủ các quy định pháp luật hiện hành và Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.

3. Các định hướng, kế hoạch của Hội đồng quản trị:

3.1 Dự báo

- *Thách thức*
 - Kinh tế thế giới còn nhiều bất ổn, tăng trưởng dự báo không được ở mức cao; chính sách kinh tế và thương mại của các nền kinh tế lớn có thể thay đổi nhanh và tác động hai chiều; nguồn cung toàn cầu tiếp tục tăng, nhu cầu và sức mua của thị trường thế giới giảm, ... có thể tác động, ảnh hưởng đến xuất khẩu của Việt Nam.
 - Cuộc chiến thương mại Mỹ - Trung vẫn đang diễn biến khó lường. Tình hình kinh tế thế giới sẽ tiếp tục bị ảnh hưởng.
 - Dịch Covid – 19 diễn biến phức tạp và gây ảnh hưởng rất lớn cho nền kinh tế toàn cầu cũng như Việt Nam trong đó ảnh hưởng rất lớn đến xuất khẩu hàng hóa.
- *Cơ hội*
 - Theo dự báo của FAO, thị trường rau quả có tỷ trọng lớn nhất trong nhóm thực phẩm tươi sống toàn cầu, trong đó, rau và trái cây chiếm tới hơn 59% và có tốc độ tăng trưởng 2,88% trong giai đoạn 2016 – 2021. Đây có thể coi là cơ hội tốt cho rau quả Việt Nam mở rộng xuất khẩu sang các thị trường "khó tính" như Nhật Bản, Hàn Quốc, Mỹ...
 - Năm 2020, Hiệp hội Rau quả Việt Nam kỳ vọng, giá trị xuất khẩu của ngành sẽ tăng mạnh, đạt khoảng 5 tỷ USD. Cơ sở để ngành đặt mục tiêu cao là do Hiệp định EVFTA dự kiến sẽ có hiệu lực trong năm nay. Khi EVFTA thực thi, thuế xuất của ngành hàng rau, củ, quả từ Việt Nam sang châu Âu sẽ về 0% ngay lập tức.
 - Theo Hiệp hội Rau quả Việt Nam, năm 2019, nhiều sản phẩm rau, quả đã chinh phục được những thị trường khó tính. Cụ thể, xoài đã chính thức trở thành loại quả tươi thứ 6 của Việt Nam xuất khẩu sang thị trường Hoa Kỳ sau vải, nhãn, chôm chôm, vú sữa và thanh long.

3.2 Định hướng và mục tiêu

Từ những dự báo nêu trên, năm 2020 sẽ là năm có những thách thức mới với Công ty khi đặt ra định hướng ổn định, tạo động lực phát triển, tăng quy mô và nâng cao vị thế của Công ty. Đứng trước những thách thức này, Hội đồng quản trị sẽ cùng Ban Tổng giám đốc phân đầu hoàn thành các mục tiêu Kế hoạch kinh doanh năm 2019, cụ thể:

- Sản lượng tiêu thụ: 10.500,00 tấn
- Doanh thu: 400,00 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế: 7,90 tỷ đồng

(Số liệu có thể được cập nhật tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2020)

3.3 Chiến lược năm 2020

- Duy trì và phát huy lợi thế sẵn có của Công ty, tận dụng cơ hội mới để tăng doanh thu và lợi nhuận.
- Hoàn thiện hệ thống sản xuất và tháo gỡ các nút thắt cổ chai.
- Xây dựng hệ thống quản trị toàn diện, minh bạch, chuyên nghiệp, hiệu quả và phát triển bền vững.
- Rà soát và cơ cấu lại tổ chức cho phù hợp.

3.4 Các giải pháp trọng tâm

Để thực hiện định hướng và các mục tiêu trên, Công ty tập trung thực hiện:

- Tối đa hóa hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh tạo động lực thúc đẩy các hoạt động sản xuất, chế biến và bán hàng của Công ty.
- Kiểm soát chặt chẽ chi phí sản xuất, giữ mức tồn kho hợp lý để giảm giá thành sản phẩm, tăng tính cạnh tranh.
- Phát triển đa dạng hóa các dòng sản phẩm mới, mở rộng kênh phân phối, thúc đẩy bán hàng bằng các hình thức khuyến mãi hấp dẫn, gia tăng thị phần.
- Tiếp tục cơ giới hóa, tự động hóa các khâu, công đoạn sản xuất.
- Tối đa hóa hiệu quả sử dụng vốn; thực hiện các giải pháp an toàn tài chính; ứng dụng các phần mềm, công nghệ thích hợp trong việc quản trị tài chính; kịp thời phát hiện, ngăn ngừa và xử lý các rủi ro; lập kế hoạch thu chi tài chính cho từng giai đoạn.
- Chú trọng công tác mở rộng vùng nguyên liệu của Công ty.
- Triển khai các giải pháp quản trị nhân sự dựa trên nền tảng công nghệ giúp quản lý nhân sự chuyên nghiệp và hiệu quả hơn.
- Quản trị theo mục tiêu.
- Bố trí nhân sự theo chuyên môn.

- Xây dựng hệ thống quản trị toàn diện, minh bạch, chuyên nghiệp, hiệu quả và phát triển bền vững.

3.5 Quản trị các rủi ro

- Rủi ro kinh tế và chính trị: thường xuyên cập nhật các thay đổi của môi trường kinh tế, biến động về chính trị thế giới đánh giá và phân tích các ảnh hưởng đến Công ty. Từ đó có các kế hoạch hành động kịp thời.
- Rủi ro tỷ giá và lãi suất: theo dõi chặt chẽ xu hướng tỷ giá và có những ứng biến kịp thời để giảm thiểu rủi ro này; Công ty quản lý rủi ro lãi suất thông qua các biện pháp như tìm nguồn vốn vay ổn định và lãi vay thấp, kiểm soát hoạt động kinh doanh nhằm tăng nhanh vòng quay vốn...
- Rủi ro về cạnh tranh: phải nhận diện và phân tích kịp thời các thay đổi của bối cảnh, môi trường, từ đó xây dựng và triển khai các Chương trình, dự án để củng cố, gia tăng lợi thế cạnh tranh và thị phần. Ngoài ra, Công ty cần phải chú trọng hơn nữa đến chất lượng hàng hóa nhằm nâng cao uy tín thương hiệu Antesco để giữ khách hàng truyền thống và thu hút khách hàng mới
- Rủi ro về thời tiết: thường xuyên theo dõi sát sao tình hình thời tiết, mùa vụ để có các chính sách, biện pháp xử lý và đối phó phù hợp.
- Rủi ro Mất khách hàng quan trọng: luôn theo dõi mối quan hệ với khách hàng, thường xuyên đánh giá doanh thu bán hàng, và có các chính sách tương ứng đối với các khách hàng quan trọng.
- Rủi ro nguyên vật liệu đầu vào không đáp ứng kịp thời: cần quản lý tồn kho an toàn, đánh giá và quản lý nhà cung cấp, có kế hoạch mua hàng một cách hợp lý.
- Rủi ro dịch bệnh: làm gián đoạn chuỗi cung ứng nhiều sản phẩm hàng hóa của thế giới, ảnh hưởng đến vấn đề lưu thông hàng hóa.

Năm 2020, năm **Công nghệ - chìa khóa để thay đổi**, đóng vai trò tăng tốc trong nhiệm kỳ 2016 – 2020, những thay đổi, biến động về kinh tế, chính trị - xã hội trong và ngoài nước sẽ là thách thức không nhỏ đến bất kỳ doanh nghiệp nào. Tuy nhiên, với chiến lược kinh doanh tốt, được hỗ trợ bởi việc tổ chức thực thi và các chương trình kế hoạch cụ thể, được thực thi bởi đội ngũ lãnh đạo và nhân viên tài năng, có ý chí và quyết tâm cao, được tôi luyện qua nhiều thử thách, HĐQT phần đầu thực hiện thành công định hướng và những nhiệm vụ được ĐHQĐ giao phó, đưa Công ty ngày càng phát triển và tin tưởng rằng Antesco sẽ chắc chắn vững bước phát triển, chinh phục mục tiêu và luôn hoàn thành sứ mệnh của mình.

HQQT xin gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban Điều hành và toàn thể các cấp quản lý, nhân viên đã nỗ lực, cống hiến trong năm 2019 và xin cảm ơn sự tin tưởng, ủng hộ, hợp tác và đồng hành của quý khách hàng, đối tác, cổ đông đã gắn bó, đoàn kết và đồng hành cùng Công ty trên mọi chặng đường phát triển và hy vọng sẽ tiếp tục chấp cánh, phát triển Công ty với những thành công mới và xin chúc tất cả quý khách hàng, quý cổ đông, các đối tác và toàn thể nhân viên Antesco dồi dào sức khỏe, hạnh phúc, an khang và thịnh vượng.

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY.

1. Báo cáo của Hội đồng quản trị.

1.1 Hội đồng quản trị.

1.1.1 Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị.

Thành viên Hội đồng quản trị gồm có 07 thành viên như sau:

STT	Danh sách thành viên HĐQT	Tỷ lệ sở hữu CP		Điều hành	Thành viên HĐQT	
		Cổ phần đại diện	Cổ phần cá nhân		Không điều hành	Độc lập
1	Đặng Ngọc Căn <i>Chủ tịch</i>	-	-	-	X	-
2	Nguyễn Văn Tiến <i>Thành viên</i>	-	-	-	X	-
3	Ngô Quang Hiệp <i>Thành viên</i>	-	-	-	X	-
4	Nguyễn Ngọc Vinh <i>Thành viên</i>	-	-	X	-	-
5	Huỳnh Thiện Nhân <i>Thành viên</i>	-	122.000 (2,03%)	-	X	-
6	Nguyễn Thành Tâm <i>Thành viên</i>	-	-	-	-	X
7	Bùi Ngọc Duy <i>Thành viên</i>	-	-	-	X	-

1.1.2 Các tiêu ban thuộc Hội đồng quản trị: Không có

1.1.3 Hoạt động Hội đồng quản trị.

Trong năm 2019, HĐQT đã hoạt động phù hợp với quy định của pháp luật, điều lệ và góp phần đem lại kết quả cho Công ty trong việc đạt kế hoạch ĐHCĐ đề ra. Các nội dung thuộc trách nhiệm và thẩm quyền HĐQT về quản trị, quản trị rủi ro, tuân thủ, kiểm toán giám sát chiến lược, nhân sự và lương thưởng đã được thực thi mang tính chuyên nghiệp.

Căn cứ Điều lệ Công ty và Quy chế nội bộ về quản trị Công ty, HĐQT đã thực hiện tốt các công việc: kiểm tra, giám sát hoạt động của Ban Tổng giám đốc trong việc điều hành sản xuất kinh doanh trong phạm vi các quyền hạn và nhiệm vụ của mình một cách cẩn trọng, quyết liệt, công khai và minh bạch; tập trung nhiều vào việc hoạch định các chiến lược đưa ra các quyết sách kịp thời trong công tác chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh; đẩy mạnh công tác giám sát hoạt động điều hành đảm bảo sự cân đối hài hòa lợi ích của Công ty, của cổ đông, cộng đồng và quyền lợi của người lao động; đồng thời củng cố nền tảng vững chắc cho sự phát triển lâu dài của Công ty.

HQĐT thực hiện việc giám sát định kỳ và thường xuyên đối với TGD thông qua các báo cáo tại các cuộc họp HĐQT định kỳ, các cuộc họp bổ sung, và thông qua thư điện tử và điện thoại về tình hình triển khai thực hiện chiến lược, mục tiêu, nội dung, kế hoạch kinh doanh đã được ĐHCĐ phê chuẩn và việc triển khai các nghị quyết của HĐQT.

HDQT đã thường xuyên theo dõi, giám sát việc thực hiện các nghị quyết, quyết định của ĐHĐCĐ và HDQT; giám sát các hoạt động của Ban Tổng giám đốc. Bên cạnh đó, HDQT đã luôn đồng hành cùng Ban Tổng giám đốc trong việc xử lý các vấn đề khó khăn trong hoạt động của Công ty.

HDQT duy trì đầy đủ các cuộc họp theo định kỳ và các cuộc họp đột xuất theo yêu cầu công việc. Các cuộc họp của HDQT được tổ chức theo đúng quy định; các nghị quyết, quyết định của HDQT đều nhận được sự thống nhất cao của các thành viên HDQT và sự đồng thuận của người lao động trong toàn Công ty. Đây cũng chính là một trong những nhân tố góp phần vào việc hoàn thành vượt kế hoạch năm 2019 và sự phát triển vững chắc lâu dài của Công ty.

❖ **Số lượng cuộc họp Hội đồng quản trị, nội dung và kết quả cuộc họp như sau:**

STT	Thành viên HDQT & Ban Kiểm soát	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ	Lý do không tham dự
1	Trần Thanh Thủy <i>Chủ tịch HDQT</i>	5/5	100,0%	
2	Nguyễn Văn Tiến <i>Thành viên HDQT</i>	5/5	100,0%	
3	Đoàn Đặng Quý An <i>Thành viên HDQT</i>	5/5	100,0%	
4	Nguyễn Ngọc Vinh <i>Thành viên HDQT</i>	5/5	100,0%	
5	Huỳnh Thiện Nhân <i>Thành viên HDQT</i>	5/5	100,0%	
6	Nguyễn Thành Tâm <i>Thành viên HDQT</i>	5/5	100,0%	

Trong năm 2019, tất cả các cuộc họp HDQT đều mời và có sự tham dự đầy đủ của Ban kiểm soát

❖ **Các nghị quyết của HDQT trong năm 2019:**

STT	Số Nghị quyết	Ngày	Nội dung chính
1.	01/2019/NQ-HDQT	12/02/2019	• Thống nhất thông qua Tờ trình đầu tư mua xe tải lạnh.
2.	02/2019/NQ-HDQT	15/02/2019	• Thông qua việc thực hiện tạm thời dự thảo Phương án trả lương khoán có thưởng và dự thảo sửa đổi Quy chế trả lương, thưởng, Hệ thống thang lương, bảng lương; Phụ lục Quy định chế độ cho người lao động.
3.	03/2019/NQ-HDQT	01/3/2019	• Thông qua thời gian tổ chức Đại hội cổ đông thường niên năm 2019 ngày 24/4/2019.
4.	04/2019/NQ-HDQT	27/3/2019	• Thông qua hệ số lương, các khoản hỗ trợ cho Ban điều hành từ ngày 01/01/2019;

			<ul style="list-style-type: none"> Thông qua dự thảo phụ lục Hợp đồng lao động của Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc và Kế toán trưởng (đính kèm các phụ lục).
5.	05/2019/NQ-HĐQT	12/4/2019	<ul style="list-style-type: none"> Thông qua thời gian, địa điểm tổ chức, chương trình, tài liệu ĐHĐCĐ thường niên năm 2019.
6.	06/2019/NQ-HĐQT	12/4/2019	<ul style="list-style-type: none"> Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh 2019 và Tổng số tiền vay quy đồng Việt Nam tại Ngân hàng Nông nghiệp & Phát triển nông thôn Việt Nam (Agribank).
7.	07/2019/NQ-HĐQT	12/4/2019	<ul style="list-style-type: none"> Thông qua việc vay vốn ngắn hạn, chiết khấu bộ chứng từ xuất khẩu, thực hiện tín dụng phái sinh và vay đầu tư tài sản trung dài hạn tại BIDV An Giang; Thông qua việc tiếp tục sử dụng các tài sản đã thực hiện thế chấp tại BIDV và các tài sản hình thành từ vốn vay của BIDV.
8.	08/2019/NQ-HĐQT	15/5/2019	<ul style="list-style-type: none"> Thông qua phương án trả lương khoán có thưởng; quy chế trả lương, thưởng; Hệ thống thang lương, bảng lương; Phụ lục chế độ cho người lao động và thời gian thực hiện chính thức kể từ ngày 01/4/2019; Thông nhất chấm dứt hoạt động Văn phòng đại diện tại TP.HCM và thành lập chi nhánh Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang tại TP.HCM.
9.	09/2019/NQ-HĐQT	29/7/2019	<ul style="list-style-type: none"> Thông nhất thông qua việc Thành lập Phòng Marketing; Thông nhất thông qua việc Đầu tư máy tách màu phân loại và hạt nông sản tại Nhà máy Bình Long; Thông nhất thông qua việc Đầu tư Hệ thống kho mát bảo quản nguyên liệu có sức chứa 100 tấn tại Nhà máy Bình Long.
10.	10/2019/NQ-HĐQT	16/9/2019	<ul style="list-style-type: none"> Thông nhất thông qua việc chọn Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C là đơn vị thực hiện kiểm toán và rà soát các báo cáo tài chính năm 2019; Thông nhất thông qua Quy chế Tài chính của Công ty.
11.	11/2019/NQ-HĐQT	22/11/2019	<ul style="list-style-type: none"> Thông nhất hướng xử lý của Công ty đối với các khoản công nợ phải thu khó đòi;

300
 P
 QU
 PH
 AN
 T

			<ul style="list-style-type: none"> Ghi nhận nội dung báo cáo về nội dung Kết luận Đoàn Thanh tra Cục Hải quan An Giang và nội dung làm việc giữa Cục Thanh tra giải quyết khiếu nại tố cáo khu vực 3 (Thanh tra Chính phủ) và Công ty.
--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nhìn chung, chất lượng hoạt động của HĐQT, Ban Tổng giám đốc đạt hiệu quả cao trên cơ sở phát huy tối đa trí tuệ tập thể, tinh thần trách nhiệm, đoàn kết, vượt khó, dân chủ và sự đồng thuận của các thành viên HĐQT.

1.1.4 Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: Không có

1.1.5 Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành.

Thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành luôn phối hợp cùng các thành viên Hội đồng quản trị tích cực tham gia công tác quản trị công ty, đề ra những ý kiến khách quan nhằm mục tiêu phát triển và mang lại hiệu quả cho Công ty.

1.1.6 Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty.

STT	Thành viên HĐQT	Có chứng chỉ
1	Trần Thanh Thủy <i>Chủ tịch HĐQT</i>	X
2	Đoàn Đặng Quý An <i>Thành viên HĐQT</i>	X

Thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Thư ký Công ty thường xuyên cập nhật các văn bản, quy định của pháp luật về công tác quản trị. Các thành viên chưa có chứng chỉ đào tạo quản trị Công ty sẽ tham gia khi các cơ sở đào tạo của Ủy ban Chứng khoán Nhà nước có các khóa đào tạo phù hợp.

1.2 Lương, thưởng, thù lao và các giao dịch của Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban điều hành.

1.2.1 Lương, thưởng, thù lao đã nhận trong năm 2019.

Tổng số tiền lương, thưởng và thù lao chi trả cho Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Ban điều hành trong năm 2019 là đồng (Một tỷ bảy trăm ba mươi sáu triệu không trăm chín mươi sáu nghìn đồng), cụ thể như sau:

DVT: đồng

STT	Các thành viên	Lương & Thưởng	Thù lao	Tổng
1.	Hội đồng Quản trị	-	330.000.000	330.000.000
2.	Ban Kiểm soát	339.280.298	60.000.000	399.280.298
3*.	Ban Giám đốc	1.334.388.400	-	1.334.388.400
	Tổng cộng	1.673.668.698	390.000.000	2.063.668.698

Ghi chú:

Mục 3* số liệu lấy theo Báo cáo Tài chính năm 2019 đã được kiểm toán và theo Thông tư 155/2015/TT-BTC ban hành ngày 06 tháng 10 năm 2015.

1.2.2 Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: Có

STT	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ	Số cổ phiếu	Tỷ lệ	
1	Nguyễn Công Luận	Phó Tổng Giám Đốc (Công ty Antesco)	41.500	0,69%	48.300	0,81%	Mua
2	SCIC	Chủ tịch HĐQT & TV.HĐQT, BKS (Công ty Antesco)	2.942.400	49,04%	0	0	Bán

1.2.3 Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: Không có

1.2.4 Việc thực hiện các quy định về quản trị Công ty.

Công ty luôn duy trì việc cập nhật các quy định và tuân thủ các quy định của pháp luật có liên quan đến quản trị Công ty nói chung cũng như các quy chế quản trị Công ty nói riêng, minh bạch trong hoạt động. Công ty thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ thuế, các chính sách đối với người lao động như chế độ lương, thưởng, đóng BHXH, BHYT, ... theo đúng quy định.

Việc công bố thông tin của HĐQT được thực hiện đầy đủ, kịp thời và đảm bảo theo đúng quy định của pháp luật.

Ngoài ra, HĐQT đã phối hợp chặt chẽ với Ban kiểm soát trong các hoạt động nhằm đảm bảo an toàn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty; đồng thời đảm bảo sự tuân thủ nghiêm các quy định của pháp luật, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty.

2. Ban Kiểm soát.

2.1 Hoạt động của Ban Kiểm soát trong năm 2019

Tham gia đầy đủ các cuộc họp của HĐQT, kiểm tra giám sát việc triển khai các Nghị quyết của ĐHĐCĐ đối với HĐQT, Ban Tổng giám Đốc.

Kiểm tra giám sát HĐQT, Ban Tổng giám đốc việc tuân thủ các quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2019 trong việc quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của Công ty như sau:

- Xem xét các báo cáo do Ban Tổng giám đốc lập.
- Kiểm tra, giám sát các Báo cáo tài chính hàng quý nhằm đánh giá tính hợp lý của số liệu tài chính.
- Kiểm tra hoạt động của 03 Nhà máy, giám sát việc tuân thủ quy trình sản xuất và Điều lệ tổ chức và hoạt động Công ty.
- Kiểm tra việc chấp hành Luật lao động của Công ty, công tác tổ chức quản lý cán bộ nhân viên.
- Lương, thù lao Ban Kiểm soát thực hiện đúng theo Nghị quyết số 02/2019/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/4/2019: 399.280.298 đồng (*ba trăm chín mươi chín triệu hai trăm tám mươi ngàn hai trăm chín mươi tám đồng*).



- Các chi phí hoạt động và lợi ích khác: Không.

2.2 Tổng kết các cuộc họp của Ban kiểm soát.

Trong năm 2019, Ban Kiểm soát đã tiến hành 03 cuộc họp (chính thức và trực tuyến) về thẩm định Báo cáo tài chính hàng Quý và Báo cáo tài chính năm 2019. Trong năm 2019, Ban Kiểm soát ban hành 04 công văn kiến nghị HĐQT, Ban Tổng giám đốc về tình hình tài chính của Công ty.

2.3 Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của Công ty.

Theo ý kiến của Công ty TNHH Kiểm toán và Tư vấn A&C tại Báo cáo Kiểm toán số 1.0592/20/TC-AC ngày 25/3/2020 về việc Kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2019 Công ty cổ phần Rau quả thực phẩm An Giang, BCTC của Công ty phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu, không có ý kiến ngoại trừ.

- Một số chỉ tiêu hiệu quả kinh doanh qua các năm như sau:

S T T	Chỉ tiêu	Năm 2017 (triệu đồng)	Năm 2018 (triệu đồng)	Năm 2019 (triệu đồng)	Kế hoạch 2019 (triệu đồng)	Tỷ lệ (%)/DT		
						Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
1	Doanh thu - thu nhập	309.949	353.024	371.198	370.000			
	<i>Doanh thu bán hàng</i>	<i>309.004</i>	<i>351.299</i>	<i>368.667</i>				
	<i>Doanh thu tài chính</i>	<i>898</i>	<i>1.652</i>	<i>2.318</i>				
	<i>Thu nhập khác</i>	<i>47</i>	<i>73</i>	<i>213</i>				
2	Giá vốn hàng bán	272.641	293.915	312.502		87,96	83,26	84,19
3	Lãi gộp	36.363	57.384	56.165		11,73	16,25	15,13
4	Chi phí tài chính	12.855	11.896	9.907		4,15	3,37	2,67
5	Chi phí bán hàng	26.994	26.035	22.935		8,71	7,37	6,18
6	Chi phí QLDN	16.018	19.605	19.746		5,17	5,55	5,32
7	Chi phí khác	62	251	235		0,02	0,07	0,06
8	Lợi nhuận sau thuế	-18.622	1.322	5.873	5.500	-6,01	0,37	1,58

- Một số chỉ tiêu tài chính cơ bản của Công ty như sau:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Khả năng thanh toán ngắn hạn				
Tỷ suất thanh toán tiền mặt	Lần	0,06	0,18	0,32
Tỷ suất thanh toán nhanh	Lần	0,20	0,34	0,44
Tỷ suất thanh toán hiện thời	Lần	0,81	0,79	0,86
Cấu trúc tài chính				

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019
Vốn vay dài hạn/Vốn CSH	Lần	1,50	1,24	0,95
Vốn vay dài hạn/Tổng tài sản	Lần	0,28	0,27	0,20
Vốn vay ngắn dài hạn/Vốn CSH	Lần	3,74	2,77	2,89
Vốn vay ngắn dài hạn/Tổng tài sản	Lần	0,69	0,61	0,63
Hệ số sinh lợi				
Tỷ suất lợi nhuận gộp	%	11,77	16,33	15,23
ROA	%	-7,32	0,60	2,34
ROE	%	-39,57	2,73	10,82
Hệ số hoạt động				
Hệ số vòng quay tài sản	Lần	1,21	1,60	1,47
Hệ số vòng quay vốn CSH	Lần	6,57	7,26	6,79

- Ban Kiểm soát cũng lưu ý tình hình tài chính của Công ty ở các mặt sau:
 - Chỉ số khả năng thanh toán ngắn hạn có chiều hướng cải thiện tuy nhiên vẫn còn thấp hơn 1 cho thấy Công ty vẫn còn gặp khó khăn về dòng tiền. Vì vậy, HĐQT và Ban Tổng giám đốc cần có giải pháp về dòng tiền đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Cần đẩy mạnh hoạt động Nhà máy Bình Long tối đa công suất nhằm hạ giá thành tăng sức cạnh tranh.

2.4 Kết quả giám sát đối với thành viên HĐQT, Ban Tổng giám đốc Công ty.

Nhìn chung năm 2019, HĐQT Công ty tiến hành các cuộc họp triển khai Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2019 và ban hành 11 Nghị quyết đúng quy định pháp luật.

Ban Tổng giám đốc đã triển khai thực hiện đầy đủ các Nghị quyết của HĐQT.

2.5 Báo cáo đánh giá sự phối hợp hoạt động giữa Ban Kiểm soát với HĐQT, Ban Tổng giám đốc và cổ đông.

Trong năm 2019 Ban Kiểm Soát đã được tạo điều kiện làm việc từ phía HĐQT và Ban Tổng giám đốc Công ty.

Ban Kiểm Soát nhận được đầy đủ thông tin về các quyết định của HĐQT, tham gia các cuộc họp của HĐQT.

Ban Kiểm Soát, HĐQT và Ban Tổng giám đốc Công ty thường xuyên trao đổi các vấn đề vướng mắc và đã được xử lý.

2.6 Kiến nghị

Ban Tổng giám đốc cần chú trọng công tác Kiểm soát chi phí, đặc biệt chi phí quản lý doanh nghiệp còn cao (chiếm 5,32%/DT), có chính sách cân đối dòng tiền trả nợ vay, nhằm tránh rủi ro thanh khoản cho Công ty.

Tiếp tục hoàn thiện công tác kế toán quản trị xác định đúng, đủ giá vốn hàng bán, điểm hòa vốn tham mưu kịp thời giúp Ban Tổng giám đốc có quyết định phù hợp.

Chú trọng công tác bảo dưỡng máy móc thiết bị, bảo hiểm tài sản, phòng chống cháy nổ của các nhà máy.

VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2019

Vui lòng vào đường link:

http://www.fpts.com.vn/FileStore2/File/CBTT/2020/03/26/4404_BAO_CAO_KIEM_TOAN_2019-CTY_ANTESCO_signed.pdf



TỔNG GIÁM ĐỐC


Nguyễn Ngọc Vinh