

**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.**

## **BẢN CÁO BẠCH**

### **CÔNG TY CỔ PHẦN RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG**

*(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp đăng ký lần đầu ngày 01/06/2011, Sở Tài chính tỉnh An Giang cấp đăng ký thay đổi lần thứ 17 ngày 12/11/2025)*



### **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**

### **TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

*(Quyết định đăng ký niêm yết số: ...../QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 30 tháng 12 năm 2025.)*

**BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ CÁC PHỤ LỤC CỦA BẢN CÁO BẠCH SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TỪ NGÀY 30/12/2025 TẠI:**

#### **TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG**

Địa chỉ : Số 69-71-73 Nguyễn Huệ, Phường Long Xuyên, tỉnh An Giang, Việt Nam  
Điện thoại : (0296) 3841460 - 3841196 Fax : (0296) 3843009  
Website : <https://antesco.com/>

#### **TỔ CHỨC TƯ VẤN**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB**

Địa chỉ : Khu vực 1, Tầng 7-8, tòa nhà MB, số 21 Cát Linh, Phường Ô Chợ Dừa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam  
Điện thoại : (024) 7304 5688 Fax : (024) 3726 2601  
Website : [www.mbs.com.vn](http://www.mbs.com.vn)

#### **PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN**

Họ tên : Ông Bùi Phúc Lộc  
Số điện thoại : (0296) 3841460  
Chức vụ : Người phụ trách quản trị Công ty



**SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN CẤP ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN CHỈ CÓ NGHĨA LÀ VIỆC NIÊM YẾT CHỨNG KHOÁN ĐÃ THỰC HIỆN THEO CÁC QUY ĐỊNH CỦA PHÁP LUẬT LIÊN QUAN MÀ KHÔNG HÀM Ý ĐẢM BẢO GIÁ TRỊ CỦA CHỨNG KHOÁN. MỌI TUYÊN BỐ TRÁI VỚI ĐIỀU NÀY LÀ BẤT HỢP PHÁP.**

## **BẢN CÁO BẠCH**

### **CÔNG TY CỔ PHẦN RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG**

*(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp đăng ký lần đầu ngày 01/06/2011, Sở Tài chính tỉnh An Giang cấp đăng ký thay đổi lần thứ 17 ngày 12/11/2025)*



### **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**

#### **TRÊN SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

*(Quyết định đăng ký niêm yết số: 1255.../QĐ-SGDHCM do Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh cấp ngày 30... tháng 12... năm 2025...)*

**BẢN CÁO BẠCH NÀY VÀ CÁC PHỤ LỤC CỦA BẢN CÁO BẠCH SẼ ĐƯỢC CUNG CẤP TỪ NGÀY 30.../12.../2025 TẠI:**

#### **TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT**

##### **CÔNG TY CỔ PHẦN RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG**

Địa chỉ : Số 69-71-73 Nguyễn Huệ, Phường Long Xuyên, tỉnh An Giang, Việt Nam  
Điện thoại : (0296) 3841460 - 3841196 Fax : (0296) 3843009  
Website : <https://antesco.com/>

#### **TỔ CHỨC TƯ VẤN**

##### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB**

Địa chỉ : Khu vực 1, Tầng 7-8, tòa nhà MB, số 21 Cát Linh, Phường Ô Chợ Dừa, Thành phố Hà Nội, Việt Nam  
Điện thoại : (024) 7304 5688 Fax : (024) 3726 2601  
Website : [www.mbs.com.vn](http://www.mbs.com.vn)

#### **PHỤ TRÁCH CÔNG BỐ THÔNG TIN**

Họ tên : Ông Bùi Phúc Lộc  
Số điện thoại : (0296) 3841460  
Chức vụ : Người phụ trách quản trị Công ty

# **CÔNG TY CỔ PHẦN RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG**

*(Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp đăng ký lần đầu ngày 01/06/2011, Sở Tài chính tỉnh An Giang cấp đăng ký thay đổi lần thứ 17 ngày 12/11/2025)*

## **NIÊM YẾT CỔ PHIẾU**

### **TRÊN SỔ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH**

**Tên cổ phiếu:** Cổ phiếu Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang

**Loại cổ phiếu:** Cổ phiếu phổ thông

**Mã cổ phiếu:** ANT

**Mệnh giá:** 10.000 đồng/cổ phiếu

**Tổng số lượng cổ phiếu đăng ký niêm yết:** 24.003.708 cổ phiếu

**Tổng giá trị cổ phiếu đăng ký niêm yết theo mệnh giá:** 240.037.080.000 đồng

### **TỔ CHỨC KIỂM TOÁN:**

#### **CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN DELOITTE VIỆT NAM**

**Trụ sở chính:** Tầng 12, Tòa nhà Diamond Park Plaza, 16 Láng Hạ, Phường Giảng Võ, Hà Nội

**Số điện thoại:** (024) 7105 0000

**Số Fax:** (024) 6288 5678

**Website:** [www.deloitte.com/southeast-asia/en/about/vietnam](http://www.deloitte.com/southeast-asia/en/about/vietnam)

### **TỔ CHỨC TƯ VẤN:**

#### **CÔNG TY CỔ PHẦN CHỨNG KHOÁN MB**

**Trụ sở chính:** Khu vực 1, Tầng 7-8, tòa nhà MB, số 21 Cát Linh, Phường Ô Chợ Dừa, Hà Nội

**Số điện thoại:** (024) 7304 5688

**Số Fax:** (024) 3726 2601

**Website:** <https://www.mbs.com.vn>

## **MỤC LỤC**

<b>I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH .....</b>	<b>9</b>
1. Tổ chức đăng ký niêm yết.....	9
2. Tổ chức tư vấn .....	9
<b>II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO .....</b>	<b>10</b>
1. Rủi ro về kinh tế.....	10
1.1. Rủi ro về tốc độ tăng trưởng kinh tế .....	10
1.2. Rủi ro về lạm phát .....	11
1.3. Rủi ro về lãi suất.....	13
1.4. Rủi ro tỷ giá.....	14
2. Rủi ro về luật pháp.....	15
3. Rủi ro đặc thù.....	16
3.1. Rủi ro về tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, thương mại.....	16
3.2. Rủi ro về chi phí logistics & chuỗi cung ứng.....	17
3.3. Rủi ro về biến động cung – cầu nông sản nguyên liệu.....	18
3.4. Rủi ro cạnh tranh quốc tế .....	18
3.5. Rủi ro về chính sách thương mại.....	19
4. Rủi ro quản trị công ty .....	21
5. Rủi ro khác .....	21
<b>III. CÁC KHÁI NIỆM .....</b>	<b>21</b>
<b>IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT.....</b>	<b>23</b>
1. Thông tin chung về Tổ chức đăng ký niêm yết .....	23
2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển của Tổ chức đăng ký niêm yết .....	25
3. Cơ cấu tổ chức của Tổ chức đăng ký niêm yết.....	28
4. Cơ cấu quản trị và bộ máy quản lý của Tổ chức đăng ký niêm yết.....	30
4.1. Đại hội đồng cổ đông .....	31
4.2. Hội đồng Quản trị.....	31
4.3. Ban Kiểm soát.....	31
4.4. Ban Tổng Giám đốc .....	31
4.5. Các bộ phận chuyên môn .....	32



5. Thông tin về công ty mẹ và công ty con của Tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà Tổ chức đăng ký niêm yết nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần, phần vốn góp chi phối.....	34
5.1. Danh sách những công ty mẹ của Tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ chức đăng ký niêm yết.....	34
5.2. Danh sách những công ty con của Tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà Tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối.....	35
6. Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ của Tổ chức đăng ký niêm yết.....	35
7. Thông tin về các khoản góp vốn, thoái vốn lớn của Tổ chức đăng ký niêm yết tại các doanh nghiệp khác .....	39
7.1. Các khoản góp vốn lớn của Tổ chức đăng ký niêm yết tại các doanh nghiệp khác..	39
7.2. Các khoản thoái vốn lớn của Tổ chức đăng ký niêm yết tại các doanh nghiệp khác	39
8. Thông tin về chứng khoán đang lưu hành.....	39
8.1. Cổ phiếu phổ thông .....	39
8.2. Cổ phiếu ưu đãi .....	39
8.3. Các loại chứng khoán khác .....	39
9. Thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài .....	40
10. Hoạt động kinh doanh.....	41
10.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh.....	41
10.2. Sản lượng sản phẩm, giá trị dịch vụ.....	49
10.3. Tài sản .....	53
10.4. Thị trường hoạt động.....	57
10.5. Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực hoạt động chính .....	61
10.6. Các hợp đồng lớn .....	63
10.7. Các khách hàng, nhà cung cấp lớn .....	68
10.8. Vị thế của Tổ chức đăng ký niêm yết trong ngành .....	71
10.9. Hoạt động Marketing .....	77
10.10. Quyền sở hữu trí tuệ, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế .....	78
10.11. Chính sách nghiên cứu và phát triển .....	78
10.12. Chiến lược kinh doanh .....	79
10.13. Trường hợp tổ chức đăng ký niêm yết hoạt động trong lĩnh vực kinh doanh có điều kiện, nêu thông tin về việc đáp ứng các điều kiện kinh doanh theo quy định pháp luật liên quan.....	80
11. Chính sách đối với người lao động .....	80

11.1. Số lượng người lao động trong công ty .....	80
11.2. Chính sách đào tạo, lương thưởng, trợ cấp .....	81
11.3. Quy chế phát hành cổ phiếu cho người lao động .....	82
12. Chính sách cổ tức .....	82
13. Thông tin về những cam kết nhưng chưa thực hiện của Tổ chức đăng ký niêm yết .....	84
13.1. Cam kết vốn .....	84
13.2. Cam kết bảo lãnh .....	84
13.3. Thông tin về các hợp đồng thuê sử dụng đất .....	84
13.4. Trái phiếu chưa đáo hạn .....	85
13.5. Các quyền chưa thực hiện của cổ đông sở hữu cổ phần ưu đãi .....	85
14. Các thông tin, nghĩa vụ nợ tiềm ẩn, tranh chấp kiện tụng liên quan tới Tổ chức đăng ký niêm yết có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của tổ chức đăng ký niêm yết và việc niêm yết cổ phiếu .....	85
15. Thông tin về cam kết của Tổ chức đăng ký niêm yết không thuộc trường hợp đang bị truy cứu trách nhiệm hình sự hoặc đã bị kết án về một trong các tội xâm phạm trật tự quản lý kinh tế mà chưa được xóa án tích .....	85
16. Thông tin về việc tổ chức đăng ký niêm yết, người đại diện theo pháp luật của tổ chức đăng ký niêm yết không bị xử lý vi phạm trong thời hạn 02 năm tính đến thời điểm đăng ký niêm yết do thực hiện hành vi bị nghiêm cấm trong hoạt động về chứng khoán và thị trường chứng khoán quy định tại Điều 12 Luật Chứng khoán năm 2019 và Khoản 5 Điều 1 Luật số 56/2024/QH15 .....	85
<b>V. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH, TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH .....</b>	<b>86</b>
1. Kết quả hoạt động kinh doanh .....	86
1.1. Tóm tắt một số chỉ tiêu về hoạt động kinh doanh của Tổ chức đăng ký niêm yết trong 02 năm gần nhất và lũy kế đến quý gần nhất .....	86
1.2. Những nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Tổ chức đăng ký niêm yết .....	89
2. Tình hình tài chính .....	90
2.1. Các chỉ tiêu cơ bản .....	90
2.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu .....	119
3. Ý kiến của tổ chức kiểm toán đối với Báo cáo tài chính của Tổ chức đăng ký niêm yết ..	121
4. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức .....	123
4.1. Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức .....	123
4.2. Cấp có thẩm quyền thông qua kế hoạch nêu trên .....	123
4.3. Căn cứ để đạt kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức .....	123



4.4. Đánh giá của tổ chức tư vấn về kế hoạch lợi nhuận và cổ tức .....	126
<b>VI. THÔNG TIN VỀ CỔ ĐÔNG SÁNG LẬP, CỔ ĐÔNG LỚN, THÀNH VIÊN HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, KIỂM SOÁT VIÊN, TỔNG GIÁM ĐỐC, PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC, KẾ TOÁN TRƯỞNG.....</b>	<b>126</b>
1. Thông tin về cổ đông sáng lập .....	126
2. Thông tin về cổ đông lớn .....	126
2.1. Danh sách cổ đông lớn .....	126
2.1. Thông tin chi tiết về cổ đông lớn .....	127
3. Thông tin về thành viên Hội đồng quản trị, Kiểm soát viên, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng .....	130
3.1. Hội đồng quản trị.....	131
3.2. Ban kiểm soát.....	139
3.3. Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng .....	143
<b>VII. CỔ PHIẾU ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT .....</b>	<b>150</b>
1. Loại chứng khoán .....	150
2. Mệnh giá .....	150
3. Mã cổ phiếu.....	150
4. Tổng số cổ phiếu đăng ký niêm yết .....	150
5. Số lượng cổ phiếu bị hạn chế chuyển nhượng theo quy định của pháp luật hoặc của Tổ chức đăng ký niêm yết.....	150
6. Phương pháp tính giá .....	152
7. Các loại thuế có liên quan.....	153
7.1. Đối với Công ty .....	153
7.2. Đối với Nhà đầu tư, cổ đông của Công ty .....	153
<b>VIII. CÁC ĐỐI TÁC LIÊN QUAN TỚI VIỆC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT .....</b>	<b>154</b>
1. Tổ chức kiểm toán .....	154
2. Tổ chức tư vấn .....	154
<b>IX. CÁC THÔNG TIN QUAN TRỌNG KHÁC CÓ THỂ ẢNH HƯỞNG ĐẾN QUYẾT ĐỊNH CỦA NHÀ ĐẦU TƯ .....</b>	<b>155</b>
<b>X. NGÀY THÁNG, CHỮ KÝ, ĐÓNG DẤU CỦA ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT, TỔ CHỨC TƯ VẤN .....</b>	<b>156</b>
<b>XI. PHỤ LỤC.....</b>	<b>158</b>

#### **DANH MỤC HÌNH ẢNH VÀ BẢNG BIỂU**

Hình 1: Tăng trưởng GDP của Việt Nam qua các năm.....	11
---	----

Hình 2: Lạm phát của Việt Nam qua các năm .....	12
Hình 3: Diễn biến tỷ giá USD/VND trong năm 2025 .....	14
Hình 4: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty tại thời điểm 01/10/2025 .....	28
Hình 5: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty .....	30
Hình 6: Quy trình sản xuất kinh doanh của Công ty .....	46
Hình 7: Tỷ trọng doanh thu xuất khẩu theo quốc gia qua các năm .....	58
Bảng 1: Những cột mốc phát triển quan trọng của ANTESCO .....	25
Bảng 2: Thông tin về quá trình tăng vốn điều lệ của ANTESCO .....	35
Bảng 3: Cơ cấu cổ đông của Công ty tại ngày 20/11/2025 .....	39
Bảng 4: Sản lượng sản phẩm tiêu thụ của ANTESCO qua các năm .....	43
Bảng 5: Các nhà máy và nhà xưởng của Công ty .....	45
Bảng 6: Cơ cấu doanh thu của Công ty .....	49
Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty .....	50
Bảng 8: Cơ cấu doanh thu thuần, lợi nhuận gộp của Công ty mẹ theo thị trường và sản phẩm ...	51
Bảng 9: Tình hình tài sản cố định của Công ty mẹ .....	53
Bảng 10: Tình hình tài sản cố định Hợp nhất của Công ty .....	54
Bảng 11: Danh sách tài sản có giá trị lớn của Công ty .....	55
Bảng 12: Cơ cấu doanh thu thuần hợp nhất của Công ty theo khu vực .....	57
Bảng 13: Cơ cấu doanh thu xuất khẩu của Công ty theo quốc gia .....	57
Bảng 14: Báo cáo tình hình thực hiện đầu tư của Công ty năm 2024 .....	61
Bảng 15: Các hợp đồng lớn đã được thực hiện năm 2023 .....	63
Bảng 16: Các hợp đồng lớn đã được thực hiện năm 2024 .....	64
Bảng 17: Các hợp đồng lớn đã được thực hiện trong 9 tháng đầu năm 2025 .....	66
Bảng 18: Các khách hàng và nhà cung cấp lớn trong năm 2023 .....	68
Bảng 19: Các khách hàng, nhà cung cấp lớn trong năm 2024 .....	69
Bảng 20: Các khách hàng, nhà cung cấp lớn trong 9 tháng đầu năm 2025 .....	70
Bảng 21: Tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của một số doanh nghiệp hoạt động trong cùng ngành (công ty đại chúng) tại ngày 31/12/2024 .....	72
Bảng 22: Cơ cấu lao động của Công ty .....	80
Bảng 23: Tình hình chi trả cổ tức của Công ty .....	83
Bảng 24: Chỉ tiêu hoạt động kinh doanh của Công ty .....	86
Bảng 25: Vốn điều lệ và Tổng nguồn vốn của Công ty mẹ .....	90
Bảng 26: Vốn điều lệ và tổng nguồn vốn Công ty hợp nhất .....	91



Bảng 27: Tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh của Công ty mẹ .....	92
Bảng 28: Tình hình sử dụng vốn điều lệ, vốn kinh doanh Công ty hợp nhất .....	92
Bảng 29: Cơ cấu hàng tồn kho của Công ty mẹ .....	93
Bảng 30: Cơ cấu hàng tồn kho của Công ty hợp nhất .....	94
Bảng 31: Cơ cấu Hàng tồn kho theo tỷ trọng .....	94
Bảng 32: Thu nhập bình quân của người lao động Công ty .....	97
Bảng 33: Tình hình công nợ của Công ty .....	98
Bảng 34: Tình hình các khoản phải thu của Công ty .....	99
Bảng 35: Các khoản phải thu quá hạn Công ty mẹ và hợp nhất tại ngày 30/09/2025 .....	104
Bảng 36: Tình hình các khoản phải trả của Công ty .....	107
Bảng 37: Vay ngắn hạn của Công ty hợp nhất .....	112
Bảng 38: Vay và thuê tài chính dài hạn của Công ty hợp nhất .....	113
Bảng 39: Tình hình các khoản phải nộp của Công ty .....	118
Bảng 40: Số dư các quỹ của Công ty .....	118
Bảng 41: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu của Công ty .....	119
Bảng 42: Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty hợp nhất .....	123
Bảng 43: Danh sách cổ đông nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Công ty .....	126
Bảng 44: Danh sách thành viên Hội đồng quản trị, Kiểm soát viên, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng của Công ty .....	130

*(Phần còn lại của trang được cố ý để trống)*

**I. NHỮNG NGƯỜI CHỊU TRÁCH NHIỆM CHÍNH ĐỐI VỚI NỘI DUNG BẢN CÁO BẠCH**

**1. Tổ chức đăng ký niêm yết**

Ông Nguyễn Ngọc Bảo	Chức vụ: Chủ tịch Hội đồng quản trị
Ông Nguyễn Hoàng Minh	Chức vụ: Tổng Giám đốc
Ông Bùi Anh Tuấn	Chức vụ: Phó Tổng Giám đốc
Bà Trần Thụy Tố Trinh	Chức vụ: Kế toán trưởng
Ông Bùi Ngọc Duy	Chức vụ: Trưởng Ban Kiểm soát

Chúng tôi đảm bảo rằng các thông tin và số liệu trong Bản cáo bạch này là chính xác, trung thực và cam kết chịu trách nhiệm về tính trung thực, chính xác của những thông tin và số liệu này. Trong phạm vi trách nhiệm và thông tin được biết, chúng tôi đảm bảo không có thông tin hoặc số liệu sai sót mà có thể gây ảnh hưởng đối với các thông tin trong Bản cáo bạch.

**2. Tổ chức tư vấn**

Đại diện được ủy quyền: Bà **Lê Thị Thu Hiền** Chức vụ: Quyền Giám đốc Khối Dịch vụ Ngân hàng Đầu tư

Theo Giấy ủy quyền: Số 25/2025/MBS-UQ ngày 01/07/2025 của Tổng Giám đốc Công ty Cổ phần Chứng khoán MB.

Bản cáo bạch này là một phần của hồ sơ đăng ký niêm yết cổ phiếu do Công ty Cổ phần Chứng khoán MB tham gia lập trên cơ sở Hợp đồng tư vấn số 09/2025/MBS/IBHCM-ECM-HĐTV ngày 30/09/2025 với Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang. Trong phạm vi trách nhiệm và thông tin được biết, chúng tôi đảm bảo rằng việc phân tích, đánh giá và lựa chọn ngôn từ trong Bản cáo bạch này đã được thực hiện một cách hợp lý và cân trọng dựa trên cơ sở các thông tin và số liệu do Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang cung cấp.

*(Phần còn lại của trang được cố ý để trống)*



## **II. CÁC NHÂN TỐ RỦI RO**

### **1. Rủi ro về kinh tế**

Hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang (“Công ty” hoặc “ANTESCO”) chịu ảnh hưởng trực tiếp từ những biến động kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước. Do đó, những thay đổi liên quan đến tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm trong nước (GDP), lạm phát, lãi suất hay tỷ giá đều có thể tác động rõ rệt đến hiệu quả hoạt động của Công ty. Trong bối cảnh nền kinh tế Việt Nam hội nhập ngày càng sâu rộng, ANTESCO phải đối mặt với mức độ nhạy cảm cao trước các cú sốc kinh tế toàn cầu và sự biến động của thị trường trong nước. Việc nhận diện và phân tích các rủi ro vĩ mô này là cơ sở quan trọng để đánh giá toàn diện những thách thức có thể ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty trong giai đoạn tới.

#### **1.1. Rủi ro về tốc độ tăng trưởng kinh tế**

Trong nhiều năm qua, nền kinh tế Việt Nam luôn duy trì tốc độ tăng trưởng khá cao và ổn định, tạo tiền đề cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và ANTESCO nói riêng. Tuy nhiên, cú sốc đại dịch Covid-19 trong giai đoạn 2020 – 2021 đã khiến GDP suy giảm mạnh, tác động tiêu cực đến toàn bộ nền kinh tế. Ngành rau quả, vốn phụ thuộc lớn vào nhu cầu tiêu dùng và xuất khẩu, cũng chịu ảnh hưởng nặng nề do gián đoạn chuỗi cung ứng, chi phí logistics tăng cao và sức mua của thị trường quốc tế suy yếu.

Ngay sau đại dịch Covid-19, nền kinh tế Việt Nam đã có sự phục hồi ấn tượng: năm 2022 GDP tăng trưởng 8,02% – mức cao nhất giai đoạn 2011 – 2022, phần lớn nhờ nền so sánh thấp. Giai đoạn 2023 – 2024, kinh tế Việt Nam tăng trưởng chậm lại, lần lượt đạt 5,05% và 7,09%. Tuy nhiên, kết quả này vẫn là tích cực trong bối cảnh tình hình kinh tế, chính trị thế giới vừa qua biến động khó lường.

Năm 2025, Chính phủ đặt mục tiêu tốc độ tăng trưởng GDP đạt 8% trở lên. Theo Tổng Cục Thống kê<sup>1</sup>, GDP chín tháng năm 2025 của Việt Nam ước tăng 7,85% so với cùng kỳ năm trước, chỉ thấp hơn tốc độ tăng 9,44% của cùng kỳ năm 2022 trong giai đoạn 2011-2025. Đây là kết quả rất tích cực. Tốc độ tăng trưởng kinh tế trong nước cao sẽ tạo ra môi trường kinh doanh thuận lợi hơn cho doanh nghiệp, thúc đẩy tiêu dùng nội địa, cải thiện thu nhập bình quân. Với ANTESCO, tăng trưởng GDP mạnh mẽ sẽ kéo theo nhu cầu tiêu dùng nội địa tăng, từ đó giúp Công ty củng cố doanh thu và thị phần tại thị trường trong nước.

Tuy nhiên, với tỷ trọng doanh thu xuất khẩu chiếm phần lớn, sức khỏe của các thị trường xuất khẩu chủ lực là yếu tố quan trọng. Tăng trưởng kinh tế tại các khu vực này tác động trực tiếp đến nhu cầu tiêu dùng và khả năng chi tiêu của người dân, qua đó ảnh hưởng mang tính quyết định đến đơn hàng của ANTESCO. Theo Báo cáo của Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) phát hành tháng 10/2025<sup>2</sup>, nền kinh tế Hoa Kỳ dự báo đạt tăng trưởng 2% trong năm 2025 (cao hơn 0,1 điểm phần trăm so với dự báo vào tháng 7/2025) nhờ mức thuế quan thấp hơn dự kiến và các điều kiện tài chính nới lỏng hơn. IMF cũng dự báo tăng trưởng GDP của khu vực đồng Euro đạt 1,2% (tăng 0,2 điểm phần trăm so với dự báo vào tháng 7/2025). Đối với Nhật Bản, mức tăng trưởng dự báo là 1,1% (tăng 0,4 điểm phần trăm so với dự báo vào tháng 7/2025). Theo Báo cáo của Tổ chức Hợp tác và

<sup>1</sup> <https://www.nso.gov.vn/bai-top/2025/10/bao-cao-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iii-va-9-thang-nam-2025/>

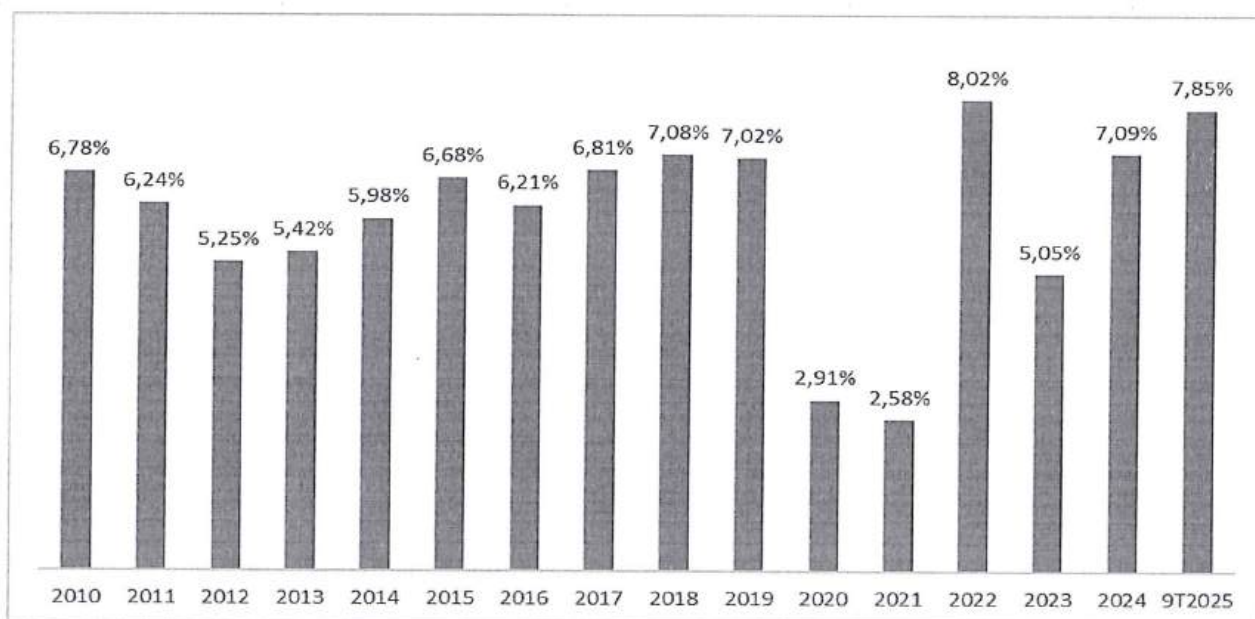
<sup>2</sup> <https://vneconomy.vn/imf-nang-du-bao-tang-truong-kinh-te-toan-cau.htm>



Phát triển Kinh tế (OECD) vào tháng 12/2025<sup>3</sup>, tăng trưởng GDP năm 2025 của Hoa Kỳ dự báo đạt 2% (tăng 0,2 điểm phần trăm so với dự báo vào tháng 9/2025). Đối với khu vực đồng Euro, OECD dự báo tăng trưởng 1,3% (tăng 0,1 điểm phần trăm so với dự báo vào tháng 9/2025) nhờ điều kiện tín dụng nới lỏng và chính sách tài khóa thúc đẩy kinh tế Đức. Nền kinh tế Nhật Bản được dự báo tăng trưởng 1,3% (tăng 0,2 điểm phần trăm so với dự báo vào tháng 9/2025) nhờ lợi nhuận doanh nghiệp và đầu tư tăng trưởng mạnh. Nhìn chung, báo cáo của cả IMF và OECD đều nâng dự báo tăng trưởng của các nền kinh tế lớn trong năm 2025 so với trước đó, cho thấy các nền kinh tế phát triển chủ chốt như Hoa Kỳ và khu vực đồng Euro vẫn đứng vững dù đối mặt với nhiều biến động.

Bất kỳ sự suy yếu nào của nền kinh tế Việt Nam và thế giới cũng có thể ngay lập tức tác động tiêu cực đến ANTESCO. Khi tăng trưởng kinh tế chậm lại, thu nhập bình quân của người dân bị ảnh hưởng, nhu cầu tiêu dùng hàng nông sản và thực phẩm chế biến sẽ sụt giảm. Cùng với đó, các đối tác nhập khẩu lớn có xu hướng thắt chặt chi tiêu, cắt giảm đơn hàng, khiến hoạt động xuất khẩu gặp khó khăn, trong khi doanh thu từ xuất khẩu chiếm tỷ trọng lớn trong tổng doanh thu của ANTESCO. Nếu tăng trưởng kinh tế trong nước và toàn cầu suy yếu, ANTESCO sẽ đối mặt với rủi ro thiếu đơn hàng, doanh thu và lợi nhuận sụt giảm, tồn kho cao, vòng quay vốn chậm.

**Hình 1: Tăng trưởng GDP của Việt Nam qua các năm**



(Nguồn: Tổng Cục Thống kê)

## 1.2. Rủi ro về lạm phát

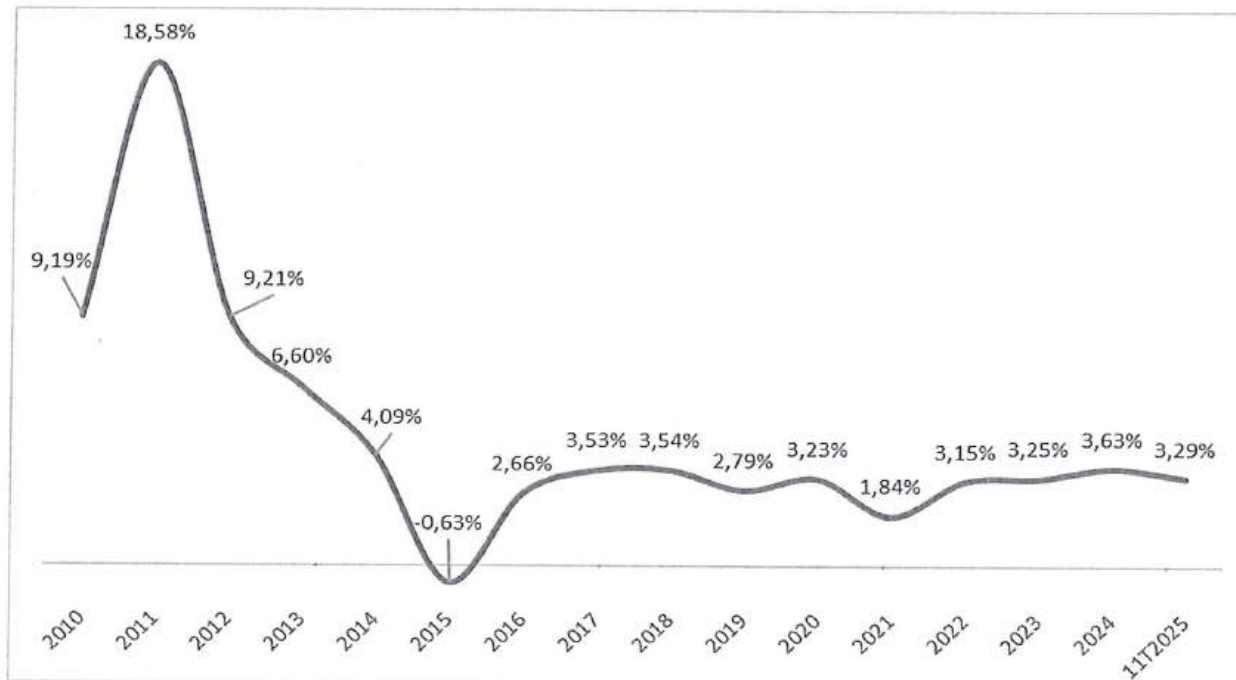
Nếu giai đoạn 2010 – 2014 là thời kỳ nền kinh tế Việt Nam đối mặt với lạm phát cao, có năm đỉnh điểm lên tới 18,58% (năm 2011) thì từ năm 2015 đến nay bức tranh đã trở nên ổn định hơn. Suốt giai đoạn 2016 đến năm 2024, chỉ số lạm phát luôn được duy trì dưới ngưỡng mục tiêu 4% do Quốc hội đề ra, ngay cả khi kinh tế toàn cầu biến động mạnh. Bình quân mười một tháng năm 2025, chỉ số giá tiêu dùng (CPI) tăng 3,29% so với cùng kỳ năm trước; lạm phát cơ bản tăng

<sup>3</sup> <https://vneconomy.vn/oecd-du-bao-cac-nen-kinh-te-lon-dung-ha-lai-suat-trong-nam-2026.htm>



3,21%<sup>4</sup>. Đây là kết quả của chính sách điều hành linh hoạt, góp phần giữ vững nền tảng vĩ mô cho phát triển bền vững. Tuy nhiên, lạm phát vẫn luôn là rủi ro tiềm ẩn có thể tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp nói chung cũng như ANTESCO nói riêng.

**Hình 2: Lạm phát của Việt Nam qua các năm**



(Nguồn: Tổng Cục Thống kê)

Trong bối cảnh lạm phát được kiểm soát tốt, môi trường kinh doanh trở nên thuận lợi cho ANTESCO. Giá nguyên vật liệu đầu vào như rau quả tươi, đường, bao bì, chi phí vận chuyển và nhân công duy trì ổn định, giúp Công ty dễ dàng lập kế hoạch ngân sách, kiểm soát chi phí sản xuất và duy trì biên lợi nhuận. Đồng thời, lạm phát thấp cũng góp phần giữ ổn định lãi suất, giảm áp lực chi phí vốn vay phục vụ hoạt động sản xuất, chế biến và mở rộng xuất khẩu. Trên phương diện thị trường, thu nhập và sức mua của người tiêu dùng trong nước được duy trì, qua đó hỗ trợ tiêu thụ sản phẩm chế biến nội địa của ANTESCO. Đối với xuất khẩu, việc kiểm soát lạm phát thành công giúp Việt Nam duy trì uy tín quốc gia về ổn định vĩ mô, tạo lợi thế cạnh tranh khi đàm phán các hợp đồng với đối tác quốc tế.

Ngược lại, khi lạm phát tăng cao, ANTESCO sẽ phải đối mặt với nhiều bất lợi. Thứ nhất, chi phí nguyên liệu thô và vật tư phụ trợ (bao bì, năng lượng, logistics) gia tăng, làm đội giá thành sản xuất, trong khi khả năng điều chỉnh giá bán sản phẩm lại bị hạn chế do ràng buộc cạnh tranh với các doanh nghiệp trong và ngoài nước. Thứ hai, chi phí lãi vay cũng tăng theo, khiến gánh nặng tài chính nặng hơn, ảnh hưởng đến khả năng cung cấp vốn cho sản xuất cũng như các kế hoạch đầu tư dài hạn nâng cao công suất chế biến. Thứ ba, thu nhập thực tế của người tiêu dùng suy giảm khi giá cả hàng hóa thiết yếu tăng cao, làm giảm nhu cầu tiêu thụ sản phẩm chế biến nội địa. Đặc biệt, với thị trường xuất khẩu, lạm phát thường đi kèm biến động tỷ giá, có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận khi quy đổi doanh thu về đồng nội tệ.

<sup>4</sup><https://www.nso.gov.vn/tin-tuc-thong-ke/2025/12/chi-so-gia-tieu-dung-choi-so-gia-vang-va-choi-so-gia-do-la-my-thang-muoi-mot-va-11-thang-nam-2025/>



Như vậy, rủi ro từ lạm phát đặt ra yêu cầu ANTESCO phải thường xuyên theo dõi diễn biến vĩ mô, xây dựng các kịch bản ứng phó linh hoạt. Việc đa dạng hóa nguồn cung nguyên liệu, ký kết hợp đồng mua bán dài hạn, tối ưu chi phí sản xuất và quản lý chặt chẽ rủi ro tỷ giá sẽ là những giải pháp quan trọng giúp Công ty giảm thiểu tác động bất lợi khi lạm phát tăng cao.

### **1.3. Rủi ro về lãi suất**

Lãi suất là một trong những biến số vĩ mô quan trọng có khả năng tác động trực tiếp đến chi phí vốn, sức mua của người tiêu dùng và triển vọng xuất khẩu của nhiều ngành, trong đó có ngành chế biến rau quả – thực phẩm. Với đặc thù là doanh nghiệp sản xuất, xuất khẩu nông sản, ANTESCO chủ yếu vay vốn ngắn hạn bổ sung vốn lưu động cho hoạt động sản xuất chế biến rau củ quả, do đó ANTESCO vẫn chịu ảnh hưởng đáng kể từ biến động lãi suất.

Giai đoạn 2022–2023, chính sách tiền tệ toàn cầu thay đổi mạnh khi Cục Dự trữ Liên bang Mỹ (FED) liên tục nâng lãi suất cơ bản nhằm kiểm soát lạm phát. Đồng USD lên giá kéo theo áp lực tăng tỷ giá và lãi suất tại nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam. Ngân hàng Nhà nước Việt Nam (NHNN) đã phải tăng lãi suất điều hành vào cuối năm 2022, khiến lãi suất huy động và cho vay tại các ngân hàng thương mại leo thang. Trong năm 2023, trước khó khăn tăng trưởng kinh tế, NHNN chuyển hướng nới lỏng, giảm lãi suất điều hành 4 lần để hỗ trợ doanh nghiệp. Nhờ đó, mặt bằng lãi suất cho vay dần hạ nhiệt, giúp giảm áp lực chi phí tài chính cho doanh nghiệp.

Trong năm 2024, chính sách tiền tệ trong nước giữ ổn định, vừa hỗ trợ thanh khoản hệ thống ngân hàng, vừa duy trì mặt bằng lãi suất hợp lý. Lãi suất cho vay bình quân giảm so với 2023, đặc biệt nhóm ngân hàng thương mại nhà nước giảm khoảng 1%/năm.

Trong 9 tháng đầu năm 2025, NHNN tiếp tục duy trì lãi suất điều hành ở mức thấp, tạo điều kiện cho doanh nghiệp, người dân tiếp cận vốn. NHNN cũng tiếp tục định hướng thị trường giảm lãi suất cho vay qua việc yêu cầu các ngân hàng thương mại tiết giảm mọi chi phí hoạt động. Lãi suất bình quân các khoản cho vay mới hiện đang ở mức 6,52%/năm, giảm khoảng 0,41% so với năm 2024<sup>5</sup>. Diễn biến này tạo thuận lợi cho hoạt động của ANTESCO, giúp Công ty tiết kiệm chi phí vay vốn ngắn hạn và tăng hiệu quả hoạt động.

Tuy nhiên, bước sang tháng 11/2025, thị trường tiền tệ bắt đầu ghi nhận những dấu hiệu đảo chiều. Làn sóng tăng lãi suất huy động đã lan rộng với sự tham gia của 22 ngân hàng thương mại. Việc chi phí đầu vào (lãi suất huy động) gia tăng dự báo sẽ tạo áp lực lớn khiến lãi suất đầu ra (cho vay) khó duy trì ở mức thấp trong thời gian tới<sup>6</sup>.

Điều này cho thấy, lãi suất vẫn là một biến số vĩ mô có ảnh hưởng mang tính hai chiều đến hoạt động của ANTESCO. Trong môi trường thuận lợi với lãi suất ổn định, ANTESCO được hưởng lợi từ chi phí vay vốn thấp, đặc biệt tại các thời điểm phải duy trì vốn lưu động lớn để thu mua nguyên liệu vào mùa cao điểm. Bên cạnh đó, lãi suất thấp còn hỗ trợ sức mua nội địa, góp phần duy trì nhu cầu tiêu dùng thực phẩm chế biến trong nước. Ngược lại, trong kịch bản lãi suất tăng mạnh, ANTESCO sẽ đối mặt với nhiều rủi ro. Thứ nhất, chi phí tài chính tăng sẽ bào mòn biên lợi nhuận ròng, nhất là trong bối cảnh biên lợi nhuận ngành chế biến thực phẩm vốn không cao. Thứ

<sup>5</sup> <https://baodautu.vn/lai-vay-da-giam-041-tin-dung-tang-cao-nhat-trong-vong-15-nam-d400602.html>

<sup>6</sup> <https://tuoitre.vn/22-ngan-hang-tang-lai-suat-huy-dong-trong-thang-11-20251202213038463.htm>



hai, mặt bằng lãi suất cao sẽ làm giảm khả năng huy động vốn để đầu tư mở rộng dây chuyền chế biến, ảnh hưởng đến năng lực cạnh tranh trong trung và dài hạn.

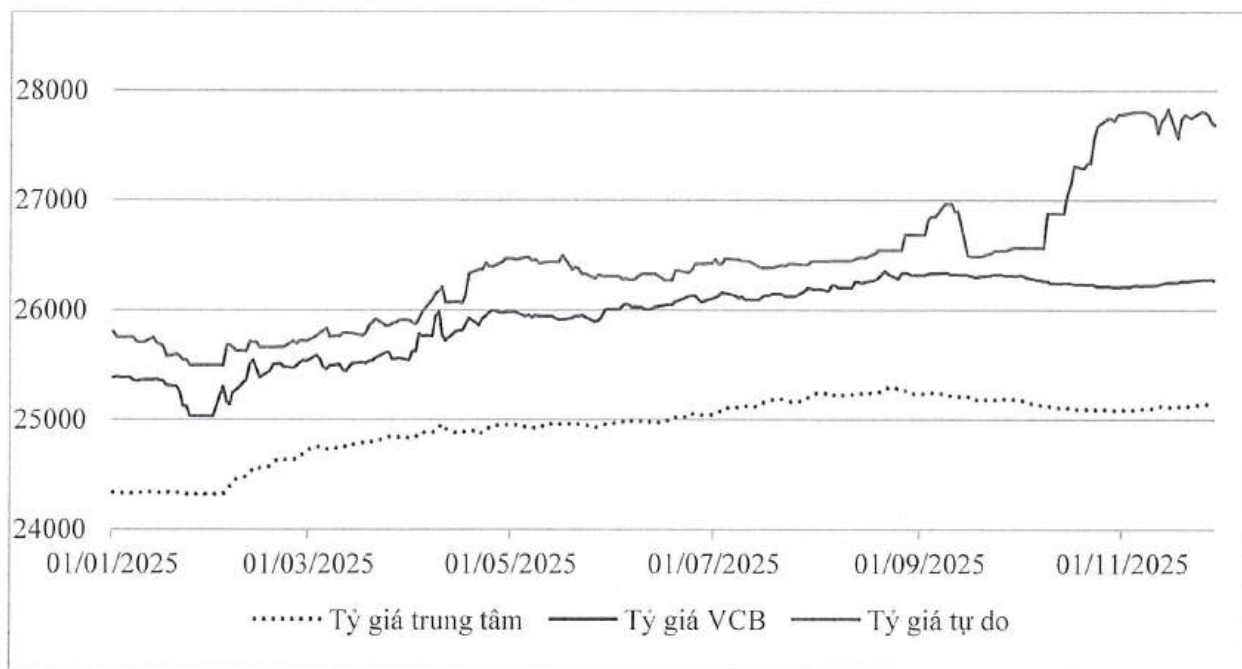
Do đó, Công ty đã và đang xây dựng chiến lược quản trị rủi ro tài chính chủ động, đa dạng hóa nguồn vốn vay, đồng thời kết hợp các công cụ phòng ngừa rủi ro tỷ giá để giảm thiểu tác động bất lợi từ biến động lãi suất.

#### 1.4. Rủi ro tỷ giá

Với cơ cấu doanh thu có tỷ trọng từ hoạt động xuất khẩu chiếm trên 80%, hoạt động kinh doanh của ANTESCO chịu ảnh hưởng trực tiếp và nhạy cảm với những biến động của tỷ giá hối đoái. Rủi ro này phát sinh do các hợp đồng xuất khẩu của Công ty chủ yếu được thanh toán bằng ngoại tệ (phổ biến là USD và EUR); bên cạnh đó, Công ty cũng có các khoản vay nhận nợ bằng ngoại tệ. Bất kỳ sự thay đổi nào trong tỷ giá giữa các đồng tiền này và Đồng Việt Nam (VND) đều có khả năng tác động đến doanh thu và lợi nhuận của ANTESCO sau khi được quy đổi.

Bối cảnh kinh tế toàn cầu và chính sách tiền tệ của các quốc gia lớn là yếu tố chi phối chính tác động đến tỷ giá. Trong giai đoạn năm 2024 và kéo dài sang năm 2025, xu hướng chung cho thấy đồng USD tiếp tục duy trì sức mạnh. Chính sách thắt chặt tiền tệ của FED nhằm kiểm soát lạm phát đã giữ lãi suất USD ở mức cao, tạo áp lực mất giá lên nhiều đồng tiền khác, trong đó có VND. Dù NHNN đã thực hiện các biện pháp điều hành linh hoạt, diễn biến tỷ giá USD/VND vẫn tăng mạnh trong thời gian qua. Tính đến ngày 28/11/2025, tỷ giá trung tâm tăng 3,34%, tỷ giá VCB tăng 3,49% và tỷ giá tự do tăng 7,33% so với đầu năm. Tuy nhiên, việc FED giảm lãi suất trong tháng 9/2025, tháng 10/2025 và tiếp tục giảm thêm 25 điểm cơ bản trong tháng 12/2025 đã nâng tổng mức giảm lãi suất trong năm 2025 lên 75 điểm cơ bản, sẽ là yếu tố giúp hạ nhiệt áp lực tỷ giá USD/VND trong thời gian tới.

Hình 3: Diễn biến tỷ giá USD/VND trong năm 2025



(Nguồn: FiinPro)

Đối với ANTESCO, rủi ro tỷ giá tác động chủ yếu đến các khoản doanh thu và khoản vay bằng ngoại tệ, còn nguyên vật liệu đầu vào của Công ty chủ yếu thu mua trong nước nên không chịu tác



động từ rủi ro này. Khi VND mất giá (tỷ giá USD/VND tăng), doanh thu xuất khẩu khi quy đổi sang VND sẽ tăng lên, có khả năng cải thiện biên lợi nhuận. Tuy nhiên, ANTESCO cũng có các khoản vay bằng USD; khi tỷ giá tăng, giá trị quy đổi sang VND của các khoản nợ phải thanh toán này cũng tăng theo, khiến Công ty phải ghi nhận các khoản lỗ chênh lệch tỷ giá, tác động trực tiếp làm giảm lợi nhuận.

Thêm vào đó, áp lực tỷ giá kéo dài có thể buộc NHNN phải thắt chặt chính sách tiền tệ để ổn định thị trường. Điều này có khả năng dẫn đến việc gia tăng mặt bằng lãi suất, làm tăng chi phí lãi vay của Công ty, gây áp lực lên lợi nhuận, đặc biệt trong bối cảnh Công ty đang sử dụng đòn bẩy tài chính khá cao. Ngoài ra, sự biến động mạnh và khó lường của tỷ giá cũng gây ra thách thức lớn trong việc lập kế hoạch tài chính, xây dựng giá bán cạnh tranh và đàm phán các điều khoản hợp đồng dài hạn.

Để quản trị rủi ro này, Ban Lãnh đạo Công ty chủ động theo dõi sát sao diễn biến thị trường và các chính sách vĩ mô. Các biện pháp phòng ngừa được áp dụng bao gồm việc xây dựng chính sách giá bán linh hoạt và xem xét đàm phán các điều khoản thanh toán có lợi, sử dụng các công cụ tài chính phái sinh như hợp đồng kỳ hạn (forward). Trong tương lai, việc nghiên cứu và tận dụng các công cụ tài chính phái sinh sẽ là bước đi cần thiết để cố định tỷ giá cho các đơn hàng lớn, giúp bảo vệ lợi nhuận và ổn định dòng tiền trước những biến động khó lường của thị trường ngoại hối.

## **2. Rủi ro về luật pháp**

Rủi ro pháp lý là những rủi ro xuất phát từ sự thay đổi chính sách, quy định pháp luật theo hướng bất lợi cho hoạt động kinh doanh hoặc từ việc doanh nghiệp chưa kịp thời áp dụng, tuân thủ các văn bản pháp luật trong quá trình triển khai hoạt động sản xuất – kinh doanh. Với đặc thù là một công ty cổ phần đại chúng hoạt động trong lĩnh vực chế biến và xuất khẩu rau quả, ANTESCO chịu sự điều chỉnh của hệ thống pháp luật trong và ngoài nước, bao gồm Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Bộ Luật Lao động, Luật Thuế thu nhập doanh nghiệp, Luật Thuế giá trị gia tăng, các quy định về an toàn vệ sinh thực phẩm, bảo vệ môi trường, cùng các hiệp định thương mại tự do mà Việt Nam đã ký kết như ACFTA, AKFTA, VJEP, CPTPP, EVFTA, RCEP, VIFTA...

Trong bối cảnh Việt Nam hội nhập sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu, hệ thống chính sách, quy định pháp luật thường xuyên được cập nhật nhằm đáp ứng yêu cầu quản lý và phù hợp với thông lệ quốc tế. Đây vừa là cơ hội, vừa là thách thức cho ANTESCO. Một mặt, các hiệp định thương mại tự do mở ra cánh cửa tiếp cận thị trường lớn, giúp sản phẩm rau quả chế biến Việt Nam, trong đó có sản phẩm của ANTESCO, được hưởng ưu đãi thuế quan. Mặt khác, đi kèm với cơ hội là những yêu cầu khắt khe hơn về tiêu chuẩn chất lượng, truy xuất nguồn gốc, chứng nhận an toàn thực phẩm, bảo vệ môi trường và trách nhiệm xã hội. Việc không đáp ứng đầy đủ hoặc chậm thích ứng với các quy định mới có thể khiến Công ty đối diện rủi ro bị hạn chế xuất khẩu, mất thị phần hoặc chịu thiệt hại tài chính đáng kể.

Bên cạnh đó, ngay trong phạm vi pháp luật trong nước, những thay đổi về chính sách thuế, phí, các tiêu chuẩn kiểm dịch, quy định về môi trường hoặc lao động cũng có thể ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí hoạt động và lợi nhuận của Công ty. Sự thiếu nhất quán hoặc chồng chéo trong một số văn bản dưới luật, cũng như độ trễ trong việc ban hành các hướng dẫn chi tiết, có thể gây khó khăn cho doanh nghiệp trong quá trình thực thi. Đặc biệt, đối với ngành chế biến và xuất khẩu nông sản, bất kỳ sự thay đổi nào về quy định kiểm dịch thực vật, an toàn vệ sinh thực phẩm hay chính sách



nhập khẩu, thuế quan của các thị trường lớn như Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản, Trung Quốc đều có thể gây ra những tác động đến hoạt động của Công ty.

Nhận thức rõ các rủi ro này, Ban lãnh đạo ANTESCO luôn chú trọng công tác quản trị pháp lý. Công ty thường xuyên cập nhật, rà soát hệ thống văn bản quy phạm pháp luật mới ban hành, đồng thời hợp tác chặt chẽ với các hiệp hội ngành hàng, cơ quan chức năng để đảm bảo tính tuân thủ trong toàn bộ hoạt động. Ngoài ra, ANTESCO cũng chủ động nâng cao tiêu chuẩn sản xuất, áp dụng các chứng chỉ quốc tế về quản lý chất lượng và an toàn thực phẩm nhằm giảm thiểu nguy cơ bị ảnh hưởng khi các quy định pháp lý thay đổi.

### **3. Rủi ro đặc thù**

#### **3.1. Rủi ro về tuân thủ tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm, thương mại**

Rủi ro liên quan đến việc tuân thủ các tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn thực phẩm và các rào cản thương mại quốc tế không phải là rủi ro riêng biệt của Công ty, mà là khó khăn chung đối với các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản – thực phẩm, đặc biệt khi tham gia vào các thị trường phát triển có yêu cầu ngày càng cao như Châu Âu, Bắc Mỹ và một số quốc gia Châu Á. Các thay đổi về tiêu chuẩn, chính sách thương mại, quy định truy xuất nguồn gốc hoặc yêu cầu kiểm soát chất lượng có thể phát sinh theo từng giai đoạn và tác động đến hoạt động xuất khẩu của toàn ngành. Đây là một trong những rủi ro trọng yếu nhất đối với bất kỳ doanh nghiệp xuất khẩu nông sản nào. Các thị trường nhập khẩu, đặc biệt là các thị trường có giá trị cao như Hoa Kỳ, Châu Âu, Nhật Bản và gần đây là cả Trung Quốc, đều áp đặt những hệ thống tiêu chuẩn kỹ thuật và hàng rào kiểm dịch thực vật (SPS - Sanitary and Phytosanitary Measures) vô cùng nghiêm ngặt đối với sản phẩm nông sản nhập khẩu nhằm bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng. Các quy định này không cố định mà liên tục được cập nhật, siết chặt hơn theo thời gian, bao gồm các yêu cầu khắt khe về dư lượng tối đa cho phép của thuốc bảo vệ thực vật (MRLs), tiêu chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm, truy xuất nguồn gốc sản phẩm, và các quy định về bao bì, nhãn mác.

Ngoài ra, các quốc gia này còn sử dụng hàng rào kỹ thuật như một công cụ bảo hộ phi thuế quan để bảo vệ ngành sản xuất nội địa. Sự phát triển của khoa học công nghệ giúp các cơ quan kiểm định có khả năng phát hiện các chất cấm hoặc dư lượng thuốc trừ sâu ở nồng độ rất nhỏ, dẫn đến việc các tiêu chuẩn ngày càng trở nên khắt khe hơn.

Nếu không tuân thủ hoặc cập nhật kịp thời các quy định này, ANTESCO có thể đối mặt với những hậu quả nghiêm trọng. Tác động trực tiếp và rõ ràng nhất là các lô hàng có thể bị từ chối nhập khẩu, buộc phải tái xuất hoặc tiêu hủy tại cảng đến, gây thiệt hại về tài chính. Về lâu dài, việc vi phạm các quy định này sẽ làm tổn hại nghiêm trọng đến uy tín và thương hiệu của ANTESCO trên thị trường quốc tế.

Để quản trị rủi ro này, ANTESCO đã triển khai đồng bộ nhiều giải pháp. Công ty có Phòng Kiểm soát nội bộ & QA là bộ phận chuyên trách, phụ trách quản lý hệ thống chất lượng toàn Công ty. Công ty luôn chủ động theo dõi, cập nhật và phân tích kịp thời các thay đổi trong chính sách, tiêu chuẩn kỹ thuật và xu hướng nhu cầu của từng thị trường, qua đó có sự chuẩn bị sớm về quy trình sản xuất, nguyên liệu, và phương án tổ chức sản xuất phù hợp. Song song đó, Công ty thường xuyên đầu tư, nâng cấp cơ sở vật chất, máy móc thiết bị và quy trình vận hành, nhằm đáp ứng các tiêu chuẩn ngày càng khắt khe của thị trường nhập khẩu. Công ty cũng đã đầu tư mạnh mẽ vào việc xây dựng và kiểm soát chặt chẽ vùng nguyên liệu theo các tiêu chuẩn quốc tế như VietGAP, GlobalGAP. Việc hợp tác sản xuất và bao tiêu với nông dân, trong đó Công ty cung cấp giống và



vật tư nông nghiệp, là một hướng đi chiến lược để Công ty kiểm soát chất lượng đầu vào. Bên cạnh đó, hệ thống quản lý chất lượng nội bộ của Công ty đã được xây dựng và nâng cấp liên tục, đồng thời Công ty đã đạt và duy trì nhiều chứng chỉ quốc tế quan trọng như FSSC 22000, BRC FOOD, KOSHER, HALAL và tuân thủ các yêu cầu của FSMA. Việc đáp ứng đồng thời các tiêu chuẩn này cho phép Công ty tiếp cận và duy trì hoạt động tại các thị trường có giá trị cao, đồng thời thể hiện năng lực tuân thủ và mức độ sẵn sàng của doanh nghiệp trước các yêu cầu thương mại quốc tế.

Nhận thức rõ rủi ro về thương mại và việc các tiêu chuẩn, yêu cầu tuân thủ của thị trường quốc tế ngày càng khắt khe, Công ty đã chủ động triển khai chiến lược ESG một cách bài bản và có lộ trình dài hạn đến năm 2035. Theo đó, Công ty đã ký kết hợp đồng tư vấn với SGS – tổ chức kiểm định, đánh giá và chứng nhận hàng đầu thế giới, có uy tín toàn cầu trong lĩnh vực phát triển bền vững và ESG. Với sự đồng hành của SGS, Công ty đặt mục tiêu đến Quý I/2026 công bố Báo cáo cơ sở phát triển bền vững năm 2025 (ESG baseline report), làm nền tảng xây dựng và triển khai lộ trình giảm phát thải và hướng tới trung hòa carbon đến năm 2035 và mục tiêu dài hạn hướng tới phát thải ròng bằng “0” (Net Zero) vào năm 2040, phù hợp với thông lệ quốc tế và yêu cầu của các thị trường xuất khẩu trọng điểm.

Trên cơ sở đó, mặc dù rủi ro tuân thủ tiêu chuẩn và rào cản thương mại vẫn tồn tại mang tính khách quan đối với toàn ngành, Công ty đánh giá mức độ rủi ro này ở mức thấp so với nội tại, nhờ nền tảng hệ thống quản lý chất lượng đã được chuẩn hóa, kinh nghiệm xuất khẩu nhiều năm và khả năng thích ứng nhanh với các thay đổi của thị trường.

### **3.2. Rủi ro về chi phí logistics & chuỗi cung ứng**

Đặc thù của sản phẩm rau quả tươi và đông lạnh là thời gian bảo quản ngắn và yêu cầu nghiêm ngặt về nhiệt độ trong suốt quá trình vận chuyển (chuỗi cung ứng lạnh - cold chain). Điều này khiến hoạt động logistics của ANTESCO trở nên phức tạp và nhạy cảm với các biến động của thị trường vận tải toàn cầu. Rủi ro này bao gồm sự leo thang của chi phí vận chuyển và các sự gián đoạn trong chuỗi cung ứng.

Nguyên nhân của rủi ro này mang tính đa yếu tố. Sự biến động của giá nhiên liệu (xăng, dầu), tình trạng thiếu hụt container rỗng, tắc nghẽn tại các cảng biển lớn trên thế giới do các sự kiện địa chính trị, thiên tai, hoặc dịch bệnh có thể đẩy cước tàu biển tăng đột biến. Thêm vào đó, sự phụ thuộc vào một số ít các hãng tàu lớn trên thế giới cũng làm giảm khả năng đàm phán giá của các doanh nghiệp xuất khẩu. Các yêu cầu về vận chuyển chuyên dụng (container lạnh) cũng khiến chi phí cao hơn và nguồn cung phương tiện hạn chế hơn so với hàng hóa thông thường.

Rủi ro logistics tác động trực tiếp đến biên lợi nhuận và khả năng cạnh tranh về giá của Công ty. Chi phí cước tàu và xếp dỡ là một cấu phần quan trọng trong chi phí bán hàng. Sự gia tăng chi phí này có thể làm giảm đáng kể lợi nhuận gộp nếu Công ty không thể chuyển phần chi phí tăng thêm này vào giá bán cho khách hàng. Ngoài ra, sự gián đoạn chuỗi cung ứng như tàu bị trễ lịch có thể dẫn đến việc giao hàng không đúng hạn, vi phạm hợp đồng, và nghiêm trọng hơn là làm giảm chất lượng hoặc hư hỏng sản phẩm, gây thiệt hại kép cả về tài chính và uy tín.

Để giảm thiểu rủi ro này, ANTESCO chủ động xây dựng một chiến lược logistics linh hoạt. Công ty đa dạng hóa các đối tác vận tải, làm việc với nhiều hãng tàu và công ty giao nhận khác nhau để tránh phụ thuộc và có thêm lựa chọn khi cần thiết. Việc ký kết các hợp đồng vận chuyển dài hạn có thể giúp cố định một phần chi phí và đảm bảo có chỗ trên tàu, đặc biệt trong các mùa cao điểm.



Công ty cũng tăng cường khả năng lập kế hoạch sản xuất và giao hàng, dự báo sớm các biến động của thị trường để có thể đặt lịch tàu trước, chủ động hơn trong việc xử lý các sự cố phát sinh, thông báo kịp thời cho khách hàng và tìm kiếm các giải pháp thay thế.

### **3.3. Rủi ro về biến động cung – cầu nông sản nguyên liệu**

Hoạt động sản xuất kinh doanh của ANTESCO phụ thuộc hoàn toàn vào nguồn cung nông sản nguyên liệu (rau, củ, quả) trong nước. Nguồn cung này vốn dĩ thiếu ổn định do chịu tác động lớn từ các yếu tố tự nhiên và kinh tế - xã hội. Sự mất cân đối giữa cung và cầu nguyên liệu có thể gây ra những biến động lớn về giá cả và sản lượng, ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch sản xuất và chi phí đầu vào của Công ty.

Nguyên nhân chính của rủi ro này đến từ đặc thù của sản xuất nông nghiệp. Yếu tố mùa vụ quyết định thời điểm thu hoạch của từng loại nông sản. Các yếu tố bất thường của thời tiết như hạn hán, lũ lụt, sâu bệnh có thể gây mất mùa, làm sụt giảm nghiêm trọng sản lượng. Bên cạnh đó, quyết định sản xuất của nông dân cũng bị ảnh hưởng bởi giá cả thị trường của các loại cây trồng khác nhau, dẫn đến tình trạng được mùa mất giá, được giá mất mùa.

Sự thiếu hụt nguồn cung nguyên liệu sẽ đẩy giá thu mua tăng cao, trực tiếp làm tăng giá vốn hàng bán và giảm biên lợi nhuận gộp của Công ty. Trong trường hợp nghiêm trọng, việc không đủ nguyên liệu có thể gây gián đoạn dây chuyền sản xuất, không đáp ứng được các đơn hàng đã ký kết, dẫn đến bị phạt hợp đồng và mất khách hàng. Ngược lại, khi nguồn cung quá dồi dào, dù giá nguyên liệu giảm, Công ty cũng có thể đối mặt với áp lực phải bao tiêu sản phẩm cho nông dân liên kết với mức giá đã cam kết, trong khi năng lực chế biến và kho bãi có hạn, gây ra chi phí lưu kho và rủi ro hư hỏng.

Để quản trị rủi ro này, ANTESCO tiếp tục mở rộng mô hình liên kết sản xuất với các hợp tác xã và hộ nông dân, cung cấp giống, hỗ trợ kỹ thuật và bao tiêu sản phẩm để đảm bảo nguồn cung ổn định cả về số lượng và chất lượng. Mô hình liên kết này đã được ANTESCO thực hiện trong thời gian dài, tạo ra một mối quan hệ bền chặt giữa Doanh nghiệp, địa phương và hộ nông dân, cũng là một thế mạnh trong việc quản trị rủi ro. ANTESCO đã thực hiện các biện pháp thiết thực như đa dạng hóa nguồn cung ứng nguyên vật liệu, xây dựng hệ thống lưu trữ hàng hóa đạt chuẩn để tránh các tác động tiêu cực từ biến đổi khí hậu. Bên cạnh đó, Ban Lãnh đạo Công ty cũng thường xuyên theo dõi và cập nhật tình hình thời tiết và khí hậu tại địa phương để có các chính sách thu mua kịp thời, tránh tình trạng thiếu hụt nguyên vật liệu và duy trì sự ổn định trong quá trình sản xuất và kinh doanh.

### **3.4. Rủi ro cạnh tranh quốc tế**

Ngành xuất khẩu rau quả toàn cầu là một thị trường có mức độ cạnh tranh rất cao. ANTESCO không chỉ cạnh tranh với các doanh nghiệp trong nước mà còn phải đối đầu trực tiếp với các đối thủ mạnh đến từ các quốc gia có nền nông nghiệp phát triển trong khu vực và trên thế giới. Sức ép cạnh tranh diễn ra trên nhiều phương diện, từ giá cả, chất lượng, sự đa dạng sản phẩm cho đến thương hiệu và mạng lưới phân phối.

Rủi ro này bắt nguồn từ việc các quốc gia có những lợi thế cạnh tranh riêng biệt. Các nước như Thái Lan, Philippines, Trung Quốc, Ấn Độ có lợi thế về quy mô sản xuất lớn, điều kiện tự nhiên thuận lợi cho nhiều loại cây trồng nhiệt đới và chi phí nhân công thấp hơn. Chính phủ của các quốc gia này thường có những chính sách hỗ trợ mạnh mẽ cho ngành nông nghiệp xuất khẩu, bao gồm trợ cấp, tín dụng ưu đãi, và các chương trình xúc tiến thương mại quy mô lớn. Hơn nữa, các doanh



nghiệp từ những quốc gia này thường có kinh nghiệm lâu năm trên thị trường quốc tế, đã xây dựng được thương hiệu vững chắc và mối quan hệ bền chặt với các nhà nhập khẩu lớn.

Sức ép cạnh tranh quốc tế có thể tác động trực tiếp đến thị phần và biên lợi nhuận của ANTESCO. Đề cạnh tranh về giá với các sản phẩm từ Thái Lan hay Trung Quốc, Công ty có thể buộc phải giảm giá bán, dẫn đến biên lợi nhuận bị thu hẹp. Nếu không thể cạnh tranh về giá, Công ty có nguy cơ mất dần các đơn hàng và thị phần vào tay đối thủ. Ngoài ra, các đối thủ cạnh tranh liên tục đổi mới, đưa ra các sản phẩm chế biến sâu có giá trị gia tăng cao, tạo ra áp lực buộc ANTESCO phải không ngừng đầu tư vào R&D và công nghệ chế biến để không bị tụt hậu. Nếu không tạo ra được sự khác biệt hóa cho sản phẩm của mình, ANTESCO sẽ dễ bị cuốn vào cuộc chiến về giá và khó có thể phát triển bền vững.

Để đứng vững trong môi trường cạnh tranh khốc liệt, ANTESCO tập trung vào việc xây dựng các lợi thế cạnh tranh bền vững, tập trung vào phân khúc sản phẩm chế biến sâu để xuất khẩu. Đầu tư vào công nghệ chế biến sâu để tạo ra các sản phẩm có giá trị gia tăng cao, tiện lợi cho người tiêu dùng là hướng đi chiến lược để thoát khỏi sự phụ thuộc vào xuất khẩu thô. Bên cạnh đó, Công ty đẩy mạnh các hoạt động marketing, tham gia các hội chợ quốc tế lớn để quảng bá sản phẩm và tìm kiếm các thị trường ngách, nơi sự cạnh tranh về giá ít gay gắt hơn và người tiêu dùng sẵn sàng chi trả cao hơn cho các sản phẩm chất lượng.

### **3.5. Rủi ro về chính sách thương mại**

Hoạt động xuất khẩu của ANTESCO phụ thuộc trực tiếp vào chính sách thương mại của các quốc gia nhập khẩu. Các chính sách này có thể thay đổi đột ngột do các yếu tố chính trị, kinh tế hoặc các thỏa thuận thương mại song phương và đa phương. Rủi ro này bao gồm sự thay đổi về thuế quan, hạn ngạch (quota), các rào cản kỹ thuật mới, và các biện pháp phòng vệ thương mại như thuế chống bán phá giá, thuế đối kháng. Nguyên nhân của rủi ro này thường xuất phát từ các động thái bảo hộ của chính phủ các nước nhập khẩu nhằm bảo vệ ngành sản xuất trong nước. Các tranh chấp thương mại giữa các nền kinh tế lớn cũng có thể tạo ra những tác động lan tỏa, ảnh hưởng đến các quốc gia khác. Ngoài ra, các xu hướng toàn cầu mới như phát triển bền vững, chống biến đổi khí hậu cũng đang dần được tích hợp vào chính sách thương mại, ví dụ như việc Liên minh Châu Âu áp dụng Cơ chế điều chỉnh biên giới carbon (CBAM), có thể tạo ra các yêu cầu mới về tiêu chuẩn môi trường cho sản phẩm nhập khẩu. Sự thay đổi trong chính sách thông quan biên mậu của Trung Quốc với Việt Nam cũng là một yếu tố rủi ro lớn, do đây là thị trường xuất khẩu rau quả lớn nhất của Việt Nam.

Những thay đổi trong chính sách thương mại có thể ảnh hưởng ngay lập tức đến doanh thu và lợi nhuận của ANTESCO. Việc một thị trường áp thuế nhập khẩu cao hơn sẽ làm giảm khả năng cạnh tranh về giá của sản phẩm và có thể làm giảm đáng kể sản lượng xuất khẩu sang thị trường đó; hoặc nếu một thị trường trọng điểm đột ngột áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại, ANTESCO có thể mất đi một nguồn doanh thu lớn, gây ảnh hưởng đến toàn bộ hoạt động kinh doanh.

Hoa Kỳ là thị trường xuất khẩu rau quả lớn thứ 2 của Việt Nam trong năm 2024 và cũng là một trong các thị trường xuất khẩu lớn nhất của ANTESCO trong các năm qua (xem thêm thông tin về Thị trường hoạt động của Công ty tại mục 10.4 Phần IV của Bản cáo bạch). Trong năm 2025, việc Tổng thống Hoa Kỳ Donald Trump ký Sắc lệnh ngày 02/04/2025 áp thuế đối ứng đối với hàng hóa nhập khẩu từ các đối tác thương mại của Hoa Kỳ, trong đó có Việt Nam, đã đặt các doanh nghiệp



xuất khẩu của Việt Nam vào rủi ro thuế quan rất lớn. Cụ thể, Sắc lệnh ngày 02/04/2025 đã đưa hàng hóa Việt Nam vào nhóm chịu thuế đối ứng với mức khởi điểm 46%. Trong thời gian tạm hoãn áp thuế 90 ngày, hàng Việt Nam tạm thời chịu thuế 10%. Sau nhiều phiên đàm phán thương mại, ngày 01/08/2025, Tổng thống Donald Trump ký Sắc lệnh điều chỉnh mức thuế đối ứng, trong đó mức thuế đối ứng cho Việt Nam giảm từ 46% xuống còn 20%. Ngày 26/10/2025<sup>7</sup>, Việt Nam và Hoa Kỳ đã đồng ý công bố Tuyên bố chung Việt Nam và Hoa Kỳ về Khuôn khổ Hiệp định thương mại đối ứng, công bằng và cân bằng trong đó Hoa Kỳ sẽ duy trì mức thuế đối ứng 20% đối với hàng hóa có xuất xứ từ Việt Nam; đồng thời sẽ xác định các sản phẩm trong danh mục nêu tại Phụ lục III của Sắc lệnh Hành pháp số 14356 ngày 05/09/2025 “Điều chỉnh thuế tiềm năng đối với các đối tác có định hướng tương đồng” để được hưởng mức thuế đối ứng 0%.

Trước khi có Sắc lệnh thuế đối ứng, thuế xuất khẩu vào thị trường Hoa Kỳ từ 5–10%. ANTESCO chịu ảnh hưởng chủ yếu tập trung vào mặt hàng thanh long (Doanh số xuất khẩu thanh long vào thị trường Hoa Kỳ đạt 213 tỷ đồng trong năm 2024 và giảm còn 184 tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm 2025), trong khi các dòng sản phẩm khác ít chịu tác động hơn.

Nhận thức được ảnh hưởng từ rủi ro này, ANTESCO luôn chủ động tìm kiếm và thâm nhập vào các thị trường mới, tiềm năng và không quá phụ thuộc vào một vài thị trường chủ lực. Sau khi Hoa Kỳ công bố việc áp thuế đối ứng vào hàng hóa Việt Nam, Công ty cũng đã điều chỉnh cơ cấu thị trường và giá bán linh hoạt nhằm giảm thiểu rủi ro doanh số. Công ty cũng đã thỏa thuận chia sẻ một phần chi phí tăng thêm với các đối tác thông qua việc điều chỉnh giá bán. Mặc dù, tỷ trọng doanh thu xuất khẩu sang Hoa Kỳ đã giảm từ khoảng 35,3%<sup>8</sup> (năm 2024) xuống còn 28,3% trong 9 tháng đầu năm 2025, Công ty đã tận dụng hiệu quả Hiệp định EVFTA để đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường EU (hưởng thuế suất 0%) và các thị trường Châu Á (Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc). Nhờ đó, tổng sản lượng và quy mô hoạt động của Công ty trong 9 tháng đầu năm 2025 vẫn duy trì đà tăng trưởng tốt, bù đắp cho sự sụt giảm tỷ trọng tại thị trường Hoa Kỳ.

Mặc dù có những rủi ro từ Sắc lệnh thuế như trên, nhưng vào ngày 14/11/2025, Tổng thống Donald Trump đã ký tiếp Sắc lệnh<sup>9</sup> điều chỉnh mức thuế đối ứng đối với một số sản phẩm nông nghiệp, trong đó một số mặt hàng không chịu mức thuế đối ứng như cà phê, trà, trái cây nhiệt đới và nước ép, ca cao và gia vị, chuối, cam, cà chua... (danh mục chi tiết và điều kiện theo phụ lục kèm theo của Sắc lệnh điều chỉnh). Đây lại là tín hiệu hết sức tích cực cho các doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam sang thị trường Hoa Kỳ sau cú sốc từ chính sách thuế đối ứng của Hoa Kỳ vào tháng 04/2025, trong đó có ANTESCO.

Ngoài ra, việc xây dựng một đội ngũ pháp lý và quan hệ đối ngoại mạnh, có khả năng theo dõi sát sao các diễn biến chính sách thương mại toàn cầu, sẽ giúp Công ty dự báo sớm các rủi ro và có phương án ứng phó kịp thời. Việc tham gia tích cực vào các hiệp hội ngành hàng cũng giúp Công ty có tiếng nói chung và nhận được sự hỗ trợ từ Chính phủ trong các vụ việc tranh chấp thương mại quốc tế nếu xảy ra.

<sup>7</sup> Nguồn: <https://moit.gov.vn/tin-tuc/tuyen-bo-chung-viet-nam-hoa-ky-ve-khuon-kho-hiep-dinh-thuong-mai-doi-ung-cong-bang-va-can-bang.html>

<sup>8</sup> Tỷ trọng tính trên doanh thu xuất khẩu của Công ty.

<sup>9</sup> Nguồn: <https://www.whitehouse.gov/fact-sheets/2025/11/fact-sheet-following-trade-deal-announcements-president-donald-j-trump-modifies-the-scope-of-the-reciprocal-tariffs-with-respect-to-certain-agricultural-products/>



#### **4. Rủi ro quản trị công ty**

Rủi ro quản trị công ty là yếu tố quan trọng có thể ảnh hưởng sâu rộng đến sự phát triển bền vững của ANTESCO. Nếu Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát, Ban điều hành ANTESCO làm việc không hiệu quả, không minh bạch, thiếu cơ chế phản biện sẽ không kịp thời phát hiện được rủi ro do hành vi sai phạm của thành viên Hội đồng quản trị hoặc của thành viên Ban điều hành. Ngoài ra, các thông tin liên quan đến quản trị công ty như: cơ cấu cổ đông và mối quan hệ sở hữu giữa các nhóm công ty, giữa các thành viên Hội đồng quản trị, Ban điều hành và các bên liên quan, các yếu tố môi trường, xã hội... có ảnh hưởng đến sự phát triển bền vững của doanh nghiệp cũng có thể ảnh hưởng tới các cổ đông và nhà đầu tư khác. Nếu Công ty chậm công bố thông tin các giao dịch của người nội bộ hoặc giao dịch của người có liên quan đến người nội bộ... cũng sẽ dẫn đến ảnh hưởng quyền lợi của cổ đông và nhà đầu tư.

Do đó, ANTESCO luôn chú trọng việc tuân thủ quy định về công bố thông tin, ngăn ngừa xung đột lợi ích theo quy định đối với công ty đại chúng quy mô lớn, tuân thủ quy định của Điều lệ, Luật Doanh nghiệp khi thông qua các giao dịch với bên liên quan.

#### **5. Rủi ro khác**

Ngoài các rủi ro đã trình bày, Công ty cũng phải đối mặt với những rủi ro bất khả kháng, vốn rất khó dự báo và kiểm soát. Các yếu tố như thiên tai, dịch bệnh, hỏa hoạn, chiến tranh hay biến động địa chính trị toàn cầu có thể gây ra những tác động tiêu cực nghiêm trọng. Với đặc thù sản xuất và chế biến nông sản, các rủi ro thiên tai như bão lũ, hạn hán, xâm nhập mặn, biến đổi khí hậu hay sự xuất hiện của các dịch bệnh trên cây trồng đều có thể làm gián đoạn nguồn cung nguyên liệu, giảm chất lượng sản phẩm, kéo theo chi phí sản xuất tăng cao và ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh xuất khẩu. Bên cạnh đó, rủi ro hỏa hoạn trong nhà xưởng, kho lạnh hay sự cố kỹ thuật tại dây chuyền sản xuất cũng có thể gây thiệt hại lớn về tài sản, ảnh hưởng đến tiến độ giao hàng và uy tín của Công ty trên thị trường quốc tế.

Trước những rủi ro mang tính bất khả kháng này, Công ty đã triển khai nhiều biện pháp để chủ động phòng ngừa và giảm thiểu thiệt hại. Cụ thể, hệ thống báo cháy, chữa cháy tự động và các thiết bị an toàn được lắp đặt tại các nhà xưởng, kho chứa nhằm kịp thời ứng phó khi sự cố xảy ra. Đội ngũ nhân viên thường xuyên được tập huấn về công tác phòng cháy chữa cháy, sơ tán khẩn cấp, cũng như các quy trình an toàn lao động. Ngoài ra, Công ty chú trọng tăng cường các biện pháp an ninh bảo vệ khu vực sản xuất, kho hàng và văn phòng, đồng thời nghiên cứu phương án bảo hiểm rủi ro cho tài sản, hàng hóa và con người.

### **III. CÁC KHÁI NIỆM**

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

ANTESCO, ANT, Công ty, Tổ Chức Đăng ký Niêm Yết	Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang
BCTC	Báo cáo tài chính
BKS	Ban kiểm soát
CP	Cổ phiếu
CTCP	Công ty Cổ phần
DT	Doanh thu




DTT	Doanh thu thuần
Đại hội đồng cổ đông hoặc ĐHĐCĐ	Đại hội đồng cổ đông của Tổ chức đăng ký niêm yết
Giấy CNĐKDN	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp
Hội đồng quản trị hoặc HĐQT	Hội đồng quản trị của Tổ Chức Niêm Yết
HOSE	Sở Giao dịch Chứng khoán Thành phố Hồ Chí Minh
LN	Lợi nhuận
LNST	Lợi nhuận sau thuế
SLCP	Số lượng cổ phiếu
MBS/Tổ Chức Tư Vấn	Công ty Cổ phần Chứng khoán MB
TGD	Tổng Giám đốc
TNHH	Trách nhiệm hữu hạn
TV HĐQT	Thành viên Hội đồng quản trị
UBCKNN	Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước
UBND	Ủy ban nhân dân
VND/VNĐ	Việt Nam Đồng
VSDC	Tổng Công ty Lưu ký và Bù trừ chứng khoán Việt Nam

Các từ ngữ, khái niệm khác được sử dụng trong Bản cáo bạch này nhưng không được giải thích/định nghĩa trong mục này sẽ có nghĩa như được giải thích/định nghĩa trong các mục khác của Bản cáo bạch này.

*(Phần còn lại của trang được cố ý để trống)*

#### IV. TÌNH HÌNH VÀ ĐẶC ĐIỂM CỦA TỔ CHỨC ĐĂNG KÝ NIÊM YẾT

##### 1. Thông tin chung về Tổ chức đăng ký niêm yết

Tên công ty (đầy đủ)	: CÔNG TY CỔ PHẦN RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG
Tên công ty viết bằng tiếng nước ngoài	: AN GIANG FRUIT-VEGETABLES & FOODSTUFF JOINT STOCK COMPANY
Tên công ty viết tắt	: ANTESCO
Giấy CNĐKDN	: Số 1600230014 Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp đăng ký lần đầu ngày 01/06/2011, Sở Tài chính tỉnh An Giang cấp đăng ký thay đổi lần thứ 17 ngày 12/11/2025
Địa chỉ trụ sở chính	: Số 69-71-73 Nguyễn Huệ, Phường Long Xuyên, tỉnh An Giang, Việt Nam
Điện thoại	: (0296) 3841460 – 3841196
Fax	: (0296) 3843009
Website	: <a href="http://www.antesco.com">www.antesco.com</a>
Vốn điều lệ đăng ký	: 240.037.080.000 đồng (Bằng chữ: Hai trăm bốn mươi tỷ không trăm ba mươi bảy triệu không trăm tám mươi nghìn đồng)
Vốn điều lệ thực góp	: 240.037.080.000 đồng (Bằng chữ: Hai trăm bốn mươi tỷ không trăm ba mươi bảy triệu không trăm tám mươi nghìn đồng)
Mã chứng khoán	: ANT
Người đại diện theo pháp luật	: Ông Nguyễn Ngọc Bảo – Chủ tịch HĐQT Ông Nguyễn Hoàng Minh – Tổng Giám đốc
Logo Công ty	: 
Ngành nghề kinh doanh của Công ty	:



STT	Ngành nghề kinh doanh	Mã ngành
1	Chế biến và bảo quản rau quả	1030 (Chính)
2	Bán buôn nông, lâm sản nguyên liệu (trừ gỗ, tre, nứa) và động vật sống Chi tiết: Mua bán nông, lâm sản nguyên liệu Chi tiết: Mua bán giống cây trồng các loại <i>(Loại trừ quyền xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)</i>	4620
3	Sản xuất thức ăn gia súc, gia cầm và thủy sản	1080
4	Chế biến, bảo quản thủy sản và các sản phẩm từ thủy sản	1020
5	Bán buôn đồ uống	4633
6	Chế biến, bảo quản thịt và các sản phẩm từ thịt	1010
7	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng	1104
8	Sản xuất món ăn, thức ăn chế biến sẵn	1075
9	Bán buôn thực phẩm <i>(Loại trừ quyền xuất khẩu, nhập khẩu, phân phối đối với các hàng hóa thuộc danh mục hàng hóa nhà đầu tư nước ngoài, tổ chức kinh tế có vốn đầu tư nước ngoài không được thực hiện quyền xuất khẩu, quyền nhập khẩu, quyền phân phối theo quy định pháp luật)</i>	4632
10	Bán lẻ lương thực, thực phẩm, đồ uống, thuốc lá, thuốc lá chiếm tỷ trọng lớn trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp	4711
11	Bán lẻ khác trong các cửa hàng kinh doanh tổng hợp	4719
12	Bán lẻ lương thực trong các cửa hàng chuyên doanh	4721
13	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722
14	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh	4723
15	Nhân và chăm sóc cây giống hàng năm	0131
16	Nhân và chăm sóc cây giống lâu năm	0132
17	Hoạt động dịch vụ trồng trọt	0161
18	Xử lý hạt giống để nhân giống	0164
19	Sản xuất phân bón và hợp chất nitơ	2012

STT	Ngành nghề kinh doanh	Mã ngành
20	Thu gom rác thải không độc hại	3811
21	Xử lý và tiêu hủy rác thải không độc hại	3821
22	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu	4669
23	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ	4933
24	Kho bãi và lưu giữ hàng hóa	5210
25	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải	5229
26	Sản xuất điện. Chi tiết: Điện mặt trời.	3511

**2. Tóm tắt quá trình hình thành và phát triển của Tổ chức đăng ký niêm yết**

**Bảng 1: Những cột mốc phát triển quan trọng của ANTESCO**

Thời gian	Cột mốc phát triển quan trọng
Năm 1975	Công ty Vật tư Nông nghiệp An Giang, tiền thân của Công ty Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp An Giang được thành lập, hoạt động trong lĩnh vực cung ứng vật tư, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật, thiết bị phụ tùng máy nông nghiệp.
Năm 1986	Công ty Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp An Giang được thành lập trên cơ sở hợp nhất từ 03 đơn vị thuộc ngành nông nghiệp của tỉnh An Giang (Công ty Vật tư Nông nghiệp An Giang, Chi cục Cơ khí Nông nghiệp và Chi cục Bảo vệ thực vật) gọi tắt là ANTESCO và tiếp tục hoạt động trong lĩnh vực cung ứng vật tư, trang thiết bị phục vụ cho việc sản xuất nông nghiệp như máy móc nông nghiệp, phân bón, thuốc bảo vệ thực vật.  Trong quá trình phát triển chung của kinh tế xã hội, sau 2 năm hợp nhất, bộ phận chuyên về thuốc bảo vệ thực vật được tách ra khỏi Công ty, đồng thời Công ty được UBND tỉnh An Giang đề nghị Bộ Thương Mại (nay là Bộ Công Thương) cấp giấy phép trực tiếp xuất nhập khẩu các loại vật tư nông nghiệp và nông sản.
Năm 1992	Công ty được UBND tỉnh An Giang trao Quyết định thành lập số 530/QĐUB ngày 02/11/1992 về việc quyết định chuyển từ đơn vị quốc doanh thành Doanh nghiệp Nhà nước với số vốn ban đầu là 7.248.217.000 đồng.
Năm 1994	Công ty thành lập Xí nghiệp chế biến nông sản, rau quả và thực phẩm xuất khẩu, từ đó, Công ty bắt đầu đưa ra một số giống rau củ quả mới trồng thử nghiệm như đậu nành rau, đậu bắp, bắp non để chế biến đông lạnh xuất khẩu.
Năm 1999	Công ty tiếp tục mở rộng đầu tư xây dựng thêm nhà máy đông lạnh với thiết bị và dây chuyền sản xuất hiện đại được nhập từ Mỹ và Đan Mạch với công suất 10.000 tấn/năm. Công ty cũng đã xây dựng được vùng nguyên liệu riêng bằng cách đầu



Thời gian	Cột mốc phát triển quan trọng
	tư và bao tiêu sản phẩm nhằm ổn định nguyên liệu đầu vào cho sản xuất và tạo thu nhập cho người nông dân. Sản phẩm chính của Công ty là bắp non, đậu nành rau và khóm.
Năm 2008	Công ty đầu tư thêm phân xưởng chế biến phụ phẩm từ vỏ rau quả để ép viên dùng làm thức ăn gia súc với công suất ban đầu là 2.400 tấn thành phẩm/năm nhằm giải quyết lượng rác thải từ sản xuất rau quả cũng như những vấn đề vệ sinh môi trường.
Năm 2011	Thực hiện theo Nghị định số 109/2007/NĐ-CP ngày 26/06/2007 của Chính phủ, Công ty Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp An Giang chính thức chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang với vốn điều lệ là 60.000.000.000 đồng theo Quyết định số 1108/QĐ-UBND ngày 15/06/2010.  Ngày 01/06/2011, Công ty Dịch vụ Kỹ thuật Nông nghiệp An Giang chính thức chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang và đi vào hoạt động đến nay.
Năm 2015	Công ty tiếp tục đầu tư xây dựng thêm nhà máy Bình Long với thiết bị và dây chuyền sản xuất hiện đại nhất được nhập từ Châu Âu với công suất 12.000 tấn/năm và tổng vốn đầu tư là 7 triệu USD.
Năm 2016	Ngày 22/12/2016, cổ phiếu Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang chính thức giao dịch ngày đầu tiên trên hệ thống giao dịch UPCOM tại Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội với mã chứng khoán ANT.
Năm 2021	Tháng 11/2021, Công ty hoàn tất đợt phát hành cổ phiếu riêng lẻ, tăng vốn điều lệ của Công ty lên 80.000.000.000 đồng.
Năm 2022	Công ty đầu tư tự động hóa dây chuyền sản xuất và mở rộng nhà máy Mỹ An với tổng kinh phí đầu tư 5 triệu USD, nâng tổng công suất sản xuất thành phẩm của Công ty lên 45.000 tấn/năm.
Năm 2023	Công ty đầu tư nhà máy dây chuyền trái cây tươi đông lạnh tại khu công nghiệp Lộc Sơn, thành phố Bảo Lộc, tỉnh Lâm Đồng với vốn đầu tư trên 10 triệu USD.  Tháng 8/2023, Công ty hoàn tất đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức, tăng vốn điều lệ của Công ty lên 83.999.880.000 đồng.  Tháng 10/2023, Công ty hoàn tất đợt phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu, tăng vốn điều lệ của Công ty lên 143.999.880.000 đồng.
Năm 2024	Công ty tham dự các Hội chợ Quốc tế Worldfood Moscow 2024 tại Nga, tham dự Hội chợ Quốc tế Sial 2024 tại Pháp.  Tháng 01/2024, Công ty hoàn tất đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức, tăng vốn điều lệ của Công ty lên 183.998.230.000 đồng.

Thời gian	Cột mốc phát triển quan trọng
Năm 2025	<p>Tháng 02/2025, Công ty hoàn tất đợt phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn người lao động, tăng vốn điều lệ của Công ty lên 186.398.230.000 đồng.</p> <p>Ngày 19/04/2025, Công ty tổ chức Lễ kỷ niệm 50 năm ngày thành lập Công ty (30/4/1975 – 30/04/2025) với chủ đề “Mầm xanh khát vọng, vươn mình cùng đất nước”.</p> <p>Tháng 07/2025, Công ty hoàn tất đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức, tăng vốn điều lệ của Công ty lên 205.037.080.000 đồng.</p> <p>Tháng 11/2025, Công ty hoàn tất đợt chào bán cổ phiếu riêng lẻ, tăng vốn điều lệ của Công ty lên 240.037.080.000 đồng.</p> <p>Ngày 03/11/2025, tại Đại hội Thi đua Yêu nước tỉnh An Giang lần thứ I, Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang vinh dự được trao tặng Huân chương Lao động hạng Nhì, phần thưởng cao quý ghi nhận những đóng góp nổi bật của Công ty trong sản xuất, kinh doanh và phát triển kinh tế địa phương.</p>

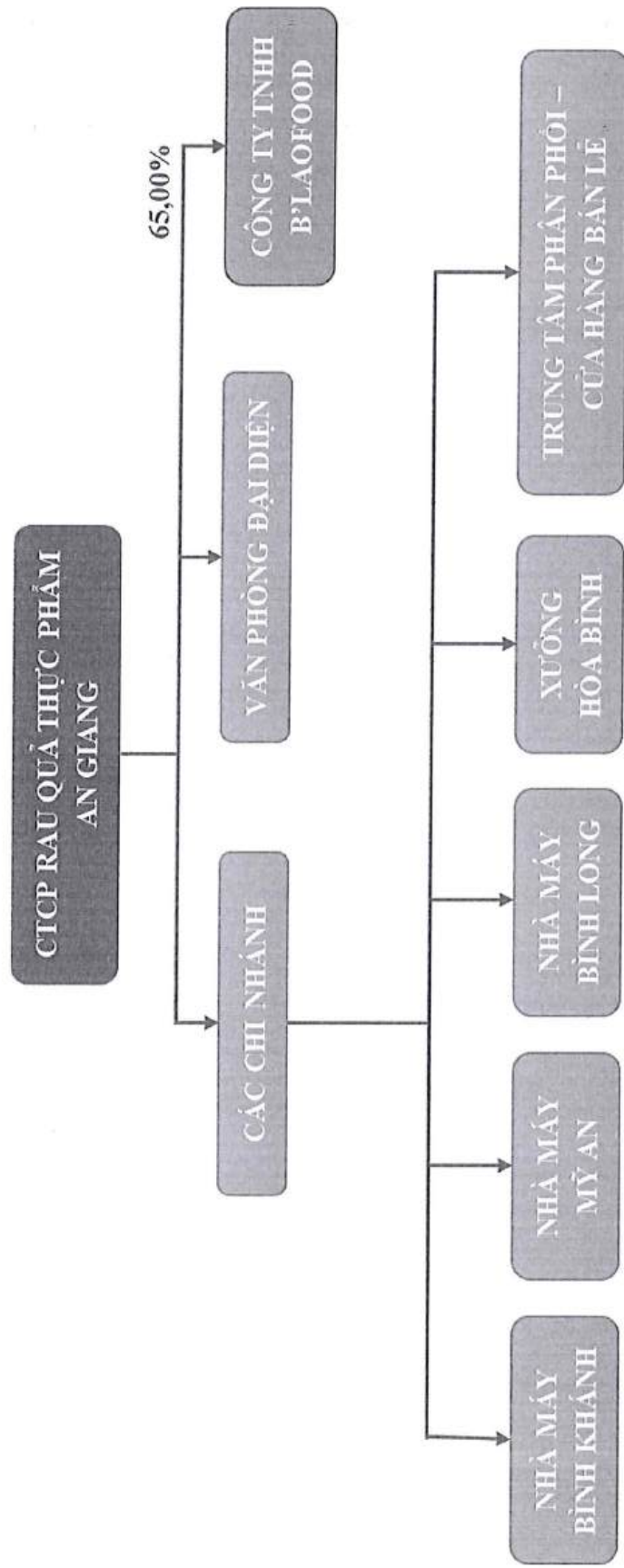
(Nguồn: ANTESCO)

(Phần còn lại của trang được cố ý để trống)



3. Cơ cấu tổ chức của Tổ chức đăng ký niêm yết

Hình 4: Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty tại thời điểm 01/10/2025



(Nguồn: ANTESCO)

**Ghi chú:** (\*) Ngày 24/06/2025, Hội đồng Quản trị Công ty đã ban hành Nghị quyết số 24/2025/NQ-HĐQT thông qua việc giải thể và đóng mã số thuế của Chi nhánh Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang - Trung tâm phân phối - Cửa hàng bán lẻ. Đến thời điểm lập Bản cáo bạch, Công ty vẫn đang trong quá trình hoàn tất các thủ tục giải thể và đóng mã số thuế của Chi nhánh này.

Theo sơ đồ cơ cấu tổ chức ở trên, tính đến ngày 01/10/2025, Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang có 01 công ty con là Công ty TNHH B'Laofood, 04 chi nhánh và 01 văn phòng đại diện.

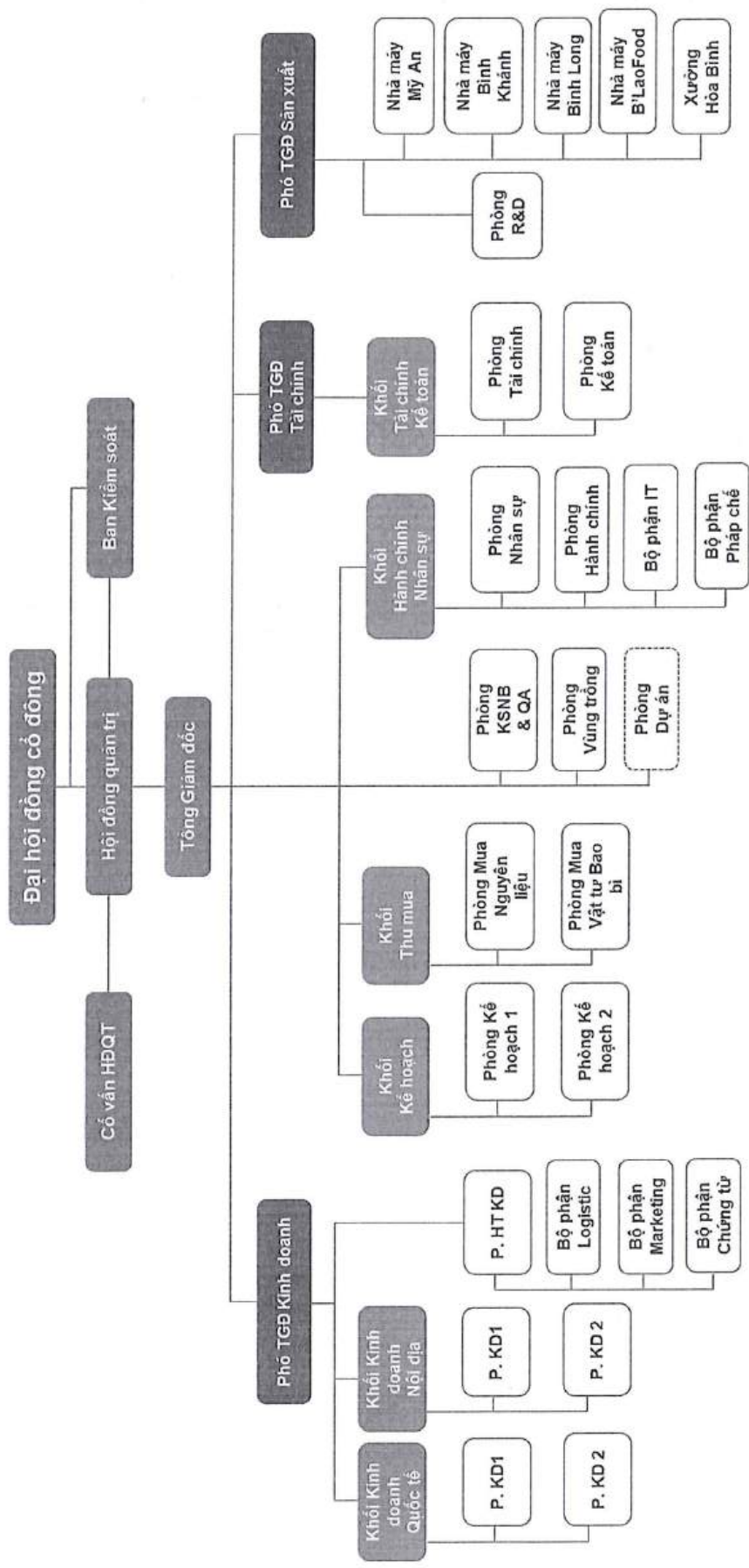
STT	Đơn vị	Địa chỉ
1	Công ty TNHH B'Laofood	Lô CN4, Khu công nghiệp Lộc Sơn, Phường B'Lao, Tỉnh Lâm Đồng
2	Chi nhánh Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang – Nhà máy Bình Khánh	Đường Phan Bội Châu, Phường Bình Đức, tỉnh An Giang
3	Chi nhánh Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang – Nhà máy Mỹ An	Ấp Mỹ Long, xã Long Kiến, tỉnh An Giang
4	Chi nhánh Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang – Nhà máy Bình Long	Đường số 2, Lô D, Khu công nghiệp Bình Long, xã Châu Phú, tỉnh An Giang
5	Chi nhánh Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang – Xưởng Hòa Bình	Ấp An Thuận, xã Hội An, tỉnh An Giang
6	Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang - Văn phòng đại diện	Phòng 6.05, UOA Tower, 06 đường Tân Trào, Phường Tân Mỹ, TP.HCM

(Nguồn: ANTESCO)



4. Cơ cấu quản trị và bộ máy quản lý của Tổ chức đăng ký niêm yết

Hình 5: Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



(Nguồn: ANTESCO)

Ghi chú:  
P. KD: Phòng Kinh doanh.  
P. HT KD: Phòng Hỗ trợ Kinh doanh.  
Phòng KSNB & QA: Phòng Kiểm soát nội bộ & QA.

Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang được tổ chức và hoạt động theo Luật Doanh nghiệp. Các hoạt động của Công ty tuân thủ quy định tại Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, các Luật chuyên ngành khác có liên quan và theo quy định của Điều lệ đã được Đại hội đồng cổ đông Công ty thông qua. Bộ máy quản lý của Công ty bao gồm các cơ quan chính sau:

#### **4.1. Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyết định cao nhất của Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty. Đại hội đồng cổ đông thường niên được tổ chức mỗi năm 01 (một) lần. Đại hội đồng cổ đông phải họp thường niên trong thời hạn 04 (bốn) tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Đại hội đồng cổ đông có quyền và nghĩa vụ theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty quy định.

#### **4.2. Hội đồng Quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty do Đại hội đồng cổ đông bầu ra, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện quyền và nghĩa vụ của Công ty, trừ các quyền và nghĩa vụ thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. Quyền và nghĩa vụ của Hội đồng quản trị do pháp luật, Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông quy định.

Hội đồng quản trị của Công ty hiện nay có 05 thành viên, gồm:

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| 1. Ông Nguyễn Ngọc Bảo   | Chủ tịch Hội đồng quản trị (không điều hành)   |
| 2. Ông Đinh Hùng Dũng    | Thành viên Hội đồng quản trị (không điều hành) |
| 3. Ông Nguyễn Hoàng Minh | Thành viên Hội đồng quản trị (điều hành)       |
| 4. Ông Lê Hải Linh       | Thành viên Hội đồng quản trị (không điều hành) |
| 5. Ông Nguyễn Phước Hiếu | Thành viên Hội đồng quản trị độc lập           |

#### **4.3. Ban Kiểm soát**

Ban Kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông, do Đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát thực hiện chức năng giám sát các hoạt động của Hội đồng Quản trị và Tổng Giám đốc trong việc quản lý, điều hành Công ty và các nhiệm vụ theo quy định tại Điều 170 của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty. Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông trong việc thực hiện quyền và nghĩa vụ của mình theo Điều lệ Công ty và theo quy định của pháp luật.

Ban kiểm soát của Công ty hiện nay có 03 thành viên, gồm:

- |                         |                          |
|-------------------------|--------------------------|
| 1. Ông Bùi Ngọc Duy     | Trưởng Ban kiểm soát     |
| 2. Ông Trần Văn Hợp     | Thành viên Ban kiểm soát |
| 3. Ông Phạm Thanh Quang | Thành viên Ban kiểm soát |

#### **4.4. Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc Công ty bao gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng Giám đốc. Tổng Giám đốc được Hội đồng quản trị ủy quyền thực hiện việc điều hành mọi công việc kinh doanh hằng



ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và trước pháp luật về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao. Phó Tổng Giám đốc quản lý hoạt động kinh doanh trực tiếp, tư vấn góp ý cho Tổng Giám đốc đưa ra các quyết định chiến lược cho Công ty.

Ban Tổng Giám đốc hiện nay của Công ty có 04 thành viên, gồm:

- |                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| 1. Ông Nguyễn Hoàng Minh  | Tổng Giám đốc     |
| 2. Ông Nguyễn Huy Cường   | Phó Tổng Giám đốc |
| 3. Ông Bùi Anh Tuấn       | Phó Tổng Giám đốc |
| 4. Bà Đặng Hoàng Lục Uyên | Phó Tổng Giám đốc |

#### **4.5. Các bộ phận chuyên môn**

##### **4.5.1. Khối Kinh doanh Quốc tế và Khối Kinh doanh Nội địa**

Khối Kinh doanh Quốc tế và Khối Kinh doanh Nội địa thực hiện chức năng tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực kinh doanh, phụ trách chính trong các công tác lập chiến lược, kế hoạch kinh doanh, giám sát, quản lý và phát triển khách hàng tiềm năng, phân phối thị trường cho sản phẩm hàng hóa trong và ngoài nước, xử lý khiếu nại và đánh giá thỏa mãn khách hàng, xuất – nhập khẩu hàng hóa, thực hiện mua sắm vật tư, bao bì.

##### **4.5.2. Khối Kế hoạch**

Khối Kế hoạch thực hiện chức năng lập kế hoạch sản xuất kinh doanh, phân tích, tổng hợp và đưa ra các đề xuất cụ thể về các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh cần đạt được trong kỳ; theo dõi, quản lý việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty; định kỳ tiến hành phân tích, đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh theo quý, theo năm hoặc theo yêu cầu của Ban Tổng Giám đốc.

##### **4.5.3. Khối Thu mua**

Khối Thu mua thực hiện chức năng tham mưu, kiểm soát, giúp việc cho Tổng Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực cung cấp thông tin kinh tế, giá cả thị trường thu mua các chủng loại hàng hóa, vật tư, nguyên nhiên vật liệu cho Công ty và các Đơn vị có liên quan đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty nói riêng và thực hiện chiến lược phát triển kinh doanh của Công ty nói chung.

##### **4.5.4. Khối Hành chính Nhân sự**

Khối Hành chính Nhân sự thực hiện chức năng tham mưu, giúp việc cho Tổng Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực:

- Quản lý nguồn nhân lực: hoạch định nguồn nhân lực, tuyển dụng, đào tạo, đánh giá thành tích;
- Thực hiện công tác lao động tiền lương, các chế độ chính sách đối với người lao động trong Công ty theo quy định của Nhà nước;
- Quan hệ lao động;
- Quản lý công tác hành chánh, văn thư;
- Công tác an ninh trật tự văn phòng Công ty;

- Quản lý an ninh mạng, công nghệ thông tin của Công ty;
- Quản lý và phối hợp với các đơn vị trực thuộc trong việc sử dụng, bảo quản tài sản của Công ty.

#### **4.5.5. Khối Tài chính Kế toán**

Khối Tài chính Kế toán có chức năng, nhiệm vụ sau: tham mưu, giúp việc cho Ban Tổng Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực: Quản lý các hoạt động tài chính – kế toán, đánh giá sử dụng tài sản, tiền vốn và thống kê kinh tế phù hợp với đặc điểm về tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng các quy định pháp luật hiện hành; tuân thủ Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty, các quy định khác có liên quan tới hoạt động tài chính kế toán của Công ty và các quy định pháp luật hiện hành; đồng thời phối hợp với các Phòng chuyên môn nghiệp vụ/ Đơn vị trực thuộc khác thực hiện những chủ trương, chương trình, kế hoạch hàng năm và chiến lược trung dài hạn của Công ty.

#### **4.5.6. Phòng Kiểm soát nội bộ & QA**

Phòng Kiểm soát nội bộ & QA là phòng chuyên môn, nghiệp vụ thực hiện chức năng tham mưu, kiểm soát, giúp việc cho Tổng Giám đốc Công ty trong lĩnh vực quản lý hệ thống chất lượng toàn Công ty như: Tiêu chuẩn, chất lượng nguyên liệu đầu vào và đầu ra của sản phẩm; quy trình sản xuất sản phẩm, điều kiện nhà xưởng tại các nhà máy; hồ sơ hệ thống đánh giá nội bộ, đánh giá định kỳ khách hàng, đánh giá tiêu chuẩn BRCGS, HACCP...; xây dựng mục tiêu chất lượng của Công ty trong từng giai đoạn; đáp ứng yêu cầu về chiến lược phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty và các công việc khác do Tổng Giám đốc phân công.

#### **4.5.7. Phòng Vùng trồng**

Phòng Vùng trồng có chức năng và nhiệm vụ cụ thể như sau:

- Lập kế hoạch đầu tư, triển khai và phát triển vùng nguyên liệu.
- Tổ chức thực hiện công tác trồng thử nghiệm các loại giống mới.
- Hướng dẫn kỹ thuật canh tác và theo dõi thu hoạch tại các vùng nguyên liệu của Công ty đang đầu tư cho các Hộ nông dân hoặc Đại diện hộ sản xuất tại các địa bàn.
- Theo dõi tỷ lệ nảy mầm định kỳ của hạt giống, kiểm tra quá trình sinh trưởng và phát triển các loại cây trồng.
- Giám sát các thủ tục, hồ sơ đánh giá, thực hiện hệ thống quản lý chất lượng.
- Thực hiện việc lấy mẫu kiểm tra dư lượng thuốc bảo vệ thực vật.
- Theo dõi, giám sát và có kế hoạch thực hiện tốt diện tích đất Công ty.
- Báo cáo tổng hợp vùng nguyên liệu đến Ban Tổng Giám đốc Công ty.

#### **4.5.8. Phòng Dự án**

Phòng Dự án là phòng chuyên môn, nghiệp vụ thực hiện chức năng tham mưu, kiểm soát, giúp việc cho Tổng Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực đầu tư, kỹ thuật cơ điện và quản lý quá trình hoạt động của dự án; nghiên cứu tiếp cận và phát triển các dự án đáp ứng yêu cầu của Công ty để thực hiện chiến lược sản xuất kinh doanh của Công ty.



#### **4.5.9. Phòng R&D**

Phòng Nghiên cứu & Phát triển (R&D) là đơn vị chuyên môn trực thuộc Ban Tổng Giám đốc, có chức năng nghiên cứu, cải tiến quy trình, công nghệ và phát triển sản phẩm mới nhằm gia tăng giá trị cho các sản phẩm rau củ quả đông lạnh xuất khẩu của Công ty. Bộ phận này giữ vai trò then chốt trong chiến lược phát triển bền vững, giúp Công ty duy trì lợi thế cạnh tranh về chất lượng, hiệu quả sản xuất và khả năng đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường.

#### **4.5.10. Hệ thống các nhà máy và nhà xưởng**

Nhà máy sản xuất là bộ phận chuyên môn, thực hiện chức năng sản xuất, tham mưu, kiểm soát, giúp việc cho Tổng Giám đốc Công ty trong các lĩnh vực quản lý sản xuất, quản lý nguồn nhân lực, quản lý tài sản tại Nhà máy. Hiện nay, Công ty đang sở hữu hệ thống 04 nhà máy sản xuất và 01 nhà xưởng: Nhà máy Bình Khánh, Nhà máy Mỹ An, Nhà máy Bình Long, và Xưởng Hòa Bình tại tỉnh An Giang và Nhà máy B'Laofood tại tỉnh Lâm Đồng.

### **5. Thông tin về công ty mẹ và công ty con của Tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà Tổ chức đăng ký niêm yết nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần, phần vốn góp chi phối**

#### **5.1. Danh sách những công ty mẹ của Tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty nắm quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối đối với Tổ chức đăng ký niêm yết**

- Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần Ylang Holdings
- Địa chỉ trụ sở chính: Unit 23-05, UOA Tower, Số 6 Tân Trào, Phường Tân Mỹ, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Ngày thành lập: 14/04/2021
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0316806928 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hồ Chí Minh cấp lần đầu ngày 14/04/2021, Sở Tài chính Thành phố Hồ Chí Minh cấp đăng ký thay đổi lần thứ 04 ngày 13/08/2025.
- Hoạt động kinh doanh chính: Hoạt động tư vấn quản lý (trừ tư vấn tài chính, kế toán, pháp luật).
- Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết của Công ty Cổ phần Ylang Holdings tại Tổ chức đăng ký niêm yết tại ngày 31/12/2023: 51,64%, trong đó:
  - Tỷ lệ sở hữu/biểu quyết trực tiếp: 25%.
  - Tỷ lệ sở hữu/biểu quyết gián tiếp (thông qua Công ty TNHH Soybean và Công ty TNHH Passion Fruit): 26,64%.
- Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết của Công ty Cổ phần Ylang Holdings tại Tổ chức đăng ký niêm yết tại ngày 31/12/2024: 51,64%, trong đó:
  - Tỷ lệ sở hữu/biểu quyết trực tiếp: 25%.
  - Tỷ lệ sở hữu/biểu quyết gián tiếp (thông qua Công ty TNHH Soybean và Công ty TNHH Passion Fruit): 26,64%.
- Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết của Công ty Cổ phần Ylang Holdings tại Tổ chức đăng ký niêm yết tại ngày 30/09/2025: 50,97%, trong đó:

- Tỷ lệ sở hữu/biểu quyết trực tiếp: 24,68%.
- Tỷ lệ sở hữu/biểu quyết gián tiếp (thông qua Công ty TNHH Soybean và Công ty TNHH Passion Fruit): 26,29%.
- Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết của Công ty Cổ phần Ylang Holdings tại Tổ chức đăng ký niêm yết tại ngày 22/10/2025: 58,12%, trong đó:
  - Tỷ lệ sở hữu/biểu quyết trực tiếp: 35,66%.
  - Tỷ lệ sở hữu/biểu quyết gián tiếp (thông qua Công ty TNHH Soybean và Công ty TNHH Passion Fruit): 22,46%.
- Tỷ lệ sở hữu và biểu quyết của ANTESCO tại Công ty Cổ phần Ylang Holdings tại thời điểm 31/12/2023, 31/12/2024 và 30/09/2025: 0%.

**5.2. Danh sách những công ty con của Tổ chức đăng ký niêm yết, những công ty mà Tổ chức đăng ký niêm yết đang nắm giữ quyền kiểm soát hoặc cổ phần chi phối**

- Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH B'Laofood
- Địa chỉ trụ sở chính: Lô CN4, Khu công nghiệp Lộc Sơn, Phường B'Lao, Tỉnh Lâm Đồng
- Ngày thành lập: 09/03/2021
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 5801458111 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Tỉnh Lâm Đồng cấp lần đầu ngày 09/03/2021, Sở Tài chính tỉnh Lâm Đồng cấp đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 26/09/2025.
- Hoạt động kinh doanh chính: Chế biến và bảo quản rau quả (Sản xuất và chế biến nông sản, rau, củ, quả, trái cây).
- Tỷ lệ sở hữu và tỷ lệ biểu quyết của Tổ chức đăng ký niêm yết tại Công ty TNHH B'Laofood tại ngày 31/12/2023, 31/12/2024 và 30/09/2025: 65%.
- Tỷ lệ sở hữu và biểu quyết của Công ty TNHH B'Laofood tại Tổ chức đăng ký niêm yết tại ngày 31/12/2023, 31/12/2024 và 30/09/2025: 0%.

**6. Thông tin về quá trình tăng, giảm vốn điều lệ của Tổ chức đăng ký niêm yết**

Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang chính thức hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần từ ngày 01/06/2011 (cổ phần hóa từ doanh nghiệp nhà nước trực thuộc tỉnh An Giang) với số vốn điều lệ ban đầu là 60.000.000.000 đồng. Trong quá trình hoạt động từ khi trở thành công ty cổ phần đến nay, Công ty đã thực hiện quá trình tăng vốn điều lệ như sau (không có giảm vốn điều lệ):

**Bảng 2: Thông tin về quá trình tăng vốn điều lệ của ANTESCO**

Thời điểm tăng vốn	Vốn điều lệ tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn	Đơn vị cấp
01/06/2011		60.000.000.000	Vốn điều lệ tại thời điểm cổ phần hóa, chuyển đổi	- Giấy CNĐKDN số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp lần đầu ngày 01/06/2011.



Thời điểm tăng vốn	Vốn điều lệ tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn	Đơn vị cấp
			thành Công ty cổ phần	
26/11/2021	20.000.000.000	80.000.000.000	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2021 ngày 28/04/2021.</li> <li>- Công văn số 4458/UBCK-QLCB ngày 10/08/2021 của UBCKNN về việc nhận đủ đầy đủ Hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu riêng lẻ năm 2021 của ANTESCO.</li> <li>- Công văn số 7537/UBCK-QLCB ngày 17/11/2021 của UBCKNN về việc xác nhận đã nhận được báo cáo kết quả chào bán cổ phiếu riêng lẻ năm 2021 của ANTESCO.</li> <li>- Giấy CNĐKDN số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp thay đổi lần thứ 05 ngày 26/11/2021.</li> </ul>
25/08/2023	3.999.880.000	83.999.880.000	Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2022 số 01/2022/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/04/2022.</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng số 163/GCN-UBCK ngày 03/07/2023.</li> <li>- Công văn số 5571/UBCK-QLCB ngày 17/08/2023 của UBCKNN về việc nhận được tài liệu báo cáo kết quả đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức của ANT.</li> <li>- Giấy CNĐKDN số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp thay đổi lần thứ 10 ngày 25/08/2023.</li> </ul>
17/10/2023	60.000.000.000	143.999.880.000	Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2022 số 01/2022/NQ-ĐHĐCĐ ngày 28/04/2022.</li> <li>- Giấy chứng nhận đăng ký chào bán thêm cổ phiếu ra công chúng số 163/GCN-UBCK ngày 03/07/2023.</li> </ul>

Thời điểm tăng vốn	Vốn điều lệ tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn	Đơn vị cấp
				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Công văn số 6756/UBCK-QLCB ngày 09/10/2023 của UBCKNN về việc xác nhận đã nhận được báo cáo kết quả đợt chào bán cổ phiếu ra công chúng của ANTESCO.</li> <li>- Giấy CNĐKDN số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp thay đổi lần thứ 11 ngày 17/10/2023.</li> </ul>
25/01/2024	39.998.350.000	183.998.230.000	Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2023 số 01/2023/NQ-ĐHĐCĐ ngày 14/04/2023.</li> <li>- Công văn số 8735/UBCK-QLCB ngày 11/12/2023 của UBCKNN về việc đã nhận Tài liệu báo cáo phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2022 của ANTESCO.</li> <li>- Công văn số 307/UBCK-QLCB ngày 11/01/2024 của UBCKNN về việc đã nhận được báo cáo kết quả đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức năm 2022 của ANTESCO.</li> <li>- Giấy CNĐKDN số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp thay đổi lần thứ 12 ngày 25/01/2024.</li> </ul>
22/02/2025	2.400.000.000	186.398.230.000	Phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn người lao động (ESOP)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2024 số 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 17/04/2024.</li> <li>- Công văn số 8612/UBCK-QLCB ngày 17/12/2024 của UBCKNN về việc nhận được Tài liệu báo cáo phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn người lao động của ANT.</li> <li>- Công văn số 694/UBCK-QLCB ngày 12/02/2025 của UBCKNN về việc nhận được tài liệu báo cáo kết quả phát hành cổ phiếu theo chương trình lựa chọn người lao động của ANT.</li> </ul>





Thời điểm tăng vốn	Vốn điều lệ tăng thêm (đồng)	Vốn điều lệ sau khi tăng (đồng)	Hình thức tăng vốn	Đơn vị cấp
				- Giấy CNĐKDN số 1600230014 do Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh An Giang cấp thay đổi lần thứ 13 ngày 22/02/2025.
07/05/2025	18.638.850.000	205.037.080.000	Phát hành cổ phiếu để trả cổ tức	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2024 số 01/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 17/04/2024.</li> <li>- Công văn số 237/UBCK-QLCB ngày 14/03/2025 của UBCKNN về việc tài liệu báo cáo phát hành cổ phiếu để trả cổ tức của ANT.</li> <li>- Công văn số 1260/UBCK-QLCB ngày 23/04/2025 của UBCKNN về việc báo cáo kết quả đợt phát hành cổ phiếu để trả cổ tức của ANT.</li> <li>- Giấy CNĐKDN số 1600230014 do Sở Tài chính tỉnh An Giang cấp thay đổi lần thứ 15 ngày 07/05/2025.</li> </ul>
12/11/2025	35.000.000.000	240.037.080.000	Phát hành cổ phiếu riêng lẻ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2024 số 02/2024/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/12/2024.</li> <li>- Công văn số 5556/UBCK-QLCB ngày 23/09/2025 của UBCKNN về việc hồ sơ đăng ký chào bán cổ phiếu riêng lẻ của ANT.</li> <li>- Công văn số 7015/UBCK-QLCB ngày 31/10/2025 của UBCKNN về việc báo cáo kết quả đợt chào bán cổ phiếu riêng lẻ của ANT.</li> <li>- Giấy CNĐKDN số 1600230014 do Sở Tài chính tỉnh An Giang cấp thay đổi lần thứ 17 ngày 12/11/2025.</li> </ul>

(Nguồn: ANTESCO)

Ý kiến của đơn vị kiểm toán: Không có.

**7. Thông tin về các khoản góp vốn, thoái vốn lớn của Tổ chức đăng ký niêm yết tại các doanh nghiệp khác**

**7.1. Các khoản góp vốn lớn của Tổ chức đăng ký niêm yết tại các doanh nghiệp khác**

**Năm 2023:** Trong 06 tháng đầu năm 2023, Công ty đã hoàn tất việc nhận chuyển nhượng phần vốn góp từ thành viên góp vốn của Công ty TNHH B'Laofood với giá trị đã nhận chuyển nhượng là 58.500.000.000 đồng, tương ứng sở hữu 65% vốn điều lệ của công ty này. Theo đó, Công ty TNHH B'Laofood chính thức trở thành công ty con của Công ty kể từ ngày 06/06/2023.

**Năm 2024 và 9 tháng đầu năm 2025:** Công ty không có các khoản góp vốn lớn có giá trị từ 10% tổng tài sản trở lên được ghi trong Báo cáo tài chính kiểm toán hoặc soát xét gần nhất của Công ty tại thời điểm thực hiện.

**7.2. Các khoản thoái vốn lớn của Tổ chức đăng ký niêm yết tại các doanh nghiệp khác**

Trong 02 năm liên tục trước năm đăng ký niêm yết và đến thời điểm 30/09/2025, Công ty không có các khoản thoái vốn lớn có giá trị từ 10% tổng tài sản trở lên được ghi trong Báo cáo tài chính kiểm toán hoặc soát xét gần nhất của Công ty tại thời điểm thực hiện.

**8. Thông tin về chứng khoán đang lưu hành**

**8.1. Cổ phiếu phổ thông**

**Bảng 3: Cơ cấu cổ đông của Công ty tại ngày 20/11/2025**

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ
<b>I</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>699</b>	<b>23.972.716</b>	<b>99,87%</b>
1	Cá nhân	692	9.875.730	41,14%
2	Tổ chức	7	14.096.986	58,73%
<b>II</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>1</b>	<b>30.992</b>	<b>0,13%</b>
1	Cá nhân	1	30.992	0,13%
2	Tổ chức nước ngoài, tổ chức kinh tế có nhà đầu tư nước ngoài nắm giữ trên 50% vốn điều lệ	0	0	0,00%
<b>TỔNG CỘNG</b>		<b>700</b>	<b>24.003.708</b>	<b>100%</b>

(Nguồn: Danh sách cổ đông do VSDC lập ngày 20/11/2025)

**8.2. Cổ phiếu ưu đãi**

Không có.

**8.3. Các loại chứng khoán khác**

Không có.



## 9. Thông tin về tỷ lệ sở hữu nước ngoài

- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Tổ chức đăng ký niêm yết theo quy định của pháp luật: Theo Công văn số 2607/UBCK-PTTT ngày 04/06/2021 của UBCKNN, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Công ty là 0% vốn điều lệ.
- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa tại Tổ chức đăng ký niêm yết theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông và quy định tại Điều lệ Công ty (nếu có): Không có.
- Tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Tổ chức đăng ký niêm yết tại ngày 20/11/2025: 0,13%.

Công ty thuyết minh thông tin liên quan đến tỷ lệ sở hữu nước ngoài của Công ty như sau:

- Căn cứ quy định tại Điều 141 Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020, Công ty đã thực hiện nộp hồ sơ thông báo tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa cho Ủy ban Chứng khoán Nhà nước theo đó tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa là 0%.
- Căn cứ theo Công văn số 2607/UBCK-PTTT ngày 04/06/2021 của UBCKNN, tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa của Công ty là 0%. Trong các năm qua, Công ty luôn đảm bảo tuân thủ theo quy định tại Điều 139 Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 về tỷ lệ sở hữu nước ngoài trên thị trường chứng khoán Việt Nam.
- Kể từ thời điểm Nghị định 155/2020/NĐ-CP có hiệu lực vào ngày 01/01/2021, thực tế việc sở hữu nước ngoài tại Công ty không tăng và không phát sinh thêm cổ đông là nhà đầu tư nước ngoài. Tỷ lệ sở hữu nước ngoài của Công ty từ năm 2020 đến nay như sau:

Năm	SLCP đã phát hành	Ngày chốt danh sách cổ đông	Mục đích	Số lượng	Tỷ lệ sở hữu nước ngoài	Tên Cổ đông	Ghi chú
2020	6.000.000	08/06/2020	Tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2020	21.000	0,35%	CHEN YUAN SHENG	
2023	8.000.000	31/07/2023	Phát hành cổ phiếu trả cổ tức tỷ lệ 20:1 và thực hiện quyền mua cổ phiếu tỷ lệ 4:3	21.000	0,26%	CHEN YUAN SHENG	Được nhận 1.050 cổ phiếu trả cổ tức
2023	14.399.988	29/12/2023	Phát hành cổ phiếu trả cổ tức tỷ lệ 100:27,7778	22.050	0,15%	CHEN YUAN SHENG	Được nhận 6.125 cổ phiếu trả cổ tức
2025	18.639.823	04/04/2025	Phát hành cổ phiếu trả cổ tức tỷ lệ 10:1	28.175	0,15%	CHEN YUAN SHENG	Được nhận 2.817 cổ phiếu trả cổ tức

2025	24.003.708	15/11/2025	Nộp hồ sơ niêm yết cổ phiếu	30.992	0,13%	CHEN YUAN SHENG	
------	------------	------------	-----------------------------------	--------	-------	--------------------	--

(Nguồn: ANTESCO)

- Công ty cam kết tiếp tục tuân thủ quy định về tỷ lệ sở hữu nước ngoài tại Nghị định số 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 (được sửa đổi bổ sung tại Nghị định số 245/2025/NĐ-CP ngày 11/09/2025).
- Ngày 07/10/2025, Công ty đã có thông báo số 114/TB-RQTPAG nộp hồ sơ thông báo tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa cho UBCKNN với mức là 51%. Ngày 23/10/2025, UBCKNN đã có Công văn số 6623/UBCK-PTTT, theo đó UBCKNN có ý kiến về một số ngành nghề có thể có tỷ lệ sở hữu nước ngoài thấp hơn 51%; đề nghị Công ty rà soát tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa của các ngành nghề kinh doanh và thực hiện thông báo tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa theo quy định pháp luật. Hiện nay, Công ty đang thực hiện các thủ tục rà soát lại ngành nghề kinh doanh để hoàn thiện hồ sơ thông báo thay đổi tỷ lệ sở hữu nước ngoài tối đa của Công ty theo đề nghị của UBCKNN.

## **10. Hoạt động kinh doanh**

### **10.1. Đặc điểm hoạt động kinh doanh**

#### **10.1.1. Mô tả sản phẩm, dịch vụ chính**

Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang, với thương hiệu quen thuộc là ANTESCO, là một trong những doanh nghiệp có bề dày lịch sử và uy tín hàng đầu trong ngành chế biến và xuất khẩu nông sản Việt Nam. Được thành lập từ năm 1975, Công ty đã xây dựng một vị thế vững chắc trên thị trường quốc tế nhờ vào mô hình kinh doanh bền vững, tập trung vào chất lượng và khai thác hiệu quả lợi thế nông nghiệp của vùng Đồng bằng sông Cửu Long. Hoạt động kinh doanh chính của ANTESCO tập trung vào ba mảng chính: sản xuất, chế biến và xuất khẩu các loại rau quả. Công ty chuyên sâu vào hai dòng sản phẩm chính là rau quả đông lạnh nhanh (IQF - Individually Quick Frozen) và rau quả đóng hộp. Công nghệ IQF hiện đại cho phép sản phẩm giữ được gần như nguyên vẹn độ tươi ngon, màu sắc và giá trị dinh dưỡng, đáp ứng tiêu chuẩn khắt khe của các thị trường khó tính.

Danh mục sản phẩm của ANTESCO rất đa dạng, nhờ tận dụng nguồn nông sản nhiệt đới phong phú của Việt Nam. Các sản phẩm chủ lực bao gồm: bắp non (baby corn), đậu nành rau (edamame), xoài, dưa, chanh dây, thanh long, đậu bắp, ớt... Trong đó, “Bắp non Antesco – Việt Nam” đã trở thành một thương hiệu được các nhà nhập khẩu quốc tế biết đến rộng rãi, khẳng định vị thế và chất lượng của sản phẩm Việt trên bản đồ nông sản thế giới. Ngoài ra, Công ty còn phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng khác để đa dạng hóa đầu ra và nâng cao biên lợi nhuận.

Với triển vọng xuất khẩu đầy hứa hẹn của mặt hàng nông sản Việt Nam, số lượng doanh nghiệp và nhà máy tham gia vào lĩnh vực này đã tăng lên đáng kể, khiến cho mức độ cạnh tranh của thị trường càng trở nên khốc liệt hơn. Trước bối cảnh đó, ANTESCO đã tập trung vào các hoạt động nghiên cứu để nâng cao chất lượng của các dòng sản phẩm hiện tại và dự kiến mở rộng thêm các dòng sản phẩm mới trong tương lai (freeze dried, juice, concentrate, puree...) nhằm đáp ứng nhu cầu tăng lên cả về sản lượng lẫn chất lượng của thị trường.

Đặc điểm nổi bật trong mô hình kinh doanh của ANTESCO là định hướng xuất khẩu mạnh mẽ. Hơn 90% sản lượng của Công ty đang được tiêu thụ tại các thị trường quốc tế, chủ yếu là các quốc



gia phát triển với yêu cầu chất lượng nghiêm ngặt như Châu Âu, Hoa Kỳ, Nhật Bản, Hàn Quốc, Úc... Đây là minh chứng rõ ràng cho năng lực sản xuất và kiểm soát chất lượng của Công ty.

Đối tượng khách hàng của ANTESCO phần lớn là các tập đoàn, nhà máy chế biến thực phẩm công nghiệp quy mô lớn (B2B). Các khách hàng tiêu biểu của Công ty như CROPS, FOODTEAM, ARDO, SUPERIOR, HENRY LAMOTTE là những tên tuổi lớn trong ngành thực phẩm toàn cầu. Việc hợp tác với các đối tác này không chỉ đảm bảo đầu ra ổn định mà còn đòi hỏi ANTESCO phải liên tục duy trì và nâng cao các tiêu chuẩn quản lý chất lượng quốc tế như SEDEX, BRC, HACCP, ISO 22000, KOSHER, HALAL. Một phần nhỏ sản lượng được phân phối cho kênh nhà hàng và siêu thị.

Một trong những lợi thế cạnh tranh cốt lõi của ANTESCO là khả năng xây dựng và quản lý chuỗi cung ứng bền vững. Tọa lạc tại tỉnh An Giang, trung tâm của vùng nông sản Đồng bằng sông Cửu Long, Công ty có điều kiện tiếp cận trực tiếp với nguồn nguyên liệu dồi dào. ANTESCO đã triển khai thành công mô hình liên kết chặt chẽ với nông dân địa phương. Công ty không chỉ thu mua mà còn tham gia vào quá trình sản xuất bằng cách cung cấp giống, hỗ trợ kỹ thuật canh tác, và cam kết bao tiêu sản phẩm. Công ty áp dụng phương pháp canh tác bền vững, kiểm soát chặt chẽ phân bón và thuốc bảo vệ thực vật để bảo vệ nguồn nước và đất đai tại các vùng trồng nguyên liệu. Hệ thống tưới nhỏ giọt cũng được ứng dụng sớm giúp tiết kiệm nước so với phương pháp truyền thống, đồng thời giảm thiểu xói mòn đất. Mô hình này vừa giúp đảm bảo nguồn cung ổn định về số lượng và chất lượng, truy xuất được nguồn gốc, vừa góp phần tạo sinh kế bền vững cho người nông dân, tạo ra giá trị chung cho cộng đồng. Từ năm 2024, Công ty bắt đầu áp dụng phân bón hữu cơ trong sản xuất bắp thu trái non và đậu nành rau, mang lại kết quả tích cực — giúp giảm chi phí canh tác khoảng 15–20%, tăng năng suất gần 10%, đồng thời cải thiện chất lượng đất.

Ngày 06/11/2025, ANTESCO đã ký kết hợp tác với UBND xã Long Kiến (tỉnh An Giang) để triển khai mô hình trồng bắp thu trái non sử dụng ít nhất 40% phân hữu cơ, với quy mô dự kiến lên tới 973 ha. Công ty cam kết bao tiêu 100% sản lượng từ nông dân tham gia, hỗ trợ kỹ thuật, cung cấp giống và phân bón, đồng thời thu mua nguyên liệu với giá cao hơn thị trường (cao hơn khoảng 1.000 đồng/kg so với loại 1 hiện tại) nhằm đảm bảo lợi ích kinh tế cho người nông dân và khuyến khích sản xuất theo hướng bền vững.

Với tôn chỉ phát triển “Bền vững, có trách nhiệm”, ANTESCO tích hợp ESG vào toàn bộ chuỗi giá trị — từ vùng nguyên liệu, sản xuất, xử lý, đóng gói, đến tiêu thụ; đồng thời duy trì phúc lợi & an toàn cho người lao động, đảm bảo minh bạch thông tin với cổ đông, khách hàng, cộng đồng:

- **Chuẩn hóa công tác quản lý phát thải & minh bạch dấu chân carbon:** Trong năm 2025, ANTESCO đã tổ chức thành công đợt đào tạo chuyên sâu về ESG theo tiêu chuẩn quốc tế (ISO 14064-1 & ISO 14067), với sự đồng hành của chuyên gia từ SGS Việt Nam — giúp đội ngũ quản lý & kỹ thuật nắm vững kiến thức về kiểm kê khí nhà kính (GHG), phân tích vòng đời sản phẩm (LCA), tính toán dấu chân carbon, từ đó đặt mục tiêu trung hòa carbon cho cả tổ chức và sản phẩm.
- **Định hướng phát triển xanh – minh bạch – chuẩn quốc tế:** ANTESCO đã hoạch định rõ lộ trình ESG 2025–2035, bao gồm xây dựng hệ thống báo cáo phát thải carbon, ứng dụng công nghệ tiết kiệm năng lượng, phát triển bao bì ESG thân thiện môi trường, quản lý chất thải, và minh bạch hóa quản trị. Việc này không chỉ nâng cao uy tín trước khách hàng, nhà đầu tư và thị trường xuất khẩu, mà còn củng cố lợi thế cạnh tranh của Công ty trong dài hạn.

Đến nay, Công ty đã bao tiêu và liên kết hơn 10.000 ha diện tích vùng trồng đạt tiêu chuẩn xuất khẩu: GlobalGAP, VietGAP, ... tại tỉnh An Giang. Sự hợp tác chặt chẽ, cả trực tiếp và gián tiếp với hơn 6.000 hộ nông dân không chỉ đảm bảo nguồn cung ổn định, phát triển vùng nguyên liệu đạt chuẩn mà còn giúp tăng thu nhập cho người nông dân ước tính lên đến 20% so với phương pháp canh tác truyền thống.

**Bảng 4: Sản lượng sản phẩm tiêu thụ của ANTESCO qua các năm**

*ĐVT: tấn*

Sản phẩm	Năm 2023		Năm 2024		9 tháng năm 2025	
	Sản lượng	Tỷ trọng	Sản lượng	Tỷ trọng	Sản lượng	Tỷ trọng
- Xoài	4.079	22,77%	13.673	45,87%	15.725	51,17%
- Thanh long	4.820	26,91%	6.506	21,82%	5.300	17,25%
- Bắp non	4.271	23,84%	4.592	15,40%	4.110	13,37%
- Rau củ quả khác	2.194	12,25%	2.847	9,55%	3.461	11,26%
- Đậu nành hạt	1.001	5,59%	1.774	5,95%	1.420	4,62%
- Bắp lon	1.549	8,65%	419	1,41%	715	2,33%
<b>Tổng sản lượng tiêu thụ</b>	<b>17.914</b>	<b>100%</b>	<b>29.811</b>	<b>100%</b>	<b>30.731</b>	<b>100%</b>

*(Nguồn: ANTESCO)*

**Một số hình ảnh về Sản phẩm đông IQF của ANTESCO**



Xoài đông lạnh IQF



Đậu nành rau đông lạnh IQF



Chanh dây đông lạnh IQF



Thanh long đông lạnh IQF



Bắp non đông lạnh IQF



Chuối đông lạnh IQF



*Một số hình ảnh về Sản phẩm đóng hộp của ANTESCO*



Chôm chôm nhân khóm  
nước đường



Khóm chunk đóng lon



Bắp ngọt đóng lon



Đậu bắp đóng lon



Xoài xi ngầu đóng lon



Củ dền chua ngọt



Hạt sen nước đường



Củ sen đóng lon



Xoài miếng đóng lon

*Một số hình ảnh về Sản phẩm giá trị gia tăng của ANTESCO*



Spring roll



Vegetable tempura - baby corn



500 baby corn of tea

(Nguồn: ANTESCO)

### 10.1.2. Công nghệ áp dụng

ANTESCO hiện có bốn nhà máy và một nhà xưởng đang áp dụng công nghệ, kỹ thuật tiên tiến của Châu Âu và hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 22000; SEDEX; BRC FOOD; GLOBAL GAP; KOSHER; HALAL; FSMA với tổng sản lượng hàng năm trên 50.000 tấn.

Giới thiệu một số tiêu chuẩn quản lý chất lượng Công ty đang áp dụng:

- GlobalGAP - Tiêu chuẩn nông nghiệp bền vững: Hướng đến phát triển bền vững và nông nghiệp sạch, năm 2013, ANTESCO đạt chứng nhận GlobalGAP, một tiêu chuẩn toàn diện từ khâu gieo trồng đến chế biến. Chứng nhận này không chỉ đảm bảo sản phẩm an toàn, truy xuất nguồn gốc rõ ràng, mà còn giúp ANTESCO nâng cao giá trị nông sản, đáp ứng yêu cầu khắt khe của các thị trường châu Âu, Hoa Kỳ, Nhật Bản.

- BRC FOOD - Cánh cửa vào hệ thống siêu thị châu Âu: Năm 2007, ANTESCO đạt chứng nhận tiêu chuẩn về an toàn thực phẩm của Hiệp hội bán lẻ Anh - BRC Food (British Retail Consortium Food Standard). Đây được xem là “giấy thông hành” vào các hệ thống siêu thị hàng đầu châu Âu đồng thời giúp sản phẩm của ANTESCO dễ dàng tiếp cận người tiêu dùng quốc tế, mở rộng quy mô xuất khẩu và khẳng định chất lượng trong chuỗi cung ứng toàn cầu.
- FSMA - Tấm vé thông hành vào thị trường Hoa Kỳ: Năm 2019, ANTESCO đạt chứng nhận FSMA (Food Safety Modernization Act) theo tiêu chuẩn của Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA), đáp ứng các yêu cầu nhập khẩu nghiêm ngặt từ thị trường Hoa Kỳ - một trong những thị trường khó tính nhất thế giới. Hiện thị trường Bắc Mỹ, bao gồm Hoa Kỳ, chiếm tới 40,63% tổng kim ngạch xuất khẩu của ANTESCO năm 2024, với các sản phẩm chủ lực như xoài, thanh long, bắp non, đậu nành rau. Năm 2024, hoạt động xuất khẩu nông sản của ANTESCO tại thị trường Nam Mỹ cũng rất thuận lợi nhờ đã có vị trí vững chắc ở Bắc Mỹ.
- SEDEX - Cam kết trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp: Chứng nhận Sedex (Supplier Ethical Data Exchange) là một hệ thống quản lý và chia sẻ dữ liệu nhằm thúc đẩy các tiêu chuẩn đạo đức trong chuỗi cung ứng toàn cầu. Đây là một nền tảng giúp các doanh nghiệp quản lý, giám sát và cải thiện các tiêu chuẩn liên quan đến trách nhiệm xã hội và đạo đức trong kinh doanh, điều kiện lao động, sức khỏe và an toàn cho nhân viên. Nhờ đáp ứng tiêu chuẩn này từ năm 2014, ANTESCO trở thành đối tác tin cậy của nhiều tập đoàn thực phẩm lớn trên thế giới, gia tăng lợi thế cạnh tranh trong chuỗi cung ứng toàn cầu.
- KOSHER, HALAL - Tiêu chuẩn thực phẩm của cộng đồng Do Thái giáo, Hồi giáo: Với mục tiêu đa dạng hóa thị trường, ANTESCO đã nghiên cứu kỹ lưỡng các nguyên tắc về thực phẩm để đạt chứng nhận Halal năm 2013 và Kosher năm 2018, đáp ứng tiêu chuẩn thực phẩm dành cho cộng đồng Hồi giáo và Do Thái giáo. Điều này giúp Công ty gia tăng cơ hội thâm nhập thành công vào thị trường Malaysia, Indonesia, Trung Đông, Israel và các thị trường có cộng đồng Hồi giáo lớn trên toàn cầu, khai thác thêm nguồn khách hàng tiềm năng.

Việc đầu tư vào hệ thống chứng nhận quốc tế là một quyết định chiến lược. Công ty tin rằng đây là con đường ngắn nhất để đưa nông sản Việt Nam ra thế giới và cạnh tranh sòng phẳng với các đối thủ lớn.

Thông tin chi tiết về các nhà máy/ nhà xưởng của ANTESCO như sau:

**Bảng 5: Các nhà máy và nhà xưởng của Công ty**

STT	Tên nhà máy	Địa chỉ	Sản phẩm chính	Diện tích xây dựng	Công suất hàng năm
1	Nhà máy Bình Khánh	Đường Phan Bội Châu, phường Bình Đức, tỉnh An Giang	Tươi (Xoài), Đóng lon (bắp bao tử)	6.916 m <sup>2</sup>	4.500 tấn
2	Nhà máy Mỹ An	Ấp Mỹ Long, xã Long Kiến, tỉnh An Giang	IQF (Xoài, Bắp bao tử, Khóm, Đu	12.000 m <sup>2</sup>	19.000 tấn



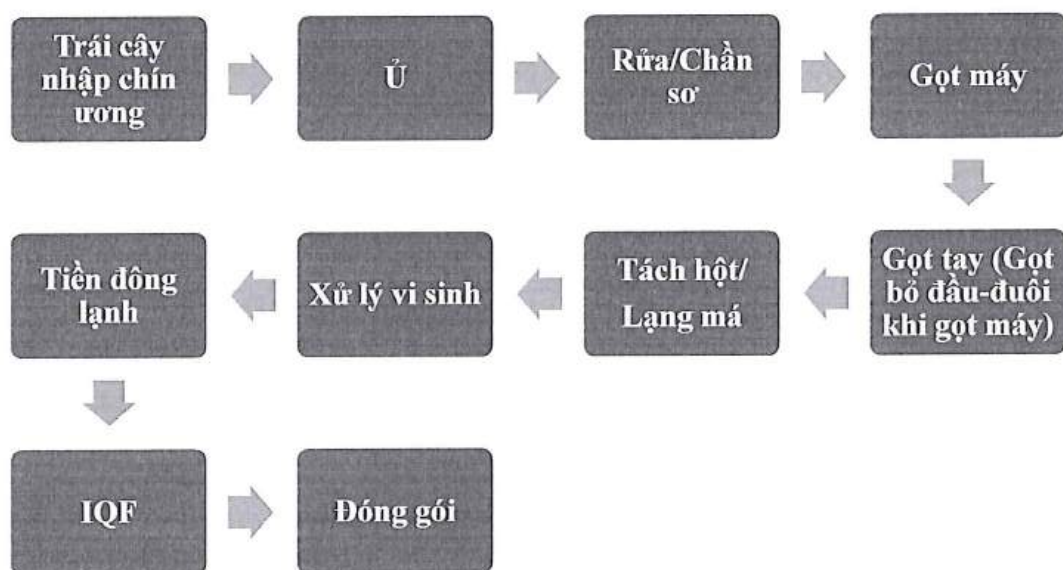
STT	Tên nhà máy	Địa chỉ	Sản phẩm chính	Diện tích xây dựng	Công suất hàng năm
			đu, Khoai môn)		
3	Nhà máy Bình Long	Đường số 2, Lô D, Khu công nghiệp Bình Long, xã Châu Phú, tỉnh An Giang	IQF (Xoài, đậu nành, thanh long)	11.200 m <sup>2</sup>	17.000 tấn
4	Nhà máy B'Laofood	Lô CN4, Khu công nghiệp Lộc Sơn, Phường B'Lao, Tỉnh Lâm Đồng	Chanh dây, sầu riêng IQF	15.635 m <sup>2</sup>	18.600 tấn

(Nguồn: ANTESCO)

Với hệ thống nhà xưởng hiện nay tại An Giang và Lâm Đồng, Công ty có năng lực cung cấp hơn 50.000 tấn sản phẩm hàng năm ra thị trường trong và ngoài nước.

#### 10.1.3. Quy trình sản xuất kinh doanh

**Hình 6: Quy trình sản xuất kinh doanh của Công ty**



(Nguồn: ANTESCO)

Hoạt động sản xuất sản phẩm chế biến của Công ty được thực hiện theo quy trình khép kín, đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh an toàn thực phẩm và duy trì chất lượng sản phẩm ổn định từ khâu tiếp nhận nguyên liệu đến khi hoàn thiện thành phẩm. Toàn bộ quy trình được vận hành theo hệ thống quản lý chất lượng ISO và HACCP, nhằm đáp ứng yêu cầu nghiêm ngặt của các thị trường xuất khẩu.

Cụ thể, quy trình sản xuất gồm các công đoạn chính sau:

- (1) Nhập trái cây và ủ chín: Nguyên liệu được thu mua từ các vùng trồng đạt chuẩn, có truy xuất nguồn gốc rõ ràng. Sau khi nhập kho, trái cây được ủ chín đồng đều để đạt độ chín sinh lý phù hợp cho chế biến.
- (2) Rửa và chà sơ: Trái cây được rửa sạch, loại bỏ tạp chất, sau đó chà sơ bằng nước nóng nhằm giảm tải vi sinh vật, ổn định màu sắc và duy trì độ tươi tự nhiên của nguyên liệu.
- (3) Gọt máy và gọt tay: Công ty sử dụng hệ thống gọt tự động để đảm bảo năng suất, kết hợp với khâu gọt thủ công nhằm loại bỏ đầu – đuôi và hoàn thiện hình dáng sản phẩm theo tiêu chuẩn kỹ thuật.
- (4) Tách hạt và lạng má (tùy thuộc từng loại sản phẩm): Quá trình tách hạt, lạng má được thực hiện bằng thiết bị chuyên dụng, bảo đảm giữ lại phần thịt quả có giá trị cảm quan và dinh dưỡng cao.
- (5) Xử lý vi sinh: Sản phẩm được xử lý bằng các biện pháp kiểm soát vi sinh vật nhằm kéo dài thời gian bảo quản, đồng thời bảo đảm an toàn thực phẩm theo quy định hiện hành.
- (6) Tiệt đông lạnh: Sau khi xử lý, sản phẩm được làm lạnh sơ bộ ở nhiệt độ thích hợp để ổn định cấu trúc tế bào và chuẩn bị cho công đoạn cấp đông sâu.
- (7) Cấp đông nhanh IQF (Individual Quick Freezing): Ứng dụng công nghệ IQF giúp cấp đông từng miếng trái cây riêng lẻ trong thời gian ngắn, giữ nguyên màu sắc, hương vị và hàm lượng dinh dưỡng tự nhiên.
- (8) Đóng gói và bảo quản: Thành phẩm được đóng gói bằng dây chuyền bán tự động, ghi nhãn, kiểm tra chất lượng cuối cùng và lưu kho trong điều kiện âm sâu, sẵn sàng cung ứng cho thị trường trong nước và xuất khẩu.

Với quy trình sản xuất hiện đại, kiểm soát nghiêm ngặt ở từng công đoạn và ứng dụng công nghệ cấp đông nhanh tiên tiến, sản phẩm của Công ty đảm bảo chất lượng cao, đáp ứng tiêu chuẩn kỹ thuật và yêu cầu khắt khe của các thị trường như Nhật Bản, Hàn Quốc, Châu Âu và Hoa Kỳ.

#### **10.1.4. Tính thời vụ của hoạt động sản xuất kinh doanh**

Hoạt động sản xuất và chế biến của Công ty chịu ảnh hưởng bởi yếu tố mùa vụ đặc thù của ngành nông sản, trong đó các sản phẩm chủ lực như xoài, thanh long, khóm... có chu kỳ thu hoạch theo vụ chính và vụ phụ trong năm. Tuy nhiên, Việt Nam nói chung và khu vực Đồng bằng sông Cửu Long nói riêng có điều kiện khí hậu và thổ nhưỡng thuận lợi, cho phép tổ chức sản xuất trái vụ linh hoạt nhằm duy trì nguồn nguyên liệu ổn định quanh năm.

Công ty tận dụng lợi thế sinh thái theo vùng và triển khai mô hình luân canh – xen canh cây trồng giữa các loại trái cây khác nhau, giúp tối ưu hoá năng suất sử dụng đất và đảm bảo tính liên tục trong cung ứng nguyên liệu cho chế biến xuất khẩu. Trong giai đoạn trái vụ của một số loại cây chủ lực như xoài hoặc thanh long, Công ty chủ động chuyển đổi chế biến các loại sản phẩm khác như bơ, chanh dây, mít, khóm nhằm duy trì công suất nhà máy và doanh thu ổn định.

Bên cạnh đó, Việt Nam có lợi thế thời vụ đối nghịch so với các quốc gia xuất khẩu chủ lực ở khu vực Mỹ Latinh và Châu Phi, tạo ra cơ hội cung ứng hàng hóa trong giai đoạn khan hiếm của thị trường thế giới, đặc biệt tại Nhật Bản, Hàn Quốc và Châu Âu. Điều này giúp sản phẩm của Công ty có lợi thế cạnh tranh về thời gian cung ứng, giá bán và khả năng đáp ứng các đơn hàng mùa cao điểm.



Nhờ chiến lược luân chuyển mùa vụ và đa dạng hóa sản phẩm, ANTESCO không chỉ giảm thiểu tác động của yếu tố thời tiết và rủi ro mất mùa mà còn gia tăng hiệu quả sử dụng nguồn lực sản xuất, duy trì vị thế là một trong những doanh nghiệp xuất khẩu trái cây chế biến hàng đầu Việt Nam.

*(Phần còn lại của trang được cố ý để trống)*

**Bảng 6: Cơ cấu doanh thu của Công ty**

Chỉ tiêu	Riêng lẻ						Hợp nhất					
	Năm 2023		Năm 2024		9 tháng năm 2025		Năm 2023		Năm 2024		9 tháng năm 2025	
	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT
Doanh thu bán thành phẩm	579.588	86,9%	951.749	78,2%	1.046.643	76,8%	652.202	86,1%	1.332.521	94,9%	1.332.882	91,9%
Doanh thu bán hàng hóa	83.109	12,5%	203.466	16,7%	276.633	20,3%	99.913	13,2%	57.361	4,1%	78.361	5,4%
Doanh thu khác	4.293	0,6%	62.061	5,1%	38.705	2,8%	5.441	0,7%	14.933	1,1%	39.627	2,7%
Tổng cộng	666.989	100%	1.217.275	100%	1.361.980	100%	757.556	100%	1.404.815	100%	1.450.870	100%
Các khoản giảm trừ doanh thu	(772)		(49)		(71)		(1.156)		(49)		(71)	
Doanh thu thuần	666.217		1.217.226		1.361.909		756.400		1.404.766		1.450.799	

49



Bảng 7: Cơ cấu lợi nhuận gộp của Công ty

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Riêng lẻ						Hợp nhất											
	Năm 2023			Năm 2024			9 tháng năm 2025			Năm 2023			Năm 2024			9 tháng năm 2025		
	Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT		Giá trị	%DTT	
Lợi nhuận gộp bán hàng	149.098	22,4%		288.052	23,7%		308.941	22,7%		143.277	18,9%		322.796	23,0%		350.799	24,2%	
Lợi nhuận gộp cung cấp dịch vụ	7.739	1,2%		20.350	1,7%		9.389	0,7%		8.196	1,1%		20.034	1,4%		17.017	1,2%	
Lợi nhuận gộp khác	1.834	0,3%		(751)	-0,1%		15.895	1,2%		3.385	0,4%		1.559	0,1%		10.859	0,7%	
Tổng cộng	158.671	23,8%		307.651	25,3%		334.224	24,5%		154.858	20,5%		344.389	24,5%		378.675	26,1%	

(Nguồn: BCTC riêng và hợp nhất năm 2024 đã được kiểm toán, BCTC riêng và hợp nhất Quý 3/2025 tự lập của ANTESCO)

Năm 2024, ANTESCO ghi nhận sự tăng trưởng đột phá. Doanh thu hợp nhất đạt 1.404,8 tỷ đồng, tăng 85,4% so với mức 757,6 tỷ đồng của năm 2023. Động lực tăng trưởng chính đến từ doanh thu bán thành phẩm, khi mảng này tăng hơn gấp đôi, từ 652,2 tỷ đồng lên 1.332,5 tỷ đồng. Sự tăng trưởng này cũng làm thay đổi đáng kể cơ cấu doanh thu, với tỷ trọng của thành phẩm tăng từ 86,1% trong năm 2023 lên chiếm gần 94,9% tổng doanh thu trong năm 2024. Ngược lại, doanh thu từ bán hàng hóa giảm mạnh hơn 42% (từ 99,9 tỷ đồng xuống 57,4 tỷ đồng), do chiến lược của Công ty đang tập trung mạnh mẽ vào các sản phẩm tự sản xuất có giá trị gia tăng cao hơn, thay vì hoạt động thương mại đơn thuần.

Tương ứng với sự tăng trưởng của doanh thu, lợi nhuận gộp hợp nhất của Công ty cũng tăng trưởng vượt bậc, đạt 344,3 tỷ đồng trong năm 2024, cao hơn 122,4% so với mức 154,8 tỷ đồng của năm 2023. Đáng chú ý, tốc độ tăng trưởng của lợi nhuận gộp cao hơn đáng kể so với tốc độ tăng của doanh thu, giúp cải thiện rõ rệt hiệu quả hoạt động. Biên lợi nhuận gộp hợp nhất đã tăng từ 20,5% trong năm 2023 lên mức 24,5% trong năm 2024. Sự cải thiện

này cho thấy Công ty không chỉ mở rộng được quy mô mà còn tối ưu hóa được chi phí giá vốn và dịch chuyển thành công sang cơ cấu sản phẩm có biên lợi nhuận tốt hơn.

Bước sang năm 2025, ANTESCO tiếp tục duy trì đà tăng trưởng ấn tượng. Lũy kế 9 tháng đầu năm 2025, doanh thu hợp nhất đạt 1.450,9 tỷ đồng và lợi nhuận gộp đạt 378,7 tỷ đồng. Chỉ sau 9 tháng đầu năm, cả doanh thu và lợi nhuận gộp đều đã vượt qua kết quả thực hiện của cả năm 2024. Cơ cấu doanh thu tiếp tục thể hiện sự tập trung vào mảng sản xuất cốt lõi, khi doanh thu bán thành phẩm chiếm đến 91,9% tổng doanh thu. Đặc biệt, biên lợi nhuận gộp trong 9 tháng đầu năm 2025 đạt 26,1%, tiếp tục cải thiện so với mức 24,5% của cả năm 2024. Điều này khẳng định Công ty không chỉ duy trì được quy mô mà còn ngày càng nâng cao hiệu quả sinh lời từ hoạt động kinh doanh chính.

**Bảng 8: Cơ cấu doanh thu thuần, lợi nhuận gộp của Công ty mẹ theo thị trường và sản phẩm**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

Chỉ tiêu	Năm 2023				Năm 2024				9 tháng năm 2025			
	Doanh thu thuần	% DTT	LN gộp	% LN gộp	Doanh thu thuần	% DTT	LN gộp	% LN gộp	Doanh thu thuần	% DTT	LN gộp	% LN gộp
A. Xuất khẩu	550.029	82,56%	140.098	88,29%	1.080.854	88,80%	288.918	93,91%	1.199.134	88,05%	299.962	89,75%
Hàng đông lạnh	509.118	76,42%	134.451	84,74%	1.065.519	87,54%	287.041	93,30%	1.175.046	86,28%	296.382	88,68%
Hàng đóng lon	40.911	6,14%	5.647	3,56%	15.336	1,26%	1.877	0,61%	24.088	1,77%	3.579	1,07%
B. Nội địa	107.311	16,11%	12.260	7,73%	74.199	6,10%	19.533	6,35%	84.368	6,19%	17.632	5,28%
Hàng đông lạnh	71.491	10,73%	5.339	3,36%	39.919	3,28%	11.088	3,60%	63.165	4,64%	12.648	3,78%
Hàng đóng lon	15.021	2,25%	4.697	2,96%	13.019	1,07%	4.015	1,31%	7.306	0,54%	2.344	0,70%
Sản phẩm khác	20.800	3,12%	2.225	1,40%	21.261	1,75%	4.429	1,44%	13.896	1,02%	2.638	0,79%
C. Dịch vụ khác	8.877	1,33%	6.313	3,98%	62.173	5,11%	(801)	(0,26)%	78.406	5,76%	16.629	4,98%



Chỉ tiêu	Năm 2023				Năm 2024				9 tháng năm 2025			
	Doanh thu thuần	% DTT	LN góp	% LN góp	Doanh thu thuần	% DTT	LN góp	% LN góp	Doanh thu thuần	% DTT	LN góp	% LN góp
Tổng cộng	666.217	100%	158.671	100%	1.217.226	100%	307.651	100%	1.361.909	100%	334.224	100%

(Nguồn: ANTESCO)

❖ Về cơ cấu doanh thu theo sản phẩm:

Hoạt động kinh doanh của Công ty mẹ năm 2024 có sự dịch chuyển rõ nét sang mảng hàng đông lạnh – sản phẩm chủ lực có giá trị gia tăng cao. Xu hướng này tiếp tục được duy trì và củng cố trong 9 tháng đầu năm 2025.

- **Hàng đông lạnh** trở thành động lực tăng trưởng chính với doanh thu năm 2024 tăng 90,4%, đạt 1.105,4 tỷ đồng (1.065,5 tỷ đồng từ xuất khẩu và 39,9 tỷ đồng từ nội địa), chiếm 90,8% doanh thu thuần và lợi nhuận gộp năm 2024 tăng 113,3% đạt 298,1 tỷ đồng (đóng góp 96,9% tổng lợi nhuận gộp). Lũy kế 9 tháng năm 2025, doanh thu hàng đông lạnh đạt 1.238,2 tỷ đồng (1.175 tỷ đồng từ xuất khẩu và 63,2 tỷ đồng từ nội địa), chiếm 90,9% doanh thu thuần. Lợi nhuận gộp mảng này 9 tháng đầu năm 2025 đạt 309 tỷ đồng (296,3 tỷ đồng từ xuất khẩu và 12,6 tỷ đồng từ nội địa), đóng góp 92,5% tổng lợi nhuận gộp toàn Công ty.
- **Hàng đóng lon** bị thu hẹp mạnh, doanh thu năm 2024 giảm 49,3% từ 55,9 tỷ xuống còn 28,4 tỷ đồng, tỷ trọng chỉ còn 2,3% doanh thu thuần. Trong 9 tháng năm 2025, mảng này tiếp tục chiếm tỷ trọng rất nhỏ, chỉ đạt 31,4 tỷ đồng doanh thu (2,3% doanh thu thuần).

❖ Về cơ cấu doanh thu theo thị trường:

Thị trường xuất khẩu là thị trường chính đóng góp vào doanh thu thuần và lợi nhuận gộp của Công ty mẹ. Cụ thể:

- **Thị trường xuất khẩu:** Doanh thu xuất khẩu năm 2024 tăng 96,5%, lên 1.080,8 tỷ đồng, chiếm 88,8% doanh thu thuần của Công ty mẹ. Trong đó, hàng đông lạnh xuất khẩu tăng 109,3% đạt 1.065,5 tỷ đồng doanh thu. Lợi nhuận gộp từ xuất khẩu năm 2024 tăng 106,2%, đóng góp 93,9% tổng lợi nhuận gộp. Đà tăng trưởng này tiếp tục duy trì trong 9 tháng năm 2025, khi doanh thu xuất khẩu đạt 1.199,1 tỷ đồng (chiếm 88,05% doanh thu thuần), đã vượt kết quả doanh thu xuất khẩu thực hiện cả năm 2024. Lợi nhuận gộp từ xuất khẩu đạt 299,9 tỷ đồng, tiếp tục đóng góp phần lớn (89,75%) vào lợi nhuận gộp của Công ty mẹ.

- **Thị trường nội địa:** Dù doanh thu nội địa năm 2024 giảm 30,9%, nhưng lợi nhuận gộp nội địa tăng 59,3% nhờ tái cơ cấu sản phẩm. Biên lợi nhuận gộp tăng từ 11,4% lên 26,3%. Trong 9 tháng năm 2025, doanh thu nội địa đạt 84,4 tỷ đồng và lợi nhuận gộp đạt 17,6 tỷ đồng và duy trì biên lợi nhuận gộp ở mức cao là 20,9%.

Dịch vụ khác tăng mạnh doanh thu trong năm 2024 nhưng ghi nhận lỗ gộp nhẹ. Tuy nhiên, 9 tháng năm 2025 ghi nhận sự phục hồi tích cực khi mảng này mang lại 78,4 tỷ đồng doanh thu và 16,6 tỷ đồng lợi nhuận gộp (đóng góp 4,98% tổng lợi nhuận gộp của Công ty mẹ).

### 10.3. Tài sản

**Bảng 9: Tình hình tài sản cố định của Công ty mẹ**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

STT	Danh mục tài sản	31/12/2023		31/12/2024		30/09/2025	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
I	Tài sản cố định hữu hình	355.806	184.784	367.918	175.464	434.700	217.594
1	Nhà xưởng và vật kiến trúc	91.042	57.468	94.421	56.594	112.626	70.244
2	Máy móc và thiết bị	244.187	118.715	253.036	111.933	300.199	140.634
3	Phương tiện vận tải	16.919	7.595	16.794	6.201	17.124	5.162
4	Thiết bị văn phòng	3.657	1.006	3.667	737	4.752	1.553
II	Tài sản cố định thuê tài chính	18.538	13.131	30.955	18.974	30.955	13.169
1	Máy móc và thiết bị	17.317	12.266	28.580	17.476	28.580	12.117
2	Phương tiện vận tải	1.221	865	2.376	1.498	2.376	1.052
III	Tài sản cố định vô hình	4.650	2.803	5.077	2.914	5.077	2.656



STT	Danh mục tài sản	31/12/2023		31/12/2024		30/09/2025	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
1	Quyền sử dụng đất	3.751	2.177	3.751	2.103	3.751	2.048
2	Phần mềm máy tính	899	626	1.326	811	1.326	608
	<b>Tổng cộng</b>	<b>378.994</b>	<b>200.718</b>	<b>403.950</b>	<b>197.352</b>	<b>470.732</b>	<b>233.419</b>

(Nguồn: BCTC riêng năm 2023, năm 2024 đã được kiểm toán và BCTC riêng Quý 3/2025 tự lập của ANTESCO)

**Bảng 10: Tình hình tài sản cố định Hợp nhất của Công ty**

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Danh mục tài sản	31/12/2023		31/12/2024		30/09/2025	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
<b>I</b>	<b>Tài sản cố định hữu hình</b>	<b>558.289</b>	<b>377.978</b>	<b>577.175</b>	<b>362.369</b>	<b>653.659</b>	<b>403.944</b>
1	Nhà xưởng và vật kiến trúc	192.308	155.422	196.781	151.155	215.036	161.470
2	Máy móc và thiết bị	338.552	208.079	352.797	198.983	409.613	231.123
3	Phương tiện vận tải	20.320	10.286	20.370	8.564	20.700	7.146
4	Thiết bị văn phòng	7.108	4.191	7.226	3.666	8.311	4.204
<b>II</b>	<b>Tài sản cố định thuê tài chính</b>	<b>18.538</b>	<b>13.131</b>	<b>39.146</b>	<b>26.866</b>	<b>39.146</b>	<b>20.592</b>
1	Máy móc và thiết bị	17.317	12.266	36.771	25.369	36.771	19.539

STT	Danh mục tài sản	31/12/2023		31/12/2024		30/09/2025	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
2	Phương tiện vận tải	1.221	865	2.376	1.498	2.376	1.052
III	Tài sản cố định vô hình	4.760	2.903	5.223	3.028	5.223	2.751
1	Quyền sử dụng đất	3.751	2.177	3.751	2.103	3.751	2.048
2	Phần mềm máy tính	1.009	726	1.472	925	1.472	703
	<b>Tổng cộng</b>	<b>581.587</b>	<b>394.012</b>	<b>621.544</b>	<b>392.263</b>	<b>698.028</b>	<b>427.287</b>

(Nguồn: BCTC hợp nhất năm 2023, năm 2024 đã được kiểm toán và BCTC hợp nhất Quý 3/2025 tự lập của ANTESCO)

Bảng 11: Danh sách tài sản có giá trị lớn của Công ty

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Tài sản	31/12/2023		31/12/2024		30/09/2025	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
1	Khởi nhà chính, nền kho lạnh, điện chiếu sáng, hạ tầng kỹ thuật, khung kèo, mái, nội thất...	26.773	18.360	26.773	17.291	26.773	16.489
2	Hệ thống rửa-trung-làm nguội	21.612	7.372	21.612	5.566	21.612	4.212
3	Hệ thống cấp đông IQF	16.207	15.397	16.207	13.776	16.207	12.561



STT	Tài sản	31/12/2023		31/12/2024		30/09/2025	
		Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Nguyên giá	Giá trị còn lại
4	Mở rộng nhà xưởng (thi công xây dựng và kết cấu thép hoàn thiện), Thi công xây dựng nền nóng thiết bị lạnh, nền kho mát, kho lạnh và HT điện chiếu sáng PX sản xuất, Phát sinh thi công xây dựng nền, mái tole mở rộng khu để IQF và HT tiền đông; hệ thống tho	15.553	15.164	15.553	14.386	15.553	13.803
5	Dây chuyền IQF số 1	14.739	5.001	14.739	3.776	14.739	2.858
6	Dây chuyền IQF số 2	14.739	5.001	14.739	3.776	14.739	2.858
7	Cung cấp panel, cửa, hệ thống lạnh trung tâm NH3 và đầu nối liên hoàn hệ thống hiện hữu	14.319	13.603	14.319	12.171	14.319	11.097
8	Hệ thống: kho lạnh, điều hoà phân xưởng sản xuất; kho mát, kho đá vảy	13.715	4.675	13.715	3.530	13.715	2.671
9	Hệ thống cấp lạnh công nghiệp	12.682	12.048	12.682	10.780	12.682	9.828
	<b>Tổng cộng</b>	<b>150.339</b>	<b>96.621</b>	<b>150.339</b>	<b>85.052</b>	<b>150.339</b>	<b>76.377</b>

(Nguồn: ANTESCO)

10.4. Thị trường hoạt động

Bảng 12: Cơ cấu doanh thu thuần hợp nhất của Công ty theo khu vực

Đơn vị tính: Triệu đồng

Doanh thu theo thị trường	Trong nước	Châu Á	Châu Mỹ	Châu Âu	Thị trường khác	Tổng cộng
9 tháng đầu năm 2025	153.602	242.045	478.656	576.497	/.	1.450.799
Năm 2024	233.013	274.612	473.817	418.446	4.878	1.404.766
Năm 2023	198.043	87.071	245.471	223.998	1.817	756.400

(Nguồn: ANTESCO)

Bảng 13: Cơ cấu doanh thu xuất khẩu của Công ty theo quốc gia

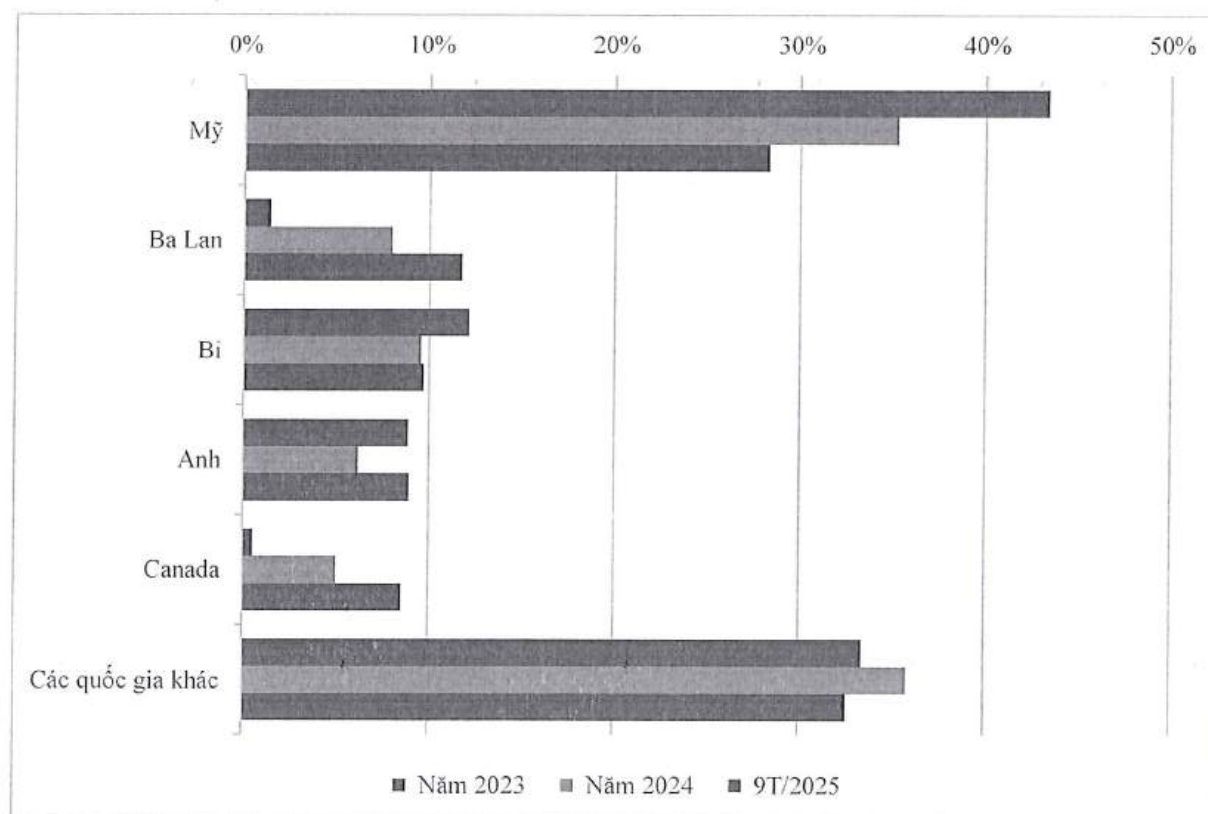
Đơn vị tính: VND

Quốc gia	Năm 2023	Tỷ trọng	Năm 2024	Tỷ trọng	9 tháng năm 2025	Tỷ trọng
Hoa Kỳ	242.326.476.839	43,4%	413.434.122.795	35,3%	367.360.965.241	28,3%
Ba Lan	8.096.182.980	1,5%	93.888.946.746	8,0%	152.800.858.968	11,8%
Bi	68.095.722.944	12,2%	112.088.153.152	9,6%	126.307.212.452	9,7%
Anh	49.805.832.309	8,9%	72.878.415.360	6,2%	116.615.397.225	9,0%
Canada	3.144.357.756	0,6%	59.530.464.454	5,1%	111.295.124.645	8,6%
Các quốc gia khác	186.887.921.093	33,5%	419.932.969.552	35,8%	422.817.661.182	32,6%
Tổng cộng	558.356.493.921	100%	1.171.753.072.059	100%	1.297.197.219.713	100%

(Nguồn: ANTESCO)



Hình 7: Tỷ trọng doanh thu xuất khẩu theo quốc gia qua các năm



(Nguồn: ANTESCO)

ANTESCO đã khẳng định vị thế là một trong những doanh nghiệp xuất khẩu nông sản chế biến uy tín của Việt Nam, với chiến lược kinh doanh tập trung vào các thị trường quốc tế có yêu cầu chất lượng cao, đặc biệt là các quốc gia phát triển tại Châu Âu, Bắc Mỹ và một số nước Châu Á. Doanh thu từ hoạt động xuất khẩu luôn chiếm tỷ trọng áp đảo trong cơ cấu tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ của Công ty, là động lực tăng trưởng chính và khẳng định năng lực cạnh tranh của thương hiệu ANTESCO trên trường quốc tế. Song song đó, Công ty vẫn duy trì sự hiện diện và tăng trưởng ổn định tại thị trường nội địa.

Doanh thu thuần hợp nhất từ các thị trường nước ngoài tăng trưởng ấn tượng trong năm 2024, từ 558,4 tỷ đồng năm 2023 lên 1.171,8 tỷ đồng vào năm 2024. Đà tăng trưởng này tiếp tục được duy trì trong 9 tháng đầu năm 2025, với tổng doanh thu xuất khẩu đạt 1.297,1 tỷ đồng, chiếm 89,4% doanh thu thuần hợp nhất của Công ty.

Trong 9 tháng đầu năm 2025, Châu Âu vươn lên là thị trường xuất khẩu lớn nhất, mang về 576,5 tỷ đồng, theo sau là Châu Mỹ với 478,6 tỷ đồng. Doanh thu xuất khẩu vào thị trường Châu Âu đã vượt qua doanh số của cả năm 2024 chỉ sau 9 tháng năm 2025, khẳng định tiềm năng và sự khai thác hiệu quả, đa dạng các thị trường của Công ty. Châu Á cũng là một thị trường quan trọng với doanh thu 9 tháng đầu năm 2025 đạt 242 tỷ đồng, tăng trưởng đều đặn qua các năm.

Tại thị trường trong nước, doanh thu thuần đạt 198 tỷ đồng vào năm 2023 và 233 tỷ đồng vào năm 2024. Lũy kế 9 tháng đầu năm 2025, doanh thu nội địa đạt 153,6 tỷ đồng.

Cơ cấu thị trường xuất khẩu của ANTESCO đang có sự chuyển dịch chiến lược tích cực, giảm dần sự phụ thuộc vào thị trường truyền thống và mở rộng mạnh mẽ sang các thị trường mới giàu tiềm năng:

- Thị trường Hoa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất của Công ty, nhưng tỷ trọng đóng góp đã giảm dần từ mức 43,4% (năm 2023) xuống 35,3% (năm 2024) và còn 28,3% trong 9 tháng đầu năm 2025. Xu hướng này phản ánh sự chủ động của Công ty trong việc đa dạng hóa thị trường để giảm thiểu rủi ro tập trung, đặc biệt trong bối cảnh chính sách thương mại tại Mỹ có nhiều biến động.
- Ba Lan và Canada: Từ một thị trường khiêm tốn chỉ chiếm 1,5% tỷ trọng năm 2023, Ba Lan đã vươn lên mạnh mẽ trở thành thị trường lớn thứ hai với tỷ trọng 11,8% trong 9 tháng đầu năm 2025. Giá trị xuất khẩu tăng vọt từ 8 tỷ đồng lên hơn 152 tỷ đồng chỉ trong chưa đầy 3 năm. Tương tự, thị trường Canada cũng ghi nhận sự bùng nổ, tăng tỷ trọng từ 0,6% (năm 2023) lên 8,6% (9 tháng năm 2025), với doanh thu tăng gấp nhiều lần. Sự thành công tại các thị trường này minh chứng cho khả năng thâm nhập hiệu quả của ANTESCO vào các thị trường khó tính, tận dụng tốt các cơ hội từ nhu cầu tiêu thụ gia tăng.
- Thị trường Bỉ và Anh vẫn duy trì vai trò quan trọng và ổn định trong cơ cấu doanh thu. Thị trường Anh đặc biệt ghi nhận sự phục hồi và tăng trưởng tốt trong 9 tháng đầu năm 2025, chiếm 9,0% tỷ trọng.
- Nhóm các quốc gia khác tiếp tục đóng góp đều đặn vào tổng doanh thu với tỷ trọng lần lượt là 33,5% (năm 2023), 35,8% (năm 2024) và 32,6% (9 tháng năm 2025).

Việc giá trị xuất khẩu của Công ty tại thị trường Ba Lan và Canada tăng mạnh (Ba Lan từ mức doanh thu khoảng 8 tỷ đồng năm 2023 lên trên 152 tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm 2025, Canada từ mức doanh thu khoảng 3,1 tỷ đồng năm 2023 lên 111,2 tỷ đồng trong 9 tháng đầu năm 2025) trong vòng 03 năm qua là kết quả của định hướng mở rộng và đa dạng hóa thị trường xuất khẩu đã được Công ty triển khai một cách chủ động, có lộ trình, thay vì chỉ tập trung vào thị trường Hoa Kỳ như các giai đoạn trước. Trước thời điểm mở rộng, các thị trường này chưa được Công ty khai thác đáng kể, và việc tăng trưởng cũng phù hợp với quá trình mở rộng sản xuất, tăng trưởng sản lượng của Công ty.

Qua quá trình nghiên cứu, khảo sát và tiếp cận thị trường, Công ty nhận thấy nhu cầu tiêu thụ trái cây nhiệt đới chế biến tại Canada và các quốc gia lân cận ở Châu Âu là lớn và có tính ổn định, đặc biệt trong bối cảnh xu hướng tiêu dùng thực phẩm tiện lợi, nguồn gốc rõ ràng và đáp ứng các tiêu chuẩn an toàn thực phẩm ngày càng gia tăng, và lợi thế của ANTESCO là đã đáp ứng đầy đủ các tiêu chuẩn của các thị trường khó tính, nhất quán lấy tiêu chuẩn cao nhất làm cơ sở sản xuất, do đó dễ dàng xâm nhập vào các thị trường này.

Trải qua giai đoạn 2023-2025, Công ty đã tích lũy được hiểu biết đầy đủ về nhu cầu thị trường, chu kỳ đặt hàng và yêu cầu chất lượng, từ đó duy trì được đơn hàng ổn định tại Ba Lan, Canada cũng như các quốc gia khác. Doanh số từ thị trường Ba Lan hiện nay chủ yếu đến từ khách hàng POLARICA Sp. z o.o., với mặt hàng xuất khẩu chủ lực là xoài. Theo nhận định của Công ty, đây là khách hàng có tiềm năng và dự định mở rộng hợp tác trong thời gian tới. Bên cạnh đó, tại Hội chợ Anuga 2025 tổ chức tại Đức, Công ty đã trực tiếp gặp gỡ và xúc tiến với đối tác nhằm trao đổi, xây dựng kế hoạch kinh doanh cho năm 2026. Trên cơ sở các trao đổi này, Công ty dự kiến doanh số năm 2026 từ thị trường



Ba Lan sẽ tối thiểu duy trì ở mức tương đương doanh số năm 2025. Về định hướng dài hạn, Công ty tiếp tục xác định Ba Lan, Canada và nhóm các quốc gia khác là những thị trường tiềm năng, có dư địa tăng trưởng tốt nhờ nhu cầu tiêu dùng bền vững, mức độ phụ thuộc vào nguồn cung nhập khẩu cao và khả năng mở rộng danh mục sản phẩm. Việc duy trì và phát triển các thị trường này không chỉ góp phần tăng trưởng doanh thu, mà còn giúp Công ty phân tán rủi ro thị trường, giảm phụ thuộc vào một thị trường đơn lẻ, qua đó củng cố nền tảng tăng trưởng ổn định và bền vững trong trung và dài hạn.

Tại thị trường Hoa Kỳ, mặc dù đối mặt rủi ro thuế quan (xem thêm tại mục 3.5 Rủi ro về chính sách thương mại Phần II của Bản cáo bạch), chính sách gần đây của Hoa Kỳ cho thấy xu hướng nới lỏng đáng kể đối với một số mặt hàng nông sản. Vào ngày 14/11/2025, Tổng thống Donald Trump ký Sắc lệnh điều chỉnh, trong đó một số mặt hàng nông sản không chịu mức thuế đối ứng (cà phê, trà, trái cây nhiệt đới, nước ép...) do Hoa Kỳ không thể tự sản xuất đủ<sup>10</sup>.

Trước biến động khó lường từ các thị trường nhập khẩu, Công ty đưa ra chiến lược nhằm giảm thiểu rủi ro phụ thuộc vào các thị trường lớn khi các thị trường này có những thay đổi về chính sách thuế quan, thương mại, điều kiện kỹ thuật, cụ thể:

- Điều chỉnh cơ cấu thị trường & thích ứng thuế quan: Công ty chủ động giảm tỷ trọng tại thị trường Hoa Kỳ – nhóm hàng ảnh hưởng nhiều nhất bởi thuế đối ứng – đồng thời mở rộng sang thị trường EU và các thị trường châu Á có biên lợi nhuận tốt hơn. Công ty cũng chia sẻ chi phí thuế với đối tác thông qua giảm giá bán giúp duy trì sức cạnh tranh, tuy nhiên việc này chỉ ảnh hưởng hạn chế vì tác động tập trung chủ yếu vào mặt hàng thanh long.
- Đa dạng hóa thị trường xuất khẩu: Duy trì cân bằng giữa thị trường phát triển (Hoa Kỳ, EU) và thị trường mới nổi; mở rộng hợp tác với nhà nhập khẩu và thương nhân để đảm bảo sản lượng khi nhu cầu tại thị trường Hoa Kỳ biến động; tận dụng ưu đãi thuế 0% của EVFTA để đẩy mạnh thị trường EU.
- Phát triển sản phẩm giá trị gia tăng: Tăng tỷ trọng các nhóm sản phẩm biên lợi nhuận cao như IQF cao cấp, sấy thăng hoa, nước ép cô đặc...; nâng tiêu chuẩn chất lượng để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của Hoa Kỳ, EU.
- Tăng cường kiểm soát vùng trồng, truy xuất nguồn gốc và ESG: Tiếp tục đầu tư vào vùng trồng chủ lực; mở rộng chứng nhận chất lượng và ESG (ISO 14064-1, ISO 14067...); cải thiện năng lực đáp ứng MRL và kiểm dịch – yếu tố then chốt để duy trì lợi thế cạnh tranh tại EU.
- Tối ưu hóa vận hành & chuỗi cung ứng: Tận dụng lợi thế logistics thấp hơn chuẩn ngành; đầu tư nhà máy mới và tự động hóa để giảm giá thành; cải thiện hiệu suất vận hành nhằm bù đắp phần chi phí thuế chia sẻ với khách hàng.
- Củng cố quan hệ với khách hàng chiến lược: Làm việc chặt chẽ với các khách hàng lớn để phân bổ lại danh mục, chuyển sang các mặt hàng ít chịu tác động thuế hơn; mở rộng dòng sản phẩm tại những phân khúc có nhu cầu tăng nhanh.

<sup>10</sup>Nguồn: <https://dantri.com.vn/kinh-doanh/tong-thong-donald-trump-ky-sac-lenh-mien-thue-doi-ung-hang-loat-nong-san-20251115142404609.htm>

**10.5. Báo cáo tình hình đầu tư, hiệu quả đầu tư, hiệu quả sản xuất kinh doanh, cung cấp dịch vụ trong các lĩnh vực hoạt động chính**

Năm 2024, ANTESCO đã đẩy mạnh hoạt động đầu tư chiến lược nhằm hiện đại hóa và nâng cao năng lực sản xuất. Công ty đã hoàn thành đúng tiến độ các dự án trọng điểm, bao gồm Giai đoạn 2 của việc nâng cấp, cải tạo Nhà máy Mỹ An, đồng thời tiếp tục đầu tư máy móc, thiết bị mới cho Nhà máy Bình Long và Bình Khánh.

Tổng mức đầu tư cho các dự án nâng cấp trang thiết bị tại các nhà máy trong năm 2024 là khoảng 91,7 tỷ đồng, được tài trợ từ nguồn vốn tự có và vốn vay. Mục tiêu chính của các khoản đầu tư này là tăng cường sản lượng và thúc đẩy doanh thu.

Theo đánh giá của Ban Tổng Giám đốc, các hoạt động đầu tư này đã mang lại hiệu quả hết sức đáng kể. Việc đưa vào vận hành các dây chuyền, thiết bị mới đã giải quyết thành công các nút thắt cổ chai trong quy trình sản xuất, giúp tăng năng suất rõ rệt. Quan trọng hơn, việc tự động hóa đã giúp giảm sức lao động thủ công và tối ưu hóa chi phí nhân công, qua đó cải thiện biên lợi nhuận. Những khoản đầu tư này không chỉ nâng cao hiệu quả hoạt động trong ngắn hạn mà còn củng cố nền tảng sản xuất vững chắc cho sự phát triển bền vững của Công ty trong tương lai.

**Bảng 14: Báo cáo tình hình thực hiện đầu tư của Công ty năm 2024**

STT	Tên dự án	Mục tiêu đầu tư	Địa điểm thực hiện	Tổng mức đầu tư (đồng)	Hình thức đầu tư	Tiến độ
1	Nghị quyết số 04/2024/NQ-HĐQT về việc phê duyệt hạn mức và các danh mục đầu tư của ANTESCO năm 2024	Đầu tư máy móc thiết bị để tăng sản lượng và doanh thu	Nhà máy Mỹ An, Nhà máy Bình Long và Nhà máy Bình Khánh	26.300.000.000	Vốn tự có hoặc vốn vay	Hoàn thành trong năm 2024
2	Nghị quyết số 25/2024/NQ-HĐQT về việc Đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị phục vụ sản xuất của các Nhà máy Mỹ An, Bình Long, Bình Khánh	Đầu tư máy móc thiết bị để tăng sản lượng và doanh thu	Nhà máy Mỹ An, Nhà máy Bình Long và Nhà máy Bình Khánh	44.224.000.000	Vốn tự có hoặc vốn vay	Hoàn thành trong năm 2024
3	Nghị quyết số 27/2024/NQ-	Đầu tư buồng cấp	Nhà máy Bình Khánh	11.300.000.000	Vốn tự có hoặc	Hoàn thành



STT	Tên dự án	Mục tiêu đầu tư	Địa điểm thực hiện	Tổng mức đầu tư (đồng)	Hình thức đầu tư	Tiến độ
	HĐQT về việc đầu tư bổ sung máy móc thiết bị phục vụ sản xuất cho Nhà máy Bình Khánh	đồng đề tăng sản lượng và doanh thu cho Nhà máy Bình Khánh.			vốn vay	trong năm 2024
4	Nghị quyết số 29/2024/NQ-HĐQT về việc đầu tư dây chuyền đóng gói tay cho Nhà máy Bình Khánh	Đầu tư máy móc thiết bị để tăng sản lượng và doanh thu cho Nhà máy Bình Khánh.	Nhà máy Bình Khánh	9.852.000.000	Vốn tự có hoặc vốn vay	Hoàn thành trong năm 2024

(Nguồn: ANTESCO)

Trong năm 2025, Hội đồng quản trị tiếp tục thông qua Nghị quyết số 43/2025/NQ-HĐQT ngày 25/09/2025 về việc đầu tư, nâng cấp, sửa chữa thiết bị - nhà xưởng tại các nhà máy Bình Long, Nhà máy Bình Khánh, Nhà máy Mỹ An, Nhà máy B'Laofood với tổng giá trị đầu tư tối đa là 30 tỷ đồng để nhằm hỗ trợ cho việc tăng sản lượng doanh thu tại các nhà máy.

(Phần còn lại của trang được cố ý để trống)

**BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT**  
**CTCP RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG**



**10.6. Các hợp đồng lớn**

**Bảng 15: Các hợp đồng lớn đã được thực hiện năm 2023**

STT	Tên hợp đồng	Tên đối tác	Sản phẩm, dịch vụ	Giá trị hợp đồng	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Các điều khoản quan trọng khác trong hợp đồng	Mối quan hệ với TV HĐQT, Kiểm soát viên, TGD, Phó TGD, Cổ đông lớn của Công ty
<b>I</b>	<b>Hợp đồng bán hàng</b>							
1	23-11/Antesco-Newberry	NEWBERRY INTERNATIONAL PRODUCE LIMITED	Xoài	2.016.000 USD	15/09/2023	Tháng 09/2023	Không có	Không có
2	23-01/Antesco-Field.Fresh	A.M. FRESH, INC	Đậu nành rau	1.636.489,35 USD	09/11/2023	Tháng 01/2024	Không có	Không có
3	23-02/Antesco-Frosin	FROSINN B.V	Xoài	691.200 USD	25/12/2023	Tháng 01/2024	Không có	Không có
4	ATC-RDF 02/2023	MERCER FOODS	Thanh long	899.640 USD	06/09/2023	Tháng 10/2023	Không có	Không có
5	23-12/VLM-Antesco	VLM FOODS USA LTD	Xoài	1.202.460 USD	15/12/2023	Tháng 02/2024	Không có	Không có
<b>II</b>	<b>Hợp đồng mua hàng</b>							
1	35/2023/HDLKSXTT-BN23	Trần Thị Hương	Bắp non	3.030.300.000 VND	01/10/2022	Tháng 01/2023	Không có	Không có





**BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT**  
**CTCP RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG**



STT	Tên hợp đồng	Tên đối tác	Sản phẩm, dịch vụ	Giá trị hợp đồng	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Các điều khoản quan trọng khác trong hợp đồng	Mối quan hệ với TV HĐQT, Kiểm soát viên, TGD, Phó TGD, Cổ đông lớn của Công ty
2	24-05/Antesco-Newbery	NEWBERRY INTERNATIONAL PRODUCE LIMITED	Xoài	2.416.600 USD	17/09/2024	Tháng 10/2024	Không có	Không có
3	24-08/Crops-Antesco	CROP'S FRUITS NV	Xoài	899.360 USD	15/10/2024	Tháng 02/2025	Không có	Không có
4	24-01/Antesco-MBGF	MB GLOBAL FOODS INC	Xoài	479.600 USD	10/11/2024	Tháng 02/2025	Không có	Không có
<b>II</b>	<b>Hợp đồng mua hàng</b>							
1	96/24/HĐMB	Công ty TNHH Thương mại Mùa Vàng Long An	Thanh long	35.235.000.000 VND	31/08/2025	Tháng 09/2024	Không có	Không có
2	45/2024/HĐLK SX TT-BN24	Trần Thị Hương	Bắp non	13.317.150.000 VND	31/10/2024	Tháng 11/2024	Không có	Không có
3	29/2024/HĐLK SX TT-ĐX24-25	Trần Công Khanh	Đậu nành rau	1.507.000.000 VND	06/09/2024	Tháng 11/2024 đến 04/2025	Không có	Không có

(Nguồn: ANTESCO)



Bảng 17: Các hợp đồng lớn đã được thực hiện trong 9 tháng đầu năm 2025

STT	Tên hợp đồng	Tên đối tác	Sản phẩm, dịch vụ	Giá trị hợp đồng	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Các điều khoản quan trọng khác trong hợp đồng	Mối quan hệ với TV HĐQT, Kiểm soát viên, TGD, Phó TGD, Cổ đông lớn của Công ty
<b>I</b>	<b>Hợp đồng bán hàng</b>							
1	25-01/Antesco-AM.Fresh	A.M. FRESH, INC	Đậu nành rau	1.181.913 USD	03/01/2025	Tháng 1/2025	Không có	Không có
2	25-01/Antesco-Frosinn	FROSINN B.V	Xoài	604.800 USD	28/03/2025	Tháng 5/2025	Không có	Không có
3	25-02/Antesco-FA	FRUITATELIER GMBH	Chanh dây	518.400 USD	10/03/2025	Tháng 5/2025	Không có	Không có
4	25-04/Antesco-JQIF	JUST QUALITY INTERNATIONAL INC	Bắp non	453.016 USD	16/06/2025	Tháng 7/2025	Không có	Không có
5	25-01/Antesco-Ardo	ARDO FOODS NV	Xoài	489.900 USD	02/04/2025	Tháng 4/2025	Không có	Không có
<b>II</b>	<b>Hợp đồng mua hàng</b>							
1	11/25/HĐMB	Công ty TNHH MTV Tuấn Duyên MP	Xoài	5.556.060.000 VND	06/02/2025	Tháng 02/2025	Không có	Không có
2	10/25/HĐMB	Công ty TNHH MTV Sản xuất Thương mại	Xoài	20.000.000.000 VND	04/03/2025	Tháng 03/2025	Không có	Không có

**BẢN CÁO BẠCH NIÊM YẾT**  
**CTCP RAU QUẢ THỰC PHẨM AN GIANG**



STT	Tên hợp đồng	Tên đối tác	Sản phẩm, dịch vụ	Giá trị hợp đồng	Thời điểm ký kết	Thời gian thực hiện	Các điều khoản quan trọng khác trong hợp đồng	Mối quan hệ với TV HĐQT, Kiểm soát viên, TGD, Phó TGD, Cổ đông lớn của Công ty
		Dịch vụ Phân Bón Hoàng Thiện						
3	01/24/HDMB	Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Sơ chế Nông sản Dương Dũng	Thanh long	14.080.000.000 VND	29/12/2024	Tháng 01/2025	Không có	Không có
4	48/2025/HDLKSXTT-BN25	Huỳnh Thị Bích Duyên	Bắp non	1.525.000.000 VND	31/10/2024	Tháng 01/2025	Không có	Không có

(Nguồn: ANTESCO)

Các hợp đồng lớn đã ký kết và chưa thực hiện trong năm 2023, năm 2024 và 9 tháng đầu năm 2025: Không có.

(Phần còn lại của trang được cố ý để trống)



**10.7. Các khách hàng, nhà cung cấp lớn**

**Bảng 18: Các khách hàng và nhà cung cấp lớn trong năm 2023**

STT	Tên đối tác	Giá trị (triệu đồng)	Giá trị giao dịch trên doanh thu/doanh số mua hàng (%)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm, dịch vụ	Mối quan hệ với TV HĐQT, Kiểm soát viên, TGD, Phó TGD, Cổ đông lớn của Công ty
<b>I</b>	<b>Khách hàng lớn</b>					
1	MERCER FOODS, LLC	189.579	28,45	2023	Thanh long	Không có
2	NEWBERRY INTERNATIONAL PRODUCE LIMITED	52.050	7,81	2023	Xoài	Không có
3	Công ty Cổ phần NAFOODS MIỀN NAM	26.521	3,98	2023	Xoài	Không có
4	FIELD FRESH FOODS	21.853	3,28	2023	Đậu nành	Không có
5	Asia Frozen Food Corp.	20.328	3,05	2023	Đậu nành, Bắp non	Không có
<b>II</b>	<b>Nhà cung cấp lớn</b>					
1	Công ty Cổ phần Vật tư Ba Nông	153.865	16,76	2023	Thanh long, xoài, đậu nành, củ dền	Không có
2	Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Sơ chế Nông sản Dương Dũng	67.620	7,76	2023	Khóm, thanh long, xoài, chuối	Không có
3	Công ty TNHH MTV Kiến Long	43.506	4,95	2023	Thanh long	Không có
4	Nguyễn Sĩ Tiến	42.210	4,69	2023	Xoài	Không có
5	Công ty TNHH Thực Phẩm Việt Thắng	37.016	4,13	2023	Sầu riêng	Không có

(Nguồn: ANTESCO)

Bảng 19: Các khách hàng, nhà cung cấp lớn trong năm 2024

STT	Tên đối tác	Giá trị (triệu đồng)	Giá trị giao dịch trên doanh thu/doanh số mua hàng (%)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm, dịch vụ	Mối quan hệ với TV HĐQT, Kiểm soát viên, TGD, Phó TGD, Cổ đông lớn của Công ty
<b>I</b>	<b>Khách hàng lớn</b>					
1	MERCER FOODS, LLC	401.939	33,02	2024	Thanh long	Không có
2	VLM Foods USA LTD.	82.790	6,8	2024	Bắp non, thanh long, xoài	Không có
3	POLARICA SP .ZO.O.	70.202	5,76	2024	Xoài	Không có
4	NEWBERRY INTERNATIONAL PRODUCE LIMITED	71.490	5,87	2024	Xoài	Không có
5	Crop's Fruits NV	57.430	4,71	2024	Xoài	Không có
<b>II</b>	<b>Nhà cung cấp lớn</b>					
1	Công ty TNHH B'laofood	193.284	20,23	2024	Xoài, chanh dây, sầu riêng, bơ	Công ty con, tổ chức có liên quan của ông Nguyễn Hoàng Minh (Thành viên HĐQT, TGD), ông Nguyễn Huy Cường (Phó TGD)
2	Công ty TNHH Thương mại Mùa Vàng Long An	135.272	14,16	2024	Thanh long, xoài	Không có
3	HTX Dịch vụ Nông nghiệp Phú Thịnh An Khánh	88.024	9,21	2024	Xoài, măng, thanh Long	Không có
4	Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Sơ chế Nông sản Dương Dũng	62.275	6,52	2024	Khóm, thanh long, xoài, ổi, bí ngòi, củ sen	Không có
5	Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Hoàng Phương AG	25.550	2,67	2024	Chanh, ổi	Không có

(Nguồn: ANTESCO)



**Bảng 20: Các khách hàng, nhà cung cấp lớn trong 9 tháng đầu năm 2025**

STT	Tên đối tác	Giá trị (triệu đồng)	Giá trị giao dịch trên doanh thu/doanh số mua hàng (%)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm, dịch vụ	Mối quan hệ với TV HĐQT, Kiểm soát viên, TGD, Phó TGD, Cổ đông lớn của Công ty
<b>I</b>	<b>Khách hàng lớn</b>					
1	MERCER FOODS, LLC	282.765	20,76	2025	Xoài, thanh long	Không có
2	POLARICA SP .ZO.O.	149.852	11	2025	Xoài	Không có
3	NEWBERRY INTERNATIONAL PRODUCE LIMITED	80.207	5,89	2025	Xoài	Không có
4	VLM Foods USA LTD.	61.101	4,48	2025	Xoài, bắp non	Không có
5	Crop's Fruits NV	44.461	3,26	2025	Xoài, thanh long, đu đủ	Không có
<b>II</b>	<b>Nhà cung cấp lớn</b>					
1	Công ty TNHH B'Laofood	214.685	22,21	2025	Xoài, chanh dây	Công ty con, tổ chức có liên quan của ông Nguyễn Hoàng Minh (Thành viên HĐQT, TGD), ông Nguyễn Huy Cường (Phó TGD)
2	Công ty TNHH Thương mại Mùa Vàng Long An	170.806	17,67	2025	Thanh long, xoài, đu đủ	Không có
3	Công ty TNHH MTV Tuấn Duyên MP	77.821	8,05	2025	Xoài, măng	Không có

STT	Tên đối tác	Giá trị (triệu đồng)	Giá trị giao dịch trên doanh thu/doanh số mua hàng (%)	Thời gian giao dịch	Sản phẩm, dịch vụ	Mối quan hệ với TV HĐQT, Kiểm soát viên, TGD, Phó TGD, Cổ đông lớn của Công ty
4	HTX Dịch vụ Nông nghiệp Phú Thịnh An Khánh	62.897	6,51	2025	Xoài, măng	Không có
5	Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Sơ chế Nông sản Dương Dũng	33.161	3,43	2025	Xoài, khóm, đu đủ, khoai lang	Không có

(Nguồn: ANTESCO)

#### **10.8. Vị thế của Tổ chức đăng ký niêm yết trong ngành**

##### **10.8.1. Vị thế của Tổ chức đăng ký niêm yết so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành**

Công ty Cổ phần Rau quả Thực phẩm An Giang (ANTESCO) là một trong những doanh nghiệp uy tín hàng đầu trong lĩnh vực chế biến và xuất khẩu rau quả tại Việt Nam. Từ một Công ty trong lĩnh vực cung cấp vật tư nông nghiệp và sau đó chuyển sang chế biến rau quả, sau 50 năm, ANTESCO đã phát triển thành một trong những doanh nghiệp hàng đầu trong lĩnh vực chế biến rau quả đông lạnh IQF tại Đồng bằng sông Cửu Long và khu vực phía Nam. Hiện Công ty có 4 nhà máy hiện đại tại An Giang và Lâm Đồng. Tổng công suất chế biến khoảng hơn 50.000 tấn thành phẩm mỗi năm, tương đương hơn 100.000 tấn nguyên liệu, sản phẩm đáp ứng được các nhu cầu khắt khe của thị trường quốc tế. Toàn bộ máy móc được nhập khẩu trực tiếp từ Mỹ, Đan Mạch, Thụy Điển, giúp đảm bảo tiêu chuẩn kỹ thuật và chất lượng sản phẩm. Bên cạnh đó, ANTESCO có lợi thế lớn từ vùng nguyên liệu ổn định theo mô hình hợp tác vùng trồng giữa Công ty với hợp tác xã và nông dân, được quản lý chặt chẽ từ gieo trồng đến thu hoạch, nhờ vậy có khả năng cung ứng quanh năm. Các sản phẩm của Công ty đã đạt nhiều chứng nhận uy tín quốc tế như ISO, BRC FOODS, IFS, KOSHER, HALAL, SEDEX, GLOBAL GAP và được khách hàng trong, ngoài nước đánh giá cao.

Là một trong những doanh nghiệp tiên phong trong lĩnh vực xuất khẩu nông sản chế biến, ANTESCO góp phần quan trọng vào việc gia tăng kim ngạch xuất khẩu cho ngành nông sản Việt Nam. Điều này được thể hiện rõ qua những thành tựu ấn tượng của ngành, cụ thể: tổng kim ngạch xuất khẩu rau quả đạt 5,6 tỷ USD vào năm 2023 và tăng lên 7,12 tỷ USD vào năm 2024, tương đương mức tăng 27,1% so với năm trước. Đây là năm đầu tiên, ngành rau quả đã chạm và vượt qua ngưỡng 7 tỷ USD. Trong đó, năm 2024 ANTESCO đóng góp 45,5 triệu USD vào kim ngạch xuất khẩu rau quả chung của Việt Nam.

Cũng trong năm 2024, ANTESCO đột phá xuất khẩu xoài sang thị trường Hàn Quốc và Hoa Kỳ. Công ty đã tiêu thụ 28.000 tấn xoài nguyên liệu, tương đương gần 14.000 tấn xoài thành phẩm đông lạnh xuất khẩu. Bên cạnh xoài, các sản phẩm khác như đậu nành rau, bắp non cũng được



thị trường quốc tế ưa chuộng. ANTESCO đã chinh phục các thị trường khó tính như Hoa Kỳ, Châu Âu, Nhật Bản nhờ chất lượng sản phẩm được bảo chứng bởi loạt chứng nhận quốc tế uy tín như FSMA, BRC Food, GlobalGAP, Kosher, Halal, ...

**Các bên tham gia và mức độ cạnh tranh:**

Công ty hoạt động trong lĩnh vực chế biến và xuất khẩu rau quả – một trong những ngành có tiềm năng tăng trưởng mạnh mẽ nhờ xu hướng tiêu dùng xanh và nhu cầu ngày càng cao đối với sản phẩm nông nghiệp chế biến sâu. Tuy nhiên, ngành cũng đang chứng kiến mức độ cạnh tranh ngày càng gia tăng với sự tham gia của các doanh nghiệp nội địa và khu vực.

Các doanh nghiệp tương đồng trong nước hiện đạt doanh thu dao động từ 20 triệu USD đến 250 triệu USD/năm, với danh mục sản phẩm chủ lực gồm trái cây IQF, nước ép, puree, và sản phẩm đóng lon. Nhiều doanh nghiệp đã đón nhận vốn đầu tư quốc tế, đẩy mạnh chuyển đổi số và mở rộng thị trường sang EU, Nhật Bản và Bắc Mỹ. Trong khu vực Đông Nam Á, các tập đoàn lớn như Del Monte Foods (Philippines) đạt doanh thu khoảng 600 triệu USD/năm, nắm giữ lợi thế về thương hiệu, quy mô và năng lực tiếp cận chuỗi cung ứng toàn cầu.

Trong bối cảnh đó, Công ty chúng tôi duy trì vị thế vững chắc trong nhóm doanh nghiệp xuất khẩu rau quả chế biến uy tín của Việt Nam, nhờ chiến lược phát triển bền vững, chủ động kiểm soát chuỗi giá trị từ vùng nguyên liệu – chế biến – xuất khẩu, cùng năng lực quản trị và vận hành hiệu quả.

**Về vị thế và thị phần so với các doanh nghiệp khác trong cùng ngành:** Công ty không có đủ thông tin chính xác, khách quan về các doanh nghiệp trong ngành, do vậy, Công ty không thể đánh giá thị phần của Công ty so với doanh nghiệp trong ngành.

**Bảng 21: Tình hình tài chính và hoạt động kinh doanh của một số doanh nghiệp hoạt động trong cùng ngành (công ty đại chúng) tại ngày 31/12/2024**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

Tên doanh nghiệp	Mã cổ phiếu	Sàn	Vốn điều lệ	Tổng tài sản	Vốn chủ sở hữu	Doanh thu thuần	Lợi nhuận sau thuế
CTCP Rau quả thực phẩm An Giang	ANT	UPCOM	183.998	1.223.556	301.876	1.404.766	73.694
CTCP Tập đoàn Tiến Thịnh	TT6	UPCOM	205.458	468.345	229.884	351.050	14.699
CTCP Nafoods Group	NAF	HOSE	653.043	2.028.986	985.006	1.437.024	116.384

Tên doanh nghiệp	Mã cổ phiếu	Sàn	Vốn điều lệ	Tổng tài sản	Vốn chủ sở hữu	Doanh thu thuần	Lợi nhuận sau thuế
CTCP Nông nghiệp Quốc tế HAGL	HNG	UPCOM	11.085.539	16.695.494	1.635.632	491.920	(1.281.879)

(Nguồn: BCTC năm 2024 đã được kiểm toán của các công ty)

### 10.8.2. Triển vọng phát triển của ngành

#### a) Bối cảnh chung của ngành rau quả Việt Nam

Ngành rau quả Việt Nam đang trong giai đoạn phát triển vượt bậc, khẳng định vị thế là một trong những ngành kinh tế mũi nhọn của nông nghiệp và là điểm sáng trên bản đồ xuất khẩu toàn cầu. Với sự kết hợp giữa lợi thế tự nhiên, nỗ lực của các doanh nghiệp và sự hỗ trợ từ chính sách, ngành đã liên tục phá vỡ các kỷ lục về giá trị, mở ra một triển vọng mới đầy hứa hẹn.

Trong ba năm gần đây, ngành rau quả đã chứng kiến một giai đoạn tăng tốc đầy ấn tượng. Năm 2023, kim ngạch xuất khẩu đạt 5,6 tỷ USD. Bước sang năm 2024, ngành đã tạo nên một kỳ tích lịch sử khi kim ngạch xuất khẩu tăng vọt lên 7,12 tỷ USD, tăng 27,1% so với năm 2023 và lần đầu tiên vượt mốc 7 tỷ USD. Đà tăng trưởng này tiếp tục được duy trì trong năm 2025, với kim ngạch xuất khẩu rau quả 11 tháng đầu năm 2025 ước đạt hơn 7,8 tỷ USD, tăng 18% so với cùng kỳ năm 2024. Hiệp hội Rau quả Việt Nam cho rằng, với đà tăng trưởng này, kim ngạch xuất khẩu rau quả cả năm nhiều khả năng sẽ xác lập kỷ lục mới hơn 8 tỷ USD, tăng khoảng 1 tỷ USD so với năm 2024. Ở chiều ngược lại, kim ngạch nhập khẩu rau quả 11 tháng năm 2025 đạt hơn 2,44 tỷ USD, tăng 15% so với cùng kỳ năm 2024. Như vậy, 11 tháng năm 2025 Việt Nam xuất siêu rau quả ở mức gần 5,4 tỷ USD – khẳng định lợi thế cạnh tranh của rau quả Việt Nam trên thị trường quốc tế<sup>11</sup>.

#### b) Cơ hội phát triển ngành

Ngành rau quả Việt Nam đang đứng trước thời cơ lịch sử để bứt phá, nhờ sự cộng hưởng của nhiều yếu tố: hội nhập quốc tế, lợi thế tự nhiên, xu hướng tiêu dùng mới, chính sách hỗ trợ và tiềm năng mở rộng thị trường.

#### Cánh cửa rộng mở từ các Hiệp định Thương mại Tự do (FTA) và xu hướng thị trường

Việt Nam hiện là thành viên của 17 FTA, trong đó có các hiệp định thế hệ mới với tiêu chuẩn cao như Hiệp định Đối tác Toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP) và Hiệp định Thương mại Tự do Việt Nam - EU (EVFTA). Các FTA này mang lại lợi thế cạnh tranh vượt trội thông qua việc cắt giảm và xóa bỏ hàng rào thuế quan, tạo đà tăng trưởng mạnh mẽ cho doanh nghiệp xuất khẩu nông sản tại các thị trường trọng điểm:

- Tại thị trường Châu Âu (EU): Với EVFTA, ngay khi hiệp định có hiệu lực, EU đã xóa bỏ thuế nhập khẩu<sup>12</sup> đối với 85,6% số dòng thuế, và sẽ nâng lên 99,2% sau 7 năm. Điều này

<sup>11</sup>Nguồn: <https://nhandan.vn/kim-ngach-xuat-khau-rau-quua-dat-hon-78-ty-usd-trong-11-thang-nam-2025-post926784.html>

<sup>12</sup> Nguồn: <https://vntr.moit.gov.vn/vi/fta/31/2>



giúp các sản phẩm rau quả Việt Nam, đặc biệt là các sản phẩm chế biến, có lợi thế cạnh tranh trực tiếp về giá so với các đối thủ chưa có FTA với EU.

- Tại thị trường Châu Mỹ: Hiệp định CPTPP cũng mở ra cơ hội tiếp cận các thị trường tiềm năng như Canada, Mexico, Peru với lộ trình xóa bỏ thuế quan lên đến 97-100% số dòng thuế.
- Tại thị trường Châu Á: Xu hướng gia tăng nhập khẩu rau quả chế biến và nước ép tại Trung Quốc, Nhật Bản, Hàn Quốc và Úc đang mở ra dư địa lớn cho các dòng sản phẩm giá trị gia tăng của Công ty.

Việc tận dụng hiệu quả các hiệp định thương mại này không chỉ giúp các doanh nghiệp đa dạng hóa thị trường, giảm phụ thuộc vào một vài thị trường truyền thống mà còn là động lực để các doanh nghiệp nâng cao tiêu chuẩn sản xuất, đáp ứng các yêu cầu khắt khe về chất lượng và phát triển bền vững.

### **Chính sách hỗ trợ từ Nhà nước**

Chính phủ xác định công nghiệp chế biến nông sản là lĩnh vực ưu tiên chiến lược. Ngày 22/03/2021 Thủ tướng Chính phủ đã phê duyệt Quyết định số 417/QĐ-TTg về “Đề án phát triển ngành chế biến rau quả giai đoạn 2021–2030” trong đó quan điểm phát triển ngành chế biến rau quả trở thành ngành công nghiệp sản xuất hàng hóa lớn, có khả năng cạnh tranh quốc tế cao, đặt mục tiêu đến năm 2030 giá trị kim ngạch xuất khẩu đạt 8 đến 10 tỷ USD, trong đó tỷ trọng giá trị kim ngạch xuất khẩu sản phẩm chế biến chiếm 30% trở lên. Cùng với đó, Chính phủ khuyến khích đầu tư mới 50–60 cơ sở chế biến chế biến rau quả có quy mô lớn và vừa, phát triển thành công một số tập đoàn, doanh nghiệp chế biến rau quả hiện đại ngang tầm khu vực và thế giới với khả năng cạnh tranh quốc tế cao, đồng thời đề nghị Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn phối hợp với các Bộ ngành để hỗ trợ doanh nghiệp. Đây là nền tảng chính sách quan trọng cho doanh nghiệp mở rộng đầu tư vào ngành chế biến nông sản.

### **Lợi thế về điều kiện tự nhiên và nguồn nguyên liệu**

Việt Nam được thiên nhiên ưu đãi với khí hậu nhiệt đới đa dạng, đất đai phì nhiêu, là điều kiện lý tưởng để phát triển một nền nông nghiệp phong phú với nhiều loại rau quả đặc sản có giá trị kinh tế cao. Theo Bộ Nông nghiệp và Môi trường<sup>13</sup>, ước tính năm 2024, sản lượng rau các loại đạt 19.334 nghìn tấn, tăng 1,3% so với năm 2023. Sản lượng một số cây ăn quả chủ yếu như xoài đạt 1.054 nghìn tấn, tăng gần 5% so với năm 2023; cam đạt 1.889 nghìn tấn, tăng 2,6%; thanh long đạt 1.191 nghìn tấn, giảm 0,7%; sầu riêng đạt 1.503 nghìn tấn, tăng 42%; dứa đạt 2.237 nghìn tấn, tăng 14%. Các sản phẩm như sầu riêng, thanh long, chuối, xoài, mít, dứa... ngày càng khẳng định được thương hiệu trên thị trường quốc tế. Trong thời gian tới, để tiếp tục đẩy mạnh xuất khẩu, các doanh nghiệp cần xây dựng chuỗi liên kết sản xuất bền vững từ vùng trồng, cơ sở đóng gói, xử lý kiểm dịch thực vật đến xuất khẩu, nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm và đảm bảo tính ổn định của nguồn cung nguyên liệu đầu vào. Đồng thời, việc nâng cao chất lượng vùng trồng, đảm bảo nguồn nhập khẩu và đầu tư công nghệ sơ chế – chế biến sâu sẽ giúp gia tăng giá trị sản phẩm, giảm rủi ro mùa vụ và nâng cao khả năng cạnh tranh trên thị trường quốc tế.

### **Xu hướng tiêu dùng và sự chuyển dịch sang sản phẩm chế biến**

<sup>13</sup> Nguồn: Báo cáo Xuất nhập khẩu Việt Nam năm 2024 (Bộ Công thương)



Trên toàn cầu, xu hướng tiêu dùng đang có sự thay đổi mạnh mẽ, hướng tới các sản phẩm tiện lợi, an toàn, tốt cho sức khỏe và có nguồn gốc bền vững. Điều này thúc đẩy nhu cầu đối với các sản phẩm rau quả chế biến (sấy khô, đông lạnh, đóng hộp, nước ép) tăng cao. Thị trường trái cây sấy khô toàn cầu được dự báo sẽ đạt 16,55 tỷ USD vào năm 2030, trong khi thị trường rau quả hữu cơ dự kiến tăng trưởng 5,9% mỗi năm trong giai đoạn 2025-2029. Tuy nhiên, tại Việt Nam, cơ cấu sản phẩm xuất khẩu vẫn còn phụ thuộc nhiều vào hàng tươi. Hiện tại, rau quả tươi và sơ chế chiếm tới 79% tổng kim ngạch xuất khẩu, trong khi sản phẩm chế biến sâu chỉ chiếm một tỷ lệ khiêm tốn. Tỷ lệ rau quả được đưa vào chế biến chỉ đạt khoảng 12-17% trên tổng sản lượng 28 triệu tấn/năm<sup>14</sup>. Đây vừa là một thách thức, vừa là một dư địa tăng trưởng không nhỏ cho các doanh nghiệp chế biến như ANTESCO, khi việc đẩy mạnh chế biến không chỉ giúp tăng giá trị sản phẩm lên 3-4 lần mà còn giải quyết được bài toán mùa vụ và kéo dài thời gian bảo quản.

### **Tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu**

Với những động lực mạnh mẽ, ngành rau quả Việt Nam được dự báo sẽ tiếp tục chinh phục những đỉnh cao mới. Sau khi đạt kỷ lục xuất khẩu 7,12 tỷ USD vào năm 2024, xuất khẩu rau quả của Việt Nam đạt hơn 7,8 tỷ USD trong 11 tháng năm 2025 và nhiều khả năng sẽ vượt qua mốc 8 tỷ USD đến hết năm 2025. Nhìn xa hơn, với định hướng chiến lược của Chính phủ và sự đầu tư bài bản của doanh nghiệp vào chế biến sâu, mục tiêu đạt 10 tỷ USD vào năm 2030 là hoàn toàn khả thi, thậm chí một số dự báo lạc quan còn cho rằng con số này có thể lên tới 15 tỷ USD. Đây là một tương lai đầy hứa hẹn, mở ra không gian phát triển rộng lớn cho các doanh nghiệp như ANTESCO.

### **c) Thách thức và khó khăn của ngành**

Bên cạnh những cơ hội to lớn, ngành rau quả Việt Nam cũng đối mặt với không ít thách thức và rủi ro cố hữu, đòi hỏi sự nỗ lực đồng bộ từ nông dân, doanh nghiệp đến các cơ quan quản lý để vượt qua và phát triển bền vững.

### **Sự thiếu ổn định của nguồn cung và biến động giá nguyên liệu**

Nền tảng của ngành chế biến là nguồn cung nguyên liệu, và đây cũng là một trong những mắt xích yếu nhất. Sản xuất nông nghiệp tại Việt Nam vẫn còn manh mún, nhỏ lẻ, phụ thuộc nhiều vào điều kiện mùa vụ và thời tiết. Biến đổi khí hậu đang tác động ngày càng rõ rệt, đặc biệt tại Đồng bằng sông Cửu Long - vựa trái cây của cả nước - với các hiện tượng thời tiết cực đoan như hạn hán, xâm nhập mặn, lũ lụt thất thường ngày càng gia tăng. Những yếu tố này gây ra sự bất ổn về sản lượng và chất lượng nguyên liệu, dẫn đến biến động giá thu mua, ảnh hưởng trực tiếp đến chi phí sản xuất và khả năng thực hiện các đơn hàng lớn của doanh nghiệp.

### **Hàng rào kỹ thuật và tiêu chuẩn chất lượng ngày càng khắt khe**

Khi rau quả Việt Nam thâm nhập sâu hơn vào các thị trường giá trị cao, các hàng rào kỹ thuật cũng ngày càng được dựng lên nghiêm ngặt hơn. Các thị trường lớn như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản, và ngay cả Trung Quốc, đều có những quy định chặt chẽ về an toàn thực phẩm, dư lượng thuốc bảo vệ thực vật (MRLs), kiểm dịch thực vật (SPS), và truy xuất nguồn gốc. Tháng 1/2025, việc Trung Quốc siết chặt kiểm tra 100% các lô hàng sầu riêng về dư lượng cadimi và chất vàng O đã gây ra nhiều khó khăn cho doanh nghiệp, dẫn đến tình trạng ùn ứ và ảnh hưởng chất lượng hàng

<sup>14</sup> Nguồn: <https://nhandan.vn/nganh-rau-qua-truoc-muc-tieu-kim-ngach-8-ty-usd-post857795.html>



hóa. Việc không tuân thủ các tiêu chuẩn này có thể dẫn đến hậu quả nghiêm trọng như bị trả hàng, tiêu hủy, mất uy tín và thậm chí là mất cả thị trường.

### **Cạnh tranh gay gắt trên thị trường quốc tế**

Trên sân chơi toàn cầu, rau quả Việt Nam phải cạnh tranh quyết liệt với các cường quốc nông nghiệp khác. Tại thị trường Trung Quốc, đối thủ lớn nhất là Thái Lan. Ở các thị trường khác như Canada, các đối thủ cạnh tranh bao gồm cả những nước có lợi thế về logistics như Hoa Kỳ, Mexico và các nước Nam Mỹ như Peru, Chile. Các quốc gia này thường có lợi thế về quy mô sản xuất lớn, chi phí thấp hơn và nhận được sự hỗ trợ mạnh mẽ từ chính phủ. Sức ép cạnh tranh không chỉ về giá mà còn về chất lượng, thương hiệu và khả năng cung ứng ổn định, đòi hỏi doanh nghiệp Việt Nam phải không ngừng nỗ lực để tạo ra lợi thế khác biệt.

### **Rủi ro từ biến động chính sách và sự phụ thuộc vào thị trường**

Về thị trường xuất khẩu rau quả năm 2024<sup>15</sup>, Trung Quốc tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất, với kim ngạch 4,6 tỷ USD, tăng 27,3% và chiếm 65% tổng kim ngạch xuất khẩu rau quả của cả nước. Theo sau là Hoa Kỳ với kim ngạch 360,4 triệu USD, tăng 39,8%. Hàn Quốc đứng thứ ba với 314,9 triệu USD, tăng 39,6%. Xuất khẩu sang Thái Lan ghi nhận mức tăng trưởng ấn tượng 73,7%, đạt 278,2 triệu USD. Trong khi đó, xuất khẩu sang Nhật Bản đạt 203,3 triệu USD, tăng 15,3%, và Đài Loan đạt 157,1 triệu USD, tăng 10,9% so với năm 2023. Mặc dù đã có những bước tiến trong đa dạng hóa, sự phụ thuộc lớn vào thị trường Trung Quốc vẫn tiềm ẩn rủi ro về thay đổi chính sách nhập khẩu và logistics. Bên cạnh đó, các biến động chính sách thương mại tại các thị trường lớn khác cũng đang tạo ra những thách thức mới. Điển hình tại thị trường Hoa Kỳ (đối tác lớn thứ hai), chính sách thuế quan năm 2025 đã có sự thay đổi đáng kể. Theo Sắc lệnh ngày 02/4/2025, hàng hóa nhập khẩu từ Việt Nam bị đưa vào nhóm chịu thuế đối ứng lên tới 46%. Sau nhiều vòng đàm phán thương mại, hai bên đạt thỏa thuận mức thuế 20% theo Sắc lệnh điều chỉnh ký ngày 01/08/2025. Việc bị áp thuế đối ứng khiến tổng mức thuế mà doanh nghiệp xuất khẩu Việt Nam phải chịu tăng lên đáng kể. Tuy nhiên, vào ngày 14/11/2025, Tổng thống Donald Trump ký Sắc lệnh điều chỉnh, trong đó một số mặt hàng nông sản không chịu mức thuế đối ứng (cà phê, trà, trái cây nhiệt đới, nước ép...) do Mỹ không thể tự sản xuất đủ<sup>16</sup>. Đây là những tín hiệu tích cực cho doanh nghiệp xuất khẩu nông sản Việt Nam vào thị trường Mỹ. Ngoài ra, thị trường EU vẫn duy trì các hàng rào kỹ thuật nghiêm ngặt (MRL, kiểm dịch), trong khi sự phục hồi nguồn cung từ Peru cũng gia tăng áp lực cạnh tranh cho doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam.

Có thể thấy sự phụ thuộc vào các thị trường lớn tạo ra rủi ro lớn cho các doanh nghiệp xuất khẩu khi các thị trường này có những thay đổi về chính sách nhập khẩu, quy định kiểm dịch hay các vấn đề về logistics tại cửa khẩu. Những biến động trong chính sách thương mại, chiến tranh thương mại giữa các nền kinh tế lớn cũng có thể tạo ra những tác động gián tiếp, ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng và dòng chảy thương mại toàn cầu.

### **10.8.3. Đánh giá về sự phù hợp định hướng phát triển của Tổ chức đăng ký niêm yết**

<sup>15</sup> Nguồn: Báo cáo Xuất nhập khẩu Việt Nam năm 2024 (Bộ Công thương)

<sup>16</sup> Nguồn: <https://dantri.com.vn/kinh-doanh/tong-thong-donald-trump-ky-sac-lenh-mien-thue-doi-ung-hang-loat-nong-san-20251115142404609.htm>



**so với định hướng của ngành, chính sách của Nhà nước, xu thế chung trên thế giới**

Dựa trên triển vọng phát triển của ngành rau quả Việt Nam, có thể khẳng định rằng định hướng phát triển của ANTESCO đang đi đúng hướng, phù hợp với cả chiến lược quốc gia và xu thế toàn cầu. Trước hết, chiến lược tập trung vào chế biến sâu của Công ty hoàn toàn tương thích với định hướng chung mà Chính phủ đặt ra, trong đó nhấn mạnh mục tiêu nâng tỷ trọng sản phẩm chế biến lên tối thiểu 30% tổng kim ngạch xuất khẩu rau quả vào năm 2030. Việc ANTESCO đã đầu tư hệ thống nhà máy, thiết bị hiện đại nhập khẩu từ Mỹ, Đan Mạch, Thụy Điển, cùng với công suất trên 50.000 tấn/năm, cho thấy sự chủ động đón đầu xu hướng nâng cao giá trị gia tăng, giải quyết bài toán mùa vụ và kéo dài thời gian bảo quản – một yếu tố then chốt để tận dụng cơ hội thị trường.

Thứ hai, trong bối cảnh hội nhập sâu rộng, đặc biệt nhờ các FTA thế hệ mới như CPTPP hay EVFTA, yêu cầu về chất lượng, an toàn thực phẩm và truy xuất nguồn gốc ngày càng khắt khe. ANTESCO đã có sự chuẩn bị vững chắc khi sở hữu hệ thống chứng nhận quốc tế đa dạng như ISO, BRC FOODS, IFS, KOSHER, HALAL, SEDEX, GLOBAL GAP. Điều này không chỉ đảm bảo khả năng tiếp cận các thị trường khó tính như EU, Hoa Kỳ, Nhật Bản mà còn tạo lợi thế cạnh tranh khác biệt trước sự cạnh tranh gay gắt từ Thái Lan, Mexico hay Peru. Như vậy, định hướng nâng chuẩn quản lý và duy trì các chứng nhận toàn cầu của Công ty hoàn toàn phù hợp với xu thế tiêu dùng bền vững và tiêu chuẩn hóa chất lượng trên thế giới.

Thứ ba, ANTESCO đang khai thác tốt lợi thế tự nhiên của Việt Nam – nguồn nguyên liệu dồi dào và phong phú. Với hơn 20 năm kinh nghiệm và mạng lưới vùng nguyên liệu ổn định, Công ty có khả năng đảm bảo nguồn cung liên tục, phù hợp với xu hướng mở rộng sản xuất quy mô lớn và đáp ứng đơn hàng quốc tế. Sự gắn kết chặt chẽ giữa Công ty và nông dân, kết hợp với áp dụng các tiêu chuẩn VietGAP, GlobalGAP, cũng góp phần khắc phục phần nào thách thức về tính bấp bênh của nguyên liệu do biến đổi khí hậu.

Cuối cùng, định hướng phát triển của ANTESCO còn phù hợp với xu thế tiêu dùng toàn cầu khi nhu cầu đối với rau quả chế biến, tiện lợi và tốt cho sức khỏe ngày càng tăng. Sự chuyển dịch này đang mở ra một không gian tăng trưởng khổng lồ, trong đó ANTESCO với nền tảng công nghệ hiện đại, chứng nhận quốc tế và định hướng chế biến sâu sẽ có lợi thế lớn.

#### **10.9. Hoạt động Marketing**

Cùng với công tác quản lý chất lượng, ANTESCO cũng hết sức quan tâm đến hoạt động Marketing để chăm sóc khách hàng truyền thống, tiếp cận và thu hút khách hàng mới, khách hàng tiềm năng bằng uy tín chất lượng dịch vụ của Công ty. Công ty hiện đã xây dựng và phát triển hệ thống phân phối qua các siêu thị lớn như: Aeon, Satra (Foodcoop), Coopmart, hợp tác với các đơn vị sân bay, các cửa hàng đặc sản, ... để phân phối sản phẩm.

Với định hướng mở rộng thị trường và hội nhập sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu, Công ty thường xuyên tham gia các sự kiện xúc tiến thương mại quốc tế, nổi bật là Hội chợ thực phẩm và đồ uống Anuga tổ chức tại Cologne, CHLB Đức – sự kiện lớn nhất thế giới trong ngành F&B. Hội chợ Anuga được tổ chức hai năm một lần, quy tụ hơn 7.900 doanh nghiệp từ 118 quốc gia và khoảng 140.000 khách thương mại quốc tế, là nơi gặp gỡ của các tập đoàn bán lẻ, nhà sản xuất và nhà nhập khẩu hàng đầu toàn cầu. Tại kỳ Anuga 2025, Công ty đã tiếp xúc và làm việc với gần 200 khách hàng quốc tế, trong đó có nhiều đối tác chiến lược đến từ Châu Âu, Bắc Mỹ và Trung Đông. Qua hoạt động trưng bày và đàm phán trực tiếp, Công ty đã mở rộng danh mục sản



phẩm chiến lược gồm puree, nước ép NFC, khóm MD2, xoài và bơ, đồng thời đạt được nhiều cơ hội ký kết đơn hàng mới, kỳ vọng gia tăng doanh thu 10–15% trong giai đoạn sau triển lãm.

Việc tham gia liên tục các hội chợ quốc tế như Anuga không chỉ giúp Công ty khẳng định thương hiệu và năng lực cạnh tranh toàn cầu, mà còn là minh chứng cho chiến lược hội nhập bền vững, từng bước đưa sản phẩm nông sản Việt Nam vươn tầm quốc tế và nâng cao giá trị doanh nghiệp trên thị trường.

#### **10.10. Quyền sở hữu trí tuệ, nhãn hiệu, tên thương mại, sáng chế**

Công ty đã thực hiện đăng ký nhãn hiệu, bản quyền và có logo riêng theo Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 60000 do Cục Sở hữu Trí tuệ Việt Nam cấp cho ANTESCO, có hiệu lực đến ngày 21/04/2033 và Giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu số 448114 do Cục Sở hữu Trí tuệ Việt Nam cấp cho ANTESCO, có hiệu lực đến ngày 18/11/2030.

❖ Mẫu nhãn hiệu:



#### **10.11. Chính sách nghiên cứu và phát triển**

Công ty xác định hoạt động nghiên cứu và phát triển (R&D) là nền tảng cốt lõi trong chiến lược tăng trưởng dài hạn, hướng đến mục tiêu tạo giá trị gia tăng và duy trì lợi thế cạnh tranh bền vững. Các hoạt động R&D cũng được tập trung triển khai nhằm cải tiến các mặt hàng ăn liền và chế biến sẵn, đồng thời phát triển đa dạng các dòng sản phẩm mới nhằm đáp ứng kịp thời các nhu cầu của thị trường, vừa đảm bảo sức khỏe cho người tiêu dùng.

**Chính sách nghiên cứu và phát triển sản phẩm của Công ty như sau:**

- Chú trọng công tác R&D nhằm phát triển các sản phẩm mới, đa dạng hóa sản phẩm, cải tiến mẫu mã, bao bì và phát triển các sản phẩm giá trị gia tăng từ việc tận dụng các phụ phẩm để sản xuất các loại nước ép, Juice cô đặc...
- Đẩy mạnh phát triển Vùng nguyên liệu các sản phẩm chủ lực và có lợi thế của Công ty (Bắp, xoài, thanh long, ...) đảm bảo ổn định số lượng và chất lượng đáp ứng khả năng sản xuất và nhu cầu thị trường.
- Tiếp tục phát huy thế mạnh của từng nhà máy để gia tăng công suất sản xuất, tăng sản lượng.
- Tiếp tục cải tiến quy trình sản xuất, ứng dụng máy móc thiết bị - công nghệ hiện đại vào quy trình sản xuất như cấp đông nhanh IQF, công nghệ HPP, và giải pháp tối ưu chuỗi lạnh nhằm nâng cao năng suất, tiết kiệm năng lượng và giữ trọn hương vị, dinh dưỡng tự nhiên của sản phẩm.

**Đánh giá ảnh hưởng tới tình hình hoạt động kinh doanh của Tổ chức đăng ký niêm yết:**

Năm 2024, hoạt động R&D đạt nhiều kết quả nổi bật: 14 sản phẩm đóng hộp và 18 sản phẩm đông lạnh mới được phát triển, trong đó 15,7% đã đạt bán tại thị trường xuất khẩu (Mỹ, Nhật

Bản, Hàn Quốc), 12,5% tiêu thụ tại nội địa, 35% đang ở giai đoạn chào mẫu khách hàng và 36,8% đang hoàn thiện quy trình sản xuất. Các sáng kiến cải tiến như thay đổi quy cách sản phẩm, phát triển bao bì thân thiện môi trường và đa dạng dòng trái cây giá trị gia tăng đã giúp tăng khả năng tận dụng nguyên liệu, mở rộng thị trường và cải thiện biên lợi nhuận.

Hoạt động R&D cũng góp phần giảm các ý kiến phản hồi khiếu nại chất lượng, thể hiện sự cải thiện rõ rệt về kiểm soát quy trình và chất lượng sản phẩm. Nhờ đó, Công ty nâng cao uy tín thương hiệu, mở rộng mạng lưới khách hàng quốc tế và tạo nền tảng vững chắc trên thị trường.

#### **10.12. Chiến lược kinh doanh**

##### **Chiến lược kinh doanh:**

Công ty định hướng đạt mục tiêu doanh thu 300 triệu USD vào năm 2030 thông qua việc triển khai đồng bộ các chiến lược phát triển sản phẩm, thị trường và năng lực sản xuất. Trong đó, Công ty tập trung mở rộng thị trường xuất khẩu, đặc biệt tại khu vực Châu Á, thông qua việc tăng cường tham dự các hội chợ quốc tế, kết nối trực tiếp với khách hàng và đối tác phân phối lớn.

Về sản phẩm, Công ty xác định các nhóm hàng chủ lực xuất khẩu gồm xoài, thanh long, chanh dây, bắp non, đậu nành rau, sả; đồng thời phát triển mạnh thị trường nội địa với các sản phẩm đặc trưng vùng Mekong như Cá linh kho mía, Mắm Cá linh, thốt nốt, nhãn...

Công ty chú trọng công tác nghiên cứu và phát triển (R&D) nhằm đa dạng hóa sản phẩm, cải tiến mẫu mã – bao bì, và tạo ra sản phẩm giá trị gia tăng thông qua việc tận dụng phụ phẩm từ quá trình sản xuất. Cùng với đó, Công ty đẩy mạnh phát triển vùng nguyên liệu chủ lực để đảm bảo chất lượng ổn định, bền vững cho sản xuất và xuất khẩu.

Về tổ chức sản xuất, Công ty phát huy thế mạnh từng nhà máy, tăng công suất – tối ưu chi phí, đồng thời điều chỉnh định biên nhân sự phù hợp với mô hình sản xuất mới. Song song đó, Công ty liên tục cải tiến quy trình sản xuất, đầu tư máy móc, thiết bị hiện đại nhằm nâng cao năng suất, chất lượng và đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế.

Cuối cùng, Công ty đặc biệt coi trọng công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực trẻ, xây dựng đội ngũ kế thừa có chuyên môn và gắn bó, tạo nền tảng vững chắc cho sự phát triển bền vững trong giai đoạn 2025–2030.

**Thời gian dự kiến thực hiện:** Công ty tập trung thực hiện chiến lược kinh doanh trên trong giai đoạn 2025 – 2030.

##### **Nguồn vốn và nguồn lực dự kiến:**

Về nguồn vốn, Công ty sẽ tiếp tục kết hợp giữa việc huy động tín dụng ngân hàng và huy động vốn thông qua thị trường chứng khoán (cổ phiếu, trái phiếu).

Về nguồn lực, Công ty sẽ tuyển dụng nhân sự có chất lượng cao và đào tạo nâng cao trình độ nhân sự hiện hữu nhằm đáp ứng sự phát triển của Công ty trong giai đoạn mới, đảm bảo hợp lý cơ cấu độ tuổi, xây dựng đội ngũ kế cận có đủ tài, tâm và trí.