

Hà Nội, ngày 08 tháng 06 năm 2018

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

- 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 2017 của Công ty CP Kinh doanh và Đầu tư Việt Hà;
- Căn cứ Báo cáo kiểm toán năm tài chính 2017 của Công ty TNHH 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 2018 về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 như sau:

PHẦN I

KẾT QUẢ SXKD 2017

1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH NĂM 2017

1.1 Bối cảnh công ty:

- Công ty CP Kinh doanh và Đầu tư Việt Hà (tiền thân là Công ty TNHH MTV Việt Hà) chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần từ 01/7/2017.

Công ty hoạt động trên 3 lĩnh vực, cụ thể:

+ Kinh doanh bia – rượu – NGK (hoạt động chính với bia chiếm trên 85% doanh thu);

+ Dự án đầu tư bất động sản;

+ Đầu tư tài chính.

- Lĩnh vực kinh doanh chính của công ty (bia) hiện đang ở trong giai đoạn cạnh tranh vô cùng gay gắt kể cả với các sản phẩm được sản xuất trong nước cũng như nhập khẩu. Bên cạnh đó Chính phủ đang liên tục đưa ra các chính sách hạn chế sử dụng rượu bia thông qua công cụ thuế và các biện pháp hành chính khác.

1.2 Bối cảnh chung của thị trường và nền kinh tế:

- Trên bình diện vĩ mô, kinh tế - xã hội Việt Nam năm 2017 vẫn đang tiếp tục đà chuyển biến tích cực và đạt được những kết quả khả quan nhất định so với những năm trước. Tuy nhiên, trên bình diện doanh nghiệp, sản xuất của khu vực doanh nghiệp Việt Nam vẫn đang gặp phải những khó khăn, thách thức với sức ép hội nhập quốc tế trong điều kiện năng suất lao động thấp, chậm được cải thiện và năng lực cạnh tranh yếu. Cầu nội địa tuy tăng hơn năm trước nhưng chưa mạnh, những khó khăn của nền kinh tế 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, trong đó có Việt Hà.

1.3 Bối cảnh thị trường Bia – sản phẩm chủ lực của công ty:

- Theo thống kê của Hiệp hội Bia-Rượu-NGK Việt Nam (VBA), tính đến nay trên cả nước có 129 cơ sở sản xuất bia nằm trên 43 tỉnh, thành phố. Ước tính thị trường bia của Việt Nam năm 2016 có trị giá tới 147,2 nghìn tỷ đồng (6,5 tỷ USD) với mức tiêu thụ đạt 40,8 lít bia/người, biến Việt Nam trở thành thị trường tiêu thụ bia lớn nhất khu vực Đông Nam Á. Tuy nhiên, thị trường bia trong nước hiện đang có mức độ tập trung tương đối cao, với 4 thương hiệu lớn Sabeco, Habeco, Heineken và Carlsberg chiếm tới 90% thị phần toàn ngành. Cụ thể, Sabeco chiếm lĩnh khu vực miền Nam và đang đẩy mạnh độ phủ trên cả nước, Carlsberg sở hữu 100% thương hiệu bia Huda và Tuborg hiện diện nhiều nhất ở miền Trung, Habeco tập trung ở thị trường miền Bắc và Heineken thì vẫn tiếp tục bao phủ rộng rãi trên cả nước. 10% còn lại của thị trường đang bị giành giật gay gắt bởi các công ty bia nước ngoài mới gia nhập ngành như Sapporo và AB-Inbev cùng các công ty bia với quy mô nhỏ hơn như Masan Brewery. *Như vậy số lượng khá lớn các nhãn hiệu bia còn lại (bao gồm cả Việt Hà) chỉ chiếm giữ được một tỷ trọng thị phần không đáng kể, cụ thể sản lượng của bia Việt Hà hiện chỉ chiếm 0,51% sản lượng bia tiêu thụ trên thị trường.*

- Về phân khúc sản phẩm, Sabeco và Habeco thống lĩnh phân khúc bình dân và trung cấp (bia Việt Hà thuộc phân khúc này); trong khi đó phân khúc bia cao cấp lại thuộc về các hãng bia ngoại. Thị phần tiêu thụ của Sabeco và Habeco không tăng trong giai đoạn 2011-2015 trong khi thị phần của Heineken, Tiger, Carlsberg, Sapporo thể hiện xu hướng tăng qua các năm cho thấy các công ty bia ngoại đang dần thắng thế trong cuộc chiến tranh giành thị phần ngành bia Việt Nam. Không chỉ gặp cạnh tranh gay gắt từ các nhà sản xuất trong nước, bia Việt còn phải cạnh tranh với các loại bia nhập khẩu đang ồ ạt tiến vào thị trường. Các FTA được ký kết khiến cho thuế nhập khẩu bia giảm mạnh, xu hướng tiêu dùng cao cấp hóa và thu nhập cá nhân tăng khiến các dòng bia nhập ngoại dường như đang được ưa chuộng hơn, đặc biệt là tại các tỉnh, thành phố lớn. Đây tiếp tục sẽ là một khó khăn lớn cho bia Việt Hà trong những năm tới.

2. KẾT QUẢ SXKD NĂM 2017

2.1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh tế - xã hội :

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2017	TH 2017	TH 2016	TH 2017/ TH 2016	TH 2017/ KH 2017
1	Tổng doanh thu		271,000	281,761	270,072	104%	104%
-	Doanh thu bán hàng	Tr.đồng	237,000	224,140	224,828	100%	95%
-	Doanh thu hoạt động tài chính	Tr.đồng	34,000	55,804	43,128	129%	164%
-	Thu nhập khác	Tr.đồng	0	1,817	2,116	86%	
2	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đồng	6,000	7,052	5,388	131%	118%
3	Lợi nhuận sau thuế thu nhập	Tr.đồng	6,000	7,052	5,388	131%	118%
4	Nộp ngân sách	Tr.đồng	5,100	15,789	10,479	151%	310%
5	Lao động bình quân có mặt	Người	138	135	-	-	98%
6	Tiền lương b/quân 1 người/tháng	1000đ	7,885	7,821	-	-	99%

Ghi chú: Các chỉ tiêu trên báo cáo được ghi nhận theo thực tế kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ (không bao gồm bút toán điều chỉnh các chỉ tiêu do Xác định lại GTDN sau CPH của BC kiểm toán phục vụ bàn giao vốn CPH)

2.1a. Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm (đã quyết toán thuế) và Báo cáo tài chính 6 tháng cuối năm (đã kiểm toán)

Đơn vị tính : Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	KQ SXKD 6 tháng đầu năm			KQ SXKD 6 tháng cuối năm		
		2017	2016	So sánh	2017	2016	So sánh
1	Tổng doanh thu	141,988	133,579	106%	139,774	136,494	102%
-	Doanh thu bán hàng	100,681	106,562	94%	123,460	118,266	104%
-	Doanh thu hoạt động tài chính	40,012	25,708	156%	15,792	17,420	91%
-	Thu nhập khác	1,295	1,309	99%	522	808	65%
2	Lợi nhuận trước thuế	10,573	10,373	102%	(3,521)	(4,985)	129%
3	Lợi nhuận sau thuế thu nhập	10,572	10,373	102%	(3,520)	(4,985)	129%

2.1b. Báo cáo tài chính kiểm toán giai đoạn CPH (6 tháng đầu năm) và Báo cáo tài chính kiểm toán (6 tháng cuối năm)

Đơn vị tính : Triệu đồng

Chỉ tiêu	Kết quả SXKD Năm 2017			Theo BCTC (điều chỉnh xác định giá trị DN)	
	6 tháng đầu năm	6 tháng cuối năm	Cộng cả năm	Số liệu bổ sung CPH 30/6/2017	Số liệu cả năm gồm các bút toán CPH
1. Doanh thu bán hàng	100,681	123,460	224,140	0	224,140
3. Doanh thu thuần bán hàng	100,681	122,453	223,133	0	223,133
4. Giá vốn hàng bán	99,353	120,830	220,184	0	220,184
5. Lợi nhuận gộp	1,327	1,622	2,950	0	2,950

6. Doanh thu hoạt động tài chính	40,012	15,792	55,804	40,014	95,819
7. Chi phí tài chính	559	2,158	2,717	63,638	66,355
8. Chi phí bán hàng	13,545	7,946	21,491	0	21,491
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	16,328	10,393	26,721	(3,823)	22,898
10. Lợi nhuận thuần từ HĐ SXKD	10,907	(3,083)	7,824	(19,801)	(11,977)
11. Thu nhập khác	1,295	522	1,817	11,456	13,272
12. Chi phí khác	1,629	960	2,589	(354)	2,235
13. Lợi nhuận khác (40=31-32)	(334)	(438)	(773)	11,810	11,037
14. Lợi nhuận kế toán trước thuế	10,573	(3,521)	7,052	(7,991)	(939)
15. Lợi nhuận sau thuế TNDN	10,572	(3,520)	7,052	(7,991)	(939)

2.2. Kết quả thực hiện trên các lĩnh vực hoạt động:

2.2.1 Sản xuất và kinh doanh Bia – Rượu – NGK:

2.2.1a. Hoạt động tiêu thụ sản phẩm:

TT	Tên sản phẩm	ĐV tính	Năm 2016	Năm 2017		So sánh	
			TH	KH	TH	TH/KH	TH 2017/ TH 2016
A	BIA		23,272,322	24,960,300	21,180,926	85%	91%
	Bia hơi	Lít	18,365,744	20,000,000	15,976,613	80%	87%
	Bia inox 1L	Lít	490,344	269,500	242,172	90%	49%
	Bia tươi	Lít	3,533,154	3,780,000	3,515,640	93%	100%
	Bia lon	Lít	883,080	910,800	1,446,501	159%	164%
B	RƯỢU	Lít	7,276	6970	4,716	68%	65%
C	NƯỚC OPAL		743,354	822,182	722,840	88%	97%
	Nước Opal 5GL	Lít	702,117	788,736	671,249	85%	96%
	Nước Opal 500ml	Lít	20,724	18,696	19,596	105%	95%
	Nước Opal 350ml	Lít	20,513	14,750	31,996	217%	156%

- Tương tự năm 2016, năm 2017 tiếp tục là năm Việt Hà không thực hiện đạt các chỉ tiêu SXKD đề ra trên mảng kinh doanh chính là bia mang thương hiệu Việt Hà (trừ bia lon). Sản phẩm rượu cũng tiếp tục chứng kiến xu hướng đi xuống khi lượng rượu bán được năm 2017 chỉ đạt 4.716 lít (bằng 65% sản lượng bán năm 2016).

- Sản phẩm nước tinh khiết Opal không đạt kế hoạch chung nhưng có sự phát triển khá tốt về chai 350 & 500ml, tuy nhiên sản lượng và thị phần nước Opal còn quá khiêm tốn tại 2 thị trường bán chính là Nam Định và Hà Nội, do vậy các hoạt động về quảng bá thương hiệu, giới thiệu sản phẩm gần như không có sự đầu tư. Mặc dù cuối năm 2017 đã ký được một số đơn hàng cung cấp vào các công ty tiêu thụ nhưng hiệu quả vẫn chỉ đạt ở mức duy trì.

2.2.1b. Công tác kỹ thuật, chất lượng sản phẩm

- Chất lượng sản phẩm bia (sang chiết tại 254 Minh Khai) và nước Opal (sản xuất tại 254 Minh Khai và Nhà máy nước Opal Nam Định) đã được cải thiện tốt hơn so với các năm trước đây. Tỷ lệ khiếu nại của khách hàng thấp, chất lượng được duy trì ổn định mặc dù hệ thống máy móc thiết bị đã cũ, thiếu đồng bộ. Công ty đều định kỳ kiểm tra các chỉ tiêu của sản phẩm tại cơ sở thử nghiệm đủ điều kiện pháp lý, kết quả:

- + Bia hơi: Các chỉ tiêu hóa lý và vi sinh đều đạt yêu cầu;
- + Nước OPAL: Các chỉ tiêu hóa lý và vi sinh của sản phẩm nước OPAL đóng bình 5GL đều ổn định và đạt yêu cầu

2.2.1c. Công tác an toàn lao động, vệ sinh môi trường

- Trong năm 2017 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.

2.2.2 Về công tác quản lý dự án đầu tư:

- Ban điều hành Việt Hà đang tiếp tục rà soát, đánh giá lại các dự án đầu tư của công ty nhằm xem xét về hiệu quả, tính khả thi và sự đáp ứng qui định của pháp luật trong bối cảnh năm 2017 hàng loạt các văn bản quy phạm pháp luật về lĩnh vực này có hiệu lực thi hành (cụ thể như Luật quản lý, sử dụng tài sản công và các văn bản hướng dẫn);

Cụ thể : Đối với dự án 11-13 Nguyễn Chí Thanh, công ty đang phối hợp với đối tác rà soát lại tình trạng pháp lý, cơ cấu vốn góp của các bên trong đề án thành lập pháp nhân mới hiện đang trình UBND T/P Hà Nội phê duyệt nhằm đảm bảo hiệu quả và lợi ích của Công ty khi tham gia dự án. 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 triển khai ra hạn thời gian nhận chuyển nhượng đất từ người dân theo Quyết định phê duyệt chủ trương đầu tư số : 4646/QĐ-UBND đã được UBND TP Hà nội phê duyệt ngày 25/08/2016 để triển khai kế hoạch nhận chuyển nhượng đất nông nghiệp từ người dân trong năm 2018.

- Tập trung phối hợp với đối tác kết thúc dự án đầu tư tại 87 Lĩnh Nam để sớm đưa vào khai thác 2.000m² sàn thương mại được phân chia theo Hợp đồng hợp tác đầu tư đã ký kết trước đây.

2.2.3 Đầu tư tài chính

Trong năm 2017, Việt Hà vẫn đang 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). Năm 2017, công ty đã nhận cổ tức được chia từ 7 công

ty (3 công ty con và 4 công ty liên kết) với tổng số tiền là 25.066.280.000 đ. Tuy nhiên có 1 công ty con làm ăn thua lỗ, Việt Hà phải trích lập dự phòng (công ty CP rượu quốc tế).

2.2.4 Các mặt công tác khác

2.2.4a. Công tác cổ phần hóa:

- Từ 1/7/2017, Công ty đã chính thức chuyển đổi hoạt động theo mô hình công ty cổ phần. Đây là thay đổi mang tính chiến lược được thực hiện theo chủ trương của Nhà nước về việc CPH các DNNN nhằm đưa công ty hoạt động và phát triển với một cơ chế mới, phù hợp với sự vận hành của nền kinh tế thị trường. Cùng với việc thay đổi các thủ tục pháp lý, công ty cũng đã hoàn thiện bộ nhận diện thương hiệu cho các sản phẩm bia Việt Hà (logo, slogan, vật dụng quảng cáo,...) theo hướng chuyên nghiệp hơn và phù hợp hơn với định hướng phát triển sản phẩm trong giai đoạn tới.

- Tình hình cổ đông cập nhật đến tháng 5/2018 như sau:

+ Nhà nước nắm giữ 39.250.200 cổ phần, chiếm 51,04% vốn điều lệ;

+ Nhà đầu tư chiến lược (Tổng công ty rau quả, nông sản) nắm giữ 27.758.089 cổ phần, chiếm 36,1% vốn điều lệ;

+ Nhà đầu tư bên ngoài nắm giữ 9.663.511 cổ phần, chiếm 12,56% vốn điều lệ.

+ Cổ đông cá nhân (chủ yếu là người lao động trong công ty) nắm giữ 228.200 cổ phần, chiếm 0,3% vốn điều lệ.

- Công ty đang tiếp tục thực hiện nghiêm túc chỉ đạo của UBND Thành phố về lộ trình thoái vốn Nhà nước tại doanh nghiệp giai đoạn hai.

2.2.4b. Công tác tổ chức nhân sự:

- Sau khi cổ phần hóa (1/7/2017), Hội đồng quản trị công ty đã thực hiện việc bổ nhiệm các vị trí nhân sự chủ chốt của Ban điều hành gồm: Tổng giám đốc, Phó Tổng giám đốc (03), Kế toán trưởng.

- Trong năm 2017 Ban điều hành công ty tiếp tục rà soát cơ cấu tổ chức nhằm hoàn thiện bộ máy hoạt động sau cổ phần hóa; xây dựng các quy định về chức năng nhiệm vụ làm cơ sở để sắp xếp, bố trí lại nhân sự cho phù hợp với mô hình hoạt động mới nhằm nâng cao năng lực chuyên môn và năng suất lao động.

2.2.4c. Công tác đời sống người lao động

- Đời sống người lao động năm 2017 tiếp tục được ổn định, tiền lương bình quân đạt 7,82trđ/người/tháng. Công ty duy trì đầy đủ các quyền lợi và chế độ phúc lợi theo luật định cho 135 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 chăm lo đầy đủ như: tổ chức tham quan, nghỉ mát, hoạt động thể thao, việc hiếu - hỷ,...

2.2.4d. Công tác thi đua:

- Phong trào thi đua năm 2017 tiếp tục được duy trì và phát huy. Trong năm 2017 các cơ quan, ban ngành của Thành phố Hà Nội đã tặng tổng cộng 21 bằng khen, giấy khen cho các tập thể, cá nhân trong công ty. Công ty cũng đã khen thưởng theo thẩm quyền 10 tập thể và 248 cá nhân. Đặc biệt công ty đã khen thưởng 20 sáng kiến, cải tiến với giá trị làm lợi 1,85 tỷ đồng, trong đó có 6 sáng kiến được khen thưởng cấp ngành, 3 sáng kiến được khen thưởng sáng kiến sáng tạo cấp thành phố.
- Công ty đã tích cực tham gia các hoạt động xã hội - từ thiện như: hiến máu tình nguyện, ủng hộ đồng bào bão lụt,... Số tiền công ty ủng hộ cho các hoạt động xã hội, từ thiện năm 2017 là trên 180 triệu đồng.

PHẦN II

KẾ HOẠCH SXKD 2018

1. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUAN

1.1 Về kinh tế vĩ mô:

Theo Báo cáo của Ngân hàng Thế giới (WB) tại Việt Nam công bố, tăng trưởng GDP của Việt Nam năm 2018 và những năm sau đó sẽ chậm lại (dự báo sẽ ổn định ở mức khoảng 6,5%). Lạm phát dự báo sẽ tiếp tục ở mức thấp, khoảng 4% trong các năm 2018 và 2019. Môi trường kinh tế vĩ mô tiếp tục ổn định với động lực tăng trưởng kinh tế 5 năm tới đến chủ yếu từ dòng vốn đầu tư nước ngoài FDI.

1.2 Về hoạt động ngành:

Ngành đồ uống của Việt Nam năm 2018 được đánh giá là năm sẽ có nhiều thử thách. Với lợi thế đã có nhiều kinh nghiệm trên thị trường thế giới, sự nhanh nhạy và nguồn vốn đầu tư mạnh mẽ phía sau, các công ty nước ngoài đầu tư vào ngành đồ uống Việt Nam sẽ tiếp tục phát triển khá nhanh và lấn át các thương hiệu Việt. Từ đó, thị trường đồ uống của doanh nghiệp Việt Nam bị thu hẹp lại và nếu những doanh nghiệp nội địa nhỏ lẻ như Việt Hà không có những bước đi mới, cải tiến sản phẩm và dịch vụ thì chắc chắn sẽ rất nhanh bị loại khỏi cuộc chơi. Cụ thể, cơ cấu thị phần bia dành cho tất cả các công ty nhỏ tại các tỉnh phía Bắc chỉ khoảng 7% trong khi chỉ 4 công ty lớn chiếm tới trên 90% thị phần (nguồn: Báo cáo Ban TM Việt Hà 2017)

2. THUẬN LỢI – KHÓ KHĂN

2.1 Thuận lợi

- Công ty có truyền thống SXKD bia lâu năm (từ 1991), từ đó đã tạo được uy tín và thương hiệu nhất định trên thị trường đối với sản phẩm bia mang thương hiệu Việt Hà;
- Hầu hết các công ty con và công ty liên kết của Việt Hà (công ty mẹ) đã cổ phần hoá. Năm 2017 có 6/11 công ty con, liên kết hoạt động có hiệu quả, chia cổ tức cho Việt Hà;
- Cổ phần hoá (đặc biệt giai đoạn hai sau khi Nhà nước thoái toàn bộ vốn) 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 sản xuất kinh doanh, 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.

1.2 Khó khăn:

- Việc kinh doanh của các doanh nghiệp đồ uống trong nước đang ngày càng khó khăn thể hiện qua lượng tồn kho ngành đồ uống đang tăng cao. Lượng tiêu thụ bia tuy vẫn được kỳ vọng tăng nhưng sẽ tăng với tốc độ giảm dần. Tăng trưởng về lượng tiêu thụ bia trong giai

đoạn 2015-2020 được dự báo dừng lại ở mức CAGR 6%, thấp hơn rất nhiều so với giai đoạn tăng trưởng 2 chữ số trước đó. Tốc độ tăng trưởng đã bắt đầu chững lại do đã đạt đến quy mô lớn (4,1 tỷ lít năm 2017);

- Kinh doanh rượu bia có mức thuế tiêu thụ đặc biệt cao đang là thách thức lớn, từ 55% năm 2015 đến 60% năm 2017 và lên 65% vào năm 2018. Bên cạnh đó còn gặp sức ép mạnh từ rượu dân tự nấu, chính sách hạn chế tiêu thụ của Chính phủ và từ dư luận, bia rượu nhập khẩu đã làm nhiều công ty lâm vào tình trạng khó khăn, thị trường bị thu hẹp;

- Bên cạnh việc tăng thuế, Chính phủ đang dự thảo “Luật phòng chống tác hại rượu, bia” nhằm hạn chế việc kinh doanh và quảng cáo bia rượu như: chỉ bán bia rượu theo giờ, quy định điều kiện kinh doanh rượu bia,... sẽ làm tăng chi phí sản xuất kinh doanh;

3. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018

3.1 Kế hoạch về sản lượng:

TT	Sản phẩm	ĐVT	KH 2017	TH 2017	KH 2018	KH 2018/ TH 2017	KH 2018/ KH 2017
1	Bia hơi	Lít	20.000.000	15.976.613	20.000.888	125%	100%
2	Bia inox 1L	Lít	269.500	242.172	319.750	132%	118%
3	Bia tươi	Lít	3.780.000	3.515.640	4.159.879	118%	110%
4	Bia lon	Thùng	115.000	182.639	221.010	121%	192%
5	Rượu	Thùng	6.970	4.716	2.197	46%	31%
6	Nước Opal 5GL	Bình	40.448	34.423	41.200	119%	101%
7	Nước Opal 500ml	Thùng	1.558	1.633	1.820	111%	116%
8	Nước Opal 350ml	Thùng	1.756	3.809	3.320	87%	189%

3.2 Kế hoạch về chỉ tiêu kinh tế - xã hội:

Stt	Các chỉ tiêu	ĐVT	TH 2017	KH 2018	KH 2018/ TH 2017
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.000đ	224.140.426	280.163.280	125%
2	Doanh thu hoạt động tài chính	1.000đ	55.786.690	48.418.977	87%
3	Lợi nhuận thuần từ hoạt động KD	1.000đ	8.084.505	11.526.781	143%
4	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1.000đ	7.107.955	8.940.930	126%
5	Tiền lương bình quân/người/tháng	Tr.đồng	7,82	8,2	105%

3.3 Kế hoạch công tác triển khai dự án :

- Năm 2018, để tiếp tục triển khai các bước thực hiện dự án đầu tư Tổ hợp TTTMDV và giới thiệu Việt Hà tại Xã Kim Nỗ - huyện Đông Anh đã được UBND TP Hà Nội phê duyệt chủ trương đầu tư tại Quyết định số 4646/QĐ-UBND ngày 25/08/2016, Công ty sẽ tiếp tục triển khai thực hiện công tác nhận chuyển nhượng đất nông nghiệp với người sử dụng đất, lập, thẩm định và phê duyệt dự án đầu tư nhằm đảm bảo thời hạn triển khai đã được UBND T/P Hà Nội gia hạn thời hạn hiệu lực tại văn bản số : 5313/UBND-KHĐT ngày 25/10/2017. Kế hoạch triển khai và ngân sách thực hiện nhận chuyển nhượng đất nông nghiệp từ người sử dụng đất sẽ được Ban Điều hành xây dựng cụ thể theo tình hình thực tế triển khai để trình HĐQT xem xét thông qua trước khi thực hiện.

- Tiếp tục rà soát, đánh giá hiệu quả và hoàn thiện pháp lý đối với các dự án: Tổ hợp khách sạn và căn hộ cho thuê 11-13 Nguyễn Chí Thanh, Dự án Khu đô thị sinh thái nhà Vườn Việt Hà tại xã Xuân Tiến, huyện Thạch Thất, Hà Nội để triển khai các thủ tục chuẩn bị đầu tư cho dự án.

4. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD 2018

4.1 Giải pháp về quản lý tài chính:

Đẩy mạnh sử dụng công nghệ thông tin trong quản lý, xây dựng và sử dụng phần mềm tích hợp các nghiệp vụ kế toán và phân tích tài chính, cụ thể:

- Hệ thống quản trị 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.

4.2 Giải pháp về kỹ thuật sản xuất.

Để cơ giải pháp ổn định năng suất, chất lượng lâu dài cho hoạt động sản xuất (Bộ phận đóng gói bia và Bộ phận sản xuất nước Opal), năm 2018, thực hiện triển khai áp dụng triệt để các hệ thống, công cụ quản lý chất lượng, cụ thể:

- Chuyển đổi phiên bản ISO 9001:2015 (hiện đang áp dụng phiên bản ISO 9001:2008);
- Áp dụng công cụ cải tiến năng suất như 5S, KAIZEN;
- Tổ chức các khóa đào tạo, nâng cao tay nghề, trình độ chuyên môn và nghiệp vụ quản lý, áp dụng các biện pháp khoa học kỹ thuật mới vào trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

4.3 Giải pháp về kinh doanh:

- Tổ chức lại Bộ phận bán hàng & Bộ phận marketing thuộc Ban Thương mại (cơ cấu tổ chức, nhân sự, qui định chức năng nhiệm vụ, mô tả công việc tới từng vị trí, kế hoạch bán hàng, chương trình marketing,...).
- Xây dựng bộ phận R&D (trước mắt chức năng này giao Bộ phận marketing đảm nhiệm), có nhiệm vụ nghiên cứu các sản phẩm mới phù hợp với thị trường.
- Xây dựng chiến lược thương hiệu và truyền thông phù hợp với chiến lược kinh doanh trong 3-5 năm tới. Trước mắt năm 2018 xây dựng bộ nhận diện thương hiệu thống nhất đối với nhóm sản phẩm Việt Hà Drinks cho các sản phẩm bia Việt Hà, rượu và nước.
- Xây dựng kế hoạch bán hàng chi tiết cho đội ngũ Sales: phân vùng thị trường, phân khu vực thị trường, chia tuyến, kênh on-trade; off-trade, NPP,... và chuẩn hóa lại quy trình bán hàng.
- Xây dựng kế hoạch marketing chi tiết, phù hợp với ngân sách hạn chế của Việt Hà. Nên đặc biệt chú trọng các hình thức marketing mới, sáng tạo, hướng đối tượng như Digital marketing (các hình thức quảng cáo và bán hàng qua mạng xã hội: facebook, fanpage, youtube, chợ ảo, ...).

4.4 Giải pháp về tuyển dụng, đào tạo nguồn nhân lực:

Nguồn nhân lực hiện nay 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. Trước mắt năm 2018 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;
- Thay đổi cách quản lý công việc và trả lương theo hiệu quả công việc để 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

- Phải xây dựng được 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.

4.5 Giải pháp về quản trị điều hành:

➤ **Giải pháp về quản trị các công ty con, công ty liên kết:**

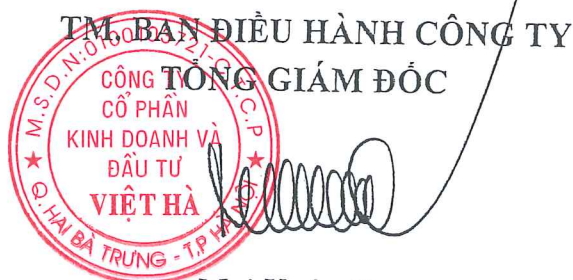
- Hoàn thiện và ban hành Quy chế quản lý người đại diện vốn của Việt Hà tại các đơn vị để cụ thể hóa chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn, trách nhiệm của người đại diện vốn Việt Hà khi tham gia vào HĐQT và BKS tại các công ty con, công ty liên kết từ đó nâng cao tinh thần trách nhiệm của đại diện vốn với HĐQT và Ban TGD Việt Hà Corp. trong công tác quản trị hoạt động các công ty con và công ty liên kết.
- Tổ chức tổng hợp, rà soát Điều lệ công ty, Quy chế quản lý tài chính, Quy chế quản lý đầu tư tại các công ty con, công ty liên kết để bổ sung, sửa đổi cho phù hợp với Quy định của pháp luật hiện hành và yêu cầu quản trị của Việt Hà Corp.

➤ **Giải pháp trong quản lý điều hành:**

- Căn cứ kế hoạch sản xuất kinh doanh 2018 được HĐQT thông qua, Ban TGD đưa ra các 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.
- Nghiên cứu xây dựng và trình ban hành Quy chế tiền lương mới phù hợp với yêu cầu phát triển mới của công ty theo hướng gắn Quyền lợi của người lao động với hiệu quả công việc.
- Rà soát khắc phục những hạn chế, yếu kém còn tồn tại từ hoạt động sản xuất, kinh doanh. Thông qua công tác đào tạo, tập huấn để nâng cao kỹ năng và trách nhiệm trong công việc của toàn thể đội ngũ cán bộ công nhân viên. Tăng cường năng lực tuyển dụng để kịp thời đáp ứng nhu cầu nhân sự theo yêu cầu của hoạt động kinh doanh.
- Triển khai rà soát, sửa đổi hoàn thiện các văn bản định chế, các quy định, quy trình nghiệp vụ phối hợp các phòng ban trong công ty. Áp dụng triệt để các công cụ quản lý điều hành tuân thủ theo hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015.

Trên đây là Báo cáo đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018, các giải pháp thực hiện kế hoạch của Công ty CP Kinh doanh và Đầu Tư Việt Hà. Kính trình ĐHCĐ xem xét thông qua.

Trân trọng!



Mai Xuân Sơn

