

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập-Tự do- Hạnh Phúc

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
Tên Công ty đại chúng: CÔNG TY CPTM BIA SÀI GÒN SÔNG TIỀN
Năm báo cáo: 2013

I. Thông tin chung

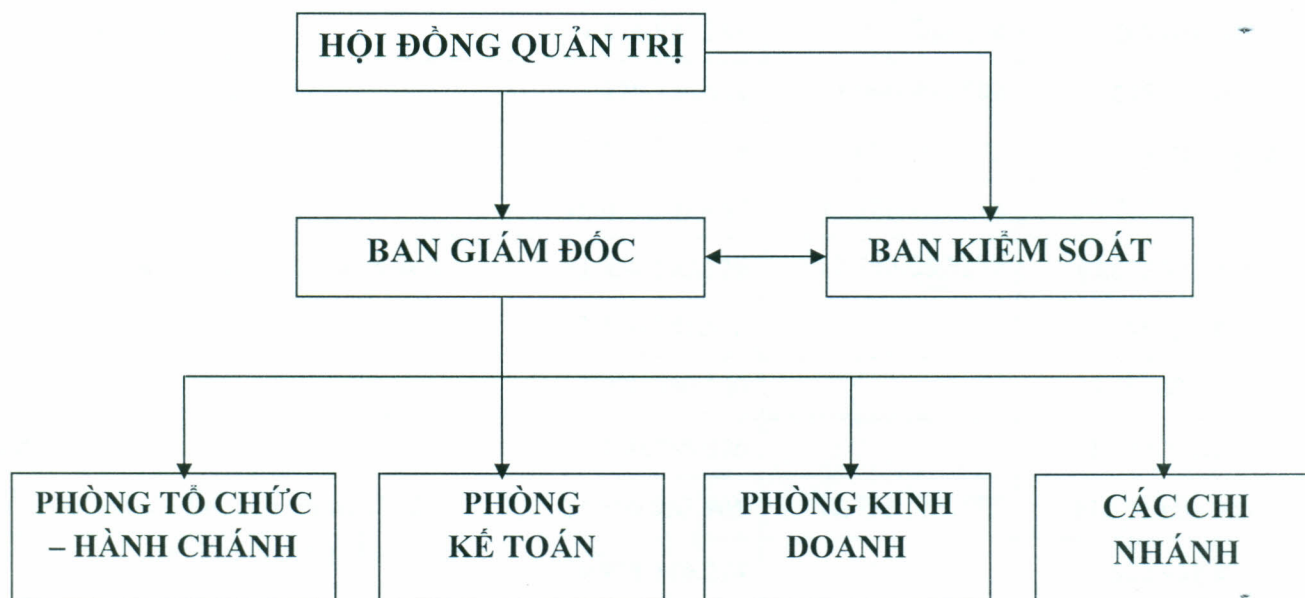
1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: **Công ty CPTM Bia Sài Gòn Sông Tiền**
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: **1500459121**
- Vốn điều lệ: **40.000.000.000đồng**
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: **40.000.000.000 đồng**
- Địa chỉ: **Áp Tân Vĩnh Thuận, xã Tân Ngãi, TP Vĩnh Long, tỉnh Vĩnh Long**
- Số điện thoại: **0703-880355**
- Số fax: **0703 -888047**
- Website: sabecosongtien.com.vn
- Mã cổ phiếu (nếu có):

2. Quá trình hình thành và phát triển

- Công ty Cổ phần Thương Mại SABECO Sông Tiền được thành lập theo Quyết định số 35/2006/QĐ-HĐQT ngày 24 tháng 03 năm 2006 của Tổng công ty bia rượu nước giải khát Sài Gòn (Tiền thân là Công ty Bia Sài Gòn) dưới hình thức chuyển đổi từ chi nhánh của Tổng công ty sang Công ty cổ phần theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty Cổ phần số 54.0.3.000030 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Vĩnh Long cấp lần đầu ngày 17 tháng 3 năm 2006 và đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 19 năm 2008 về người đại diện pháp luật của Công ty và tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ đồng lên thành 40 tỷ đồng; đăng ký thay đổi lần thứ 7 ngày 24 tháng 4 năm 2012 về người đại diện pháp luật của Công ty; đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 05 tháng 12 năm 2012 về người đại diện pháp luật của Công ty; đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 22 tháng 01 năm 2013 về thay đổi địa chỉ công ty; đăng ký thay đổi lần thứ 10 ngày 04 tháng 11 năm 2013 về thay đổi tên công ty từ công ty CPTM Sabeco Sông Tiền thành Công ty Cổ phần thương mại Bia Sài Gòn Sông Tiền; đăng ký thay đổi lần thứ 11 ngày 25 tháng 12 năm 2013 về việc thay đổi địa chỉ công ty.

- Các sự kiện khác.
- 3. **Ngành nghề và địa bàn kinh doanh**
 - Ngành nghề kinh doanh: **Mua bán Rượu bia- nước giải khát**
 - Địa bàn kinh doanh: Các tỉnh khu vực Sông Tiền: Long An , Tiền Giang, Bến Tre, Trà Vinh, Đồng Tháp, Vĩnh Long
- 4. **Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý**
 - Mô hình quản trị.
 - Cơ cấu bộ máy quản lý.



- 5. **Định hướng phát triển**
 - Các mục tiêu chủ yếu của Công ty : **hoàn thành kế hoạch chung của tổng Công ty Cổ phần bia Rượu-NGK Sài Gòn năm 2014 là đạt 1 tỷ 368 triệu lit bia, riêng Công ty CPTM Bia Sài Gòn Sông Tiền đạt 173,2 triệu lit bia các loại**
 - Chiến lược phát triển trung và dài hạn: **phấn đấu đến năm 2015 toàn hệ thống đạt 2.5 tỷ lit bia.**
 - Hàng năm đều thực hiện các chương trình chung tay vì cộng đồng.
- 6. **Các rủi ro:** do ảnh hưởng của các chính sách pháp luật của nhà nước nên hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2014 sẽ gặp nhiều khó khăn.

II. Tình hình hoạt động trong năm

- 1. **Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh:**

CHỈ TIÊU	TH 2012	KH 2013	TH 2013
Vốn điều lệ;	40.000.000.000	40.000.000.000	40.000.000.000
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.565.091.820.274	2.475.848.036.440	3.131.789.570.451
Các khoản giảm trừ doanh thu	-		-
Doanh thu thuần	2.565.091.820.274	3.044.614.392.300	3.131.789.570.451
Giá vốn hàng bán	2.448.095.550.128	2.936.451.573.635	3.009.706.413.088
Lợi nhuận gộp	116.996.270.146	108.162.818.665	122.083.157.363
Doanh thu hoạt động tài chính	1.651.779.135	1.500.000.000	1.997.931.624
Chi phí tài chính	1.628.932.291	1.000.000.000	269.636.339
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>	120.126.111	1.000.000.000	545.666.612
Chi phí bán hàng	75.517.775.729	82.686.296.272	102.954.095.879
Chi phí quản lý doanh nghiệp	10.071.142.432	13.180.463.216	10.783.434.409
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	31.430.198.829	12.796.059.177	10.073.922.360
Thu nhập khác	2.160.785.576		5.885.752.020
Chi phí khác	2.000.030.500		4.767.979.435
Lợi nhuận khác	160.755.076		1.117.772.585
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	31.590.953.905	12.796.059.177	11.191.694.945
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	9.912.146.274	3.199.014.794	3.682.632.828
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hoãn lại	(531.578.920)		(39.871.130)
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	22.210.386.551	9.597.044.383	7.469.190.987
Lãi cơ bản trên cổ phiếu	0.56	0.24	0.19

1/ Doanh thu năm 2013 cao hơn năm 2012 là: 566.697.750.177đ, chủ yếu là từ những nguyên nhân sau:

Doanh thu tăng là do một phần nhờ vào việc đẩy mạnh các chương trình khuyến mại, điều này thể hiện qua doanh thu nội bộ (vật phẩm quảng cáo) năm nay cao hơn năm 2012 là: **2.586.048.289 đ**

→ Thông qua chỉ tiêu trên ta thấy doanh thu bán bia tăng cao hơn doanh thu nội bộ xuất vật phẩm quảng cáo, đây là dấu hiệu tốt, cho thấy các chương trình khuyến mại đưa ra hấp dẫn khách hàng. Vì thế chi phí ta bỏ ra (tương ứng phần doanh thu nội bộ xuất vật phẩm quảng cáo) thấp hơn doanh thu bán bia. Công ty cần phát huy nhiều hơn nữa, để ngày càng

đáp ứng được nhu cầu của khách hàng để đưa ra các chương trình khuyến mại hấp dẫn hơn, thu hút hơn, qua đó góp phần đẩy mạnh doanh thu, tăng lợi nhuận cho công ty.

2/ Giá vốn hàng bán:

Tỷ trọng giá vốn sản phẩm Bia chiếm trong doanh thu năm 2013 (96,1%) và năm 2012 (95,44%) tương đương nhau, thể hiện giá cả đầu vào ổn định, không có sự biến động giá, tạo sự thuận lợi trong kinh doanh, cũng như hoàn thành mục tiêu lợi nhuận đề ra.

3/ Chi phí bán hàng:

Năm 2013 cao hơn năm 2012 số tiền là: **27.436.320.150** đ, tương ứng tăng tỷ lệ 36,33 %, tỷ lệ tăng chi phí cao hơn tỷ lệ tăng doanh thu, nguyên nhân chủ yếu là do:

- Chi phí nhân viên tăng **10.262.112.218** đ so với năm 2012, tương ứng tăng 37,17%, đây cũng là dấu hiệu tốt, cho thấy việc kinh doanh của công ty ngày càng phát triển, đời sống của các cán bộ công nhân viên trong công ty ngày càng được cải thiện tốt hơn, trong đó chi phí tiền lương cho nhân viên Saleman, tiếp thị tăng (*đội ngũ bán hàng trực tiếp*) **7.048.768.368** đ (tương ứng 55,36%), là do lực lượng saleman, tiếp thị ngành càng đông, thu nhập cho các nhân viên tiếp thị và saleman cũng ngày càng cao. Đây cũng là động lực để các cán bộ công nhân viên an tâm làm việc công hiến nhiều hơn cho công ty.

- Chi phí khấu hao bao bì tăng so với năm 2012: **8.678.821.745** đ (tỷ lệ tăng 30,86 %), nguyên nhân là do năm 2013 doanh số bán bia tăng, đòi hỏi vỏ chai kết cũng phải tăng tương ứng để đáp ứng kịp thời việc cung cấp bia, từ đó đòi hỏi lượng bao bì phải nhập tăng lên tương ứng, do đó chi phí hao mòn bao bì, vỏ chai cũng tăng lên. Đồng thời do thay đổi chính sách thuế từ khấu hao theo phương pháp 4 năm chuyển sang khấu hao 2 năm, do đó chi phí cho hạng mục này tăng đáng kể. Đây là chi phí tăng hợp lý.

- Chi phí hỗ trợ hao bề bao bì tăng so với năm 2012: **1.612.312.249** đ (tỷ lệ tăng 55,77%), nguyên nhân là do thực hiện chính sách bán hàng của Tổng công ty : thay đổi tỷ lệ hỗ trợ bao bề bao bì cho sản phẩm bia chai là 0,1% năm 2012; 0,2% năm 2013.

- Tuy nhiên bên cạnh đó thì chi phí dịch vụ mua ngoài và chi phí khác bằng tiền cũng tăng đáng kể so với năm 2012, cụ thể tăng lần lượt như sau: **3.439.524.797** đ (tỷ lệ tăng 23,81 %) và **5.344.291.099** đ (tỷ lệ tăng 17,40%)., Công ty cần có biện pháp kiểm soát tốt hơn, cũng như nâng cao ý thức trách nhiệm của từng cán bộ công nhân viên khi sử dụng các dịch vụ nhằm hạn chế tới mức thấp nhất các chi phí dịch vụ, từ đó tối thiểu hóa chi phí bán hàng, tối đa hóa lợi nhuận. Tuy nhiên, trong phần chi phí mua ngoài tăng trên thì nguyên nhân chủ yếu là do chi phí thuê VP làm việc, chi phí thuê kho bãi tăng **1.512.794.362** đ – tương ứng tăng 50,68%. Chi phí khác bằng tiền tăng **5.344.291.099** đ (tương ứng tăng 17,4%), nguyên nhân chủ yếu là do chi phí tiếp khách, hội họp tăng **1.627.348.123** (tỷ lệ 38,82%), cty cần xem xét lại khoản chi phí này, đây là khoản chi phí bị khống chế 10%, mặt khác cũng cần tiết kiệm để tăng lợi nhuận cho cty.

4/ Chi phí quản lý doanh nghiệp:

Chi phí quản lý năm 2013 tăng so với năm 2012: **712.291.977 đ** (tỷ lệ tăng 7,07%), nguyên nhân chủ yếu là do:

- Chi phí nhân viên năm 2013 so với năm 2012 tăng **180.045.0927 đ** (tỷ lệ tăng 2,68 %), cũng như chi phí nhân viên trong chi phí bán hàng, đây cũng là dấu hiệu tốt, cho thấy việc kinh doanh của công ty ngày càng phát triển, đời sống của các cán bộ công nhân viên trong công ty ngày càng được cải thiện tốt hơn, phúc lợi cho các nhân viên văn phòng cũng ngày càng cao, dẫn đến chi phí nhân viên cao hơn. Đây cũng là động lực để các cán bộ công nhân viên an tâm làm việc công hiến nhiều hơn cho công ty, đặc biệt là các cấp lãnh đạo, đây là lực lượng nòng cốt, quan trọng cần được chú trọng, bồi dưỡng.

- Chi phí dịch vụ mua hàng tăng so với năm 2012 là **905.598.274 đ** (tỷ lệ tăng 48,09 %) . Mặc dù việc tăng chi phí dịch vụ là không đáng kể so với mức độ tăng doanh thu, tuy nhiên Công ty cũng cần có biện pháp kiểm soát tốt hơn, cũng như nâng cao ý thức trách nhiệm của từng cán bộ công nhân viên khi sử dụng các dịch vụ nhằm hạn chế tới mức thấp nhất các chi phí dịch vụ, từ đó tối thiểu hóa chi phí quản lý, tối đa hóa lợi nhuận.

5/ Lợi nhuận sau thuế TNDN:

Lợi nhuận sau thuế TNDN thực hiện năm 2013 thấp hơn năm 2012 là: **14.741.195.564 đ** (giảm tương ứng tỷ lệ 66,37%); so với kế hoạch năm 2013 giảm là: **2.127.853.396 đ** (tỷ lệ giảm 22,17%). Đây là con số báo động, qua số liệu phân tích trên, ta thấy doanh thu bán hàng tăng đáng kể so với năm trước 2012 là 22,09%, tuy nhiên chi phí bán hàng cũng tăng đáng kể là 36,33% cho thấy doanh số bán hàng tăng chủ yếu nhờ vào việc thực hiện các chương trình khuyến mại, hỗ trợ bán hàng từ Công ty. Tuy nhiên Công ty cần phải xem xét lại các chương trình khuyến mại, cũng như hỗ trợ bán hàng, để đảm bảo sao cho tốc độ tăng doanh thu bán hàng nhiều hơn so với tốc độ tăng của chi phí thì việc thực hiện các chương trình mới đem lại hiệu quả thiết thực. Mặt khác, chúng ta cần đảm bảo nguồn hàng ổn định hơn, chất lượng sản phẩm cũng như thái độ phục vụ ngày càng tốt hơn, các phòng ban cần nghiên cứu đưa ra nhiều chiến lược phát triển tốt hơn nhằm kích cầu, tăng lợi nhuận không ngừng qua từng năm cho Công ty.

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành: (Danh sách, tóm tắt lý lịch và tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và các chứng khoán khác do công ty phát hành của Tổng Giám đốc, các Phó Tổng giám đốc, Kế toán trưởng và các cán bộ quản lý khác).

Phụ lục 01 kèm theo (file Excel)

- Những thay đổi trong ban điều hành: (Liệt kê các thay đổi trong Ban điều hành trong năm).

STT	Họ tên	Chức vụ	Hình thức thay đổi	Ngày thay đổi
1	Lê Thị Hồng Hạnh	PP TH TỔ chức hành chánh	Bổ nhiệm từ nhân viên tổng hợp lên Phó Phòng TH tổ chức hành chánh	31/12/2013

– Số lượng cán bộ, nhân viên. Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động.

Tổng số cán bộ nhân viên tại thời điểm 31/12/2013 là: 110 **người**

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

a) **Đầu tư xây dựng các công trình lớn:**

Trong năm Công ty cho tiến hành xây dựng kho bãi tại chi nhánh Đồng Tháp:

- Giá trị xây dựng dở dang kho chi nhánh Đồng Tháp: **5.637.237.000 đ**

b) **Đầu tư tài chính ngắn hạn:**

Chủ yếu các khoản tiền nhàn rỗi, Công ty tiến hành cho mở sổ tiền gửi có kỳ hạn 1 tháng hoặc 1 tuần tại Ngân hàng TMCP Quốc tế Việt Nam – CN Cần Thơ (VIB). Vào thời điểm cuối kỳ 31/12/2013 số tiền gửi là: 50.000.000.000 đ, số lãi mang lại từ việc gửi tiền cho Công ty năm 2013 là: **1.122.055.837 đ**

c) **Các công ty con, công ty liên kết: (Tóm tắt về hoạt động và tình hình tài chính của các công ty con, công ty liên kết).**

4. *Tình hình tài chính*

a) Tình hình tài chính

b) *Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu*

Các chỉ tiêu	Năm 2012	Năm 2013	Ghi chú
<i>Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1,73	1,31	
+ Hệ số thanh toán nhanh: TSLĐ - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	1,28	1,04	
<i>Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,58	0,69	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,39	2,26	

<i>Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: <u>Giá vốn hàng bán</u> Hàng tồn kho bình quân	86,75	87,93	
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	13,62	11,86	
<i>Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,009	0,0024	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,28	0,09	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,12	0,03	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,01	0,003	

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a) **Cổ phần:**

Tổng số cổ phần đang lưu hành: 4.000.000 cổ phần phổ thông

b) **Cơ cấu cổ đông:**

1/ Cơ cấu cổ đông phân theo Cổ đông tổ chức và cổ đông cá nhân:

Stt	Tên tổ chức/cá nhân	Số lượng Cổ đông	Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu cuối kỳ	Ghi chú
1	Cổ đông tổ chức	12	3.634.277	90,86%	
2	Cổ đông cá nhân	165	365.723	9,14%	
	Tổng cộng:		4.000.000		

2/ Cơ cấu cổ đông phân theo Cổ đông lớn và cổ đông nhỏ:

Stt	Tên tổ chức/cá nhân	Số lượng Cổ đông	Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ	Tỷ lệ sở hữu cổ phiếu cuối kỳ	Ghi chú
1	Cổ đông lớn	1	3.600.000	90,00%	
2	Cổ đông nhỏ	176	400.000	10,00%	
	Tổng cộng:		4.000.000		

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc (Ban Giám đốc báo cáo và đánh giá về tình hình mọi mặt của công ty)

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

- Doanh thu: 3.132 tỷ đồng

Báo cáo thường niên năm 2013

- Lợi nhuận trước thuế: 11,19 tỷ đồng

- Tỷ lệ chia cổ tức năm 2013 là : **4,89%**

- Tổng sản lượng tiêu thụ thực hiện năm 2013 là: **169.489.545** lít bia các loại, tăng 9,38% so với thực hiện năm 2012, vượt 2,97% so với kế hoạch năm 2013.

Nhìn chung các sản phẩm năm nay tiêu thụ không tốt như năm trước, mặc dù tổng thể vẫn đạt chỉ tiêu sản lượng kế hoạch đề ra:

Trong những mặt hàng vượt kế hoạch đề ra thì đặc biệt có Bia chai SG 450 là vượt kế hoạch nhiều nhất (vượt 24,93%), nguyên nhân là do phần lớn dân cư trong khu vực tập trung ở nông thôn và có thu nhập thấp nên trước những khó khăn của nền kinh tế và tình trạng biến động giá cả dẫn đến xu thế tiêu dùng sản phẩm Bia SG 450 tăng.

Bia lon SG 333 vượt kế hoạch 10,51%, đây là sản phẩm vẫn giữ được sản lượng tiêu thụ ổn định, cần có kế hoạch dự trữ tồn kho để đáp ứng đầy đủ nhu cầu tiêu thụ của thị trường nhất là những dịp lễ, tết.

Mặt hàng mới Bia lon 330 vượt so với kế hoạch 2,93%, mặc dù là mặt hàng mới nhưng rất được người tiêu dùng ưa chuộng, Phòng kinh doanh cần có chính sách bán hàng tốt hơn nhằm thúc đẩy sản phẩm tiêu thụ mạnh hơn nữa.

Bên cạnh các mặt hàng tiêu thụ tốt, thì có 1 số mặt hàng năm 2012 tiêu thụ rất tốt, nhưng năm nay không đạt kế hoạch đề ra như: Mặt hàng bia SG 355, Phòng kinh doanh cần phải có chiến lược tốt hơn nhằm giữ vững sản lượng tiêu thụ của Bia SG 355. Mặt khác thì Bia chia SG 333 là mặt hàng bia mới, Phòng kinh doanh cũng cần phải có chính sách tốt hơn để người tiêu dùng tiếp cận và quen với mặt hàng mới này hơn.

2. **Tình hình tài chính**

a) **Tình hình tài sản**

Tổng tài sản năm 2013 tăng so với năm 2012: **56.070.551.748 đ** , nguyên nhân chủ yếu là do:

+ Chỉ tiêu “Tiền và các khoản tương đương tiền” tăng **20.786.617.021 đ**, trong đó tiền đầu tư ngắn hạn (Tiền gửi ngân hàng có kỳ hạn 1 tháng và 1 tuần) năm nay giảm so với năm trước 10.000.000.000 đ tỷ lệ giảm 16,67%, còn chỉ tiêu “Tiền”, chủ yếu là tiền gửi ngân hàng tăng **30.786.617.021 đ** tương ứng tỷ lệ tăng 301,66%. Do đó, trong năm Công ty đã tận dụng nguồn tiền nhàn rỗi trong ngân hàng để gửi tiết kiệm, mặc dù đây là khoản thu không quá cao, nhưng cũng góp phần làm tăng lợi nhuận cho công ty từ nguồn tiền nhàn rỗi.

+ Chỉ tiêu “Trả trước cho người bán” tăng so với năm 2012 là **19.359.454.319 đ**, chủ yếu là do chi trả trước tiền vận chuyển cho Cty CP Vận Tải Và Giao Nhận Bia Sài Gòn (14.710.250.763 đ) và các khoản khác.

+ Chỉ tiêu “Hàng tồn kho” tăng so với năm 2012: **6.009.588.576 đ**, là do doanh số trong năm bán ra tăng mạnh, nên nhằm đảm bảo cho lượng hàng đáp ứng đủ nhu cầu tiêu thụ trong dịp tết nên đã tăng lượng hàng tồn kho.

+ Chỉ tiêu “Các khoản phải thu ngắn hạn khác” tăng **6.432.767.115** đ, chủ yếu là do các khoản Công ty chi hộ cho Tổng Công ty

→ Các khoản thu trên có độ tin cậy rất cao, vì vậy khả năng thu được tương đối là chắc chắn.

+ Chỉ tiêu “Chi phí trả trước dài hạn” năm 2013 cao hơn so với năm 2012 là: **11.826.424.348** đ, tương ứng tăng tỷ lệ 26,46 %, nguyên nhân là do trong năm chi phí nhập bao bì (vỏ, chai, két, pallet nhựa) tăng do lượng hàng tiêu thụ trong năm cao.

b) Tình hình nợ phải trả

Nợ phải trả năm 2013 tăng so với năm 2012 là: **73.667.629.543** đ (tăng tương ứng 67,3%), nguyên nhân chủ yếu là do:

+ Tăng khoản “Phải trả cho người bán” năm 2013 so với năm 2012 số tiền: **43.591.898.527** đ tương ứng tăng tỷ lệ 112,51%, chủ yếu là tăng khoản phải trả Cty TNHH 1 TV TM Bia Sài Gòn vào cuối năm 2013, số tiền: **79.410.039.636** đ. Đây là dấu hiệu không tốt, cho thấy khả năng thanh khoản của Cty đã giảm, cần có biện pháp khắc phục.

+ Tăng khoản “Chi phí phải trả” năm 2013 so với năm 2012 là: **13.581.902.140** đ, chủ yếu là do tăng chi phí xây dựng cơ bản ở chi nhánh Đồng Tháp **5.637.237.000** đ, và phải trả chi phí vận chuyển **7.848.348.332** đ.

+ Tăng khoản “Phải trả dài hạn khác” so với năm 2013 là: **13.565.204.598** đ tương ứng tăng tỷ lệ 33,4%.

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

- Từ đầu năm, các Phòng ban Công ty kết hợp với Chi nhánh xây dựng kế hoạch đào tạo, chuẩn hóa đội ngũ CB – CNV và người lao động trong toàn Công ty nhằm phục vụ công việc tốt hơn, hiệu quả hơn.

- Công ty triển khai áp dụng phần mềm quản lý công việc và thực hiện theo đúng hệ thống quản lý chất lượng ISO nhằm từng bước nâng cao hiệu quả công việc.

3. Kế hoạch phát triển trong tương lai

- Hoàn thành kế hoạch sản lượng được giao năm 2014: **173,2** triệu lít bia Sài Gòn các loại, tăng trưởng 6,78% so với thực hiện năm 2013

- Doanh thu dự kiến: **3.405** tỷ đồng

- Lợi nhuận trước thuế: **11,375** tỷ đồng

- Tỷ lệ chia cổ tức: **8%**

4. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán (nếu có)- (Trường hợp ý kiến kiểm toán không phải là ý kiến chấp thuận toàn phần).

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty

1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty:

- Về công tác kinh doanh: Công ty hoạt động hiệu quả, luôn hoàn thành các chỉ tiêu, nhiệm vụ được giao hàng năm.

- Về công tác nhân sự: Công ty có đội ngũ CB-CNV năng động, nhiệt tình trong công tác, có trình độ chuyên môn nghiệp vụ đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty.

2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty:

- Ban Giám Đốc Công ty luôn thực hiện đúng chủ trương của Hội đồng Quản trị, của Công ty mẹ; Hàng tháng có xây dựng kế hoạch hành động, báo cáo thường xuyên các mặt hoạt động, qua đó Hội đồng Quản trị nắm bắt được tình hình kinh doanh của Công ty để có định hướng, chiến lược phát triển, kinh doanh phù hợp.

3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị:

- Hoàn thành chỉ tiêu sản lượng được giao.
- Quy hoạch hệ thống phân phối.

V. Quản trị công ty (Tổ chức chào bán trái phiếu ra công chúng hoặc niêm yết trái phiếu không phải là công ty đại chúng không bắt buộc phải công bố các thông tin tại Mục này).

1. Hội đồng quản trị

- a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị: (danh sách thành viên Hội đồng quản trị, tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và các chứng khoán khác do công ty phát hành, nêu rõ thành viên độc lập, thành viên không điều hành và các thành viên khác; số lượng chức danh thành viên hội đồng quản trị do từng thành viên Hội đồng quản trị của công ty nắm giữ tại các công ty khác).

STT	HỌ TÊN	CHỨC VỤ	TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHIẾU	SỐ CP SỞ HỮU	GHI CHÚ
1	Trương Vĩnh Tùng	Chủ tịch			
2	Trần Kim Chiến	Ủy viên	0,07%	2.700	Giám đốc
3	Lê Thị Thu Thủy	Ủy viên			Bổ nhiệm 17/4/2013
4	Biện Thị Tím	Ủy viên	0,05%	2.096	Từ nhiệm 17/4/2013
	Cộng:		0,05%	2.096	

- b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: (Liệt kê các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị và thành viên trong từng tiểu ban).

- c) Hoạt động của Hội đồng quản trị: đánh giá hoạt động của Hội đồng quản trị, nêu cụ thể số lượng các cuộc họp Hội đồng quản trị, nội dung và kết quả của các cuộc họp.

- d) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành.

- e) Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: (đánh giá hoạt động của các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị, nêu cụ thể số lượng các cuộc họp của từng tiểu ban, nội dung và kết quả của các cuộc họp).

f) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty. Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm.

STT	HỌ TÊN	CHỨC VỤ	CHỨNG CHỈ ĐÀO TẠO QUẢN TRỊ	GHI CHÚ
1	Trương Vĩnh Tùng	Chủ tịch		
2	Trần Kim Chiến	Ủy viên		
3	Lê Thị Thu Thủy	Ủy viên		
4	Biện Thị Tím	Ủy viên		

2. Ban Kiểm soát:

a) Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát: (danh sách thành viên Ban kiểm soát, tỷ lệ sở hữu cổ phần có quyền biểu quyết và các chứng khoán khác do công ty phát hành)

STT	HỌ TÊN	CHỨC VỤ	TỶ LỆ SỞ HỮU CỔ PHIẾU	SỐ CP SỞ HỮU	GHI CHÚ
1	Nguyễn Thị Bích Hà	Trưởng ban			Bổ nhiệm 17/4/2013
2	Phan Thị Kiều Oanh	Trưởng ban			Từ nhiệm 17/4/2013
3	Nguyễn Trang	Thành viên			Bổ nhiệm 17/4/2013
4	Nguyễn Ngọc Hà	Thành viên	0,45%	17.964	
5	Trần Quốc Xuân	Thành viên	0,12%	4.796	Từ nhiệm 17/4/2013
	Cộng:		0,57%	22.760	

b) Hoạt động của Ban kiểm soát: (đánh giá hoạt động của Ban kiểm soát, nêu cụ thể số lượng các cuộc họp của Ban kiểm soát, nội dung và kết quả của các cuộc họp).

Hàng quý, căn cứ vào lịch họp của Hội đồng quản trị công ty, Ban kiểm soát công ty cũng triệu tập các thành viên cùng họp và góp ý với hội đồng quản trị về công tác kinh doanh, tài chính tại đơn vị.

3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát

a) Lương, thưởng, thù lao, các khoản lợi ích:

STT	HỌ TÊN	CHỨC VỤ	THU NHẬP					TC THU NHẬP
			THƯỜNG 2012	THƯỜNG BAN ĐIỀU HÀNH	THÙ LAO QUÍ 1/2013	THÙ LAO QUÍ 2/2013	THÙ LAO QUÍ 3/2013	
A	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ		53.500.000	20.000.000	33.000.000	33.000.000	39.875.000	179.375.000
1	Lê Thị Xuân Hoàn	Chủ tịch	9.000.000					9.000.000
2	Trương Vĩnh Tùng	Chủ tịch	27.000.000	20.000.000	24.000.000	24.000.000	24.000.000	119.000.000
3	Phan Châu Long	Ủy viên	17.500.000					17.500.000
4	Biện Thị Tím	Ủy viên			9.000.000	1.500.000		10.500.000
5	Lê Thị Thu Thủy	Ủy viên				7.500.000	15.875.000	23.375.000
B	BAN KIỂM SOÁT		30.000.000	20.000.000	25.500.000	25.500.000	25.500.000	126.500.000
1	Đông Việt Trung	Trưởng ban	7.500.000					7.500.000
2	Phan Thị Kiều Oanh	Trưởng ban	22.500.000	20.000.000	16.500.000	2.750.000		61.750.000
3	Nguyễn Thị Bích Hà	Trưởng ban				13.750.000	16.500.000	30.250.000
4	Nguyễn Trang	Thành viên				3.750.000	4.500.000	8.250.000
5	Nguyễn Ngọc Hà	Thành viên			4.500.000	4.500.000	4.500.000	13.500.000
6	Trần Quốc Xuân	Thành viên			4.500.000	750.000		5.250.000
	Cộng:		83.500.000	40.000.000	58.500.000	58.500.000	65.375.000	305.875.000

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: (Thông tin về các giao dịch cổ phiếu của các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), Kế toán trưởng, các cán bộ quản lý, Thư ký công ty, cổ đông lớn và những người liên quan tới các đối tượng nói trên).

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: (Thông tin về hợp đồng, hoặc giao dịch đã được ký kết hoặc đã được thực hiện trong năm với công ty, các công ty con, các công ty mà công ty nắm quyền kiểm soát của thành viên Hội đồng quản trị, thành viên Ban kiểm soát, Giám đốc (Tổng Giám đốc), các cán bộ quản lý và những người liên quan tới các đối tượng nói trên).

d) Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty: (Nêu rõ những nội dung chưa thực hiện được theo quy định của pháp luật về quản trị công ty. Nguyên nhân, giải pháp và kế hoạch khắc phục/kế hoạch tăng cường hiệu quả trong hoạt động quản trị công ty).

VI. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2013, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính.

Báo cáo tài chính được kiểm toán bao gồm:

- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh
- Báo cáo lưu chuyển tiền tệ
- Thuyết minh báo cáo tài chính



DAN DIỆN PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY

Talal

mmmm

Trần Kim Chiên

Nơi nhận:

- Như kính gửi
- Lưu VT- kế toán