

ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC CHO PHÉP NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÁP ỨNG CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT 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 SA GIANG



SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP

(Giấy CNĐKKD số 5103000027 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp ngày 02/07/2004)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP HCM

BẢN CÁO BẠCH NÀY SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TẠI

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang

Trụ sở: Lô CII-3, Đường số 5, Khu công nghiệp C, Tỉnh Đồng Tháp
Điện thoại: (84-67) 763 155 Fax : (84-67) 763 152

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

- *Trụ sở chính:* Tầng 10, VINCOM A, 191 Bà Triệu, Q Hai Bà Trưng, Hà Nội
Điện thoại: (84-4) 22 00 673 Fax: (84-8) 22 00 669
- *Chi nhánh:* Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh
Điện thoại: (84-8) 91 42 956 Fax: (84-8) 82 18 510

PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN

Ông NGUYỄN TRUNG DÂN

Địa chỉ: Lô CII-3, đường số 5, Khu công nghiệp C Thị xã Sađéc, tỉnh Đồng Tháp
Điện thoại: (84-67) 763 409

CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU SA GIANG



SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP

(Giấy CNĐKKD số 5103000027 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp ngày 02/07/2004)

NIÊM YẾT CỔ PHIẾU

TRÊN TRUNG TÂM GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TPHCM

| | |
|-------------------------|--|
| Tên cổ phiếu: | Cổ phiếu Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang |
| Mệnh giá: | 10.000 đồng |
| Giá niêm yết dự kiến: | 13.538 đồng |
| Tổng số lượng niêm yết: | 4.088.700 cổ phiếu |
| Tổng giá trị niêm yết: | 40.887.000.000 đồng (theo mệnh giá) |

TỔ CHỨC KIỂM TOÁN

Công ty cổ phần kiểm toán và tư vấn tài chính kế toán (AFC)

Địa chỉ: 138 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 93 03 437

Fax: (84-8) 93 03 067

TỔ CHỨC TƯ VẤN

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

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

Điện thoại: (84-4) 22 00 668

Fax: (84-4) 22 00 669

➤ *Chi nhánh:* Lầu 9, 146 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84-8) 91 42 956

Fax: (84-8) 82 18 885

MỤC LỤC

| | |
|--|--------|
| PHẦN I - NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH..... | - 4 - |
| PHẦN II – CÁC KHÁI NIỆM..... | - 5 - |
| PHẦN III – TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT.. | - 6 - |
| PHẦN IV - CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT..... | - 44 - |
| PHẦN V - CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT..... | - 46 - |
| PHẦN VI - CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT | - 47 - |
| PHẦN VII - PHỤ LỤC | - 47 - |

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

1. Tổ chức đăng ký niêm yết

Ông Nguyễn Trung Dân Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị kiêm Tổng Giám Đốc Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang

Ông Phạm Hữu Quá Phó Chủ tịch Hội Đồng Quản trị kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang

Ông Nguyễn Văn Kiệt Kế toán trưởng Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế, đầy đủ và cần thiết để người đầu tư có thể đánh giá về tài sản, hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, kết quả và triển vọng của Công ty và các Chi nhánh, Nhà máy của Công ty trong tương lai, cũng như đánh giá về quyền kèm theo chứng khoán niêm yết.

2. Tổ chức tư vấn niêm yết

Ông Hồ Công Hưởng Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

Ông Nguyễn Quang Bảo Phó Giám đốc Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ xin phép niêm yết do Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC) tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn niêm yết với Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang (SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP). Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá, lựa chọn ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang cung cấp.

PHẦN II – CÁC KHÁI NIỆM

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

- ◆ UBCKNN: Ủy ban Chứng khoán Nhà nước
- ◆ TTGDCK: Trung tâm Giao dịch Chứng khoán
- ◆ Tổ chức đăng ký niêm yết: Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang (SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP)
- ◆ Tổ chức tư vấn niêm yết: Công ty TNHH Chứng khoán Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam (BSC)
- ◆ Công ty: Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang
- ◆ SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP: Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang
- ◆ Cổ phiếu: Cổ phiếu của Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang
- ◆ HĐQT: Hội đồng quản trị
- ◆ ĐHĐCĐ: Đại hội đồng cổ đông
- ◆ BKS: Ban kiểm soát
- ◆ VND: Đồng Việt Nam
- ◆ HACCP: Hệ thống phân tích mối nguy hiểm và xác định kiểm soát trọng yếu
- ◆ FAO: Tổ chức Nông Lương thế giới
- ◆ LHQ: Liên hợp quốc
- ◆ AFTA: Khối mậu dịch thương mại tự do Châu Á
- ◆ GMP: Thực hành sản xuất tốt
- ◆ CCP: Các điểm kiểm soát tới hạn
- ◆ 91143/EEC, 94/356/EEC: Tiêu chuẩn Châu Âu về Bảo đảm vệ sinh an toàn thực phẩm
- ◆ 21 CFR 123: Tiêu chuẩn đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm theo quy định về HACCP của Cục quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ

PHẦN III – TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC NIÊM YẾT

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển

1.1. Lịch sử hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang kế thừa từ xưởng sản xuất bánh phồng tôm Sa Giang của Ông Lê Minh Triết và Bà Hồ Thị Sơn, xây dựng và hoạt động từ đầu năm 1960 cho đến ngày giải phóng Miền Nam.

Sau giải phóng 1975 xưởng bánh phồng tôm Sa Giang được Nhà nước tiếp quản đổi thành Công ty Xuất nhập khẩu Công nghiệp. Ngày 08/12/1992, Công ty Xuất nhập khẩu Sa Giang chính thức được thành lập theo Quyết định 126/QĐTL của UBND tỉnh Đồng Tháp và được đăng ký kinh doanh theo giấy phép số 101209.

Thực hiện chủ trương cổ phần hóa doanh nghiệp nhà nước, Công ty đã thực hiện chuyển đổi. Đến tháng 07/2004, Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang chính thức hoạt động theo giấy CNĐKKD số 5103000027 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Đồng Tháp cấp ngày 02/07/2004.

Tốc độ phát triển bình quân của đơn vị từ 1995 đến nay trên 25%/năm với doanh thu năm 2005 đạt trên 98 tỷ đồng.

Những thành tích đã đạt được:

- Năm 1970, nhãn hiệu Bánh phồng tôm Sa Giang đã đạt được huy chương bạc tại hội chợ OSAKA Nhật Bản.
- Năm 1980, sản phẩm bánh phồng tôm Sa Giang đạt Huy chương vàng tại Hội chợ Leipziger (Đức).
- Cờ thi đua của Chính Phủ năm 1999 và năm 2000.
- Bằng khen Bộ Thương mại năm 1999, 2000, 2001, 2002.
- Bằng khen Bộ Công nghiệp năm 2000, 2001.
- Cờ thi đua của UBND tỉnh năm 2001, 2002.
- Huân chương lao động hạng 3 năm 2003.

- Danh hiệu “Doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả” tại hội chợ Quốc tế Mekong Expo Cần Thơ năm 2000.
- Danh hiệu “Doanh nghiệp tiềm năng hợp tác quốc tế và Hội nhập AFTA”, “Giải thưởng Mai vàng hội nhập 2005” tại Hội chợ Quốc tế Mekong Expo Cần Thơ.

1.2. Giới thiệu về Công ty

- Tên đầy đủ: Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang
- Tên tiếng Anh: SAGIANG IMPORT EXPORT CORPORATION
- Tên viết tắt: SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP
- Logo:
 
- Trụ sở: Lô CII-3, Đường số 5, Khu công nghiệp C, Thị xã Sadéc, Tỉnh Đồng Tháp
- Chi nhánh TP. HCM: 119, Nguyễn Cửu Vân, P.17, Q. Bình Thạnh, TP Hồ Chí Minh
- Điện thoại: (067) 763 155
- Fax: (067) 763 152
- Email: Sagiang@hcm.vnn.vn

Vốn Điều lệ của Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang hiện nay: **40.887.000.000 VND**

Cơ cấu Vốn điều lệ tại thời điểm 30/05/2006 là:

| Thành phần sở hữu | Số cổ phần sở hữu | Tỷ lệ (%) |
|---------------------|-------------------|---------------|
| - Cổ đông Nhà nước | 2.085.237 | 51,00 |
| - Cổ đông nội bộ | 683.943 | 16,73 |
| - Cổ đông bên ngoài | 1.319.520 | 32,27 |
| Tổng cộng | 4.088.700 | 100,00 |

1.3. Ngành nghề kinh doanh

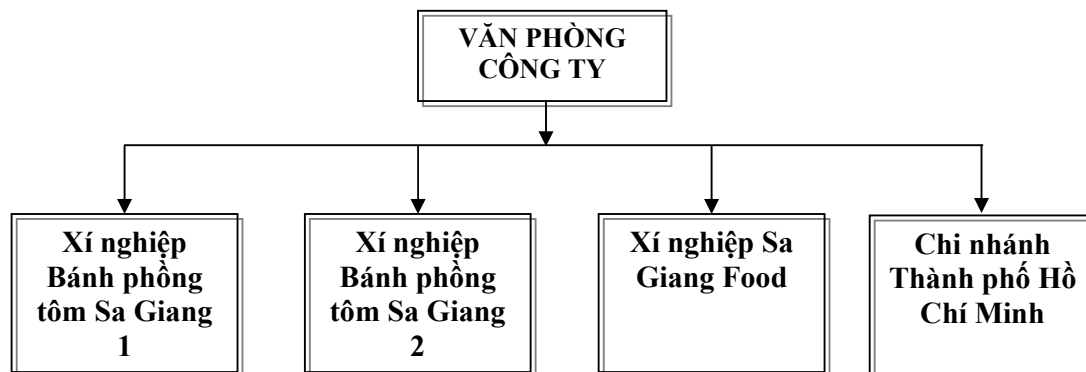
- Sản xuất và mua bán thực phẩm: bánh phồng tôm, hủ tiếu, bánh phở, đu đủ sấy;
- Mua bán, chế biến, bảo quản thủy hải sản và các sản phẩm từ thủy hải sản;
- Mua bán, chế biến thịt, mỡ đóng gói và đóng hộp;

- Sản xuất máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất, chế biến thực phẩm;
- Cho thuê mặt bằng.

2. Cơ cấu tổ chức Công ty

Trụ sở: Lô CII-3, Đường số 5, Khu công nghiệp C, Thị xã Sađéc, Tỉnh Đồng Tháp
 Chi nhánh TP. HCM: 119, Nguyễn Cửu Vân, P.17, Q.Bình Thạnh, Tp Hồ Chí Minh
 Điện thoại: (067) 763 155 Fax: (067) 763 152

Sơ đồ 1: CƠ CẤU TỔ CHỨC THEO HỆ THỐNG



2.1. Các đơn vị trực thuộc

| STT | Đơn vị | Sản phẩm chính | Địa chỉ |
|-----|-------------------------------------|---|--|
| 1 | Xí nghiệp Bánh phồng tôm Sa Giang 1 | Bánh phồng tôm | Lô CII-3, Đường số 5, Khu công nghiệp C, Thị xã Sađéc tỉnh Đồng Tháp |
| 2 | Xí nghiệp Bánh phồng tôm Sa Giang 2 | Bánh phồng tôm | 88/6 Trần Hưng Đạo, Phường 1 Thị xã Sađéc tỉnh Đồng Tháp |
| 3 | Xí nghiệp Sa Giang Food | Thực phẩm chế biến từ thịt, cá, đu đủ, hủ tiếu, bánh phở... | 88/6 Trần Hưng Đạo, Phường 1 Thị xã Sađéc tỉnh Đồng Tháp |

2.2. Các chi nhánh của Công ty

Chi nhánh Công ty CP XNK Sagiang tại Thành phố Hồ Chí Minh

Địa chỉ: 119 Nguyễn Cửu Vân, P. 17, Q. Bình Thạnh, TP. Hồ Chí Minh.

Tel: (84-8) 84 05 869 Fax: (84-8) 89 97 264

Email: cnsagiang@hcm.vnn.vn

3. Cơ cấu bộ máy quản lý Công ty

- Tổng giám đốc: 01 người.
- Phó Tổng giám đốc : 01 người.
- Kế toán Trưởng kiêm trưởng phòng Tài Chánh Kinh doanh : 01 người.
- Phó Trưởng phòng Tài chánh Kinh doanh : 02 người.
- Trưởng phòng Kỹ thuật : 01 người.
- Trưởng phòng Tổ chức Hành chánh : 01 người.
- Giám đốc Xí nghiệp Bánh phồng tôm SaGiang 1: 01 người.
- Phó Giám đốc Xí nghiệp Bánh phồng tôm SaGiang 1 : 02 người.
- Giám đốc Xí nghiệp Bánh phồng tôm SaGiang 2: 01 người.
- Phó Giám đốc Xí nghiệp Bánh phồng tôm SaGiang 2 : 02 người.
- Giám đốc Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh : 01 người.

Đại hội đồng cổ đông:

Là cơ quan có thẩm quyền cao nhất quyết định mọi vấn đề quan trọng của Công ty theo Luật doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. ĐHĐCĐ là cơ quan thông qua chủ trương chính sách đầu tư dài hạn trong việc phát triển Công ty, quyết định cơ cấu vốn, bầu ra cơ quan quản lý và điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

Hội đồng quản trị:

Là cơ quan quản lý Công ty 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 ĐHĐCĐ quyết định.

Định hướng các chính sách tồn tại và phát triển để thực hiện các quyết định của Đại hội đồng cổ đông thông qua việc hoạch định chính sách, ra nghị quyết hành động cho từng thời điểm phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty.

Ban kiểm soát:

Do ĐHĐCĐ bầu, thay mặt cổ đông kiểm soát mọi hoạt động kinh doanh, quản trị và điều hành của Công ty.

Tổng Giám đốc:

Do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, bãi nhiệm, là người đại diện theo pháp luật của Công ty, chịu trách nhiệm trước HĐQT, quyết định tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty.

Phòng Tài chính Kinh doanh:

Thiết lập mục tiêu kinh doanh, xây dựng chiến lược và kế hoạch kinh doanh, theo dõi và thực hiện các kế hoạch kinh doanh;

Nghiên cứu, xây dựng và phát triển mạng lưới kênh phân phối, chính sách phân phối, chính sách giá cả;

Đề xuất các biện pháp về chiến lược sản phẩm;

Xây dựng chiến lược giá cả, sản phẩm, phân phối, khuyến mãi;

Xây dựng và thực hiện các hoạt động marketing hỗ trợ nhằm phát triển thương hiệu;

Phân tích và xác định nhu cầu thị trường để cải tiến và phát triển sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu của thị trường;

Thực hiện thu thập thông tin, nghiên cứu, phân tích dữ liệu liên quan đến thị trường và các đối thủ cạnh tranh;

Xây dựng chiến lược, phát triển các chính sách, quy trình cung ứng và điều vận;

Thực hiện mua sắm, cung cấp toàn bộ nguyên nhiên liệu, vật tư kỹ thuật;

Thực hiện các công tác xuất nhập khẩu cho toàn Công ty, cập nhật và vận dụng chính xác, kịp thời các quy định, chính sách liên quan do Nhà nước ban hành;

Dự báo về nhu cầu thị trường giúp xây dựng kế hoạch sản xuất hàng nội địa và xuất khẩu hiệu quả;

Nhận đơn đặt hàng của khách hàng;

Phối hợp chuyển cho Xí nghiệp Kho vận. Phối hợp với nhân viên Xí nghiệp Kho vận theo dõi công nợ của khách hàng;

Quản lý, điều hành toàn bộ các hoạt động Tài chính kế toán;

Tư vấn cho Ban Giám đốc về tình hình tài chính và các chiến lược về tài chính;

Lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực kế toán và chế độ kế toán;

Lập dự toán ngân sách, phân bổ và kiểm soát ngân sách cho toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty;

Dự báo các số liệu tài chính, phân tích thông tin, số liệu tài chính kế toán;

Quản lý vốn nhằm đảm bảo cho các hoạt động sản xuất kinh doanh và việc đầu tư của Công ty có hiệu quả.

Phòng Tổ Chức Hành Chính:

Điều hành và quản lý các hoạt động Hành chính và Nhân sự của toàn Công ty;

Thiết lập và đề ra các kế hoạch và chiến lược để phát triển nguồn nhân lực;

Tư vấn cho Ban Giám đốc điều hành các hoạt động hành chính nhân sự;

Làm việc chặt chẽ với bộ phận Hành chính và Nhân sự của các Chi nhánh, Nhà máy nhằm hỗ trợ họ về các vấn đề về hành chính nhân sự một cách tốt nhất;

Xây dựng nội quy, chính sách về hành chính và nhân sự cho toàn Công ty;

Tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện các quy chế, chính sách về hành chính, nhân sự phù hợp với thực tế của Công ty và với quy định, chế độ hiện hành của Nhà nước;

Tư vấn cho nhân viên trong Công ty về các vấn đề liên quan đến quyền lợi và nghĩa vụ của nhân viên trong Công ty.

Ban quản lý Đầu tư xây dựng:

Lập, triển khai, giám sát dự án đầu tư mới và mở rộng sản xuất cho các nhà máy;

Quản lý và giám sát tình hình sử dụng máy móc thiết bị, tài sản cố định;

Quản lý và giám sát công tác xây dựng cơ bản toàn Công ty;

Xây dựng, ban hành và giám sát định mức kinh tế kỹ thuật;

Nghiên cứu, đề xuất các phương án thiết kế xây dựng dự án, giám sát chất lượng xây dựng công trình và theo dõi tiến độ xây dựng Nhà máy;

Theo dõi công tác quản lý kỹ thuật;

Lập kế hoạch và tổ chức đấu thầu để chọn lựa nhà cung cấp phù hợp, có chất lượng đáp ứng được tiêu chuẩn Công ty đề ra cho từng dự án.

Các nhà máy:

Quản lý hệ thống chất lượng theo tiêu chuẩn HACCP;

Quản lý toàn bộ cơ sở vật chất, máy móc thiết bị, quản lý về vấn đề an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy tại Nhà máy;

Thực hiện các kế hoạch sản xuất đảm bảo về số lượng và chất lượng.

Chi nhánh Thành phố Hồ Chí Minh:

Đề xuất, cải tiến sản phẩm về chất lượng, mẫu mã và đa dạng hóa sản phẩm;

Xây dựng phương hướng hoạt động và phát triển của Chi nhánh;

Giám sát việc thực hiện các quyết định, chủ trương, chính sách Công ty đề ra; Đảm bảo các hoạt động của Chi nhánh tuân thủ luật pháp và các quy định của Nhà nước;

Quản lý tiền-hàng và cung ứng vận chuyển cho việc kinh doanh ngành hàng;

Tìm kiếm khách hàng thị trường.

Phòng Kỹ thuật

Quản lý Đội HACCP thực hiện chương trình quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế và trong nước;

Thiết lập, quản lý, giám thực hiện qui trình công nghệ, qui trình sản xuất và qui trình đảm bảo chất lượng;

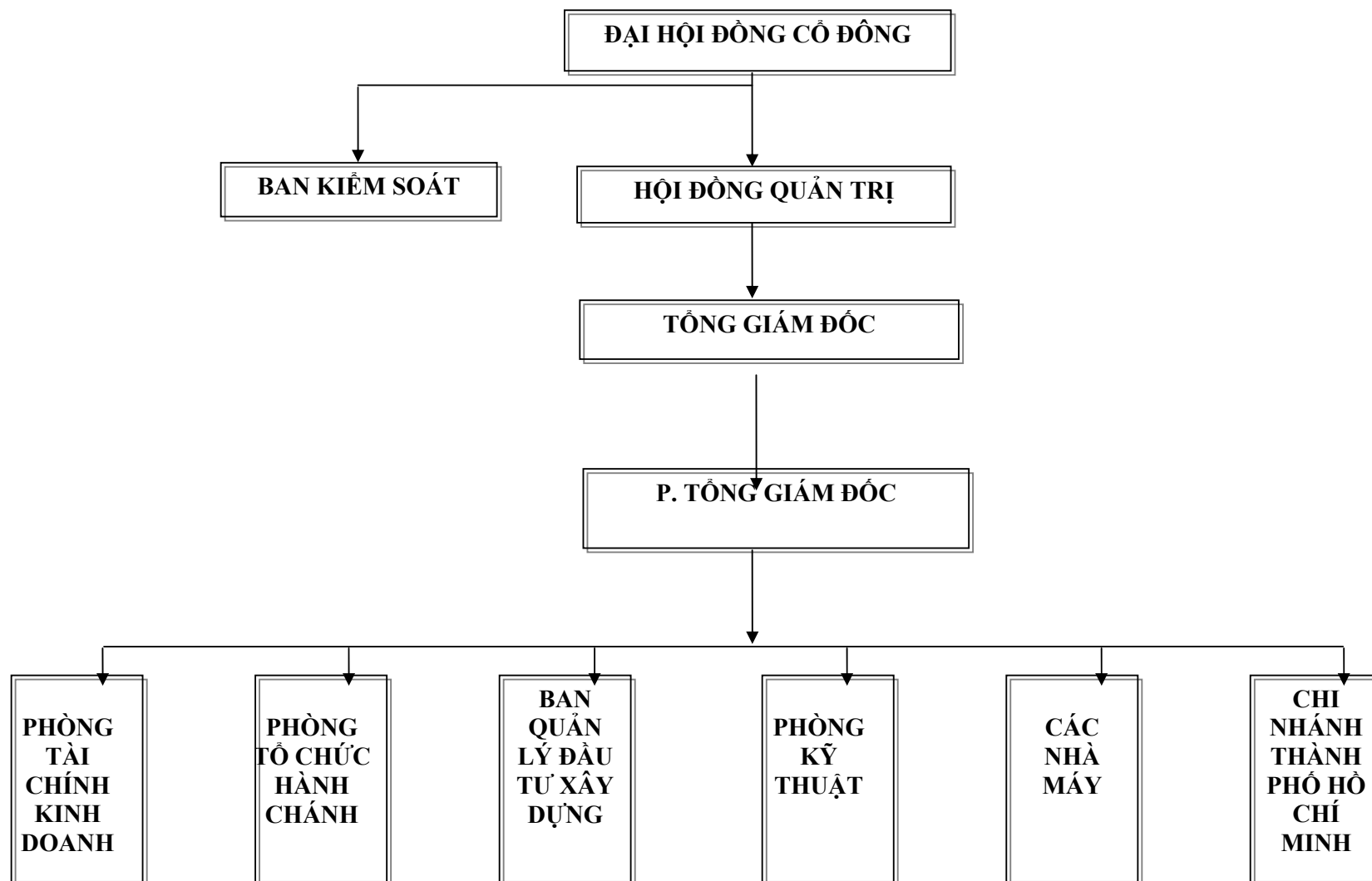
Nghiên cứu và phát triển các sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng;

Nghiên cứu cải tiến, mẫu mã, bao bì cho phù hợp;

Xây dựng và theo dõi, đánh giá định mức tiêu hao nguyên vật liệu, xử lý các thông tin của khách hàng có liên quan đến chất lượng sản phẩm;

Chịu trách nhiệm về công tác đăng ký công bố các sản phẩm, công tác đăng ký bảo hộ các quyền sở hữu trí tuệ trong và ngoài nước.

Sơ đồ 2: CƠ CẤU BỘ MÁY QUẢN LÝ CỦA CÔNG TY



4. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty và cổ đông sáng lập:

4.1. Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần tại ngày 30/04/2006:

| STT | Tên cổ đông | Địa chỉ | Số CP sở hữu | Giá trị (triệu đồng) | Tỷ lệ sở hữu (%) |
|-----|---------------------|---|------------------|----------------------|------------------|
| 1 | UBND tỉnh Đồng Tháp | Số 12, Đường 30/4-Phường 1, TX Cao Lãnh | 2.085.240 | 20.852,4 | 51,00 |
| 2 | Nguyễn Thị Kim Anh | 23 Quốc Tử Giám Phường Văn Chương Quận Đống Đa – Hà Nội | 232.100 | 2.321,0 | 5,67 |
| 3 | Trần Thị Thanh Thúy | 17-19C, Đường Trường Sơn, P.15,Q10 TP HCM | 327.240 | 3.272,4 | 8,00 |
| | Tổng cộng | | 2.644.580 | 26.445,8 | 64,67 |

4.2. Danh sách cổ đông sáng lập:

| STT | Tên cổ đông sáng lập | Giá trị vốn góp (Triệu đồng) | Tỷ lệ sở hữu (%) | Loại cổ phần |
|-----|----------------------|------------------------------|------------------|------------------|
| 1 | UBND Tỉnh Đồng Tháp | 2.085.240 | 51,00 | Phổ thông |
| 2 | Ông Nguyễn Trung Dân | 144.000 | 3,52 | Phổ thông |
| 3 | Ông Phạm Hữu Quá | 25.000 | 0,61 | Phổ thông |
| 4 | Ông Mai Hoàng Tâm | 25.000 | 0,61 | Phổ thông |
| | Tổng cộng | 2.279.240 | 55,74 | Phổ thông |

(Ghi chú: Số cổ phần của Ông Nguyễn Trung Dân tại thời điểm 30/05/2006 là: 99.000 cp)

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

6. Hoạt động kinh doanh

6.1. Các nhóm sản phẩm của Công ty: Bánh phồng tôm và thực phẩm khác

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2004 | | Năm 2005 | |
|------------------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
| | Giá trị | Tỷ trọng (%) | Giá trị | Tỷ trọng (%) |
| Bánh phồng tôm | 85.440.737.131 | 98,62 | 95.515.455.563 | 96,93 |
| Thực phẩm khác | 1.199.377.510 | 1,38 | 3.027.568.886 | 3,07 |
| TỔNG CỘNG | 86.640.114.641 | 100,00 | 98.543.024.449 | 100,00 |

6.2. Sản lượng sản phẩm/giá trị dịch vụ qua các năm

Doanh thu từng nhóm sản phẩm:

Đơn vị tính: đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2004 | | Năm 2005 | |
|------------------|-----------------------|---------------|-----------------------|---------------|
| | Giá trị | Tỷ trọng (%) | Giá trị | Tỷ trọng (%) |
| Nội địa | 24.083.194.028 | 27,79 | 21.784.517.790 | 22,11 |
| Bánh phồng tôm | 22.883.816.518 | 26,41 | 18.779.985.444 | 19,06 |
| Mặt hàng khác | 1.199.377.510 | 1,38 | 3.004.532.346 | 3,05 |
| Xuất khẩu | 62.556.920.613 | 72,21 | 76.758.506.659 | 77,89 |
| Bánh phồng tôm | 62.556.920.613 | 72,21 | 76.735.470.121 | 77,87 |
| Mặt hàng khác | 0 | 0 | 23.036.538 | 0,02 |
| TỔNG CỘNG | 86.640.114.641 | 100,00 | 98.543.024.449 | 100,00 |

(Ghi chú: trong doanh thu nội năm 2004 thì doanh thu nội bộ là 12.833.965.949 đ)

6.3. Nguyên vật liệu

a) Danh sách một số nhà cung cấp nguyên vật liệu chính cho Công ty:

| STT | Nguyên liệu | Nhà cung cấp | Địa chỉ |
|-----|-------------|---------------------------|---------------------------------|
| 1 | Bột mì | Công ty Khoai Mi Tây Ninh | Xã Tân Bình Hoà Thành, Tây Ninh |
| 2 | Tôm | Công ty TNHH Thanh Hùng | Khu Công Nghiệp C, Sađéc |

| | | | |
|---|--------|-------------------------------|---|
| 3 | Đường | Công ty Đường Biên Hoà | Chi Nhánh 117 CMT8 Phường An Hoà, TP. Cần Thơ |
| 4 | Bao bì | Công ty TNHH Bao Bì Phan Tuấn | 55B CMT8, Phường An Hoà, TP Cần Thơ |

b) Sự ổn định của các nguồn cung cấp:

Sự ổn định của các nguồn cung cấp là rất quan trọng vì nó ảnh hưởng tới giá cả, sản lượng từ đó ảnh hưởng tới doanh thu, lợi nhuận của Công ty. Vì vậy, Công ty luôn cố gắng duy trì mối quan hệ hợp tác với các nhà cung cấp. Dựa trên mối quan hệ hợp tác lâu năm, các nhà cung cấp dần dần trở thành các đối tác tin cậy của công ty về chất lượng và giá cả cũng như hạn mức thanh toán nợ. Điều này giúp Công ty an tâm sản xuất kinh doanh mà không lo lắng quá nhiều đến việc thiếu hụt, tăng giá, chất lượng không đảm bảo,... của nguồn cung ứng nguyên vật liệu. Mặt khác, nguồn nguyên liệu chính của công ty như là: đường, bột, tôm,... rất dồi dào và có sẵn trong nước.

c) Sự ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu tới doanh thu, lợi nhuận:

Trong những năm qua, giá nguyên vật liệu như: tôm, đường, bột có tăng. Cụ thể, trong năm 2004 giá tôm tăng khoảng 24%, bột tăng khoảng 16%,... Còn giá bán sản phẩm của Công ty từ tháng 6 năm 2004 đã tăng 17% so với doanh thu, trong khi chi phí nguyên vật liệu chiếm khoảng 60% giá thành sản phẩm. Do đó, những biến động về giá nguyên vật liệu không làm ảnh hưởng lớn tới kế hoạch doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

d) Các kế hoạch và biện pháp chủ động nguồn nguyên vật liệu:

Nguyên vật liệu chính của Công ty là: tôm, đường, bột, xăng dầu. Nguồn nguyên liệu chủ yếu có trong nước, không cần phải nhập khẩu nên Công ty rất chủ động. Hơn nữa, Công ty đã chủ động lập kế hoạch và ký các hợp đồng nguyên liệu chính như:

- Hợp đồng nguyên tắc mua bột số TNT 02006/HDKT ngày 04/01/2006 giữa công ty với công ty Khoai Mi Tây Ninh, số lượng mỗi đơn hàng không nhỏ hơn 10 tấn và không hạn chế số lượng mua, giá cả theo từng thời điểm và các điều kiện tiêu chuẩn kỹ thuật khác, có hiệu lực đến 31/12/2006.
- Hợp đồng nguyên tắc mua bột số VTC 2006 ngày 31/12/2005 giữa công ty với công ty Liên Doanh TAPIOCA VIỆT NAM, số lượng mỗi đơn hàng không nhỏ hơn 10 tấn và không hạn chế số lượng mua, giá cả theo từng thời điểm và các điều kiện tiêu chuẩn kỹ thuật khác hiệu lực đến 31/12/2006.

- Hợp đồng mua bán xăng dầu số 12/H ĐMB.06 ngày 20/12/2005 giữa công ty với Công ty Xăng Dầu Tây Nam Bộ số lượng bình quân mỗi tháng 160.000 kg, giá bán tạm tính 5.350 đ/kg hiệu lực đến 31/12/2006.
- Hợp đồng mua bán nguyên liệu thủy sản số 01/H Đ.06 giữa công ty với công ty XNK Tổng Hợp Giá Rai, số lượng: theo đơn đặt hàng, hiệu lực đến 31/12/2006.
- Hợp đồng mua bán đường tinh luyện RE số 47/KDĐT/ĐBH ngày 20/01/2006 giữa công ty với công ty cổ phần Đường Biên Hoà có giá trị đến hết 31/12/2006.
- Hợp đồng nguyên tắc mua bán bao bì số 17/HĐNT2006 giữa công ty với công ty TNHH Bao Bì Phan Tuấn giá trị VNĐ 1.500.000.000 đồng, có giá trị đến 31/12/2006.
- Hợp đồng nguyên tắc mua bán bao bì số 01/01/06 giữa công ty với công ty TNHH Thiên Minh Phúc có giá trị đến 31/12/2006

Đối với các phụ liệu, nguyên liệu khác công ty ký hợp đồng theo từng lô hàng dự trữ để sử dụng trong thời gian khoảng 01 tháng.

6.4. Chi phí sản xuất

Quy trình kiểm soát chi phí được tiến hành ngay từ khâu thu mua nguyên vật liệu đến khâu bán hàng. Đặc biệt, trong quá trình sản xuất, để giảm mức tiêu hao nguyên liệu, Công ty thiết lập các định mức kỹ thuật đối với từng sản phẩm. Hàng tháng, bộ phận kế toán quản trị theo dõi được chi phí sản xuất thông qua các báo cáo định kỳ về chi phí sản xuất của từng đơn vị, báo cáo phân tích tình hình sử dụng nguyên vật liệu, lao động, chi phí quản lý... Dựa trên các báo cáo này, giúp Công ty kiểm soát chi phí tốt hơn trong các tháng sản xuất tiếp theo. Các báo cáo đều được các cấp quản lý của Công ty xem xét thường xuyên.

Do quản lý chi phí khá tốt nên chi phí sản xuất của Công ty có tính cạnh tranh cao so với các doanh nghiệp cùng ngành.

Cơ cấu các khoản mục chi phí của Công ty:

Đơn vị tính: triệu đồng

| STT | Yếu tố chi phí | Năm 2004 | | Năm 2005 | |
|-----|---------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| | | Giá trị | % Doanh thu | Giá trị | % Doanh thu |
| 1 | Giá vốn hàng bán | 69.491 | 80,20 | 76.577 | 77,70 |
| 2 | Chi phí bán hàng | 1.856 | 2,14 | 2.373 | 2,40 |
| 3 | Chi phí QLDN | 3.189 | 3,60 | 4.135 | 4,19 |
| | Tổng chi phí | 74.536 | 85,94 | 83.085 | 84,29 |

6.5. Trình độ công nghệ

Mặt hàng chủ yếu của Công ty là Bánh phồng tôm rất được ưa chuộng và phổ biến, đặc biệt là đối với người dân Sa Đéc – Đồng Tháp. Vì vậy, trong quá trình phát triển Công ty luôn cố gắng tiếp nhận các thành tựu công nghệ và áp dụng vào qui trình sản xuất làm cho chất lượng sản phẩm được ổn định và ngày càng nâng cao. Trong qui trình sản xuất thì Công ty đã cố gắng tự động hóa một số khâu nhưng một số khâu vẫn phải dùng đến lao động thủ công (do tính chất đặc thù của việc sản xuất bánh phồng tôm nên đến nay qui trình sản xuất hiện nay vẫn chưa tự động hoá hoàn toàn được). Cụ thể, các khâu được tự động hóa bằng các máy móc, thiết bị tự chế như: khâu quét bột, khâu bơm bột, khâu cắt, khâu phân loại. Vì vậy, việc tự động hóa chỉ khoảng 50% qui trình.

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

Từ trước đến nay, mặt hàng chủ yếu của Công ty là Bánh phồng tôm các loại. Đây là mặt hàng được người dân trong và ngoài nước ưa chuộng. Với thị phần khoảng 80% thị trường trong nước, Bánh phồng tôm của Công ty hầu như chưa có đối thủ cạnh tranh vì Bánh phồng tôm mang thương hiệu Sa Giang nổi tiếng từ nhiều năm nay.

Tuy nhiên, trong xu thế cạnh tranh ngày càng quyết liệt thì Công ty không những ngày càng nâng cao chất lượng, đa dạng mẫu mã Bánh phồng tôm mà còn phải tìm ra hướng đi cho những sản phẩm mới tận dụng được lợi thế của Công ty, của địa phương.

Chính vì thế hiện nay, Công ty đang nghiên cứu các sản phẩm thực phẩm sấy khô như: khô, đu đủ sấy khô, khổ qua sấy khô, hướng tới nghiên cứu phát triển nước uống... Và đây cũng sẽ là hướng đi cho Công ty trên con đường phát triển bền vững trong thời gian tới.

6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm

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

Sagiang đã áp dụng chương trình quản lý chất lượng theo HACCP từ năm 1997 vào sản xuất nhằm đáp ứng các yêu cầu về đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm theo các tiêu chuẩn hiện hành của ngành thủy sản Việt Nam.

b) Bộ phận kiểm tra chất lượng sản phẩm:

Đội HACCP là tập hợp các cán bộ, nhân viên thuộc các chuyên ngành khác nhau có kinh nghiệm trong lĩnh vực sản xuất, linh động áp dụng HACCP vào dây chuyền sản xuất phù hợp với quy mô và bản chất của quá trình sản xuất.

Quy trình thực hiện kiểm tra:

Tập trung vào kiểm soát các điểm kiểm soát tới hạn (CCP) đã được phân tích, nhận định ra, kết hợp với thực hiện “Thực hành sản xuất tốt (GMP)” và thực hiện “Qui phạm vệ sinh chuẩn (SSOP)”.

c) Vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm:

Để đáp ứng các yêu cầu cầu đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm, Công ty dựa theo các tiêu chuẩn hiện hành của Ngành thủy sản Việt Nam (Tương đương với Chỉ thị 91/493/EEG, 94/356/EEG của Hội đồng Châu Âu và qui định về HACCP của Cục Quản lý thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ tại 21CFR 123).

Đối với nguyên vật liệu:

Nguyên vật liệu có nguồn gốc rõ ràng được Công ty kiểm tra chủng loại, hạn sử dụng, các yêu cầu kỹ thuật ... trước khi nhập vào nhà máy.

Trong quá trình sản xuất:

Công ty thực hiện “Thực hành sản xuất tốt” các công đoạn sản xuất được kiểm tra và ghi chép lại, đảm bảo đúng qui trình quy định, đúng quy phạm vệ sinh chuẩn.

Đối với thành phẩm:

Thành phẩm được bao gói, ghi nhãn đúng yêu cầu, việc ghi nhãn trong nước cũng như yêu cầu của các thị trường xuất khẩu. Bảo quản đúng theo quy định của GMP.

Sản xuất theo qui trình khép kín từ nguyên liệu đầu vào đến thành phẩm đầu ra. Sản phẩm phải đạt các chỉ tiêu về vi sinh, kháng sinh và hóa lý. Điều này chứng minh chương trình quản lý chất lượng của công ty đã được vận hành có hiệu quả đạt được mục tiêu an toàn vệ sinh thực phẩm.

6.8. Hoạt động Marketing

a) Hoạt động xây dựng thương hiệu:

Ngay từ khi thành lập, Công ty đã thấy được tầm quan trọng của hoạt động xây dựng thương hiệu. Chính vì vậy, Công ty đã sớm xây dựng được thương hiệu cho sản phẩm Bánh phòng tôm của mình. Bánh phòng tôm Sa Giang đã đăng ký thương hiệu trong nước và ở các nước Châu Âu như : Pháp, Anh,..., các nước Châu Á và Mỹ.

b) Hoạt động quảng cáo, tiếp thị:

Bên cạnh hoạt động sản xuất kinh doanh, Công ty luôn quan tâm đến hoạt động quảng cáo, tiếp thị không những nhằm gia tăng doanh thu mà còn nhằm củng cố và nâng cao vị thế của

Công ty trên thị trường. Một số hoạt động quảng bá nổi bật của Công ty trong những năm qua:

- Hằng năm đều tham gia Hội MekongExpo Cần Thơ, Hội chợ Giảng Võ – Hà Nội, các hội chợ quốc tế,...
- Công ty cũng thường quảng cáo trên đài truyền hình Đồng Tháp. Cuối năm 2005, Công ty có phối hợp với đài truyền hình Vĩnh Long xây dựng chương trình “Tự giới thiệu”,....

c). Quan hệ cộng đồng (PR):

Ngoài các hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại lợi nhuận, Công ty cũng quan tâm đến các hoạt động mang tính chất cộng đồng. Các hoạt động này thể hiện sự quan tâm, chia sẻ của Công ty đến lợi ích xã hội, cộng đồng trong sự nghiệp chung của đất nước.

Một số hoạt động mang tính chất cộng đồng của Công ty trong những năm qua:

- Đóng góp vào quỹ đền ơn đáp nghĩa: 5%/lợi nhuận sau thuế hàng năm.
- Đóng góp vào quỹ tâm lòng vàng của địa phương.
- Xây dựng nhà tình thương,...

d). Mạng lưới phân phối:

Hệ thống phân phối của Công ty thông qua các kênh chủ yếu sau:

- *Kênh phân phối thị trường trong nước :*

Tiêu thụ trong nước chiếm 69,45% với sản lượng 675.912 kg đạt 505.031 USD với các khách hàng chủ yếu:

- Đại lý Trúc Hà tại TP Hồ Chí Minh: đạt 200.292kg.
- Đại lý Phạm Thanh Hùng tại TP Hồ Chí Minh đạt 183.689kg.
- Đại lý Hợp Phát tại Hà Nội đạt 116.536 kg.
- Và các đại lý bán lẻ khác như cửa hàng Sagiang tại Sađec - Đồng Tháp, Đại lý Lan Trinh Sađec - Đồng Tháp, Đại Lý Bích Vân tại Cao Lãnh Đồng Tháp, Đại lý Phụng tại Cao Lãnh Đồng Tháp, Đại lý Thắng tại Tiền Giang.

Từ các đại lý, sản phẩm của Công ty được phân phối đến các siêu thị và cửa hàng các tỉnh.

Ngoài ra, 30,55% trong tổng số hàng nội địa được cung cấp cho một số khách hàng ở Thành phố Hồ Chí Minh để xuất khẩu ra nước ngoài như: HAI NAM, NAM PHONG,

AREXIM, VINH HIỆP, CHÍNH ĐẠT, HUA HEONG, TÂN Á CHÂU, GIA THÀNH, HỒNG TIN, AN PHÁT HÙNG, DŨ PHONG, NGUYỄN HÀ, VF CO, DATA FOOD, ASIA IVIEW INVESTMENT, VIỆT HƯƠNG, HỒNG LỢI, VF FOOD, VINA HƯNG, Á LIÊN, QUẢN TRỊ FOOD, VIỆT VÂN, TRUNG TÍN, TRẦN NHI, AN CÁT TƯỜNG

– *Kênh phân phối thị trường nước ngoài :*

Ngoài thị trường trong nước, Công ty đã xuất khẩu sản phẩm đến một số nước trên thế giới trong nhiều năm qua. Cụ thể trong năm 2005:

- Anh chiếm 48,6% với sản lượng 1.758.315 kg với các khách hàng chủ yếu: HOOHING. LTD, HIGH ASCENT INDUSTRIAL, KIN SUN TRADING CO.
- Pháp chiếm 26,47% với sản lượng 957.675 kg đạt 1.271.450, 22 USD với các khách hàng chủ yếu: PARIS STORE DELTA SARL, SOUTH PACIFIC, MILLENIUM, SIBELL, MARSEILLE STORE, LA SHUNDE, SOLASIE, QUANG HENG, YẾN ANH, MC CIFFUCION.
- Hà Lan chiếm 10,17% với sản lượng 367.795 kg đạt 505.031 USD với các khách hàng chủ yếu: POLAK, MATTHEW FOOD, ASIA EXPRESS FOOD, HERMAN KUIJPER, HOA AN, HEUSCHEN, CHEZ HO.

e). *Chính sách giá:*

Chính sách giá là yếu tố rất quan trọng vì nó ảnh hưởng trực tiếp tới doanh thu, lợi nhuận của Công ty. Chính vì thế, Công ty luôn cố gắng duy trì chính sách giá ổn định trong khoảng thời gian từ 3 đến 5 năm. Điều đó tạo sự ổn định và tin tưởng cho các khách hàng, giúp mối quan hệ giữa công ty và các khách hàng ngày càng bền vững.

– **Đối với thị trường trong nước:** giá bán được áp dụng như nhau cho mọi khách hàng, Công ty chỉ hỗ trợ chi phí vận chuyển cho các đại lý như:

- Đối với đại lý Hợp Phát tại Hà Nội, Công ty giảm 500 đ/kg để bù vào phí vận chuyển từ Thành phố Hồ Chí Minh ra Hà Nội.
- Riêng đối với các đại lý mới, Công ty có chính sách khuyến mãi, trợ giá khoảng 10% doanh thu trong thời gian 06 tháng kể từ khi hoạt động.

Nếu nhà phân phối nào có doanh số hàng năm vượt trên 20% thì công ty sẽ xem xét để thưởng khuyến khích.

Hạn mức tín dụng của các khách hàng được xác định trên cơ sở doanh thu của khách hàng.

– **Đối với thị trường nước ngoài :**

Các nhà phân phối lớn: Công ty sẽ có mức giá ưu đãi thấp hơn giá bán bình thường khoảng từ 5%- 10% để củng cố và phát triển thị trường.

Các nhà phân phối mới: ngoài việc bán giá ưu đãi trong thời hạn nhất định Công ty còn hỗ trợ chi phí các chương trình quảng cáo, khuyến mãi... khoảng 50%.

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

- Nhãn hiệu đăng ký:

SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP

- Logo:



- Thời gian bảo hộ:

10 năm, ở Canada 15 năm

- Nhãn Hiệu Sa Giang :

Giấy phép số:

- Tại USA : 2,755,062 cấp ngày 26/08/2003

Cơ quan cấp: United States and Trademark Office

- Tại Canada : 1063258 cấp ngày 06/11/2002

Cơ quan cấp: Canadian Intellectual Property Office

- Tại Anh và Bắc AiLen: 2251566 cấp ngày 07/11/2000

Cơ quan cấp: The Patent Office

- Thỏa ước Madrid: 0684234 cấp ngày 10/02/2005

Cơ quan cấp: OPI

- Tại Việt Nam : 24306, 24307 cấp ngày 21/04/1997

Cơ quan cấp: Cục Sở Hữu Công Nghiệp Việt Nam

- NHÃN HIỆU SAĐÉC :

Giấy phép số :

Tại Việt Nam : 31428 cấp ngày 06/09/1999

Cơ quan cấp: Cục Sở Hữu Công Nghiệp Việt Nam

Nội dung bảo hộ: bảo hộ về màu sắc, nhãn hiệu hàng hóa (đỏ đậm, xanh cửu long, đen, trắng)

- Nhãn hiệu được bảo hộ tổng thể
- Danh mục hàng hoá, dịch vụ (xếp theo phân loại Quốc tế): Nhóm 30 (Bánh phồng tôm,

Bánh phòng cá, Bánh phòng cua, Bánh phòng mực, các loại sản phẩm bánh phòng từ thủy hải sản; các sản phẩm từ tinh bột (Bột gạo lọc, Bánh tráng)

- Đã đăng ký bảo hộ tại các nước: Mỹ, Canada, Anh, AiLen, Việt Nam và theo thoả ước Madrid (Bao gồm các nước Azerbaijan, Bulgaria, Belgium, Netherlands, Luxemburg, Switzerland, Czech Republic, Germany, Algeria, Spain, France, Hungary, Italia, Monaco, Poland, Portugal, Rumania, Russian, Federation, Slovakia, Ukraine và Uzbekistan)

6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã được ký kết:

Để giảm thiểu rủi ro do giá cả nguyên vật liệu biến động tăng, hiện nay công ty chỉ ký kết hợp đồng bán hàng xuất khẩu ngắn hạn theo từng đơn hàng. Các hợp đồng cụ thể đã ký kết đang chuẩn bị thực hiện với các khách hàng là:

- Asia Express Food (Hà Lan): 66.570 kg bánh phòng tôm trị giá: 99.257 USD.
- Polak anh Co. Import Export BV (Hà Lan): 89.505 kg Bánh phòng tôm giá trị 128.016USD.
- Pancini International Inc (Đức): 129.600 kg Bánh phòng tôm giá trị: 181.440 USD.
- South Pacific General Trading Pte Ltd (Pháp): 74.100 kg Bánh phòng tôm giá trị: 96.000 USD.
- High Ascent Industrial LTD (Anh): 132.000 kg Bánh phòng tôm giá trị: 200.800 USD.

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

Đơn vị tính: triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2004 | Năm 2005 | %Tăng giảm |
|-----------------------------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| Tổng giá trị tài sản | 70.714 | 72.717 | 2,83 |
| Doanh thu thuần | 86.638 | 98.099 | 13.23 |
| Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh | 12.888 | 15.202 | 17,95 |
| Lợi nhuận khác | 295 | 297 | 0,68 |
| Lợi nhuận trước thuế | 13.184 | 15.500 | 17,57 |
| Lợi nhuận sau thuế | 11.551 | 15.500 | 34,19 |

| | | | |
|------------------|-----|-----|----|
| Tỷ lệ trả cổ tức | 16% | 18% | 2% |
|------------------|-----|-----|----|

(Ghi chú tỷ lệ chia cổ tức năm 2004 được qui đổi từ tỷ lệ chia cổ tức sáu tháng cuối năm 2004 là 8% / vốn điều lệ)

Trong báo cáo tài chính năm 2004 có các khoản ngoại trừ sau:

- Hàng tồn kho chiếm 10,34% nguyên nhân do Công ty ký hợp đồng Kiểm toán và tiến hành kiểm toán sau ngày kiểm kê 31/12/2004.
- Quyết toán công trình đã được UBND tỉnh Đồng Tháp phê duyệt ngày 20/12/2004 nhưng Công ty nhận được báo cáo quyết toán sau trong tháng 01/2005. Do đó, tháng 01/2005 mới hạch toán tăng tài sản và trích khấu hao. Việc chưa ghi nhận tài sản tăng 10.927.038.600 đ và chưa trích khấu hao là do năm 2004 chưa ghi tăng tài sản.

Sang năm 2005 thì các tồn tại này đã được giải quyết và tiến hành hạch toán bình thường.

Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2005

Trong năm 2005, giá các nguyên vật liệu chính như: bột, đường, tôm,.. có biến động đôi chút nhưng không đáng kể vì trong năm 2004 giá bột, đường, tôm,... đã tăng khá mạnh. Trong khi đó, giá dầu trong năm 2005 tăng khoảng 20% làm ảnh hưởng đến giá nguyên vật liệu.

Do vậy, giá cả nguyên vật liệu đầu vào trong năm 2005 tăng chỉ khoảng 4-5%, không ảnh hưởng đáng kể tới giá thành. Hơn nữa, chi phí nguyên vật liệu chỉ chiếm khoảng 60% giá thành. Còn giá bán sản phẩm đã tăng 17% từ giữa năm 2004. Cộng thêm sản lượng tiêu thụ tăng nên nhìn chung thì biến động về giá nguyên vật liệu không ảnh hưởng tới kế hoạch kinh doanh của Công ty.

Một nhân tố khác có tác động tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty là sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt của cả thị trường trong và ngoài nước. Thậm chí, còn có sự cạnh tranh không lành mạnh về giá, hàng giả, hàng nhái,... làm ảnh hưởng tới thương hiệu cũng như sản lượng tiêu thụ của Công ty.

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

a). Vị thế của Công ty trong ngành:

Trong những năm qua, mặc dù tình hình trong và ngoài nước có nhiều biến động cộng với sự cạnh tranh ngày càng quyết liệt của cả thị trường trong nước và thị trường nước ngoài trong xu thế hội nhập nhưng Công ty luôn duy trì vị trí hàng đầu trong ngành công nghiệp

chế biến Bánh phồng tôm của tỉnh. Với thị phần Bánh phồng tôm được thể hiện theo bảng số liệu thống kê như sau:

Đơn vị tính: Tỷ

| STT | Tên đơn vị | Địa chỉ | Năm 2004 | | Năm 2005 | |
|------------------|-------------------------------|--------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| | | | Doanh thu | Tỉ lệ (%) | Doanh thu | Tỉ lệ (%) |
| 01 | Công ty CP XNK Sagiang | KCN Sađéc | 3.239,0 | 98,12 | 4.591,0 | 96,32 |
| 02 | Công ty CP Thực Phẩm Bích Chi | TX Sađéc | 0 | 0,00 | 103,0 | 2,16 |
| 03 | Cơ sở Trương Giang | P1, TX Sađéc | 50,0 | 1,51 | 60,0 | 1,26 |
| 04 | Cơ sở Hương Giang | P2, TX Sađéc | 1,5 | 0,05 | 1,5 | 0,03 |
| 05 | Cơ sở Trường Giang | P2, TX Sađéc | 1,2 | 0,04 | 1,2 | 0,03 |
| 06 | Cơ sở Trung Giang | P1, TX Sađéc | 7,0 | 0,21 | 7,0 | 0,15 |
| 07 | Cơ sở Phước Thanh | P1, TX Sađéc | 1,5 | 0,05 | 1,5 | 0,03 |
| 08 | Cơ sở Nhiên Hương | P1, TX Sađéc | 1,0 | 0,03 | 1,2 | 0,03 |
| Tổng cộng | | | 3301,2 | 100,00 | 4.766,4 | 100,00 |

(Nguồn: Sở công nghiệp Đồng Tháp)

Trong năm 2005, doanh thu thuần tăng 13,73% và lợi nhuận sau thuế tăng 34,19 % so với năm 2004. Chất lượng sản phẩm của Công ty luôn được khách hàng công nhận và thường có vị trí cao trong các lần hội chợ trong và ngoài nước. Hơn nữa, thành công của Công ty còn được chính quyền địa phương, các Bộ và chính phủ công nhận và tặng bằng khen :

- Năm 1970, nhãn hiệu Bánh phồng tôm Sa Giang đã đạt được huy chương bạc tại hội chợ OSAKA Nhật Bản.
- Năm 1980, sản phẩm bánh phồng tôm Sa Giang đạt Huy chương vàng tại Hội chợ Leipziger (Đức).
- Cờ thi đua của Chính Phủ năm 1999 và năm 2000.
- Bằng khen Bộ Thương mại năm 1999, 2000, 2001, 2002.
- Bằng khen Bộ Công nghiệp năm 2000, 2001.
- Cờ thi đua của UBND tỉnh năm 2001, 2002.
- Huân chương lao động hạng 3 năm 2003.
- Danh hiệu “Doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả” tại hội chợ Quốc tế Mekong Expo Cần Thơ năm 2000.
- Danh hiệu “Doanh nghiệp tiềm năng hợp tác quốc tế và Hội nhập AFTA”, “Giải thưởng Mai vàng hội nhập 2005” tại Hội chợ Quốc tế Mekong Expo Cần Thơ.

b). Những lợi thế cạnh tranh nổi bật của SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP so với các doanh nghiệp khác trong ngành:

- Nguyên liệu chủ yếu có sẵn trong nước.
- Công nghệ thiết bị do đơn vị tự sáng chế và luôn bảo mật.
- Có đội ngũ cán bộ có trình độ và năng lực, đội ngũ công nhân lành nghề.
- Bí quyết công nghệ chế biến bánh phồng tôm.
- Chất lượng sản phẩm luôn ổn định.
- Thương hiệu có từ thập niên 60, đã nổi tiếng trong và ngoài nước.

c). Vị thế của nhóm sản phẩm SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP trên thị trường:

Nhóm sản phẩm Bánh phồng tôm Sa Giang đã nổi tiếng từ nhiều năm và được thị trường trong và ngoài nước chấp nhận từ thập niên 60 cho đến nay. Hiện nay, sản phẩm Bánh phồng tôm của Sa Giang gần như ở vị trí chiếm lĩnh ở thị trường trong nước.

d). Triển vọng phát triển của ngành:

Các thực phẩm chế biến từ thịt, tôm, cá,... là những sản phẩm tận dụng được nguồn nguyên liệu có sẵn, hỗ trợ cho các sản phẩm nông nghiệp. Đặc biệt, bánh phồng tôm là một đặc sản không chỉ ở địa phương Đồng Tháp mà nó cũng được người dân trong cả nước và quốc tế biết đến và ưa chuộng. Vì vậy, đây là thị trường có tính ổn định và còn nhiều cơ hội phát triển.

Thị trường nước ngoài như: Đông Âu, Châu Á, Mỹ,... là những thị trường tiềm năng mà Công ty có thể phát triển trong thời gian tới.

e). 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:

Với phân tích về triển vọng phát triển ngành như trên thì định hướng phát triển của Công ty là phù hợp với chính sách Nhà nước và xu thế chung trên thế giới. Nó giúp Công ty đáp ứng được nhu cầu phát triển của địa phương và luôn sẵn sàng hội nhập kinh tế thế giới.

9. Chính sách đối với người lao động

9.1. Cơ cấu lao động

Tổng số lao động của Công ty tính đến thời điểm 03/2006 là 418 người. Cơ cấu lao động phân theo trình độ được thể hiện dưới bảng sau:

| Phân theo trình độ | Số lượng (người) | Tỷ lệ (%) |
|---|------------------|--------------|
| - Cán bộ có trình độ đại học và trên đại học: | 26 | 6,2 |
| - Cán bộ có trình độ trung cấp: | 21 | 5,0 |
| - Lao động có tay nghề: | 7 | 1,6 |
| - Lao động phổ thông: | 364 | 87,2 |
| Tổng cộng: | 418 | 100,0 |

9.2. Chính sách đối với người lao động

Với chiến lược phát triển hiện nay, SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP xác định yếu tố “con người” sẽ quyết định sự thành công hay thất bại của Công ty.

Chính sách đối với người lao động

- Đảm bảo công việc đầy đủ cho người lao động, thu nhập của người lao động ngày một được cải thiện. Ngoài thu nhập từ lương, người lao động còn có thêm thu nhập từ lợi nhuận được chia theo tỷ lệ sở hữu của họ trong Công ty nếu Công ty làm ăn có lãi.
- Thực hiện đầy đủ, quyền lợi và nghĩa vụ đối với người lao động theo đúng với quy định của pháp luật.
- Có chính sách khen thưởng kịp thời đối với cá nhân và tập thể có công lao đóng góp cho Công ty, có biện pháp kỷ luật đối với những cá nhân có hành động ảnh hưởng xấu đến quyền lợi và uy tín Công ty.
- Hỗ trợ và tạo mọi điều kiện thuận lợi để người lao động tham gia các khóa đào tạo trong và ngoài nước nhằm nâng cao kiến thức chuyên môn, nghiệp vụ.
- Đào tạo và sắp xếp nguồn nhân lực phù hợp với tình hình phát triển Công ty nhằm gia tăng về chất.

Chính sách đào tạo nguồn nhân lực

Công ty đặt mục tiêu đầu tư đào tạo nguồn nhân lực có trình độ chuyên môn, tri thức cao để đảm bảo sự phát triển của Công ty trong xu thế hội nhập. Một số hoạt động đào tạo Công ty đã và đang thực hiện:

- Cho nhân viên của Đội HACCP, các phòng ban đi dự các lớp tập huấn về quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn EU của Bộ Thủy sản tổ chức.

- Công ty tổ chức các khóa huấn luyện hướng dẫn nhằm nâng cao tay nghề cho các công nhân.
- Cử các cán bộ chủ chốt theo học các lớp Đào tạo sau đại học nhằm tạo nguồn nhân lực có trình độ quản lý cao.
- Những cán bộ công nhân viên có yêu cầu học tập cũng được Công ty xem xét hỗ trợ 50% học phí cho các khóa nâng cao trình độ nghiệp vụ.

10. Chính sách cổ tức

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

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

- Công ty chỉ được trả cổ tức cho các cổ đông khi Công ty kinh doanh có lãi và đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật.
- Cổ đông được chia cổ tức tương đương với phần vốn góp.
- Tỷ lệ cổ tức sẽ được Đại hội đồng cổ đông quyết định dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, với căn cứ là kết quả hoạt động kinh doanh của năm hoạt động và phương án hoạt động kinh doanh của các năm tới.
- Tùy theo tình hình thực tế, Hội đồng quản trị có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo quý hoặc 6 tháng nhưng không vượt quá mức 70% số cổ tức dự kiến.
- Cổ tức năm 2005 là 18% năm tương đương 18.000 đ/cổ phiếu. Mức cổ tức dự kiến trong năm 2006 là 18%.

11. Tình hình hoạt động tài chính

11.1. Các chỉ tiêu cơ bản

Trích khấu hao tài sản cố định:

Ngày 12/12/2003, Bộ Tài chính đã ban hành Quyết định 206/2003/QĐ-BTC thay thế cho Quyết định 166/1999/QĐ-BTC quy định các tỷ lệ khấu hao được áp dụng tại Việt Nam. Công ty đã áp dụng Quyết định mới này kể từ ngày 01/01/2004; tuy nhiên, việc áp dụng này không làm thay đổi các tỷ lệ khấu hao được áp dụng cho các năm trước đó. Tài sản cố định hữu hình được khấu hao theo phương pháp đường thẳng dựa trên thời gian hữu dụng ước tính như sau:

| Danh mục | Năm |
|-----------------------------|------------|
| - Nhà xưởng, vật kiến trúc | 06-25 |
| - Máy móc, thiết bị | 04-14 |
| - Phương tiện vận tải | 05-14 |
| - Thiết bị, dụng cụ quản lý | 04-10 |
| - Lợi thế kinh doanh | 20 |

Mức lương bình quân:

Thu nhập bình quân hàng tháng của người lao động trong Công ty năm 2005 là: 2.123.148 đồng/người/tháng.

Thanh toán các khoản nợ đến hạn

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

Các khoản phải nộp theo luật định

ĐVT: ngàn đồng

| Chỉ tiêu | 01/01/2005 – 31/12/2005 |
|----------------------------|--------------------------------|
| Thuế GTGT hàng bán nội địa | 0 |
| Thuế GTGT hàng nhập khẩu | 66.421 |
| Thuế thu nhập doanh nghiệp | 31.330 |
| Thuế xuất nhập khẩu | 24.557 |
| Thuế nhà đất | 0 |
| Các loại thuế khác | 48.307 |
| TỔNG CỘNG | 170.615 |

(Ghi chú: Công ty xin miễn thuế 2 năm kể từ năm 2005. Nhưng trong báo cáo tài chính năm 2005, thuế thu nhập doanh nghiệp nộp là: 31.330.000đ. Đây là khoản tiền thuế thu nhập doanh nghiệp phát sinh 06 tháng cuối năm 2004 chưa được hạch toán, công ty đã hạch toán bổ sung)

Trích lập các quỹ theo luật định

Công ty trích lập và sử dụng các quỹ theo quy định áp dụng cho các doanh nghiệp là Công ty cổ phần và theo Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty. Cụ thể như sau:

- Quỹ đầu tư và phát triển: được trích lập 10% từ lợi nhuận sau thuế;
- Quỹ dự phòng tài chính: trích lập 5% từ lợi nhuận sau thuế của Công ty và sẽ trích nộp cho đến khi quỹ dự phòng tài chính bằng 10% Vốn điều lệ của Công ty;
- Quỹ khen thưởng – phúc lợi: được trích lập 10% từ lợi nhuận sau thuế.

Tình hình trích lập các quỹ tại Công ty năm 2005 như sau:*DVT: ngàn đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2005 | Tỷ lệ/LN sau thuế |
|--------------------------|-----------|-------------------|
| Quỹ đầu tư phát triển | 940.269 | 6,07% |
| Quỹ dự phòng tài chính | 235.171 | 1,52% |
| Quỹ khen thưởng phúc lợi | 1.647.678 | 10,63% |

Tổng dư nợ vay*DVT: ngàn đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2004 | Năm 2005 |
|-------------------------|-----------|-----------|
| Vay ngắn hạn | 1.749.000 | 1.749.000 |
| Vay dài hạn | 5.517.540 | 3.768.540 |
| Vay dài hạn đến hạn trả | 1.749.000 | 1.749.000 |

Tình hình công nợ hiện nay:**Các khoản phải thu:***DVT: ngàn đồng*

| Chỉ tiêu | Năm 2004 | | Năm 2005 | |
|-------------------------|------------|------------|------------|------------|
| | Tổng số | Nợ quá hạn | Tổng số | Nợ quá hạn |
| Phải thu khách hàng | 8.635.884 | 202.506 | 15.019.424 | 0 |
| Trả trước cho người bán | 334.557 | 0 | 984.869 | 0 |
| Phải thu khác | 11.532.166 | 0 | 436.252 | 0 |

| Chỉ tiêu | Năm 2004 | | Năm 2005 | |
|-------------------------------------|-----------|------------|-----------|------------|
| | Tổng số | Nợ quá hạn | Tổng số | Nợ quá hạn |
| Phải trả cho người bán | 9.628.055 | 0 | 714.416 | 0 |
| Người mua trả tiền trước | 13.935 | 0 | 10.000 | 0 |
| Phải trả công nhân viên | 1.323.773 | 0 | 7.514.869 | 0 |
| Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước | 5.011.730 | 0 | 3.429.737 | 0 |
| Các khoản phải trả khác | 189.852 | 0 | 93.164 | 0 |

11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

| Các chỉ tiêu | Năm 2004 | Năm 2005 |
|---|----------|----------|
| 1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán | | |
| + Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần) TSLĐ / Nợ ngắn hạn | 2,58 | 3,46 |
| + Hệ số thanh toán nhanh (lần) <u>TSLĐ – Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn | 2,15 | 2,80 |
| 2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn | | |
| + Hệ số nợ / Tổng tài sản | 33% | 24% |
| + Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu | 49,6% | 31% |
| 3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động | | |
| + Vòng quay hàng tồn kho (lần) <u>Giá vốn hàng bán</u> Hàng tồn kho bình quân | 11,138 | 9,24 |
| + Doanh thu thuần / Tổng tài sản (lần) | 1,225 | 1,34 |
| 4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời | | |
| + Hệ số lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần | 13,33% | 15,80% |
| + Hệ số lợi nhuận sau thuế / Vốn chủ sở hữu | 25,34% | 28,86% |
| + Hệ số lợi nhuận sau thuế / Tổng tài sản | 16,33% | 21,32% |
| + Hệ số lợi nhuận từ HĐKD / Doanh thu thuần | 14,87% | 15,49% |

12. Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban giám đốc:

12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị:

a) Chủ tịch HĐQT – Ông Nguyễn Trung Dân:

| | |
|--|--|
| Họ và tên: | Nguyễn Trung Dân |
| Giới tính: | Nam |
| Ngày tháng năm sinh: | 27/12/1957 |
| Nơi sinh: | Cao Lãnh, Đồng Tháp |
| Quốc tịch: | Việt Nam |
| Dân tộc: | Kinh |
| Quê quán: | Cao Lãnh, Đồng Tháp |
| Địa chỉ thường trú: | 162/A1/10, Điện Biên Phủ, P. 17, Quận Bình Thạnh, Thành phố Hồ Chí Minh |
| Số ĐT liên lạc ở cơ quan: | (067) 763 409 |
| Trình độ văn hóa: | 12/12 |
| Trình độ chuyên môn: | Thạc sĩ kinh tế ngoại thương |
| Quá trình công tác: | |
| + Tháng 8/1989 | Giám đốc Xí nghiệp may xuất khẩu Đồng Tháp |
| + Từ 31/12/1994 đến 30/06/2004 | Giám đốc Công ty XNK Sa Giang Đồng Tháp |
| + Từ 01/07/2004 đến nay | Tổng Giám đốc Công ty CP. XNK Sa Giang |
| Chức vụ công tác hiện nay: | Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị Kiểm Tổng Giám Đốc Công ty CP. XNK SaGiang |
| Số cổ phần nắm giữ: | 99.000 (Mệnh giá 10.000đ/CP) |
| Hành vi vi phạm pháp luật: | Không |
| Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: | Không |
| Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: | <ul style="list-style-type: none"> - Bà Nguyễn Thị Thanh Hương (Vợ) đang nắm giữ 45.800CP (Mệnh giá 10.000/CP) - Bà Trần Phượng Linh (Em) đang nắm giữ 10.000 CP (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |

b) Phó Chủ tịch HĐQT – Ông Phạm Hữu Quá:

| | |
|--|---|
| Họ và tên: | Phạm Hữu Quá |
| Giới tính: | Nam |
| Ngày tháng năm sinh: | 09/08/1958 |
| Nơi sinh: | Tân Nhuận Đông, Châu Thành, Đồng Tháp |
| Quốc tịch: | Việt Nam |
| Dân tộc: | Kinh |
| Quê quán: | Tân Nhuận Đông, Châu Thành, Đồng Tháp |
| Địa chỉ thường trú: | Tân Nhuận Đông, Châu Thành, Đồng Tháp |
| Số ĐT liên lạc ở cơ quan: | 09 18 25 12 73 - (067) 763 407 |
| Trình độ văn hóa: | 12/12 |
| Trình độ chuyên môn: | Trung cấp kế hoạch |
| Quá trình công tác: | |
| +Từ 1976 đến 01/07/2004 | Làm việc tại Công ty CP. XNK SaGiang |
| +Từ 01/07/2004 đến nay | Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP. XNK Sa Giang |
| Chức vụ công tác hiện nay: | Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Phó Tổng Giám Đốc Công ty CP. XNK Sa Giang |
| Số cổ phần nắm giữ: | 25.000 (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |
| Hành vi vi phạm pháp luật: | Không |
| Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty | Không |
| Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: | Bà Phạm Thị Ngọc Sang (Con) đang nắm giữ 30.000 CP (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |

c) Thành viên HĐQT – Ông Mai Hoàng Tâm:

| | |
|--|--|
| Họ và tên: | Mai Hoàng Tâm |
| Giới tính: | Nam |
| Ngày tháng năm sinh: | 26/04/1970 |
| Nơi sinh: | Sađéc Đồng Tháp |
| Quốc tịch: | Việt Nam |
| Dân tộc: | Kinh |
| Quê quán: | Sađéc Đồng Tháp |
| Địa chỉ thường trú: | 149/24 Khóm3 phường 2 TX Sađéc, Đồng Tháp |
| Số ĐT liên lạc ở cơ quan: | 09 13 83 05 15 –(067) 763 155 |
| Trình độ văn hóa: | 12/12 |
| Trình độ chuyên môn: | Kỹ sư công nghệ thực phẩm |
| Quá trình công tác: + 1993-1995: | Công tác tại XN chế biến thực phẩm ARICO |
| + Từ 1996 đến 30/02/2004 | Công tác tại Công ty XNK Sa Giang |
| +Từ 01/07/2004 đến nay | Phó phòng Tài Chánh Kinh Doanh Công ty CP. XNK Sa Giang |
| Chức vụ công tác hiện nay: | Phó phòng Tài Chánh Kinh Doanh Công ty CP. XNK Sa Giang |
| Số cổ phần nắm giữ: | 25.000 (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |
| Hành vi vi phạm pháp luật: | Không |
| Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: | Không |
| Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: | Bà Huỳnh Thị Thu Trang (Vợ) đang nắm giữ 20.000 Cp (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |

d) Thành viên HĐQT – Ông Phạm Thanh Hùng:

| | |
|--|---|
| Họ và tên: | Phạm Thanh Hùng |
| Giới tính: | Nam |
| Ngày tháng năm sinh: | 12/02/1965 |
| Nơi sinh: | Đồng Tháp |
| Quốc tịch: | Việt Nam |
| Dân tộc: | Kinh |
| Quê quán: | Đồng Tháp |
| Địa chỉ thường trú: | 28/62 Cư xá Lữ Gia, Phường 15 Quận 11 , TP. HCM |
| Số ĐT liên lạc ở cơ quan: | (08) 846 52 23 |
| Trình độ văn hóa: | 12/12 |
| Trình độ chuyên môn: | Đại học kinh tế |
| Quá trình công tác: | |
| +Từ 1986 đến 1989: | Giáo viên trường Kinh tế Đồng Tháp |
| +Từ 1989 đến 1992: | CNV Công ty Hoa An, LHHTX Mua bán Đồng Tháp |
| +Từ 1992 đến nay: | Đại lý Công ty CP XNK Sa Giang |
| Chức vụ công tác hiện nay: | Chủ đại lý |
| Số cổ phần nắm giữ: | 70.000 (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |
| Hành vi vi phạm pháp luật: | Không |
| Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: | Không |
| Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: | Không |

e) Thành viên HĐQT – Ông Lê Văn Phúc :

| | |
|--|---|
| Họ và tên: | Lê Văn Phúc |
| Giới tính: | Nam |
| Ngày tháng năm sinh: | 05/06/1964 |
| Nơi sinh: | Quảng Nam |
| Quốc tịch: | Việt Nam |
| Dân tộc: | Kinh |
| Quê quán: | Quảng Nam |
| Địa chỉ thường trú: | 2 lô A2 Cư xá 155 Tô Hiến Thành Q10 , TPHCM |
| Số ĐT liên lạc ở cơ quan: | 09 13 90 00 03 |
| Trình độ văn hóa: | 12/12 |
| Trình độ chuyên môn: | Kỹ sư hoá thực phẩm |
| Quá trình công tác: | |
| +Từ 1982 đến 1987 | Sinh viên đại học Bách Khoa TP. HCM |
| +Từ 1987 đến 1993 | Cán bộ Công ty Nước giải khát Chương Dương |
| +Từ 1993 đến 1999 | Chủ cơ sở bao bì Minh Phúc |
| + T ù 1999 đến nay | Giám đốc công ty TNHH Thiên Minh Phúc |
| Chức vụ công tác hiện nay: | Giám đốc công ty TNHH Thiên Minh Phúc |
| Số cổ phần nắm giữ: | 30.000 |
| Hành vi vi phạm pháp luật: | Không |
| Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: | Không |
| Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: | Bà Trần Thị Thanh Thúy (Vợ) đang nắm giữ 327.240 cổ phần |

12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát:*a) Trưởng Ban Kiểm soát – Ông Đặng Thành Bửu:*

| | |
|--|---|
| Họ và tên: | Đặng Thành Bửu |
| Giới tính: | Nam |
| Ngày tháng năm sinh: | 10/03/1960 |
| Nơi sinh: | Đồng Tháp |
| Quốc tịch: | Việt Nam |
| Dân tộc: | Kinh |
| Quê quán: | Đồng Tháp |
| Địa chỉ thường trú: | 154, ấp Long Hưng 2, Xã Long Hậu , Lai Vung, Đồng Tháp |
| Số ĐT liên lạc ở cơ quan: | (08) 840 58 69 |
| Trình độ văn hóa: | 12/12 |
| Trình độ chuyên môn: | Đại học Kinh tế |
| Quá trình công tác: | |
| + Từ 1982 đến 1989 | Giáo viên trường Trung học kinh tế Đồng Tháp |
| + Từ 1989 đến nay | Công tác tại Công ty CP. XNK Sa Giang |
| Chức vụ công tác hiện nay: | Giám đốc Chi Nhánh Cty CP. XNK Sa Giang tại TP. HCM |
| Số cổ phần nắm giữ: | 40.000 (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |
| Hành vi vi phạm pháp luật: | Không |
| Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: | Không |
| Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: | Không |

b) Thành viên Ban Kiểm soát – Bà Dương Thị Huỳnh Hoa :

| | |
|--|---|
| Họ và tên: | Dương Thị Huỳnh Hoa |
| Giới tính: | Nữ |
| Ngày tháng năm sinh: | 24/02/1969 |
| Nơi sinh: | Xã Tân Vĩnh Hòa, Huyện Châu Thành, Tỉnh Đồng Tháp |
| Quốc tịch: | Việt Nam |
| Dân tộc: | Kinh |
| Quê quán: | Xã Nhị Mỹ, Huyện Cao Lãnh, Tỉnh Đồng Tháp |
| Địa chỉ thường trú: | Số 09 Nguyễn Huệ, Khóm 2, Phường 2, Thị xã Sađec, Tỉnh Đồng Tháp |
| Số ĐT liên lạc ở cơ quan: | (067) 762 862 |
| Trình độ văn hóa: | 12/12 |
| Trình độ chuyên môn: | Kỹ sư chế biến thực phẩm |
| Quá trình công tác: | |
| + Từ: 1993 đến 19980: | Công tác tại Xí nghiệp Đông Lạnh DOLACO Đồng Tháp |
| +Từ 1998 đến nay | Công tác tại công ty CP. XNK Sa Giang |
| Chức vụ công tác hiện nay: | Phó Giám Đốc XN Sa Giang 1 |
| Số cổ phần nắm giữ: | 5.000 (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |
| Hành vi vi phạm pháp luật: | Không |
| Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: | Không |
| Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: | Không |

c) Thành viên Ban Kiểm soát – Ông Phạm Thiên Hải:

| | |
|--|---|
| Họ và tên: | Phạm Thiên Hải |
| Giới tính: | Nam |
| Ngày tháng năm sinh: | 31/12/1973 |
| Nơi sinh: | Đồng Tháp |
| Quốc tịch: | Việt Nam |
| Dân tộc: | Kinh |
| Quê quán: | Đồng Tháp |
| Địa chỉ thường trú: | Ấp An Khương, xã Định Yên, Lấp Vò, Đồng Tháp |
| Số ĐT liên lạc ở cơ quan: | (067) 866 684 - 0918 228 910 |
| Trình độ văn hóa: 12/12 | 12/12 |
| Trình độ chuyên môn: | Cử nhân kinh tế |
| Quá trình công tác: + Từ 2000 đến nay | Công tác tại Ngân Hàng PTN Đồng Bằng Sông Cửu Long |
| Chức vụ công tác hiện nay: | Thành viên Ban Kiểm soát |
| Số cổ phần nắm giữ: | 3.000 (Mệnh giá 10.000 đ/CP) |
| Hành vi vi phạm pháp luật: | Không |
| Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: | Không |
| Cổ phần những người có liên quan đang nắm giữ: | Không |

12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc:

a) Tổng Giám đốc – Ông Nguyễn Trung Dân :

Xem lý lịch phần a của Hội đồng quản trị.

b) Phó Tổng Giám đốc – Ông Phạm Hữu Quát:

Xem lý lịch phần b của Hội đồng quản trị.

12. Tài sản

Tình hình sử dụng đất đai, nhà xưởng của Công ty (thời điểm 31/12/2005)

NHÀ XƯỞNG, VẬT KIẾN TRÚC, MMTB:

ĐVT: đồng

| STT | Khoản mục | Nguyên giá | Giá trị còn lại | Tỷ lệ còn lại |
|-----------|------------------------|-----------------------|-----------------------|---------------|
| I | TSCĐ Hữu hình | 26.249.329.040 | 24.337.374.437 | 92,72% |
| 1 | Máy móc thiết bị | 7.614.236.732 | 5.450.960.259 | 71,59% |
| 2 | Nhà cửa, vật kiến trúc | 17.476.644.258 | 13.853.768.974 | 79,27% |
| 3 | PTVT, truyền dẫn | 1.158.448.050 | 914.526.122 | 78,94% |
| II | TSCĐ Vô hình | 4.452.020.629 | 4.118.119.082 | 92,50% |
| | TỔNG CỘNG | 30.701.349.669 | 24.337.374.437 | 79,27% |

ĐẤT ĐAI

| STT | Khoản mục | Diện tích M ² | Năm bắt đầu | Thời hạn (năm) | Ghi chú |
|-----|---|-----------------------------|-------------|-------------------|---------|
| 1 | Đất tại khu Công Nghiệp | 12.015,0 | 2003 | 49 | Thuê |
| 2 | Đất tại số 65A Trần Hưng Đạo, Phường 1 Sađéc, Đồng Tháp | 43,2 | 2004 | 50 | Thuê |
| 3 | Đất tại số 88/6 Trần Hưng Đạo, Phường 1 Sađéc, Đồng Tháp | 1.373,8 | 2004 | 50 | Thuê |
| 4 | Đất tại số 88/6 Trần Hưng Đạo, Phường 1 Sađéc, Đồng Tháp | 3.054,7 | 2004 | 50 | Thuê |
| 5 | Đất tại số 88/6 Trần Hưng Đạo, Phường 1 Sađéc, Đồng Tháp | 78,1 | 2004 | 50 | Thuê |
| 6 | Xã Tân Qui Đông TX Sađéc | 4.050,0 | 2004 | 44 | Thuê |
| 7 | Xã Tân Qui Đông TX Sađéc | 3.162,0 | 2004 | 44 | Thuê |
| 8 | Đất tại số 90 Trần Hưng Đạo, Phường 1 Sađéc, Đồng Tháp | 2.407,4 | 2004 | 50 | Thuê |

13. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức

Đơn vị tính: triệu đồng

| Chỉ tiêu | Năm 2006 | Năm 2007 | Năm 2008 |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|
| Tổng giá trị tài sản | 108.301 | 120.271 | 137.710 |
| Doanh thu thuần | 113,5 | 128 | 147 |
| Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh | 16.000 | 18.300 | 20.900 |
| Lợi nhuận khác | 680 | 700 | 800 |
| Lợi nhuận trước thuế | 16.680 | 19.000 | 21.700 |
| Lợi nhuận sau thuế | 16.680 | 18.050 | 20.615 |
| Tỷ lệ cổ tức | 18 % | 19% | 20% |

Khả năng thực hiện:

Khả năng thực hiện được kế hoạch trong những năm tới là rất khả quan dựa vào các căn cứ sau:

- Căn cứ vào tình hình thị trường, mạng lưới tiêu thụ sản phẩm của công ty trong và ngoài nước. Cụ thể, mạng lưới tiêu thụ trong nước với hệ thống đại lý của Công ty ở TP Hồ Chí Minh, Hà Nội và các tỉnh đồng bằng sông Cửu Long có khả năng tiêu thụ hàng năm trên 600 tấn sản phẩm. Còn các khách hàng nước ngoài đã mua bán nhiều năm với Công ty, khả năng tiêu thụ sản phẩm hàng năm trên 3.500 tấn, Công ty đã và đang mở rộng thị trường tiêu thụ ở Châu Á, Đông Âu, Châu Phi, Mỹ ...
- Căn cứ vào uy tín, thương hiệu và chất lượng sản phẩm bánh phòng tôm của Công ty và tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty những năm qua. Thương hiệu của Công ty đã có từ thập niên 60 và đã nổi tiếng đến ngày nay. Hiện nay, trong nước chỉ có duy nhất nhà máy của Công ty đủ tiêu chuẩn sản xuất bánh phòng tôm đạt code xuất sang Châu Âu.
- Ngoài ra, thị trường tiềm năng về sản phẩm bánh phòng tôm còn rất lớn và Công ty đang cố gắng khai thác.
- Công ty có đội ngũ cán bộ công nhân viên lành nghề, lực lượng quản lý có đủ trình độ năng lực để phát triển công ty.

- Nguồn nguyên liệu để sản xuất bánh phồng tôm chủ yếu có sẵn trong nước. Vì vậy, tình hình sản xuất sẽ rất ổn định, ít biến động, đảm bảo được kế hoạch đề ra.

Kế hoạch đầu tư:

Tên dự án: Đầu tư xây dựng Nhà Máy Bánh Phồng Tôm Sagiang (giai đoạn 2)

ĐVT: triệu đồng

| STT | Hạng mục | Giải ngân 2006 | Giải ngân 2007 | Giải ngân 2008 | Đầu tư 2006 – 2008 |
|-----------|---|----------------|----------------|----------------|--------------------|
| I | ĐẦU TƯ MỚI | 16.250 | 6.973 | - | 23.223 |
| | Nhà máy bánh phồng tôm Sagiang (giai đoạn 2) | | | | |
| | - Hạng mục : | | | | |
| | + Nhà xưởng sản xuất chính | 5.020 | 2.000 | - | 7.020 |
| | + Máy móc thiết bị : | 8.051 | - | - | 8.051 |
| | + Hạng mục phụ : | 1.179 | 4.000 | - | 5.179 |
| | + Xây dựng cơ bản khác | 2.000 | 973 | - | 2.973 |
| II | SỬA CHỮA 2006, ĐẦU TƯ, SỬA CHỮA TSCĐ 2007 – 2008 | 500 | 500 | 700 | 1.700 |

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

Trên cơ sở thu thập thông tin, phân tích thực trạng hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính hiện nay của Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang cùng với việc phân tích thị trường trong nước và thế giới. Công ty Chứng khoán Đầu tư cho rằng kế hoạch lợi nhuận và cổ tức của SAGIMEXCO ĐỒNG THÁP dự kiến trong giai đoạn từ năm 2006 – 2008 là có thể đạt được nếu không chịu những ảnh hưởng của những sự kiện bất khả kháng.

Chúng tôi lưu ý rằng nhận xét trên của chúng tôi chỉ có tính chất tham khảo cho các nhà đầu tư. Chúng tôi không hàm ý đảm bảo giá trị của chứng khoán cũng như tính chắc chắn của những số liệu được dự báo.

15. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Công ty**Tình hình thực hiện hợp đồng thuê đất :**

- HĐ thuê đất số 168/HĐ – XNHT ngày 02/12/2004 giữa công ty với Công ty Đầu Tư Phát Triển Nhà & Khu Công Nghiệp Đồng Tháp: diện tích thuê 7.212 m² thời hạn thuê 44 năm, giá thuê đất 0,3 USD/m²/năm là 2.163,6 USD.
- HĐ thuê đất số 23 CTL ngày 17/01/2003 giữa công ty với công ty Đầu Tư Phát Triển Nhà & Khu Công Nghiệp Đồng Tháp: diện tích thuê 12.015 m² thời hạn thuê 49 năm, giá thuê đất 0,3 USD/m²/năm.
- HĐ thuê đất số 49 HĐ/TĐ ngày 02/03/2005 giữa công ty với Sở Tài Nguyên & Môi Trường Đồng Tháp: diện tích thuê 78,10 m² thời hạn thuê 50 năm, tiền thuê thanh toán hàng năm, giá thuê theo giá qui định của UBND tỉnh Đồng Tháp tại thời điểm có hiệu lực hiện hành.
- HĐ thuê đất số 50 HĐ/TĐ ngày 02/03/2005 giữa công ty với Sở Tài Nguyên & Môi Trường Đồng Tháp: diện tích thuê 6.879,10 m² thời hạn thuê 50 năm tiền thuê thanh toán hàng năm, giá thuê theo giá qui định của UBND tỉnh Đồng Tháp tại thời điểm có hiệu lực hiện hành.

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

Công ty hiện không có các tranh chấp, kiện tụng có thể ảnh hưởng đến giá chứng khoán niêm yết.

PHẦN IV - CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. Loại chứng khoán

Cổ phiếu phổ thông

2. Mệnh giá

10.000 đồng/cổ phiếu

3. Tổng số chứng khoán đăng ký niêm yết: 40.088.700 cổ phiếu

4. Giá dự kiến niêm yết: 13.538 đồng / cổ phiếu

5. Phương pháp tính giá

Giá trị sổ sách mỗi cổ phiếu khi niêm yết lần đầu được tính bằng:

$$\frac{\text{Nguồn vốn chủ sở hữu (ngày 31/12/2005)}}{\text{Tổng số cổ phiếu của công ty}} = \frac{55.353.668.901}{4.088.700} = 13.538 \text{ đồng/cổ phiếu}$$

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

Điều lệ Tổ chức và Hoạt động của Công ty CP Xuất nhập khẩu Sa Giang không quy định cụ thể giới hạn tỷ lệ nắm giữ đối với cổ đông là người nước ngoài. Vì vậy cổ đông là người nước ngoài có thể tham gia mua bán cổ phiếu niêm yết của Công ty theo quy định của Pháp luật Việt Nam hiện hành.

Tỷ lệ nắm giữ của các cổ đông là người nước ngoài tại Công ty hiện nay là 2,44% (đến thời điểm 30/05/2006).

7. Các loại thuế có liên quan

Theo Thông tư 74/2000/TT-BTC ngày 19/07/2000 hướng dẫn thi hành Quyết định số 39/2000/QĐ-TT ngày 27/03/2000 của Thủ tướng Chính phủ quy định đối với những tổ chức có chứng khoán được niêm yết, ngoài việc được hưởng các ưu đãi về thuế phù hợp với quy định của Luật thuế Thu nhập doanh nghiệp (TNDN) hiện hành còn được giảm 50% số thuế TNDN phải nộp trong 2 năm tiếp theo kể từ khi niêm yết chứng khoán lần đầu tại Trung tâm Giao dịch Chứng khoán.

Theo Thông tư 100/2004/TT-BTC ngày 20/10/2004 hướng dẫn về thuế Giá trị gia tăng (GTGT) và thuế thu nhập doanh nghiệp (TNDN) đối với lĩnh vực chứng khoán. Theo đó thì:

- Về thuế GTGT:

Tổ chức, cá nhân thực hiện các hoạt động kinh doanh chứng khoán không chịu thuế GTGT đối với các hoạt động: Môi giới, tự doanh, quản lý danh mục đầu tư, bảo lãnh, đại lý phát hành chứng khoán và một số lĩnh vực khác được quy định tại điểm 1, mục II Thông tư 100/2004.

- Về thuế TNDN:

Đối với cá nhân trong nước và nước ngoài đầu tư chứng khoán tại Việt Nam tạm thời chưa phải nộp thuế TNDN đối với khoản thu nhập từ cổ tức, lãi trái phiếu, chênh lệch mua bán chứng khoán và các khoản thu nhập khác từ đầu tư chứng khoán theo quy định hiện hành.

Các đối tượng khác: được quy định tại mục III Thông tư 100/2004.

PHẦN V - CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC NIÊM YẾT

1. Tổ chức tư vấn:

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

Website: www.bsc.com.vn

Email: service@bsc.com.vn

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

Điện thoại: (84-4) 22 00 668

Fax: (84-4) 22 00 669

Chi nhánh BSC tại Tp. Hồ Chí Minh

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

Điện thoại: (84-8) 91 42 954 – 91 42 956

Fax: (84-8) 82 18 510

2. Tổ chức kiểm toán:

Công ty cổ phần kiểm toán và tư vấn tài chính kế toán (AFC)

Địa chỉ: 138 Nguyễn Thị Minh Khai, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: (84 – 8) 93 03 437

Fax: (84 - 8) 93 03 067

PHẦN VI - CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN NIÊM YẾT

1. Rủi ro về kinh tế

Sản phẩm của Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang chủ yếu được xuất khẩu cho các thị trường Châu Âu như: Anh, Pháp, Đức, Bỉ, Hà Lan chiếm tỷ lệ 77,77%, còn lại là tiêu thụ trong nước chiếm 22,23%. Do đó, tình hình bất ổn chính trị trên thế giới khiến giá vàng, giá dầu thế giới có nhiều biến động sẽ ảnh hưởng đáng kể tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Do tỷ lệ tiêu thụ nội địa nhỏ nên tình hình tiêu thụ sản phẩm của công ty chịu tác động không lớn từ các biến động kinh tế trong nước. Tuy nhiên, các biến động về kinh tế trong nước có thể tác động đến giá mua nguyên liệu, giá nhân công làm ảnh hưởng đến giá bán sản phẩm và sức cạnh tranh của Công ty.

Tình hình kinh tế Việt Nam trong những năm gần đây đạt mức tăng trưởng từ 7,1% - 8,5 %. Thu nhập của người dân cũng luôn được cải thiện (năm 2003 là 415 USD, năm 2004 là 545 USD, năm 2005 khoảng 584 USD). Điều này đã tác động tích cực đến sức mua trong nước. Thu nhập của người dân được nâng cao, họ sẽ tăng chi tiêu cho việc tiêu dùng các sản phẩm như Bánh phồng tôm. Ngược lại, nếu như nền kinh tế tăng trưởng chậm, dẫn đến thu nhập của người dân giảm, lúc đó họ chỉ tập trung tài chính để chi tiêu cho các nhu yếu phẩm, điều này sẽ tác động đến sức tiêu thụ trong nước, kéo theo sự giảm sút doanh thu và lợi nhuận của Công ty.

2. Rủi ro về thị trường

Thị trường nội địa

Hiện nay, trên thị trường xuất hiện nhiều hành vi cạnh tranh không lành mạnh, hàng giả, hàng nhái,... làm ảnh hưởng đến doanh thu, lợi nhuận cũng như uy tín của Công ty.

Việc Việt Nam vừa đàm phán thành công để gia nhập WTO sẽ là cơ hội lớn cho các doanh nghiệp nước ngoài cùng ngành thâm nhập và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của mình tại Việt Nam. Và đó sẽ là mối đe dọa cho vị thế chiếm lĩnh của Sa Giang hiện nay.

Thị trường xuất khẩu:

Trên 80% kim ngạch xuất khẩu của Công ty là thị trường EU, đặc biệt là các nước Anh, Pháp. Nhưng thị trường EU thường có các hàng rào kỹ thuật như các tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm, các chính sách về bao bì, nhãn hiệu,...

Vì vậy, để giảm bớt rủi ro vào thị trường khu vực EU, Công ty đã và đang mở rộng thị trường của mình sang Châu Á, Mỹ, Châu Phi...

Hơn nữa, Công ty cũng chịu sự cạnh tranh của các sản phẩm cùng loại từ các công ty của Trung Quốc, Indonesia, Thái Lan...

3. Rủi ro về luật pháp

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty sẽ gặp những rủi ro về luật pháp như sau:

- Chính sách thuế xuất nhập khẩu khi Việt Nam gia nhập WTO và các tổ chức thương mại khác...
- Chính sách về an toàn thực phẩm đối với thị trường trong nước và xuất khẩu;
- Các chính sách và quy định về nhãn hiệu hàng hóa...
- Các chính sách ưu đãi đầu tư...
- Luật doanh nghiệp và chứng khoán vẫn trong giai đoạn hoàn chỉnh.

4. Rủi ro về tỷ giá

Khoảng 80% doanh thu của Công ty là xuất khẩu. Do vậy, lượng tiền ngoại tệ giao dịch hàng năm của Công ty là khá lớn. Do đó, những biến động về tỷ giá đều ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty.

5. Rủi ro lãi suất

Hiện nay, lượng tiền mặt của Công ty luôn đáp ứng được nhu cầu vốn lưu động cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, trong những năm tới Công ty sẽ sử dụng một phần nguồn vốn vay để tài trợ cho các dự án. Do vậy, những biến động về lãi suất sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

6. Rủi ro về tính khả thi của các dự án đang xây dựng

Mục tiêu phát triển trong thời gian tới của Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Sa Giang là mở rộng quy mô, đa dạng hoá sản phẩm. Để thực hiện mục tiêu này, Công ty đang tiến hành xây dựng thêm nhà máy Bánh phồng tôm Sagiang giai đoạn 2, mở rộng nhà máy sản xuất các sản phẩm mới.

Về vốn, công ty đảm bảo nguồn vốn đầu tư gồm: vốn vay quỹ đầu tư phát triển của tỉnh là 8 tỷ, số còn lại do phát hành cổ phiếu và quỹ đầu tư phát triển của công ty.

Về mặt bằng, công ty đã thuê mặt bằng tại lô CII-4, Khu công nghiệp C Sađéc với diện tích 7.212 m², thời gian thuê: 47 năm.

Về cơ sở hạ tầng trong khu công nghiệp, đảm bảo cho việc sản xuất, từ đó khai thác được tối đa công suất như dự kiến.

Về thị trường, Công ty có thị trường rất ổn định qua các năm cùng với các thị trường tiềm năng cần xúc tiến phát triển trong thời gian tới.

Do vậy, các dự án xây dựng nhằm mở rộng thêm quy mô nhìn chung là rất khả thi.

Tuy nhiên, hiện nay cạnh tranh về giá của các sản phẩm cùng loại trên thị trường trong và ngoài nước có thể ảnh hưởng tới sản lượng tiêu thụ, từ đó ảnh hưởng tới việc khai thác tối đa công suất của nhà máy.

PHẦN VII – PHỤ LỤC

Phụ lục I: Điều lệ Công ty

Phụ lục II: Giới thiệu những văn bản pháp luật liên quan đến tổ chức niêm yết

Phụ lục III: Các báo cáo tài chính

Phụ lục IV: Các tài liệu khác

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

NGUYỄN TRUNG DÂN

TRƯỞNG BAN KIỂM SOÁT

**KẾ TOÁN TRƯỞNG KIỂM TRƯỞNG
PHÒNG TÀI CHÍNH KINH DOANH**

ĐẶNG THÀNH BỬU

NGUYỄN VĂN KIỆM