



An Giang, ngày 08 tháng 04 năm 2021
Số: 40/ BC-TGD

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC

PHẦN I. BÁO CÁO NĂM 2020

I. Báo cáo Kết quả hoạt động năm 2020

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

ĐVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2020	So kế hoạch 2020	So với 2019
1.	Doanh thu hợp nhất	1.960.178	95%	92%
2.	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	30.260	79%	64%

2. Các khoản đầu tư trong năm:

- Trong năm 2020 Công ty đã thực hiện đầu tư:
 - Ngành Thương mại – Dịch vụ: Tân trang Head 1, cải tạo văn phòng Trung tâm.
 - Ngành Gạo: Đầu tư máy tách màu cho Nhà máy Gạo an toàn, xây dựng hàng rào bảo vệ các Nhà máy.
 - Ngành Vật tư Nông nghiệp (Công ty con Dasco): Mở rộng xưởng, sản phôi, đầu tư máy móc thiết bị phục vụ sản xuất phân bón hữu cơ vi sinh.
 - Văn phòng Angimex: Nâng cấp phần mềm Bravo.
- Tổng nguồn vốn đầu tư là 7,85 tỷ đồng, đạt 53% kế hoạch năm

3. Tình hình tài chính

ĐVT: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2019	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	758.606	772.062	-2%
Nguồn vốn chủ sở hữu	438.946	441.364	-1%
Doanh thu thuần	1.960.178	2.119.646	-8%
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	22.055	39.516	-44%
Lợi nhuận khác	8.205	7.830	5%
Lợi nhuận trước thuế	30.260	47.346	-36%
Lợi nhuận sau thuế	24.753	40.321	-39%

4. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2020	Năm 2019
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,84	1,82
+ Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,16	1,04
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2020	Năm 2019
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	42,14	42,83
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	72,82	74,93
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho	Lần	7.72	7.12
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Lần	2.56	3.13
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	1,26	1,90
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	5,64	9,14
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	3,26	5,22
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	1,13%	1,86%

5. Tổ chức và nhân sự:

- Ban điều hành Công ty gồm 04 người:

Stt	Họ và tên	Chức vụ
Ban điều hành Angimex		
1	Trần Hoàng An	Tổng Giám đốc
2	Huỳnh Thanh Tùng	Phó Tổng Giám đốc phụ trách Tài chính
3	Ngô Văn Trị	Phó Tổng Giám đốc phụ trách Nhân sự Hành chính
4	Trần Thị Cẩm Châm	Kế toán trưởng
Ban điều hành các Công ty con		
1	Trần Vũ Đình Thi	Q. GD Angimex Food (ngành Gạo)
2	Bùi Việt Dũng	GD Angimex Trading (ngành TMDV)
3	Lương Hữu Tâm	GD Dasco (ngành VTNN)

- Số lượng cán bộ, nhân viên:

STT	Chỉ tiêu	Số lượng
1	Tổng số lượng CBNV tại thời điểm 31/12/2019	350
2	Tổng số lượng CBNV tại thời điểm 31/12/2020	338
	- Tuyển mới trong năm	28
	- Nghỉ việc trong năm	40

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

1. Angimex Trading (ngành Thương mại Dịch vụ)

Do tình hình Covid-19 thị trường xe gắn máy suy giảm sức tiêu thụ, HVN giảm lượng giao cho các Head đã ảnh hưởng đến lượng xe tiêu thụ của ngành. Số lượng xe tiêu thụ, dịch vụ sửa chữa, phụ tùng giảm so với cùng kỳ.

Tuy nhiên, trong năm 2020 dù chịu ảnh hưởng lớn từ Covid-19, ngành TMDV đã nỗ lực tìm kiếm thêm các kênh bán hàng, phương thức bán hàng, tham gia đấu thầu, nâng cao hoạt động dịch vụ, mở rộng mạng lưới kinh doanh phụ tùng, tiết giảm chi

phí.v.v.. điều này đã giúp ngành TMDV vượt kế hoạch doanh thu và gần đạt chỉ tiêu về lợi nhuận.

2. Dasco (ngành Vật tư Nông nghiệp)

Thời tiết trong năm bất lợi buộc nông dân phải sử dụng phân bón để tái xử lý trên cây ăn trái nhiều lần, do vậy sản lượng Dola 02X tiêu thụ tốt. Bên cạnh đó, trong bối cảnh dịch Covid-19 tác động mạnh đến tất cả mọi mặt của nền kinh tế, Dasco đã nỗ lực tiết giảm chi phí, tung ra sản phẩm mới phân hữu cơ vi sinh Dagaco, mở rộng phạm vi bán hàng, tổ chức lại thị trường. Nhờ vậy, kết quả kinh doanh trong năm 2020 của Dasco đã vượt kế hoạch năm và tăng mạnh so cùng kỳ.

3. Angimex Food (ngành Gạo)

Năm 2020 là một năm khó khăn cho ngành gạo khi lương thực là mặt hàng thiết yếu, chịu ảnh hưởng lớn từ sự bùng phát của dịch Covid-19 khi:

- Chính phủ tạm dừng xuất khẩu trong hơn 1 tháng
- Việc thực hiện giãn cách xã hội đã ảnh hưởng lớn đến thị trường nội địa
- Tình trạng đầu cơ, ghim hàng của nông dân, thương lái, kho tư nhân làm tăng mạnh giá lúa gạo trong nước so với năm 2019
- Thu hoạch Hè Thu dần trễ, xâm nhập mặn, hạn hán, bão lũ diễn ra liên tục trong những tháng cuối năm

Các yếu tố trên đã khiến giá lúa gạo trong nước tăng mạnh, làm giảm rất lớn tỷ lệ lãi gộp của ngành gạo, ảnh hưởng nặng đến hiệu quả các hợp đồng giao hàng trong năm. Logistics bị đình trệ do Covid lan rộng trên toàn cầu nên giá cước vận chuyển tăng đã làm chi phí giao hàng tăng và làm giảm lượng giao hàng xuất khẩu (chỉ đạt 84% kế hoạch và giảm 15% so cùng kỳ).

Mặc dù trong năm công ty đã thực hiện các biện pháp tiết giảm chi phí như tiết kiệm chi phí văn phòng, nỗ lực giảm chi phí bán hàng, linh động trong hoạt động sử dụng nguồn vốn.v.v.. song không đủ bù đắp mức giảm của tỷ lệ lãi gộp.

4. Hệ thống A-Store

Do hoạt động kinh doanh không hiệu quả, hệ thống A-Store đã chính thức dừng hoạt động từ 16/10/2020 theo Nghị quyết số 194/NQ-HĐQT ngày 13/4/2020 của Hội đồng quản trị. Hiệu quả hoạt động của hệ thống A-store là tăng trưởng âm, làm giảm lợi nhuận của Công ty là 4,34 tỷ đồng.

5. Tình hình tài chính

5.1. Tình hình tài sản

Tổng tài sản của Công ty đến cuối năm 2020 là 758,61 tỷ đồng, giảm 13,45 tỷ đồng, tương ứng giảm 2% so với đầu năm. Trong đó:

- Các khoản tài sản ngắn hạn giảm 10,13 tỷ đồng chủ yếu do giảm các khoản phải thu và đầu tư tài chính ngắn hạn.
- Tài sản dài hạn giảm 3,32 tỷ đồng.

5.2. Tình hình nợ phải trả

- Tổng nợ phải trả của Công ty đến cuối năm 2020 là 319,66 tỷ đồng, giảm 11,04 tỷ đồng, tương ứng giảm 3% 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 2020 là: 1,84 lần.

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

- Thực hiện Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2020, Angimex đã thành lập các công ty con: Công ty TNHH Lương thực Angimex (Angimex Food) từ ngành Gạo vào ngày 01/10/2020, Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Angimex (Angimex Trading) từ ngành Thương mại Dịch vụ vào ngày 09/11/2020 và chuyển đổi mô hình Công ty con Dasco từ Công ty cổ phần sang Công ty TNHH vào ngày 26/11/2020.
- Việc thành lập các công ty con nhằm hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo hướng chuyên môn hóa, tạo sự linh hoạt trong quản lý, điều hành các công ty con. Bên cạnh đó, hoạt động huy động vốn cũng linh động hơn, nhà đầu tư và cổ đông có thể đánh giá tiềm năng ở mỗi ngành kinh doanh. Việc thành lập các công ty con cũng không ảnh hưởng đến bất kỳ quyền lợi nào của cổ đông hiện tại.
- Công ty tiếp tục cải tiến hệ thống quản lý để phù hợp hơn với yêu cầu quản trị bằng việc chuyển đổi Ban Kiểm soát Nội bộ thành Ban Kiểm toán Nội bộ, thực hiện tham mưu cho Ban Điều hành, rà soát, điều chỉnh, hoàn thiện hệ thống quy trình, quy định, chính sách cho Angimex và các Công ty con. Lập và thực hiện kế hoạch kiểm toán theo định hướng rủi ro để giảm thiểu các rủi ro.
- Công ty cũng đã nâng cấp hệ thống Bravo nhằm phục vụ hoạt động điều hành, hoạt động sản xuất kinh doanh nhanh chóng, kịp thời, chính xác. Song song đó, trong năm 2020 Công ty xây dựng định mức sản xuất mới nhằm giảm thiểu thất thoát trong các hoạt động sản xuất, giảm giá thành sản phẩm.

PHẦN II. KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021

1. Nhận định

- Năm 2021 tiếp tục sẽ là một năm đầy khó khăn và thách thức với kinh tế Việt Nam khi các yếu tố dịch bệnh tiếp tục kéo dài, thiên tai, biến đổi khí hậu đang tác động ngày càng mạnh mẽ hơn. Chính phủ đặt mục tiêu tăng trưởng GDP năm 2021 khoảng 6-6,5%, chỉ số CPI giữ ở mức 4% dù năm 2020 chỉ đạt 2.91% so với kế hoạch là 6,8%.
- Với Angimex Trading, kinh tế phục hồi chậm, chi phí tăng sẽ ảnh hưởng đến thu nhập người dân. Hành vi mua sắm sẽ thay đổi trong khi đó, xe máy không phải là mặt hàng thiết yếu. Chính phủ sẽ tiếp tục triển khai các chương trình kích cầu tiêu dùng cho những ngành sản xuất then chốt như ô-tô. Xu hướng ô-tô thay thế xe máy sẽ ngày càng lớn hơn. Song song đó HVN tiếp tục giảm lượng sản xuất và cung cấp ra thị trường, sẽ ảnh hưởng đến nguồn cung xe và phụ tùng cho các Head, tác động đến lượng xe bán và doanh thu phụ tùng của Angimex Trading.
- Với Dasco, từ ảnh hưởng của hoạt động logistic toàn cầu, giá nguyên vật liệu đầu vào tăng sẽ ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm. Bên cạnh đó, cạnh tranh trong ngành sẽ ngày càng lớn khi có nhiều sản phẩm mới, sản phẩm nhập khẩu từ các công ty đối thủ. Biến đổi khí hậu, xâm nhập mặn, hạn hán sẽ làm giảm diện tích canh tác của nông dân kéo theo doanh số tiêu thụ cũng chịu ảnh hưởng giảm. Dasco cần phải nỗ lực lớn để đạt kế hoạch 2021.
- Với Angimex Food, tình trạng hạn hán, xâm nhập mặn cùng dự báo dịch Covid-19 tiếp tục kéo dài, hoạt động logistic toàn cầu vẫn chưa thể quay trở lại trạng thái bình thường sẽ là những yếu tố tác động chính. Thị trường gạo xuất khẩu và nội địa bất định hàm chứa nhiều rủi ro nên năm 2021 sẽ tiếp tục là một năm đầy khó khăn, thử thách cho Angimex Food.

2. Kế hoạch kinh doanh 2021

Trước những khó khăn dự báo tiếp tục kéo dài trong năm 2021, với sự nỗ lực và phần đầu của Ban điều hành cùng CB-NV Công ty xin trình Đại hội đồng cổ đông kế hoạch kinh doanh như sau:

DVT: triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2020	So cùng kỳ
a.	Doanh thu hợp nhất	2.174.859	1.960.178	111%
b.	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	35.000	30.260	116%

3. Giải pháp năm 2021

3.1. Angimex Trading

- Mở mới 01 cửa hàng tại An Giang/ Kiên Giang.
- Đẩy mạnh bán hàng, tăng cường khai thác thêm các dòng sản phẩm ngoài Honda Việt Nam sản xuất (Vario, Raider, Sonic, xe 50cc.v.v..) mà thị trường tiêu thụ tốt.
- Mở rộng thị trường, tìm kiếm thêm khách hàng mới ở các huyện/thị trong khu vực ĐBSCL để tăng doanh thu phụ tùng.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ sửa chữa, dịch vụ bảo dưỡng để tăng hiệu quả hoạt động dịch vụ cho các HEAD/Cửa hàng.
- Nâng cao hơn nữa hình ảnh, thương hiệu Angimex Trading 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.
- Tiếp tục tìm kiếm thêm dịch vụ/sản phẩm mới phục vụ khách hàng để tăng hiệu quả hoạt động dịch vụ cho các HEAD/Cửa hàng.
- Thực hiện đa dạng các chương trình lãi suất ưu đãi cho khách hàng mua trả góp trực tiếp và online.

3.2. Dasco

Phân bón

- Phát triển sản phẩm theo hướng bán giải pháp cho nông dân với bộ sản phẩm phân bón, thuốc BVTV kèm theo hướng dẫn kỹ thuật trong quá trình canh tác. Bộ sản phẩm cũng gồm nhiều loại phân bón, thuốc BVTV phục vụ cho cây trồng trong các giai đoạn sinh trưởng.
- Mở rộng thị trường, phát triển sản phẩm phân bón hữu cơ cao cấp dạng nước (than bùn, phân dơi, phân gà, humate Canada)
- Phát triển cân đối tỷ trọng sản phẩm hữu cơ và vô cơ, hạn chế phụ thuộc vào sản phẩm Dola 02X, phục hồi thị phần sản phẩm Dasvila.
- Xây dựng đội ngũ bán hàng năng động & dịch vụ khách hàng chuyên nghiệp.
- Khẳng định chất lượng để xây dựng thương hiệu Dasco vì một nền nông nghiệp bền vững.

Lúa giống

- Tăng cường hoạt động bán hàng, chú trọng các giống sử dụng nhiều: IR 50404, Jasmine 85, Đài thơm 8, DS1, ST 24, OM 18.
- Phát triển thêm khách hàng khu vực biên giới giáp với Campuchia.
- Hợp tác kinh doanh với AF cung cấp các giống OM 5451, Đài thơm 8, DS1, Jasmine 85, Nàng hoa 9 theo nhu cầu của vùng nguyên liệu bán sang thị trường Châu Âu.
- Cung cấp bộ phân bón Dasvila, Dascela, Dola 01F và Dasco nặng cho vùng nguyên liệu AF.

- Cung cấp Lúa giống và phân bón cho vùng nguyên liệu bán sang thị trường Châu Âu của Công ty Angimex Food.
- Mở rộng thêm 50 ha vùng nguyên liệu chuyên sản xuất lúa giống.
- Tiếp tục phối hợp cùng Viện lúa ĐBSCL về các giống OM (OM 5451, OM 18 và các giống khác) để tăng số lượng bán hàng và lợi nhuận.

3.3. Angimex Food

- Về hoạt động sản xuất, thu mua:
 - Các nhà máy chủ động thu mua trên cơ sở số lượng kế hoạch được giao.
 - Tăng cường mua ngoài để phục vụ cho các hợp đồng giao hàng nhanh, tăng sản lượng tiêu thụ và tăng tồn kho dự trữ.
- Về phát triển vùng nguyên liệu: Angimex Food hợp tác cùng Lộc Trời phát triển vùng nguyên liệu lúa đạt dư lượng cho thị trường Châu Âu và thị trường nội địa.
- Với thị trường xuất khẩu:
 - Đối với các hợp đồng dài hạn (bán trước mua sau), đảm bảo tỷ lệ tồn kho tối thiểu và chốt nguồn cung dự trữ từ nguồn bên ngoài, đảm bảo hiệu quả các hợp đồng này.
 - Đẩy mạnh hoạt động xúc tiến thương mại, tăng cường bán hàng cho thị trường EU, tận dụng hiệu quả từ EVFTA.
 - Tăng cường hoạt động bán hàng tại các thị trường truyền thống như Singapore, Hong Kong, Philippines.
- Với thị trường nội địa tập trung phát triển:
 - Mở rộng qui mô kinh doanh các kênh B2B, kênh MT, Horeca và bếp ăn Công nghiệp.
 - Kênh GT: Thu gọn hệ thống đại lý không hiệu quả, chỉ duy trì các đại lý kinh doanh tốt và duy trì hoạt động bán lẻ tại cửa hàng Angimex Food
- Tập trung chăm sóc, phát triển nhóm khách hàng ổn định cả xuất khẩu và nội địa.
- Về hoạt động thương mại:
 - Bổ sung nguồn lực cho hoạt động thương mại, phối hợp cùng công ty C.P Thái Lan nhập khẩu và phân phối hàng hóa.
 - Tăng cường các công cụ quảng bá như fanpage, website.

4. Kế hoạch đầu tư:

- Mở mới 1 Cửa hàng Thương mại – Dịch vụ, tân trang 2 Head và mua xe tải.
- Nâng cấp Chi nhánh Châu Thành, mua máy móc thiết bị, mua xe tải
- Nâng cấp và đầu tư lò đốt trấu cho Nhà máy Bình Thành, bổ sung cân điện tử và phần mềm tự động cho các kho
- Phần mềm Microsoft, mua máy móc thiết bị, dụng cụ quản lý cho văn phòng
- Chi phí đầu tư:

DVT: triệu đồng

Công ty	Kế hoạch 2021	Thực hiện 2020	So cùng kỳ
Angimex Trading	7.200	2.107	342%
Dasco	3.700	1.797	206%
Angimex Food	7.600	3.884	196%
Văn phòng Công ty	1.000	63	
Tổng chi phí đầu tư	19.500	7.851	248%

5. Kế hoạch đào tạo:

ĐVT: triệu đồng

Nội dung	Số khóa	Kinh phí
Đào tạo, hội thảo nội bộ	10	97
Đào tạo bên ngoài	20	243
Tổng cộng	30	340

Trân trọng kính báo cáo Đại hội đồng cổ đông.



TỔNG GIÁM ĐỐC

Trần Hoàng An