

Hà Nội, ngày 26 tháng 06 năm 2019

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

- Căn cứ Luật doanh nghiệp số 68/2014/QH13 được Quốc hội Nước Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam thông qua ngày 26/11/2014;
- Căn cứ điều lệ Công ty CP Kinh doanh và Đầu tư Việt Hà đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua ngày 07/06/2017;
- Căn cứ Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 của Công ty CP Kinh doanh và Đầu tư Việt Hà;
- Căn cứ Báo cáo kiểm toán năm tài chính 2018 của Công ty Kiểm toán VACO.

Tổng Giám Đốc Công ty CP Kinh doanh và Đầu tư Việt Hà xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019 về kết quả hoạt động năm 2018 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 như sau:

PHẦN 1: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2018

1. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CHÍNH:

Tính trong kỳ SXKD năm 2018, Việt Hà cơ bản đã hoàn thành các chỉ tiêu Kế hoạch SXKD được UBND TP Hà Nội giao tại Quyết định số 990/QĐ-UBND ngày 02/03/2018 và được Đại hội đồng cổ đông thông qua tại kỳ họp Đại hội cổ đông thường niên năm 2018 (*chi tiết xem biểu 1A & 1B trong báo cáo*). Cụ thể:

- **Về sản lượng tiêu thụ (Bia, rượu và nước)**: Mặc dù kết quả kinh doanh đã có nhiều cải thiện, tuy nhiên năm 2018, Việt Hà vẫn chưa hoàn thành được các mục tiêu sản lượng đã đề ra, cụ thể:

+ Đối với Tổng sản lượng tiêu thụ các sản phẩm bia trong năm đạt 97,3% so với kế hoạch, tăng 20,5% so với thực hiện cùng kỳ năm 2017.

+ Đối với Tổng sản lượng tiêu thụ các sản phẩm rượu tăng 66% so với kế hoạch năm nhưng giảm 28,4% so với thực hiện cùng kỳ 2017;

+ Đối với Tổng sản lượng tiêu thụ các sản phẩm nước tinh khiết Opal đạt 90,9% kế hoạch năm, tăng 9,8% so với thực hiện năm 2017.

- **Về doanh thu**: Tổng doanh thu thực hiện trong kỳ đạt 344,6 tỷ tăng 10,2% so với kế hoạch đề ra và tăng 23,6% so với thực hiện cùng kỳ năm 2017, trong đó doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 291,3 tỷ và doanh thu hoạt động tài chính đạt 53,3 tỷ đồng.

- **Về chi phí**:

+ Chi phí bán hàng: tổng chi phí là 25,3 tỷ đồng giảm 9,5% so với kế hoạch năm (28 tỷ)

+ Chi phí quản lý DN: Chi phí quản lý doanh nghiệp thực tế trong kỳ là 21,3 tỷ đồng, giảm 9,6% so với kế hoạch năm (23,5 tỷ)

+ Chi phí tài chính: ghi nhận là 33,1 tỷ đồng, nguyên nhân là do công ty phải thực hiện trích lập dự phòng giảm giá khoản đầu tư tài chính dài hạn không đúng kỳ phát sinh từ các năm trước.

- **Về chỉ tiêu về lợi nhuận:** Lợi nhuận sản xuất kinh doanh trong kỳ 2018 đạt 9,147 tỷ đồng, hoàn thành vượt 2,3% kế hoạch lợi nhuận đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua tại kỳ ĐHCĐ thường niên năm 2018, tăng 28,8% so với thực hiện cùng kỳ năm 2017. Tuy nhiên do phải trích lập dự phòng khoản đầu tư tài chính dài hạn và trích lập khoản phải thu khó đòi là các khoản trích lập không đúng kỳ phát sinh từ các năm trước dẫn tới kết quả Lợi nhuận sau thuế tại Báo cáo tài chính đã kiểm toán ghi nhận lỗ là 17,161 tỷ đồng.

*** Phân tích các nguyên nhân chính gây ảnh hưởng tới kết quả SXKD 2018:**

- **Nguyên nhân chủ quan:**

+ Mặc dù năm 2018, hoạt động kinh doanh của Việt Hà đã có nhiều cải thiện, tuy nhiên công tác phát triển thị trường còn nhiều hạn chế, kế hoạch mở điểm tiêu thụ Bia hơi chỉ đạt 54,7% (chỉ mở được 547 điểm/1.000 điểm) dẫn tới tổng sản lượng bia tiêu thụ trong năm mới chỉ đạt 97,3% so với kế hoạch đề ra.

+ Tăng trưởng doanh thu, sản lượng bia tươi và lon tăng trưởng tốt do Việt Hà đã từng bước chủ động tập trung thay đổi mẫu mã, bao bì SP và chú trọng phát triển đối với các sản phẩm bia đóng gói để phù hợp xu thế tiêu dùng hiện nay;

+ Việt Hà chưa xây dựng lại được thị trường tiêu thụ đối với các sản phẩm rượu do công ty CP rượu quốc tế (công ty con) sản xuất, vị thế thương hiệu Rượu Vodka 3Zoka gần như không có, chưa mở được hệ thống đại lý, nhà phân phối tại các thị trường.

+ Mặc dù sản phẩm nước uống tinh khiết Opal đã có sự tăng trưởng về sản lượng so với các năm về trước nhưng Việt Hà cũng mới chỉ khai thác được chủ yếu ở hệ thống các cơ quan đoàn thể, đối tác có quan hệ với công ty, chưa mở rộng được thị trường, nhà phân phối, đại lý tiêu thụ nên sản lượng còn hạn chế và không đáng kể so với sản lượng toàn ngành. Các hoạt động marketing, giới thiệu sản phẩm, xây dựng thương hiệu gần như chưa có do ngân sách và nguồn lực đầu tư cho nhãn hàng còn hạn chế.

+ Năm 2018 Việt Hà đã tiến hành cơ cấu lại mô hình tổ chức Ban thương mại trên cơ sở quy hoạch lại vùng, tuyển bán hàng cũng như xây dựng cơ chế lương, phụ cấp và thưởng doanh số cho đội ngũ sales. Nhận xét bước đầu đã có những kết quả tích cực đến công tác bán hàng và thị trường, tuy nhiên cần phải chờ thêm thời gian và có các điều chỉnh phù hợp hơn để phát huy được hiệu quả;

+ Trong năm 2018, Việt Hà đã chú trọng công tác đào tạo CBNV, Tổ chức các buổi đào tạo, tập huấn nội bộ về kỹ năng bán hàng, phân tích thị trường, chăm sóc khách hàng, cho toàn thể CBNV Ban Thương mại, cử cán bộ đi học các khóa đào tạo...

+ Công tác R&D nghiên cứu thị trường, phát triển sản phẩm mới còn chậm, thiếu tập trung và chưa đủ nguồn lực đáp ứng để triển khai.

- **Nguyên nhân khách quan:**

+ Thuế TTĐB áp dụng đối với sản phẩm rượu bia năm 2018 tăng từ 60% lên 65%;

+ Cuối năm 2018 giá của các nguyên liệu đầu vào tăng cao (do thế giới giảm sản lượng và mất mùa đại mạch);

+ Thời tiết mưa nhiều vào các tháng cao điểm của mùa vụ Bia hơi trong năm là tháng

6, 7 và tháng 8/2018;

+ Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp cùng ngành ngày càng trở lên gay gắt, đặc biệt là trong phân khúc sản phẩm bình dân (Phân khúc các sản phẩm của Việt Hà hiện nay)

- **Bài học kinh nghiệm rút ra:**

+ Phải có cơ chế phối hợp tốt hơn giữa VHC (thương mại bán hàng) và VHB (sản xuất) về nhiều mặt công tác, ví dụ như: Chiến lược sản phẩm, phát triển thị trường, giá cả, khuyến mại, nhân viên bán hàng, chất lượng sản phẩm, chất lượng dịch vụ,...;

+ Phải thành lập bộ phận R&D chung giữa VHC & VHB làm việc theo chế độ chuyên trách để liên tục nghiên cứu cải tiến sản phẩm, nghiên cứu thị trường và đưa ra được các SKU mới đáp ứng đúng thị hiếu, gu tiêu dùng của khách hàng;

+ Phải xây dựng bộ phận Marketing và phát triển thương hiệu đủ mạnh, cần chú trọng hoạt động đào tạo, nâng cao nghiệp vụ và bổ sung nhân sự cho phòng Marketing - Ban Thương mại, đặc biệt người đứng đầu của bộ phận này phải giỏi và am hiểu thị trường bia & NGK.

Biểu 1A – KẾT QUẢ THỰC HIỆN VỀ SẢN LƯỢNG TIÊU THỤ CÁC SẢN PHẨM

TT	Sản phẩm	ĐVT	TH 2016	TH 2017	KH 2018	TH 2018	So sánh %		
							TH 2018/ KH 2018	TH 2018/ TH 2017	TH 2018/ TH 2016
A	TỔNG SẢN LƯỢNG BIA	Lít	23.106.938	21.182.850	26.230.916	25.541.355	97,3%	120,5%	110,5%
B	TỔNG SẢN LƯỢNG RƯỢU	Lít	45.212	30.543	13.182	21.882	166%	71,6%	48,4%
C	TỔNG SẢN LƯỢNG NƯỚC OPAL	Lít	725.351	705.629	853.128	775.079	90,9%	109,8%	106,9%

Biểu 1B – KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ XÃ HỘI

Đơn vị tính: 1.000 đồng

Chỉ tiêu	Năm nay (2018)				Năm trước (2017)				Tăng/giảm TH 2018/ TH 2017
	Kế hoạch	Báo cáo kiểm toán	Bút toán điều chỉnh không đúng kỳ	Thực tế thực hiện	Báo cáo kiểm toán	Bút toán điều chỉnh CPH	Thực tế thực hiện	Tăng/giảm TH 2018/ KH 2018	
1. Tổng Doanh thu trong kỳ	312,630,024	344,653,778	0	344,653,778	278,905,945	0	278,905,945	10,2%	23,6%
2. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	264,211,047	291,304,913	0	291,304,913	223,101,663	0	223,101,663	10,3%	30,6%
3. Doanh thu hoạt động tài chính	48,418,977	53,348,866	0	53,348,866	94,232,284	(38,428,002)	55,804,282	10,2%	-4,4%
4. Chi phí tài chính Trong đó :	3,128,000	33,118,632	(23,591,020)	9,527,612	64,769,020	(62,051,919)	2,717,101	204,6%	250,7%
- Dự phòng giảm giá ĐTTT	3,128,000	32,963,041	(23,591,020)	9,372,020	2,158,071		2,158,071	199,6%	334,3%
5. Chi phí bán hàng	28,028,844	25,357,312	0	25,357,312	21,491,248	0	21,491,248	-9,5%	18,0%
6. Chi phí quản lý doanh nghiệp	23,542,422	24,004,100	(2,718,166)	21,285,934	22,837,217	3,822,979	26,660,196	-9,6%	-20,2%
7. Lợi nhuận kế toán trước thuế	8,940,930	(17,161,275)	26,309,186	9,147,912	(1,384,471)	8,497,407	7,112,935	2,3%	28,6%

8. Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	8,940,930	(17,161,275)	26,309,186	9,147,912	(1,396,688)	8,497,407	7,100,718	2.3%	28.8%
9. Nộp ngân sách	-			4.728.980			5.667.310		-16,6%
10. Tiền lương bình quân NLĐ/tháng	8.200	-	-	8.170	-	-	7.821	-0,4 %	4,5 %

2. KẾT QUẢ THỰC HIỆN TRÊN CÁC LĨNH VỰC CÔNG TÁC:

2.1. Công tác kỹ thuật, chất lượng sản phẩm

- Chất lượng sản phẩm bia Keg và nước Opal (sản xuất tại 254 Minh Khai và Nhà máy nước Opal Nam Định) tiếp tục giữ được ổn định và cải thiện tốt hơn so với năm trước. Công ty định kỳ kiểm tra các chỉ tiêu của sản phẩm tại cơ sở thử nghiệm đủ điều kiện pháp lý. Kết quả các chỉ tiêu đều đạt trong mức cho phép. Chất lượng sản phẩm sản xuất và đóng keg tại 254 Minh Khai được đánh giá là tốt và ổn định, thể hiện ở tỷ lệ khiếu nại chất lượng sản phẩm giảm xuống thấp chỉ còn 0,00019% trên tổng lượng Bia keg 20L, 30L và đặc biệt là đối với Sản phẩm nước Opal và Bia keg 1 lít trong năm không nhận được bất kỳ khiếu nại hoặc yêu cầu đổi trả sản phẩm nào từ khách hàng.

2.2. Công tác an toàn lao động, vệ sinh môi trường

- Trong năm 2018, công tác an toàn lao động được đảm bảo và duy trì tốt, không có tai nạn lao động nặng, không xảy ra cháy nổ trong công ty;
- Đã thực hiện việc đo kiểm môi trường lao động định kỳ hàng năm theo quy định;
- Đã thực hiện việc quan trắc môi trường định kỳ hàng năm đúng quy định;
- Thực hiện việc khám sức khỏe định kỳ cho 100% người lao động.

2.3 Công tác quản lý dự án đầu tư:

- Kết quả công tác quản lý dự án đầu tư trong năm 2018 đã hoàn thành tốt các nhiệm vụ theo kế hoạch đề ra. Ban lãnh đạo công ty đã chỉ đạo Ban dự án đầu tư và các Ban chuyên môn tiến hành rà soát thực hiện hoàn tất các thủ tục pháp lý theo quy định đối với các địa điểm nhà đất mà công ty đang quản lý phục vụ hoạt động SXKD như: Hoàn tất thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất, ký hợp đồng thuê đất đối với trụ sở công ty tại 254 Phố Minh Khai, Hà Nội, Văn phòng công ty tại 493 Trương Định – Hà Nội,...

- BLĐ Việt Hà đã cơ bản thực hiện xong việc rà soát đánh giá pháp lý và xây dựng lộ trình tiến độ hoàn thiện pháp lý, thực hiện các bước chuẩn bị đầu tư đối với các dự án của công ty nhằm tổ chức thực hiện đảm bảo phù hợp với qui định của pháp luật. Cụ thể:

+ Chủ động chuẩn bị, đề xuất Liên ngành họp, ra văn bản trình UBND TP Hà Nội phê duyệt phương án sắp xếp lại các cơ sở nhà đất của Việt Hà theo hướng dẫn tại Nghị định số 167/2017/NĐ-CP.

+ Đối với dự án Đầu tư Tổ hợp TTTMDV và Giới thiệu sản phẩm Việt Hà tại Xã Kim Nỗ - Đông Anh – Hà Nội, Công ty đã hoàn thiện pháp lý để triển khai thực hiện công tác giải phóng mặt bằng theo hình thức nhận chuyển nhượng đất nông nghiệp từ người dân, kế hoạch dự kiến hoàn thành trong năm 2019.

+ Tiếp tục tập trung làm việc với đối tác Vinaenco đối với dự án đầu tư tại 87 Lĩnh Nam để sớm hoàn thiện nhận bàn giao và đưa vào khai thác 2.000m² sàn thương mại được phân chia theo Hợp đồng hợp tác đầu tư đã ký kết trước đây. Tuy nhiên hiện nay đối tác Vinaenco chưa hoàn tất việc thẩm duyệt về An toàn chất lượng công trình đối với khối đế tòa nhà HH1 nên vẫn chưa hoàn tất được thủ tục nhận bàn giao trong năm 2018.

2.4 Công tác Đầu tư tài chính

- Năm 2018, Việt Hà vẫn tiếp tục duy trì vốn đầu tư tại 11 công ty (4 công ty con và 7 công ty liên kết), 10/11 công ty đang hoạt động theo mô hình công ty cổ phần (01 công ty còn lại theo mô hình liên doanh). Trong năm 2018, công ty đã ghi nhận cổ tức được chia từ 7 công ty (2 công ty con và 5 công ty liên kết) với tổng số tiền là 28,6 tỷ đồng.

2.5 Các mặt công tác khác

2.5a. Công tác cổ phần hóa:

- Năm 2018 Công ty tiếp tục thực hiện nghiêm túc lộ trình thoái vốn đã được UBND TP Hà Nội phê duyệt. Cụ thể: Công ty đã hoàn tất công tác Quyết toán vốn lần 2 và đã được UBND TP Hà Nội phê duyệt về chi phí cổ phần hóa và xác định giá trị thực tế phần vốn nhà nước tại thời điểm chính thức chuyển thành công ty cổ phần theo quyết định số 6412/QĐ-UBND ngày 23/11/2018. Ngày 25/2/2019 vừa qua, Công ty đã tổ chức công tác bàn giao vốn từ Công ty TNHH MTV Đầu tư Việt Hà sang công ty CP Kinh doanh và đầu tư Việt Hà trước sự chứng kiến của các Sở Ngành Hà nội. Dự kiến trong năm 2019, Công ty sẽ tích cực phối hợp với các Sở, Ban, Ngành của Thành phố để hoàn tất lộ trình thoái vốn Nhà nước theo đúng các qui định của pháp luật.

2.5b. Công tác tổ chức nhân sự:

- Trong năm 2018 Ban điều hành công ty tiếp tục rà soát cơ cấu tổ chức nhằm hoàn thiện bộ máy hoạt động. Ban Điều hành đã xây dựng và trình HĐQT phê duyệt ban hành các qui định về cơ cấu tổ chức Ban Thương mại, qui chế tiền lương kinh doanh, Quy định về chức năng nhiệm vụ các ban chuyên môn, xây dựng mô tả công việc các chức danh để làm cơ sở kiện toàn bộ máy, tăng cường năng lực quản lý điều hành, nâng cao tinh thần trách nhiệm và tiến tới xây dựng tiêu chí đánh giá hiệu quả làm việc của CBCNV trong toàn công ty.

2.5c. Công tác đời sống người lao động

- Đời sống người lao động năm 2018 tiếp tục được giữ ổn định, tiền lương bình quân chung đạt 8,17 trđ/người/tháng. Công ty duy trì đầy đủ các quyền lợi và chế độ phúc lợi theo luật định cho CBCNV (Ví dụ: thưởng lễ, tết, tháng lương thứ 13,...).

- Các hoạt động đoàn thể được công ty thực hiện tốt, môi trường làm việc và đời sống tinh thần người lao động được quan tâm, chăm lo đầy đủ.

2.5d. Công tác thi đua:

- Phong trào thi đua được Việt Hà tiếp tục duy trì và phát huy. Trong năm 2018 Việt Hà đã tham gia đầy đủ, có chất lượng các công tác thi đua, hoạt động phong trào được phát động bởi các cơ quan, ban ngành của Thành phố Hà Nội. Ban lãnh đạo Công ty khuyến khích, tạo điều kiện để Công đoàn, Đoàn thanh niên tích cực tham gia các hoạt động xã hội - từ thiện

như: hiến máu tình nguyện, ủng hộ đồng bào bão lụt, Ủng hộ chia sẻ nỗi đau với nạn nhân chất độc màu da cam...

- Trên cơ sở đánh giá thành tích công hiến của các cá nhân, tập thể trong hoạt động SXKD và thi đua phong trào, trong năm 2018 Công ty đã tổ chức khen thưởng kịp thời cho 143 lượt tập thể và cá nhân có thành tích xuất sắc.

PHẦN 2: KẾ HOẠCH SXKD 2019

1. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUAN

1.1 Về kinh tế vĩ mô:

- Kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2019 diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới tăng trưởng chậm lại và tiềm ẩn nhiều yếu tố khó lường. Thương mại toàn cầu tăng chậm hơn dự báo do những thay đổi trong chính sách thương mại của Mỹ và ảnh hưởng từ chiến tranh thương mại Mỹ - Trung. Ở trong nước, bên cạnh những thuận lợi từ kết quả tích cực trong những năm trước, nền kinh tế nước ta năm 2019 đang phải đối mặt với những yếu tố khó khăn như tình hình thời tiết diễn biến phức tạp, giá một số yếu tố đầu vào của cả nền kinh tế tăng nhanh như xăng, điện,... ảnh hưởng lớn tới mục tiêu kiểm soát lạm phát.

- Tuy nhiên, Ngân hàng phát triển châu Á (ADB) cho rằng, nền kinh tế Việt Nam nhiều khả năng vẫn sẽ tăng trưởng tốt trong ngắn hạn nhờ nhu cầu nội địa được duy trì, điều kiện kinh doanh tiếp tục được cải thiện, môi trường kinh tế vĩ mô tương đối ổn định.

1.2 Về hoạt động ngành:

- Đáng chú ý là trong năm 2018 Bộ Y tế đã xây dựng Luật Phòng chống tác hại của rượu, bia và được Chính phủ trình Quốc hội lần đầu tiên trong kỳ họp thứ 6, Quốc hội Khóa XIV. Hiện Dự thảo Luật đang được Quốc hội khóa XIV, kỳ họp thứ 7 xem xét thông qua.

- Ngành bia Việt Nam có khoảng 110 doanh nghiệp sản xuất, phân bố rộng khắp các vùng miền với sản lượng tiêu thụ ước tính đạt 4,3 tỷ lít bia năm 2018. Tuy nhiên, tăng trưởng sản lượng của ngành bia đang có dấu hiệu chậm lại, 3 năm gần nhất tốc độ tăng trưởng đều giảm so với tăng trưởng các giai đoạn trước. Cụ thể: giai đoạn 2007-2011 CAGR đạt 9,7%, giai đoạn 2012-2015 CAGR là 7,3%, giai đoạn 2016-2018 chỉ tiêu này chỉ còn 6,8%.

- Ước tính tăng trưởng ngành bia năm 2019 ở mức tương đương với năm 2018, khoảng 5-6%. Cùng với đó, tỷ suất lợi nhuận ngành ước tính tiếp tục giảm do giá nguyên liệu tăng. Một số nguyên liệu cho quá trình sản xuất bia tại Việt Nam có xu hướng tăng giá trong năm 2019 là malt và gạo. Trong đó, Malt chiếm 33% cơ cấu chi phí - do ảnh hưởng của việc giảm diện tích trồng đại mạch tại châu Âu, giá đại mạch tăng khoảng 25% trong năm 2018 và được dự báo tiếp tục tăng khoảng 10% trong năm 2019 (theo World Bank).

- Ngành rượu hiện có hơn 162 cơ sở sản xuất rượu công nghiệp trên cả nước. So với bia, quy mô các cơ sở sản xuất rượu công nghiệp còn nhỏ, chủ yếu các thương hiệu như: Rượu Hà Nội, rượu Bình Tây, rượu Vodka Men, vang Thăng Long, vang Đà Lạt.... Rượu là ngành kinh doanh có điều kiện, nên chịu sự quản lý chặt chẽ của Nhà nước theo Nghị định số 105/2017/NĐ-CP của Chính phủ về kinh doanh rượu, trong đó có các quy định về cấm bán rượu cho người dưới 18 tuổi, quy định việc cấp giấy phép đối với các hoạt động sản xuất rượu, phân phối, bán buôn, bán lẻ và bán rượu tiêu dùng tại chỗ.

- Theo nghiên cứu của Hiệp hội Bia-Rượu-NGK, giai đoạn 2016 - 2018 sản lượng rượu là 305 triệu lít/năm trong đó rượu công nghiệp khoảng 75 triệu lít/năm, còn lại là rượu thủ công do dân tự nấu ở quy mô gia đình, quy mô nhỏ chiếm tới trên 200 triệu lít. Như vậy sản lượng rượu do người dân tự nấu lại thu hút nhiều người tiêu dùng hơn, ước tính mỗi năm tiêu thụ khoảng trên 200 triệu lít, cao gấp 3 lần so với rượu sản xuất công nghiệp. Thị phần rượu nhập khẩu cũng tăng dần qua các năm, tập trung chủ yếu vào các dòng rượu có tên tuổi. Dòng rượu nhẹ, rượu vang có sản lượng tiêu thụ còn khá thấp.

Từ những phân tích, đánh giá, nhận định nêu trên và kết quả thực hiện của năm 2017 - 2018, Ban điều hành công ty xây dựng mục tiêu kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh cho năm 2019 như sau:

2. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019

2.1 Kế hoạch sản lượng và các chỉ tiêu kinh tế xã hội (Xem biểu 2A & 2B)

Biểu 2A – KẾ HOẠCH VỀ SẢN LƯỢNG TIÊU THỤ CÁC SẢN PHẨM

TT	Sản phẩm	ĐVT	KH 2018	TH 2018	KH 2019	So sánh %		
						KH 2019/ TH 2018	KH 2019/ KH 2018	TH 2018/ KH 2018
A	TỔNG SẢN LƯỢNG BIA	Lít	26.230.916	25.541.355	27.554.590	108%	105%	97,3%
B	TỔNG SẢN LƯỢNG RƯỢU	Lít	13.182	21.882	13.914	63,6%	105,6%	166%
C	TỔNG SẢN LƯỢNG NƯỚC	Lít	853.128	775.079	895.617	116%	105%	90,9%

Biểu 2B – KẾ HOẠCH VỀ CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ XÃ HỘI

Đơn vị tính: 1.000 đồng

CHỈ TIÊU	NĂM 2018		KH 2019	So sánh		
	KẾ HOẠCH	THỰC HIỆN		KH 2019/ TH 2018	KH 2019/ KH 2018	TH 2018/ KH 2018
1	2	3	4	5 = (4-3)/3	6 = (4-2)/2	7 = (3-2)/2
1. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	264.211.047	291.304.913	311.648.172	107%	118%	110%
2. Doanh thu hoạt động tài chính	48.418.977	53.348.866	49.266.828	92,3%	102%	110%
3. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	8.940.930	9.147.912	10.216.463	111,6%	114%	102,3%
4. Nộp ngân sách	-	4.728.940	4.000.000	85%	-	-
5. Tiền lương bình quân NLD/ tháng	8.200	8.170	9.098	111,3%	110,9%	99,6%

2.2 Kế hoạch công tác triển khai dự án:

- Năm 2019 tiếp tục tổng hợp và quy hoạch lại toàn bộ các dự án đầu tư của Việt Hà (bao gồm làm rõ số liệu, tình trạng pháp lý, quy hoạch và kế hoạch sử dụng, dự án đầu tư ưu tiên triển khai và nguồn lực hỗ trợ).

- Cập nhật diễn biến thị trường sản phẩm chuyên ngành liên quan. Từ đó phân tích, dự báo được triển vọng thị trường để kiểm định tính khả thi của ý tưởng kinh doanh và khuyến nghị các hướng phát triển dự án. Cụ thể:

- Tập trung thực hiện hoàn tất công tác Giải phóng mặt bằng theo hình thức thỏa thuận nhận chuyển nhượng của người sử dụng đất theo Quyết định phê duyệt chủ trương đầu tư của UBND TP Hà Nội đối với Dự án Tổ hợp Thương mại, dịch vụ kết hợp giới thiệu sản phẩm Công ty Việt Hà tại xã Kim Nỗ, Đông Anh, HN; Thực hiện hoàn tất thủ tục xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất đối với diện tích đất được giao của dự án; triển khai các bước thực hiện chuẩn bị đầu tư.
- Tổ chức lựa chọn nhà thầu và triển khai các công tác thi công xây lắp Dự án cải tạo khu làm việc và sản xuất kinh doanh Công ty Việt Hà tại 254 Phố Minh Khai để ổn định cơ sở vật chất phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh sau khi bàn giao phần diện tích trong chỉ giới đường đỏ thuộc Dự án mở rộng đường Minh khai.
- Tập trung phối hợp với đối tác hợp tác đầu tư Vinaenco làm việc với Cơ quan chức năng để hoàn tất thủ tục thẩm duyệt an toàn chất lượng công trình khối đế tòa nhà HH1 theo quy định làm cơ sở nhận bàn giao phần diện tích 2.000m² sàn Thương mại tại Dự án 87 Lĩnh Nam và đưa vào khai thác;
- Tiếp tục cập nhật tiến độ Phê duyệt Quy hoạch chung đô thị Vệ tinh Hòa Lạc của Thủ tướng chính phủ để tiếp tục thực hiện công tác chuẩn bị đầu tư đối với dự án Khu đô thị sinh thái Việt Hà tại Tiến Xuân – Thạch Thất – Hà Nội.
- Hỗ trợ các đơn vị trực thuộc, đơn vị thành viên thuộc hệ thống Việt Hà trong công tác dự án đầu tư, hoàn thiện pháp lý đối với các cơ sở nhà đất đang quản lý.
- Nghiên cứu, tìm kiếm, khảo sát địa điểm làm cơ sở đề xuất phát triển dự án mới.

3. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH 2019.

3.1 Giải pháp về kinh doanh

- **Giải pháp về marketing, thị trường, phát triển thương hiệu:**

- Xây dựng, điều chỉnh và quản lý ngân sách chi phí cho các chương trình, hoạt động marketing, phát triển thị trường một cách hợp lý trong bối cảnh ngân sách còn nhiều hạn chế so với các đối thủ cạnh tranh lớn cùng ngành. Kiểm soát, đánh giá định kỳ trong quá trình thực hiện nhằm đảm bảo hiệu quả - hợp lý.
- Chú trọng hơn nữa trong công tác nghiên cứu thị trường, phối hợp với VHB để xây dựng và triển khai kế hoạch nghiên cứu, khảo sát thị trường, sản phẩm, khách hàng. Chủ động cập nhật, hoàn thiện cơ sở dữ liệu khách hàng để phục vụ tốt nhất cho công tác bán hàng, chăm sóc khách hàng và triển khai các chương trình quảng bá, khuyến mại thu hút người tiêu dùng.
- Tiếp tục tập trung đẩy mạnh các hoạt động Digital Marketing đã được xây dựng và triển khai khá tốt trong 6 tháng cuối năm 2018 thông qua các sàn thương mại điện

từ Tiki, Lazada, các Báo điện tử, Facebook, Website công ty,... để quảng bá hình ảnh, thương hiệu, sản phẩm của Việt Hà tới người tiêu dùng.

- **Giải pháp về chính sách bán hàng, khuyến mại:**

- Xây dựng chính sách bán hàng, chiết khấu sản lượng tháng/quý/năm; Chính sách hỗ trợ vận chuyển, hỗ trợ mở điểm tiêu thụ mới cho các NPP; Áp dụng ký cam kết sản lượng và thưởng hoàn thành sản lượng năm đối với các Đại lý, nhà phân phối để gắn kết NPP với công ty cả các tháng cao điểm và thấp điểm trong năm.
- Xây dựng và triển khai các chương trình khuyến mại ngắn, quản lý hiệu quả chương trình để tối ưu nguồn lực đầu tư, thường xuyên đánh giá kết quả các chương trình để điều chỉnh và áp dụng cho các chương trình triển khai sau.
- Tổ chức quản lý, giám sát, đánh giá định kỳ việc triển khai chính sách bán hàng, chính sách giá, thường xuyên nghiên cứu cập nhật diễn biến thị trường, đối thủ cạnh tranh để có những điều chỉnh phù hợp đảm bảo hoàn thành hiệu quả các chỉ tiêu doanh thu, sản lượng, chi phí, lợi nhuận theo kế hoạch.

- **Giải pháp về phát triển thị trường, kênh phân phối bán hàng:**

- Mở rộng khu vực phân phối, tăng cường công tác mở NPP & ĐTT mới tại các thị trường còn trống, chú trọng tập trung nguồn lực để phát triển thêm các điểm tiêu thụ tại các thị trường trọng điểm có thể mạnh như Bắc Giang, Thái Nguyên, Vĩnh Phúc, Hà Tây... để tăng nhanh sản lượng, đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra
- Tăng cường nhân viên bán hàng tại các thị trường trọng tâm, ưu tiên nhân viên tại địa phương phụ trách tại địa bàn được giao quản lý. Chú trọng công tác đào tạo nhân viên, nâng cao kỹ năng bán hàng, chăm sóc khách hàng, phân tích, dự báo thị trường.
- Phân vùng, tuyển bán hàng hợp lý, triển khai kế hoạch công tác bán hàng hàng ngày cho nhân viên sale theo từng vùng/ tuyến, tăng cường tần suất làm việc của nhân viên bán hàng tại các NPP, Đại lý, điểm tiêu thụ để đảm bảo đáp ứng yêu cầu, cập nhật báo cáo sản lượng Sale in & Sale out, đặt hàng, nhu cầu mở điểm của Đại lý, NPP một cách nhanh chóng, kịp thời.

- **Giải pháp cải thiện và nâng cao chất lượng phục vụ, chăm sóc khách hàng:**

- Triển khai kế hoạch cho Ban Kỹ thuật sản xuất phối hợp với Sale thăm hỏi, hỗ trợ tư vấn khách hàng trong công tác bảo quản bia, van, vòi, keg, công cụ vật dụng bán hàng tại các điểm bán ngay từ đầu vụ bia.
- Tăng cường đào tạo lại nhân viên bán hàng về kỹ năng bán hàng, kiến thức sản phẩm, kỹ thuật bảo quản bia (chú trọng đào tạo nội bộ). Khi có nhu cầu tuyển dụng bổ sung nhân viên bán hàng, ưu tiên tuyển dụng nhân sự base tại địa bàn các tỉnh để tăng cường tần suất thăm hỏi, hỗ trợ và giải quyết nhanh nhất nhu cầu đặt hàng của NPP, đại lý.
- Đáp ứng tốt nhất các yêu cầu hỗ trợ vật dụng bán hàng, biển bảng,... nhằm đảm bảo các yêu cầu luôn được thực hiện nhanh chóng, kịp thời.
- Giải quyết nhanh chóng, thuận tiện các yêu cầu đổi hàng, trả hàng, đổi date cho khách hàng.

- **Nghiên cứu, phát triển sản phẩm:**

- Tập trung phối hợp với VHB triển khai kế hoạch khảo sát, nghiên cứu thị trường, sản phẩm, xu hướng tiêu dùng để đưa ra được các SP mới từng bước tham gia vào phân khúc sản phẩm Cao cấp vừa túi tiền để củng cố vị thế thương hiệu và gia tăng lợi nhuận cho công ty.

3.2 Giải pháp về kỹ thuật sản xuất

- **Về quản lý nhân lực:**

+ **Đào tạo:** Thường xuyên đào tạo để CBCNV nâng cao trình độ, thuần thục trong công việc nhằm tăng năng suất lao động, tiết kiệm nguyên nhiên vật liệu trong sản xuất.

+ **Sắp xếp, bố trí nhân lực:** Bố trí hợp lý nhân lực tại các tổ đảm bảo cân đối công lao động, thực hiện tốt công tác vệ sinh chăm sóc thiết bị đang không sử dụng, vệ sinh môi trường và hỗ trợ Ban thương mại, Công ty rượu quốc tế và các phòng ban khác khi cần thiết.

- **Về quản lý máy móc thiết bị:**

+ Đảm bảo thực hiện tốt việc bảo dưỡng định kỳ các máy móc, thiết bị theo kế hoạch bảo dưỡng máy móc thiết bị năm 2019. Đảm bảo độ bền thiết bị, giảm chi phí phụ tùng thay thế.

+ Duy trì việc giám sát, theo dõi và vận hành các máy móc thiết bị (đặc biệt là các thiết bị áp lực) theo đúng quy trình do Công ty ban hành.

+ Đối với những máy móc thiết bị không sử dụng: Lập kế hoạch kiểm tra đánh giá đúng thực trạng, đưa ra phương án xử lý kịp thời.

+ Chăm sóc vệ sinh bảo quản tốt các thiết bị hiện không sử dụng.

+ Tự chủ về sửa chữa và bảo dưỡng các máy móc thiết bị, giảm chi phí thuê ngoài.

- **Về quản lý nguyên nhiên, vật liệu:**

+ Thực hiện việc sử dụng các nguyên nhiên vật liệu không vượt quá định mức hiện tại do Công ty ban hành.

+ Thực hiện việc tiết kiệm điện, nước.

+ Thực hiện duy trì sử dụng một số nguyên liệu (trong thực tế đã tiết kiệm được) thấp hơn so với định mức hiện tại.

- **Công tác quản lý kho tàng:**

+ Thực hiện tốt việc nhập, bảo quản và xuất nguyên vật liệu, hàng hóa, sản phẩm.

- **Chất lượng sản phẩm:**

+ Duy trì tốt kết quả của năm 2018. Tích cực duy trì thường xuyên và thực hiện tốt việc kiểm soát về mặt chất lượng trong toàn bộ hoạt động sản xuất của Ban Kỹ thuật sản xuất phù hợp với yêu cầu của ISO 9001:2015.

3.3 Giải pháp về nguồn nhân lực:

Nguồn nhân lực hiện vẫn chưa đáp ứng được nhu cầu đổi mới hoạt động sau khi cổ phần hóa, đặc biệt nhân sự về mảng kinh doanh. Do vậy đổi mới phương thức tuyển dụng, đào tạo cần kết hợp chặt chẽ với phương thức sử dụng và chế độ đãi ngộ người lao động. Năm 2019 thực

hiện một số giải pháp sau:

- Về công tác tuyển dụng

+ Đa dạng kênh tuyển dụng để tìm kiếm ứng viên, đặc biệt chú trọng tìm kiếm để mời về công ty những cá nhân có năng lực chuyên môn cao cho các vị trí quan trọng;

+ Nghiên cứu điều chỉnh cách thức quản lý công việc và trả lương theo hiệu quả công việc để khuyến khích người lao động và thu hút được ứng viên có tiềm năng;

+ Ban Tổ chức Đào tạo phân tích, đánh giá để đề xuất chính sách tiền lương, thưởng phù hợp thị trường lao động nhằm tạo sức hút trong tuyển dụng và giữ chân người giỏi;

- Về công tác đào tạo

+ Xây dựng các chương trình đào tạo nội bộ để giúp các nhân viên mới bắt kịp ngay yêu cầu công việc;

+ Chú trọng công tác phân công người cũ, có năng lực và kinh nghiệm kèm cặp người mới;

+ Ban tổ chức Đào tạo chủ trì lập kế hoạch đào tạo (nội bộ và bên ngoài) nhằm nâng cao nghiệp vụ các ban chuyên môn.

+ Cử cán bộ nhân viên tham dự các khóa đào tạo nghiệp vụ và chuyên đề để nâng cao kỹ năng, nghiệp vụ đáp ứng yêu cầu công việc trong các lĩnh vực hoạt động của công ty.

3.4 Giải pháp về dự án đầu tư:

- Năm 2019 tiếp tục tổng hợp và quy hoạch lại toàn bộ các dự án đầu tư của Việt Hà (bao gồm làm rõ số liệu và tình trạng pháp lý, quy hoạch, kế hoạch sử dụng, dự án đầu tư ưu tiên triển khai và nguồn lực hỗ trợ).

- Cập nhật diễn biến thị trường sản phẩm chuyên ngành liên quan. Từ đó phân tích, dự báo được triển vọng thị trường, xác định tính khả thi của ý tưởng kinh doanh, dự án và khuyến nghị các định hướng và mục tiêu phát triển dự án;

- Thường xuyên cập nhật, nghiên cứu các văn bản pháp luật liên quan đến hoạt động đầu tư, dự án xây dựng, bất động sản để đáp ứng các yêu cầu nghiệp vụ chuyên môn đảm bảo tiến độ triển khai các dự án đầu tư theo kế hoạch đã đề ra.

- Chú trọng đào tạo, nâng cao trình độ chuyên môn đội ngũ cán bộ nhân viên dự án để đáp ứng các yêu cầu công việc trong quá trình triển khai kế hoạch.

3.5 Giải pháp về quản lý tài chính:

- Xây dựng kế hoạch tài chính từng tháng/quý/năm. Kiểm soát dòng tiền hợp lý, khoa học, an toàn và hiệu quả.

- Phân tích đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh theo từng tháng đối với từng loại sản phẩm, từ đó có những đề xuất các giải pháp kịp thời;

- Thường xuyên cập nhật, phân tích quản trị để đánh giá hiệu quả sản xuất kinh doanh của các công ty con, công ty liên kết; tăng cường nâng cao trách nhiệm và năng lực quản trị của các đại diện vốn Việt Hà tham gia tại các công ty để nâng cao hiệu quả đầu tư tài chính.

- Cập nhật nhanh chóng đầy đủ, chính xác các chính sách quản lý tài chính để không bị động, ảnh hưởng đến tình hình SXKD;

- Tổ chức hệ thống kế toán phù hợp với tình sản xuất kinh doanh, cập nhật ghi chép các sổ sách đầy đủ, giảm thiểu tối đa những sai sót trong việc xử lý số liệu, đảm bảo chính xác kịp thời phục vụ cho công tác quản trị.

3.6 Giải pháp về quản lý điều hành:

- Tiếp tục rà soát, sửa đổi, xây dựng bổ sung, hoàn thiện hệ thống quy chế, quy định, quy trình nghiệp vụ trong các hoạt động của công ty để đáp ứng yêu cầu trong công tác quản lý điều hành, đảm bảo vận hành hệ thống được thông suốt, nhanh chóng, hiệu quả và an toàn.

- Căn cứ kế hoạch sản xuất kinh doanh 2019 trình HĐQT thông qua, Ban TGD triển khai định hướng hoạt động rõ ràng cho từng bộ phận, triển khai các giải pháp để thực hiện kế hoạch đã đề ra;

- Tổ chức phân công giao việc theo kế hoạch, thực hiện định kỳ tháng/ quý/ năm họp đánh giá kết quả công việc đến từng phòng ban, đơn vị, cá nhân;

- Kịp thời nắm bắt các khó khăn vướng mắc phát sinh trong hoạt động sản xuất, kinh doanh để chỉ đạo giải quyết.

Trên đây là Báo cáo đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 của Công ty Cổ phần Kinh doanh và Đầu Tư Việt Hà. Kính trình ĐHQĐ xem xét thông qua.

Trân trọng!

**TM. BAN ĐIỀU HÀNH CÔNG TY
TỔNG GIÁM ĐỐC**



Mai Xuân Sơn

