

A- CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP (Giai đoạn 2017-2019)

I. Thông tin chung của doanh nghiệp

Công ty TNHH MTV đầu tư Việt Hà là Công ty trách nhiệm hữu hạn một thành viên được hoạt động theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con theo quyết định số 3468/QĐ-UBND ngày 13 tháng 7 năm 2010 của UBND Thành phố Hà Nội.

Công ty hoạt động theo Luật doanh nghiệp, điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty và các quy chế quản lý do UBND TP. Hà Nội ban hành.

1.1. Tên Công ty: CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN ĐẦU TƯ VIỆT HÀ

Địa chỉ: Số 254 phố Minh Khai, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà nội

Điện thoại: 04.36320207

Fax: 04.36320208

1.2. Ngành nghề kinh doanh:

Hiện nay, ngành nghề kinh doanh chính của Công ty như sau:

- Sản xuất, bán buôn, bán lẻ đồ uống có cồn và không cồn.
- Sản xuất chế biến thực phẩm.
- Xây dựng các công trình dân dụng, giao thông thủy lợi, hạ tầng kỹ thuật.
- Sản xuất thiết bị, dụng cụ y tế, nha khoa chỉnh hình, phục hồi chức năng.
- Bán buôn dược phẩm, máy móc, thiết bị y tế.
- Kinh doanh bất động sản.
- Đầu tư dự án xây dựng nhà ở, đô thị, kinh doanh phát triển nhà, hạ tầng khu công nghiệp, các dự án khác.

1.3. Tổ chức bộ máy hoạt động và sử dụng lao động:

* Bộ máy quản lý DN (Công ty mẹ):

- Hội đồng thành viên
- Tổng Giám đốc
- Phó Tổng Giám đốc
- Kiểm soát viên
- Kế toán trưởng
- Phòng ban nghiệp vụ & các đơn vị trực thuộc.

* Các Công ty con và các công ty liên kết:

▪ CÔNG TY CON: gồm có 04 công ty:

TT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Ngành nghề kinh doanh chính	Vốn điều lệ (tỷ đồng)	Tỷ lệ Việt Hà nắm giữ
1	Công ty cổ phần Bánh mứt kẹo Hà Nội	54 ^A Bà Triệu, Hoàn Kiếm, Hà Nội	Sản xuất, kinh doanh bánh mứt kẹo	17.500	51,00%
2	Công ty cổ phần Trảng An	Phùng Chí Kiên, Nghĩa Đô, Cầu Giấy, Hà Nội	Sản xuất, kinh doanh bánh kẹo	22.200	51,76%
3	Công ty cổ phần Đầu tư và Xây dựng Việt Hà	Phú Diễn, Từ Liêm, Hà Nội	Xây dựng các công trình công nghiệp, dân dụng, thủy lợi,...	21.000	88,59%
4	Công ty cổ phần Rượu quốc tế	KCN Tiên Sơn, Tiên Du, Bắc Ninh	Sản xuất và KD rượu	134.650	68,44%

▪ CÔNG TY LIÊN DOANH, LIÊN KẾT: gồm có 07 công ty:

TT	Tên đơn vị	Địa chỉ	Ngành nghề kinh doanh chính	Vốn (tỷ đồng)	Tỷ lệ Việt Hà nắm giữ
1	Công ty cổ phần Bia và Nước giải khát Việt Hà	KCN Tiên Sơn, Tiên Du, Bắc Ninh	Sản xuất và kinh doanh bia, nước giải khát các loại	215.000	37,2%
2	Công ty cổ phần Dược phẩm Hà Nội	170 Đê La Thành, Đống Đa, Hà Nội	Sản xuất và kinh doanh dược phẩm	62.909	40,0%
3	Công ty cổ phần Giấy Ngọc Hà	xã Phú Thị - huyện Gia Lâm - Hà Nội	SX, gia công các sản phẩm may mặc, da giấy	19.000	29,33%
4	Công ty cổ phần Đồng Tháp	129 ^D Trương Định, Hoàng Mai, Hà Nội	Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm cơ khí	14.000	25,28%
5	Công ty cổ phần Đầu tư và Dịch vụ Hà Nội	493 Trương Định, Hoàng Mai, Hà Nội	Bất động sản	150.000	2,74%
6	Công ty liên doanh TNHH Crown Hà Nội	Thường Tín, Hà Nội	Sản xuất vỏ lon	24,9 triệu USD	9,3%
7	Công ty cổ phần Đô thị sinh thái Vân Nội	Vân Nội, Đông Anh, Hà Nội	Kinh doanh Bất động sản	700.000	2,0%

1.4. Vốn điều lệ và cơ cấu vốn (khi CPH):

1.4.1. Vốn điều lệ: Vốn điều lệ của Công ty cổ phần là: 769.000.000.000 đồng (bảy trăm sáu chín tỷ đồng).

- Số lượng cổ phần: 76.900.000 cổ phần
- Mệnh giá mỗi cổ phần: 10.000 đ/ cổ phần
- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông.

1.4.2. Tỷ lệ cổ phần của các cổ đông:

STT	Đối tượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Giá trị cổ phần theo mệnh giá (VND)	Tỷ lệ %
1	Giá trị cổ phần do Nhà nước nắm giữ	39.250.200	392.502.000.000	51.04
2	Người lao động trong Doanh nghiệp được mua giá ưu đãi	180.900	1.809.000.000	0.24
3	Người LĐ được mua theo cam kết làm việc lâu dài	47.300	473.000.000	0.06
4	Nhà đầu tư chiến lược	18.710.400	187.104.000.000	24.33
5	Nhà đầu tư bên ngoài	18.711.200	187.112.000.000	24.33
	Tổng cộng	76.900.000	769.000.000.000	100.00

II. Tình hình kinh tế - xã hội, những thuận lợi và khó khăn của Công ty

2.1. Tình hình kinh tế - xã hội:

Năm 2016 và những năm tới đây, dự báo tình hình kinh tế thế giới có những khởi sắc, tăng trưởng toàn cầu về cơ bản đang trên đà phục hồi, dù còn tiềm ẩn nhiều yếu tố rủi ro và chưa vững chắc. Theo đó, tăng trưởng kinh tế Việt Nam được dự đoán có nhiều khả năng sẽ đạt hoặc vượt chỉ tiêu được đưa ra bởi Chính phủ. Mặc dù tình hình kinh tế - xã hội nước ta đã đạt được những kết quả khả quan nhất định, nhưng trong những năm tới vẫn phải đối mặt với nhiều khó khăn, thách thức: Tình hình thế giới còn nhiều biến động khó lường, ảnh hưởng đến đầu tư nước ngoài vào Việt Nam, đồng thời tác động đến xuất khẩu và lạm phát trong nước. Sản xuất của khu vực doanh nghiệp đứng trước thách thức của cơ chế thị trường và sức ép hội nhập quốc tế trong điều kiện năng suất lao động thấp, chậm được cải thiện và năng lực cạnh tranh yếu. Nợ xấu vẫn còn nhiều quan ngại. Cầu nội địa tuy tăng hơn năm trước nhưng chưa mạnh.

Ở trong nước, sản xuất kinh doanh chịu áp lực lớn từ những bất ổn về kinh tế và chính trị của thị trường thế giới, cùng với những khó khăn từ những năm trước chưa được giải quyết triệt để, sức ép nợ xấu còn nặng nề và hàng hóa trong nước tiêu thụ chậm cũng đã và sẽ còn ảnh hưởng nhiều đến hoạt động của các doanh nghiệp trong thời gian tới.

2.2. Đánh giá những thuận lợi và khó khăn của Công ty:

2.2.1. Thuận lợi:

- Các chính sách Nhà nước đã ban hành được tiếp tục phát huy, tạo môi trường kinh doanh lành mạnh hơn giữa các doanh nghiệp.
- Công ty có truyền thống, đã tạo được uy tín và thương hiệu trên thị trường.
- Hầu hết tất cả các công ty con và công ty liên kết của Công ty đã cổ phần hoá. Cơ bản các công ty ngày càng phát triển và mở rộng sản xuất kinh doanh, hoạt động có hiệu quả, đó là điều kiện để Công ty Việt Hà có thể phát triển vững mạnh sau khi cổ phần hóa.

- Sau cổ phần hoá sẽ tạo điều kiện huy động được nhiều nguồn vốn của các nhà đầu tư thông qua các kênh khác nhau đáp ứng yêu cầu phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Trong quá trình xây dựng và phát triển, Công ty luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo giúp đỡ của UBND Thành phố Hà Nội và các cơ quan hữu quan của trung ương và địa phương.

2.2.2. Khó khăn:

- Kinh tế Việt Nam vẫn còn tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường. Chính vì vậy công tác sản xuất kinh doanh của Công ty vẫn còn phải tiếp tục đương đầu với những khó khăn thách thức.

- Giá cả chưa ổn định, có thể vẫn còn nhiều biến động; Sức mua trên thị trường còn yếu và chưa đảm bảo có sự phát triển bền vững.

- Quá trình hội nhập sâu rộng vào kinh tế thế giới sẽ ngày càng tạo ra áp lực cạnh tranh cao.

- Nạn sản xuất hàng nhái, hàng giả, hàng nhập lậu vẫn diễn biến phức tạp, có chiều hướng gia tăng.

III. Chiến lược phát triển của Công ty giai đoạn 2017-2019:

3.1. Định hướng mục tiêu chiến lược phát triển công ty đến năm 2019:

- Xây dựng và phát triển thương hiệu Việt Hà trở thành doanh nghiệp mạnh trong ngành truyền thống là bia rượu, nước giải khát, bánh mứt kẹo cũng như một số ngành hiện Công ty đang hướng đến.

- Xây dựng Công ty mạnh hơn, hiệu quả hơn trên cơ sở thực hiện tái cơ cấu, sử dụng hợp lý các nguồn lực; nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp, nhằm tăng khả năng cạnh tranh của Công ty, đưa Công ty phát triển bền vững.

- Củng cố vị thế của Công ty tại khu vực miền Bắc Việt Nam và mở rộng địa bàn hoạt động trên cả nước.

- Xây dựng Công ty phát triển ổn định, bền vững với tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận trung bình từ 5% trở lên.

- Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ với các Công ty thành viên và với các công ty con tạo khối liết kết vững mạnh trên cơ sở các bên cùng phát triển, cùng có lợi.

- Tập trung phát triển và mở rộng một số ngành nghề kinh doanh chính có nhiều tiềm năng và lợi thế bao gồm: sản xuất kinh doanh các sản phẩm bia, rượu, nước uống tinh khiết đóng chai, bánh mứt kẹo..., phát huy tài sản đầu tư, tận dụng tối đa các lợi thế sẵn có.

- Trở thành công ty đại chúng, niêm yết trên thị trường chứng khoán, có thương hiệu uy tín, hệ thống quản trị tiên tiến, có cổ phiếu giá trị và cổ tức cao.

Công ty chọn lựa chiến lược tăng trưởng tập trung, phát triển sản phẩm, Chiến lược này đặt trọng tâm vào việc cải tạo, nâng cao các chất lượng sản phẩm, các phương thức kinh doanh và phát triển thị trường hiện có.

3.2. Các chiến lược cụ thể của Việt Hà trong thời gian tới (2017 – 2019):

3.2.1 Chiến lược tăng trưởng tập trung và phát triển sản phẩm:

Tập trung đẩy mạnh các sản phẩm hiện có tại các thị trường mà công ty đã triển khai. Phát triển thêm một số dòng sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu của các khách hàng.

3.2.2 Chiến lược hợp tác, liên doanh:

Khi nguồn lực (tài chính, kinh nghiệm) của công ty chưa đủ thì giải pháp hợp tác đầu tư là phù hợp và đem lại hiệu quả kinh tế cao. Hợp tác kinh doanh có thể thông qua tìm kiếm đối tác có tiềm lực tài chính và kinh nghiệm cùng hợp tác đầu tư một số dự án mới mà công ty có thể triển khai. Việc hợp tác nhằm triển khai sản phẩm mới tại thị trường mới cũng như tại thị trường hiện tại.

3.2.3 Chiến lược cạnh tranh dựa trên những lợi thế của Công ty:

a. Tạo sự khác biệt về chất lượng sản phẩm:

Trong điều kiện hiện nay, sự khác biệt của công ty về dòng sản phẩm chưa có gì mới so với các đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, trong thời gian tới Công ty cũng sẽ triển khai nghiên cứu nhằm tạo ra những sự khác biệt về chất lượng sản phẩm đối với một số sản phẩm mới mà công ty dự kiến triển khai.

b. Tạo sự khác biệt về chất lượng dịch vụ:

Quan tâm đến sự thỏa mãn khách hàng qua chất lượng dịch vụ: việc chăm sóc và thỏa mãn khách hàng qua chất lượng dịch vụ đỡ tốn chi phí hơn nhiều so với các yếu tố khác (giá cả, chất lượng sản phẩm ...). Hơn nữa, theo thống kê trong nhiều năm qua tại công ty, tỷ lệ khách hàng phản nản ghi nhận được chủ yếu tập trung ở khâu chất lượng dịch vụ.

Thành lập Trung tâm giới thiệu và phân phối sản phẩm cũng như thực hiện các dịch vụ chăm sóc khách hàng.-Thường xuyên đào tạo nhân viên phong cách làm việc chuyên nghiệp, nhất là nhân viên làm việc trực tiếp với khách hàng.

3.2.4. Chiến lược phát triển nguồn nhân lực:

Nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển lớn mạnh của công ty, yêu cầu phát triển nguồn nhân lực là cực kỳ cần thiết. Chiến lược phát triển nguồn nhân lực cần tập trung vào chất lượng, không ngừng đào tạo/đào tạo lại lực lượng tại chỗ, xây dựng đội ngũ kế thừa xứng tầm. Công ty sẽ triển khai nhiều chính sách nhằm thu hút nguồn nhân lực chất lượng về làm việc cho công ty. Bố trí công việc đúng người, đúng việc nhằm khai thác tối đa khả năng sáng tạo của từng người lao động. Tạo môi trường làm việc chuyên nghiệp nhưng không thiếu phần thân thiện, tập trung phát triển văn hóa doanh nghiệp.

3.3. Các mục tiêu khác và giải pháp thực hiện

3.3.1. Xây dựng, hoàn chỉnh bộ máy tổ chức – quản trị – điều hành

➤ Hoàn chỉnh hệ thống quản lý Công ty:

Công ty đã cơ bản hoàn thành cổ phần hóa công ty. Giai đoạn tới Công ty cần tiếp tục chương trình tái cấu trúc, xây dựng và củng cố Hệ thống quản lý thông qua:

- Chiến lược Công ty giai đoạn 2017 – 2019.

- Quy chế Công ty để làm cơ sở cho hoạt động điều hành và quản trị.
- Quy định để làm cơ sở hành động cho toàn thể cán bộ nhân viên Công ty.
- Quy trình, hướng dẫn, bản mô tả công việc để chuẩn hóa các hoạt động nghiệp vụ trong Công ty.
- Hệ thống ủy quyền cho ban điều hành, trưởng phòng ban.
- Bộ kế hoạch (Kế hoạch hành động, kế hoạch nhân sự, kế hoạch chi phí, kế hoạch doanh thu, kế hoạch ngân sách).

Ngoài ra, Công ty còn chú trọng công tác kiểm tra kiểm soát nội bộ nhằm theo dõi, đánh giá và tăng cường tính tuân thủ trong hệ thống.

✚ Xây dựng nguồn nhân lực vững mạnh:

Để xây dựng nguồn nhân lực vững mạnh phục vụ chiến lược phát triển của Công ty, giai đoạn đầu, Công ty tập trung sàng lọc, củng cố bộ máy nhân sự. Giai đoạn sau, Công ty tập trung quản trị nguồn nhân lực hiệu quả thông qua các giải pháp sau:

- Quy trình sử dụng lao động minh bạch: dựa trên năng lực thực sự của nhân sự để bố trí và đãi ngộ.
- Phát triển nghề nghiệp cho người lao động, đào tạo về kỹ năng, chủ động tạo dựng nhân lực cao cấp từ chính nguồn nhân lực của mình.
- Chính sách lương bổng hợp lý và cạnh tranh.

3.3.2. Khai thác triệt để lợi thế cạnh tranh

✚ Tối ưu hiệu quả sử dụng tài sản của Công ty

- Đánh giá hiệu quả sử dụng các bất động sản của Công ty hiện tại và lập kế hoạch khai thác, cấu trúc lại nguồn tài sản này của Công ty nhằm tối đa hóa lợi ích cho Công ty.
- Với nguồn vốn, đảm bảo luôn có kế hoạch tài chính tốt. Thực hiện, giám sát và điều chỉnh có kiểm soát kế hoạch tài chính.

✚ Phát huy thương hiệu của Việt Hà và các thương hiệu của các công ty con.

- Hoàn chỉnh hệ thống nhận diện thương hiệu toàn Công ty.
- Phát triển và tiếp tục khai thác thương hiệu Việt Hà.
- Đánh giá lại các thương hiệu hiện có, phối hợp sức mạnh với các thương hiệu của các công ty con. Từ đó, xây dựng chiến lược marketing tổng thể, khai thác kinh doanh từ sức mạnh thương hiệu phối hợp đó.

✚ Khai thác triệt để lợi thế cạnh tranh về kinh doanh của Công ty

- Các sản phẩm truyền thống đã có chỗ đứng trong lòng khách hàng hiện tại. Công ty sẽ dựa vào sự tín nhiệm của khách hàng hiện tại, mở rộng thị trường, tìm kiếm và mở rộng ra các khách hàng tiềm năng.
- Với nguồn lực ngày càng mạnh hơn, đặc biệt là sau cổ phần hóa, Công ty tập trung tạo ra các sản phẩm mới, dựa trên sự phối hợp từ tiềm lực của các bên phục vụ cho phân khúc khách hàng mới, mở rộng thị trường tiêu thụ các sản phẩm của Công ty.
- Liên tục củng cố và nâng cao chất lượng dịch vụ, chất lượng đội ngũ kinh doanh, chất lượng quản lý kinh doanh.

B- KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH GIAI ĐOẠN 2017-2019

I. Kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2017 - 2019

1.1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:

Kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2017 - 2019, xác định ngành đồ uống và thực phẩm là lĩnh vực chủ đạo để Công ty ổn định và phát triển, đồng thời đẩy mạnh các hoạt động dịch vụ, hợp tác phát huy lợi thế hiện có của Công ty và các công ty mà Công ty Việt Hà có tham gia đầu tư vốn.

Bảng các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2017 - 2019:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH Năm 2016	KẾ HOẠCH			
				Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Ghi chú
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	267,950	271,000			
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	5,380	6,000			
4	Vốn điều lệ	Tỷ đồng	769,000	769,000			
5	Tỷ lệ chia cổ tức	%	<i>diễn giải chi tiết phía dưới</i>				
6	Tổng lao động	Người	160	160			

Diễn giải:

- Kế hoạch doanh thu và lợi nhuận năm 2017:

Đây là chỉ tiêu kế hoạch của Công ty TNHH MTV Đầu tư Việt Hà đã được phê duyệt của UBND thành phố Hà Nội theo Quyết định số 1761/QĐ-UBND, ký ngày 17/3/2017.

- Kế hoạch năm 2018 & 2019:

Do sau khi đại hội, ban lãnh đạo Công ty có thể có những thay đổi. Để phù hợp với những kế hoạch chi tiết sẽ được Ban lãnh đạo mới xây dựng và triển khai, kế hoạch cụ thể cho năm 2018 và 2019 sẽ được xây dựng và thông qua Đại hội đồng cổ đông ở những năm tiếp theo.

- Doanh thu:

Doanh thu chủ đạo của Công ty đến từ lĩnh vực kinh doanh: bia, rượu, nước giải khát, trong đó chủ đạo vẫn là sản xuất và kinh doanh bia các loại, ước tính chiếm khoảng 85% doanh thu của toàn công ty.

- Sản phẩm:

Sản phẩm chủ yếu tập trung là các loại bia, rượu được sản xuất theo công nghệ tiên tiến hiện đại với nguồn nguyên vật liệu nhập khẩu từ nước ngoài, được kiểm tra theo

một quy trình chặt chẽ. Các sản phẩm và dịch vụ được cung cấp tốt nhất với mức giá hợp lý cho người tiêu dùng.

- *Thị trường:*

Giai đoạn 2017-2020 tập trung chủ đạo tại thị trường miền Bắc, tuy nhiên vẫn thăm dò và tìm cơ hội để phát triển thị trường miền Trung và miền Nam.

- *Tỷ lệ chia cổ tức:*

Lợi nhuận hàng năm của doanh nghiệp hiện nay khá thấp (chỉ khoảng 2 tỷ/ năm, không tính trường hợp lợi nhuận đột biến tăng do thoái vốn của năm 2013), sau cổ phần hóa, doanh nghiệp sẽ có định hướng lại các hoạt động, tập trung vào những sản phẩm và thị trường mang lại hiệu quả cao, do vậy dự kiến lợi nhuận sẽ được cải thiện. Mặc dù vậy tỷ suất lợi nhuận/ vốn điều lệ những năm đầu vẫn còn khá thấp, bởi vậy dự kiến toàn bộ lợi nhuận sẽ được giữ lại để tái đầu tư và không chia cổ tức. Trường hợp kết quả hoạt động có sự phát triển mạnh và lợi nhuận tăng cao thì đại hội cổ đông hàng năm sẽ quyết định mức chia cổ tức phù hợp.

1.2. Quản lý vốn đầu tư tại các Công ty con, công ty liên kết:

Công ty đầu tư góp vốn cổ phần vào 10 đơn vị với tổng số vốn đầu tư ban đầu là: 259.99 tỷ đồng và 2.32 triệu đô la Mỹ. Trong đó:

- Các công ty con (4 đơn vị): 131.17 tỷ đồng
- Các công ty liên kết: (6 đơn vị): 128.82 tỷ đồng và 2.32 triệu đô la Mỹ

Công ty xác định không tham gia đầu tư vào các lĩnh vực nhạy cảm như các công ty chứng khoán, các quỹ đầu tư, ngân hàng.

Đảm bảo kết quả hoạt động SXKD của các Công ty con, công ty liên kết luôn ổn định và có sự tăng trưởng và cố gắng đảm bảo thực hiện chia cổ tức từ 10%/năm trở lên (trừ các đơn vị đang đầu tư thực hiện dự án, chưa hoạt động SXKD hoặc mới bắt đầu đi vào hoạt động).

Công ty thực hiện việc cử, bố trí cán bộ tham gia thực hiện nhiệm vụ, quyền hạn của người đại diện phần vốn góp, tham gia HĐQT, Ban điều hành, Ban kiểm soát tại các đơn vị theo đúng quy định của Điều lệ Công ty và Điều lệ các công ty. Thực hiện việc quản lý, giám sát kiểm tra, chỉ đạo các đơn vị thông qua người đại diện.

II. Kế hoạch đầu tư phát triển giai đoạn 2017 - 2019:

Tổng mức đầu tư giai đoạn 2017 - 2019: 197 tỷ đồng, trong đó tập trung lĩnh vực sản xuất kinh doanh các sản phẩm thuộc ngành nghề kinh doanh chính. Kế hoạch triển khai các dự án dự kiến như sau:

- Năm 2017: Triển khai bước đầu Dự án Trung tâm phân phối và giới thiệu sản phẩm tại Đông Anh (Hoàn thiện thủ tục pháp lý dự án; triển khai thi công sau khi có phê duyệt của UBND Thành phố Hà Nội và các đơn vị có liên quan); Đầu tư dây chuyền tự động để nâng cao công suất sản xuất bia hơi đóng chai INOX.

- Năm 2018 - 2019: Triển khai thi công và tiến hành đưa dự án Trung tâm phân phối và giới thiệu sản phẩm tại Đông Anh vào hoạt động, dự kiến trong quý II/2019.

Bảng kế hoạch các dự án đầu tư giai đoạn 2017 - 2019:

Đơn vị tính: Tỷ đồng

TT	Danh mục dự án	Kế hoạch				
		Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	TỔNG	Ghi chú
I	Dự án đầu tư cải tạo tòa nhà văn phòng	12.00			12.00	
II	Dự án đầu tư Trung tâm phân phối tại huyện Đông Anh	30.00	60.00	50.00	140.00	
III	Đầu tư mới, thay thế và cải tạo các thiết bị sản xuất	15.00	15.00	15.00	45.00	
	Tổng cộng: (I+II+III)	57.00	75.00	65.00	197.00	

* Tiến độ triển khai các dự án có được điều chỉnh do tiến độ CPH Công ty

III. Các giải pháp thực hiện mục tiêu kế hoạch giai đoạn 2017 - 2019

Để thực hiện mục tiêu kế hoạch giai đoạn 2017 -2019 đề ra, Công ty đưa ra các nhóm giải pháp như sau:

3.1. Giải pháp về thị trường đối với một số ngành nghề chủ đạo:**3.1.1. Đối với lĩnh vực bia, rượu và nước tinh khiết:**

- Phát triển thị trường, mở rộng công tác tiếp thị ở các thị trường tiềm năng mới, các địa bàn khác trên phạm vi cả nước.

- Tại các công ty mà Công ty có tham gia góp vốn, sẽ tăng cường thêm cán bộ có năng lực trình độ tham gia vào cùng hoạt động sản xuất kinh doanh, nhằm mục đích đảm bảo chất lượng sản phẩm, tăng năng suất.

- Đẩy mạnh công tác tìm kiếm các đối tác mạnh trên thế giới để hợp tác trong sản xuất, phân phối và tiêu thụ sản phẩm, từng bước tìm các thị trường để có thể xuất khẩu các sản phẩm.

3.1.2. Đối với lĩnh vực sản xuất bánh mứt kẹo:

- Tập trung tiếp thị và quảng bá sản phẩm, mở rộng thị trường tiêu thụ các sản phẩm; củng cố hệ thống phân phối, bán hàng.

- Ứng dụng thành tựu khoa học công nghệ, nâng cao chất lượng, tiết giảm chi phí để hạ giá thành sản phẩm, cải tiến công tác kinh doanh, tăng khả năng cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường.

- Mở rộng sản xuất, hiện đại hóa máy móc thiết bị, cơ sở hạ tầng, xúc tiến hợp tác đầu tư với đối tác lớn trong và ngoài nước.

3.2. Giải pháp về đầu tư:

- Công ty cấu trúc danh mục đầu tư phù hợp với quy mô, năng lực tài chính, cân nhắc kỹ để lựa chọn những dự án đầu tư hiệu quả. Huy động tối đa nguồn lực để sớm hoàn thiện các dự án nhằm sớm thu hồi vốn đã đầu tư và đảm bảo lợi nhuận.

- Tập trung và huy động các nguồn lực, đẩy nhanh tiến độ đầu tư các dự án.
- Đầu tư máy móc thiết bị nâng cao năng lực sản xuất, nghiên cứu sản xuất các sản phẩm phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng nhằm dần chiếm lĩnh thị phần và gia tăng doanh số.
- Tiếp tục có chính sách để đầu tư vào các công ty thành viên sản xuất kinh doanh có hiệu quả, có tiềm năng lợi thế lớn.

3.3. Giải pháp về tài chính:

- Xây dựng kế hoạch tài chính hàng năm phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh, chủ động tài chính đảm bảo nguồn vốn phục vụ sản xuất kinh doanh và đầu tư.
- Cơ cấu lại nguồn vốn, cân đối đủ nguồn vốn cho SXKD và đầu tư. Sử dụng vốn đúng mục đích, quản lý chặt chẽ tài sản, vật tư tiền vốn; thực hiện tiết giảm chi phí, bảo toàn và phát triển vốn.
- Theo dõi chặt chẽ các khoản phải thu, tập trung đôn đốc thu hồi nợ đọng.
- Tăng cường công tác quản lý vốn ở Công ty và vốn góp tại các công ty khác; phát huy vai trò, trách nhiệm của người đại diện phần vốn của Công ty tại các công ty con, công ty liên kết;
- Tập trung khai thác vốn từ các tổ chức tín dụng, các cổ đông chiến lược, đối tác chiến lược, khách hàng, các nhà cung cấp. Kết hợp huy động từ những nguồn nhân rỗi hợp pháp khác bảo đảm cân đối kịp thời, đủ vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển từng thời kỳ.

3.4. Giải pháp về tổ chức và phát triển nguồn nhân lực:

- Thống kê nắm chắc tình hình cán bộ chuyên môn, nghiệp vụ, phân loại để sắp xếp bố trí đúng năng lực, sở trường.
- Rà soát lại toàn bộ bộ máy nhân sự, kiện toàn tổ chức, cấu trúc lại bộ máy quản lý, điều hành phù hợp với mô hình mới theo hướng tinh gọn.
- Chú trọng đào tạo để có đội ngũ chuyên gia phù hợp với ngành nghề, quy mô SXKD của Công ty. Lựa chọn trong đội ngũ kỹ sư, chuyên viên kinh tế, kỹ thuật gửi đi đào tạo chuyên sâu tại các trường, các khoá đào tạo ở trong nước và nước ngoài.
- Định kỳ tổ chức các lớp bồi dưỡng, nâng cao trình độ và tiếp thu công nghệ mới, trong đó chú trọng đến công tác học tập, nâng cao trình độ cho cán bộ, kỹ sư và công nhân kỹ thuật.
- Nâng cao hiệu quả công tác quy hoạch cán bộ, công tác lập kế hoạch đào tạo, bồi dưỡng cán bộ để đáp ứng yêu cầu của chiến lược phát triển Công ty.
- Chú trọng quan tâm đến nguồn nhân lực hiện có và kịp thời khen thưởng xứng đáng các đề xuất có tính sáng tạo, đồng thời luôn chăm lo đến đời sống tinh thần cho bản thân và gia đình người lao động.
- Hoàn thiện cơ chế chính sách ưu đãi đối với người lao động; thực hiện chính sách ưu tiên bổ nhiệm, sử dụng, đãi ngộ cán bộ giỏi, có năng lực để duy trì và phát triển được nguồn nhân lực hiện có và thu hút nhân lực từ bên ngoài.

- Xây dựng chế độ tiền lương, tiền thưởng đảm bảo công bằng, công khai, gắn với hiệu quả và chất lượng làm việc nhằm tạo động lực cho người lao động phát huy khả năng trong công việc.

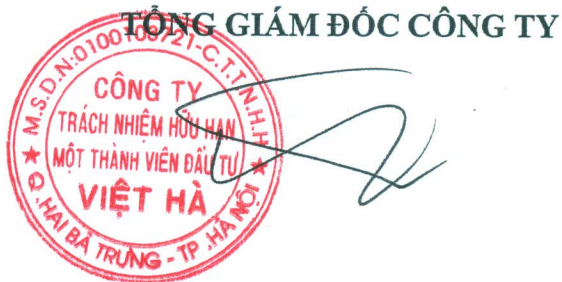
3.5. Giải pháp về quản trị doanh nghiệp:

- Hoàn thiện tổ chức và nâng cao hiệu quả bộ máy của Công ty - Công ty cổ phần; tiếp tục bổ sung, sửa đổi hệ thống quy chế quản lý nội bộ cho phù hợp với mô hình tổ chức của Công ty cổ phần, phù hợp với mục tiêu phát triển của Công ty và phù hợp với chủ trương chính sách, pháp luật của Đảng và Nhà nước.

- Kiện toàn bộ máy quản lý, tăng cường công tác đào tạo, bồi dưỡng nâng cao trình độ cho đội ngũ cán bộ quản lý, kỹ thuật để đáp ứng yêu cầu quản trị doanh nghiệp. Bố trí đội ngũ lãnh đạo, quản lý và đại diện phần vốn nhà nước tại đơn vị đủ phẩm chất, năng lực để đảm nhiệm được vai trò, nhiệm vụ.

- Đảm bảo tính minh bạch và hiệu quả phù hợp với các quy định của pháp luật. Đảm bảo việc công bố thông tin kịp thời và chính xác về mọi vấn đề quan trọng liên quan đến Công ty, bao gồm: tình hình hoạt động, tình hình tài chính, việc sở hữu và quản trị Công ty.

- Tăng cường quản lý, kiểm tra, giám sát hoạt động của các đơn vị có tham gia góp vốn theo quy định của pháp luật. Chú trọng kiểm soát rủi ro tài chính để kịp thời có biện pháp phòng ngừa, hạn chế rủi ro và điều chỉnh hoạt động của các đơn vị kịp thời, phù hợp. Nắm bắt đầy đủ thông tin về hoạt động của các Công ty cổ phần để tham gia vào các quyết định của Đại hội đồng cổ đông, HĐQT.



Vương Đỗ Hải