

**CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT
SANNA KHÁNH HÒA**



BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2018

MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG.....	1
1. Thông tin khái quát.....	1
2. Quá trình hình thành và phát triển.....	1
3. Các thành tựu và giải thưởng tiêu biểu.....	4
3.1 Các thành tựu.....	4
3.2 Những giải thưởng tiêu biểu.....	4
4. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	5
4.1 Ngành nghề kinh doanh.....	5
4.2 Địa bàn kinh doanh.....	5
5. Sơ đồ tổ chức	6
6. Định hướng phát triển.....	6
6.1 Các mục tiêu chủ yếu của Công ty	6
6.2 Chiến lược	7
7. Các rủi ro	7
7.1 Rủi ro kinh tế.....	7
7.2 Rủi ro pháp luật	8
7.3 Rủi ro cạnh tranh	8
7.4 Rủi ro thanh khoản	9
7.5 Rủi ro khác	9
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2018	10
1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	10
2. Tổ chức và nhân sự.....	12
2.1 Tổ chức	12
2.2 Chính sách nhân sự.....	26
3. Tình hình đầu tư, thực hiện các dự án	27

4. Tình hình tài chính.....	28
5. Tình hình cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu	33
5.1 Thông tin cổ phiếu.....	33
5.2 Cơ cấu cổ đông.....	33
6. Trách nhiệm với môi trường và cộng đồng.....	33
6.1 Quản lý nguồn nguyên vật liệu.....	34
6.2 Tiêu thụ năng lượng chưa có số	34
6.3 Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường.....	34
6.4 Chính sách liên quan đến người lao động	34
6.5 Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương.....	36
III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC	36
1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh.....	36
1.1 Những khó khăn, thuận lợi trong năm 2018.....	36
1.2 Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018	37
2. Tình hình tài chính.....	38
2.1 Tình hình tài sản	38
2.2 Tình hình nợ phải trả	39
3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý	40
3.1 Tổ chức sản xuất và quản lý kỹ thuật công nghệ	40
3.2 Công tác nghiên cứu sản phẩm mới và cải tiến.....	40
4. Kinh doanh	41
4.1 Công tác kinh doanh.....	41
4.2 Công tác quảng bá - tiếp thị.....	41
4.3 Công tác tổ chức hành chính	41
5. Phương hướng nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2019	42
5.1 Các chỉ tiêu nhiệm vụ cơ bản	42
5.2 Phương hướng nhiệm vụ	42

5.3 Giải pháp thực hiện	42
IV. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ.....	46
1. Đánh giá công tác quản lý điều hành công ty năm 2018.....	46
1.1 Về công tác tổ chức, quản lý điều hành.....	46
1.2 Về công tác chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh	46
1.3 Về công tác quản lý tài chính	46
1.4 Về quản trị Công ty	47
1.5 Về quan hệ cổ đông và chia cổ tức.....	47
1.6 Về quan hệ với Ban kiểm soát.....	47
1.7 Thù lao và chi phí hoạt động của HĐQT năm 2018	47
2. Báo cáo kết quả hoạt động của HĐQT năm 2018.....	48
2.1 Nội dung các phiên họp của HĐQT	48
2.2 Đánh giá hoạt động của Ban quản lý điều hành	48
3. Phương hướng hoạt động của HĐQT năm 2019.....	50
V. Báo cáo tài chính	52
1. Ý kiến kiểm toán	52
2. Báo cáo tài chính được kiểm toán	52

Danh sách bảng biểu

STT	Bảng	Tên bảng biểu	Trang
1	1.1	Các sự kiện tiêu biểu của từ khi thành lập đến nay	1,2,3,4
2	1.2	Nghành nghề kinh doanh	5
3	2.1	Tình hình hoạt động kinh doanh	10
4	2.2	Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố	11
5	2.3	Danh sách Hội Đồng Quản Trị	12
6	2.4	Danh sách Ban điều hành	17
7	2.5	Danh sách Ban kiểm toán	20
8	2.6	Danh sách thay đổi TV HĐQT, BKS, BTGD năm 2018	22
9	2.7	Số lượng CBCNVLĐ	23
10	2.8	Thu nhập bình quân	25
11	2.9	Các khoản phải thu	28
12	2.10	Các khoản chi phí	29
13	2.11	Các chỉ tiêu cơ bản	30
14	2.12	Nguyên vật liệu, thành phẩm	32
15	2.13	Cơ cấu cổ đông	33
16	2.14	Chi phí vật tư	34
17	2.15	Các lớp tập huấn, nâng cao trình độ	35
18	3.1	Kết quả sản xuất kinh doanh 2018	37
19	3.2	Tình hình tài sản	38
20	3.3	Tình hình tài sản cố định	39
21	3.4	Tình hình nợ phải trả	39
22	3.5	Các nhiệm vụ cơ bản 2019	42
23	3.6	Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018	45
24	4.1	Danh sách HĐQT	46
25	4.2	Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2018	49
26	4.3	Những chi phí mới phát sinh sau cổ phần năm 2018	50
27	4.4	Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh của Công ty 2019	50

Danh sách biểu đồ

STT	Biểu đồ/ Số đồ	Tên biểu đồ	Trang
1	1.1	Sơ đồ tổ chức	6
2	2.1	Hoạt động sản xuất kinh doanh 2017 - 2018	11
3	2.2	Số lượng cán bộ : - Theo hợp đồng - Theo trình độ - Theo giới tính	23,24,24
4	2.3	Thu nhập bình quân	25
5	2.4	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán	30
6	2.5	Hệ số cơ cấu vốn	31
7	2.6	Tỉ trọng hàng tồn kho	32
8	2.7	Tình hình tài sản	33

CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT SANNA KHÁNH HÒA

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

- Tên Công ty : CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT SANNA KHÁNH HÒA
- Tên viết tắt: CÔNG TY CP NGK SANNA KHÁNH HÒA
- Tên Tiếng Anh: Sanna Khanh Hoa Beverage Joint Stock Company
- Mã cổ phiếu: SKN
- Vốn điều lệ: 50.000.000.000 đồng
- Vốn chủ sở hữu: 50.680.882.328 đồng
- Trụ sở chính: Quốc lộ 1A, Thôn Mỹ Thạnh, Xã Cam Thịnh Đông, Thành phố Cam Ranh, Khánh Hòa.
- Điện thoại: (0258) 3865 678
- Fax: (0258) 3865 676
- Email: sanna@sannakhanhhoa.com.vn
- Website: www.sanna.com.vn
- Đăng ký DN: Số 4201675930 do Sở KH&ĐT tỉnh Khánh Hòa cấp lần đầu ngày 28/01/2016, thay đổi lần 1 ngày 16/11/2017.

2. Quá trình hình thành và phát triển

Bảng 1.1: Các sự kiện tiêu biểu của Công ty từ khi thành lập đến nay

Thời gian	Sự kiện tiêu biểu
01/09/2007	Thực hiện chủ trương của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc mở rộng ngành nghề kinh doanh, đa dạng hóa sản phẩm, góp phần thực hiện công nghiệp hóa, hiện đại hóa kinh tế địa phương, Công ty Yến Sào Khánh Hòa đã ra quyết định thành lập Nhà máy Nước Khoáng Thiên Nhiên Yến Sào. Theo quyết định số 162/QĐ-YS với lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh là sản xuất nước khoáng thiên nhiên thương hiệu Sanna. Ngay từ khi vừa thành lập, Công ty đã đưa vào áp hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001 và HACCP góp phần đưa ra thị trường dòng sản phẩm nước khoáng thiên nhiên với chất lượng vượt trội

2008	Sanna vinh dự trở thành thương hiệu tài trợ nước uống chính thức cho cuộc thi Hoa Hậu Hoàn Vũ được tổ chức tại Việt Nam.
15/02/2011	Nhà máy Nước giải khát Sanna được thành lập trực thuộc Công ty Yến Sào Khánh Hòa theo quyết định số 39/QĐ-YS với lĩnh vực chính là sản xuất nước uống đóng chai và đồ uống không cồn.
2012	Nhà máy đã cho ra đời dòng sản phẩm nước Hồng sâm Sanna: được sản xuất dựa trên 02 nguyên liệu chính là Hồng sâm cao cấp của Hàn Quốc với mật ong rừng thiên nhiên tạo nên hương vị thơm ngon, hấp thu nhanh, tốt cho những người lao động về trí óc, thể lực. Sản phẩm nước Hồng sâm Sanna đã được Bộ Y tế - Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật Việt Nam chứng nhận là sản phẩm có thành tích tiêu biểu vì sự nghiệp chăm sóc sức khỏe cộng đồng, là sản phẩm uy tín, chất lượng vì sức khỏe cộng đồng và được Liên hiệp các hội khoa học và kỹ thuật Việt Nam cấp quyền sử dụng dấu hiệu Top 10 sản phẩm hàng đầu Hội nhập WTO 2012.
06/06/2012	Nhà máy Nước Giải Khát Sanna Cam Thịnh công suất 30.000 sản phẩm/ca sản xuất chính thức đi vào hoạt động theo quyết định số 586/QĐ-YS. Tọa lạc trên trục đường Quốc lộ 1A, thuộc thôn Mỹ Thạnh, xã Cam Thịnh Đông, thành phố Cam Ranh, cách thành phố Nha Trang 60 km về phía Nam.
07/2012	Nhà máy nghiên cứu thành công sản phẩm mới nước Rong biển Sanna được chế biến từ nguồn rong biển thiên nhiên giàu chất dinh dưỡng của vùng biển Khánh Hòa, kết hợp với các loại thảo dược như la hán quả, kim ngân hoa, cúc hoa, hạ khô thảo có tác dụng phòng chống những bệnh do thiếu hụt vi chất, chống oxy hóa, thanh nhiệt, giải độc...
26/12/2015	Thực hiện chủ trương của UBND tỉnh Khánh Hòa về việc tái cơ cấu doanh nghiệp, Nhà máy chuyển đổi thành Công ty TNHH MTV Nước giải khát Sanna Khánh Hòa theo quyết định số

	2340/QĐ-YS của Công ty Yên Sào Khánh Hòa.
2016	Với những hiệu quả tốt mà sản phẩm mang lại, Tạp chí thương hiệu Việt đã cấp quyền sử dụng dấu hiệu Sản phẩm Việt hội nhập WTO 2013 cho sản phẩm nước Rong biển, đồng thời nước Rong biển Sanna còn được Hiệp hội thực phẩm chức năng Việt Nam vinh danh sản phẩm vàng vì sức khỏe cộng đồng và được chứng nhận là thực phẩm an toàn tin dùng năm 2016 của Hội Khoa học Kỹ thuật An toàn Thực phẩm Việt Nam.
Đầu năm 2017	Sau thời gian nghiên cứu, trên cơ sở ưu tiên sử dụng các nguồn nguyên liệu sẵn có tại địa phương gắn với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng. Đầu năm 2017, Công ty đưa vào sản xuất 02 dòng sản phẩm mới nước Chanh dây và nước Chanh muối, bước đầu đã nhận được những phản hồi tích cực từ thị trường.
10/11/2017	Công ty TNHH MTV Nước giải khát Sanna Khánh Hòa tổ chức Đại hội đồng cổ đông lần đầu, chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Nước giải khát Sanna Khánh Hòa; Công ty Cổ phần Nước giải khát Sanna Khánh Hòa có vốn điều lệ 50 tỷ đồng, tương đương 5 triệu cổ phần phổ thông với mệnh giá 10.000 đồng/cổ phần. Công ty đã bán 49% cổ phần cho người lao động, nhà đầu tư phổ thông, nhà đầu tư chiến lược, 51% còn lại do Nhà nước nắm giữ. Sau khi cổ phần hóa, giai đoạn 2017 – 2019, Công ty Cổ phần Nước giải khát Sanna Khánh Hòa sẽ phát huy thế mạnh cung cấp các sản phẩm nước uống đóng chai và nước giải khát mang thương hiệu Sanna. Đồng thời, tiếp tục đầu tư nghiên cứu các dòng sản phẩm mới có khả năng đáp ứng đòi hỏi khát khe của thị trường. Đặc biệt, chú trọng nghiên cứu dòng sản phẩm tốt cho sức khỏe như: nước uống bổ sung Fucoidan phòng ngừa ung thư, nước trà đào, trà atiso...
09/04/2018	Công ty Cổ phần Nước giải khát Sanna Khánh Hòa được Ủy ban chứng khoán nhà nước chấp thuận trở thành Công ty đại chúng.

Hiện nay

Công ty tiếp tục phát huy truyền thống nghiên cứu và phát triển, phấn đấu cho ra đời nhiều dòng sản phẩm mới, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Với phương châm “Đồng hành cùng thể thao Việt Nam”, với dòng sản phẩm của Công ty đã được vinh danh tại các sự kiện lớn của quốc gia và quốc tế như: vòng chung kết Giải bóng rổ U21 Châu Á, vòng chung kết Giải bóng chày thiếu niên Quốc tế, Giải vô địch Futsal toàn quốc cùng các sự kiện thể thao lớn trong và ngoài nước. Đồng thời thương hiệu Sanna cũng đồng hành và nuôi dưỡng các đội bóng đá Futsal Sanna, đội bóng chuyên Sanna, đội bóng chuyên bãi biển Sanna, đội U21 tỉnh Khánh Hòa và luôn đạt thành tích tốt trong top các đội dẫn đầu.

3. Các thành tựu và giải thưởng tiêu biểu

3.1 Các thành tựu

Những thành tựu mà Công ty đã đạt được từ khi thành lập đến nay tiêu biểu như:

- Bằng khen: Tập thể Nhà máy NGK Sanna đã có thành tích trong công tác từ năm 2009 - 2011, góp phần vào sự nghiệp xây dựng Chủ nghĩa xã hội và bảo vệ Tổ Quốc của Chính phủ nước CHXHCN Việt Nam ngày 07/31/2012

- Bằng khen: Nhà máy NGK Sanna đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ công tác năm 2011 của Chủ tịch UVND tỉnh Khánh Hòa ngày 03/07/2012

- Bằng khen: Nhà máy NGK Sanna đã có thành tích xuất sắc trong công tác tham mưu, tổ chức, tham gia Đại hội TDTT các cấp của Tỉnh lần thứ VII năm 2013 của Chủ tịch UBND tỉnh Khánh Hòa ngày 12/24/2013.

3.2 Những giải thưởng tiêu biểu

- Thương hiệu mạnh Việt Nam: Thời báo Kinh tế Việt Nam ngày 04/08/2011

- Chứng nhận: Danh hiệu Hàng Việt Nam chất lượng cao 2012 do người tiêu dùng bình chọn

- Top 50 thương hiệu uy tín - Chất lượng vì sức khỏe cộng đồng do Tạp chí Sức khỏe và môi trường bình chọn.

4. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

4.1 Ngành nghề kinh doanh

Bảng 1.2: Ngành nghề kinh doanh

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Sản xuất đồ uống không cồn, nước uống	1104 (Chính)
2	Khai khoáng khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: khai thác nước khoáng thiên nhiên	0899
3	Chế biến sữa và các sản phẩm từ sữa	1050
4	Dịch vụ lưu trú ngắn ngày Chi tiết: kinh doanh khách sạn, làng du lịch	5510
5	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh	4722
6	Bán lẻ đồ uống trong các cửa hàng chuyên doanh Chi tiết: bán lẻ đồ uống không có cồn, rượu, bia	4723
7	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động	5610
8	Bán buôn thực phẩm	4632
9	Bán buôn đồ uống Chi tiết: bán buôn đồ uống không có cồn, rượu, bia	4633
10	Vận tải hàng hóa bằng đường bộ	4933
11	Điều hành tua du lịch Chi tiết: kinh doanh du lịch lữ hành nội địa, lữ hành quốc tế	7912

4.2 Địa bàn kinh doanh

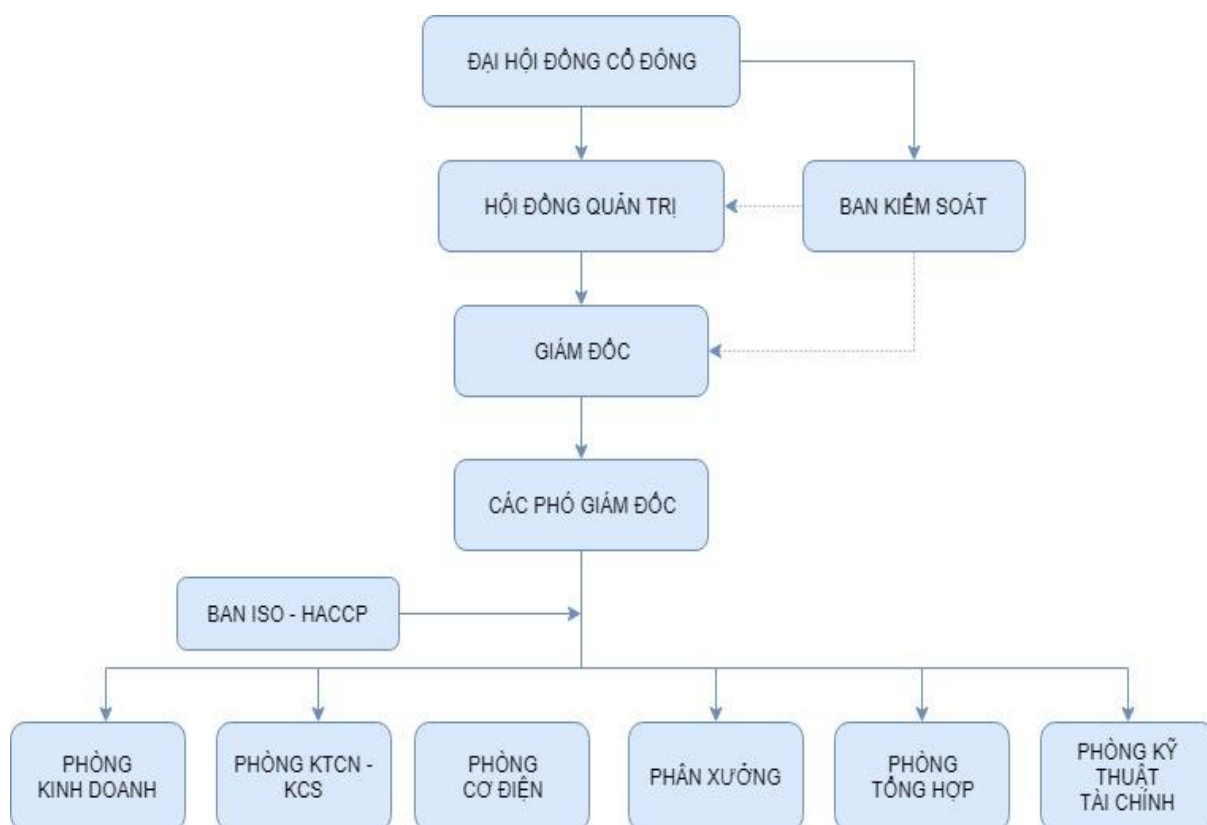
- Công ty có trụ sở tại tỉnh Khánh Hòa, với hệ thống phân phối đa dạng từ tiền thân là thành viên của Công ty TNHH NN MTV Yến Sào Khánh Hòa. Công ty đã phát huy thế mạnh thị phần từ hệ thống phân phối trước đây từ những bạn hàng, đối tác các cửa hàng giới thiệu sản phẩm trên toàn quốc, hệ thống các đại lý phân phối, các hệ

thông siêu thị, nhà thuốc, tạp hóa, shop bán hàng... phân phối sản phẩm rộng khắp trên toàn quốc; các hệ thống tour du lịch lữ hành, mở rộng mạng lưới bán lẻ.

- Khu vực thị trường trọng điểm: Khánh Hòa, Tp. HCM, Đà Nẵng Đaklak, Phú Yên, Ninh Thuận...; Các chi nhánh lớn của hệ thống của Tổng Công ty Yến Sào Khánh Hòa trong nước như TP. HCM, Đà Nẵng, Hà Nội tạo đà để Sanna vươn ra những vùng kinh tế trọng điểm trải rộng khắp Việt Nam.

5. Sơ đồ tổ chức

Sơ đồ 1.1: Cơ cấu công ty



Công ty con, Công ty liên kết: Không có

6. Định hướng phát triển

6.1 Các mục tiêu chủ yếu của Công ty

- Mục tiêu của Công ty là giữ vững thương hiệu và khách hàng đang có, gia tăng chiếm lĩnh thị phần trong và ngoài nước; Đẩy mạnh công tác Marketing phát triển thêm khách hàng mới.

- Trong thời gian sắp tới Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu phát triển thêm các dòng sản phẩm mới với định hướng là đa dạng hóa sản phẩm để đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng. Đồng thời nghiên cứu để đổi mới mẫu mã bao bì, hình thức sản phẩm để

từng bước tạo dựng một thương hiệu sản phẩm riêng của Công ty Sanna trong ý thức của người tiêu dùng.

6.2 Chiến lược

- Đối với việc thiết lập và mở rộng các kênh phân phối với các sản phẩm nước uống Sanna, Công ty sẽ chủ động tìm kênh tiêu thụ như thông qua các đại lý bán hàng, kênh nhà hàng khách sạn để đưa sản phẩm tiếp cận người tiêu dùng. Đồng thời Công ty sẽ tổ chức quảng bá, tham gia các sự kiện để giới thiệu sản phẩm trực tiếp tới người tiêu dùng.

- Với các địa bàn kinh doanh khác tỉnh, thành, Công ty sẽ tích cực tìm kiếm các nhà phân phối, đại lý để triển khai bán hàng, tập trung bán hàng tại các tỉnh, thành phố lớn, sau đó sẽ lan tỏa dần ra các khu vực xung quanh.

- Đối với sự cạnh tranh của các đối thủ cùng kinh doanh sản phẩm nước uống đóng chai trên thị trường: Công ty luôn cam kết và chứng minh sản phẩm đến tay người tiêu dùng được sản xuất và chế biến theo quy trình nghiêm ngặt, đảm bảo chất lượng sản phẩm theo quy định về vệ sinh an toàn thực phẩm. Đồng thời thường xuyên cập nhật thông tin về giá các sản phẩm cạnh tranh cùng loại để đưa ra được chiến lược giá bán hấp dẫn nhà phân phối và các đại lý, người tiêu dùng đối với các sản phẩm của Công ty.

- Đối với nhà phân phối, đại lý lớn, Công ty sẽ tổ chức hội nghị khách hàng, có các chính sách khuyến khích khách hàng tiêu thụ sản phẩm của Công ty: như chính sách ưu đãi giá, chính sách hỗ trợ quảng cáo, biển hiệu cho các nhà phân phối tích cực mở rộng kênh bán hàng.

7. Các rủi ro

7.1 Rủi ro kinh tế

- Theo số liệu của Tổng cục thống kê, GDP năm 2018 đạt 7,08% so với năm 2017, đã vượt mức kế hoạch 6,7% và là mức tăng trưởng cao nhất trong 11 năm qua kể từ năm 2008, đồng thời tăng trưởng kinh tế đạt đồng đều trên tất cả các lĩnh vực cho thấy kinh tế Việt Nam vẫn giữ được đà tăng trưởng và ngày càng mở rộng. Sự phát triển năng động của nền kinh tế là những tín hiệu tích cực kéo theo cơ hội phát triển cho các doanh nghiệp. Năm 2018, Việt Nam tham gia vào 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 dự kiến được Nghị viện Châu Âu phê chuẩn năm 2019, điều này sẽ

đem đến cho nền kinh tế Việt Nam những ưu đãi về thuế quan, mở cửa dịch vụ, đẩy mạnh hoạt động thương mại, cơ hội tham gia sâu vào chuỗi cung ứng toàn cầu,... là những điều kiện thuận lợi cho sự phát triển của các doanh nghiệp trong nền kinh tế hội nhập hiện nay.

- Công ty đang dần đẩy mạnh mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh nên phụ thuộc chặt chẽ vào sự phát triển của nền kinh tế. Đời sống vật chất của người dân ngày càng được nâng cao, nhận thức của người tiêu dùng về sức khỏe và dinh dưỡng cũng tăng theo, đây chính là yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến tiềm năng phát triển của Công ty trong tương lai.

7.2 Rủi ro pháp luật

- Trong giai đoạn Việt Nam đang phát triển mạnh mẽ và tăng cường hội nhập vào nền kinh tế thế giới như hiện nay, Chính phủ cũng đồng thời thực hiện cải cách, cập nhật những thay đổi trong hệ thống pháp luật Việt Nam. Do đó, Công ty chịu sự chi phối của hệ thống các văn bản quy phạm pháp luật có liên quan như Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Luật An toàn thực phẩm, Luật Tài nguyên và Môi trường,.. sẽ chịu tác động trực tiếp đến tình hình quản trị cũng như hoạt động kinh doanh khi có những đổi mới trong các quy định này.

- Cụ thể, trong năm 2018 Chính phủ ban hành Nghị định số 15/2018/NĐ-CP “Quy định chi tiết thi hành một số điều của Luật An toàn thực phẩm” và Nghị định số 115/2018/NĐ-CP “Quy định xử phạt vi phạm hành chính về an toàn thực phẩm”. Những quy định này yêu cầu Công ty phải thực hiện tốt trong công tác vệ sinh an toàn thực phẩm, đảm bảo an toàn và chất lượng sản phẩm theo đúng quy định. Công ty cần chú ý theo dõi, cập nhật những quy định mới nhất có liên quan để áp dụng và tuân thủ đúng theo quy định của Pháp luật, nhằm đảm bảo tính ổn định, hiệu quả và kịp thời trong công tác quản trị và sản xuất.

7.3 Rủi ro cạnh tranh

- Ngành đồ uống Việt Nam, đặc biệt là ngành nước giải khát đã có từ lâu nhưng phát triển nhanh hơn trong một thập kỷ vừa qua do nền kinh tế phát triển nhanh, nhu cầu và mức sống của người dân được nâng cao, du lịch trong nước và quốc tế có xu hướng tăng trưởng tốt qua các năm. Đặc biệt thời tiết ở khu vực nhiệt đới gió mùa và khí hậu nóng ẩm tại Việt Nam cũng giúp ngành nước giải khát phát triển phong phú và đa dạng.

- Hiện nay, trên thị trường có rất nhiều công ty hoạt động và cạnh tranh quyết liệt trong cùng lĩnh vực nước giải khát. Không chỉ nhiều đối thủ trong nước như Tập đoàn Tân Hiệp Phát, Công ty TNHH Lavie, Công ty Cổ phần Bia – Rượu – Nước giải khát Hà Nội,... mà còn có nhiều doanh nghiệp thuộc các tập đoàn nước ngoài như Công ty TNHH Nước giải khát Suntory Pepsico Việt Nam, Công ty TNHH Nước giải khát Coca – Cola Việt Nam,... và còn hàng trăm doanh nghiệp vừa và nhỏ trong ngành nước giải khát. Sự cạnh tranh gay gắt về thị phần là một thách thức lớn đối với Công ty khi mới cổ phần hóa, giai đoạn đầu còn gặp nhiều khó khăn. Công ty tập trung phát triển những sản phẩm vì sức khỏe, đảm bảo chất lượng theo đúng quy định vệ sinh an toàn thực phẩm cùng với chiến lược giá cạnh tranh để đem đến cho người tiêu dùng sự tin nhiệm góp phần mở rộng và phát triển hoạt động kinh doanh của Công ty.

7.4 Rủi ro thanh khoản

- Công ty quản lý rủi ro thanh khoản thông qua việc duy trì một lượng tiền tệ ở mức mà Công ty cho là đủ để đáp ứng nhu cầu cho hoạt động của Công ty và giảm thiểu ảnh hưởng của những biến động luồng tiền. Tiền và tương đương tiền thời điểm cuối năm 2018 của Công ty là 6,72 tỷ đồng tăng 1064,73% so với cùng kỳ năm 2017, giúp Công ty đảm bảo được dòng tiền trong năm 2018.

- Bên cạnh đó, Công ty luôn theo dõi sát mức độ tập trung rủi ro của các khoản nợ phải trả nhằm kịp thời kiểm soát việc thanh toán nợ và đảm bảo khả năng thanh toán của Công ty.

7.5 Rủi ro khác

- Ngoài các rủi ro trên, còn các yếu tố rủi ro khác mang tính bất khả kháng như thiên tai, lũ lụt, hỏa hoạn, chiến tranh,... thường hiếm khi xảy ra nhưng khi xảy ra thường để lại hậu quả nghiêm trọng về tính mạng và tài sản. Công ty thường xuyên theo dõi những biến động về thời tiết, khí hậu cũng như thông tin tin tức về chính trị, tình hình xã hội và tham gia mua bảo hiểm cho các tài sản, hàng hóa của Công ty để hạn chế thiệt hại khi có rủi ro xảy ra.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM 2018

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Bảng 2.1: Tình hình hoạt động kinh doanh

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017(*)	Năm 2018	% Tăng/ Giảm
1	Doanh thu thuần	130.471	153.999	18,03%
1.1	<i>Doanh thu thuần bán các thành phẩm</i>	91.374	106.748	16,83%
1.2	<i>Doanh thu thuần bán hàng hóa</i>	39.096	44.851	14,72%-
1.3	<i>Doanh thu thuần cung cấp dịch vụ</i>	-	2.400	-
2	Giá vốn hàng bán	93.141	113.178	21,51%
3	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	37.330	40.821	9,35%
4	Doanh thu hoạt động tài chính	10	14	36,99%
5	Chi phí bán hàng	15.753	19.471	23,60%
6	Chi phí quản lý doanh nghiệp	13.128	16.877	28,56%
7	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	8.460	4.487	-46,96%
9	Lợi nhuận khác	204	12	-93,89%
10	Lợi nhuận trước thuế	8.663	4.499	-48,06%
11	Lợi nhuận sau thuế	6.925	3.562	-48,56%

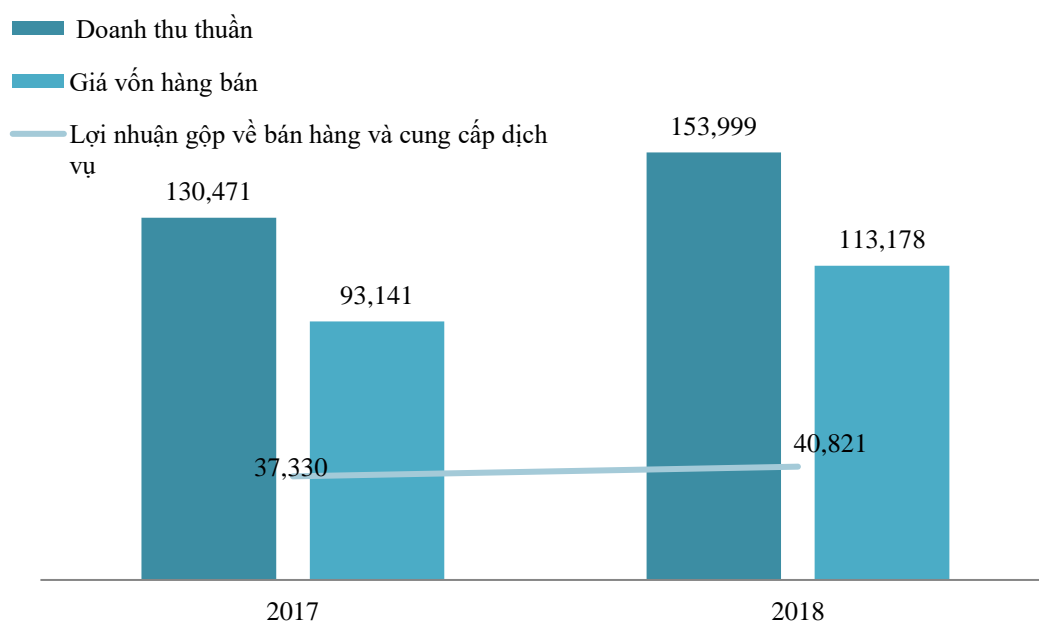
(*): Số liệu năm 2017 được tổng hợp bởi 02 giai đoạn từ 01/01/2017 – 09/11/2017 và 10/11/2017 – 31/12/2017 nhằm mục đích so sánh đối chiếu.

- Năm 2018, doanh thu thuần của Công ty đạt 153.999 tỷ đồng, tăng 18,03% so với năm 2017. Doanh thu thuần của Công ty bao gồm doanh thu thuần từ bán các thành phẩm, hàng hóa và cung cấp dịch vụ. Trong đó, doanh thu thuần bán các thành phẩm đạt 106,748 tỷ đồng chiếm tỷ trọng 69,32% là nguồn thu chủ yếu của Công ty, sản phẩm chính là nước giải khát mang thương hiệu Sanna. Doanh thu thương mại của

Công ty đạt 44,85 tỷ đồng và 2,4 tỷ đồng tương ứng với tỷ trọng lần lượt là 29,12% và 1,56%.

- Giá vốn hàng bán trong năm tăng từ 93,14 tỷ đồng lên 113,18 tỷ đồng, tương ứng tăng 21,51% trong cả giá vốn thành phẩm và giá vốn hàng hóa. Chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp trong năm cũng tăng lần lượt 23,60% và 28,56%, nguyên nhân chủ yếu làm gia tăng chi phí là do tăng trong chi phí nhân viên và chi phí dịch vụ mua ngoài.

Đồ thị 2.1: Hoạt động sản xuất kinh doanh qua các năm



Bảng 2.2: Chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố

ĐVT: Triệu đồng

	Năm 2017	Năm 2018	% Tăng, giảm	Tỷ trọng 2017	Tỷ trọng 2018
Chi phí nguyên liệu, vật liệu	59.991	69.521	15,89%	62,20%	60,15%
Chi phí nhân công	21.730	23.532	8,29%	22,53%	20,36%
Chi phí khấu hao tài sản cố định	4.813	6.322	31,35%	4,99%	5,47%
Chi phí dịch vụ mua ngoài	9.067	9.947	9,71%	9,40%	8,61%
Chi phí khác bằng tiền	846	6.264	640,19%	0,88%	5,42%
Tổng cộng	96.447	115.586	19,84%	100,00%	100,00%

- Trong cơ cấu chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố, tỷ trọng của từng khoản mục chi phí không thay đổi nhiều so với năm 2017, chi phí nguyên vật liệu vẫn chiếm tỷ trọng cao nhất với hơn 60%. Tổng chi phí sản xuất kinh doanh theo yếu tố năm 2018 đạt 115,59 tỷ đồng, tăng 19,84% so với cùng kỳ năm 2017 với sự gia tăng trong tất cả các khoản mục chi phí. Nổi bật là sự gia tăng chi phí nguyên vật liệu 15,89%, chi phí khấu hao tài sản cố định 31,35% và chi phí khác bằng tiền tăng 640,19%. Trong năm 2018, giá vật tư bao bì nguyên vật liệu biến động liên tục tăng do tỷ giá tăng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

- Sự gia tăng đáng kể trong hầu hết các chi phí kéo theo sự sụt giảm trong lợi nhuận của Công ty, lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh giảm 46,96% so với cùng kỳ năm trước còn 4,49 tỷ đồng, do đó kéo theo lợi nhuận trước thuế giảm 48,06% và lợi nhuận sau thuế giảm 48,56% còn 3,56 tỷ đồng. Năm 2018 là năm khởi động sau khi Công ty thực hiện cổ phần hóa nên còn gặp nhiều khó khăn và đang trong quá trình ổn định để cải thiện và mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

2. Tổ chức và nhân sự

2.1 Tổ chức

2.1.1 Danh sách Hội đồng quản trị

Bảng 2.3: Danh sách Hội đồng quản trị

STT	Thành viên	Chức vụ	Số lượng CP sở hữu (*)	Tỷ lệ sở hữu
1	Lê Thị Hồng Vân	Chủ tịch HĐQT	850.000	17%
2	Nguyễn Hạ Hiền	Thành viên HĐQT	850.000	17%
3	Nguyễn Thanh Hải	Thành viên HĐQT – Giám đốc Công ty	850.000	17%
4	Đào Minh Tú	Thành viên HĐQT	350.000	7%
5	Nguyễn Ngọc Huy	Thành viên HĐQT	350.000	7%

(*) Tính tại thời điểm 09/4/2019

Lý lịch Hội đồng quản trị

1. Bà Lê Thị Hồng Vân - Chủ tịch HĐQT
 - Ngày sinh : 09/12/1964
 - Nơi sinh : Hà Nội
 - Quốc tịch : Việt Nam
 - Địa chỉ thường trú : 8/6 Nguyễn Thiện Thuật, Nha Trang
 - Trình độ văn hóa : 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Kỹ sư Kinh tế Thủy sản, Cử nhân Ngoại ngữ (Tiếng Anh)
 - Quá trình công tác:
 - 1987 – 1991 Nhân viên Kế toán tại Công ty Liên doanh Thủy sản Nha Trang
 - 07/1991 - 01/2001 Chuyên viên phòng Khoa học, chuyên viên phòng Tổng hợp Công ty Yến Sào Khánh Hòa
 - 02/2001 - 01/2002 Phó phòng Tổng hợp Công ty Yến sào Khánh Hòa
 - 02/2002 - 10/2003 Trưởng Ban Quản lý Dự án Công ty Yến sào Khánh Hòa
 - 11/2003 - 12/2015 Giám đốc Nhà máy NGKCC Yến sào thuộc Công ty Yến sào Khánh Hòa (đến năm 2009 đổi tên thành Công ty TNHH NN MTV Yến sào Khánh Hòa)
 - 12/2015 - 11/2017 Giám đốc Công ty TNHH MTV NGK Sanest Khánh Hòa kiêm Chủ tịch Công ty TNHH MTV NGK Sanna Khánh Hòa
 - 11/2017 - nay Chủ tịch HĐQT Công ty CP Dịch vụ Văn hóa và Quảng cáo Khánh Hòa
 - 11/2017 - nay Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP NGK Sanest Khánh Hòa
 - 11/2017 - nay Chủ tịch HĐQT Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại Công ty: Chủ tịch HĐQT Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Chủ tịch HĐQT Công ty CP Dịch vụ Văn hóa và Quảng cáo Khánh Hòa; Thành viên HĐQT kiêm Tổng Giám đốc Công ty CP NGK Sanest Khánh Hòa

- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 951.768 cổ phần, chiếm 19,04% vốn điều lệ

Trong đó:

- + Đại diện sở hữu: 850.000 cổ phần, chiếm 17% vốn điều lệ
- + Sở hữu cá nhân: 101.768 cổ phần, chiếm 2,04% vốn điều lệ

- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Không có

2. Bà Nguyễn Hạ Hiền - Thành viên HĐQT

- Ngày sinh : 28/06/1985
- Nơi sinh : Nha Trang, Khánh Hòa
- Quốc tịch : Việt Nam
- Địa chỉ thường trú : 45/3 Quang Trung, P. Lộc Thọ, TP. Nha Trang, Khánh Hòa
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Kế toán kiểm toán
- Quá trình công tác

- 01/2009 - 05/2018 Nhân viên Phòng Kế hoạch – Tài vụ Công ty Yến sào Khánh Hòa (đến năm 2009 đổi tên thành Công ty TNHH NN MTV Yến sào Khánh Hòa)

- 06/2014 - nay Phụ trách Kế toán Nhà khách Khánh Hòa

- 06/2018 - nay Phó phòng KHTV Công ty TNHH NN MTV Yến sào Khánh Hòa

- 11/03/2018 - nay Thành viên HĐQT Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa

- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Phụ trách Kế toán Nhà khách Khánh Hòa; Phó phòng KHTV Công ty TNHH NN MTV Yến sào Khánh Hòa
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 850.000 cổ phần, chiếm 17% vốn điều lệ

Trong đó:

- + Đại diện sở hữu: 850.000 cổ phần, chiếm 17% vốn điều lệ
- + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ

- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan:
Không có
3. Ông Nguyễn Thanh Hải - Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Công ty
- Ngày sinh : 28/01/1979
 - Nơi sinh : Bình Định
 - Quốc tịch : Việt Nam
 - Địa chỉ thường trú : Phong Châu, Nha Trang, Khánh Hòa
 - Trình độ văn hóa : 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Thạc sĩ kỹ thuật hóa học
 - Quá trình công tác
 - 2002 - 2007 Tổ trưởng tổ nấu phối chế tại Nhà máy NGK CC Yên Sào thuộc Công ty Yên sào Khánh Hòa
 - 2007 - 15/11/2017 Giám đốc Công ty TNHH MTV NGK Sanna Khánh Hòa thuộc công ty TNHH NN MTV Yên sào Khánh hòa
 - 20/06/2016 - nay Giám đốc Nhà máy TPCC Sanest Foods trực thuộc Công ty TNHH NN MTV Khánh Hòa
 - 05/2014 - nay Giám đốc Trung tâm Yên sào Ninh Thuận thuộc Công ty TNHH Nhà nước MTV Yên sào Khánh Hòa
 - 16/11/2017 - nay Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc CTCP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc CTCP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Giám đốc nhà máy TPCC Sanest Foods trực thuộc Công ty TNHH MTV Yên Sào Khánh Hòa; Giám đốc Trung tâm Yên sào Ninh Thuận thuộc Công ty TNHH NN MTV Yên sào Khánh Hòa.
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 858.560 cổ phần, chiếm 17,17% vốn điều lệ
Trong đó:
 - + Đại diện sở hữu: 850.000 cổ phần, chiếm 17,00%
 - + Sở hữu cá nhân: 8.560 cổ phần, chiếm 0,17%
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan:
Không có

4. Ông Đào Minh Tú - Thành viên HĐQT

- Ngày sinh : 01/05/1971
- Nơi sinh : Hà Nam
- Quốc tịch : Việt Nam
- Địa chỉ thường trú : 1/5A Ấp Đình, xã Tân Xuân, huyện Hóc Môn, TP Hồ Chí Minh
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư hàng hải
- Quá trình công tác
 - 07/1992 - 02/2005 Quản đốc Công ty TNHH TM Tiên Tấn
 - 02/2005 - nay Giám đốc Công ty TNHH SX TM DV Minh Thông
 - 11/03/2018 - nay Thành viên HĐQT Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Giám đốc Công ty TNHH SX TM DV Minh Thông
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 350.000 cổ phần, chiếm 7% vốn điều lệ

Trong đó:

- + Đại diện sở hữu: 350.000 cổ phần, chiếm 7% vốn điều lệ
- + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Không có

5. Ông Nguyễn Ngọc Huy - Thành viên HĐQT

- Ngày sinh : 04/10/1975
- Nơi sinh : Nam Định
- Quốc tịch : Việt Nam
- Địa chỉ thường trú : 63/14 Nguyễn Thị Minh Khai, P. Văn Hải, TP. Phan Rang Tháp Chàm, Tỉnh Ninh Thuận
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư quản lý đất đai
- Quá trình công tác

- 2000 - 2004 Chuyên viên Sở Tài nguyên Môi trường Bình Thuận
 - 2005 - 2007 Chuyên viên UBND tỉnh Ninh Thuận
 - 2008 - 2012 Phó trưởng phòng Quản lý đất đai - Sở Tài nguyên Môi trường Ninh Thuận
 - 2013 - nay Giám đốc Công ty TNHH Bao bì nhựa Vĩnh An
 - 16/11/2017 - nay Thành viên HĐQT Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên HĐQT Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Giám đốc Công ty TNHH Bao bì Nhựa Vĩnh An
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 350.000 cổ phần, chiếm 7% vốn điều lệ
- Trong đó:
- + Đại diện sở hữu: 350.000 cổ phần, chiếm 7% vốn điều lệ
 - + Sở hữu cá nhân: 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Công ty TNHH Bao bì nhựa Vĩnh An sở hữu 350.000 cổ phần tương ứng tỷ lệ 7% vốn điều lệ (tính đến thời điểm 31/01/2018)

2.1.2 Danh sách Ban điều hành

Bảng 2.4: Danh sách Ban điều hành

STT	Thành viên	Chức vụ	Số lượng CP sở hữu (*)	Tỷ lệ sở hữu
1	Nguyễn Thanh Hải	Giám đốc	850.000	17,00%
2	Nguyễn Văn Lành	Phó Giám đốc	5.400	0,108%
3	Nguyễn Lê Thùy Linh	Phó Giám đốc	5.100	0,102%
4	Nguyễn Thị Hạnh Quyên	Kế toán trưởng	8.000	0,16%

(*) Tính tại thời điểm 09/4/2019

Lý lịch Ban Điều hành

1. Ông Nguyễn Thanh Hải - Giám đốc
(Xem lý lịch Hội đồng quản trị)
2. Ông Nguyễn Văn Lành - Phó Giám đốc
 - Ngày sinh : 27/08/1972
 - Nơi sinh : Nha Trang, Khánh Hòa
 - Quốc tịch : Việt Nam
 - Địa chỉ thường trú : 11C/4 Nguyễn Thiện Thuật, Nha Trang, Khánh Hòa
 - Trình độ văn hóa : 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Cử nhân văn hóa
 - Quá trình công tác
 - 1996 - 2005 Trưởng phòng Kinh doanh CTCP Dịch vụ Văn hóa và Quảng cáo Khánh Hòa
 - 2005 - 2012 Phó Giám đốc Công ty CP DVVH và QC Khánh Hòa
 - 2012 - 15/11/2017 Phó Giám đốc Công ty TNHH MTV NGK Sanna Khánh Hòa
 - 16/11/2017 - nay Phó Giám đốc Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại Công ty: Phó Giám đốc CTCP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Không có
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 5.400 cổ phần, chiếm 0,108% vốn điều lệ

Trong đó:

 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - + Sở hữu cá nhân: 5.400 cổ phần, chiếm 0,108% vốn điều lệ- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Không có
3. Bà Nguyễn Lê Thùy Linh - Phó Giám đốc
 - Ngày sinh : 09/08/1981
 - Nơi sinh : Nha Trang, Khánh Hòa
 - Quốc tịch : Việt Nam
 - Địa chỉ thường trú : 85 Hùng Vương, Lộc Thọ, Nha Trang, Khánh Hòa
 - Trình độ văn hóa : 12/12

- Trình độ chuyên môn: Kỹ sư công nghệ thực phẩm
 - Quá trình công tác
 - 2004 - 2007 Nhân viên kỹ thuật Tổ nấu phối chế Nhà máy NGKCC Yên sào
 - 2007 - 2011 Nhân viên KCS Bộ phận Kiểm toán chất lượng Nhà máy NGKCC Yên sào
 - 2011 - 2013 Phó bộ phận kiểm soát chất lượng Nhà máy NGKCC Yên sào
 - 2013 - 15/11/2017 Phó Giám đốc Công ty TNHH MTV NGK Sanna Khánh Hòa
 - 16/11/2017 - nay Phó Giám đốc Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại Công ty: Phó Giám đốc
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Không có
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 5.100 cổ phần, chiếm 0,102% vốn điều lệ
- Trong đó:
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ
 - + Sở hữu cá nhân: 5.100 cổ phần, chiếm 0,102% vốn điều lệ
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Không có
4. Bà Nguyễn Thị Hạnh Quyên - Kế toán trưởng
- Ngày sinh : 02/03/1984
 - Nơi sinh : Nha Trang, Khánh Hòa
 - Quốc tịch : Việt Nam
 - Địa chỉ thường trú : 21/9 Lương Đắc Bằng, Phường Vĩnh Hòa, Nha Trang, Khánh Hòa
 - Trình độ văn hóa : 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán
 - Quá trình công tác
 - 2007 - 2010 Kế toán viên CTCP Khai thác thủy điện Sông Giang
 - 2010 - 2011 Kế toán trưởng Chi nhánh CTCP Việt Khánh – Trường Cao đẳng Nghề Quốc tế Nam Việt

- 2011 - 2017 Nhân viên Ban quản lý dự án Công ty TNHH NN MTV Yên sào Khánh Hòa
 - 07/2017 - 15/11/2017 Phó Bộ phận Kế toán Công ty TNHH MTV NGK Sanna Khánh Hòa
 - 16/11/2017 - nay Kế toán trưởng Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại Công ty: Kế toán trưởng
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Không có
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 8.000 cổ phần, chiếm 0,16% vốn điều lệ
- Trong đó:
- + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ
 - + Sở hữu cá nhân: 8.000 cổ phần, chiếm 0,16% vốn điều lệ
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Không có

2.1.3 Danh sách Ban kiểm soát**Bảng 2.5: Danh sách Ban kiểm toán**

STT	Thành viên	Chức vụ
1	Bà Nguyễn Thị Ngọc Quyên	Trưởng ban
2	Ông Bùi Hoàng Vũ	Thành viên
3	Bà Đinh Thị Thúy Phượng	Thành viên

Lý lịch Ban kiểm soát

1. Bà Nguyễn Thị Ngọc Quyên
 - Ngày sinh : 02/09/1982
 - Nơi sinh : Ninh Hòa, Khánh Hòa
 - Quốc tịch : Việt Nam
 - Địa chỉ thường trú : 190/10 Lê Hồng Phong, Nha Trang, Khánh Hòa
 - Trình độ văn hóa : 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành Kế toán doanh nghiệp, Thạc sỹ Quản trị kinh doanh

- Quá trình công tác
 - 2005 - nay Nhân viên Phòng Kế hoạch - Tài vụ Công ty TNHH NN MTV Yến sào Khánh Hòa
 - 16/11/2017 - nay Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại Công ty: Trưởng Ban kiểm soát Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Nhân viên Phòng Kế hoạch - Tài vụ Công ty TNHH NN MTV Yến sào Khánh Hòa
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Không có
2. Ông Bùi Hoàng Vũ - Thành viên Ban kiểm soát
- Ngày sinh : 17/02/1982
 - Nơi sinh : Khánh Hòa
 - Quốc tịch : Việt Nam
 - Địa chỉ thường trú : 34A Ngô Đức Kế, Nha Trang
 - Trình độ văn hóa : 12/12
 - Trình độ chuyên môn: Đại học chuyên ngành Kế toán doanh nghiệp
 - Quá trình công tác
 - 2007 - nay Nhân viên Phòng Kế hoạch – Tài vụ Công ty TNHH NN MTV Yến sào Khánh Hòa
 - 16/11/2017 - nay Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên Ban kiểm soát Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
 - Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Nhân viên Phòng Kế hoạch - Tài vụ Công ty TNHH NN MTV Yến sào Khánh Hòa
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Không có
3. Bà Đinh Thị Thúy Phượng - Thành viên Ban kiểm soát

- Ngày sinh : 06/12/1984
- Nơi sinh : Nha Trang, Khánh Hòa
- Quốc tịch : Việt Nam
- Địa chỉ thường trú : Tổ 3 thôn Phú Vinh, Vĩnh Thạnh, Nha Trang
- Trình độ văn hóa : 12/12
- Trình độ chuyên môn: Cử nhân kế toán
- Quá trình công tác
 - 09/2007 - 15/11/2017 Kế toán viên Công ty TNHH MTV NGK Sanna Khánh Hòa
 - 16/11/2017 - nay Thành viên BKS kiêm Kế toán viên Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
- Chức vụ hiện nay tại Công ty: Thành viên BKS kiêm Kế toán viên Công ty CP NGK Sanna Khánh Hòa
- Chức vụ hiện nay tại tổ chức khác: Không có
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay: 2.900 cổ phần, chiếm 0,058% vốn điều lệ
 - Trong đó:
 - + Đại diện sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0,00% vốn điều lệ
 - + Sở hữu cá nhân: 2.900 cổ phần, chiếm 0,058% vốn điều lệ 0,058% vốn điều lệ
- Số cổ phần nắm giữ tại thời điểm hiện nay của những người có liên quan: Không có

2.1.4 Danh sách thay đổi thành viên HĐQT, BKS, BTGD trong năm 2018

Bảng 2.6: Danh sách thay đổi thành viên HĐQT, BKS, BTGD năm 2018

STT	Họ và tên	Chức vụ	Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm
1	Bà Hoàng Thị Ân Vũ	Thành viên HĐQT		11/03/2018
2	Ông Nguyễn Thanh Cường	Thành viên HĐQT		11/03/2018
3	Bà Nguyễn Hạ Hiền	Thành viên HĐQT	11/03/2018	
4	Ông Đào Minh Tú	Thành viên HĐQT	11/03/2018	

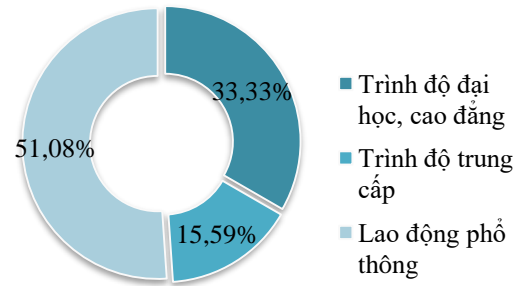
2.1.5 Số lượng cán bộ công nhân viên

Bảng 2.7 Số lượng CBCNVLĐ

STT	Tính chất phân loại	Số lượng (người)	Tỷ lệ
A	Theo trình độ	186	100,00%
1	Đại học, cao đẳng	62	33,33%
2	Trung cấp	29	15,59%
3	Lao động phổ thông	95	51,08%
B	Theo tính chất hợp đồng lao động	186	100,00%
1	Hợp đồng có xác định thời hạn (1-3 năm)	61	32,80%
2	Hợp đồng không xác định thời hạn	124	66,67%
3	Hợp đồng theo thời vụ (1 năm)	1	0,54%
C	Theo giới tính	186	100,00%
1	Nam	108	58,06%
2	Nữ	78	41,94%

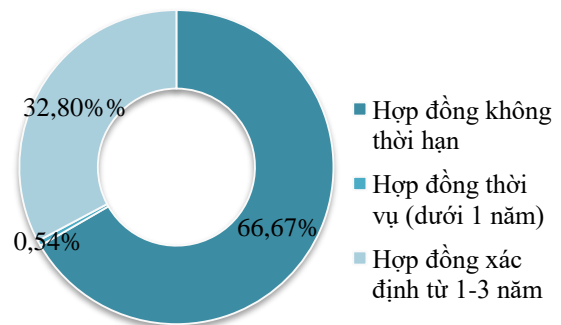
Theo trình độ: Cơ cấu lao động của Công ty chia thành 3 nhóm cơ bản, bao gồm trình độ đại học cao đẳng, trung cấp và lao động phổ thông. Trong đó, lao động phổ thông chiếm tỷ trọng cao nhất 51,08%, tiếp theo là trình độ đại học cao đẳng chiếm 33,33%, còn lại là lao động trung cấp chiếm 15,59%. Công ty hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và không ngừng nghiên cứu, sáng tạo nhiều sản phẩm mới, nên bên cạnh lượng lao động phổ thông làm việc chủ yếu trong nhà máy, Công ty chú trọng trong công tác đào tạo cán bộ công nhân viên có trình độ chuyên môn cao nhằm phục vụ quá trình sản xuất không ngừng đổi mới, phát triển nhiều sản phẩm mới và đảm bảo chất lượng, nhằm nâng cao năng suất và mở rộng phát triển Công ty.

Theo trình độ lao động



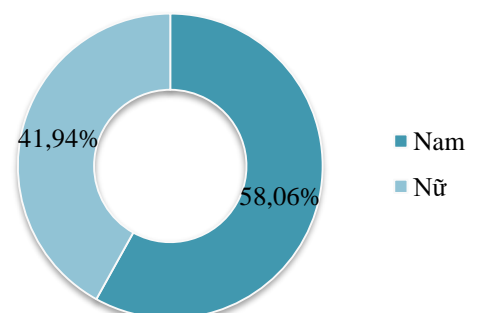
Theo tính chất hợp đồng: Công ty có thời gian hoạt động dài ở địa phương nên đã xây dựng được đội ngũ cán bộ công nhân viên gắn bó lâu dài với Công ty và dày dặn kinh nghiệm. Theo tính chất hợp đồng, Công ty có 66,67% lao động có hợp đồng không xác định thời hạn, 32,80% lao động có hợp đồng xác định thời hạn từ 1 đến 3 năm và còn lại 0,54% là lao động thời vụ của Công ty. Có thể thấy, Công ty đã ổn định nhân sự bằng cách thực hiện các chính sách hỗ trợ, lương thưởng phù hợp để giữ chân người lao động, hoàn thiện bộ máy quản lý để hướng đến việc phát triển bền vững nhằm đảm bảo chất lượng lao động để có thể tạo ra sản phẩm tốt nhất đến tay người tiêu dùng.

Theo hợp đồng lao động



Theo giới tính: Trong tổng số 186 cán bộ công nhân viên của Công ty có 108 lao động là nam giới chiếm 58,06%

Theo giới tính

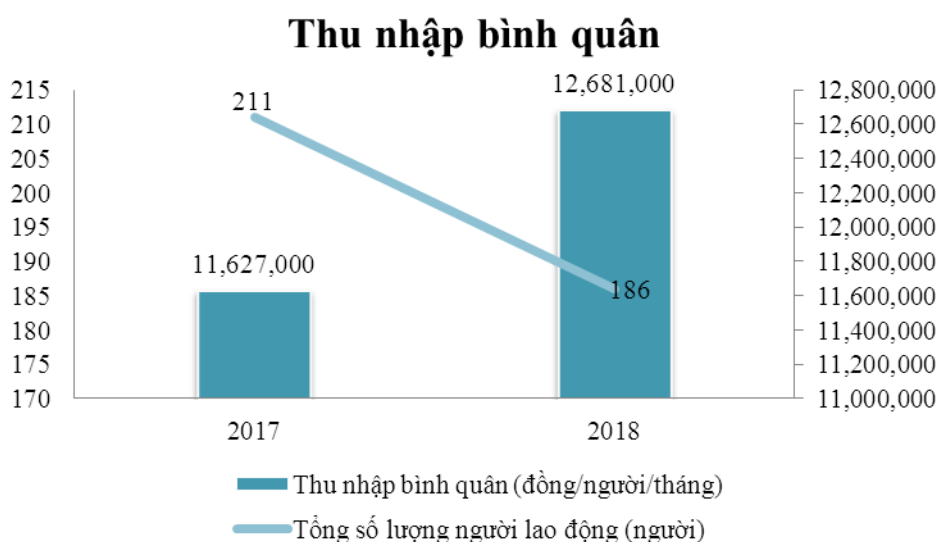


và nữ giới chiếm 41,94% còn lại. Với đặc thù ngành sản xuất làm việc trong nhà máy, vận chuyển hàng hóa nhiều nên cần lượng nhân viên có thể lực tốt do đó tỷ lệ nhân viên nam chiếm ưu thế hơn. Nguồn lao động theo giới tính của Công ty chênh lệch không lớn, phù hợp với tính chất hoạt động sản xuất Công ty, đáp ứng nhu cầu từng giai đoạn trong sản xuất nhằm đảm bảo thuận lợi trong quá trình hoạt động, nâng cao hiệu suất.

Bảng 2.8: Thu nhập bình quân

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018
Tổng số lượng người lao động (người)	211	186
Thu nhập bình quân (đồng/người/tháng)	11.627.000	12.104.000

Đồ thị 2.3: Thu nhập bình quân



Năm 2018, số lượng lao động của Công ty giảm từ 211 người xuống còn 186 người do chính sách giảm nhân sự, đơn giản hóa nhằm đảm bảo vận hành tốt Công ty và tiết kiệm chi phí. Thu nhập bình quân đầu người năm 2018 tăng 4,10% so với năm 2017 đạt 12.104.000 đồng/người/tháng. Công ty luôn chú trọng trong các công tác đào tạo, nâng cao chất lượng lao động và môi trường làm việc, thực hiện chính sách lương, thưởng, phúc lợi cạnh tranh xứng đáng với năng suất làm việc để xây dựng lực lượng lao động chất lượng giúp Công ty ngày càng phát triển bền vững.

2.2 Chính sách nhân sự

2.2.1 Về đào tạo

Hiểu được việc coi trọng và phát triển nguồn nhân lực có chất lượng là điều kiện tiên quyết để Công ty có thể tồn tại cạnh tranh trong hoạt động kinh doanh. Với mục tiêu nâng cao chất lượng chuyên môn và nghiệp vụ của nguồn nhân lực, Công ty đã xây dựng Quy trình đào tạo nhằm đảm bảo thực hiện việc đào tạo một cách khoa học, hệ thống và mang lại hiệu quả cao. Bên cạnh đó, việc đẩy mạnh công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực còn nhằm mục đích: Xây dựng, giữ gìn và quảng bá hình ảnh, thương hiệu của Công ty thông qua đó thu hút nhân tài vào làm việc góp phần cùng Công ty phát triển hoạt động sản xuất, kinh doanh và đóng góp cho xã hội.

Việc đào tạo, huấn luyện các kỹ năng làm việc được Công ty tổ chức thường xuyên, chương trình đào tạo chủ yếu tập trung vào đào tạo nội quy, quy chế, quy trình, sản phẩm mới và kỹ năng bán hàng... cho cán bộ công nhân viên của Công ty. Ban huấn luyện gồm những nhân viên có chức năng, nhiệm vụ được giao, có kinh nghiệm chuyên môn cao, có khả năng truyền đạt và giảng dạy để phổ biến về sản phẩm, những kinh nghiệm cũng như những kiến thức thực tế cho nhân viên.

2.2.2 Về tuyển dụng

Công Ty NGK Sanna Khánh Hòa hoạt động sản xuất kinh doanh là sản xuất nước khoáng thiên nhiên thương hiệu Sanna, thực hiện tuyển dụng dựa trên kế hoạch phát triển của công ty:

- Ban giám đốc báo cáo HĐQT về việc phê duyệt tuyển dụng nhân sự bổ sung.
- Phòng tổng hợp tiến hành tìm nguồn nhân lực theo chỉ đạo của HĐQT.
- Ban giám đốc chỉ định thành phần hội đồng xét tuyển thực hiện công tác phỏng vấn ứng viên, gửi hồ sơ và thông tin của từng ứng viên cho ban giám đốc lựa chọn và quyết định người trúng tuyển.
- Người trúng tuyển sẽ được đào tạo theo quy định và bố trí thử việc tại Công ty, chức danh và vị trí làm việc do Giám đốc quyết định.
- Sau khi được tuyển dụng, nhân viên mới sẽ được đào tạo và phân công nhiệm vụ cụ thể theo các yêu cầu công việc cần thiết.
- Sau thử việc, người hướng dẫn hoặc Phụ trách phòng liên quan nhận xét kết quả theo quy trình gia hạn hợp đồng lao động, chuyển về phòng Tổng hợp Công ty tiến hành đánh giá xem xét tuyển dụng chính thức.

2.2.3 Môi trường công việc

Văn hóa thương hiệu Yến sào Khánh Hòa thể hiện trong giao tiếp, ứng xử, đạo đức lối sống, chuẩn mực đạo đức nghề nghiệp, ý thức tổ chức kỷ luật... Bên cạnh đó, các nội quy, quy chế được xây dựng đã tạo nên môi trường làm việc văn hóa, giải quyết công việc thống nhất, khoa học nhằm đem lại hiệu quả cao trong hoạt động sản xuất - kinh doanh và đời sống văn hóa tinh thần cho cán bộ công nhân viên lao động. Các giá trị văn hóa được gây dựng nên trong suốt quá trình tồn tại và phát triển, trở thành các giá trị, các quan niệm, tập quán, truyền thống ăn sâu vào hoạt động của Công ty và chi phối tình cảm, nếp suy nghĩ, hành vi của mọi thành viên của Yến sào Khánh Hòa mang đậm tính nhân văn và đồng hành cùng với sự phát triển của đời sống xã hội.

Công ty luôn ý thức con người là tài sản quý giá nhất của mình và tạo điều kiện thuận lợi cho CBCNV làm việc trong môi trường thoải mái, được học tập nâng cao trình độ, nhận thức chính trị, xã hội, được quan tâm đến thu nhập và các chế độ bảo hiểm đầy đủ. Người lao động được khuyến khích sáng tạo và có chế độ ưu đãi, tạo niềm tin và sự gắn bó lâu dài cùng Công ty.

2.2.4 Về lương, thưởng, phúc lợi, đãi ngộ

Chính sách lương: Lương theo thời gian: Mức lương cơ bản và phụ cấp trách nhiệm; thưởng hiệu quả; lương làm thêm giờ, làm việc vào ban đêm; lương trong thời gian nghỉ chế độ thai sản; lương trong thời gian công tác, học tập, tham gia các hoạt động phong trào; lương ngừng việc; lương tai nạn lao động theo quy định của pháp luật; lương của người lao động trong thời gian ốm đau hưởng BHXH.

Chế độ phụ cấp, trợ cấp, hỗ trợ: Phụ cấp kiêm nhiệm, ăn ca, điện thoại, xăng xe, tăng ca, làm việc trong môi trường đặc thù.

Các khoản phúc lợi khác: Hằng năm, người lao động được tổ chức đi tham quan, thắng cảnh, nghỉ mát theo quyết định tại từng thời điểm của Ban lãnh đạo Công ty.

3. Tình hình đầu tư, thực hiện các dự án

- Năm 2018 công ty đã đầu tư mới Đầu tư máy phóng màng co cho dây chuyền 5.000sp/h và máy dán thùng cho dây chuyền 3.000sp/h, tiết kiệm 22 lao động/ngày cho các công đoạn trồng màng co và dán thùng.

- Đầu tư trang thiết bị phân tích các chỉ tiêu vi sinh cho phòng thí nghiệm, bước đầu đưa vào hoạt động đã tiết kiệm được chi phí thời gian gửi mẫu và phục vụ hiệu quả công tác kiểm soát chất lượng sản phẩm.

4. Tình hình tài chính

Bảng 2.9: Các khoản phải thu

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017(*)	Năm 2018	% tăng/ giảm 2018/2017
I	Phải thu ngắn hạn	12.282	20.338	65,60%
1	Phải thu khách hàng	11.241	13.089	16,44%
2	Trả trước cho người bán	-	-	-
3	Các khoản phải thu khác	1.041	7.249	596,39%
II	Phải thu dài hạn	-	-	-
	Tổng cộng	12.282	20.338	65,60%

Các khoản phải thu năm 2018 tăng 65,60% so với cùng kỳ năm 2017, trong đó khoản phải thu khách hàng chiếm tỷ trọng 64,36%, đạt 13,09 tỷ đồng tương ứng tăng 16,44%, tốc độ tăng của khoản phải thu ngắn hạn khách hàng này tăng nhanh hơn tốc độ tăng trưởng doanh thu hơn 2 lần khiến thanh khoản Công ty có nhiều hạn chế. Tuy nhiên, các khoản phải thu khách hàng chủ yếu đến từ Công ty TNHH NN MTV Yên sào Khánh Hòa, Công ty TNHH MTV Thiết kế Xây dựng Sanatech Land, Công ty CP NGK Sanest Khánh Hòa,... là những khách hàng trong cùng hệ thống Công ty nên rủi ro về thanh toán hầu như không có. Ngoài ra, Ban lãnh đạo Công ty cũng chủ động cân đối trong nguồn vốn lưu động nhằm đảm bảo hoạt động của công ty một cách hiệu quả. Khoản phải thu khác tăng đột biến 596,39% từ 1,04 tỷ đồng lên 7,25 tỷ đồng so với năm 2017 chủ yếu là do tăng trong quỹ khen thưởng phúc lợi chi vượt trong năm 2018. Khoản phải thu đạt giá trị 20,34 tỷ đồng trong khi lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt 3,56 tỷ đồng, tương ứng 17,52% giá trị các khoản phải thu là một rủi ro tương đối cao trong chính sách bán hàng và thu hồi các khoản phải thu của Công ty.

Các khoản phải thu của Công ty tăng đáng kể, tuy nhiên vòng quay các khoản phải thu trong năm giảm từ 14,04 vòng xuống còn 9,44 vòng làm số ngày thu hồi các khoản phải thu bình quân tăng từ 26 ngày lên 39 ngày, nguyên nhân là do tốc độ gia tăng của doanh thu thuần gia tăng chậm hơn tốc độ gia tăng trong các khoản phải thu, Công ty áp dụng chính sách bán hàng trả chậm đối với khách hàng. Ban Điều hành

Công ty luôn theo dõi sát tình hình các khoản phải thu nhằm đảm bảo quản lý tốt dòng tiền, giảm thiểu rủi ro thanh khoản.

Bảng 2.10: Các khoản chi phí

Đvt: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2017(*)	Năm 2018	% tăng/ giảm 2018/2017
I	Phải trả ngắn hạn	12.544	15.419	22,92%
1	Phải trả người bán	9.798	10.885	11,10%
2	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	403	387	-4,06%
3	Phải trả người lao động	1.069	1.220	14,12%
4	Chi phí phải trả	236	428	81,86%
5	Phải trả ngắn hạn khác	1.038	2.468	137,74%
6	Quỹ khen thưởng phúc lợi	-	30	-
II	Phải trả dài hạn	-	-	-
	Tổng cộng	12.544	15.419	22,92%

(*): Số liệu năm 2017 được tổng hợp bởi 02 giai đoạn từ 01/01/2017 – 09/11/2017 và 10/11/2017 – 31/12/2017 nhằm mục đích so sánh đối chiếu.

Công ty không có các khoản phải nợ dài hạn do ngành nghề sản xuất bán hàng diễn ra liên tục nên chủ yếu nguồn vốn của Công ty là nguồn vốn tự có, chỉ có các khoản phải trả ngắn hạn chủ yếu đến từ khoản phải trả người bán, thuế và các khoản phải nộp Nhà nước, phải trả người lao động, chi phí phải trả và phải trả ngắn hạn khác. Năm 2018, Công ty có khoản phải trả ngắn hạn tăng 22,92% từ 12,54 tỷ đồng lên 15,42 tỷ đồng, trong đó khoản phải trả người bán tăng 11,10% chủ yếu trả cho các nhà cung cấp là Công ty TNHH Sản xuất – Thương mại – Dịch vụ Minh Thông Khánh Hòa, Công ty TNHH Bao bì nhựa Vĩnh An, Công ty cổ phần Đông Á,... là những nhà cung cấp chủ yếu của Công ty. Khoản phải trả người lao động trong năm tăng 14,12%, chi phí phải trả tăng 81,86% từ 236 triệu đồng lên 428 triệu đồng nguyên nhân là do Công ty thực hiện trích trước chi phí tiếp thị bán hàng và chi phí ăn ca phục vụ cho

hoạt động bán hàng. Khoản phải trả ngắn hạn khác tăng từ 1,34 tỷ đồng lên 2,47 tỷ đồng tương ứng tăng 137,74% do Công ty phải thực hiện chi trả cổ tức 2,35 tỷ đồng và tăng trong thù lao HĐQT và Ban Kiểm soát Công ty.

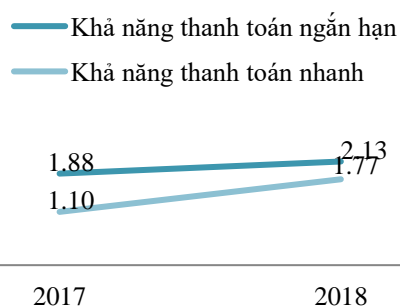
Bảng 2.11: Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
Hệ số thanh toán ngắn hạn	Lần	1,88	2,13
Hệ số thanh toán nhanh	Lần	1,10	1,77
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	19,88	23,33
Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	24,81	30,42
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
Vòng quay hàng tồn kho	Vòng	11,21	14,59
Vòng quay tổng tài sản	Vòng	2,82	2,38
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	5,31	2,31
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu bình quân	%	18,98	7,04
Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản bình quân	%	14,94	5,51
Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh/ Doanh thu thuần	%	6,48	2,91

Chỉ tiêu về khả năng thanh toán

Năm 2018, hệ số thanh toán ngắn hạn và hệ số thanh toán nhanh đều có sự gia tăng so với cùng kỳ năm trước,

Biểu đồ 2.4: Khả năng thanh toán

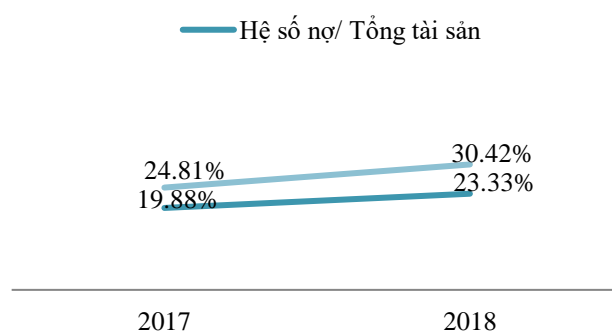


hệ số thanh toán ngắn hạn tăng từ 1,88 lần lên 2,13 lần và hệ số thanh toán nhanh tăng từ 1,10 lần lên 1,77 lần. Nguyên nhân giúp Công ty cải thiện hệ số thanh toán trong năm là sự gia tăng 39,15% trong tài sản ngắn hạn, đồng thời Công ty có khoản tiền và tương đương tiền cuối năm là 6,72 tỷ đồng gia tăng 1064,73% so với cùng kỳ năm 2017. Bên cạnh đó, Công ty thực hiện quản lý rủi ro thanh khoản thông qua việc duy trì một lượng tiền ở mức mà Công ty cho là đủ để đáp ứng nhu cầu cho các hoạt động của Công ty và để giảm thiểu ảnh hưởng của những biến động về luồng tiền. Công ty luôn đảm bảo đủ khả năng thanh toán các khoản nợ đến hạn từ dòng tiền tạo ra từ hoạt động kinh doanh, tiền thu hồi các tài sản tài chính khi đáo hạn và các nguồn vốn huy động khác.

Chỉ tiêu về cơ cấu vốn

Năm 2018, Công ty có hệ số cơ cấu vốn tăng tương đối so với cùng kỳ. Hệ số nợ/Tổng tài sản tăng từ 19,88% lên 23,33% và Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu tăng từ 24,81% lên 30,42%. Công ty không sử dụng nợ dài hạn nên sự gia tăng các hệ số trong cơ cấu vốn chủ yếu là do sự gia tăng 22,92% trong nợ phải trả ngắn hạn, trong khi tổng tài sản và vốn chủ sở hữu trong năm không có nhiều thay đổi so với năm 2017. Công ty sử dụng vốn lưu động đến từ nợ phải trả ngắn hạn và vốn chủ sở hữu để tài trợ cho hoạt động sản xuất kinh doanh nhằm giảm thiểu rủi ro tín dụng, đảm bảo an toàn các chỉ số tài chính.

Đồ thị 2.5: Hệ số cơ cấu vốn

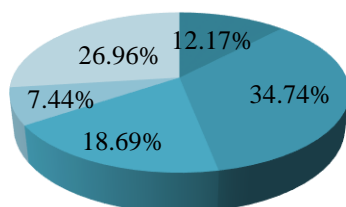


Chỉ tiêu về năng lực hoạt động

Công ty có số vòng quay hàng tồn kho trong năm tăng từ 11,21 vòng lên 14,59 vòng trong khi vòng quay tổng tài sản giảm từ 2,82 vòng xuống còn 2,38 vòng. Số vòng quay hàng tồn kho có sự cải thiện tăng so với năm 2017 là do giá vốn hàng bán trong năm tăng 21,51% với sự gia tăng trong giá vốn thành phẩm và giá vốn hàng hóa. Bên cạnh đó, hàng tồn kho trong năm có sự sụt giảm 42,93% so với cùng kỳ năm 2017 với sự sụt giảm của hầu hết các khoản mục, nguyên vật liệu giảm 44,14%, hàng hóa giảm 46,00% và hàng gửi đi bán giảm 52,52%,... Tài sản dài hạn giảm tương đối 15,84% so với năm 2017, do giảm tài sản cố định hữu hình và chi phí trả trước trong

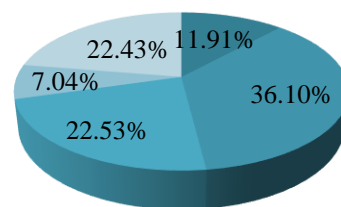
năm đã giúp giảm số ngày lưu kho hàng hóa, thành phẩm từ 33 ngày xuống còn 25 ngày. Tổng tài sản bình quân năm 2018 gia tăng ở mức 39,41% trong khi tốc độ tăng doanh thu thuần ở mức 18,03% đã làm giảm tương đối số vòng quay tổng tài sản của Công ty.

Tỷ trọng hàng tồn kho 2017



■ Nguyên liệu, vật liệu ■ Công cụ, dụng cụ
■ Thành phẩm ■ Hàng hóa
■ Hàng gửi đi bán

Tỷ trọng hàng tồn kho 2018



■ Nguyên liệu, vật liệu ■ Công cụ, dụng cụ
■ Thành phẩm ■ Hàng hóa
■ Hàng gửi đi bán

Bảng 2.12: Các khoản nguyên vật liệu, thành phẩm

	Năm 2017	Năm 2018	%Tăng,giảm m	Tỷ trọng 2017	Tỷ trọng 2018
Nguyên liệu, vật liệu	1.202	671	-44,14%	12,17%	11,91%
Công cụ, dụng cụ	3.431	2.034	-40,71%	34,74%	36,10%
Thành phẩm	1.846	1.270	-31,21%	18,69%	22,53%
Hàng hóa	734	397	-46,00%	7,44%	7,04%
Hàng gửi đi bán	2.662	1.264	-52,52%	26,96%	22,43%
Tổng cộng	9.875	5.636	-42,93%	100,00%	100,00%

Chỉ tiêu về khả năng sinh lời

Các chỉ tiêu về khả năng sinh lời năm 2018 của Công ty đều có sự sụt giảm tương đối so với năm 2017, nguyên nhân là do sự sụt giảm 48,56% trong chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế trong khi doanh thu thuần và tổng tài sản của Công ty đều gia tăng. Doanh thu thuần gia tăng phần lớn đến từ hoạt động bán sản phẩm đạt hiệu quả hơn so với cùng kỳ. Công ty đang chú trọng đầu tư máy móc, trang thiết bị để mở rộng sản xuất, nghiên cứu thêm nhiều sản phẩm mới nên chi phí vẫn đang ở mức cao kéo theo lợi nhuận trong năm giảm nhiều hơn so với tốc độ tăng doanh thu. Chỉ số ROA và

ROE trong năm lần lượt là 5,51% và 7,04%. Công ty đang trong quá trình cải thiện sau khi chuyển đổi mô hình hoạt động nhằm mở rộng và phát triển trong tương lai.

5. Tình hình cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

5.1 Thông tin cổ phiếu

Tổng số cổ phiếu đã phát hành: 5.000.000 cổ phiếu

- Số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 5.000.000 cổ phiếu

- Số lượng cổ phiếu quỹ: 0 cổ phiếu

Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông

Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng/cổ phần

5.2 Cơ cấu cổ đông

Bảng 2.13: Cơ cấu cổ đông

STT	Loại cổ đông	Số cổ phần	Giá trị (triệu đồng)	Tỷ lệ sở hữu
I	Cổ đông Nhà nước	2.550.000	25.500.000	51,00%
II	Cổ đông trong nước	2.450.000	24.500.000	49,00%
1	Cá nhân	1.400.000	14.000.000	28,00%
2	Tổ chức	1.050.000	10.500.000	21,00%
	Tổng cộng	5.000.000	50.000.000	100,00%

Tính đến ngày 09/04/2019

6. Trách nhiệm với môi trường và cộng đồng

Công ty luôn thể hiện trách nhiệm cao đối với môi trường và cộng đồng, thông qua việc sản xuất an toàn, bảo vệ môi trường, cung cấp sản phẩm chất lượng và nâng cao đời sống vật chất tinh thần cho cộng đồng. Phối hợp với địa phương trong các công tác xã hội và hoạt động liên quan đến môi trường.

6.1 Quản lý nguồn nguyên vật liệu

Bảng 2.14: Chi phí vật tư

	2017	2018	KH 2019
Chi phí vật tư Đvt (đ)	56.496.691	66.589.794	67.153.984
Sản lượng tiêu thụ (Sản phẩm)	44.660.550	53.782.048	51.016.533

Dự kiến chi phí vật tư năm 2019 chỉ tăng 0,84% so với năm 2018 và tăng 18,86% so với năm 2017 trong khi đó sản lượng tiêu thụ vật tư giảm 5,14% so với năm 2018 và tăng 14,23% so với năm 2017. Nguyên nhân là bởi nguyên liệu đầu vào của vật tư tăng lên.

Các vật tư của công ty bị lỗi như chai, nắp sẽ được trả lại cho nhà cung cấp để tái chế mới, các nguyên vật liệu khác được tiết kiệm và tìm nhà cung cấp có giá cả phải chăng nhằm tiết kiệm chi phí đầu vào.

6.2 Tiêu thụ năng lượng chưa có số

- Năng lượng tiêu thụ trực tiếp và gián tiếp.
- Năng lượng tiết kiệm được thông qua các sáng kiến sử dụng năng lượng hiệu quả.
- Các báo cáo sáng kiến tiết kiệm năng lượng (cung cấp các sản phẩm và dịch vụ tiết kiệm năng lượng hoặc sử dụng năng lượng tái tạo); báo cáo kết quả của các sáng kiến này.

6.2.1 Tiêu thụ nước: (mức tiêu thụ nước của các hoạt động kinh doanh trong năm)

- Nguồn cung cấp nước và lượng nước sử dụng.
- Tỷ lệ phân trăm và tổng lượng nước tái chế và tái sử dụng.

6.3 Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường

Công ty thực hiện tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường một cách nghiêm túc. Qua các năm hoạt động, công ty vẫn luôn nêu cao tinh thần tập thể bảo vệ môi trường qua các chương trình trồng cây xanh phủ xanh đảo yến v.v . Hệ thống xử lý nước thải luôn nằm trong những bộ phận được ưu tiên hàng đầu để kiểm tra, phát hiện lỗi nhỏ nhất kịp thời và đúng lúc để khắc phục khi có sự cố xảy ra.

6.4 Chính sách liên quan đến người lao động

Công ty luôn hướng đến sự phát triển chung nhất của các cán bộ, công nhân viên lao động. Cụ thể công ty thường cử đi tham gia những lớp tập huấn về nghiệp vụ nhằm

nâng cao nghiệp vụ của CBCNV công ty, nhằm phát triển đội ngũ ngày một giỏi hơn, đáp ứng được yêu cầu của công việc.

Bảng 2.15 : Các lớp tập huấn, nâng cao trình độ

STT	Tên lớp học	Số lượng (người)
01	Tập huấn đánh giá viên nội bộ hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015	03
02	Cao cấp lý luận chính trị	01
03	Huấn luyện kỹ thuật an toàn hóa chất	04
04	Lớp đảng viên mới đợt I năm 2018	01
05	Huấn luyện An toàn vệ sinh lao động	82
06	Phòng, chống bệnh nghề nghiệp, bệnh liên quan đến nghề nghiệp và vệ sinh lao động cho các cơ sở lao động trên địa bàn tỉnh Khánh Hòa	01
07	Huấn luyện về sơ cấp cứu cho người lao động	21
08	Đào tạo nhận thức và đánh giá viên nội bộ ISO 14001:2015	05
09	Kỹ năng tiếp thị trực tuyến – Online Marketing Skills	02
10	Pháp luật và xây dựng hệ thống quản lý An toàn, vệ sinh lao động theo tiêu chuẩn ILO-OHS và OHSAS 18001-2007	02
11	Bồi dưỡng nghiệp vụ về xây dựng áp dụng Hệ thống trả lương trong doanh nghiệp	02
12	“Phòng ngừa và xử lý các rủi ro pháp lý về Hợp đồng lao động, tiền lương và đóng BHXH từ 01/01/2018	02
13	“An toàn thực phẩm ISO 22000 năm 2018”	02

Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động Công ty luôn tổ chức khám sức khỏe định kỳ 1năm/lần vào cuối năm, riêng CBCNVLD làm trong môi trường độc hại 2 lần/năm.

Số giờ đào tạo trung bình mỗi nhân viên mới thử việc là 600h. Mỗi năm công ty sẽ sát hạch lại kiến thức chuyên ngành bằng những bài kiểm tra ở mỗi chức danh

khác nhau và thâm niên công tác, dựa vào đó nhằm đánh giá trong quá trình chuẩn bị ký kết hợp đồng mới.

6.5 Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương.

- Nhấn tin ủng hộ “ cả nước chung tay vì người nghèo “ và “đồng hành cùng phụ nữ biên cương”, toàn thể công nhân viên công ty tích cực hưởng ứng tinh thần với tổng lượng tin nhắn là 178 trong năm 2018.

- Nhận đỡ đầu hai bé ở Thôn Mỹ Thanh, thôn Hiệp Mỹ xã Cam Thịnh Đông với tổng số tiền là 7.200.000đ/người/năm trong năm 2018

- Trao quà Trung Thu trong chương trình “Trung Thu cho em” cho các em ở xã Ninh Tây, Ninh Hòa, Khánh Hòa 950 cái bánh trong năm 2018.

- Tham gia hiến máu nhân đạo của CBCNV Công ty.

III. BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

1.1 Những khó khăn, thuận lợi trong năm 2018

Thuận lợi: Trong quá trình hoạt động, Công ty luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo định hướng sâu sắc của Đảng ủy, Ban Giám đốc Công ty, sự hỗ của các phòng ban, các đơn vị trực thuộc, Công ty Cổ phần thành viên và các Chi nhánh trên toàn quốc trong hoạt động kinh doanh tiêu thụ sản phẩm Sanna.

Tập thể CB CNLĐ có tinh thần đoàn kết và thống nhất cao, đội ngũ cán bộ quản lý ngày càng nâng cao năng lực công tác, nắm bắt và triển khai hiệu quả các nhiệm vụ chuyên môn.

Khó khăn: Sự cạnh tranh từ các sản phẩm cùng loại trên thị trường ngày càng gay gắt, đặc biệt là thị trường Khánh Hòa trọng điểm.

Giá vật tư bao bì nguyên vật liệu biến động liên tục tăng do tỉ giá tăng ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị.

1.2 Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018

Bảng 3.1: Kết quả sản xuất kinh doanh 2018

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	KH 2018	THỰC HIỆN 2018	TL % TH/KH
1	Sản lượng	Sp	53.700.000	54.193.925	101%
2	Vốn điều lệ	đồng	50.000.000.000	50.000.000.000	100%
3	Doanh thu	đồng	100.000.000.000	109.288.498.916	109%
4	Chi phí	đồng	90.800.000.000	111.816.333.775	123%
5	Lợi nhuận trước thuế	đồng	9.200.000.000	4.499.384.864	49%
6	Lợi nhuận sau thuế	đồng	7.325.440.000	3.562.432.891	49%
7	Cổ tức		9.67%	4.70%	
8	Thu nhập bình quân/tháng	đồng	11.468.100	12.104.000	105,5%

(*) Số liệu doanh thu, chi phí của Công ty đã được tách hoạt động kinh doanh thương mại khỏi kinh doanh sản phẩm chính là nước uống Sanna để đảm bảo số liệu phản ánh đúng định hướng kinh doanh chính của Công ty.

Trong bối cảnh ngành nước giải khát diễn ra sự cạnh tranh gay gắt trong cuộc đua giành thị phần, Ban Điều hành Công ty đã lường trước được những khó khăn trong năm 2018 nên đã có những chiến lược kịp thời để thực hiện tốt kế hoạch đề ra trong năm.

Hầu hết các chỉ tiêu về sản lượng, doanh thu đều đạt kế hoạch, lợi nhuận trước thuế, lợi nhuận sau thuế và cổ tức chỉ đạt mức 49% kế hoạch đề ra trong năm, tuy nhiên chỉ tiêu chi phí vượt mức kế hoạch 128% do sự biến động về giá cả chi chí bất ổn trong năm 2018 nên kéo theo lợi nhuận sau thuế và cổ tức giảm rõ rệt.

Có thể thấy, Ban Điều hành Công ty đã hoàn thành nhiệm vụ quản lý và thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2018, đây sẽ là bước đi đầu thuận lợi cho sự mở rộng phát triển Công ty trong giai đoạn sắp tới sau khi cổ phần hóa.

2. Tình hình tài chính

2.1 Tình hình tài sản

Bảng 3.2: Tình hình tài sản

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	TH 2018/ TH 2017	Tỷ trọng năm 2017	Tỷ trọng năm 2018
Tài sản ngắn hạn	23.634	32.887	39,15%	37,46%	49,75%
Tài sản dài hạn	39.464	33.213	-15,84%	62,54%	50,25%
Tổng tài sản	63.098	66.100	4,76%	100,00%	100,00%

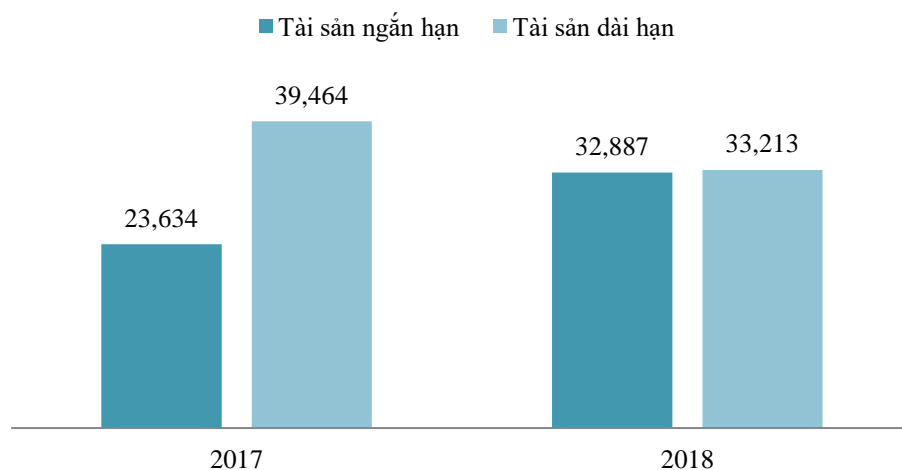
Tổng tài sản của Công ty tại thời điểm kết thúc năm tài chính 2018 là 66,10 tỷ đồng, tăng 4,76% so với cùng kỳ. Tài sản ngắn hạn trong năm tăng 39,15% từ 23,63 tỷ đồng lên 32,89 tỷ đồng nguyên nhân chủ yếu đến từ sự gia tăng 1064,73% khoản tiền và tương đương tiền sau khi Công ty cổ phần hóa, các khoản phải thu ngắn hạn tăng 65,60%.

Mặc dù tài sản dài hạn giảm nhưng chi phí xây dựng cơ bản dở dang tăng vượt bậc 152,60% từ 405 tỷ đồng lên 1.023 tỷ đồng do trong năm

Đầu tư máy phóng màng co cho dây chuyên 5.000sp/h trị giá 1.022,6 tỷ đồng; 02 máy in phun và in thùng tổng giá trị 157 triệu đồng.

Đầu tư trang thiết bị phân tích các chỉ tiêu vi sinh cho phòng thí nghiệm tổng giá trị gần 400 triệu đồng.

Biểu đồ 2.7: Tình hình tài sản



Bảng 3.3: Tình hình tài sản cố định

Đvt: Đồng

Tài sản cố định hữu hình	Nguyên giá	Giá trị còn lại	Giá trị còn lại / Nguyên giá
Nhà cửa, vật kiến trúc	25.822.144.023	11.799.036.051	45,69%
Máy móc thiết bị	13.021.999.615	3.879.442.235	29,79%
Phương tiện vận tải	2.610.187.549	839.842.709	32,18%
Tổng cộng	41.454.331.187	16.518.320.995	39,85%

2.2 Tình hình nợ phải trả**Bảng 3.4: Tình hình nợ phải trả**

Đvt: Triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2018	TH 2018/ TH 2017	Tỷ trọng năm 2017	Tỷ trọng năm 2018
Nợ ngắn hạn	12.544	15.419	22,92%	100,00%	100,00%
Nợ dài hạn	-	-	-	-	-
Tổng nợ phải trả	12.544	15.419	22,92%	100,00%	100,00%

Tổng nợ phải trả của Công ty năm 2018 là 15,42 tỷ đồng gia tăng 22,92% so với năm 2017 và đến từ 100% nợ ngắn hạn, Công ty không có nợ dài hạn. Nguyên nhân dẫn đến nợ phải trả của Công ty gia tăng là do sự gia tăng trong các khoản phải trả người bán, phải trả người lao động và đặc biệt là hai khoản tăng đáng kể trong chi phí phải trả, phải trả ngắn hạn khác.

Cụ thể, chi phí phải trả tăng 81,86% là khoản chi phí trích trước cho chi phí tiếp thị bán hàng, chi phí ăn ca, khoản phải trả ngắn hạn khác tăng 137,74% là khoản cổ tức phải trả và thù lao của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát. Công ty không sử dụng nợ dài hạn, chủ yếu sử dụng vốn chủ sở hữu và vốn lưu động để đầu tư vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

3.1 Tổ chức sản xuất và quản lý kỹ thuật công nghệ

3.1.1 Tổ chức sản xuất

Bố trí ca sản xuất và con người khoa học, hợp lý, cùng với các giải pháp nâng cao năng suất lao động, sử dụng lực lượng hiện có đồng thời tăng cường lao động thời vụ vào mùa cao điểm, Công ty đã tổ chức hoạt động sản xuất đạt và vượt 101% chỉ tiêu sản lượng năm 2018.

Tại mỗi công đoạn sản xuất luôn được tổ chức kiểm soát chặt chẽ theo hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015, HACCP để đảm bảo thành phẩm nhập kho đạt chất lượng tốt nhất trước khi ra ngoài thị trường.

Công tác bảo trì hệ thống MMTB được triển khai thực hiện thường xuyên, việc chủ động dự phòng các chi tiết máy, nhân sự được phân công bám sát ca sản xuất đã khắc phục kịp thời các sự cố và đảm bảo hệ thống hoạt động ổn định.

3.1.2 Máy móc thiết bị

Đầu tư máy phóng màng co cho dây chuyền 5.000sp/h và máy dán thùng cho dây chuyền 3.000sp/h, , tiết kiệm 22 lao động/ngày cho các công đoạn trồng màng co và dán thùng.

Đầu tư trang thiết bị phân tích các chỉ tiêu vi sinh cho phòng thí nghiệm, bước đầu đưa vào hoạt động đã tiết kiệm được chi phí thời gian gửi mẫu và phục vụ hiệu quả công tác kiểm soát chất lượng sản phẩm.

3.1.3 Kiểm soát An toàn vệ sinh thực phẩm

Kiểm soát tốt chất lượng vật tư đầu vào, đánh giá đầy đủ các tiêu chuẩn chất lượng của vật tư. Phản ánh kịp thời với Lãnh đạo để có phương hướng xử lý vật tư không đạt theo tiêu chuẩn chất lượng. Tăng cường công tác kiểm soát an toàn vệ sinh thực phẩm, đảm bảo môi trường sản xuất.

3.2 Công tác nghiên cứu sản phẩm mới và cải tiến

Công ty luôn thiết kế và hoàn thiện sản phẩm để sản phẩm ngày càng được người tiêu dùng đánh giá cao hơn. Các sản phẩm giải khát của Công ty như: Rong biển, hồng sâm, chanh dây chanh muối luôn tìm kiếm ra những hướng nghiên cứu phát triển sản phẩm ngày một ngon hơn, chất lượng hơn, hướng tới sát thị hiếu của người tiêu dùng.

4. Kinh doanh

4.1 Công tác kinh doanh

Xây dựng các chính sách bán hàng, hỗ trợ các vùng thị trường, các Đại lý, các điểm bán, xây dựng các chương trình khuyến mãi sản phẩm, vật phẩm, chương trình trưng bày... để kích cầu, tăng sức cạnh tranh và doanh thu vào từng thời điểm cụ thể.

Phối hợp với Công ty CP NGK Sanest Khánh Hòa tổ chức chương trình khuyến mãi “Sanest - niềm tự hào thương hiệu Việt Nam”, doanh thu từ chương trình đạt 19,881 tỷ đồng.

Trong năm 2018 phát triển được 521 khách hàng đạt 115,8% kế hoạch năm, trong đó các khách hàng lớn như: KS Mùng Thanh - Viễn Triều, KS Volga, KS Galina, Đoàn An điều dưỡng, Nhà xe Phúc An...

4.2 Công tác quảng bá – tiếp thị

Đẩy mạnh công tác quảng bá hình ảnh:

- Thực hiện chương trình trưng bày kết hợp dùng thử sản phẩm, phát tờ rơi, treo băng rôn, phướn, kết hợp quảng cáo trên đài truyền hình sẽ đưa sản phẩm đến gần hơn với người tiêu dùng;

- Quảng bá thương hiệu thông qua các vật phẩm khuyến mãi có in thương hiệu, nâng mức độ hiện diện thương hiệu Sanna - Yên Sào Khánh Hòa.

- Thông qua hoạt động tập luyện và thi đấu của các đội thể thao của Công ty tăng cường quảng bá các dòng sản phẩm mang thương hiệu Sanna, đồng hành cùng những chương trình thi đấu thể thao lớn của nước nhà.

- Tổ chức các chương trình sampling tại giới thiệu sản phẩm tới trực tiếp tới người tiêu dùng áp dụng tại địa điểm tập trung đông người qua lại như chợ, trung tâm thương mại, trường học... để đẩy mạnh công tác tiếp thị bán hàng các dòng sản phẩm NGK Sanna và đây là mục tiêu lớn nhất của công tác QBTT trong năm nay.

4.3 Công tác tổ chức hành chính

Trong năm Công ty đã thực hiện:

- Thay đổi website: từ www.sannakhanhhoa.com.vn thành www.sanna.com.vn và email từ sannakhanhhoa@sanna.com.vn thành sanna@sannakhanhhoa.com.vn.

- Đăng ký thành công giao dịch chứng khoán trên sàn Upcom.

- Đăng ký thành công hệ thống thông tin IDS của Ủy ban chứng khoán nhà nước nhằm phục vụ công tác công bố thông tin doanh nghiệp.

- Đăng ký thành công hệ thống CIMS của Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội, nhằm phục vụ công tác công bố thông tin doanh nghiệp

- Công bố đầy đủ các nghị quyết, các thông báo theo đúng quy định của pháp luật đối với Công ty đại chúng.

- Công ty hiện đang tạo việc làm ổn định cho 189 lao động với thu nhập bình quân 12.681 triệu đồng/người/tháng đạt 106% so với kế hoạch 2018, tăng 9,6% so với năm 2017. Các chế độ BHYT, BHXH và bảo hiểm kết hợp con người... tham gia đầy đủ, đảm bảo quyền lợi và khuyến khích người lao động gắn bó lâu dài với Công ty.

5. Phương hướng nhiệm vụ và giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2019

5.1 Các chỉ tiêu nhiệm vụ cơ bản

Bảng 3.5: Các nhiệm vụ cơ bản 2019

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2019	% KH 2019 /TH 2018
1	Sản lượng	sản phẩm	57.000.000	105%
2	Doanh thu	đồng	118.000.000.000	108%
3	Lợi nhuận trước thuế	đồng	5.600.0000.000	124%
4	Lợi nhuận sau thuế	đồng	4.454.656.000	125%
5	Tỷ lệ chia cổ tức cho cổ đông	%	5,88%	125%
6	Lợi nhuận/CP	đồng	588	125%
7	Thu nhập bình quân /tháng	đồng	12.709.000	105%

5.2 Phương hướng nhiệm vụ

- Tăng quy mô sản xuất và năng suất lao động, đảm bảo cung cấp đủ hàng hóa cho thị trường, đáp ứng nhu cầu tăng trưởng trong năm 2019 và những năm tiếp theo, đồng thời đẩy mạnh doanh thu, mở rộng thị trường, giữ được mối liên hệ bền vững với các Nhà phân phối, Đại lý trong giai đoạn ngày càng nhiều đối thủ cạnh tranh, đảm bảo Công ty phát triển ngày càng ổn định và bền vững.

- Đảm bảo đời sống của CB CNLĐ được nâng cao, thu nhập ổn định.

5.3 Giải pháp thực hiện

5.3.1 Tổ chức sản xuất và quản lý kỹ thuật công nghệ

- Bố trí ca sản xuất và con người khoa học, hợp lý, duy trì lực lượng hiện có đồng thời tăng cường lao động thời vụ vào mùa cao điểm.

- Tổ chức công tác bảo trì thường xuyên hệ thống máy móc thiết bị đảm bảo hoạt động tốt; bố trí nhân sự bám sát ca sản xuất, kịp thời khắc phục các sự cố, hạn chế thời gian dừng máy.

- Kiểm soát chặt chẽ quy trình sản xuất từ vật tư đến các công đoạn sản xuất ra thành phẩm, hệ thống thiết bị và con người nhằm ngăn ngừa các mối nguy có thể ảnh hưởng đến chất lượng sản phẩm.

- Tiếp tục nghiên cứu cải tiến quy trình sản xuất, thiết bị nhằm nâng cao hiệu suất hiệu quả làm việc. Tiếp tục cải tiến các thủ tục ISO phù hợp với thực tế sản xuất.

- Đánh giá Nhà cung cấp định kỳ theo Quý nhằm đảm bảo chất lượng vật tư nguyên vật liệu từ Nhà cung cấp.

- Tìm kiếm nguồn nguyên liệu dự phòng và thay thế để cải tiến chất lượng và quy trình sản xuất các dòng sản phẩm nước rong biển, chanh dây, chanh muối, hồng sâm. Tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện mẫu đối với các dòng sản phẩm mới, chú trọng dành cho đối tượng là người vận động và chơi thể thao.

5.3.2 Hoạt động kinh doanh

- Tiếp tục chăm sóc và giữ vững hệ thống khách hàng hiện có: Hệ thống các Đại lý phân phối, hệ thống nhà xe du lịch, khách sạn, các hệ thống siêu thị, tạp hóa, shop bán hàng...; phát triển các khách hàng tiềm năng là các hệ thống tour du lịch lữ hành.

- Đánh giá tình hình kinh doanh, phân tích thế mạnh mỗi tỉnh chủ động xây dựng chính sách bán hàng hợp lý, linh hoạt để hỗ trợ hiệu quả theo đặc điểm của từng khách hàng và thực tế của từng khu vực thị trường.

- Bố trí nhân sự tăng cường đồng hành cùng từng vùng thị trường để kịp thời hỗ trợ hoạt động kinh doanh các dòng sản phẩm.

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát thị trường; thường xuyên theo dõi, nắm bắt các chính sách của đối thủ cạnh tranh, nhằm chủ động kịp thời đề xuất thực hiện các biện pháp thu hút khách hàng và giành thị phần tại các thị trường trọng điểm.

- Tùy theo tình hình thực tế tại mỗi thị trường, địa bàn, sẽ xây dựng chính sách quảng bá hỗ trợ bán hàng cụ thể hấp dẫn cho từng đối tượng cụ thể.

- Thông qua hoạt động tập luyện và thi đấu của các đội thể thao của Công ty tăng cường quảng bá các dòng sản phẩm mang thương hiệu Sanna.

- Tổ chức các chương trình sampling tại giới thiệu sản phẩm tới trực tiếp tới

người tiêu dùng áp dụng tại địa điểm tập trung đông người qua lại như chợ, trung tâm thương mại, trường học...

- Chủ động tìm kiếm nguồn nguyên liệu, đa dạng hoá các Nhà cung cấp trong và ngoài nước để không phụ thuộc vào Nhà cung cấp, kiểm soát chặt chất lượng đầu vào hạn chế tối đa tỷ lệ hư hỏng, tiêu hao.

5.3.3 Kế hoạch đầu tư

- Tiếp tục triển khai các công tác của dự án đầu tư nhà máy mới tại cụm công nghiệp Sông Cầu đảm bảo đúng tiến độ đề ra.

- Đầu tư dây chuyền chai pet công suất 15.000 sp/h, giá trị đầu tư dự kiến: 14,050 tỷ đồng, nhằm nâng cao năng lực sản xuất của Công ty đáp ứng nhu cầu thị trường, đồng thời đa dạng các dòng sản phẩm đồ uống nước giải khát như nước khoáng thiên nhiên, nước bổ sung vi chất dành cho người vận động và người chơi thể thao

- Đầu tư xe tải dưới 1,5 tấn và xe nâng máy nhằm tăng cường công tác xếp dỡ hàng hóa, vật tư lưu kho và giao nhận trong khu vực nội thành Nha Trang, tổng giá trị đầu tư gần 800 triệu đồng.

- Tiếp tục đầu tư xây dựng thêm 1 kho chứa hàng tại Cam Ranh diện tích: 1.000 - 1200 m². Giá trị đầu tư dự kiến 3.000.000.000 đồng.

- Đầu tư hệ thống phun rửa sạch và làm khô chai khi chiết rót nước giải khát nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm nước giải khát.

- Đầu tư máy hút chân không công nghiệp phục vụ công tác lưu kho, bảo quản và đảm bảo chất lượng NVL.

5.3.4 Công tác tổ chức hành chính

- Tổ chức hoạt động của Công ty theo đúng quy định của pháp luật đối với Công ty đại chúng.

- Chú trọng xây dựng đội ngũ nhân viên kinh doanh trẻ, năng động, tâm huyết có trình độ chuyên môn cao, nắm sát diễn biến thị trường và các đối thủ cạnh tranh, đảm bảo thực hiện thắng lợi kế hoạch doanh thu Công ty giao qua các năm.

- Xây dựng chính sách lương thưởng dựa trên năng lực và trình độ của cán bộ, chính sách lương khoán theo phòng ban nhằm đảm bảo phân phối thu nhập một cách hợp lý.

5.3.5 Kiểm soát tài chính

- Bám sát các Quy chế tài chính, Quy chế quản lý vốn, tài sản, kiểm soát chặt chẽ với mục tiêu tiết kiệm chi phí hợp lý, hiệu quả.

- Kiểm soát chặt chẽ hàng hóa, vật phẩm lưu kho, hàng gửi kho, kịp thời đề xuất các giải pháp xử lý, tránh tình trạng ứ hàng hóa, vật phẩm hư hỏng giảm chất lượng.

- Xây dựng giá bán phù hợp đối với dòng sản phẩm nước uống đóng chai đi kèm các chương trình bán hàng, chương trình khuyến mãi hấp dẫn để đảm bảo được tính cạnh tranh.

- Huy động các nguồn lực tài chính trong công tác đầu tư TSCĐ. Hạn chế tối đa về rủi ro tài chính và lãi suất.

Bảng 3.6: Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2018

STT	Nội dung	Tỷ lệ	Số tiền (VND)
I	Lợi nhuận sau thuế theo BCTC năm 2018		3.562.432.891
II	Lợi nhuận sau thuế theo BCTC năm 2018 được phân phối:		3.562.432.891
1	Thù lao HĐQT, BKS không chuyên trách	1,26%	44.886.654
2	Quỹ khen thưởng Ban điều hành	0,74%	26.362.003
3	Quỹ phát triển sản xuất kinh doanh	16%	569.989.263
4	Quỹ khen thưởng phúc lợi	16%	569.989.263
5	Chia cổ tức cho cổ đông bằng tiền	66%	2.351.205.708

IV. BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

1. Đánh giá công tác quản lý điều hành công ty năm 2018

1.1 Về công tác tổ chức, quản lý điều hành

Bảng 4.1: Danh sách HĐQT

STT	Thành viên	Chức vụ
1	Bà Lê Thị Hồng Vân	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Nguyễn Thanh Hải	Thành viên HĐQT kiêm Giám đốc Công ty
3	Bà Nguyễn Hạ Hiền	Thành viên HĐQT
4	Ông Nguyễn Ngọc Huy	Thành viên HĐQT
5	Ông Đào Minh Tú	Thành viên HĐQT

Cơ cấu bộ máy các phòng, ban gồm:

- Phòng Tổng hợp.
- Phòng Kế toán - Tài chính
- Phòng Kinh doanh.
- Phòng Kỹ thuật Cơ điện
- Phòng Kỹ thuật Công nghệ - KCS
- Phân xưởng sản xuất

1.2 Về công tác chỉ đạo hoạt động sản xuất kinh doanh

HĐQT luôn đồng hành cùng Ban Giám đốc giám sát và chỉ đạo các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch thông qua việc tham dự các cuộc họp XXCLĐ, đánh giá kết quả hoạt động định kỳ hàng tháng.

Chủ động xây dựng và kiểm soát chặt chẽ tiến độ hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh theo từng mốc thời gian, chủ động trong việc đề ra giải pháp nhằm tổ chức thực hiện thành công các chỉ tiêu nhiệm vụ hàng tháng, quý và cả năm.

Tham gia đánh giá các phương án đầu tư máy móc thiết bị, đảm bảo sử dụng hiệu quả nguồn vốn và tiết kiệm chi phí.

1.3 Về công tác quản lý tài chính

Thông qua việc ứng dụng phần mềm quản lý kế toán, HĐQT cập nhật kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh kịp thời, nhất quán và minh bạch. Đồng thời tại các phiên họp thường kỳ, HĐQT đã xem xét và thông qua báo cáo kết quả hoạt động

SXKD và các số liệu về tình hình tài chính của Công ty do Giám đốc Công ty trình bày.

HĐQT cũng đã thông qua dự thảo về phương án phân phối lợi nhuận năm 2018; chia cổ tức, các chỉ tiêu kế hoạch và giải pháp sản xuất kinh doanh năm 2019 trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và quyết định.

1.4 Về quản trị Công ty

HĐQT đã ban hành Quy chế tài chính, Quy chế quản lý vốn và tài sản. Thực hiện sửa đổi Điều lệ hoạt động và xây dựng Quy chế quản trị nội bộ theo đúng quy định của pháp luật. Đồng thời thông qua việc trả thù lao, phân phối lợi nhuận, trích lập quỹ trước khi trình Đại hội đồng cổ đông.

1.5 Về quan hệ cổ đông và chia cổ tức

Ngay sau khi kết thúc năm tài chính 2018, HĐQT đã nhanh chóng chỉ đạo kiểm toán Báo cáo Tài chính 2018 nhằm kịp thời phục vụ công tác Đại hội đồng cổ đông thường niên và thực hiện chia cổ tức cho Cổ đông.

1.6 Về quan hệ với Ban kiểm soát

HĐQT đã kết hợp chặt chẽ với BKS để kiểm tra, nắm bắt tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty. Tại các phiên họp của HĐQT đều có sự tham dự của các thành viên BKS. Qua đó, HĐQT có cơ hội trao đổi, tiếp nhận những ý kiến đóng góp và đề xuất mang tính xây dựng của BKS. Các ý kiến đóng góp của BKS đều được ghi nhận và là cơ sở khi thông qua các quyết định của HĐQT nhằm đảm bảo hoạt động của Công ty luôn tuân thủ các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông cũng như quy định của Pháp luật hiện hành.

BKS đã thẩm định về tình hình sản xuất kinh doanh và báo cáo tài chính năm 2018, báo cáo đánh giá công tác quản lý điều hành của HĐQT và Ban Giám đốc Công ty. Các chất vấn của BKS đều được HĐQT xem xét và trả lời một cách đầy đủ, minh bạch.

1.7 Thù lao và chi phí hoạt động của HĐQT năm 2018

Về thù lao: Trích theo tỷ lệ 1,26% LNST theo đúng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên ngày 11/3/2018.

Về chi phí hoạt động của HĐQT: Chưa phát sinh

2. Báo cáo kết quả hoạt động của HĐQT năm 2018

2.1 Nội dung các phiên họp của HĐQT

- Các cuộc họp, HĐQT thực hiện các nội dung:
 - + Phân công nhiệm vụ các thành viên HĐQT.
 - + Thông qua Quy chế tài chính, Quy chế quản lý vốn, tài sản và công tác kế toán.
 - + Ban hành các Quyết định thành lập Hội đồng Lương, Hội đồng thi đua khen thưởng, Hội đồng Sáng kiến cải tiến, Hội đồng kiểm kê, Hội đồng xử lý sản phẩm không phù hợp và Ban Chỉ huy PCCC cơ sở.
 - + Thông qua Kế hoạch tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên 2019.
 - + Thông qua các hạng mục dự kiến đầu tư năm 2019 trình Đại hội đồng cổ đông.
 - + Thông qua các Dự thảo Báo cáo và Tờ trình trình Đại hội đồng cổ đông thường niên.

2.2 Đánh giá hoạt động của Ban quản lý điều hành

Ban điều hành Công ty đã chấp hành đầy đủ các chủ trương, chính sách và Nghị quyết của HĐQT đã chỉ đạo thực hiện năm 2018.

Giám đốc là thành viên HĐQT nên thuận lợi cho việc điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty. HĐQT đánh giá cao vai trò của Ban quản lý điều hành trong công tác điều hành sản xuất đảm bảo hàng hóa đáp ứng đầy đủ cho thị trường. Do kế hoạch sản xuất luôn đồng bộ và sát với kế hoạch kinh doanh nên đảm bảo hàng hóa không tồn đọng. Kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu, bao bì theo định mức, được kiểm soát hiệu quả và luân chuyển hợp lý trong sản xuất.

Năng lực sản xuất của Phân xưởng sản xuất đã được tận dụng tối đa, nhờ áp dụng các sáng kiến cải tiến, hợp lý hóa sản xuất đã góp phần tiết kiệm được chi phí và nâng cao công suất hoạt động của thiết bị.

Trong bối cảnh nền kinh tế còn đang gặp nhiều khó khăn, ảnh hưởng biến đổi khí hậu khắt nghiệt, cạnh tranh gay gắt của nhiều nhãn hàng cùng loại trên thị trường trong nhưng Công ty vẫn đảm bảo mức tăng trưởng doanh thu ổn định.

Công tác tài chính được kiểm soát chặt chẽ, cung cấp đầy đủ và kịp thời báo cáo theo quy định của Luật Kế toán, phục vụ tốt cho công tác lãnh đạo điều hành và quản trị nội bộ. Công ty chủ động khai thác nguồn vốn đảm bảo phục vụ kịp thời cho sản xuất kinh doanh, đầu tư...

Công tác đổi mới quản lý, việc phân cấp quản lý đã tạo điều kiện cho cán bộ phát huy năng lực chuyên môn của mình tạo động lực để họ cống hiến cho sự phát triển chung của Công ty.

Công tác môi trường được Công ty đặc biệt quan tâm. Hệ thống xử lý nước thải 40m³ ngày/đêm hoạt động ổn định. Công tác kiểm soát khí thải, rác thải nguy hại đúng quy định Pháp luật hiện hành.

Công tác an toàn vệ sinh lao động trong năm 2018 được tổ chức thực hiện đầy đủ theo đúng quy định của Pháp luật, đảm bảo an toàn sản xuất tuyệt đối.

Bảng 4.2: Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2018

ĐVT: đồng

Stt	CHỈ TIÊU	NĂM 2017	NĂM 2018		%TH2018 KH2017	%TH2018 TH2017
			KH	TH		
1	Tổng doanh thu	91.374.141.550	100.000.000.000	109.288.498.916	109%	120%
2	Lợi nhuận trước thuế	8.663.484.361	9.200.000.000	4.499.384.864	49%	52%
3	Thuế TNDN	1.738.278.307	1.874.560.000	936.951.973	50%	54%
4	Lợi nhuận sau thuế	6.925.206.054	7.325.440.000	3.562.432.891	49%	51%
5	Lợi nhuận trước thuế/Doanh thu	9,48%	9,20%	4,12%	45%	43%
6	Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu	7,58%	7,33%	3,26%	44%	43%
7	Lợi nhuận sau thuế/Vốn điều lệ	13,85%	14,65%	7,12%	49%	51%
8	Tỷ lệ chia cổ tức	9%	9,67%	4,70%	49%	52%

Ghi chú: Đây là số liệu của năm 2017 và từ ngày 01/01/2018 đến ngày 31/12/2018 của Công ty Cổ phần NGK Sanna Khánh Hòa để thấy sự tăng trưởng của năm 2018 so với năm 2017 và so với Kế hoạch năm 2018.

() Số liệu doanh thu, của Công ty đã được tách hoạt động kinh doanh thương mại khỏi kinh doanh sản phẩm chính là nước uống Sanna để đảm bảo số liệu phản ánh đúng định hướng kinh doanh chính của Công ty.*

Kết luận: HĐQT đã hoàn thành Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông đề ra về các chỉ tiêu doanh thu, thu nhập cho người lao động được đảm bảo, tuy nhiên các chỉ tiêu

về lợi nhuận, cổ tức thì chưa hoàn thành so với kế hoạch. HĐQT đã có những điều chỉnh cho phù hợp trong giai đoạn sau cổ phần trong phần giải trình về điều chỉnh chi phí phát sinh nhằm đáp ứng phù hợp nhiệm vụ năm 2019.

Bảng 4.3: Những chi phí mới phát sinh sau cổ phần năm 2018

Đvt: đồng

STT	Diễn giải	Số tiền
1	Chi phí phân bổ CCDC đánh giá tăng (TK 2421, 2422)	732.358.375
2	Chi phí phân bổ giá trị lợi thế doanh nghiệp	1.749.085.068
3	Chi phí khấu hao TSCĐ tăng do đánh giá lại và mua mới	1.236.320.768
4	Chi phí thù lao HĐQT, BKS	424.800.000
5	Phụ cấp phát sinh sau cổ phần (PC Đảng viên, an toàn viên, kiêm nhiệm)	383.750.000
6	Chi phí cổ phần và lên sàn chứng khoán	112.720.287
7	Chi phí Sampling, quảng cáo sau cổ phần	76.918.600
Tổng cộng (A)		4.715.953.098

Lợi nhuận kế hoạch theo phương án cổ phần hóa 2018 (B): 9.200.000.000 đồng

Lợi nhuận kế hoạch 2018 điều chỉnh giảm (C = A-B): 4.484.000.000 đồng

3. Phương hướng hoạt động của HĐQT năm 2019

Phát huy những thành quả đã đạt được trong năm 2018, HĐQT đề ra phương hướng hoạt động năm 2019 như sau:

Bảng 4.4: Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh của Công ty 2019

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2019	% KH 2019 /TH 2018
1	Sản lượng	sản phẩm	57.000.000	105%
2	Doanh thu	đồng	118.000.000.000	108%
3	Lợi nhuận trước thuế	đồng	5.600.0000.000	124%
4	Lợi nhuận sau thuế	đồng	4.454.656.000	125%
5	Tỷ lệ chia cổ tức cho cổ đông	%	5,88%	125%
6	Lợi nhuận/CP	đồng	588	125%

- Sự cạnh tranh gay gắt của các dòng sản phẩm cùng loại trên thị trường, sự đa dạng và xu hướng tiêu dùng liên tục thay đổi của thị trường là một trong những khó khăn lớn đòi hỏi HĐQT, Ban Giám đốc, toàn thể CB CNLĐ phải đoàn kết một lòng, tập trung sức mạnh nội lực, tăng cường củng cố toàn hệ thống kinh doanh Sanna. Bám sát tình hình cạnh tranh, nắm bắt biến biến cũng như xu hướng phát triển thị trường của các sản phẩm cùng loại, từ đó đề ra chính sách thị trường linh hoạt tạo động lực cho hệ thống phân phối cũng như khách hàng cùng đồng hành với sự phát triển của thương hiệu Sanna.

- Thực hiện hệ thống quản trị sản xuất, quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO và HACCP, tập trung tổ chức quản lý sản xuất tốt tuân thủ chặt chẽ các quy trình, chuẩn mực của ngành hàng sản xuất sản phẩm đồ uống, thực phẩm, đảm bảo nâng cao chất lượng sản phẩm, đảm bảo an toàn tuyệt đối ATVSTP. Thực hiện nghiêm các quy trình sản xuất đảm bảo chất lượng, an toàn.

- Chủ động nghiên cứu, không ngừng cải tiến và nâng cao chất lượng sản phẩm. Thường xuyên cải tiến, đa dạng hóa mẫu mã bao bì, quy cách đóng gói sản phẩm phù hợp với môi trường nhằm tăng tính cạnh tranh, đáp ứng thị hiếu và mang lại sự tiện ích cho người tiêu dùng. Tiếp tục triển khai công tác nghiên cứu sản phẩm mới, tìm kiếm các nguồn nguyên liệu sẵn có tại địa phương, thuận tiện cho công tác thu mua, bảo quản và sản xuất, chú trọng các dòng sản phẩm thân thiện với môi trường và chăm sóc sức khỏe người tiêu dùng. Đẩy mạnh hoạt động nghiên cứu và ứng dụng các sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm mang lại các hiệu quả thiết thực trong sản xuất kinh doanh.

- Công tác đầu tư: Tiếp tục triển khai các công tác của dự án đầu tư nhà máy mới tại cụm công nghiệp Sông Cầu; Đầu tư dây chuyền chai pet công suất 15.000 sp/h; Đầu tư 01 xe tải dưới 1,5 tấn và 01 xe nâng máy; Tiếp tục đầu tư xây dựng thêm 1 kho chứa hàng tại Cam Ranh diện tích: 1.000 - 1200 m²; Đầu tư hệ thống phun rửa sạch và làm khô chai khi chiết rót nước giải khát và máy hút chân không công nghiệp phục vụ công tác lưu kho, bảo quản và đảm bảo chất lượng NVL.

- Về kinh doanh sản phẩm: Tiếp tục chăm sóc và giữ vững hệ thống khách hàng hiện có. Đẩy mạnh công tác phát triển các khách hàng tiềm năng là các hệ thống tour du lịch lữ hành; mở rộng mạng lưới bán lẻ; gia tăng thị phần, khai thác tối đa các khách hàng ở các thị trường trọng điểm: Khánh Hòa, TP. HCM, Đà Nẵng. Đẩy mạnh

công tác quảng bá hình ảnh: Thực hiện chương trình trưng bày kết hợp dùng thử sản phẩm, kết hợp quảng cáo trên đài truyền hình; quảng bá thương hiệu thông qua các hoạt động của các CLB Bóng đá Sanna KH - Biên Việt Nam và CLB Bóng đá futsal Sanna Khánh Hoà. Thường xuyên tổ chức các đợt marketing phát triển thêm khách hàng mới nhằm duy trì sự phát triển ổn định, hiệu quả và bền vững. Tổ chức, sắp xếp công tác giao nhận khoa học, bố trí nhân sự, phương tiện hợp lý để tối ưu chi phí đồng thời bảo đảm việc vận chuyển, phân phối hàng hóa từ kho đến các khách hàng được kịp thời, đầy đủ, đạt chất lượng.

- Về công tác quản trị Công ty: Thực hiện cung cấp thông tin đầy đủ, kịp thời, minh bạch cho Nhà đầu tư, đảm bảo cho họ an tâm trong việc đầu tư vào mã cổ phiếu SKN, bảo toàn và phát triển vốn. Quản trị hoạt động sản xuất kinh doanh bằng cách giám sát, thực hiện các giải pháp quản trị hiện đại đảm bảo điều hành.

- Về nhân lực: Chú trọng đào tạo, bồi dưỡng, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực từ sản xuất, kiểm soát chất lượng đến kinh doanh, xây dựng được đội ngũ CB CNLĐ tâm huyết, yêu nghề và có trình độ chuyên môn cao, đáp ứng yêu cầu phát triển ngày càng cao của Doanh nghiệp. Phát động phong trào thi đua lao động sản xuất, phát huy năng lực của từng thành viên, tạo động lực cho sự phát triển ổn định của Doanh nghiệp.

V. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán