

---

# **BẢN CÁO BẠCH**

---

Công ty Cổ phần THỦY SẢN CÀ MAU



*Tháng 10-2007*

---

# **CÔNG TY CỔ PHẦN THỦY SẢN CÀ MAU (SEAPRIMEXCO) CHÀO BÁN CỔ PHIẾU RIÊNG LẺ**

<b>Tên cổ phiếu:</b>	<b>Cổ phiếu Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau.</b>
<b>Mệnh giá:</b>	10.000 đồng/cổ phần.
<b>Giá bán dự kiến:</b>	40.000đ/cp.
<b>Tổng số lượng chào bán:</b>	3.300.000 cổ phiếu.
<b>Tổng giá trị chào bán:</b>	33.000.000.000 đồng (Ba mươi ba tỷ đồng).

## **TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH:**

### **Công ty cổ phần Chứng khoán Bảo Việt**

Trụ sở chính:	Tầng 2, 5 Toà nhà 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội
Chi nhánh:	11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp.HCM
Điện thoại:	(84-4) 9433016 - 9433017 - 9433435
Fax:	(84-4) 9433012

## **TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**

### **Công ty Cổ phần Kiểm toán và Tư vấn Tài chính Kế toán (AFC)**

Chi nhánh Cần Thơ:	106 Nguyễn An Ninh, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ
Điện thoại:	(84 - 71) 827 888
Fax:	(84 - 71) 823 209

# MỤC LỤC

<b>I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>1</b>
1. RỦI RO KINH TẾ .....	1
2. RỦI RO LUẬT PHÁP .....	1
3. RỦI RO VỀ THỊ TRƯỜNG.....	1
4. RỦI RO VỀ NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU .....	2
5. RỦI RO TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI.....	2
6. RỦI RO VỀ LÃI SUẤT .....	2
7. RỦI RO KHÁC .....	3
<b>II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH.....</b>	<b>3</b>
1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....	3
2. TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH.....	3
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM.....</b>	<b>3</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH.....</b>	<b>4</b>
1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN .....	4
1.1. Lịch sử hình thành và phát triển.....	4
1.2. Giới thiệu Công ty .....	5
1.3. Cơ cấu vốn cổ phần.....	5
2. CƠ CẤU TỔ CHỨC, QUẢN LÝ .....	6
3. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẪM GIỮ TỪ 5% TRỞ LÊN VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY TẠI THỜI ĐIỂM 31/08/2007 .....	15
4. CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP .....	15
5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH .....	16
6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.....	16
6.1. Các nhóm sản phẩm chính của Công ty .....	16
6.2. Doanh thu, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh qua các năm.....	17
6.3. Nguyên vật liệu .....	18
6.4. Chi phí sản xuất.....	20
6.5. Trình độ công nghệ .....	21
6.6. Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới .....	22
6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ.....	22
6.8. Hoạt động Marketing.....	23
6.9. Nhãn hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ.....	25
6.10. Các hợp đồng lớn đang được thực hiện hoặc đã ký kết.....	25
7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM GẦN NHẤT .....	26
7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2005 và 2006.....	26
7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2006.....	26
8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH .....	27
8.1. Vị thế của Công ty trong ngành.....	27
8.2. Triển vọng phát triển của ngành .....	28
9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG .....	30

9.1.	Số lượng người lao động trong Công ty.....	30
9.2.	Chính sách đối với người lao động .....	31
10.	CHÍNH SÁCH CỔ TỨC.....	32
11.	TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH.....	32
11.1.	Các chỉ tiêu cơ bản.....	32
11.2.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	36
12.	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC .....	37
12.1.	Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.....	37
12.2.	Danh sách thành viên Ban Kiểm soát.....	41
12.3.	Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng.....	43
13.	TÀI SẢN .....	44
14.	KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2007- 2009 .....	45
15.	ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC.....	46
16.	THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY.....	46
17.	CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY CÓ THỂ GÂY ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN.....	46
<b>V.</b>	<b>CỔ PHẦN CHÀO BÁN .....</b>	<b>46</b>
1.	LOẠI CỔ PHẦN : cổ phần phổ thông. ....	46
2.	MỆNH GIÁ : 10.000 đồng/cổ phần. ....	46
3.	TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN : 3.300.000 cổ phiếu (tương đương với tổng giá trị theo mệnh giá là 33 tỷ đồng). ....	47
4.	GIÁ CHÀO BÁN DỰ KIẾN : 40.000 đồng/cp.....	47
5.	GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẮM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI .....	47
6.	CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG SXKD .....	47
7.	CÁC HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG.....	47
<b>VI.</b>	<b>MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....</b>	<b>47</b>
1.	MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN.....	47
2.	PHƯƠNG ÁN KHẢ THI.....	48
<b>VII.</b>	<b>KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN .....</b>	<b>50</b>
<b>VIII.</b>	<b>CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH.....</b>	<b>50</b>
1.	TỔ CHỨC TƯ VẤN CHÀO BÁN .....	51
2.	TỔ CHỨC KIỂM TOÁN.....	51
<b>IX.</b>	<b>PHỤ LỤC.....</b>	<b>51</b>
PHỤ LỤC I	: Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.....	51
PHỤ LỤC II	: Điều lệ Seaprimexco. ....	51
PHỤ LỤC III	: Báo cáo tài chính năm 2005; Báo cáo kiểm toán năm 2006; và báo cáo tài chính quý 2/2007. 51	
PHỤ LỤC IV	: Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua phương án phát hành.....	51

## **I. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

### **1. RỦI RO KINH TẾ**

Kinh tế Việt Nam đã phát triển rất cao trong thời gian qua. GDP của Việt Nam năm 2006 là 8,17%, dự kiến năm 2007 là 8,5%. Kinh tế Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục tăng trưởng ở mức từ 7% - 8% trong giai đoạn 2007 - 2010. Quốc hội Việt Nam khóa XI đã thông qua Nghị quyết về kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội 5 năm 2006 - 2010, trong đó, đặt mục tiêu GDP tăng trưởng 7,5% - 8%/năm, GDP bình quân đầu người theo giá hiện hành đạt 1.050 - 1.100 USD. Mức tăng thu nhập của hộ gia đình Việt Nam trung bình là 10%/ năm.

Việc Việt Nam gia nhập WTO là cơ hội để cho sự phát triển kinh tế nước ta càng trở nên có cơ sở và bền vững hơn. Do vậy, sự phát triển kinh tế cao như vậy sẽ kéo theo sự tăng trưởng của các ngành hàng, đặc biệt là hàng xuất khẩu.

### **2. RỦI RO LUẬT PHÁP**

Công ty chuyển sang hoạt động theo hình thức công ty cổ phần từ cuối năm 2004, hoạt động của Seaprimexco chịu ảnh hưởng của các văn bản pháp luật về công ty cổ phần, chứng khoán và thị trường chứng khoán. Luật và các văn bản dưới luật trong lĩnh vực này đang trong quá trình hoàn thiện, sự thay đổi về mặt chính sách luôn có thể xảy ra và khi đó ít nhiều sẽ ảnh hưởng đến hoạt động quản trị, kinh doanh của doanh nghiệp và khi đó sẽ ảnh hưởng đến giá cổ phiếu của Công ty trên thị trường.

Hơn nữa, giữa Luật Việt Nam và Luật Quốc tế vẫn chưa có sự đồng nhất. Điều này cũng gây khó khăn cho các doanh nghiệp xuất khẩu trong việc tham gia các vụ tranh chấp, kiện tụng thương mại.

Hiện nay, việc bình thường hóa quan hệ của nước ta với hầu hết các nước là điều kiện để luật pháp Việt Nam ngày càng hoàn thiện hơn nữa, đáp ứng được nhu cầu phát triển ngày càng cao và hội nhập sâu của nền kinh tế. Do vậy, rủi ro về pháp luật là rủi ro chung cho hầu hết các doanh nghiệp Việt Nam, nhưng trong tương lai không xa, điều này sẽ không bị ảnh hưởng nhiều và nó sẽ trở thành động lực cho quá trình phát triển của Công ty.

### **3. RỦI RO VỀ THỊ TRƯỜNG**

Trên 95% sản phẩm của Công ty là dùng để xuất khẩu, thị trường xuất khẩu chủ yếu của Seaprimexco là Mỹ, EU, Nhật, Úc... Đây là những thị trường rất khó tính và luôn có những quy định rất khắt khe về tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm. Những tiêu chuẩn này có thể thay đổi theo từng thời kỳ khác nhau, thường là bổ sung hoạt chất cấm sử dụng hoặc quy định mức tối thiểu về dư lượng kháng sinh. Thời gian qua, các thị trường này đã cấm nhập hàng loạt các mặt hàng thủy sản sản xuất tại Việt Nam, do đó, có thể nhìn nhận đây là rủi ro rất lớn cho các công ty sản xuất nếu không tuân thủ tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm.

Tuy nhiên, quá trình sản xuất của Seaprimexco luôn tuân thủ về chất lượng sản phẩm trong suốt quá trình từ nguyên liệu đầu vào đến sản phẩm đầu ra và bảo quản, luôn thực hiện theo đúng các tiêu chuẩn về ISO, BRC Global Standard – Food, HACCP. Do đó, Công ty luôn kiểm soát được chất lượng sản phẩm của mình.

#### **4. RỦI RO VỀ NGUỒN NGUYÊN VẬT LIỆU**

Nguyên liệu chính dùng trong sản xuất của Công ty là tôm các loại, mực, bạch tuộc và cá. Với trình độ kỹ thuật còn hạn chế, việc nuôi trồng thủy sản còn mang tính tự phát, manh mún nên nguồn nguyên liệu thủy sản của Việt Nam thường có tính chất mùa vụ. Khi vào mùa, nguồn cung nguyên liệu thủy sản thường dư thừa, giá giảm, khi trái mùa, giá thủy sản thường tăng lên rất nhiều. Đặc biệt, việc nuôi trồng không đúng kỹ thuật dễ dẫn đến dư lượng kháng sinh nên ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của hầu hết các công ty chế biến và xuất khẩu thủy sản. Thêm vào đó, sự gia nhập ngành ngày càng nhiều làm cho giá cả nguyên liệu đầu vào sẽ bị cạnh tranh gay gắt hơn.

Việt Nam là nước có nguồn khai thác thủy sản đứng thứ 3 thế giới. Hiện tại, cả nước có 1,7 triệu ha mặt nước có thể nuôi trồng thủy sản nhưng chỉ mới khai thác nuôi trồng được 1/3. Do đó, trong tương lai, nguồn nguyên liệu thủy sản sẽ dồi dào hơn, các doanh nghiệp Việt Nam nói chung và Seaprimexco nói riêng sẽ không bị động trong việc khai thác theo mùa vụ vì hầu hết các doanh nghiệp đang ứng dụng một số mô hình nuôi trồng thủy sản hiện đại hơn, quy trình khép kín từ nuôi trồng đến sản xuất. Điều này sẽ làm giảm thiểu đáng kể rủi ro về nguồn cung ứng nguyên liệu.

#### **5. RỦI RO TỶ GIÁ HỐI ĐOÁI**

Nguyên liệu đầu vào của Công ty được mua bằng đồng Việt Nam, trong khi giá trị xuất khẩu thì thu về bằng ngoại tệ. Hiện tại, trên 95% sản lượng sản xuất của Công ty dùng để xuất khẩu nên yếu tố tỷ giá có ảnh hưởng rất lớn đến doanh số và lợi nhuận của Công ty. Khi tỷ giá biến động tăng thì doanh số của Công ty và lợi nhuận cũng bị tác động tăng theo và ngược lại. Tuy nhiên, với chính sách khuyến khích xuất khẩu của nước ta hiện nay thì tỷ giá có xu hướng tăng lên nhằm tạo thuận lợi cho các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh xuất khẩu. Do đó, rủi ro về tỷ giá có thể nhìn nhận là ảnh hưởng không nhiều đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### **6. RỦI RO VỀ LÃI SUẤT**

Tính đến ngày 31/12/2006, Công ty có tổng dư nợ vay ngân hàng là trên 150 tỷ đồng, trong đó vay bằng ngoại tệ là 6.540.800 USD. Lãi suất USD trên thị trường thế giới luôn thay đổi bất thường, trong thời gian qua lãi suất cơ bản của USD liên tục tăng. Ngoài ra, lãi suất vay bằng VND cũng đang có chiều hướng tăng do NHNN cũng đã nâng lãi suất cơ bản, tăng khối lượng dự trữ bắt buộc. Hiện tại, Công ty vay theo hạn mức tín dụng, nếu lãi suất cho vay trong thời gian tới biến động theo hướng tăng sẽ làm tăng chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh, ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

**7. RỦI RO KHÁC**

Các rủi ro khác như thiên tai, dịch họa, hoả hoạn .v.v... là những rủi ro bất khả kháng, nếu xảy ra sẽ gây thiệt hại cho tài sản, con người và tình hình hoạt động chung của Công ty.

**II. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH****1. TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

Ông **BÙI NGUYỄN KHÁNH** Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau.

Bà **NGUYỄN HỒNG PHƯỢNG** Chức vụ: Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau.

Ông **HUỖNH VĂN ÚT** Chức vụ: Trưởng Ban kiểm soát Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau.

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là phù hợp với thực tế mà chúng tôi được biết, hoặc đã điều tra, thu thập một cách hợp lý.

**2. TỔ CHỨC TƯ VẤN VÀ ĐẠI LÝ PHÁT HÀNH**

Ông **NGUYỄN QUANG VINH** Chức vụ: Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ chào bán do Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn chào bán cổ phần với Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau. Chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn các số liệu, ngôn từ trên Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cẩn trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau cung cấp.

**III. CÁC KHÁI NIỆM**

Các từ hoặc nhóm từ được viết tắt trong Bản cáo bạch:

Công ty	:	Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau
CNĐKKD	:	Chứng nhận đăng ký kinh doanh
CBCNV	:	Cán bộ công nhân viên
Seaprimexco	:	Tên viết tắt của Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau
Seaprimexco– VietNam	:	Tên giao dịch của Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau
Tổ chức chào bán	:	Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau
WTO	:	Tổ chức thương mại thế giới
NHNN	:	Ngân hàng Nhà nước
ĐHĐCĐ	:	Đại hội đồng cổ đông

HĐQT	:	Hội đồng quản trị
TGD	:	Tổng Giám đốc
VASEP	:	Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam
HACCP	:	Phân tích mối nguy và điểm kiểm soát tới hạn
BRC	:	Tiêu chuẩn của Hiệp hội các nhà bán lẻ Anh
XNK	:	Xuất nhập khẩu
DNNN	:	Doanh nghiệp Nhà nước
KCS	:	Kiểm tra chất lượng sản phẩm

#### **IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH**

##### **1. TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN**

###### **1.1. Lịch sử hình thành và phát triển**

###### **a. Lịch sử hình thành**

Tiền thân của Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau là Công ty XNK Thủy sản Minh Hải, được thành lập năm 1976. Theo quyết định về việc cổ phần hóa DNNN số 698/QĐ – CTUB Ngày 06/10/2004, Công ty đã chuyển sang hoạt động với hình thức Công ty cổ phần và được Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 610300035 ngày 21/10/2004 với vốn điều lệ ban đầu là 22.000.000.000 tỷ đồng.

###### **b. Quá trình phát triển**

Với phương châm: ***“giữ vững hệ thống phân phối, đầu tư phát triển mạnh cho sản xuất, mở rộng thị trường, tăng thị phần, lấy thương hiệu và năng lực sản xuất làm nền tảng”*** của Ban lãnh đạo cũng như tập thể của CBCNV, đến nay, Seaprimexco đã không ngừng phát triển và đạt được những thành công nhất định. Với mục tiêu đã đề ra, trong nhiều năm liên tiếp Công ty đạt mục tiêu tăng trưởng cao, phát triển sản phẩm, tăng thị phần, tăng khách hàng, nâng cao thu nhập cho người lao động, đóng góp ngày càng cao vào ngân sách Nhà nước.

Qua hơn 30 năm hình thành và phát triển, đến nay, Seaprimexco đã trở thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu của Việt Nam trong xuất khẩu thủy sản. Sự phát triển đáng ghi nhận này được thể hiện qua những thành tích cụ thể sau:

- Là Hội viên chính thức của Hiệp hội Chế biến và Xuất khẩu Thủy sản Việt Nam.
- Là Hội viên chính thức của Phòng Thương mại và Công nghiệp Việt Nam ngày 25/01/2005.
- Giải thưởng ***“Sản phẩm thủy sản chất lượng cao”*** của Vietfish 2001 cho mặt hàng tôm Sú PDTO.
- Ủy ban Nhân dân tỉnh Cà Mau thưởng khuyến khích xuất khẩu năm 2004 và 2005.



- Bằng khen Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau đạt nhiều thành tích trong xuất khẩu năm 2004 - Mức tăng trưởng cao, thu hút nhiều lao động, do Bộ Thương mại tặng ngày 31/8/2005.
- Bằng khen Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau đã có thành tích xuất khẩu các mặt hàng đạt chất lượng cao trong năm 2005, do Bộ Thương mại tặng ngày 05/9/2006.
- Đạt danh hiệu “Doanh nghiệp Việt Nam Uy tín – Chất lượng năm 2005” do Mạng Doanh nghiệp Việt Nam xét cấp.
- Cúp vàng ISO 2007 do Bộ Khoa học Công nghệ khen thưởng.
- Nhà Quản lý giỏi do Tổng Liên Đoàn LĐ VN tổ chức trao giải vào tháng 9/2007.

## 1.2. Giới thiệu Công ty

Tên Công ty : Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau

Tên viết tắt : SEAPRIMEXCO

Tên giao dịch : SEAPRIMEXCO – VIETNAM



Biểu tượng của Công ty :

Trụ sở : 8 Cao Thắng, khóm 7, phường 8, Tp. Cà Mau, tỉnh Cà Mau.

Điện thoại : (84-780) 831861 - 831230

Fax: : (84-780) 831861

Email : [sales@seaprimexco.com](mailto:sales@seaprimexco.com)

Website : [www.seaprimexco.com](http://www.seaprimexco.com)

Giấy CNĐKKD : Số 6103000035 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp, đăng ký lần đầu ngày 21/10/2004, đăng ký thay đổi lần thứ 2 ngày 10/04/2007.

Vốn điều lệ đăng ký : 100.000.000.000 đồng (Một trăm tỷ đồng).

Vốn đã góp : 67.000.000.000 đồng (Sáu mươi bảy tỷ đồng).

Ngành nghề kinh doanh của Công ty: Sản xuất, chế biến xuất khẩu, tạm nhập tái xuất các mặt hàng thủy sản và kinh doanh các loại hàng hóa nông sản thực phẩm chế biến, hàng công nghiệp nhẹ, hàng thủ công mỹ nghệ, nguyên liệu vật tư máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất và phương tiện vận tải.

## 1.3. Cơ cấu vốn cổ phần

Tính đến ngày 31/08/2007, cơ cấu vốn cổ phần của Công ty như sau:

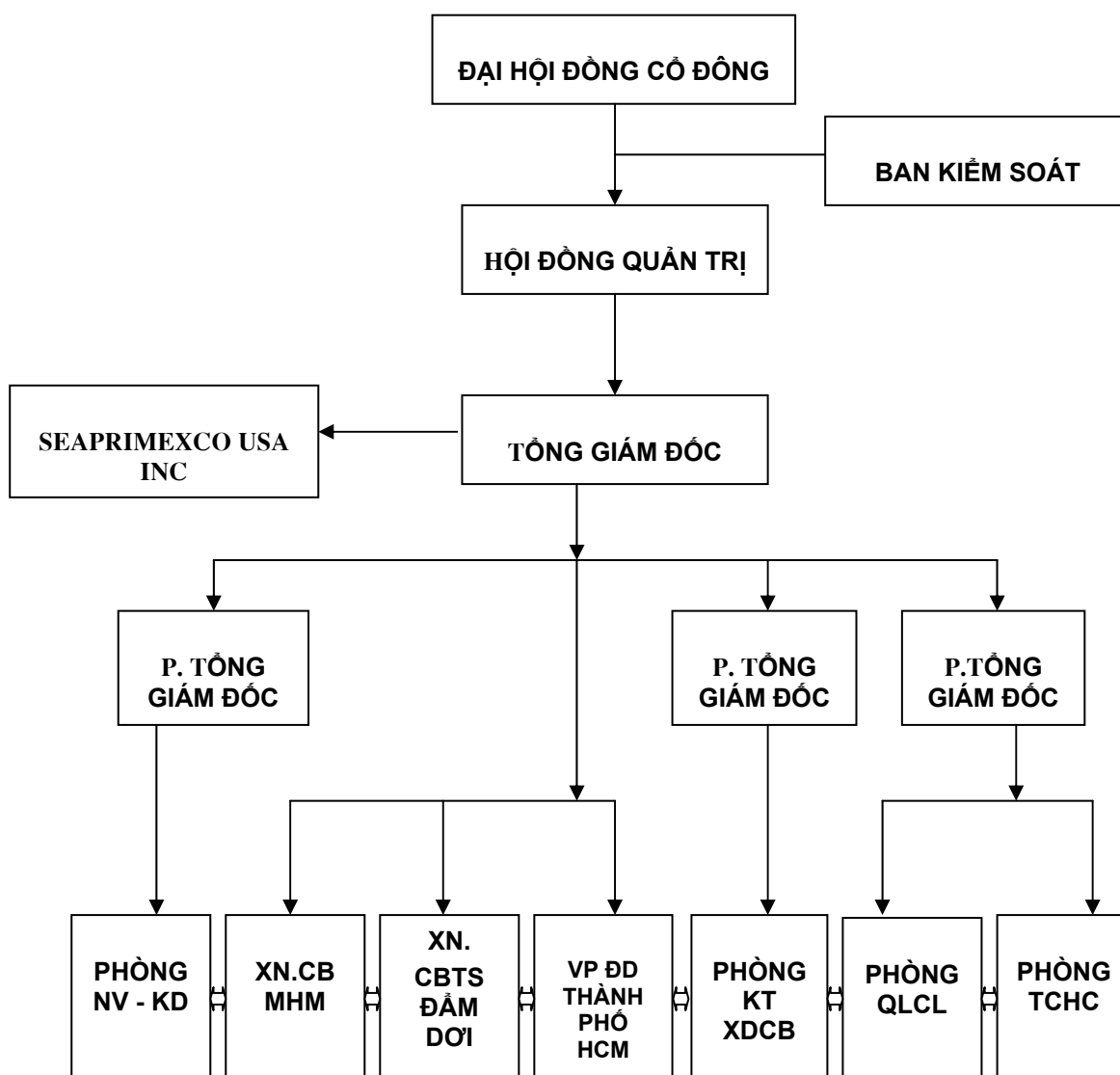
STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông		Số cổ phần sở hữu		Tỷ lệ sở hữu	
		Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân	Tổ chức	Cá nhân
I.	Cổ đông Nhà nước: Đại diện : Ông Bùi Nguyên Khánh – Chủ tịch HĐQT	01		528.000		7,88%	
II.	Cổ đông trong nước: Trong đó: Cổ phiếu ngân quỹ	06	144	1.623.342	4.272.408	24,23%	63,77%
III.	Cổ đông nước ngoài:		02		276.250		4,12%
<b>Tổng cộng</b>		<b>07</b>	<b>146</b>	<b>2.151.342</b>	<b>4.548.658</b>	<b>32,11%</b>	<b>67,89%</b>

Nguồn: Seaprimexco

## 2. CƠ CẤU TỔ CHỨC, QUẢN LÝ

Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật doanh nghiệp 2005, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006 thông qua ngày 20/04/2007.

### SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC, QUẢN LÝ CỦA SEAPRIMEXCO



**Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, các cổ đông sẽ thông qua các Báo cáo tài chính hàng năm của Công ty và Ngân sách tài chính cho năm tiếp theo.

**Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Hội đồng quản trị có trách nhiệm giám sát Tổng Giám đốc điều hành và những người quản lý khác. Hiện tại Hội đồng quản trị Công ty có 5 thành viên, nhiệm kỳ Hội đồng quản trị là 5 năm và nhiệm kỳ mỗi thành viên không quá 5 năm.

**Ban Kiểm soát**

Là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban Kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc. Hiện tại, Ban Kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên và có nhiệm kỳ không quá 5 năm.

**Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược, kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua. Ban Tổng Giám đốc hiện có 01 Tổng Giám đốc và 03 Phó Tổng Giám đốc, các thành viên Ban Tổng Giám đốc có nhiệm kỳ là 03 năm.

**Chức năng của các Phòng ban**

Công ty hiện có 04 phòng chức năng (theo sơ đồ tổ chức, quản lý), 02 Xưởng sản xuất và một Văn phòng Đại diện.

**a) Phòng Nghiệp vụ Kinh doanh:****Chức năng:**

Phòng Nghiệp vụ Kinh doanh có chức năng tham mưu, giúp Ban Giám đốc Công ty trong điều hành quản lý thu mua - sản xuất - kinh doanh xuất nhập khẩu, tìm kiếm khách hàng và mở rộng thị trường tiêu thụ hàng hóa nhằm mục đích mang lại lợi nhuận cao nhất cho Công ty. Đồng thời giúp Ban Tổng Giám đốc Công ty trên lĩnh vực quản lý vốn - tài sản và hạch toán kế toán thống kê trong phạm vi toàn Công ty cũng như trong hợp tác, liên doanh

liên kết... theo đúng chuẩn mực kế toán hiện hành của Nhà nước.

**Nhiệm vụ:**

- Mở rộng quan hệ với các đại lý, các doanh nghiệp kinh doanh cùng ngành nghề để nắm bắt và xây dựng giá mua nguyên liệu, thành phẩm, cũng như thu hút nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất.
- Thực hiện công tác tiếp thị, mở rộng quan hệ với khách hàng trong và ngoài nước nhằm đẩy mạnh tiêu thụ các mặt hàng thủy sản.
- Thực hiện thống kê số liệu phát sinh về hàng hóa đầy đủ, chính xác, kịp thời để phục vụ cho lĩnh vực chuyên môn của phòng và sự điều hành của Ban Giám đốc.
- Quản lý, theo dõi lượng hàng trong các kho thành phẩm để điều động và xuất – nhập hàng hợp lý.
- Quản lý và điều động phương tiện vận tải của Công ty hoặc hợp đồng thuê phương tiện vận chuyển hàng hóa xuất nhập khẩu.
- Xây dựng kế hoạch sản xuất – tiêu thụ – tiếp thị hằng tháng, quý, năm nhằm nâng cao sản lượng sản xuất và đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm.
- Soạn thảo các văn bản hợp đồng kinh tế và theo dõi thực hiện việc giao nhận hàng hóa phù hợp với Hợp đồng đã ký.
- Phát hành kịp thời các lệnh yêu cầu sản xuất, các hợp đồng kinh tế, thời hạn giao hàng...cho các đơn vị có liên quan để tiện cho việc triển khai ban hành các qui trình, tiêu chuẩn theo yêu cầu của hợp đồng và khách hàng. Đồng thời kết hợp với Ban điều hành các Xí nghiệp quản lý chặt chẽ bán thành phẩm và sản phẩm dở dang. Kết hợp với khối sản xuất nghiên cứu sản xuất các sản phẩm mới, các mặt hàng mới.
- Kết hợp chặt chẽ với Văn phòng đại diện tại TP.HCM đẩy mạnh công tác tiếp thị, nhằm tìm kiếm thêm nhiều khách hàng mới, mở rộng thị trường tiêu thụ các mặt hàng thủy sản trong và ngoài nước với giá cả và sản lượng cao nhất. Mặt khác kết hợp với Văn phòng đại diện để thực hiện tốt công tác xuất nhập khẩu hàng hóa của Công ty.
- Thường xuyên quan hệ với các Ngân hàng để đảm bảo nguồn vốn vay ổn định với lãi suất thấp và hợp lý, phục vụ kịp thời cho sản xuất kinh doanh.
- Quan hệ chặt chẽ với các Cơ quan Ban ngành có liên quan, tranh thủ nguồn vốn vay ưu đãi của Nhà nước với lãi suất thấp phục vụ cho công tác đầu tư – nâng cấp nhà xưởng, máy móc thiết bị cũng như bổ sung nguồn vốn vay để mua nguyên liệu.
- Xây dựng kế hoạch giá thành sản phẩm, kế hoạch chi phí sản xuất kinh doanh, kế hoạch lợi nhuận theo từng thời điểm: quý, năm...
- Thực hiện đúng nguyên tắc và chế độ quản lý tài chính của Nhà nước. Ghi chép sổ sách đầy đủ, chính xác, trung thực và kịp thời toàn bộ tài sản, vật tư, tiền vốn... phát

sinh trong quá trình sản xuất kinh doanh.

- Quản lý chặt chẽ việc thu chi tài chính trong phạm vi toàn Công ty, thực hiện tốt việc cân đối, điều tiết nguồn tài chính hợp lý phục vụ cho sản xuất kinh doanh.
- Định kỳ kiểm kê, đánh giá toàn bộ tài sản, vật tư, hàng hóa trong Công ty và đề xuất hướng xử lý (nếu có). Đối chiếu và tích cực thu hồi các khoản nợ, nhằm hạn chế thấp nhất nợ dầy dụa, khó đòi.
- Thường xuyên cân đối, tính toán nộp đầy đủ các khoản thuế, theo dõi thanh toán đúng hạn các khoản vay và thanh lý đúng Hợp đồng Kinh tế cho khách hàng.
- Thực hiện đúng thời hạn chế độ báo cáo, quyết toán tháng, quý, năm theo đúng quy định.
- Quy định và tổ chức hướng dẫn nghiệp vụ kế toán thống nhất trong toàn Công ty, đồng thời phổ biến và thực hiện kịp thời các quy định của Nhà nước về công tác kế toán thống kê.
- Kết hợp với Phòng Tổ chức –Hành chính Xây dựng đơn giá tiền lương, lập bảng thanh toán tiền lương hằng tháng. Tổng hợp tiền lương toàn Công ty để biết lương bình quân, giúp Giám đốc có sự điều chỉnh cho phù hợp tiền lương thực tế trong phạm vi toàn Công ty.
- Cùng với Phòng Tổ chức –Hành chính tham mưu cho Ban Giám đốc trong việc bố trí, sắp xếp nhân sự đúng theo sở trường, năng khiếu, nhằm phát huy tốt chuyên môn nghiệp vụ của từng cá nhân, đồng thời ngăn ngừa và hạn chế tối đa những thiệt hại không đáng xảy ra.
- Có nhiệm vụ xây dựng nội bộ đoàn kết, thẳng thắn, trung thực để hoàn thành tốt chức năng, nhiệm vụ của đơn vị.
- Ngoài những nhiệm vụ như đã nêu trên, Phòng Nghiệp vụ Kinh doanh phải thực hiện tốt các quy định về Luật kế toán và các chuẩn mực kế toán của Nhà nước.

#### **b) Phòng Tổ chức – Hành chính:**

##### **Chức năng:**

Phòng Tổ chức – Hành chính có chức năng tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc về công tác tổ chức nhân sự, lao động tiền lương, hành chính quản trị và thực hiện các chính sách chế độ của Nhà nước quy định đối với người lao động, đồng thời điều hành những công việc chung của Công ty.

##### **Nhiệm vụ:**

- Theo dõi việc sắp xếp bộ máy tổ chức, xem xét năng lực, trình độ để bố trí, đề bạt, điều động nhân sự và tình hình tăng giảm lao động, năng suất lao động, nhằm sử dụng lao động một cách có hiệu quả nhất.

- Xây dựng kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng nhân sự đương chức, ngắn hạn, dài hạn và đội ngũ nhân sự kế thừa, phục vụ lâu dài cho Công ty.
- Nhận và xử lý thông tin một cách nhanh nhất, kể cả công văn đi và đến; Theo dõi việc chấp hành và tổ chức thực hiện các chế độ chính sách theo quy định hiện hành của Nhà nước và Công ty về lao động tiền lương, tuyển dụng và chấm dứt hợp đồng lao động, chuyển công tác, nghỉ mất sức, nghỉ hưu...
- Thực hiện việc điều chỉnh lương, nâng bậc lương hằng năm cho lãnh đạo – Nhân viên có đủ điều kiện nâng bậc lương, đề xuất với Giám đốc và Hội đồng lương Công ty.
- Tổ chức các biện pháp phòng hộ lao động, kiểm tra thực hiện bảo hộ lao động, an toàn lao động, phòng chống cháy nổ, mua bảo hiểm tai nạn, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội theo đúng quy định.
- Thực hiện nghiêm túc công tác hành chính quản trị, văn thư lưu trữ, tổ chức phục vụ tốt các cuộc Hội nghị, tiếp khách và công tác tạp vụ, vệ sinh Công ty.
- Theo dõi việc phân công trực Ban, tổ chức tốt mạng lưới bảo vệ Công ty và tài sản an toàn tuyệt đối.
- Thường xuyên quan hệ chặt chẽ với các Ngành chức năng làm các thủ tục cho lãnh đạo - Nhân viên Công ty đi công tác nước ngoài và khách nước ngoài đến làm việc với Công ty.
- Kết hợp với Công đoàn, Đoàn Thanh niên cộng sản Hồ Chí Minh phát động phong trào thi đua, giúp Giám đốc, Hội đồng Thi đua Khen thưởng tổng kết phong trào thi đua của Công ty.
- Kết hợp với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh quản lý tốt dụng cụ lao động, thiết bị văn phòng.
- Có trách nhiệm xây dựng nội bộ đoàn kết, trong sạch vững mạnh để hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

### **c) Phòng kỹ thuật – Xây dựng cơ bản:**

#### **Chức năng:**

Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc trong công tác đầu tư mới, nâng cấp sửa chữa máy móc, trang thiết bị, nhà xưởng trên phạm vi toàn Công ty.

#### **Nhiệm vụ:**

- Bảo quản, vận hành, sửa chữa thường xuyên máy móc thiết bị, nhà xưởng đảm bảo phục vụ tốt cho quá trình sản xuất.
- Lập kế hoạch thời gian và dự trù, dự toán chi phí cho việc sửa chữa lớn, trung, đại tu máy móc, trang thiết bị, nhà xưởng.

- Tham gia xây dựng các dự án đầu tư, nâng cấp và quan hệ các Ban ngành có liên quan hoàn thành các thủ tục pháp lý về công tác đầu tư Xây dựng cơ bản.
- Giám sát về tiêu chuẩn kỹ thuật và chất lượng thi công các công trình đầu tư mua sắm máy móc, trang thiết bị, Xây dựng cơ bản. Đồng thời kết hợp với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh thực hiện quyết toán khi các công trình đầu tư hoàn thành.
- Giúp Ban Giám đốc xem xét thẩm tra về giá và tiêu chuẩn kỹ thuật trong các Hợp đồng Kinh tế mua sắm máy móc, trang thiết bị và Xây dựng cơ bản.
- Có nhiệm vụ xây dựng nội bộ đoàn kết, trong sạch để thực hiện hoàn thành nhiệm vụ được giao.
- Ngoài những nhiệm vụ nêu trên, khi cần thiết Ban Giám đốc sẽ phân công thêm những nhiệm vụ cụ thể khác.

**d) Phòng Quản lý Chất lượng:****Chức năng:**

- Tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc về các lĩnh vực liên quan đến chất lượng sản phẩm, định mức chế biến, quy trình sản xuất các mặt hàng mới, các mặt hàng có giá trị gia tăng trong phạm vi toàn Công ty.
- Xây dựng, triển khai, giám sát và kiểm tra việc thực hiện quy trình sản xuất, quy định sản xuất, điều kiện sản xuất các Xí nghiệp và chất lượng sản phẩm trên phạm vi toàn Công ty.
- Đánh giá và lựa chọn các nhà thầu phụ cung cấp hàng hóa và nguyên liệu cho các Xí nghiệp, kiểm tra việc thực hiện các chương trình quản lý chất lượng HACCP, ISO trong phạm vi được phân công.

**Nhiệm vụ:**

- Thường xuyên liên hệ với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh để nắm bắt các Hợp đồng, quy trình sản xuất, yêu cầu của khách hàng, thời gian giao hàng để xây dựng, bổ sung, sửa đổi và ban hành cho các Xí nghiệp thực hiện các quy trình sản xuất, tiêu chuẩn, thông số kỹ thuật cho phù hợp.
- Tham gia, xem xét, góp ý các dự án đầu tư nâng cấp, xây dựng các Xí nghiệp về phương diện ảnh hưởng đến chất lượng và an toàn vệ sinh thực phẩm.
- Cập nhật, ứng dụng các phương pháp, chương trình quản lý chất lượng tiên tiến, khoa học vào thực tế. Kết hợp với phòng Nghiệp vụ kinh doanh nghiên cứu, tổ chức sản xuất thử các mặt hàng mới, mặt hàng có giá trị gia tăng nhằm đa dạng hóa các mặt hàng của Công ty và phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng.
- Bảo quản, sử dụng có hiệu quả các trang thiết bị phục vụ cho công tác kiểm tra, giám sát chất lượng mà đơn vị quản lý.

- Kết hợp chặt chẽ với Phòng quản lý sản xuất hoặc Ban giám đốc Xí nghiệp để kiểm tra, giám sát việc thực hiện các quy trình sản xuất, tiêu chuẩn, thông số kỹ thuật, quy định, vệ sinh công nghiệp, vệ sinh cá nhân, bảo hộ lao động, an toàn lao động trên từng công đoạn từ khâu tiếp nhận nguyên liệu cho đến thành phẩm cuối cùng nhập kho, bảo quản và xuất hàng để kịp thời chấn chỉnh những sơ xuất xảy ra. Nói cụ thể hơn, Phòng quản lý chất lượng chịu trách nhiệm giám sát trực tiếp trên từng công đoạn của dây chuyền sản xuất và chịu trách nhiệm về chất lượng sản phẩm cuối cùng.
- Thường xuyên kiểm tra, đôn đốc, chấn chỉnh việc thực hiện các chương trình quản lý chất lượng theo HACCP, chương trình sản xuất sạch hơn, tiêu chuẩn ISO đúng thực tế và có hiệu quả.
- Cập nhật hằng ngày các kết quả kiểm tra ở từng công đoạn phân cỡ; bán thành phẩm cân lên khuôn (đối với hàng block); thành phẩm đang cấp đông đóng gói (đối với hàng IQF). Biên bản kiểm tra thể hiện đầy đủ các chỉ tiêu, thông số theo biểu mẫu và có các chữ ký của KCS, KCS trực Ca Xí nghiệp, Giám đốc Xí nghiệp và có ý kiến đánh giá tổng quan lô hàng, đơn hàng sản xuất trong ngày.
- Kịp thời báo cáo cho Ban Giám đốc những lô hàng có sự cố về chất lượng, định mức chế biến, những trường hợp cố tình vi phạm các quy định, quy trình sản xuất, những yếu tố phát sinh ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm để kịp thời xử lý, chấn chỉnh.
- Kiểm tra cảm quan, vi sinh, kháng sinh những lô hàng mua ngoài nếu Công ty có nhu cầu.
- Kiểm tra vi sinh, kháng sinh hằng ngày: Nguyên liệu các đại lý cung cấp, bán thành phẩm trên các công đoạn, thành phẩm sau cùng theo từng đơn hàng, mặt hàng. Vệ sinh công nghiệp, nước, nước đá... các Xí nghiệp theo kế hoạch kiểm tra vi sinh, kháng sinh định kỳ của đơn vị.
- Cập nhật kết quả kiểm vi sinh, kháng sinh thể hiện đầy đủ các chỉ tiêu, có ý kiến kết luận đạt hoặc không đạt (theo TCVN, T/C khách hàng ...). Báo cáo, phân tích nguyên nhân những lô hàng bị nhiễm (nếu có) và đề xuất Ban Giám đốc xử lý, chấn chỉnh kịp thời.
- Theo dõi, cập nhật chính xác những số liệu, thông số kỹ thuật ở những công đoạn ảnh hưởng lớn đến định mức chế biến để kịp thời chấn chỉnh.
- Quan hệ tốt với khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi khi khách hàng đến tham quan, kiểm hàng, hoặc hướng dẫn quy trình sản xuất.

**e) Văn phòng Đại diện:****Chức năng:**



- Văn phòng Đại diện là một bộ phận trực thuộc Công ty, thường trực tại TP. Hồ Chí Minh và chịu sự lãnh đạo toàn diện của Giám đốc Công ty. Văn phòng có con dấu riêng để thuận tiện trong việc quan hệ giao dịch và hoạt động.
- Văn phòng Đại diện Công ty tại TP. Hồ Chí Minh kết hợp với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh thực hiện chức năng tham mưu, giúp việc cho Ban Giám đốc trong việc tiếp thị, mở rộng thị trường nhằm đẩy mạnh tiêu thụ các mặt hàng thủy sản, kinh doanh các mặt hàng khác ngoài thủy sản theo chức năng kinh doanh của Công ty; Đồng thời lập mọi thủ tục về xuất nhập khẩu hàng hóa tại các cửa khẩu ngoài tỉnh Cà mau.

**Nhiệm vụ:**

- Kết hợp với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh Công ty tìm khách hàng, thị trường để mua hàng và bán hàng nhằm tiêu thụ kịp thời hàng hóa do Công ty sản xuất ra, cũng như khai thác nguồn hàng thủy sản đông lạnh từ các đơn vị, công ty khác để tăng cường lượng hàng xuất khẩu.
- Thực hiện chế độ báo cáo kế toán, mở sổ sách theo dõi, ghi chép kịp thời các nghiệp vụ kinh tế phát sinh đúng theo quy định và hướng dẫn của kế toán trưởng Công ty.
- Thực hiện toàn bộ các công việc của Công ty phát sinh tại TP. Hồ Chí Minh và chấp hành sự phân công đột xuất của Ban Giám đốc Công ty.
- Lập tờ khai XNK hàng hoá, bộ chứng từ xuất khẩu – nhập khẩu, các chứng từ hoá đơn nhập – xuất kho hàng hóa thuộc khu vực TP.HCM.
- Bảo vệ và quản lý tốt toàn bộ tài sản, tiền vốn Công ty giao.
- Chủ động tìm kiếm khách hàng, mặt hàng và thị trường trong và ngoài nước để thực hiện việc kinh doanh các mặt hàng khác ngoài thủy sản nhằm tăng doanh thu và sinh lợi cho Công ty.
- Làm nghĩa vụ thuế đúng Luật và kịp thời tại TP. Hồ Chí Minh (nếu có).
- Chấp hành tốt các quy định về quản lý Nhà nước của UBND TP.Hồ Chí Minh, UBND tỉnh Cà mau... và tạo mối quan hệ tốt với Chính quyền sở tại.
- Lo chỗ ăn, nghỉ và tạo điều kiện thuận lợi cho CB.CNV Công ty khi đi công tác ở địa bàn TP.Hồ Chí Minh.
- Có nhiệm vụ xây dựng nội bộ đoàn kết, trong sạch để hoàn thành tốt chức năng, nhiệm vụ được giao.

**f) Các xí nghiệp Đông lạnh trực thuộc:****Chức năng:**

- Các Xí nghiệp là những đơn vị sản xuất trực thuộc Công ty và chịu sự lãnh đạo toàn

diện của Giám đốc Công ty, riêng Xí nghiệp Chế biến thủy sản Đầm Dơi có con dấu riêng để thuận tiện trong quan hệ giao dịch và hoạt động.

- Kết hợp hài hòa giữa mục tiêu trước mắt và mục tiêu lâu dài, nhằm từng bước củng cố, xây dựng Xí nghiệp trở thành đơn vị lớn mạnh, phát triển bền vững, có năng suất, chất lượng và hiệu quả cao, có kỷ cương, nề nếp và uy tín về mọi mặt.
- Tổ chức quản lý sản xuất một cách hợp lý và khoa học trên cơ sở phát huy mọi khả năng về trí lực của đội ngũ nhân sự, cũng như nâng cao hiệu suất sử dụng máy móc thiết bị – phương tiện sản xuất để sản xuất ra những sản phẩm với chất lượng tốt nhất, số lượng hợp lý nhất và giá thành rẻ nhất, nhằm tạo ra nguồn hàng ổn định cung ứng cho việc kinh doanh xuất khẩu của toàn Công ty.

**Nhiệm vụ:**

- Tổ chức tốt mạng lưới cung ứng nguyên liệu, đề ra sách lược, chiến lược để thu hút các đại lý cung ứng nguyên liệu nhằm đảm bảo nguồn nguyên liệu phục vụ cho sản xuất, kết hợp với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh theo dõi sự biến động giá cả cung ứng nguyên liệu trên thị trường một cách chính xác, kịp thời đề xuất với Ban Giám đốc Công ty để có sự điều chỉnh giá cung ứng nguyên liệu nhằm thu hút được nguồn hàng và mang lại hiệu quả sinh lợi cho Công ty.
- Kết hợp với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh Công ty xây dựng kế hoạch giá thành sản phẩm, kế hoạch sản xuất kinh doanh hằng tháng, quý, năm.
- Tổ chức và quản lý chặt chẽ sản xuất, nhất là định mức chế biến, kết hợp chặt chẽ với Phòng Quản lý chất lượng của Công ty để kiểm tra, giám sát về chất lượng sản phẩm, nhằm đảm bảo tiêu chuẩn xuất khẩu và thỏa mãn yêu cầu của khách hàng. Ban Giám đốc và Ban điều hành sản xuất của Xí nghiệp chịu trách nhiệm hoàn toàn về quản lý sản xuất và sản phẩm do đơn vị mình sản xuất ra.
- Kết hợp chặt chẽ với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh Công ty để quản lý toàn bộ nguồn vốn, tài sản tại Xí nghiệp một cách chính xác, đầy đủ, tránh thất thoát.
- Kết hợp với Phòng Kỹ thuật – Xây dựng cơ bản Công ty tổ chức bảo quản, vận hành toàn bộ máy móc thiết bị, nhà xưởng đảm bảo phục vụ tốt cho sản xuất và đạt hiệu suất cao nhất.
- Kết hợp chặt chẽ với Phòng Nghiệp vụ kinh doanh và Phòng Quản lý chất lượng Công ty để tổ chức sản xuất đúng tiến độ, đúng quy trình, đúng số lượng nhằm đảm bảo giao đúng thời hạn các đơn hàng đã ký kết, đồng thời nghiên cứu, sản xuất những mặt hàng mới, mặt hàng khác nhằm đa dạng hóa sản phẩm.
- Thống kê, báo cáo kịp thời, đầy đủ, chính xác, trung thực toàn bộ các số liệu nghiệp vụ kinh tế phát sinh tại Xí nghiệp cho các đơn vị trực thuộc Công ty theo chuyên môn.

- Chăm lo tốt đời sống vật chất, tinh thần cho lãnh đạo – nhân viên thuộc đơn vị mình, kết hợp với Phòng Tổ chức hành chính Công ty thực hiện tốt các công tác về tổ chức nhân sự, lao động tiền lương và các chính sách chế độ của Nhà nước quy định đối với người lao động.

**g) Các xí nghiệp Đông lạnh trực thuộc:**

SEAPRIMEXCO USA INC,

Địa chỉ: 3145 SAN GABRIEL BLVD: STE B Rosemead, CA 91770, USA

Chức năng: Chuyên nhập khẩu và phân phối thành phẩm của Seaprimexco VN và các Cty trực thuộc tại USA

Vốn điều lệ: 900.000 USD do Ông Bùi Nguyên Khánh - Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc nắm 100% vốn điều lệ.

**3. DANH SÁCH CỔ ĐÔNG NẮM GIỮ TỪ 5% TRỞ LÊN VỐN CỔ PHẦN CỦA CÔNG TY TẠI THỜI ĐIỂM 31/08/2007**

Tính đến thời điểm ngày 31/08/2007, cổ đông nắm giữ từ trên 5% vốn cổ phần của Công ty:

STT	Cổ đông	Số cổ phần Sở hữu	Giá trị	Tỷ lệ sở hữu
1	Vốn Nhà nước (do ông Bùi Nguyên Khánh làm đại diện)	528.000	5.280.000.000	7,88%
2	Bùi Nguyên Khánh	520.000	5.200.000.000	7,76%
3	Ngô Kinh Lý	590.200	5.902.000.000	8,81%
4	Phan Thị Ngọc Ánh	400.000	4.000.000.000	5,97%
5	Huỳnh Nhật Vũ	380.305	3.803.050.000	5,68%
6	Công ty cp Chứng khoán Bảo Việt	650.000	6.500.000.000	9,70%
<b>Tổng cộng</b>		<b>3.068.505</b>	<b>30.685.050.000</b>	<b>45,80%</b>

*Nguồn: Seaprimexco*

**4. CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP**

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 6103000035 đăng ký lần đầu ngày 21/10/2004 và đăng ký thay đổi, cấp lại lần 3 ngày 12/09/2007 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Cà Mau cấp, danh sách cổ đông sáng lập Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau như sau:

STT	Cổ đông	Số cổ phần sở hữu (mệnh giá 100.000đ/cp)
1	Bùi Nguyên Khánh	44.000
2	Huỳnh Văn Long	10.829
3	Bùi Thế Hùng	30.581
4	Dương Ngọc Minh	9.000

Nguồn: Giấy CNĐKKD

## 5. DANH SÁCH NHỮNG CÔNG TY MẸ VÀ CÔNG TY CON CỦA TỔ CHỨC PHÁT HÀNH

### 5.1. Danh sách các Công ty nắm giữ quyền kiểm soát và cổ phần chi phối Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau:

Không có.

### 5.2. Danh sách các Công ty mà Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau nắm giữ quyền kiểm soát và cổ phần chi phối:

- SEAPRIMEXCO U.S.A INC. : Tại thời điểm 26/07/2007 Seaprimexco sở hữu 100% cổ phần
- Công ty cổ phần Thủy sản Sông Đốc: tại thời điểm 30/06/2007 Seaprimexco sở hữu 55,52% cổ phần của Sông Đốc.

## 6. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

### 6.1. Các nhóm sản phẩm chính của Công ty

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty chủ yếu là các sản phẩm từ tôm, cá, mực và bạch tuộc đông lạnh. Trong đó, tôm là sản phẩm chính của Công ty với nhiều loại sản phẩm như: tôm vỏ, PD, PUD, Nobashi, bao bột tươi, tôm PTO, PD hấp...

### HÌNH ẢNH MỘT SỐ SẢN PHẨM TIÊU BIỂU CỦA SEAPRIMEXCO

#### Các sản phẩm từ tôm:





**Các sản phẩm từ mực và bạch tuộc:**



**6.2. Doanh thu, lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh qua các năm**

**a. Sản lượng, doanh thu và lợi nhuận qua các năm**

Khoản mục	Đơn vị tính	Năm 2005	Năm 2006	30/09/2007
<b>I. Sản lượng và giá trị tiêu thụ</b>				
1. Sản lượng	Tấn	5.888,33	5.778,52	3.984,00
2. Giá trị	Triệu đồng	778.774	760.075	474.939
<b>II. Sản lượng và kim ngạch xuất khẩu</b>				
1. Sản lượng	Tấn	5.888	5.559	3.876,00
2. Giá trị	USD	50.610.406	48.814.054	32.458.527
3. Doanh thu thuần	Triệu đồng	840.599	814.616	525.356
4. Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh	Triệu đồng	7.843	6.482	11.345
5. Lợi nhuận khác	Triệu đồng	(183)	1.985	1.817
6. Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	7.660	8.467	12.284

Nguồn: Seaprimexco

Ghi chú : do chuyển đổi sang công ty cổ phần từ 21/10/2004 nên năm tài chính năm 2005 được tính từ 21/10/2004 đến 31/12/2005 (14 tháng). Năm 2005, 2006 công ty được miễn thuế TNDN.

### 6.3. Nguyên vật liệu

#### a. Nguồn cung ứng nguyên vật liệu:

Với đặc điểm của vùng sông nước Tây Nam Bộ, nguồn nguyên liệu thủy sản được nuôi khá phổ biến tại các tỉnh Cà Mau, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Kiên Giang, Bến Tre, Trà Vinh... Mục tiêu của Công ty là phải đảm bảo nguồn nguyên liệu sản xuất liên tục và không bị động trong quá trình thu mua để có thể bị ảnh hưởng giá mua nguyên liệu đầu vào, làm ảnh hưởng đến kết quả hoạt động kinh doanh. Do đó, Seaprimexco đã sàng lọc và chọn cho mình 40 đại lý có uy tín tại các tỉnh nói trên để cung cấp nguyên liệu đầu vào đảm bảo cho 3 nhà máy sản xuất của mình.

#### Danh sách một số nhà cung cấp nguyên liệu chính của công ty

SỐ TT	TÊN DOANH NGHIỆP CUNG CẤP TÔM NGUYÊN LIỆU	SỐ HĐ	NGÀY HĐ
01	DNTN NGUYỄN VĂN VÀNG	05/HĐMB	01/01/2007
02	DNTN DV TM 69- CÀ MAU	06/HĐMB	01/01/2007
03	CƠ SỞ NHẬT TRƯỜNG	07/HĐMB	01/01/2007
04	DNTN MINH HY	09/HĐMB	01/01/2007
05	CƠ SỞ TẠ MINH THAO	10/HĐMB	01/01/2007
06	DNTN HỒNG VÂN	12/HĐMB	01/01/2007
07	DNTN LÂM THÀNH TÂM	14/HĐMB	01/01/2007
08	CTY TNHH THẢO NHỰ	22/HĐMB	01/01/2007
09	CƠ SỞ PHẠM THỊ LOAN	23/HĐMB	01/01/2007
10	DNTN ÔNG SÁI	24/HĐMB	01/01/2007
11	DNTN NGỌC TUYẾT	25/HĐMB	01/01/2007
12	CTY TNHH GIÀU	27/HĐMB	01/01/2007
13	CTY TNHH TM&DV TÔ THANH HIỀN	28/HĐMB	02/01/2007
14	DNTN THANH AN	34/HĐMB	01/01/2007
15	CTY TNHH LIÊN	35/HĐMB	01/01/2007
16	DNTN QUÂN NHUẬN	42/HĐMB	01/01/2007
17	CTY CỔ PHẦN ĐẠI LONG	44/HĐMB	25/01/2007

SỐ TT	TÊN DOANH NGHIỆP CUNG CẤP TÔM NGUYÊN LIỆU	SỐ HĐ	NGÀY HĐ
18	DNTN 9 BẮP	59/HĐMB	01/01/2007
19	DNTN NGỌC THẠNH	81/HĐMB	01/01/2007
20	DNTN THẾ KIẾT	89/HĐMB	28/03/2007
21	CƠ SỞ LẠI THẾ TÀI	90/HĐMB	28/03/2007
22	CƠ SỞ ĐƯỜNG DŨNG SĨ	94/HĐMB	27/03/2007
23	CTY TNHH NGUYỄN DƯƠNG	96/HĐMB	01/04/2007
24	CTY CP CB TS XK ÂU VŨNG	105/HĐMB	15/04/2007
25	DNTN THẾ VINH	111/HĐMB	24/04/2007
26	DNTN KIỀU DIỄM	95/HĐ MB	01/01/2007
27	CTY CP MINH THẮNG	61/HĐ MB	24/02/2007
28	CTY TNHH TS PHONG PHÚ	97/HĐ MB	01/04/2007
29	DNTN CHÂU THỔ	113/HĐ MB	01/05/2007
30	DNTN THANH PHU	01/HĐ MB	01/01/2007
31	DNTN TRẦN HÒANG ANH	02/HĐ MB	01/01/2007
32	DNTN HỨA VĂN SẼN	03/HĐ MB	01/01/2007
33	DNTN HỒ THỊ TUYẾT	04/HĐ MB	01/01/2007
34	DNTN SƠN VIỆT	05/HĐ MB	01/01/2007
35	DNTN VĂN KHÊ	06/HĐ MB	01/01/2007
36	DNTN NGUYỄN CẦN	08/HĐ MB	01/01/2007
37	DNTN TUYẾT KHA	11/HĐ MB	01/01/2007
38	DNTN ĐẠI PHƯỚC THÀNH	13/HĐ MB	01/01/2007
39	DNTN MINH THẢO	14/HĐ MB	01/01/2007
40	DNTN LIÊN	15/HĐ MB	01/01/2007

Nguồn: Seaprimexco

**b. Sự ổn định của các nguồn cung ứng nguyên vật liệu**

Nguyên liệu chính dùng trong sản xuất của Công ty là tôm, và được thu mua từ vùng sông nước Tây Nam Bộ. Là một vùng có điều kiện sông ngòi thuận lợi, diện tích mặt nước rất lớn và có nguồn nước ôn hòa nên Vùng Đồng Bằng sông Cửu Long rất thích hợp cho việc nuôi trồng thủy sản. Do đó, có thể nhìn nhận rằng, nguồn cung cấp thủy sản từ các tỉnh vùng Đồng bằng Sông Cửu Long là tương đối dồi dào.

Theo thống kê thì diện tích nuôi tôm hàng năm tăng thêm 10-15%, đồng thời do tiến bộ của khoa học kỹ thuật hiện nay, tôm được nuôi ở mật độ dày hơn, do đó năng suất cũng cao hơn.

Ngoài ra, với việc lựa chọn nhà cung ứng cũng là một trong những tiêu chí góp phần tạo nên sự ổn định về nguồn nguyên liệu sản xuất, chất lượng cho sản phẩm.

Mặt khác, việc mua với khối lượng lớn, thanh toán đúng hạn, tạo mối quan hệ để gắn lợi ích giữa các đại lý với Công ty, Seaprimexco đã tạo được uy tín tốt đối với các đối tác cung ứng. Vì thế, Công ty luôn nhận được sự đảm bảo từ phía các nhà cung ứng về nguồn nguyên vật liệu, đồng thời được hưởng nhiều ưu đãi về giá.

### **c. Ảnh hưởng của giá cả nguyên vật liệu đến doanh thu và lợi nhuận**

Nguyên vật liệu dùng trong sản xuất của Công ty chiếm tỉ trọng trên 90% trong cơ cấu giá vốn, vì vậy sự biến động giá nguyên vật liệu tất yếu sẽ ảnh hưởng đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trường hợp giá bán không thay đổi giá, nguyên liệu tăng sẽ giảm lợi nhuận và ngược lại sẽ tăng lợi nhuận.

Tuy nhiên, để sự biến động giá cả nguyên vật liệu không ảnh hưởng quá nhiều đến hiệu quả kinh doanh cũng như để đáp ứng đầy đủ nguồn nguyên liệu sản xuất thường xuyên, Công ty đã chủ động thương lượng với nhà cung ứng về giá hoặc ký hợp đồng cung ứng cho cả năm, tạo mối quan hệ để gắn bó quyền lợi giữa các đại lý với Công ty.

## **6.4. Chi phí sản xuất**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chi phí	Năm 2005		Năm 2006		30/09/2007	
	Giá trị	%DT thuần	Giá trị	% DT thuần	Giá trị	% DT thuần
Giá vốn hàng bán	778.745	92,65	760.075	93,30	474.939	90,40
Chi phí bán hàng	32170	3,83	29.428	3,61	20.241	3,85
Chi phí quản lý doanh nghiệp	12.105	1,44	7.793	0,96	11.433	2,18
Chi phí tài chính	11.287	1,34	14.136	1,75	8.290	1,58
<b>Tổng cộng</b>	<b>834.307</b>	<b>99,26</b>	<b>811.523</b>	<b>99,62</b>	<b>514.903</b>	<b>98,01</b>



Nguồn: Seaprimexco

Chi phí bán hàng và chi phí tài chính được Công ty kiểm soát khá tốt, luôn duy trì một tỷ lệ ổn định qua các năm.

Tỷ lệ Chi phí quản lý doanh nghiệp/Doanh thu thuần 9 tháng năm 2007 tăng đến 2,18% là do Công ty đã trích lập dự phòng phải thu khó đòi theo quy định là 4.306.767.996 đồng.

Đối với giá vốn hàng bán, 9 tháng năm 2007 tỷ lệ này có giảm nhưng vẫn còn chiếm tỷ trọng tương đối cao trong doanh thu là do trong thời gian qua, nguồn nguyên liệu đầu vào, chủ yếu là tôm, đã có sự cạnh tranh gay gắt về giá do những vụ thu hoạch trái mùa làm cho giá nguyên liệu đầu vào tăng cao.

### 6.5. Trình độ công nghệ

Hệ thống máy móc thiết bị của Công ty đa số thuộc thế hệ mới, đang trong tình trạng sử dụng tốt. Danh sách máy móc thiết bị chủ yếu (xem bảng đính kèm).

Về công nghệ chế biến, hiện nay Công ty nằm trong top 10 đơn vị có công nghệ chế biến tôm hàng đầu ở Việt Nam. Công ty đã chế biến được hơn 60% hàng giá trị gia tăng đáp ứng được yêu cầu khắt khe của các thị trường Bắc Mỹ, EU, Nhật, Hàn Quốc,... Chính các mặt hàng này đã đem lại hiệu quả cao cho Cty.

#### MỘT SỐ MÁY MÓC THIẾT BỊ CÓ GIÁ TRỊ LỚN TÍNH TỚI THỜI ĐIỂM 31/12/2006

Đơn vị tính: đồng

STT	Tên	Nguyên giá	Giá trị còn lại (31/12/2006)
1	Băng chuyền siêu tốc IQF 500Kg/h	3 169 254 348	2.500.203.484
2	Hệ thống máy nén lạnh băng chuyền siêu tốc	1 311 733 308	1.028.775.699
3	Băng chuyền IQF 250Kg/h	2 561 267 772	1.681.858.363
4	Băng chuyền hấp tôm 500Kg/h	289 372 788	178.079.714
5	Hệ thống máy nén khí lạnh băng chuyền 400Kg	1 027 068 000	1.019.935.583
6	Bchuyền nicherei "Cải tạo làm tủ đông gió "	350 867 431	204.170.835
7	Máy phân cỡ tôm	893 064 308	682.938.908
8	Máy Skin pack " Đóng gói hút chân không "	336 685 000	224.456.680
9	Máy nén khí lạnh Mycom " 02 cái "	524 106 000	424.276.288
10	Máy nén Copeland + Vách kho 200 tấn	409 841 124	275.937.784
11	Máy phát điện Caterpillar 3508	1 456 687 110	1.201.261.094
12	Máy phát điện D398	251 964 672	163.106.840
13	Máy dò kim loại hiệu Nikka	157 384 580	91.919.312

STT	Tên	Nguyên giá	Giá trị còn lại (31/12/2006)
14	Máy rà kim loại Anríttsu KD8015	129 412 500	62.168.764
15	Tủ đông 500Kg/h " Tủ N42A "	203 405 750	148.250.221
16	Tủ đông 1000Kg/mě " Tủ đông Nissin "	636 473 594	413.698.036
17	Tủ đông Kobelco 750Kg/mě	432 868 300	303.007.822
18	Tủ đông 1200Kg/h " Tủ F62B "	212 039 536	102.397.254
19	Kho lạnh 80 tấn	427 649 234	370.158.386
20	Kho lạnh 200 tấn	646 141 072	475.096.766
21	Nhà kho 100 tấn	303 497 130	231.286.068
22	Máy đá vẩy 10 tấn " Phân xường 1 " DL118	208 190 494	100.595.262
23	Máy đá vẩy 10 tấn " Phân xường 2 " IQF	160 370 506	65.730.234
24	Máy đá vẩy 10tấn/ngày_PX DL196"Máy 1"	452 432 434	433.581.080
25	Máy đá vẩy 10tấn/ ngày _PXDL196"Máy 2"	452 432 433	433.581.080
26	Phân xường nước đá 800 cây/ngày	208 660 032	101.371.288
27	Hệ thống làm lạnh nước 12m3/h _ PX DL196	281 284 840	269.564.637
28	Hệ thống điều hòa không khí trung tâm _ PXDL	412 131 140	394.959.008
29	Băng tải làm nguội tôm	102 847 312	69.475.814
30	Ổn áp 800KVA Lion " 02 cái "	244 851 829	158.893.215
31	Hệ thống Camera quan sátY	303 160 463	176.133.951
<b>Tổng cộng</b>		<b>18 557 145 040</b>	<b>13.986.869.470</b>

*Nguồn: Seaprimexco*

## 6.6. Nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới

Là một công ty chuyên kinh doanh và chế biến các mặt hàng thủy sản xuất khẩu, để nắm bắt thị trường và định hướng cho các sản phẩm cũng như tối đa hóa doanh thu và lợi nhuận, Seaprimexco đã thành lập một ban chuyên nghiên cứu các sản phẩm mới với đội ngũ nhân viên có trình độ, kinh nghiệm. Đó là tích cực đa dạng hóa các sản phẩm, khảo sát nhu cầu thị trường để từ đó lựa chọn cho mình các thị trường mục tiêu nhằm mang lại hiệu quả cao nhất.

Hiện tại, Công ty đang nghiên cứu và đưa ra những sản phẩm mới từ tôm như: Tôm bao bột, Sushi Ebi, Tempura... và mở rộng thêm một số sản phẩm từ cá tra, cá basa đông lạnh với quy mô lớn. Ngoài ra, Công ty hiện đang nghiên cứu và đưa ra các sản phẩm giá trị gia tăng và chế biến một số sản phẩm từ phụ phẩm để tối đa hóa doanh thu và lợi nhuận.

## 6.7. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ

Sản phẩm sản xuất và kinh doanh của Công ty dùng 95% cho xuất khẩu, và thị trường tiêu thụ chính là Mỹ, Nhật, EU, Úc, Canada... Đây là những thị trường khó tính và chất lượng sản phẩm luôn được xem là tiêu chuẩn hàng đầu để xem xét trước khi nhập vào các thị trường này. Do đó, Seaprimexco luôn lấy chất lượng, an toàn và hiệu quả làm mục tiêu hàng đầu trong quá trình hình thành và phát triển của mình.

Từ ngày thành lập đến nay, Công ty không ngừng đổi mới quy trình sản xuất. Hệ thống quản lý chất lượng vệ sinh an toàn thực phẩm phù hợp với các tiêu chí mà các thị trường xuất khẩu đòi hỏi.

Hệ thống quản lý chất lượng của Seaprimexco luôn cập nhật đầy đủ thông tin, tài liệu, hoạt động hiệu quả và đã được công nhận đạt các tiêu chuẩn quốc tế sau:

- ISO 9001:2000, số: 163006, do Tổ chức BVQI-UKAS Vương Quốc Anh cấp ngày 19/5/2005.
- BRC Global Standard - Food do SGS cấp.
- HACCP số 14/2007/CN-ATVS do Cục QLCL, ATVS và TYTS cấp.
- HACCP số 22/2007/CN-ATVS do Cục QLCL, ATVS và TYTS cấp.

Trên tinh thần phân công, phân nhiệm, việc kiểm tra chất lượng sản phẩm và dịch vụ của Công ty được quy định nghiêm ngặt. Hiện tại, công việc này do Phòng quản lý chất lượng đảm trách và có phân công cụ thể cho từng thành viên trong phòng. Mỗi thành viên được phân công theo dõi sát sao các quy trình trước, trong và sau khi sản xuất để có những phản ánh kịp thời cho Ban Tổng giám đốc, từ đó điều chỉnh cho phù hợp với các tiêu chuẩn mà Công ty đã được cấp giấy chứng nhận và thị trường yêu cầu.

## **6.8. Hoạt động Marketing**

### **a) Chiến lược sản phẩm:**

Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty là những nước có nền kinh tế phát triển, đời sống của người tiêu dùng rất cao. Do đó, sản phẩm tiêu thụ không chỉ đảm bảo về dinh dưỡng mà còn phải tuyệt đối an toàn vệ sinh thực phẩm. Ý thức được vấn đề này, Công ty đã lấy chất lượng sản phẩm làm cam kết xuyên suốt trong quá trình hình thành và phát triển của mình.

Ngoài chất lượng, Công ty còn luôn thay đổi mẫu mã sản phẩm, bao bì cho phù hợp nhằm đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.

### **b) Chiến lược giá:**

Giá cả là yếu tố đặc biệt quan trọng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Do đó Công ty áp dụng chiến lược giá linh hoạt và thay đổi theo từng thị trường khác nhau và tùy từng thời điểm khác nhau như : các dịp lễ lớn, tết, nghỉ hè,... sẽ có chiến

lượng chào bán giá tốt hơn so với thời kỳ bình thường.

**c) Quảng bá thương hiệu:**

Thương hiệu là một trong những tiêu chí sống còn mà Công ty đã đề ra trong tiến trình hội nhập và cạnh tranh ngày càng khốc liệt này. Do đó, tên tuổi và uy tín của Seaprimexco được xây dựng và gìn giữ ngay từ những ngày đầu thành lập. Phòng Nghiệp vụ kinh doanh phối hợp cùng với phòng Quản lý chất lượng để tạo nên một giá trị đích thực cho các sản phẩm cũng như thương hiệu của Công ty. Việc xây dựng thương hiệu bao gồm việc xây dựng kế hoạch chuẩn hóa và đồng nhất cho toàn bộ hệ thống sản xuất và bán hàng, thường xuyên bồi dưỡng cho nhân viên có một cái nhìn đúng về Marketing cũng như về quản lý thương hiệu để cho mỗi thành viên là một thương hiệu đích thực của Công ty.

Thêm vào đó, Công ty đã luôn chủ động tham gia có chọn lọc các chương trình hội chợ chuyên ngành trong và ngoài nước (Vietfish, Nhật, Mỹ, Châu Âu...) nhằm quảng bá sản phẩm và giữ vững thương hiệu. Tiếp tục tìm kiếm một số đối tác chiến lược mới để hợp tác lâu dài, xây dựng chiến lược chăm sóc khách hàng cả đầu vào lẫn đầu ra nhằm tạo ra một giá trị gia tăng cho các sản phẩm của mình.

Ngoài ra, Công ty còn có những chính sách khác để tạo dựng tên tuổi của mình:

- Tạo mối quan hệ và gắn bó quyền lợi với các đại lý.
- Đẩy mạnh việc giao dịch qua mạng internet đối với các khách hàng nước ngoài; tính toán hợp lý để đưa ra giá cả cạnh tranh cũng như đáp ứng các nhu cầu về chất lượng và đa dạng hóa các sản phẩm.
- Khai thác những khách hàng mới qua các công ty trung gian theo phương thức chi trả hoa hồng môi giới cho từng hợp đồng.

Một vấn đề mà Công ty rất quan tâm nữa đó là giới thiệu chi tiết các sản phẩm trên website của Công ty (<http://www.seaprimexco.com/introduce/?lan=v>) và trang web của “Doanh nghiệp Việt Nam uy tín và Chất lượng”: <http://www.vietnamenterprises.com.vn>

Với phương pháp này, hình ảnh và sản phẩm của Công ty được quảng bá rộng rãi hơn.

**d) Thị trường tiêu thụ:**

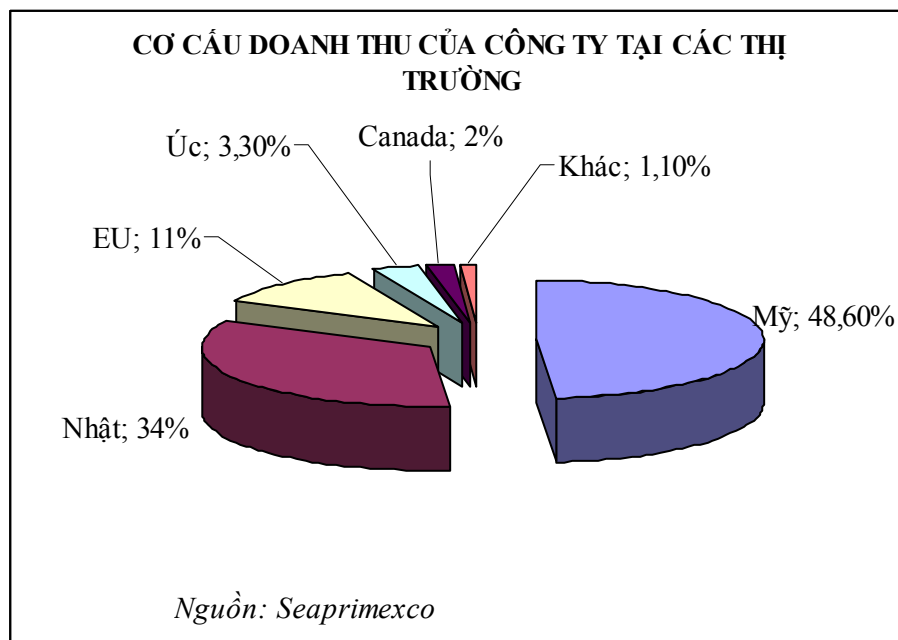
Với uy tín thương hiệu và chất lượng sản phẩm được đảm bảo, sản phẩm của Công ty đã và đang được tiêu thụ tại nhiều nước trên thế giới. Hiện tại, Công ty đã có một số khách hàng chiến lược tiêu thụ ổn định và lâu dài.

Tại thị trường Nhật, khách hàng Ajinomoto, Nissui và Sumikin đã bao tiêu sản phẩm của Công ty với giá trị hợp đồng mỗi năm hơn 10,5 triệu USD; Thị trường Mỹ có các khách hàng Sysco, Costco với giá trị hợp đồng mỗi năm lên tới khoảng 36 triệu USD; thị trường Úc có khách hàng Angelakis với giá trị hợp đồng mỗi năm khoảng 2,2 triệu USD; thị trường EU có khách hàng Behn Meyer với giá trị mỗi năm khoảng 2,4 triệu USD và một số

thị trường khác với giá trị mỗi năm khoảng 2-3 triệu USD.

Với thị trường tiêu thụ ổn định, Công ty tiếp tục tạo mọi điều kiện để giữ chân khách hàng cũ và tìm ra nhiều giải pháp khác để mở rộng thêm khách hàng mục tiêu mới.

Cơ cấu doanh thu của Công ty qua từng thị trường cụ thể được thể hiện như sau:



## 6.9. Nhận hiệu hàng hóa và đăng ký bảo hộ

Logo:



Công ty đã đăng ký nhận hiệu hàng hóa tại Cục sở hữu Công nghiệp, có giá trị kể từ ngày 28/10/1991 và được đăng ký sửa đổi ngày 04/03/2005 theo quyết định sửa đổi số A1647/QĐ – DK.

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

**Một số hợp đồng đã được ký kết và đang thực hiện**

SỐ TT	TÊN KHÁCH HÀNG	SỐ HĐ	NGÀY HĐ	GIÁ TRỊ HĐ (USD)
01	MOOIJER	01/SEA-MOIJER/07	07/06/2007	1,349,900.00
02	STATE FISH	12A/SEA-STATE/07	14/06/2007	204,437.50
03	ASIAN FOOD AB	04/SEA-ASIAN/07	09/07/2007	248,625.12

SỐ TT	TÊN KHÁCH HÀNG	SỐ HĐ	NGÀY HĐ	GIÁ TRỊ HĐ (USD)
04	ORE-CAL CORPORATION	ORE-SPR02/07	20/07/2007	1,044,408.00
05	NIPPON SUISAN	18/NISEA/07	17/08/2007	468,747.00
06	LIMSON TRADING INC	30/SEA-LTI/07	18/08/2007	206,830.00
07	OCEAN TO OCEAN	SVN070-6112	24/08/2007	163,800.00
08	J DELUCA FISH	15/SEA-JDELUCA	31/08/2007	209,645.00
09	YOOJIN	FROFORMA INV/07	10/09/2007	167,954.00
10	TRANS-PAC FOODS	SVN0606137	20/09/2007	225,600.00
11	BEHN MEYER	12B/SEA-BM/07	27/09/2007	133,404.00

Nguồn: Seaprimexco

## 7. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH TRONG 02 NĂM GẦN NHẤT

### 7.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2005 và 2006

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006	% +/- năm 2006/2005
Tổng tài sản	221.165.885.087	210.626.865.233	-4,77%
Doanh thu thuần	840.599.854.788	814.616.316.117	-3,09%
Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh	7.843.489.396	6.482.053.988	-17,36%
Lợi nhuận khác	(182.704.406)	1.985.214.118	1.186,57%
Lợi nhuận trước thuế	7.660.784.990	8.467.268.106	10,53%
Lợi nhuận sau thuế	7.660.784.990(*)	8.467.268.106(**)	10,53%

Nguồn: Seaprimexco

(\*) : Số thuế TNDN được miễn nộp năm 2005 được bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển của Công ty là 1.852.128.550 đồng.

(\*\*) : Số thuế TNDN được miễn nộp năm 2006 được bổ sung Quỹ Đầu tư phát triển của Công ty là 1.535.539.070 đồng.

### 7.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của

## Công ty trong năm 2006

**Các nhân tố chủ yếu tác động đến tình hình hoạt động của Công ty trong năm 2006:**

### Thuận lợi

- Cùng với xu hướng phát triển chung của nền kinh tế, ngành thủy sản của nước ta cũng đã phát triển vượt bậc. Vì vậy, Công ty đã luôn hoạt động ổn định và tăng trưởng theo;
- Có sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời của lãnh đạo UBND, các Sở ban ngành tỉnh Cà Mau;
- Được sự tin nhiệm tài chính từ phía các Ngân hàng;
- Sự đóng góp sáng tạo, hiệu quả của đội ngũ Ban lãnh đạo và toàn thể người lao động trong Công ty. Có sự đăi ngộ chính đáng, đảm bảo cuộc sống làm cho toàn thể các bộ CNV của Công ty toàn tâm và gắn bó với công việc.

### Khó khăn

- Giá cả nguyên liệu chính dùng trong sản xuất của Công ty, đặc biệt là tôm trong thời gian qua đã biến động về giá. Do đó, làm cho giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng cao, ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh của Công ty;
- Sự gia nhập ngày càng nhiều của các doanh nghiệp cùng ngành làm gia tăng sự cạnh tranh về giá nguyên liệu đầu vào;
- Một số thị trường xuất khẩu lớn đã dùng những rào cản thương mại để hạn chế nhập khẩu hàng thủy sản vào các thị trường này.

## 8. VỊ THẾ CỦA CÔNG TY SO VỚI CÁC DOANH NGHIỆP KHÁC TRONG NGÀNH

### 8.1. Vị thế của Công ty trong ngành

Seaprimexco là một trong những Công ty xuất khẩu thủy sản hàng đầu Việt Nam. Hiện tại, Công ty có một số khách hàng truyền thống tại các nước: Nhật, Mỹ, EU, Úc... Tổng kim ngạch xuất khẩu mỗi năm đạt khoảng 50 triệu USD.

Hiện tại, tôm đông lạnh là sản phẩm chủ lực của Công ty và luôn nằm trong danh sách 15 công ty có kim ngạch xuất khẩu tôm đông lạnh lớn nhất Việt Nam, chiếm khoảng 3% thị phần xuất khẩu tôm của cả nước.

**Danh sách các DN có kim ngạch xuất khẩu tôm đông lạnh lớn nhất tính đến 8T/2007**

STT	TÊN CÔNG TY	SẢN LƯỢNG (TẤN)	TRỊ GIÁ (USD)
1	Công ty CP thủy sản Minh Phú	7.259	88.973.472
2	Canimex	3.901	49.740.620
3	Công ty TNHH Phương Nam	3.998	48.800.063
4	Minh Hải Jostoco	3.883	44.327.193

STT	TÊN CÔNG TY	SẢN LƯỢNG (TẤN)	TRỊ GIÁ (USD)
5	Cty CP Thủy sản Minh Hải	3.523	44.009.028
6	Cty TNHH CBTS và XNK Quốc Việt	4.269	43.156.937
7	Cty TNHH Kim Anh	4.035	38.516.916
8	Cty CP thực phẩm Sao Ta	3.284	35.158.384
9	Vietfood Co	2.856	33.727.698
10	Thủy sản Út Xi	3.005	30.691.177
11	Tapimex	2.589	30.445.999
12	<b>Seaprimexco</b>	<b>3.343</b>	<b>28.381.269</b>
13	VietNam Fishone Co	2.529	26.566.852
14	Cadovimex	2.417	25.968.735
15	Cửu Long Seapro	1.970	19.033.628

Nguồn: VASEP

Seaprimexco đứng thứ 12 trong bảng xếp hạng 100 Doanh nghiệp xuất khẩu tôm có kim ngạch xuất khẩu cao nhất, và đứng thứ 16 trong 100 Doanh nghiệp xuất khẩu thủy sản hàng đầu của Việt Nam.

## 8.2. Triển vọng phát triển của ngành

Nhu cầu tiêu thụ thủy sản trên thế giới ngày một tăng cao do một số quy định về việc đánh bắt và khai thác nguồn lợi thủy sản bị hạn chế. Đây là một trong những cơ hội tốt cho những nước có điều kiện tự nhiên thuận lợi trong việc nuôi trồng thủy sản.

Trong thời gian qua, Việt Nam đã không ngừng tăng trưởng về việc nuôi trồng cũng như xuất khẩu thủy sản. Từ 1996 đến nay, xuất khẩu thủy sản liên tục tăng trưởng.



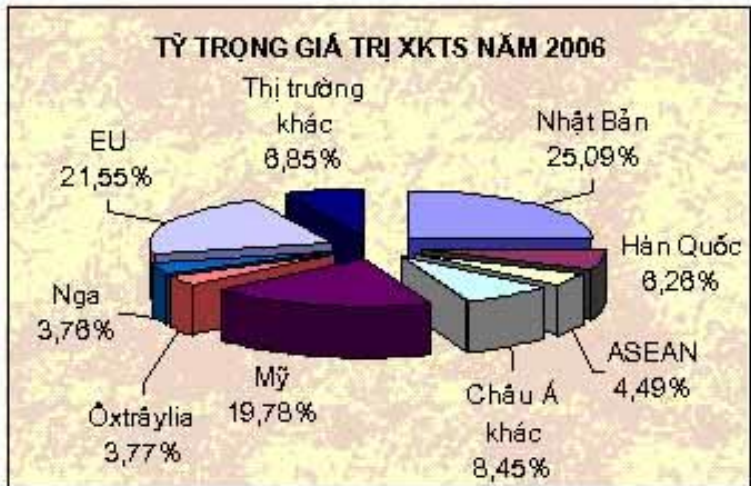
Nguồn: Báo cáo tổng kết hằng năm của Bộ Thủy



sản

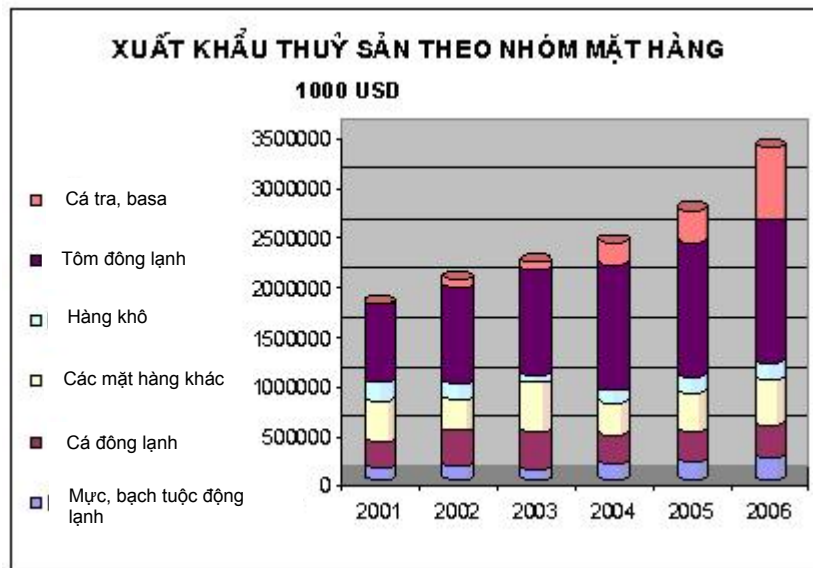
Việt Nam hiện đang là nước có sản lượng khai thác thủy sản đứng thứ 3 thế giới và là một trong 10 nước xuất khẩu mạnh nhất thế giới. Trong năm 2006 Việt Nam đã xuất khẩu 821.680 tấn sản phẩm với giá trị 3,358 tỷ USD, tăng 30,16% về khối lượng và 23,09% về giá trị so với năm 2005. Sản phẩm thủy sản Việt Nam đã có mặt tại hơn 130 quốc gia và vùng lãnh thổ, có chỗ đứng vững chắc trên các thị trường truyền thống và dần trở nên quen thuộc trên các thị trường mới. Cơ cấu thị trường chuyển biến theo hướng tích cực.

Dẫn đầu vẫn là thị trường Nhật Bản (842,6 triệu USD) chiếm tỷ trọng 25,09%. Thị trường EU (723,5 triệu USD) đã vượt lên vị trí thứ hai, chiếm 21,55% thị phần; Mỹ (664,3 triệu USD) lùi xuống vị trí thứ ba với tỷ trọng 19,78%. Các thị trường lớn tiếp theo phải kể đến là Hàn Quốc (210,3 triệu USD), Ôxtrâyliá (126,5 triệu USD), Nga (126,4 triệu USD).



Nguồn: thông tin khoa học – Bộ thủy sản

Trong cơ cấu các mặt hàng thủy sản xuất khẩu, tôm vẫn chiếm giá trị cao nhất với 42,95% về giá trị, tiếp đến là cá đông lạnh 31,86%. Cơ cấu các mặt hàng thủy sản xuất khẩu trong thời gian qua như sau:



Nguồn: thông tin khoa học – Bộ thủy sản

Theo Bộ Thủy sản, tính đến hết tháng 7, tổng sản lượng của Ngành Thủy sản ước đạt

2.165.485 tấn, đạt 56,99% kế hoạch năm và tăng 6,21% so với cùng kỳ năm ngoái. Trong đó, sản lượng khai thác tăng 2,21%, đạt 1.247.900 tấn; sản lượng nuôi trồng đạt 917.585 tấn, tăng 12,19%. Ước giá trị kim ngạch xuất khẩu thủy sản tháng 7 đạt 340 triệu USD, nâng tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu thủy sản trong 7 tháng đầu năm đạt 1.988 triệu USD, bằng 55,22% kế hoạch và tăng 15,71% so với cùng kỳ.

Ngày 25 tháng 10 năm 2006, Thủ tướng Chính phủ đã ký quyết định số 242/2006/QĐ-TTg phê duyệt Chương trình phát triển xuất khẩu thủy sản đến năm 2010 và định hướng đến năm 2020. Mục tiêu xuất khẩu thủy sản đến năm 2010, VN phấn đấu đạt giá trị 4 - 4,5 tỷ USD. Định hướng đến năm 2020, chế biến XKTS tiếp tục là động lực thúc đẩy phát triển nuôi trồng thủy sản, khai thác thủy sản và mang lại nhiều lợi ích kinh tế ngành, nâng cao thu nhập và đời sống lao động nghề cá. Đối với cơ cấu sản phẩm, tập trung nâng cao sản lượng nuôi các loài, đặc biệt là cá tra, basa đạt 800.000-850.000 tấn năm 2010, đảm bảo phục vụ cho xuất khẩu 230.000 tấn sản phẩm. Tôm cũng được dự kiến đạt khoảng 483 nghìn tấn nguyên liệu để phục vụ cho xuất khẩu khoảng 390.000 tấn năm 2010. Cá rô phi sẽ được phát triển, nâng sản lượng đạt khoảng 200.000 tấn nguyên liệu phục vụ xuất khẩu khoảng 130.000 - 150.000 tấn. Cá ngừ được xác định là loài xuất khẩu giá trị cao, phấn đấu nâng cao sản lượng khai thác lên 50.000 tấn năm 2010, nhằm đạt 45.000 tấn sản phẩm xuất khẩu.

Bước vào giai đoạn hội nhập WTO cùng với nhu cầu tiêu thụ thủy sản đang có xu hướng tăng mạnh ở các nước châu Âu và một số thị trường khác, đây thực sự là cơ hội để ngành thủy sản Việt Nam còn phát triển mạnh hơn nữa.

## 9. CHÍNH SÁCH ĐỐI VỚI NGƯỜI LAO ĐỘNG

### 9.1. Số lượng người lao động trong Công ty

Tính đến thời điểm ngày 31/08/2007, tổng số lao động của Công ty là 1.397 người (946 nữ và 451 nam).

#### CƠ CẤU LAO ĐỘNG PHÂN CHIA THEO TRÌNH ĐỘ

Trình độ	Số người	Tỷ lệ
Đại học, trên đại học	84	6,01%
Cao đẳng	3	0,21%
Trung cấp, công nhân kỹ thuật	139	9,95%
Tốt nghiệp PTTH	1.171	83,82%
<b>Tổng</b>	<b>1.397</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Seaprimexco

### CƠ CẤU LAO ĐỘNG PHÂN CHIA THEO HỢP ĐỒNG LAO ĐỘNG

Hợp đồng	Số người	Tỷ lệ
Hợp đồng không xác định thời hạn	430	30,78%
Hợp đồng xác định thời hạn từ 1-3 năm	464	33,21%
Hợp đồng có thời hạn dưới 1 năm	503	36,01%
<b>Tổng</b>	<b>1.397</b>	<b>100%</b>

Nguồn: Seaprimexco

## 9.2. Chính sách đối với người lao động

Con người là một trong những nhân tố quan trọng trong việc tồn tại và nâng cao năng lực cạnh tranh của bất kỳ một tổ chức nào. Đối với Seaprimexco, lao động được xem là nguồn tài nguyên, là nguồn lực hàng đầu cho quá trình tăng trưởng và phát triển. Vì vậy, Công ty luôn có chính sách đãi ngộ và chú trọng tới nguồn lực của mình bằng những chính sách lương hấp dẫn, có sự khen thưởng và động viên kịp thời, tạo môi trường làm việc đoàn kết và cạnh tranh để người lao động phát huy hết khả năng sáng tạo, tính năng động và thường xuyên mở các lớp đào tạo nhân viên quản lý để kế thừa và chuẩn bị cho sự mở rộng sản xuất kinh doanh trong tương lai, góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh.

### a. Chế độ làm việc

Công ty thực hiện chế độ lao động theo Luật Lao động và các quy định của Pháp luật.

Về điều kiện làm việc: văn phòng làm việc, nhà xưởng được thiết kế khang trang, thoáng mát. Lực lượng lao động trực tiếp của Công ty được trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động và các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

### b. Chính sách tuyển dụng và đào tạo

Quy trình tuyển dụng của Công ty bắt nguồn từ nhu cầu lao động của các bộ phận, trưởng bộ phận lập yêu cầu về các chỉ tiêu tuyển dụng và chuyển lên Phòng tổ chức hành chính tổng hợp và tổ chức tuyển dụng. Hằng năm Công ty thực hiện quy trình đánh giá năng lực cán bộ để tạo sự cạnh tranh nội tại trong từng bộ phận và thông qua đó tạo nguồn cán bộ để thực hiện chính sách thăng tiến nội bộ nhằm bù đắp những khó khăn trong tuyển dụng nhân sự cấp cao.

Căn cứ yêu cầu liên tục cải tiến của hệ thống, hằng năm Công ty thường xuyên tổ chức các lớp đào tạo nội bộ, đào tạo bên ngoài để cập nhật và nâng cao trình độ cho cán bộ và công nhân lao động theo yêu cầu của các bộ phận.

### c. Chính sách lương, thưởng, trợ cấp cho người lao động

Công ty chi trả tiền lương dựa trên đơn giá tiền lương do Công ty xây dựng, thông qua việc tham khảo mặt bằng lương trong khu vực. Đối với cán bộ cấp cao, Công ty trả lương theo phương thức khoán mức lương tối thiểu và sẽ được tăng lên từng mức tương ứng với mức tăng sản lượng sản xuất và tiêu thụ hằng tháng. Đối với nhân viên lao động gián tiếp, Công ty xây dựng quy chế trả lương khoán cho từng vị trí công việc, mỗi vị trí công việc có nhiều mức lương và được lãnh đạo bộ phận xét hằng tháng và gửi về bộ phận tiền lương tổng hợp trình Ban Tổng Giám đốc phê duyệt. Đối với công nhân trực tiếp sản xuất, Công ty thực hiện chi trả lương theo sản phẩm .

Hàng năm Công ty tổ chức bình xét khen thưởng A,B,C theo tiêu chí ngày công, năng suất - mức độ hoàn thành công việc, hiệu quả công việc và thực hiện khen thưởng thỏa đáng cho những tập thể, cá nhân có thành tích xuất sắc, nhất là cán bộ cấp cao nhằm động viên và thu hút những người có năng lực .

Các khoản phúc lợi được Công ty trích xây dựng nhà tập thể bán ưu đãi cho cán bộ và công nhân lao động tùy thuộc theo chức vụ và thâm niên, xây dựng nhà tập thể cho công nhân, ngoài ra còn xây dựng nhà ăn phục vụ 01 bữa ăn mỗi ngày trong đó Công ty hỗ trợ trên 2/3 chi phí bữa ăn.

## **10. CHÍNH SÁCH CỔ TỨC**

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật; ngay khi trả hết số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đầy đủ các khoản nợ và các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội đồng quản trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

Công ty mới chuyển sang hoạt động với hình thức Công ty cổ phần từ tháng 11/2004. Cổ tức được chia trong năm 2005 là 20%, năm 2006, tỷ lệ này là 25%.

6 tháng đầu năm 2007, Công ty đã tạm ứng cổ tức cho cổ đông với tỷ lệ 8,24%.

## **11. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TÀI CHÍNH**

### **11.1. Các chỉ tiêu cơ bản**

Năm tài chính của Công ty bắt đầu từ ngày 01 tháng 01 và kết thúc vào ngày 31 tháng 12 hàng năm. Riêng năm 2004 là năm đầu tiên Công ty hoạt động theo hình thức công ty cổ phần nên năm tài chính bắt đầu vào ngày 01/9/2004 và kết thúc vào ngày 31/12/2004. Báo cáo tài chính của Công ty trình bày bằng đồng Việt Nam, được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam hiện hành.

#### **Trích khấu hao tài sản cố định**

Khấu hao tài sản cố định được tính dựa trên thời gian sử dụng hữu ích của tài sản, thời gian khấu hao tài sản cố định dựa vào thời gian quy định tại Quyết định số 206/2003/QĐ – BTC ngày 12 tháng 12 năm 2003. Thời gian khấu hao ước tính cụ thể như sau:

Nhà cửa, vật kiến trúc	:	03 - 25 năm
Máy móc, thiết bị	:	03 - 12 năm
Phương tiện vận chuyển, truyền dẫn	:	03 - 10 năm
Thiết bị văn phòng, dụng cụ quản lý	:	02 - 08 năm

### **Mức lương bình quân**

*Đơn vị tính: đồng*

STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
1	Tổng quỹ lương	26.553.365.422	27.630.831.442
2	Thu nhập bình quân của người lao động/tháng	1.561.595	1.633.028

*Nguồn: Seaprimexco*

### **Thanh toán các khoản nợ đến hạn**

Công ty thực hiện tốt các khoản nợ đến hạn. Căn cứ vào các Báo cáo kiểm toán năm 2005 - 2006, Công ty đã thanh toán đúng hạn và đầy đủ các khoản nợ.

### **Các khoản phải nộp theo luật định**

Công ty thực hiện nghiêm túc việc nộp các khoản thuế VAT, thuế xuất nhập khẩu, thuế thu nhập doanh nghiệp, thuế thu nhập cá nhân theo quy định của Nhà nước.

### **Trích lập các quỹ**

Sau khi kết thúc niên độ tài chính, Công ty tiến hành trích lập các quỹ trên cơ sở từ lợi nhuận sau thuế đạt được. Các quỹ như: Quỹ đầu tư phát triển; Quỹ dự phòng tài chính; Quỹ khen thưởng; phúc lợi; Thù lao, khen thưởng của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát sẽ do Hội đồng quản trị trình Đại hội đồng cổ đông quyết định tỷ lệ trích lập tùy theo kết quả kinh doanh trong năm sản xuất và mục tiêu phát triển của Công ty.

Quỹ đầu tư phát triển được dùng để bổ sung vốn điều lệ của Công ty. Trước khi có quyết định của Đại hội đồng cổ đông về việc bổ sung vốn điều lệ, Công ty tạm thời sử dụng Quỹ đầu tư phát triển để đầu tư mở rộng sản xuất kinh doanh.

## **TÌNH HÌNH TRÍCH LẬP CÁC QUỸ NĂM 2006**

Chỉ tiêu	Tỷ lệ so với LNST
Quỹ đầu tư phát triển	18%
Quỹ khen thưởng và phúc lợi	4%
Thù lao, khen thưởng của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát	10%
<b>Tổng cộng</b>	<b>32%</b>

Nguồn: Seaprimexco

### **Tổng dư nợ vay ngân hàng**

Hiện tại để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động phục vụ cho quá trình sản xuất và kinh doanh, Công ty đã sử dụng các khoản vay ngắn hạn và dài hạn, cụ thể:

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Năm 2005	Năm 2006
<b>I</b>	<b>Vay ngắn hạn</b>	<b>162.688.975.000</b>	<b>150.006.882.364</b>
1	Ngân hàng Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Cà Mau	43.283.600.000	4.600.000.000
2	Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Cà Mau	92.434.125.000	88.051.322.474
3	Ngân hàng NN&PTNN Việt Nam – Chi nhánh Cà Mau.	26.971.250.000	52.909.945.890
4	Ngân hàng ĐT & PT Việt Nam - Chi nhánh Cà Mau	-	4.445.614.000
<b>II</b>	<b>Vay dài hạn</b>	<b>8.000.765.536</b>	<b>5.739.618.347</b>
1	Ngân hàng Công Thương Việt Nam - Chi nhánh Cà Mau	4.149.785.750	1.613.777.750
2	Ngân hàng Ngoại Thương Việt Nam – Chi nhánh Cà Mau	677.000.000	1.415.000.000
3	Ngân hàng NN&PTNN Việt Nam – Chi nhánh Cà Mau.	1.196.004.297	2.710.840.597
4	Quỹ hỗ trợ Phát triển Cà Mau	1.977.975.489	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>170.689.740.536</b>	<b>155.746.500.711</b>

Nguồn: Seaprimexco

**Tình hình công nợ hiện nay**

Các khoản phải thu:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005		Năm 2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
Phải thu của khách hàng	51.010.716.272	4.281.842.097	56.263.062.238	4.306.767.996
Trả trước cho người bán	2.159.017.278	-	4.406.106.844	-
Thuế GTGT được khấu trừ	-	-	-	-
Phải thu nội bộ	-	-	-	-
Phải thu khác	173.781.549	-	1.694.494.929	-
Dự phòng phải thu khó đòi	(2.381.250.000)	-	(2.381.250.000)	-
Các khoản phải thu dài hạn	-	-	-	-
<b>Tổng cộng</b>	<b>50.962.265.099</b>	<b>4.281.842.097</b>	<b>59.982.414.011</b>	<b>4.306.767.996</b>

Nguồn: Seaprimexco

(Theo Báo cáo tài chính 9 tháng năm 2007, Công ty đã trích dự phòng nợ phải thu khó đòi theo quy định tại Thông tư số 13/2006/TT-BTC ngày 27/02/2006 của Bộ Tài chính số tiền là 4.306.767.996 đồng).

Các khoản phải trả:

Đơn vị tính: đồng

Chỉ tiêu	Năm 2005		Năm 2006	
	Tổng số	Nợ quá hạn	Tổng số	Nợ quá hạn
<b>I. Nợ ngắn hạn</b>	<b>187.779.729.268</b>	<b>-</b>	<b>167.217.602.274</b>	<b>-</b>
Vay ngắn hạn	162.688.975.000	-	150.006.882.364	-
Phải trả cho người bán	6.699.622.919	-	5.476.907.106	-
Người mua trả tiền trước	353.604.300	-	392.744.929	-
Các khoản thuế phải nộp	90.886.569	-	258.964.304	-
Phải trả CB CNV	2.955.754.826	-	2.425.601.467	-
Chi phí phải trả	3.729.931.396	-	-	-
Phải trả phải nộp khác	11.260.954.258	-	8.656.502.104	-
<b>II. Nợ dài hạn</b>	<b>8.000.765.536</b>	<b>-</b>	<b>5.739.618.347</b>	<b>-</b>

Vay dài hạn	8.000.765.536	5.739.618.347
Dự phòng trợ cấp mất việc	-	62.153.087
<b>Tổng cộng</b>	<b>195.780.494.804</b>	<b>- 173.019.373.708</b>

Nguồn: Seaprimexco

## 11.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
<b>1</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>		
	- Hệ số thanh toán ngắn hạn (lần)	0,92	0,93
	- Hệ số thanh toán nhanh (lần)	0,02	0,08
<b>2</b>	<b>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>		
	- Hệ số nợ/Tổng tài sản (lần)	0,89	0,82
	- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu (lần)	8,20	4,75
<b>3</b>	<b>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>		
	- Vòng quay tổng tài sản (DT thuần/Tổng tài sản) (lần)	3,80	3,87
	- Vòng quay TSCĐ (DT thuần/Tài sản dài hạn) (lần)	17,14	15,30
	- Vòng quay vốn lưu động (DT thuần/Tài sản ngắn hạn) (lần)	4,88	5,40
	- Vòng quay các khoản phải thu (DT thuần/ Phải thu bình quân) (lần)	16,49	14,01
	- Vòng quay các khoản phải trả (DT thuần/ Phải trả bình quân) (lần)	4,29	4,86
	- Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân) (lần)	7,38	10,59
<b>4</b>	<b>Chỉ tiêu về khả năng sinh lợi</b>		
	- Hệ số LN sau thuế/DT thuần (%)	0,91% (*)	1,04% (*)
	- Hệ số LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	32,08% (*)	23,26% (*)
	- Hệ số LN sau thuế/Tổng tài sản (%)	3,46% (*)	4,02% (*)



STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
	- Hệ số LN từ hoạt động SXKD/DT thuần (%)	0,93%	0,80%

Nguồn: Seaprimexco

(\*): Năm 2005 và năm 2006 Công ty được miễn nộp thuế TNDN.

### Giải trình ý kiến loại trừ trong Báo cáo kiểm toán năm 2005, năm 2006

Theo như kết quả kiểm toán đến ngày 31/12/2006, khoản nợ mà Công ty chưa trích lập dự phòng là 4.306.767.996 đồng. Công ty sẽ nỗ lực thu hồi khoản nợ quá hạn này. Công ty cũng đã tiến hành trích lập dự phòng nợ quá hạn khó đòi theo quy định của Bộ Tài chính trong quý II/2007.

## 12. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN KIỂM SOÁT, BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

### 12.1. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị

#### a. Chủ tịch HĐQT – Ông Bùi Nguyên Khánh

1. Họ và tên : Bùi Nguyên Khánh
2. Giới tính : Nam
3. Ngày, tháng, năm sinh : 14/05/1960
4. Nơi sinh : Thống Nhất, Đồng Nai
5. Quốc tịch : Việt Nam
6. Dân tộc : Kinh
7. Quê quán : Châu Thành, Trà Vinh
8. Địa chỉ thường trú : 46 D Chung cư Bình Thới, Q 11, TP.HCM.
9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 – 0780) 831615
10. Trình độ văn hóa : 12/12
11. Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế Tài chính
12. Quá trình công tác :
  - 1983 – 1984 : Kế toán Cty XNK Tỉnh Cửu Long.
  - 1984 – 1987 : Nhân viên, Phó phòng, Trưởng phòng kế hoạch Cty XK Thủy sản Minh Hải.
  - 1987 – 1990 : Kế toán trưởng, Phó giám đốc Cty Liên hiệp Thủy sản Vùng I, Minh Hải.
  - 1990 – 2004 : Trưởng phòng, Phó giám đốc, Giám đốc Cty XNK Thủy sản Minh Hải.
  - 2004 – nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc Cty CP Thủy sản Cà Mau.

13. Chức vụ công tác hiện nay : Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Cty CP Thủy sản Cà Mau.

14. Số cổ phần đang sở hữu : 1.048.000 cổ phần

Trong đó:

+ Cổ phần đại diện Nhà nước: 528.000 cổ phần

+ Cổ phần sở hữu cá nhân: 520.000 cổ phần

15. Người có liên quan:

16. Hành vi vi phạm pháp luật : Không

17. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

**b. Thành viên HĐQT – Ông Huỳnh Nhật Vũ**

1. Họ và tên : Huỳnh Nhật Vũ.

2. Giới tính : Nam

3. Ngày, tháng, năm sinh : 13/12/1977

4. Nơi sinh : TP.HCM

5. Quốc tịch : Việt Nam

6. Dân tộc : Kinh

7. Quê quán : TP.HCM

8. Địa chỉ thường trú : 144 Nguyễn Văn Cừ , Quận 1, TP.HCM.

9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan :

10. Trình độ văn hóa : 12/12

11. Trình độ chuyên môn : Đại học Quản trị kinh doanh.

12. Quá trình công tác :

- Công ty Điện lạnh Sài Gòn – Trách nhiệm hữu hạn.

13. Chức vụ công tác hiện nay : Trưởng phòng Kế hoạch.

14. Hành vi vi phạm pháp luật : Không

15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty :

16. Số cổ phần đang sở hữu : 380.305 cổ phần

**c. Thành viên HĐQT – Bà Phan Thị Ngọc Ánh**

1. Họ và tên : Phan Thị Ngọc Ánh

2. Giới tính : Nữ

3. Ngày, tháng, năm sinh : 15/09/1958
4. Nơi sinh : Trà Vinh
5. Quốc tịch : Việt Nam
6. Dân tộc : Kinh
7. Quê quán : Bình Dương
8. Địa chỉ thường trú : 46 D Chung cư Bình Thới, Q 11, TP.HCM.
9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 – 0780) 831615
10. Trình độ văn hóa : 12/12
11. Trình độ chuyên môn : Kỹ thuật viên/Kiểm nghiệm
12. Quá trình công tác :
  - 1982 – 2004 : Phục vụ trong ngành Y.
  - 2004 – Nay : Phó Giám đốc Cty CP Thủy sản Cà Mau.
13. Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc Cty CP Thủy sản Cà Mau.
14. Hành vi vi phạm pháp luật : Không
15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
16. Số cổ phần đang sở hữu : 400.000 cổ phần

**d. Thành viên HĐQT – Ông Lê Hoàng Chương**

1. Họ và tên : Lê Hoàng Chương
2. Giới tính : Nam
3. Ngày, tháng, năm sinh : 06/01/1964
4. Nơi sinh : Đầm dơi, Cà Mau
5. Quốc tịch : Việt Nam
6. Dân tộc : Kinh
7. Quê quán : Đầm dơi, Cà Mau
8. Địa chỉ thường trú : 25 Nguyễn Bình Khiêm, Phường 8, TP. Cà Mau.
9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 – 0780) 831230
10. Trình độ văn hóa : 12/12
11. Trình độ chuyên môn : Trung cấp Kế toán Thống kê

12. Quá trình công tác :

- 1982 – 1988 : Kế toán Xí nghiệp giấy, Sở Công nghiệp Cà Mau.
- 1988 – 1996 : Kế toán tổng hợp, Phòng phòng kế toán, Kế toán trưởng Cty Thủy sản Sông Đốc.
- 1996 – 2000 : Kế toán trưởng, Phó giám đốc Xí nghiệp CB -TS Sông Đốc.
- 2000 – 2002 : Giám đốc Cty CP CB –TS XNK Tắc Vân.
- 2002 – 2004 : Trưởng phòng Kinh doanh Cty XNK Thủy sản Minh Hải.
- 2004 – nay : Thành viên HĐQT, Phó Giám đốc Cty CP Thủy sản Cà Mau.

13. Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc.

14. Hành vi vi phạm pháp luật : Không

15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

16. Số cổ phần đang sở hữu : 56.695 cổ phần

**e. Thành viên HĐQT – Ông Bùi Thế Hùng**

1. Họ và tên: Bùi Thế Hùng

2. Giới tính: Nam

3. Ngày, tháng, năm sinh: 01/07/1969

4. Nơi sinh: Long Khánh – Đồng Nai

5. Quốc tịch : Việt Nam

6. Dân tộc : Kinh

7. Quê quán :

8. Địa chỉ thường trú : 21/2 Lâm Thành Mậu Phường 4, TP. Cà Mau.

9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan : (84 – 0780) 831615

10. Trình độ văn hóa : 12/12

11. Trình độ chuyên môn: Đại Học Kinh Tế

12. Quá trình công tác :

- 1992 – 1999 : Cán bộ công nhân viên Công ty Camimex.
- 1999 – 2004 : Cán bộ công nhân viên Công ty Seaprimexco.
- 2004 – Nay : Cán bộ công nhân viên Công ty Seaprimexco.

13. Chức vụ công tác hiện nay : Thành viên Hội đồng quản trị kiêm Trợ lý Tổng giám đốc.

14. Hành vi vi phạm pháp luật : Không

15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
16. Số cổ phần đang sở hữu : 60.000 cổ phần

## **12.2. Danh sách thành viên Ban Kiểm soát**

### **a. Trưởng Ban Kiểm soát – Ông Huỳnh Văn Út:**

1. Họ và tên : Huỳnh Văn Út
2. Giới tính : Nam
3. Ngày, tháng, năm sinh : 15/03/1951
4. Nơi sinh : Huyện Vĩnh Lợi – Tỉnh Bạc Liêu
5. Quốc tịch : Việt Nam
6. Dân tộc : Kinh
7. Quê quán : Huyện Cai Lậy – Tỉnh Tiền Giang
8. Địa chỉ thường trú : 224 Nguyễn Đình Chiểu, Phường 8, TP. Cà Mau.
9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 0780 . 831615
10. Trình độ văn hóa : 12/12
11. Trình độ chuyên môn : Kế toán Công Nghiệp
12. Quá trình công tác :
  - 1977 – 1981 : Kế toán trưởng Công ty giống cây trồng Tỉnh Minh Hải.
  - 1985 – 1998 : Phó phòng Tài vụ kiêm thanh tra Công ty XNK Thủy sản Minh Hải.
  - 1999 – 2000 : Phó Giám đốc Xí nghiệp CB.MHM, Công ty XNK Thủy sản Minh Hải.
  - 2001 – 2004 : Trưởng Ban kiểm toán nội bộ Công ty XNK Thủy sản Minh Hải.
  - 2004 – nay : Trưởng Ban giám sát kiêm KSV Công ty Cổ Phần Thủy sản Cà Mau.
13. Chức vụ công tác hiện nay: Trưởng Ban giám sát kiêm KSV.
14. Hành vi vi phạm pháp luật : không
15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
16. Số cổ phần đang sở hữu : 3.203 cổ phần

### **b. Thành viên Ban Kiểm soát – Ông Khưu Hoài Nhân:**

1. Họ và tên : Khưu Hoài Nhân.
2. Giới tính : Nam
3. Ngày, tháng, năm sinh : 04/06/1960

4. Nơi sinh : Huyện Bình Chánh – TP.HCM
  5. Quốc tịch : Việt Nam
  6. Dân tộc : Kinh
  7. Quê quán : TP.HCM
  8. Địa chỉ thường trú : A26 lô A Chung cư Bình Thới, Phường 8, Quận 11, TP.HCM.
  9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 08 . 9320042
  10. Trình độ văn hóa : 12/12
  11. Trình độ chuyên môn : Đại học Tài chính Kế toán.
  12. Quá trình công tác :
    - 1983 – 2005 : Xí nghiệp chế bản in (Sở VH TT TP.HCM).
    - 2005 – nay : Văn phòng đại diện tại TP.HCM Công ty Cổ Phần chế biến Thủy sản XNK Sông Đốc.
  13. Chức vụ công tác hiện nay : Phó trưởng Văn phòng đại diện.
  14. Hành vi vi phạm pháp luật : Không
  15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không
  16. Số cổ phần đang sở hữu : 19.500 cổ phần
- c. Thành viên Ban Kiểm soát – Ông Nguyễn Viết Luận:**
1. Họ và tên : Nguyễn Viết Luận.
  2. Giới tính : Nam
  3. Ngày, tháng, năm sinh : 1977
  4. Nơi sinh : TP.HCM
  5. Quốc tịch : Việt Nam
  6. Dân tộc : Kinh
  7. Quê quán : TP.HCM
  8. Địa chỉ thường trú : 68 Bùi Hữu Nghĩa, Quận Bình Thạnh, TP.HCM.
  9. Điện thoại liên lạc : 0903.738372
  10. Trình độ văn hóa : 12/12
  11. Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế chuyên ngành Tài chính Kế toán.
  12. Quá trình công tác :

- 1999 – 2000 : Kế toán bán hàng Cửa hàng kinh doanh thiết bị viễn thông.
- 2000 – 2002 : Nhân viên kế toán Công ty cổ phần Viễn liên.
- 2002 – 2003 : Nhân viên kế toán Công ty Bút bi Bến Nghé.
- 2003 – nay : Chuyên viên phân tích Công ty cổ phần chứng khoán Bảo Việt – Chi nhánh TP.HCM.

13. Chức vụ công tác hiện nay : Phó phòng tư vấn – Chi nhánh Công ty CPCK Bảo Việt.

14. Hành vi vi phạm pháp luật : không

15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : không

16. Số cổ phần đang sở hữu : 0 cổ phần

### **12.3. Danh sách thành viên Ban Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng**

#### **a. Tổng Giám đốc - Ông Bùi Nguyên Khánh**

Lý lịch trình bày tại phần 12.1. a. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

#### **b. Phó Tổng Giám đốc - Ông Lê Hoàng Chương**

Lý lịch trình bày tại phần 12.1. d. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

#### **c. Phó Tổng Giám đốc – Bà Phan Thị Ngọc Ánh**

Lý lịch trình bày tại phần 12.1. c. Danh sách thành viên Hội đồng quản trị.

#### **d. Phó Tổng Giám đốc – Ông Tô Tấn Hoài:**

1. Họ và tên : Tô Tấn Hoài
2. Giới tính : Nam
3. Ngày, tháng, năm sinh : 14/08/1968
4. Nơi sinh : Huyện Vĩnh Lợi – Tỉnh Bạc Liêu
5. Quốc tịch : Việt Nam
6. Dân tộc : Kinh
7. Quê quán : Huyện Vĩnh Lợi – Tỉnh Bạc Liêu
8. Địa chỉ thường trú : Khu tập thể Hội Đồng Nguyên Phường 8, TP. Cà mau .
9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 0780 . 831615
10. Trình độ văn hóa : 12/12
11. Trình độ chuyên môn : Đại học Bách khoa – Khoa Hóa kỹ thuật thực phẩm
12. Quá trình công tác :

- 1992 – 2004 : Công tác tại công ty xuất nhập khẩu Minh Hải .
- 2004 – nay : Công ty Cổ Phần Thủy sản Cà Mau .

13. Chức vụ công tác hiện nay : Phó Tổng Giám đốc .

14. Hành vi vi phạm pháp luật : Không

15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

16. Số cổ phần đang sở hữu : Không

**d. Kế toán trưởng – Bà Nguyễn Hồng Phương**

1. Họ và tên : Nguyễn Hồng Phương

2. Giới tính : Nữ

3. Ngày, tháng, năm sinh : 23/11/1961

4. Nơi sinh : Cà mau

5. Quốc tịch : Việt Nam

6. Dân tộc : Kinh

7. Quê quán : Huyện Trần Văn Thời, Tỉnh Cà Mau

8. Địa chỉ thường trú : 53 Phan Đình Phùng, Phường 2, TP. Cà Mau.

9. Điện thoại liên lạc ở cơ quan : 0780 . 831615

10. Trình độ văn hóa : 12/12

11. Trình độ chuyên môn : Đại học Kinh tế, Chứng chỉ bồi dưỡng kế toán trưởng.

12. Quá trình công tác:

- 1985 – 1990 : Nhân viên kế toán, Phó phòng kế toán Công ty vật tư kỹ thuật Thị xã Cà Mau.
- 1990 – 1996 : Kiểm soát viên thuế, Chi cục thuế Thị xã Cà Mau.
- 1996 – 2004 : Nhân viên kế toán, Phó phòng kế toán Công ty XNK Thủy sản Minh Hải.
- 2004 – nay : Kế toán trưởng Công ty Cổ Phần Thủy sản Cà Mau.

13. Chức vụ công tác hiện nay : Kế toán trưởng.

14. Hành vi vi phạm pháp luật : Không

15. Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty : Không

16. Số cổ phần đang sở hữu : 4.175 cổ phần

**13. TÀI SẢN**



### 13.1. Giá trị tài sản cố định theo Báo cáo tài chính tại thời điểm 31/12/2006

Đơn vị tính: đồng

STT	Khoản mục	Nguyên giá	Hao mòn lũy kế	Giá trị còn lại
<b>I.</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>56.574.658.025</b>	<b>11.177.634.008</b>	<b>45.397.024.017</b>
1	Nhà cửa, vật kiến trúc	17.612.256.334	1.881.389.391	15.730.866.943
2	Máy móc thiết bị	32.533.182.592	8.219.003.053	24.314.179.539
3	Phương tiện vận tải, truyền dẫn	5.328.022.094	850.506.332	4.477.515.762
4	Thiết bị, dụng cụ quản lý	530.558.333	226.735.232	303.823.101
5	Tài sản cố định HH khác	570.638.672	-	570.638.672
<b>II.</b>	<b>Tài sản cố định vô hình</b>			
1	Quyền sử dụng đất			
	<b>Tổng cộng</b>	<b>56.574.658.025</b>	<b>11.177.634.008</b>	<b>45.397.024.017</b>

Nguồn: Seaprimexco

## 14. KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC GIAI ĐOẠN 2007- 2009

### 14.1. Định hướng phát triển của Seaprimexco

Là một trong những công ty hàng đầu của Việt Nam về chế biến và xuất khẩu thủy sản, mục tiêu hàng đầu của Công ty là giữ vững vị trí hiện tại và tiếp tục phát triển hơn nữa để trở thành 1 trong những công ty hàng đầu Việt Nam. Để đạt được mục tiêu này, Công ty tiếp tục mở rộng đầu tư, nâng cấp hệ thống máy móc thiết bị, mở rộng mạng lưới tiêu thụ sản phẩm, lấy chất lượng sản phẩm làm tiền đề cho việc quảng bá thương hiệu và chiến lược Marketing lâu dài, tăng thêm 20% số lượng khách hàng tiêu thụ hàng năm, đa dạng hóa các sản phẩm và đưa thêm những sản phẩm mới vào hoạt động sản xuất kinh doanh đó là cá tra, basa, tôm tẩm bột.

Ngoài ra, Công ty còn tiến hành xây dựng hệ thống điều hành xuyên suốt từ trên xuống dưới, xây dựng hệ thống cảnh báo rủi ro, tiếp tục nâng cao trình độ cho các nhân viên để sẵn sàng đáp ứng khi Công ty mở rộng quy mô hoạt động của mình.

### Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức giai đoạn 2007 – 2009 (báo cáo hợp nhất)

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch Năm 2007	Kế hoạch Năm 2008	Tăng/giảm So với 2007	Kế hoạch Năm 2009	Tăng/giảm So với 2008
Vốn điều lệ	100.000	100.000	0%	150.000	+50%
Doanh thu thuần	860.000	950.000	+10,46%	1.200.000	+26,32%
Lợi nhuận trước thuế	16.000	40.000	+150%	60.000	+50%
Thuế TNDN phải nộp	3.200	11.200	+250%	16.800	+50%

Lợi nhuận sau thuế	12.800	28.800	+125%	43.200	+50%
Cổ tức (đồng/cổ phần)	1.100	1.800		1.800	
Tỷ suất LNST/ DT thuần	1,49%	3,03%		3,60%	
Tỷ suất LNST/ VDL	12,80%	28,80%		28,80%	

Nguồn: Seaprimexco

Kế hoạch trên được xây dựng trên cơ sở thuế thu nhập doanh nghiệp là 28% mà chưa điều chỉnh theo các ưu đãi thuế mà Công ty đang được hưởng (xem chi tiết ưu đãi thuế tại khoản V.5).

## 15. ĐÁNH GIÁ CỦA TỔ CHỨC TƯ VẤN VỀ KẾ HOẠCH LỢI NHUẬN VÀ CỔ TỨC

Theo đánh giá của Tổ chức tư vấn, kế hoạch doanh thu và lợi nhuận trong giai đoạn 2007 - 2009 được Công ty xây dựng theo nguyên tắc thận trọng. Cơ cấu doanh thu, chi phí được xây dựng trên nền tảng kết quả thực tế các năm hoạt động trong giai đoạn 2004 - 2006 kết hợp với dự báo các yếu tố biến động trong điều kiện bình thường của thị trường nguyên vật liệu, thị trường tiêu thụ, quy mô sản xuất của Công ty trong tương lai. Các chỉ số khả năng sinh lợi của Công ty được tính toán với giả thiết đợt phát hành thành công.

Tỷ suất LNST/ DT thuần đạt từ 3% là mức tỷ suất hợp lý và khá thận trọng trong điều kiện hiện nay và xu hướng phát triển trong tương lai của Công ty. Tỷ lệ cổ tức chia cho các cổ đông được xác định phù hợp, đảm bảo nguồn vốn để tái đầu tư đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty.

Vì vậy, Nếu không có những biến động bất thường và bất khả kháng tác động đến hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp, chúng tôi nhận định Công ty Cổ phần thủy sản Cà Mau có khả năng để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch doanh thu và lợi nhuận nêu trên.

Song, chúng tôi cũng lưu ý rằng những đánh giá trên chỉ mang 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 tuyệt đối của những số liệu được dự báo.**

## 16. THÔNG TIN VỀ NHỮNG CAM KẾT NHƯNG CHƯA THỰC HIỆN CỦA CÔNG TY

Không có.

## 17. CÁC THÔNG TIN TRANH CHẤP KIẾN TỤNG LIÊN QUAN ĐẾN CÔNG TY CÓ THỂ GÂY ẢNH HƯỞNG ĐẾN GIÁ CẢ CHỨNG KHOÁN

Không có.

## V. CỔ PHẦN CHÀO BÁN

1. LOẠI CỔ PHẦN : cổ phần phổ thông.
2. MỆNH GIÁ : 10.000 đồng/cổ phần.

**3. TỔNG SỐ CỔ PHIẾU DỰ KIẾN CHÀO BÁN** : **3.300.000 cổ phiếu** (tương đương với tổng giá trị theo mệnh giá là 33 tỷ đồng).

**4. GIÁ CHÀO BÁN DỰ KIẾN** : **40.000 đồng/cp.**

**5. GIỚI HẠN VỀ TỶ LỆ NẤM GIỮ ĐỐI VỚI NGƯỜI NƯỚC NGOÀI**

Theo quy định hiện hành, cổ phiếu của Công ty Cổ phần Thủy sản Cà Mau được nắm giữ tối đa của nhà đầu tư nước ngoài là 30%.

**6. CÁC LOẠI THUẾ CÓ LIÊN QUAN ĐẾN HOẠT ĐỘNG SXKD**

**Thuế thu nhập doanh nghiệp:**

Theo giấy chứng nhận ưu đãi đầu tư, Công ty được hưởng các ưu đãi về thuế như sau:

*Đối với Xí nghiệp chế biến thủy sản đặt tại số 8, đường Cao Thắng, phường 8, Tp. Cà Mau, tỉnh Cà Mau:*

- Được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 2 năm kể từ khi bắt đầu hoạt động và giảm 50% thuế thu nhập doanh nghiệp cho 5 năm tiếp theo.
- Thuế suất thuế thu nhập doanh nghiệp là 20% được áp dụng trong thời gian 10 năm kể từ khi Công ty cổ phần bắt đầu hoạt động kinh doanh.

*Đối với Xí nghiệp chế biến Thủy sản Đầm Dơi đặt tại thị trấn Đầm Dơi, huyện Đầm Dơi, tỉnh Cà Mau:*

- Được miễn thuế thu nhập doanh nghiệp 3 năm kể từ khi bắt đầu hoạt động và giảm 50% số thuế thu nhập doanh nghiệp phải nộp cho 8 năm tiếp theo.
- Thuế thu nhập doanh nghiệp là 15% được áp dụng trong thời gian 12 năm kể từ khi Công ty cổ phần bắt đầu hoạt động kinh doanh.
- Được miễn tiền thuê đất 15 năm kể từ khi Công ty cổ phần bắt đầu đi vào hoạt động.

Ngoài các ưu đãi về thuế thu nhập doanh nghiệp nêu trên, Công ty còn được xét ưu đãi thêm về thuế thu nhập doanh nghiệp theo điều 39, Nghị định 164/2003/NĐ – CP ngày 22/12/2003 của Chính phủ.

**Thuế giá trị gia tăng**

Thuế suất thuế giá trị gia tăng đối với hàng xuất khẩu là 0%.

**7. CÁC HẠN CHẾ LIÊN QUAN ĐẾN VIỆC CHUYỂN NHƯỢNG**

Cổ phiếu phát hành là cổ phiếu phổ thông được tự do chuyển nhượng.

**VI. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

**1. MỤC ĐÍCH CHÀO BÁN**

Mục tiêu của Công ty cổ phần Thủy sản Cà Mau là tăng năng lực cạnh tranh, giữ vững vị thế là một trong những công ty xuất khẩu hàng đầu Việt Nam. Thực hiện Quyết định của cuộc họp Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2006, Hội đồng quản trị đã quyết định phương án tăng vốn điều lệ bằng việc chào bán thêm cổ phiếu mới để:

- Góp vốn thành lập Công ty cổ phần thủy sản An Phước - APFISH; và
- Cơ cấu lại nguồn vốn.

## **2. PHƯƠNG ÁN KHẢ THI**

### **2.1. Dự án “ thành lập Công ty cổ phần thủy sản An Phước - APFISH”**

Tên dự án : “Công ty cổ phần thủy sản An Phước - Apfish ”.

Loại hình đầu tư : góp vốn cổ phần.

Vốn điều lệ : 100 tỷ đồng.

Tỷ lệ vốn góp của Seaprimexco: 75%

Lĩnh vực đầu tư : sản xuất và chế biến cá tra, basa.

Tên chủ đầu tư : Công ty cổ phần Thủy sản Cà Mau.

Địa chỉ : 08 Cao Thắng, Khóm 07, phường 8, Tp. Cà Mau, tỉnh Cà Mau.

Điện thoại : 0780.831615. Fax: 0780.831861.

Email : sales@seaprimexco.com

Website : [www.seaprimexco.com](http://www.seaprimexco.com)

Địa điểm thực hiện dự án: Tuyến công nghiệp Cổ Chiên, ấp Thanh Thủy, xã An Phước, huyện Mang Thít, tỉnh Vĩnh Long.

Tổng vốn đầu tư dự kiến: 134,6 tỷ đồng.

#### **a. Các căn cứ pháp lý để thực hiện dự án đầu tư:**

Luật khuyến khích đầu tư trong nước (sửa đổi);

Nghị định số 51/1999/NĐ – CP ngày 08/07/1999 của Chính phủ về việc quy định chi tiết Luật khuyến khích đầu tư trong nước (sửa đổi);

Nghị định số 52/1999/NĐ – CP ngày 08/07/1999 của Chính phủ ban hành điều lệ quản lý đầu tư và xây dựng;

Quyết định số 15/2001/QĐ – BXD ngày 20/07/2001 của Bộ Xây dựng ban hành định mức chi phí tư vấn và xây dựng;

Quyết định số 15/2001/QĐ – BXD ngày 20/07/2001 của Bộ Xây dựng ban hành định mức chi phí thiết kế công trình xây dựng;

Điều chỉnh quy hoạch kinh tế xã hội tỉnh giai đoạn 2001 – 2010 Quyết định số 620/2003/QĐ-UB ngày 14/03/2003;

Nghị định số 164/2003/NĐ – CP ngày 22/12/2003 của Chính phủ về việc quy định chi tiết thi hành thuế thu nhập doanh nghiệp;

Quyết định số 206/2003/QĐ – BTC ngày 12/12/2003 của Bộ tài chính ban hành chế độ quản lý, sử dụng và trích khấu hao tài sản cố định.

**b. Sự cần thiết của dự án**

Ngành thủy sản Việt Nam đang phát triển vượt bậc, Công ty đang trong giai đoạn tăng trưởng và phát triển, nhu cầu tiêu thụ sản phẩm cá tra, basa ngày càng tăng, trước tình hình đó, Hội đồng quản trị Công ty xét thấy cần thiết phải tái đầu tư vốn, mở rộng sản xuất kinh doanh, đa dạng hóa sản phẩm, kịp thời đáp ứng nhu cầu thị trường bằng hình thức xây dựng thêm nhà máy chế biến thủy sản mà chủ yếu là mặt hàng cá tra, basa gần khu vực nuôi.

Theo quy hoạch Tỉnh Vĩnh Long dự kiến: diện tích nuôi trồng thủy sản năm 2010 tăng gấp đôi, từ 23.000 tấn năm 2005 lên 40.000 tấn năm 2010, trong đó sản lượng tôm, cá nguyên liệu xuất khẩu tăng từ 10.000 tấn năm 2005 tăng lên 20.000 tấn năm 2010. Do đó, việc xây dựng thêm nhà máy chế biến thủy sản là nhằm tiêu thụ ổn định điều kiện nuôi cá, tôm của nông dân, giảm chi phí sản xuất, tăng sức cạnh tranh của doanh nghiệp trên thị trường, tăng giá trị kim ngạch xuất khẩu.

**c. Mục tiêu của dự án**

Dự án được xây dựng và triển khai nhằm các mục tiêu sau:

- Khai thác tiềm năng nuôi trồng thủy sản với lợi thế so sánh nhằm tăng sản lượng cá nuôi và chế biến hàng thủy sản xuất khẩu;
- Mở rộng thị trường tiêu thụ hàng thủy sản đông lạnh xuất khẩu với chất lượng cao, đa dạng sản phẩm để đủ sức cạnh tranh trên thị trường thế giới và trong nước;
- Tăng kim ngạch xuất khẩu góp phần phát triển kinh tế tỉnh Vĩnh Long;
- Ổn định giá cả, tạo điều kiện cho người nuôi có lời.

**d. Cơ cấu vốn đầu tư**

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

STT	Nội dung	Vốn đầu tư	Tỷ lệ/ Tổng vốn
1	Đầu tư xây lắp	40,6	30,17%
2	Mua sắm máy móc thiết bị	72	53,49%
3	Chi phí lắp đặt kho lạnh 3.000 tấn	15	11,14%
4	Chi phí kiến thiết cơ bản khác	7	5,20%
<b>Tổng cộng</b>		<b>134,6</b>	<b>100%</b>

**e. Nguồn vốn thực hiện dự án**

- Vốn góp của các cổ đông, và
- Vốn vay (nếu cần).

**2.2. Cơ cấu lại nguồn vốn của Công ty**

Hiện tại, tỉ số nợ trên tổng tài sản và tỉ lệ nợ trên vốn chủ sở hữu của Công ty đang ở mức khá cao.

STT	Chỉ tiêu	Năm 2005	Năm 2006
1	Hệ số nợ / Tổng tài sản	88,52%	82,14%
2	Hệ số nợ / Vốn chủ sở hữu (lần)	8,2	4,75

*Nguồn: Seaprimexco*

Do đó, Công ty sẽ sử dụng một phần vốn huy động được để tài trợ cho quá trình cơ cấu lại nguồn vốn của Công ty. Khoản tiền “Vay ngắn hạn và dài hạn” của Công ty tại thời điểm 31/12/2006 là 155.746.500.711 tỷ đồng. Công ty sử dụng một phần vốn huy động để trả bớt một phần nợ vay để giảm tỉ lệ nợ vay và giảm chi phí vay.

**VII. KẾ HOẠCH SỬ DỤNG SỐ TIỀN THU ĐƯỢC TỪ ĐỢT CHÀO BÁN**

Tổng số tiền dự kiến thu được từ đợt chào bán là 132 tỷ đồng, cụ thể như sau:

Nội dung	Số lượng cp phát hành dự kiến	Giá phát hành dự kiến (đồng)	Thành tiền (đồng)
Chào bán riêng lẻ cho các tổ chức	3.300.000	40.000 (giá chào bán)	132.000.000.000
<b>Tổng cộng</b>	<b>3.300.000</b>	<b>-</b>	<b>132.000.000.000</b>

Nguồn vốn huy động dự kiến sẽ được phân bổ như sau:

*Đơn vị tính: tỷ đồng*

Đối tượng sử dụng	Số tiền (tỷ đồng)	Thời gian thực hiện
Góp vốn thành lập Công ty cổ phần Thủy sản An Phước	75	Quý 4/2007
Cơ cấu lại nguồn vốn.	57	Quý 4/2007
<b>Tổng</b>	<b>132</b>	

**VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI ĐỢT PHÁT HÀNH**

**1. TỔ CHỨC TƯ VẤN CHÀO BÁN**

Tên : Công ty Cổ phần Chứng khoán Bảo Việt (BVSC).  
Trụ sở chính : 94 Bà Triệu, Quận Hoàn Kiếm, Tp. Hà Nội  
Điện thoại : (84.4) 9433016 Fax : (84.4) 9433012  
Chi nhánh : 11 Nguyễn Công Trứ, Quận 1, Tp. Hồ Chí Minh  
Điện thoại : (84.8) 9141991 Fax : (84.8) 9141991  
Website : www.bvsc.com.vn

**2. TỔ CHỨC KIỂM TOÁN**

Tên : Công ty Cổ phần Kiểm toán và Tư vấn Tài chính Kế toán (AFC)  
Chi nhánh Cần Thơ: 106 Nguyễn An Ninh, Quận Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ  
Điện thoại : (84 - 71) 827 888  
Fax : (84 - 71) 823 209

**IX. PHỤ LỤC**

- PHỤ LỤC I** : Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh.  
**PHỤ LỤC II** : Điều lệ Seaprimexco.  
**PHỤ LỤC III** : Báo cáo tài chính năm 2005; Báo cáo kiểm toán năm 2006; và báo cáo tài chính quý 3/2007.  
**PHỤ LỤC IV** : Nghị quyết ĐHĐCĐ thông qua phương án phát hành.

*Cà Mau, ngày ..... tháng 10 năm 2007*

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC CHÀO BÁN**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN THỦY SẢN CÀ MAU**  
**(SEAPRIMEXCO)**

**KẾ TOÁN TRƯỞNG**

**TRƯỞNG BKS**

**CHỦ TỊCH HĐQT KIỂM  
TỔNG GIÁM ĐỐC**

**NGUYỄN HỒNG PHƯỢNG**

**HUYỀN VĂN ÚT**

**BÙI NGUYỄN KHÁNH**

