



An Giang, ngày 27 tháng 05 năm 2020  
Số: 275/ BC-TGD

## BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

### PHẦN I. BÁO CÁO NĂM 2019

#### I. Báo cáo Kết quả hoạt động năm 2019

##### 1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

*ĐVT: tỷ đồng*

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	So cùng kỳ	So Kế hoạch 2019
	<b>Chỉ tiêu kinh doanh hợp nhất</b>			
1.	Doanh thu hàng hóa và dịch vụ	2.119,65	102%	94%
2.	Lợi nhuận trước thuế	47,35	127%	113%

##### 2. Các khoản đầu tư trong năm:

- Nhằm đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh, trong năm Công ty đã đầu tư thêm máy móc thiết bị, cải tạo sửa chữa cơ sở vật chất, xây dựng kho tàng, nhà máy với tổng nguồn vốn đầu tư là 17,84 tỷ đồng, đạt 86% kế hoạch năm. Cụ thể:
  - Ngành Thương mại – Dịch vụ: cải tạo, sửa chữa cửa hàng TMDV Angimex Thoại Sơn.
  - Ngành Gạo: đầu tư thêm 03 máy tách màu, hệ thống đóng gói túi nhỏ và hút ép chân không định hình 06 mặt.
  - Ngành Vật tư Nông nghiệp: đầu tư nhà máy sản xuất phân hữu cơ.
  - Ngành Kinh doanh mới: mở mới cửa hàng A-Store Nguyễn Trãi.
  - Văn phòng Công ty: nâng cấp phần mềm Bravo.

##### 3. Tình hình tài chính

*ĐVT: Tỷ đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	772,06	584,42	32,11%
Nguồn vốn chủ sở hữu	441,36	409,82	7,70%
Doanh thu thuần	2.119,65	2.073,31	2,24%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	39,52	34,01	16,20%
Lợi nhuận khác	7,83	3,33	135,14%
Lợi nhuận trước thuế	47,35	37,33	26,84%
Lợi nhuận sau thuế	40,32	31,56	27,76%



#### 4. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2019	Năm 2018
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,82	2,39
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,04	0,78
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	42,83	29,88
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	74,93	42,60
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho	Lần	5,63	6,43
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	2,75	3,55
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	1,90	1,52
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	9,14	7,70
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	5,22	5,40
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	1,86	1,64

#### 5. Tổ chức và nhân sự:

- Ban điều hành Công ty gồm 07 người:

Stt	Họ và tên	Chức vụ
1	Trần Hoàng An	Tổng Giám đốc
2	Võ Thanh Bào	Phó Tổng Giám đốc thường trực
3	Bùi Việt Dũng	Giám đốc ngành Thương mại – Dịch vụ
4	Trần Vũ Đình Thi	Giám đốc Phát triển kinh doanh
5	Ngọ Văn Trị	Giám đốc Nhân sự
6	Huỳnh Thanh Tùng	Giám đốc Tài chính
7	Trần Thị Cẩm Châm	Kế toán trưởng

- Số lượng cán bộ, nhân viên đến thời điểm 31/12/2019: 311 người. Trong đó:
- Tăng trong năm: 37 người
  - Giảm trong năm: 35 người

## II. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

### 1. Ngành Gạo

Dù tình hình thị trường gặp nhiều khó khăn song việc chuyển dịch sang định hướng gạo thơm và chất lượng cao, giảm dần tỷ trọng gạo trắng trong cơ cấu sản xuất, kinh doanh của ngành đang cho thấy sự đúng hướng khi kết quả kinh doanh 2019 đã mang lại hiệu quả tích cực so với cùng kỳ 2018 vượt 38% và đạt kế hoạch năm.

## 2. Ngành Thương mại – Dịch vụ

Số lượng xe tiêu thụ tăng nhẹ so với cùng kỳ. Bên cạnh đó, dịch vụ sửa chữa và phụ tùng tiếp tục phát triển ổn định.

## 3. Ngành Vật tư Nông nghiệp

Giá cả nông sản xuống thấp, thời tiết bất lợi đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của ngành VTNN.

## 4. Ngành Kinh doanh mới

Mô hình A-Store chưa hoàn chỉnh và doanh thu không đạt mức hòa vốn.

## 5. Tình hình tài chính

### 5.1. Tình hình tài sản

Tổng tài sản của Công ty đến cuối năm 2019 là 772,06 tỷ đồng, tăng 187,64 tỷ đồng, tương ứng tăng 32,11% so với đầu năm. Trong đó:

- Các khoản tài sản ngắn hạn tăng 186,71 tỷ đồng chủ yếu do tăng các khoản phải thu và đầu tư tài chính ngắn hạn.
- Tài sản dài hạn tăng 938 triệu do đầu tư tài sản dài hạn.

### 5.2. Tình hình nợ phải trả

- Tổng nợ phải trả của Công ty đến cuối năm 2019 là 330,70 tỷ đồng, tăng 156,10 tỷ đồng, tương ứng tăng 89,41% so với đầu năm. Trong năm, Công ty đã trả trước và đúng hạn các khoản nợ phải trả.
- Hệ số thanh toán nợ ngắn hạn trong năm 2019 là: 1,82 lần.

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

- Cơ cấu tổ chức trong năm được duy trì ổn định, Công ty tập trung xây dựng, cải tiến hệ thống quản lý ngày càng hoàn thiện và đi vào chiều sâu, trong đó chính sách lương sản phẩm, lương KPI đã được áp dụng và phát huy hiệu quả, giúp nâng cao thu nhập và tăng hiệu quả công việc của người lao động, góp phần hoàn thành kế hoạch kinh doanh cả năm của Công ty.
- Hệ thống quản lý bao gồm các quy chế, quy định và chính sách đã được Công ty rà soát, xây dựng và vận hành gần như hoàn thiện, giúp hệ thống hoạt động ổn định, hạn chế rủi ro.
- Nâng cấp hệ thống phần mềm quản trị, tiến đến xây dựng hệ thống ERP để giúp Ban điều hành theo dõi dữ liệu tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh nhanh chóng hơn, giúp ra quyết định kinh doanh kịp thời, chính xác.

## PHẦN II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020

### 1. Nhận định

- Năm 2020 là một năm đầy khó khăn và thách thức với kinh tế Việt Nam khi các yếu tố thiên tai, dịch bệnh, chiến tranh thương mại, bất ổn chính trị khu vực đang tác động ngày mạnh mẽ hơn. Trước diễn biến không lạc quan của nền kinh tế, Chính phủ dự kiến mức tăng trưởng năm nay sẽ giảm so với các năm trước, dự báo ở mức 3,6 – 5,2%.



- Với ngành Gạo, thời tiết không thuận lợi cùng với việc chuyển dịch cơ cấu cây trồng có tác động lớn đến nguồn cung và giá gạo trong nước. Điều này buộc ngành Gạo phải tìm kiếm thêm những thị trường có tính ổn định và bền vững lâu dài. Hiệp định thương mại tự do Việt Nam – EU cũng mở ra cơ hội cho ngành Gạo Việt Nam trong năm 2020.
- Thị trường xe máy cạnh tranh khi các hãng liên tục đưa ra sản phẩm mới ứng dụng công nghệ cao. Dù thị trường xe máy không còn là thời hoàng kim, song với mức gia tăng dân số và sự phát triển kinh tế, doanh nghiệp kinh doanh xe máy vẫn khai thác được nhiều phân khúc thị trường

## 2. Định hướng năm 2020

### 2.1. Ngành Gạo

- Tiếp tục tham gia các hội chợ quốc tế, xúc tiến thương mại để mở rộng thị trường, tìm kiếm thêm các khách hàng ổn định và bền vững lâu dài.
- Duy trì các hoạt động bán hàng tại các thị trường truyền thống và thị trường gạo chất lượng cao theo đúng định hướng chiến lược (như Singapore, Hong Kong, EU, Trung Đông), tăng số lượng giao hàng cho khu vực tư nhân Philippines nhằm tăng số lượng tiêu thụ, từ đó tận dụng lợi thế quy mô trong sản xuất.
- Tìm kiếm các hợp đồng ổn định, dài hạn cho mảng kinh doanh nội địa.

### 2.2. Ngành Thương mại – Dịch vụ

- Hoàn thành cải tạo và thay thế nội thất 01 HEAD đáp ứng yêu cầu từ phía Honda Việt Nam. Tìm kiếm dịch vụ/ sản phẩm mới phục vụ khách hàng.
- Bám sát thị trường, điều chỉnh linh hoạt giá bán sát thị trường theo từng thời điểm, từng khu vực để tăng lượng bán. Ngoài ra, tiếp tục tăng cường khai thác thêm các dòng sản phẩm ngoài Honda sản xuất mà thị trường tiêu thụ tốt.
- Nâng cao hơn nữa hình ảnh, thương hiệu Angimex bằng các chương trình marketing, khuyến mãi, chương trình 4S, lái xe an toàn, cung cấp kiến thức an toàn giao thông cho trường học.
- Mở rộng mạng lưới khách hàng phụ tùng ở các khu vực còn trống.

### 2.3. Ngành Vật tư Nông nghiệp

- Sản xuất kinh doanh phân bón hữu cơ và vi sinh.
- Lập kế hoạch xuất khẩu qua thị trường Campuchia.

### 2.4. Ngành Kinh doanh mới (A-store)

- Sau thời gian kinh doanh không hiệu quả, doanh thu thấp, không đạt kế hoạch, và do xu hướng mua hàng online ngày càng tăng,... nên HĐQT đã thông qua chủ trương dừng hoạt động kinh doanh của hệ thống A-Store vào cuối năm 2020.

## 3. Kế hoạch kinh doanh 2020

Trước những dự báo bất lợi trong hoạt động kinh doanh năm 2020 và ảnh hưởng bởi dịch bệnh Covid-19, Công ty trình Đại hội đồng cổ đông kế hoạch kinh doanh như sau:

*ĐVT: tỷ đồng*

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2019	So cùng kỳ
-----	----------	---------------	----------------	------------

