

MỘT SỐ NÉT CHÍNH VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN NÔNG NGHIỆP QUỐC TẾ HOÀNG ANH GIA LAI

Ngày 10/07/2015, Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh (HOSE) đã cấp Quyết định Niêm yết số **278/QĐ-SGDHCM** cho phép Công ty Cổ phần Nông nghiệp Quốc tế Hoàng Anh Gia Lai (HAGL Agrico) niêm yết cổ phiếu trên HOSE. Theo dự kiến ngày 20/07/2015, Cổ phiếu của Công ty Cổ phần Nông nghiệp Quốc tế Hoàng Anh Gia Lai sẽ chính thức giao dịch với mã chứng khoán là **HNG**. Để giúp quý độc giả có thêm thông tin, SGDC TP HCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động, những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty Cổ phần Nông nghiệp Quốc tế Hoàng Anh Gia Lai trong thời gian qua.

I. GIỚI THIỆU CHUNG

Tên gọi: **Công ty Cổ phần Nông nghiệp Quốc tế Hoàng Anh Gia Lai**

Tên viết tắt: **HAGL AGRICO**

Trụ sở chính: 15 Trường Chinh, P. Phù Đổng, TP. Pleiku, Tỉnh Gia Lai.

Điện thoại: 84 59 2222283

Fax: 84 59 2222218

Website: www.haagrico.com.vn

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 5900712753 do Sở KH&ĐT Tỉnh Gia Lai cấp lần đầu ngày 26/05/2010 và thay đổi lần thứ 13 ngày 04/06/2015.

Vốn Điều lệ: **7.081.438.950.000 đồng** (Bảy ngàn không trăm tám mươi một tỷ bốn trăm ba mươi tám triệu chín trăm năm mươi ngàn đồng).

1. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển:

Những cột mốc phát triển quan trọng	
2010	<ul style="list-style-type: none">Công ty cổ phần Nông nghiệp Quốc tế Hoàng Anh Gia Lai (HAGL Agrico), được quyết định thành lập khi Công ty Cổ phần Hoàng Anh Gia Lai thực hiện chương trình tái cấu trúc tập đoàn. Nhiều công ty hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp trước đó được sáp nhập, và chuyển về HAGL Agrico như công ty TNHH Hoàng Anh Attapeu, Công ty Trồng rừng công nghiệp Gia Lai, Công ty Cổ phần Cao su Hoàng Anh Quang Minh, Công ty TNHH Hoàng Anh Rattanakiri, Công ty Cổ phần Hoàng Anh Đắk Lắk.
2011	<ul style="list-style-type: none">Ký Hợp đồng với Chính phủ Lào về việc sửa đổi Hợp đồng phát triển Dự án, tăng quy mô Dự án từ 10.000 ha lên 19.950 ha, trong đó diện tích phát triển thêm là 9.950 ha, gồm 7.950 ha cao su và 2.000 ha cọ dầu tại tỉnh Attapeu. Ngay sau đó, ký hợp đồng phát triển dự án trồng mía và xây dựng khu phức hợp mía đường tại Attapeu, Lào.Ký Hợp đồng thuê đất với diện tích 9.000 ha tại xã Talav và Nhang, huyện Andoung Meas, tỉnh Ratanakiri giữa Chính phủ Hoàng gia Campuchia và Công ty TNHH Hoàng Anh Oyadao để đầu tư phát triển cao su.Ký Hợp đồng thuê đất với diện tích 9.470 ha tại huyện Konmum, tỉnh Rattanakiri giữa Chính phủ Hoàng gia Campuchia và Công ty TNHH Hoàng Anh Andoung

Những cột mốc phát triển quan trọng

	Meas để đầu tư phát triển cây công nông nghiệp. Chính phủ Hoàng gia Campuchia, Ủy ban phát triển Campuchia đã cấp Giấy Chứng nhận Đầu tư cho Dự án.
2012	<ul style="list-style-type: none"> Khánh thành và đưa vào hoạt động nhà máy sản xuất đường công suất 7.000 tấn/ngày và nhà máy sản xuất nhiệt điện chạy từ bã mía với công suất 30 MW tại Attapeu. Hoàn thành việc xây dựng nhà máy chế biến mù công suất 25.000 tấn/năm tại tỉnh Attapeu.
2013	<ul style="list-style-type: none"> Khánh thành cụm công nghiệp mía đường và nhà máy chế biến mù cao su Hoàng Anh Attapeu tại Lào ngày 25/02/2013. Động thổ dự án sân bay quốc tế Nong Khang, tỉnh Hủa Phăn, Lào vào ngày 14/03/2013.
2014	<ul style="list-style-type: none"> Trồng xong 42.500 ha cao su, 17.300 ha cọ dầu, 8.000 ha mía và 5.000 ha bắp tại Việt Nam, Lào và Campuchia. Đầu tư phát triển mô hình chăn nuôi bò thịt và bò sữa tiên tiến theo tiêu chuẩn Quốc tế. Dự kiến tổng số lượng đàn bò thịt và bò sữa là 236.000 con.
2015	<ul style="list-style-type: none"> Tháng 4 năm 2015, Công ty đổi tên từ Công ty Cổ phần Cao su Hoàng Anh Gia Lai thành Công ty Cổ phần Nông nghiệp Quốc tế Hoàng Anh Gia Lai, đồng thời sáp nhập Công ty Cổ phần Bò sữa Tây Nguyên, mở rộng mảng hoạt động kinh doanh. Đang tiến hành xây dựng nhà máy chế biến dầu cọ công suất 45 tấn quả tươi/giờ và dự kiến đưa vào hoạt động trong tháng 7/2015. Nhà máy này có thể chế biến 270.000 tấn quả tươi/năm, đủ phục vụ cho khoảng 9.000 ha cọ dầu đưa vào khai thác lứa đầu. Trong tương lai, khi diện tích cọ dầu đưa vào khai thác nhiều hơn, Công ty sẽ có kế hoạch nâng cấp nhà máy hiện tại hoặc xây dựng thêm các nhà máy chế biến mới cho phù hợp.

2. Quá trình tăng vốn điều lệ của Công ty như sau: (chi tiết trong BCB niên yết)

Đơn vị tính: ngàn đồng

Thời điểm	Vốn thực góp	Giá trị tăng vốn thực góp	Phương thức tăng vốn
Năm 2010 Khi thành lập	484.571.925		
Năm 2011	2.889.788.864	2.405.216.939	- Các cổ đông sáng lập góp vốn: 2.264.516.939 - Phát hành riêng lẻ cho đối tác chiến lược: 140.670.000
Năm 2012	3.646.853.464	757.064.600	- Các cổ đông sáng lập góp vốn: 583.664.600 - Phát hành riêng lẻ cho đối tác chiến lược: 173.400.000
Năm 2013	3.990.670.000	343.816.536	- Các cổ đông sáng lập góp vốn

Thời điểm	Vốn thực góp	Giá trị tăng vốn thực góp	Phương thức tăng vốn
Năm 2015	7.081.438.950	3.090.768.950	<ul style="list-style-type: none"> - Phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho đối tác chiến lược: 639.723.950; - Phát hành cổ phiếu từ nguồn vốn chủ sở hữu: 2.292.045.000; - Phát hành cổ phiếu riêng lẻ cho Cán bộ công nhân viên: 159.000.000.

Công ty đã được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước chấp thuận hồ sơ đăng ký công ty đại chúng theo công văn số 3867/UBCK-QLPH ngày 22/6/2015.

3. Phạm vi và lĩnh vực hoạt động của Công ty

Công ty Cổ phần Nông nghiệp Quốc tế Hoàng Anh Gia Lai (HAGL Agrico) hoạt động chủ yếu trên hai lĩnh vực (i) trồng cây Công Nghiệp ngắn và dài ngày, bao gồm: mía đường, cao su, cọ dầu và ngô; và (ii) chăn nuôi bò. Công ty chủ trương tham gia từ công đoạn trồng trọt đến thu hoạch và chế biến.

4. Cơ cấu cổ đông:

Theo sổ cổ đông chốt ngày 15/06/2015, Công ty có 404 cổ đông trong đó 01 cổ đông lớn là CTCP Hoàng Anh Gia Lai (Công ty mẹ) nắm giữ **563.106.700** cổ phiếu chiếm **79,52%**. Cổ đông nước ngoài nắm giữ **5.142.800** cổ phiếu chiếm **0,73%**.

II. VÀI NÉT VỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CHÍNH CỦA HAGL AGRICO

1. Các hoạt động kinh doanh chính của Công ty:

HAGL Agrico hoạt động trên lãnh thổ ba nước Việt Nam, Lào và Campuchia, với các ngành nghề chính bao gồm: (i) Trồng và chế biến mủ cao su; (ii) Trồng và chế biến thô dầu cọ; (iii) Trồng và chế biến mía đường, cùng các sản phẩm phụ; (iv) Trồng bắp và (v) Chăn nuôi bò thịt và bò sữa.

Cả năm lĩnh vực hoạt động của Công ty đều yêu cầu phải có quỹ đất lớn và nguồn lực tài chính mạnh, do giai đoạn đầu tư kéo dài. Bên cạnh đó, việc áp dụng các phương pháp trồng trọt – chăn nuôi hiện đại cũng đòi hỏi nguồn vốn lớn để đầu tư hạ tầng và quản lý.

Công ty đã được chính phủ các nước Việt Nam, Lào và Campuchia cấp phép sử dụng và khai thác khoảng 88.000 ha đất để triển khai các dự án với thời hạn 50 năm tại Việt Nam và Lào, và 70 năm tại Campuchia. Quỹ đất lớn, liền thửa và bao bọc bởi hệ thống sông lớn giúp việc sản xuất kinh doanh thuận lợi, bảo đảm nguồn nước cho chăn nuôi cùng hệ thống tưới nhỏ giọt trong trồng trọt.

Do công ty hoạt động đa dạng trong lĩnh vực trồng trọt và chăn nuôi nên đề nghị các nhà đầu tư và cổ đông công ty tham khảo chi tiết các lĩnh vực hoạt động trong BCB theo liệt kê dưới đây:

- 1.1 Trồng và chế biến mủ cao su (tham khảo BCB trang 29)**
- 1.2 Mía đường và nhiệt điện (tham khảo BCB trang 33)**
- 1.3 Cọ dầu (tham khảo BCB trang 36)**
- 1.4 Cây bắp (tham khảo BCB trang 39)**
- 1.5 Chăn nuôi bò (tham khảo BCB trang 39)**
- 1.6 Hoạt động Xây dựng (tham khảo BCB trang 46)**

HAGL Agrico bắt đầu hoạt động trong lĩnh vực chăn nuôi bò thịt và bò sữa từ giữa năm 2014. Tuy là lĩnh vực mới, nhưng theo kế hoạch kinh doanh thì mảng chăn nuôi bò sẽ đóng góp doanh thu và lợi nhuận chủ đạo ngay từ năm 2015 và những năm tiếp theo.

❖ Cơ cấu doanh thu và cơ cấu chi phí qua các năm

Các hoạt động đóng góp vào doanh thu trong năm 2014 bao gồm: Xây dựng sân bay tại Lào theo cam kết với chính phủ Lào, khai thác và chế biến cao su, sản xuất đường và trồng bắp. Riêng mảng trồng bắp chỉ bắt đầu khai thác từ quý 2 năm 2014, nên năm 2013 Công ty chưa có doanh thu từ nguồn xuất khẩu bắp. Mảng chăn nuôi bò sẽ đóng góp doanh thu và lợi nhuận từ năm 2015.

Cơ cấu doanh thu của HAGL Agrico giai đoạn 2013 – 2014

<i>(đơn vị: triệu đồng)</i>	2013	Tỉ trọng	2014	Tỉ trọng	Q1-2015	Tỉ trọng
Doanh thu	1.630.381	100%	2.212.251	100%	506.096	100%
Xây dựng	453.908	28%	482.056	22%	132.320	26%
Bán mủ cao su	240.924	15%	226.691	10%	30.697	6%
Bán hàng hóa	69.801	4%	200.039	9%	23.228	5%
Mía đường	830.853	51%	1.042.102	47%	298.170	59%
Kinh doanh Căn hộ	24.294	1%	35.079	2%	11.180	2%
Cung cấp dịch vụ	10.600	1%	21.771	1%	1.219	0%
Bắp	-	0%	204.514	9%	9.283	2%

Cơ cấu lợi nhuận gộp của HAGL Agrico giai đoạn 2013 – 2014

<i>(đơn vị: triệu đồng)</i>	2013	Tỉ trọng	2014	Tỉ trọng	Q1-2015	Tỉ trọng
Lợi nhuận gộp	915.089	100%	1.027.758	100%	206.866	100%
Xây dựng	208.772	23%	205.723	20%	52.207	25%
Bán mủ cao su	162.007	18%	117.363	11%	8.176	4%
Bán hàng hóa	10.424	1%	12.869	1%	-8.173	-4%
Mía đường	530.894	58%	560.244	55%	149.683	72%

(đơn vị: triệu đồng)	2013	Tỉ trọng	2014	Tỉ trọng	Q1-2015	Tỉ trọng
Kinh doanh Căn hộ	1.269	0%	-46	0%	132	0%
Cung cấp dịch vụ	1.724	0%	3.343	0%	-17	0%
Bấp	-	0%	128.262	12%	4.857	2%

Trong năm 2014, doanh thu của HAGL Agrico tăng trưởng 36%, từ mức 1.630 tỷ năm 2013 lên 2.212 tỷ đồng. Doanh thu bán đường và ngành trồng bắp lần đầu tiên đi vào khai thác là 2 mảng hoạt động kinh doanh chính góp phần tạo nên mức tăng trưởng nói trên. Ngoài ra, doanh thu từ xây dựng sân bay Lào đóng góp khoảng 482 tỷ, chiếm 20% trong cơ cấu doanh thu.

Lợi nhuận gộp năm 2014 của Công ty tăng từ 915 tỷ lên mức 1.028 tỷ đồng, tương đương mức tăng 12%. Tỷ suất lợi nhuận gộp giảm từ 56% của năm 2013 về mức 46% trong năm 2014, do các nguyên nhân chính sau:

- Ngành Mía đường là mảng đóng góp nhiều vào cơ cấu doanh thu của Công ty trong năm 2014 và 2013 với tỉ trọng tương ứng là 47% và 51%. Năm 2014, giá đường giảm khoảng 9% so với năm 2013, dẫn đến tỷ suất lợi nhuận gộp của mía đường trong năm 2014 chỉ đạt 54% so với mức 64% một năm trước đó. Năm 2014, Công ty tiêu thụ 83.346 tấn đường, tăng 38% so với mức 60.472 tấn của năm 2013.

- Tương tự mía đường, giá cao su bình quân trong năm 2014 đạt 34,2 triệu đồng/tấn, giảm 44% so với năm 2013, do đó, tỷ suất lợi nhuận gộp giảm từ 67% về 52%. Sản lượng tiêu thụ cao su năm 2014 tăng lên mức 6.625 tấn từ mức 3.956 tấn của năm 2013.

Nhìn chung, tỷ suất lợi nhuận gộp của các mảng kinh doanh chính đều giảm, nhưng tổng lợi nhuận gộp vẫn tăng do Công ty bắt đầu kinh doanh bắp, và sản lượng mía đường tăng lên bù lại cho việc giá bán bình quân giảm xuống.

Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh của Công ty tăng lên mức 693 tỷ so với 681 tỷ năm 2013, tăng trưởng 6%. Các chi phí lãi vay và chi phí quản lý, bán hàng đều tăng lên nên mức tăng lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh giảm so với mức tăng 12% của lợi nhuận gộp.

Trong năm 2014, thu nhập khác là 349,6 tỷ chủ yếu là chuyển nhượng dự án bao gồm chuyển nhượng vườn cây cao su NT ĐắkYa, chuyển nhượng vườn cây Cao Su NT Kon Thup, chuyển nhượng vườn cây cao su nông trường Lơ Pang, chuyển nhượng chi phí trồng cỏ, chuyển nhượng dự án ĐắkBơ, chuyển nhượng dự án vườn tiêu Hàm Rồng. Chi phí khác trong năm 2014 là 272 tỷ, chủ yếu là chi phí của những dự án chuyển nhượng trên. Nhờ đó, lợi nhuận khác của Công ty năm 2014 đạt 78 tỷ đồng, trong khi năm 2013 Công ty

ghi nhận mức lỗ 1,7 tỷ đồng, mức lỗ này chủ yếu do hoạt động thi công công trình đường dây điện cho điện lực Campuachia với mức chi phí là 8 tỷ, trong khi thu nhập từ hoạt động này chỉ được 6,8 tỷ.

Nhờ vào khoản lợi nhuận từ thanh lý tài sản nói trên, tỷ suất lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt mức tăng trưởng 14% so với một năm trước đó, tăng từ 685 tỷ đồng lên 759 tỷ đồng.

Cơ cấu chi phí trong những năm gần đây của Công ty

Dvt: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013			Năm 2014			Quý I/2015		
		Giá trị	%TCP	%TDT	Giá trị	%TCP	%TDT	Giá trị	%TCP	%TDT
1	Giá vốn bán hàng	715.292	68,22%	41,41%	1.184.493	64,75%	45,56%	299.230	72%	57%
2	CP quản lý DN	57.169	5,45%	3,31%	87.275	4,77%	3,36%	23.915	6%	5%
3	Chi phí bán hàng	14.004	1,34%	0,81%	15.753	0,86%	0,61%	6.241	2%	1%
4	Chi phí tài chính	237.400	22,64%	13,74%	269.882	14,75%	10,38%	82.164	20%	16%
5	Chi phí khác	24.602	2,35%	1,42%	272.028	14,87%	10,46%	2.714	1%	1%
Tổng chi phí (TCP)		1.048.466	100,00%	60,70%	1.829.432	100,00%	70,36%	414.264	100,00%	79%
Tổng doanh thu (TDT) (*)		1.727.406			2.599.941			521.532		

() Tổng Doanh thu bao gồm: DTT từ hoạt động kinh doanh, DT hoạt động tài chính và DT khác*

Nguồn: BCTC kiểm toán hợp nhất năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý I năm 2015

Biên lợi nhuận của Công ty trong năm 2014 giảm nhẹ, do tốc độ tăng chi phí cao hơn tốc độ tăng doanh thu. Tổng chi phí năm 2014 chiếm 70,36% tổng doanh thu, trong khi đó năm 2013 là 60,7%, cao hơn 9,67%.

Trong cơ cấu chi phí của HAGL Agrico, giá vốn hàng bán chiếm tỷ trọng lớn. Năm 2014 là 64,75%, năm 2013 là 68,22%. Bên cạnh các chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp có sự biến động nhẹ, thì chi phí tài chính chiếm tỷ trọng cao thứ 2 trong cơ cấu chi phí của Công ty có chiều hướng giảm trong tổng chi phí. Cụ thể, tỷ lệ chi phí tài chính trên tổng chi phí giảm từ 22,64% trong năm 2013 còn 14,75% trong năm 2014.

2. Tình hình kiểm tra chất lượng sản phẩm dịch vụ

Đối với hoạt động chăn nuôi: chịu sự giám sát nghiêm ngặt của đối tác cùng các ban ngành liên quan của chính phủ Úc, bảo đảm tuân thủ hệ thống ESCAS.

Đối với hoạt động trồng cây Công Nghiệp ngắn và dài ngày:

- HAGL Agrico có cơ chế quản lý chặt chẽ và khoa học trong việc trồng và chăm sóc cây. Trên thực tế, Công ty có đội ngũ giám sát, chuyên gia trực tiếp tham gia và giám sát

chặt chẽ quá trình trồng và chăm sóc cây. Đồng thời Công ty cũng tập trung đầu tư vào việc áp dụng các công nghệ hiện đại giúp kịp thời xử lý các sai sót và tạo điều kiện tốt nhất cho sự phát triển của cây.

- Các vườn ươm tại các vùng dự án luôn được phát triển dưới sự giám sát nghiêm ngặt của các chuyên gia hàng đầu của Thái Lan. Nhờ đó, giống cây luôn được chọn lựa, kiểm tra kỹ và cho năng suất tốt, phù hợp với điều kiện khí hậu, thổ nhưỡng của từng vùng. Trong những năm vừa qua, lượng cây giống đáp ứng đủ nhu cầu trồng mới của Công ty.

3. Hoạt động Marketing

Sau hơn 5 năm đi vào hoạt động, HAGL Agrico đã quảng bá hình ảnh thương hiệu của mình thông qua việc phát triển chính sách Marketing, dùng những phương tiện thông tin đại chúng như: truyền hình, báo giấy, báo mạng, thông tin trên những diễn đàn về nông nghiệp...

Bên cạnh đó, hình ảnh của HAGL Agrico còn được củng cố hơn nhờ những hoạt động của công ty mẹ - Công ty Cổ phần Hoàng Anh Gia Lai, như một số hoạt động xã hội trong và ngoài nước: khánh thành sân bay Attapeu tại Lào vào ngày 30/05/2015; xây dựng 2.000 căn nhà tại tỉnh Attapeu- Lào, Gia Lai, Đắk Lắk cho công nhân cao su của Tập đoàn; tổ chức cứu trợ trực tiếp cho đồng bào Miền trung bị lũ lụt, tặng 1,5 tỷ cho đồng bào Huyện đảo Trường Sa, quỹ tình thương tự nguyện tỉnh Đắk Lắk; ủng hộ Lễ hội văn hóa công chiêng tỉnh Gia Lai; chiến lược phát triển bóng đá trẻ.

Website mới của Công ty được đưa vào sử dụng có giao diện và các tính năng hiện đại, tiện dụng, đặc biệt là trang Quan hệ cổ đông với cấu trúc được xây dựng theo chuẩn mực quốc tế, thuận lợi cho nhà đầu tư trong việc tìm hiểu thông tin và tương tác với Công ty.

Không những vậy, chiến lược Marketing của Công ty còn tập trung đi sâu vào chất lượng sản phẩm nhằm tạo sự khác biệt. Điển hình như sản phẩm thịt bò Úc, tuy chỉ mới gia nhập lĩnh vực này tuy vậy Công ty đã mạnh dạn áp dụng công nghệ tiên tiến vào sản xuất, tạo ra sản phẩm đạt tiêu chuẩn chất lượng và có tính cạnh tranh.

4. Logo và nhãn hiệu của Công ty



5. Vị thế của Công ty trong ngành

Lợi thế lớn nhất của Công ty là quỹ đất rộng lớn và đã được triển khai lắp đặt hệ thống tưới nhỏ giọt rộng khắp, giúp lĩnh vực trồng trọt đạt năng suất cao so với mức bình quân trong ngành. Là thành viên của Tập đoàn Hoàng Anh Gia Lai, giai đoạn khởi đầu của Agrico tương đối thuận lợi hơn các Công ty nông nghiệp khác khi đầu tư các dự án lớn.

Các Công ty mới gia nhập ngành có thể sẽ gặp khó khăn trong việc huy động vốn, nhưng Agrico thông qua Công ty mẹ có thể tiếp cận được nhiều nguồn vốn tín dụng khác nhau, hoặc có thể vay vốn ngân hàng thông qua công ty mẹ. Bên cạnh đó, phần vốn góp của Công ty mẹ cũng như hỗ trợ Công ty con mua máy móc, thiết bị đầu tư cũng tăng dần qua các năm, đáp ứng các nhu cầu đầu tư và mở rộng ngành nghề của Agrico.

❖ **Cao su:**

Công ty chỉ bắt đầu tham gia lĩnh vực trồng cao su từ năm 2007, tuy nhiên, bản thân đội ngũ lãnh đạo của HAGL Agrico đã có nhiều năm trồng và chăm sóc cao su ở quy mô kinh tế gia đình, do đó, HAGL Agrico không gặp phải nhiều trở ngại khi tham gia lĩnh vực kinh doanh được coi là mới của Tập đoàn. HAGL Agrico đã có nhiều bước chuẩn bị để có đủ năng lực cạnh tranh với nhiều Công ty đã có bề dày hoạt động trong ngành.

Quỹ đất rộng lớn với nhiều điều kiện tự nhiên thuận lợi: HAGL Agrico với nhiều đóng góp cho xã hội – cộng đồng tại các quốc gia Việt Nam, Lào và Campuchia đã được chính quyền sở tại giao quyền sử dụng cho xấp xỉ 100.000 ha đất liền thửa, địa thế thuận lợi và bao quanh với hệ thống sông ngòi, phù hợp cho việc phát triển lĩnh vực trồng trọt. Với lợi thế về quỹ đất, Công ty có thể mạnh cạnh tranh với các Công ty khác về năng suất và sản lượng nông sản. Quỹ đất của Công ty có địa hình bằng phẳng, độ cao phù hợp với các loại cây công nghiệp dài hạn.

So với các Công ty cao su thiên nhiên đang niêm yết tại Việt Nam, HAGL Agrico có diện tích rộng hơn đáng kể.

	PHR	DPR	TRC	HRC	TNC
Diện tích	16,200	9,600	7,300	5,000	2,000
Diện tích khai thác	10,700	7,400	5,000	1,800	1,350
Năng suất (tấn/ha)	2	2.3	2.15	1	1.1

Đất tại Lào trước đây là đất rừng nguyên sinh nên rất màu mỡ. Trong 4 đến 5 năm bắt đầu công tác trồng trọt, cây trồng không phát hiện các dịch bệnh. Khu vực lại được ưu đãi do gần sông ngòi, thuận lợi cho công tác tưới tiêu. Khí hậu khô nóng của khu vực cũng rất thuận lợi cho các loại cây công nghiệp của HAGL Agrico. Ứng dụng công nghệ khoa học kỹ thuật có thể giúp tăng khả năng phát triển của cây, tuy nhiên, khí hậu cùng các điều kiện thiên nhiên là lợi thế không nhỏ và là yếu tố con người không thể tự tạo ra được.

Đất ở Campuchia, tuy không được ưu đãi bằng đất tại Lào do hệ thống sông ngòi không rộng lớn bằng, song độ cao so với mặt biển, địa hình, chất lượng thổ nhưỡng khá tốt, giúp cây cao su, cọ dầu tại các khu vực này tăng trưởng khá tốt. Chất lượng đất tốt, điều kiện tự nhiên ưu đãi, thêm vào đó diện tích canh tác rộng, những yếu tố này giúp doanh nghiệp có lợi thế hơn hẳn so với các doanh nghiệp khác trong ngành trong việc tiết giảm chi phí, năng suất thu hoạch vượt trội. Các đặc điểm này đặc biệt có ý nghĩa trong bối cảnh

quỹ đất trồng cao su tại Việt Nam hiện không còn, đất nông nghiệp tại Lào cũng hạn chế được cấp phép, quy trình thủ tục pháp lý xin đất tại Lào, Campuchia khá phức tạp, nếu không có quan hệ tốt với các cơ quan chính quyền và cộng đồng dân chúng bản địa thì khó có thể xin được.

Ứng dụng công nghệ giúp cây có năng suất cao hơn. Ngoài việc trồng cây sâu hơn so với phương thức trồng cũ để cây có bộ rễ mọc sâu hơn, lấy được nhiều nước và các khoáng chất trong đất, Công ty đã đầu tư hệ thống tưới nhỏ giọt cho gần như toàn bộ trang trại. Hệ thống ống được kéo đến từng gốc cây và đều đặn cung cấp 2 lít nước mỗi giờ. Đất đai của HAGL Agrico được bao bọc bởi các con sông lớn nên luôn bảo đảm nguồn nước tưới. Ngoài nước, Công ty kết hợp hòa tan các loại phân bón vào nước để cây dễ hấp thu. Cách làm này hiệu quả hơn bón phân truyền thống, do giảm hao hụt.

Chi phí nhân công tương đối cạnh tranh so với các nước trong khu vực. HAGL Agrico và các doanh nghiệp cao su Việt Nam có lợi thế tương đối lớn về chi phí nhân công so với các nước xuất khẩu mủ cao su lớn như Thailand, Malaysia và Indonesia. Với mặt bằng giá mủ cao su hiện nay, lợi thế về giá thành sản xuất của các Công ty Việt Nam là rất lớn, và lợi nhuận sẽ được cải thiện đáng kể khi giá cao su hồi phục.

❖ **Mía đường:**

HAGL Agrico định vị công ty mía đường của mình ở vị thế một Công ty nông nghiệp với thế mạnh về nông nghiệp hơn là một nhà chế biến và phân phối. Chi phí lớn nhất trong cơ cấu giá thành của ngành sản xuất đường Việt Nam là mía nguyên liệu, chiếm hơn hai phần ba giá thành.

Tuy gia nhập lĩnh vực mía đường chậm hơn nhiều doanh nghiệp khác trong nước, Công ty đã có những lợi thế cạnh tranh nhất định, nhất là khi từ năm 2015, Công ty đã chính thức được nhập khẩu đường về Việt Nam.

Thế mạnh về nông nghiệp

Ngoài lợi thế về quỹ đất rộng lớn, Công ty còn có thế mạnh về năng suất canh tác. Các công ty trong ngành có sản lượng mía thu hoạch xoay quanh mốc 60 tấn trên mỗi ha và chi phí đường vào khoảng 8,2 đến 10,2. HAGL Agrico có khả năng đạt được năng suất mía cao hơn 2 lần mức bình quân ngành và chi phí đường có thể lên đến 12, nhờ vào:

- Điều kiện đất tốt: Vùng nguyên liệu mía của HAGL Agrico trước đây là rừng nguyên sinh, đất đai đã được bồi đắp qua hàng trăm năm, do đó, cây trồng có khả năng phát triển tương đối tốt và ít có dấu hiệu dịch bệnh.
- Hệ thống tưới nhỏ giọt: Khu vực trồng mía của HAGL Agrico được bao quanh bởi hệ thống sông Sê-kông của Lào, nhờ đó, Công ty có thể dễ dàng lắp đặt hệ thống tưới nhỏ giọt Israel giúp nâng cao tốc độ tăng trưởng của cây và giảm sự thất thoát phân bón.

- Cơ chế quản lý chặt chẽ và khoa học: Không như các công ty cùng ngành vốn giao lại phần lớn việc trồng và chăm sóc cây cho người nông dân, HAGL Agrico có đội ngũ lãnh đạo, giám sát, chuyên gia và nhân công trực tiếp tham gia trồng và chăm sóc cây. Việc giám sát chặt chẽ quá trình phát triển của mía cộng với việc áp dụng công nghệ hiện đại giúp Công ty kịp thời xử lý các sai sót và tạo điều kiện tốt nhất cho cây phát triển.

Sự vượt trội về năng suất mía và chũr đường cao giúp Công ty có mức chi phí giá thành tính trên 1 tấn mía thấp hơn giá thành của các công ty thu mua mía từ nông dân từ 70 – 80%. Việc tự cung cấp nguồn nguyên liệu đầu vào với giá thành thấp giúp Mía đường HAGL Agrico sẽ có khả năng sinh lời và cạnh tranh tốt so với các công ty khác.

HAGL Agrico Mía đường so với các Công ty cùng ngành

Thông tin tổng quan về các Công ty mía đường có quy mô tương đương tại Việt Nam

STT	Tên nhà máy	Diện tích có hoạt động (ha)	Năng suất (tấn/ha)	CCS	Công suất ép (tấn/ngày)	Sản lượng ép (tấn/năm)	Sản lượng đường (tấn/năm)
1	Lam Sơn	17.000	71	10,0	10.500	1.200.000	125.000
2	An Khê	16.000	50	10,0	10.000	800.000	80.000
3	Bourbon TN	15.176	66	8,7	9.800	1.000.000	85.000
4	N.An - Tate&Lyle	19.950	52	10,0	8.400	1.040.000	102.500
5	Khánh Hòa	15.194	50	10,5	8.000	760.000	76.000
6	KCP Phú Yên	19.000	52	9,0	7.200	995.000	88.000
7	Cần Thơ	12.867	93	9,5	6.500	1.200.000	105.000
8	Việt – Đài	12.340	61	10,0	6.000	750.000	75.000
9	Ninh Hòa	12.400	54	10,0	5.200	670.000	67.000
10	Bình Định	8.500	60	10,0	5.000	510.000	51.000

nguồn: Bộ NN&PTNT

HAGL Agrico Mía đường có vùng nguyên liệu nhỏ hơn 10 Công ty nêu trên, chỉ 6.000 ha từ năm 2015, so với 8.500 ha của Công ty đứng thứ 10 trong danh sách là Đường Bình Định. Với năng suất mía đạt 110 – 120 tấn mỗi ha, so với mức bình quân 60,9 ha của ngành, sản lượng mía của Công ty có thể cao hơn Đường Ninh Hòa và Bình Định.

Khác với các Công ty nêu trên, vốn hợp tác với nông dân và sẽ thu mua mía lại vào cuối vụ, HAGL Agrico sở hữu vùng nguyên liệu và tự trồng trọt cạnh tác với công nghệ hiện đại. Do sở hữu vùng nguyên liệu, Công ty có một số lợi thế sau đây:

- Giá thành mía cạnh tranh hơn so với mía của các hộ nông dân, do sản lượng trên mỗi ha gấp đôi trung bình ngành, đơn giá mỗi tấn mía của HAGL Agrico rẻ hơn đáng kể giá thu mua của các nhà máy đường không sở hữu vùng nguyên liệu. Bên cạnh đó, việc cơ giới hóa toàn bộ giúp năng suất tăng cao và tiết giảm được chi phí nhân công.

- Cụm nhà máy được xây dựng ngay tại vùng nguyên liệu, nhờ đó, chi phí và thời gian vận chuyển được tối ưu hóa. Chi phí đầu tư cho phương tiện vận chuyển, chủ yếu là xe tải,

cũng sẽ rất cạnh tranh, do xe của Công ty chỉ hoạt động trong khu vực nội bộ, và hầu như không tham gia giao thông vào hệ thống đường sá nước sở tại. Nhờ đó, Công ty có thể mua sắm xe có giá cả hợp lý, đáp ứng nhu cầu chính là vận chuyển mía nguyên liệu về nhà máy.

Năm 2014, Công ty bắt đầu triển khai dự án nuôi bò, và tận dụng hết các phụ phẩm từ chế biến đường, qua đó nâng cao hiệu quả sử dụng nguyên liệu.

❖ **Cọ dầu:**

Hiện nay chưa có Công ty Việt Nam nào trồng cây cọ dầu với quy mô lên đến hàng nghìn ha như HAGL Agrico. Các quốc gia trồng và cung cấp dầu cọ hàng đầu thế giới là Malaysia và Indonesia.

Cũng như cao su và mía đường, thế mạnh lớn nhất của HAGL Agrico là quỹ đất rộng lớn, điều kiện đất đai màu mỡ cùng việc áp dụng công nghệ - kỹ thuật phù hợp, giúp cây có thể sinh trưởng tốt và cho năng suất cao.

Do không sử dụng nhiều nhân lực như cao su nên chi phí nhân công của dầu cọ chỉ vào khoảng 30% giá thành, so với mức 60 – 70% của cao su. HAGL Agrico chủ yếu trồng cọ dầu ở Campuchia, nơi có chi phí nhân công tương đối cạnh tranh, giúp Công ty có thể đạt được mức giá thành thấp hơn dầu cọ sản xuất tại các nước khác trong khu vực.

❖ **Chăn nuôi bò:**

HAGL Agrico chỉ mới gia nhập lĩnh vực mới này trong năm 2014, tuy nhiên, Công ty đã nhanh chóng thực hiện nhiều hình thức quảng bá sản phẩm mới để bảo đảm thị trường tiêu thụ cho sản phẩm của mình. Là Công ty niêm yết với các nghĩa vụ công bố thông tin minh bạch cũng là một yếu tố giúp các thông tin về ngành nghề, sản phẩm mới này được cung cấp đến các nhà đầu tư, cũng có thể là những khách hàng sử dụng sản phẩm của HAGL Agrico trong tương lai.

Thị trường tiêu thụ chính của Công ty là Việt Nam, nơi thịt bò nhập khẩu từ Úc đang chiếm ưu thế cao, ước tính lên tới 70% thị phần tiêu thụ do có chất lượng tốt, giá cả không quá chênh lệch với thịt bò nuôi tại Việt Nam. Để nâng cao vị thế cạnh tranh, HAGL Agrico cũng nhập khẩu bò giống từ Úc, sau khi đáp ứng các quy định nghiêm ngặt do Úc quy định, và chú trọng vào giá thành cùng chất lượng sản phẩm. Các Công ty nội địa có quy mô nhỏ, chưa áp dụng công nghệ tiên tiến vào sản xuất, nên khả năng cạnh tranh với HAGL Agrico là chưa cao. Bên cạnh đó, ưu thế về quỹ đất giúp HAGL Agrico có điều kiện nhập bò 14 – 18 tháng tuổi về nuôi vỗ béo, giúp Công ty có giá thành cạnh tranh hơn so với các Công ty chỉ nhập khẩu bò trưởng thành về giết mổ và phân phối. Chăn nuôi bò đòi hỏi các đơn vị chăn nuôi phải có quỹ đất lớn để trồng cỏ, là thành phần thức ăn quan trọng đối với các loài động vật nhai lại.

Công ty chủ động nguồn thức ăn tươi cho bò, gồm cỏ và bắp, tận dụng thêm các phụ phẩm trong quá trình sản xuất mía, nên giá thành thức ăn chăn nuôi có tính cạnh tranh tốt hơn.

Để bảo đảm đầu ra cho lĩnh vực chăn nuôi, HAGL Agrico đã hợp tác với Vissan, là công ty cung cấp các sản phẩm thịt hàng đầu tại Việt Nam với mạng lưới phân phối đã được xây dựng từ nhiều năm. Ngoài ra, Công ty còn phân phối bò đến các cơ sở chế biến tại nhiều địa phương.

6. Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty

Một số chỉ tiêu về hoạt động sản xuất kinh doanh giai đoạn 2013 – 2014

Đơn vị tính: ngàn đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	% tăng giảm	Quý I/2015
1	Tổng giá trị tài sản	13.241.306.555	16.970.617.689	28,16%	18.237.428.375
2	Vốn chủ sở hữu	6.182.275.227	6.868.396.998 (*)	11,10%	7.022.462.281
3	Doanh thu thuần	1.630.380.865	2.212.251.019	35,69%	506.096.161
4	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	680.650.310	692.929.421	1,80%	108.289.838
5	Lợi nhuận khác	(1.710.175)	77.580.170	-4.636,39%	(1.021.747)
6	Lợi nhuận trước thuế	678.940.135	770.509.591	13,49%	107.268.091
7	Lợi nhuận sau thuế	685.325.895	759.075.133	10,76%	106.073.044
8	Lợi nhuận trên một cổ phiếu (đồng/cổ phiếu)	1.574	1.901	20,78%	265
9	Tỷ lệ chi trả cổ tức	0,26%	2%		
10	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế trên Vốn chủ sở hữu bình quân	11,09%	11,05%		

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015

(*) Theo Thông tư 202/2014/TT-BTC của Bộ Tài Chính đã ban hành ngày 22 tháng 12 năm 2014 về hướng dẫn và trình bày BCTC hợp nhất, Mục Lợi ích cổ đông không kiểm soát không phải là khoản mục riêng như trước đây mà gộp chung vào mục vốn chủ sở hữu. Vì vậy, tại BCTC Quý I/2015, số liệu đầu kỳ (ngày 31 tháng 12 năm 2014) tại Mục vốn chủ sở hữu sẽ là 6.890.123.693 ngàn đồng (tăng thêm 21.902.080 ngàn đồng do gộp thêm Lợi ích cổ đông không kiểm soát).

7. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

TT	Các chỉ tiêu	DVT	Năm 2013	Năm 2014	Quý I/2015
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
	Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,6	0,8	0,8
	Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ-Hàng tồn kho/Nợ ngắn hạn)	Lần	1,2	0,6	0,6
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2013	Năm 2014	Quý I/2015
	Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	53	59	61
	Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	113,8	146,8	159,7
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
	Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân)	Vòng	1,1	1,2	0,37
	Doanh thu thuần/Tổng tài sản bình quân	Vòng	0,14	0,15	0,03
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	42	34,3	21
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	12	11,6	2
	Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	5,8	5	1
	Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	41,7	31,3	21

Nguồn: BCTC hợp nhất kiểm toán năm 2013, 2014 và BCTC hợp nhất Quý I/2015

8. Kế hoạch lợi nhuận và cổ tức trong năm 2015 và 2016:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Năm 2014	Dự kiến năm 2015		Dự kiến năm 2016	
				Giá trị	(+/-) so với năm 2014	Giá trị	(+/-) so với năm 2015
1	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	2.212	6.174	179%	9.685	57%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	771	1.500	95%	3.100	107%
3	Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	6.868	10.323	50%	13.323	29%
4	Tỷ lệ lợi nhuận trước thuế/Doanh thu thuần	%	35%	24%		32%	
5	Tỷ lệ lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	11%	17%		25%	
6	Cổ tức	%	2%	10%		15%	

Nguồn: HAGL Agrico

III. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO ẢNH HƯỞNG ĐẾN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH CỦA CÔNG TY

Ngoài các rủi ro đã nêu trong BCB niêm yết như: Rủi ro kinh tế, Rủi ro pháp luật, cũng như Rủi ro pha loãng... Bài giới thiệu niêm yết này chỉ nêu một số **rủi ro đặc thù của lĩnh vực trồng trọt và chăn nuôi** có ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh như sau:

❖ Trồng trọt

Cao su, đường và cọ dầu, là những loại hàng hóa giao dịch phổ biến trên thị trường thế giới với giá cả biến động thường nhật. Giá cả những hàng hóa này có thể thay đổi ngoài dự đoán của HAGL Agrico và ảnh hưởng đến các kế hoạch lợi nhuận của Công ty.

Công ty sử dụng một số loại giống cây trồng nhập từ các quốc gia Đông Nam Á, tuy các giống cây này đã được các nước trong khu vực sử dụng rộng rãi, các loại giống cây trồng nhập khẩu có thể không phù hợp với điều kiện thổ nhưỡng, khí hậu và cho năng suất không như hiệu quả tại các nước khác và không đúng với kế hoạch kinh doanh của Công ty.

Lĩnh vực trồng cao su và cọ dầu sử dụng nhiều lao động có tay nghề để tiến hành công tác thu hoạch mủ và quả. Công ty dự kiến mỗi lao động có thể quản lý khai thác từ 2 đến 3 ha cao su và cọ dầu. Như vậy, HAGL Agrico cần tuyển dụng trên 25.000 công nhân cạo mủ. HAGL Agrico có thể phải đối mặt với tình trạng thiếu hụt lao động lành nghề ở các vườn cây tại Lào và Campuchia.

Vườn cây của Công ty có thể bị ảnh hưởng với thiên tai như bão, lốc xoáy, lũ lụt, hạn hán kéo dài... Các biến đổi về khí hậu có thể ảnh hưởng đến năng suất, sản lượng và hoạt động trồng trọt của Công ty. Bên cạnh đó, các hiện tượng thời tiết đặc thù như La Nina và El Nino ngoài tác động trực tiếp đến hoạt động kinh doanh và sản lượng của các công ty trồng trọt tại Đông Nam Á và châu Úc, còn ảnh hưởng đến giá cả của các loại hàng hóa, trong đó có cao su và cọ dầu.

Công ty áp dụng hệ thống tưới nhỏ giọt rộng khắp các vườn cây của mình, hệ thống tưới đòi hỏi nguồn nước đầu vào ổn định. Việc thiếu hụt có thể xảy ra khi hạn hán, khiến hệ thống tưới không hoạt động hiệu quả, có thể ảnh hưởng đến giá trị thu hoạch tại thời điểm đó.

Riêng đối với ngành mía đường, hiện nay HAGL Agrico vẫn phải xin hạn ngạch nhập khẩu tiêu thụ tại thị trường Việt Nam. Trong tương lai, các rào cản này sẽ được dỡ bỏ, khi đó, HAGL sẽ phải cạnh tranh khốc liệt với đường nhập khẩu từ Thái Lan, vốn có chi phí sản xuất rất cạnh tranh.

Lĩnh vực trồng trọt của HAGL Agrico từng gặp phải các cáo buộc về môi trường. Công ty đã xử lý các vấn đề phát sinh, tuy nhiên, không thể khẳng định là các yếu tố này trong

tương lai sẽ không phát sinh trở lại, gây ảnh hưởng đến hình ảnh Công ty, và xa hơn, có thể ảnh hưởng đến việc tiêu thụ sản phẩm của HAGL Agrico.

❖ **Chăn nuôi**

HAGL Agrico triển khai nuôi bò quy mô lớn trên quỹ đất của Công ty tại các tỉnh Gia Lai – Việt Nam, Attapeu – Lào và Ratanakiri – Campuchia. Trong giai đoạn đầu khi triển khai, Công ty chủ yếu nhập khẩu bò. Trong tương lai, lượng nhập khẩu sẽ giảm khi Công ty đã phát triển được đàn bê tại các trang trại của mình.

Để nhập khẩu bò từ các nhà cung cấp của Úc, Công ty cùng các đối tác kinh doanh trong nước phải đáp ứng Hệ thống Đảm bảo chất lượng chuỗi cung ứng của nhà xuất khẩu (gọi tắt là ESCAS) để giám sát động vật xuất khẩu của Australia tới các lò giết mổ đảm bảo rằng động vật được đối xử nhân đạo. Nếu một đối tác của HAGL Agrico vi phạm hệ thống tiêu chuẩn này, việc cung cấp gia súc từ Úc có thể bị gián đoạn, ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Đàn gia súc có thể chịu ảnh hưởng của các loại bệnh phổ biến đối với gia súc, dẫn đến giảm số lượng hoặc chất lượng sản phẩm, ảnh hưởng đến chi phí đầu tư và hiệu quả kinh doanh của Công ty.

Bò chủ yếu được nhập từ Úc, khí hậu có nhiều khác biệt so với Việt Nam và có thể sẽ phát triển không nhanh như khi được nuôi tại Úc, ảnh hưởng đến kế hoạch kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, do Công ty chỉ mua bò vào khoảng 18 tháng tuổi, và nuôi vỗ béo từ 6 đến 7 tháng nên rủi ro này không quá lớn, và Công ty có thể dễ dàng tiêu thụ bò tại thị trường trong nước để thu hồi vốn và lợi nhuận.

Công ty liên kết với nhiều đối tác tại Việt Nam để tiêu thụ các sản phẩm thịt và sữa bò, nhờ vào thế mạnh trong phân phối và thương hiệu của các đối tác này. Tuy nhiên, người tiêu dùng hiện nay đang có xu hướng ưa chuộng các sản phẩm thịt nhập khẩu trực tiếp từ Úc, nên sản phẩm của HAGL Agrico có thể sẽ gặp phải sự cạnh tranh mạnh mẽ lúc bắt đầu thâm nhập thị trường, khi mức độ phổ biến của sản phẩm chưa cao.

Công ty có lợi thế về quỹ đất để trồng cỏ làm thức ăn cho bò, với chi phí trồng trọt thấp nhờ áp dụng nhiều phương pháp khoa học kỹ thuật tiên tiến. Tuy nhiên, tại một số thời điểm, thời tiết có thể không thuận lợi làm giảm sản lượng cỏ, dẫn đến việc Công ty sẽ phải thu mua từ bên ngoài các thức ăn có chứa chất xơ với mức chi phí cao hơn, ảnh hưởng đến hiệu quả chăn nuôi.

Rủi ro khác

Ngoài các rủi ro đã trình bày trên, một số rủi ro mang tính bất khả kháng tuy ít có khả năng xảy ra, nhưng nếu xảy ra cũng sẽ ảnh hưởng lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty. Bão lớn, hỏa hoạn, động đất có thể gây thiệt hại, phá hủy một phần hoặc hoàn toàn các cơ sở kinh doanh, trang trại, đồn điền. Đây là những rủi ro ít gặp trong thực tế

nhưng khi xảy ra thường gây thiệt hại rất lớn về vật chất đối với Công ty. Công ty đã thường xuyên tham gia mua bảo hiểm cho các loại tài sản, hàng hóa, bảo hiểm gián đoạn sản xuất kinh doanh của Công ty và của khách hàng nhằm hạn chế bớt các rủi ro này.

Quý nhà đầu tư có thể tham khảo thông tin chi tiết trong Bản cáo bạch niêm yết của Công ty Cổ phần Nông nghiệp Quốc tế Hoàng Anh Gia Lai.