

**CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY VĨNH HUÊ**

Vinh Hue paper Joint - Stock Company

- Địa chỉ : 66/5 Quốc lộ 1 K, P. Linh Xuân, Q. Thủ Đức, TP.HCM

- GCNĐKKD số 4103000914 ngày 01/04/2002 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư cấp. Đăng ký thay đổi lần thứ 8 ngày 26 tháng 04 năm 2013.

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN**

**CÔNG TY CP GIẤY VĨNH HUÊ NĂM 2018**

1. **Lịch sử hoạt động của Công ty:**

* **Việc thành lập:**
* Tiền thân Công ty CP Giấy Vĩnh Huê hiện nay là Xí Nghiệp Quốc Doanh Giấy Vĩnh Huê được quốc hữu hóa tại quyết định số 129/QĐ-UB ngày 26/01/1978 của UBND TP. Hồ Chí Minh.
* Tháng 02/1992 được chuyển đổi tên gọi là Công ty Giấy Vĩnh Huê trực thuộc Sở Công Nghiệp Thành phố tại quyết định số 311/QĐ-UB ngày 25/02/1992 của UBND TP. Hồ Chí Minh.
* **Chuyển đổi sở hữu thành Công ty cổ phần :**
* Theo quyết định số 60/QĐ-UB ngày 04/01/2002 của UBND TP. Hồ Chí Minh về việc chuyển doanh nghiệp nhà nước Công ty Giấy Vĩnh Huê thành Công ty CP Giấy Vĩnh Huê.
* Đại hội cổ đông thành lập Công ty được tổ chức vào ngày 26/03/2002. Công ty hiện đang hoạt động theo giấy CNĐKKD số 4103000914 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 01/04/2002 và đăng ký thay đổi lần thứ 8 vào ngày 26/04/2013.
* Vốn điều lệ: 19.500.000.000 đồng (Theo c/v số 1103/UBCK-QLPH ngày 27/03/13)
* Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng
* **Niêm yết:**
* Công ty chưa niêm yết. Công ty đã đăng ký Công ty đại chúng với UBCK Nhà nước theo công văn số 2716/BTC-UBCK ngày 26/02/2007 của Bộ Tài Chính. Đến ngày 09/07/2014. Công ty không còn đủ điều kiện là công ty đại chúng tại giấy chứng nhận số 3925/UBCK-QLPH của UBCK Nhà nước *(*Công ty còn 88 cổ đông và 1 cổ phần quỹ).
* **Ngành nghề kinh doanh:**
* Trồng rừng và chăm sóc rừng (không hoạt động tại TP. Hồ Chí Minh).
* Sản xuất giấy nhăn, bìa nhăn, bao bì từ giấy và bìa; Chi tiết: Sản xuất và in các loại giấy vàng mã, giấy cúng, giấy bao bì công nghiệp, đũa tre, bột giấy xuất khẩu (không hoạt động tại trụ sở).
* Mua bán: các sản phẩm giấy, bột giấy, đũa tre, giấy vệ sinh các loại, giấy tã lót, giấy khăn, nguyên liệu sản xuất các loại, giấy công nghiệp bao bì duplex, giấy vụn nhập (với điều kiện không gây ô nhiễm môi trường), hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh).
* Dịch vụ hướng dẫn kỹ thuật công nghệ xử lý giấy vụn nhập bằng hóa chất để sản xuất bột giấy tái sinh và các loại giấy dùng cho ngành sản xuất giấy công nghiệp.
* Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê, cho thuê kho, nhà xưởng.
* Đại lý ký gởi hàng hóa.
* Sản xuất băng vệ sinh phụ nữ.
* Chế biến, gia công các mặt hàng nông lâm, thủy hải sản; chế biến thủy hải sản (không chế biến thực phẩm tươi sống).

1. **Báo cáo của Hội Đồng Quản Trị (HĐQT):**
2. **Những yếu tố tác động đến hoạt động của Công ty trong năm 2018:**

* Năm 2018 về kinh tế, chính trị xã hội trong nước và quốc tế vẫn còn nhiều khó khăn vì vậy việc tổ chức hoạt động SXKD của Công ty cũng bị ảnh hưởng rất nhiều. Tiếp tục phát huy đẩy mạnh việc xuất khẩu của các năm trước. Năm 2018 công ty vẫn luôn luôn duy trì các khách hàng cũ và tiếp tục tìm kiếm các khách hàng mới. Điều này đặt ra cho HĐQT và BGĐ Công ty phải có chiến lược điều chỉnh từ công nghệ kỹ thuật đến chất lượng sản xuất sản phẩm để kịp thời đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của thị trường nghành giấy.
* Thị trường giấy vệ sinh là sản phẩm ngày càng được sử dụng một cách rộng rãi và trở lên phổ biến. Nó dần trở thành một mặt hàng thiết yếu cho cuộc sống hiện đại. Vẫn như các năm trước, nắm bắt được điều này ngày càng nhiều các công ty, cơ sở kinh doanh mặt hàng này, dẫn đến vấn đề cạnh tranh không lành mạnh trên thị trường nội địa là điều tất yếu. Và các sản phẩm của Vĩnh Huê vẫn bị làm giả và làm nhái tràn lan mang thương hiệu (Vĩnh Hoa, Vĩnh Huệ ..v..v... ) và ngày càng công khai tung hoành trên thị trường làm cho người tiêu dùng khó và không phân biệt được đâu là hàng thật, hàng nhái nhãn mác. Điều đó đã làm ảnh hưởng lớn đến thương hiệu của Công ty chúng ta. HĐQT và BGĐ Công ty sẽ phải tìm ra cho được giải pháp để hạn chế và phát triển thương hiệu Giấy Vĩnh Huê trong các năm tiếp theo.
* Chiến lược kinh doanh của HĐQT và BGĐ Công ty sẽ có sự điều chỉnh lại để phù hợp với tình hình mới. Đó là 9 tháng đầu năm 2019 DTXK đã tăng lên gần 30% tổng doanh thu (năm 2018 chiếm 12,47%) và như kế hoạch hoạch định đến năm 2022 doanh thu nội địa và xuất khẩu ngang nhau. Vấn đề này là khả thi, vì Công ty đang tiếp tục duy trì các khách hàng hiện có và tìm kiếm thêm các khách hàng mới, đấu tranh với lực lượng hàng nhái, hàng giả hiện nay trên thị trường nội địa, đảm bảo các tiêu chí khó để tiếp cận nhiều hơn ở các siêu thị đang phát triển mạnh hiện nay.
* Đến nay, tiếp tục có sự chuyển biến tích cực về chất lượng quản lý và điều hành, nâng cao năng suất lao động theo hướng tinh gọn và đồng bộ. Cuối năm 2018 có sự điều chỉnh tiếp về tổ chức sản xuất thực hiện NQ của Đại hội đồng cổ đông Công ty trong các năm qua. Cuối năm 2018 toàn công ty còn 220 CB. CNLĐ và dự kiến đến cuối năm 2019 toàn Công ty chỉ còn 200 CB.

1. **Kết quả thực hiện trong năm 2018:**

* Tổng doanh thu thuần : 103,678 tỉ đồng
* Doanh thu xuất khầu : 12,928 tỉ đồng chiếm 12,47%
* Lợi nhuận trước thuế : 470 triệu đồng
* Lợi nhuận sau thuế : 375 triệu đồng
* Ứng cổ tức : 0%
* Thu nhập bình quân : 6.200.000 đ

1. **Những thay đổi chủ yếu trong năm 2018:**
   1. Về doanh thu năm 2018:

* Doanh thu năm 2018 có giảm so với năm 2017 và không đạt kế hoạch theo nghị quyết của Đại hội cổ đông 2018 (103,678 tỉ đồng/ 120 tỉ đồng, chỉ đạt hơn 86,39%).
* Ngoài vấn đề cạnh tranh không lành mạnh ở thị trường nội địa đã làm ảnh hưởng đến doanh thu của Công ty. Trong năm 2018, Công ty tiếp tục điều chỉnh giảm thêm một số sản phẩm không hiệu quả, trong năm 2018 nguồn nguyên liệu tốt để sản xuất một số mặt hàng cung cấp cho Công ty thiếu trầm trọng. Vì vậy, dù nỗ lực phấn đấu cao hơn, nhiều hơn năm 2017 nhưng doanh thu vẫn chưa đạt được kế hoạch đề ra.
* Trong năm 2018 thị trường xuất khẩu của Công ty tại Campuchia, Mỹ tiếp tục cạnh tranh rất quyết liệt, không chỉ hàng Thái Lan và Trung Quốc mà còn cả sản phẩm từ Việt Nam với giá bán dưới giá thành nhằm tranh giành thị phần và khuếch trương thương hiệu. Đây là một thách thức đối với Công ty chúng ta trong thời gian tiếp theo.

1. Một số biến động khác làm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty trong năm 2018:

* Giá vốn hàng bán năm 2018 chiếm 83,46% trên doanh thu (103,678 tỉ đồng). Giá vốn hàng bán năm 2018 vẫn còn cao: Nguyên nhân do nhiều yếu tố, trong đó chi phí tiền lương, NVL chính, chất đốt và các nguyên liệu phụ khác trong năm đều tăng. Trong khi giá bán các sản phẩm của Công ty trong năm không tăng một vài sản phẩm vẫn phải giảm giá để giữ thị phần và thị trường tiêu thụ.
* Chi phí bán hàng năm 2018 chiếm 5.79% trên doanh thu (103,678 tỷ đồng), Chi phí bán hàng năm 2017 chiếm 5.42% trên doanh thu (121,157 tỉ đồng), chi phí quản lý năm 2018 chiếm 8.33% trên doanh thu (103,678 tỷ đồng). Chi phí quản lý năm 2017 chiếm 7.95% trên doanh thu (121,157 tỉ đồng). Chi phí bán hàng, chi phí quản lý tăng do trong năm 2018 doanh thu giảm nhưng một số chi phí vẫn cố định.
* Chi phí lãi vay tăng nhẹ vì Công ty vay theo hình thức tín chấp nên Ngân hàng áp dụng lãi suất cao bình quân 9%/năm.

1. **Triển vọng và kế hoạch trong tương lai :**
   * **Các mục tiêu chủ yếu của Công ty trong năm 2019.**

* Tổng doanh thu thuần : 100 tỉ đồng.

Trong đó DTXK : 30 tỉ đồng chiếm 30% tổng doanh thu

* Lợi nhuận trước thuế : 2 tỉ đồng
* Nộp ngân sách thuế : 400 triệu đồng
* Lợi nhuận sau thuế : 1,6 tỉ đồng
* Cổ tức : 6 %
* Thu nhập : 6.800.000 đ/người
  + **Chiến lược phát triển trung và dài hạn.**

1. Tái cơ cấu tổ chức sản xuất và kinh doanh :

* Về tổ chức sản xuất: tiếp tục củng cố đơn vị sản xuất là xí nghiệp để tận dụng tối đa các nguồn lực hiện có: CNLĐ, thiết bị máy móc, trình độ chuyên môn kỹ thuật chuyên ngành... nhằm tránh lãng phí năng lực làm việc và lao động, phát huy tối đa công suất thiết bị, tạo ra năng suất lao động cao hơn, có chất lượng hơn. Thực hiện điều này là đồng nghĩa với việc tăng thu nhập, ổn định việc làm, nâng cao ý thức tự giác thực hiện nhiệm vụ trong tập thể CB. CNLĐ góp phần vào hiệu quả chung cho Công ty.
* Về kinh doanh: giữ vững thị phần, thị trường nội địa, tăng thị phần và thị trường xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Mỹ và các đối tác mới của Công ty.

1. Từ kết quả bước đầu trong việc tinh gọn biên chế các năm 2016, năm 2017 năm 2018 và sẽ tiếp tục ổn định và bố trí hợp lý lao động để giảm tối đa các chi phí gián tiếp, tạo nguồn để nâng chất lượng làm việc của CB. CNLĐ còn lại theo hướng chuyên nghiệp và đáp ứng được xu hướng phát triển chung hiện nay.
2. Tiếp tục phát triển và đầy mạnh sản xuất, Công ty chúng ta phải tham gia vào quá trình hội nhập kinh tế khu vực và thế giới đang diễn ra. Vấn đề đặt ra lúc này cho Công ty là làm thế nào để hội nhập sâu và rộng. Muốn hội nhập sâu và rộng thì chỉ có con đường "Thêm nhiều sáng kiến để có những sản phẩm cạnh tranh và thêm nhiều sáng tạo để có những sản phẩm khác biệt". Đây là khẩu hiệu của Công ty thực hiện cho nhiệm kỳ 2017-2022.
3. **Báo cáo của BGĐ Công ty: (trích BCTC năm 2018)**
4. **Báo cáo tình hình tài chính:**

* Báo cáo tài chính năm 2018 phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chinh của Công ty tại thời điểm 31/12/2018, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp chuẩn mực chế độ kế toán Việt Nam và tuân thủ các qui định hiện hành có liên quan.

1. **Báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2018:**

* Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ : 103,678 tỉ đồng

Trong đó xuất khẩu: : 12,928 tỉ đồng

* Tổng lợi nhuận sau thuế : 470,892 triệu đồng
* Thuế thu nhập doanh nghiệp : 85,878 triệu đồng
* Tổng lợi nhuận sau thuế : 375 triệu đồng
* Ứng cổ tức trên một cổ phiếu : 0

1. **Những tiến bộ Công ty đã đạt được:**

* Tiếp tục chương trình đầu tư đúng cho các mục tiêu trọng điểm và tối cần thiết để có được những sản phẩm "cạnh tranh" và những sản phẩm "khác biệt" để mở rộng thêm thị phần, thị trường trong và ngoài nước. Mặt khác là giảm bớt sự "đánh cắp thương hiệu" qua sản phẩm giả và nhái hiện nay. Từ đó có thêm lợi nhuận dù chưa nhiều và đảm bảo việc làm, thu nhập cho CB.CNLĐ trong Công ty.
* Kiên quyết và thực chất hơn trong việc sắp xếp lao động sao cho phù hợp với sản lượng tiêu thụ để vừa tiết kiệm chi phí, vừa gọn vừa tinh, vừa giám sát, chỉ đạo điều hành nhanh và hết sức linh hoạt. Phát huy tối đa năng lực từ con người đến thiết bị, nhà xưởng, tạo được hiệu quả mới hơn, tốt hơn các năm trước đây.
* Thực hiện tốt, đúng, minh bạch các chi phí hoạt động SXKD, trong đó luôn quan tâm đến chi phí quản lý và bán hàng. Giám sát chặt chẽ thu chi, chi đúng và chi đủ, thu đúng và thu đủ. Đây là sự quyết tâm cao trong quản trị tài chánh năm 2018, là một trong các giải pháp nâng cao tính hiệu quả trong SXKD vừa qua. Công ty trích lập đầy đủ các quỹ và chi đúng chi đủ các chế độ, chính sách có liên quan đến người lao động theo qui định của pháp luật hiện hành.
* Năm 2018 vẫn là năm còn nhiều khó khăn, phức tạp đối với nền kinh tế cả nước nói chung và ngành giấy tiêu dùng nói riêng.
* Hàng nhái, hàng giả vẫn là vấn nạn quốc gia, nó sẽ làm cho Nhà nước thất thu nguồn thuế, doanh nghiệp lao đao vì giá bán chênh lệch quá lớn, chất lượng không đảm bảo, gây tổn hại đến thương hiệu của các Công ty có hàng bị làm nhái, bị làm giả.

1. **Kế hoạch phát triển trong tương lai:**

* Tương lai của Giấy Vĩnh Huê sẽ gắn liền với các thị trường xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Mỹ (thị trường Công Ty đã phát triển trong nhiều năm qua). Vì thế một phần nguồn lực về tài chính, thiết bị công nghệ và nhân lực sẽ được huy động cho chiến lược này. Năm 2019 đã có bước chuyển mạnh về hướng này, nên 9 tháng đầu năm 2019 sản lượng xuất khẩu của Công ty đã tăng lên 30%. Quyết tâm của HĐQT và BGĐ Công ty sẽ đưa kiêm ngạch xuất khẩu của Công ty đến cuối nhiệm kỳ (năm 2022) phải đạt tối thiểu là 50% trên tổng doanh thu của toàn Công ty.
* Nhằm thực hiện có hiệu quả hơn trong hoạt động SXKD năm 2019. HĐQT và BGĐ đã điều chỉnh và tiếp tục triển khai 17 giải pháp hành động hàng năm. Các giải pháp cần quan tâm trong tình hình hiện nay và các năm tiếp theo:
  1. **Giải pháp về thị trường tiêu thụ:** (có tính chất thường xuyên phải thực hiện):
     + **Về thị trường nội địa :** Có mấy vấn đề cần giải quyết ngay :
* Tiếp tục đưa các sản phẩm mới có chất lượng và giá cả hợp lý đến được với mọi đối tượng người tiêu dùng thông qua các đại lý ở các tuyến đường, khu dân cư và tất cả các chợ truyền thống từ thành thị đến nông thôn, kể cả vùng sâu, vùng xa.
* Đưa các sản phẩm mới có thể cạnh tranh và khác biệt vào các siêu thị, trung tâm du lịch, khách sạn, trạm dừng chân ..v..v...
* Hệ thống phân phối Giấy winner phải tích cực hơn trong tiếp xúc với khách hàng là các quán ăn để vừa củng cố và phát triển thị phần tiêu thụ, vừa đấu tranh với các sản phẩm hàng giả, hàng nhái thương hiệu Giấy Vĩnh Huê.
* Thực hiện giải pháp này là các nhóm, tổ phụ trách, tiếp thị từng sản phẩm tới mọi địa bàn, đã được phân công từ đầu năm 2017 tới nay tất cả phải quyết tâm cao để đảm bảo hoàn thành tốt nhất nhiệm vụ này.
  + - **Về thị trường xuất khẩu :**
* Trước hết phải giữ cho được thị phần, thị trường xuất khẩu đã và đang có quan hệ làm ăn với Công ty trong nhiều năm qua. Riêng tiềm năng thị trường Mỹ còn rất lớn và là thời cơ cho Công ty để xoay chuyển chiến lược hoạt động SXKD trong năm 2019 và các năm tiếp theo.
* CB. CNLĐ trong Công ty và kể cả cổ đông không tham gia hoạt động ở Công ty cần hỗ trợ cho Công ty trong việc tiếp cận với mọi khách hàng quốc tế qua người thân, bạn bè và các mối quan hệ khác để giới thiệu cho Công ty làm việc với các đối tượng đó. Nếu thuận lợi và làm ăn có hiệu quả, Công ty sẽ trích thưởng hợp lý tương ứng với hiệu quả đem lại và có tính lâu dài (theo từng đơn đặt hàng hay doanh thu quý, 6 tháng, năm ..v...v...)

1. **Giải pháp về cải tạo, cải tiến, nâng cấp trang thiết bị hiện có :**

* Như phần đầu đã nêu. Công ty chỉ đầu tư sắm mới các thiết bị công nghệ trọng điểm và thật cần thiết. Vấn đề còn lại là tự thân phấn đấu qua sáng kiến, sáng tạo trong tập thể CB. CNLĐ đang làm việc tại Công ty để nâng cao giá trị sản phẩm.
* Phải trên tinh thần tất cả đều làm chủ thiết bị, công nghệ đang sử dụng đang vận hành. Vì vậy, phải cùng nhau tìm hiểu, cùng nhau bàn luận để đi đến các quyết định về cải tiến, cải tạo nhằm cho ra nhiều chủng loại sản phẩm khác có chất lượng cao hơn và giá thành hợp lý hơn. Đây mới chính là vấn đề góp phần bảo đảm sự ổn định lâu dài và từng bước đưa Công ty phát triển và đồng thời đây cũng là giải pháp đúng và hợp lý trong việc nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống cho toàn bộ tập thể CB. CNLĐ chúng ta trong thời gian tới.

1. **Về vấn đề tài chánh cho SXKD và đầu tư phát triển :**

* Tăng vòng quay vốn ở thị trường xuất khẩu và nội địa.
* Giữ mức dư nợ ngân hàng ngắn hạn dưới 30 tỉ đồng.
* Tìm nguồn có lãi suất thấp, ưu đãi và thời gian đáo nợ dài hơn.
* Sử dụng nguồn nguyên nhiên vật liệu đầu vào hợp lý nhất về chất lượng và giá cả.
* Tăng cường giám sát thường xuyên nguồn nguyên liệu và thành phẩm dự trữ theo qui định, không để tồn kho nhiều gây lãng phí việc sử dụng nguồn vốn.

1. **Giảm chi phí :**

* Cân nhắc tối đa các chi phí mua sắm mới vật dụng, công cụ chưa thật sự cần thiết.
* Tăng cường kiểm tra các định mức kinh tế kỹ thuật để điều chỉnh lại cho hợp lý, nhất là giá cả mua ngoài thị trường. Đảm bảo giảm tiêu hao và lãng phí một cách tốt và đúng nhất. Thực hiện có hiệu quả chương trình tiết kiệm toàn diện"Tích thiểu thành đại" để tạo hiệu quả cao hơn cho Công ty trong thời gian tới.
* Giảm giá vốn hàng bán xuống còn 80%.

1. **Báo cáo tài chính:**

(Được đính kèm thêm báo cáo)

1. **Bản giải trình báo cáo tài chính và báo Cáo kiểm toán:**

(Được đính kèm thêm báo cáo

1. **Kiểm toán độc lập:**
   1. Đơn vị kiểm toán độc lập: CÔNG TY TNHH Kiểm Toán Nhân Tâm Việt thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty năm 2018.
   2. Ý kiến kiểm toán độc lập: báo cáo kiểm toán về báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018.

(Được đính kèm thêm báo cáo)

1. **Tổ chức và nhân sự:**
   1. Ban Giám Đốc Công ty gồm 03 người:

01 Giám đốc và 02 Phó giám đốc

* Ban Giám Đốc và kế toán trưởng đều đã qua các lớp đào tạo về quản trị Công ty.
* Lý lịch cá nhân trong Ban Giám Đốc và kế toán trưởng:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **HỌ VÀ TÊN** | **Năm sinh** | **Trình độ chuyên môn** | **Chức vụ** |
| Nguyễn Hoa | 1963 | Cử nhân khoa học | Gíam Đốc Công ty |
| Nguyễn Thị Phương Lan | 1965 | Cử nhân kinh tế | Phó Giám Đốc Công ty |
| Nguyễn Viết Thực | 1975 | Cử nhân kinh tế | Phó Giám Đốc - Kế toán trưởng |

* Quyền lợi của Ban Giám Đốc và kế toán trưởng: Tiền lương, thưởng và các quyền lợi khác thực hiện theo điều lệ và qui chế phân phối tiền lương, tiền thưởng của Công ty đã được ban hành.

1. **Các phòng ban:** Có 02 phòng

* Phòng Kế Toán - Tài Chánh
* Phòng Quản Trị - Kinh Tế

+ Tổng số CB. CNLĐ (tính đến 31/10/2019): 220 người

+ Chính sách đối với người lao động:

* Thực hiện đúng và đầy đủ chính sách, chế độ của nhà nước và Công ty.
* Hàng năm có điều chỉnh tăng thu nhập sát với tốc độ lạm phát của thị trường và mức lương tối thiểu do chính phủ ban hành.

1. **Thông tin cổ đông và Quản trị Công ty :**
2. **Quản trị Công ty:**

Hội đồng quản trị:

Số lượng: 5 thành viên (không có thành viên độc lập không điều hành).

1. Nguyễn Hoa: Đại diện vốn Nhà nước - Chủ tịch kiêm Giám Đốc Công ty.

2. Nguyễn Thị Phương Lan - Phó Chủ tịch - PGĐ Công ty

3. Nguyễn Viết Thực - Thành viên HĐQT - PGĐ Công ty

4. Trần Ngọc Phú - Thành viên HĐQT – Giám Đốc Xí Nghiệp 1

5. Từ Thị Lệ Thảo - Thành viên HĐQT – Phó P. Quản Trị Kinh Tế

- Tổng số cổ phần sở hữu và đại diện sở hữu của các thành viên HĐQT đến ngày 31/10/2018 là 784.462 CP chiếm 30,22% vốn điều lệ Công ty.

- Hoạt động của HĐQT: Thực hiện 06 cuộc họp định kỳ và 02 cuộc họp đột xuất.

- Hoạt động của các tiểu ban trong HĐQT: không có tiểu ban

- Thù lao thành viên HĐQT và Ban kiểm soát năm 2018: không chi theo NQ ĐHCĐ 2016.

* + Ban kiểm soát:

Số lượng: 03 thành viên (có 01 thành viên độc lập không điều hành).

1. Trương Văn Thắng - Phó Phòng kế toán - Trưởng ban kiểm soát

2. Huỳnh Thị Nga - Thành viên ban kiểm soát - Thủ kho công ty

3. Trần Quốc Cường - Thành viên ban kiểm soát – Kế toán Tổng Cty Liksin

- Tổng số cổ phần nắm giữ của các thành viên ban kiểm soát đến 31/12/2018 là 2.029 CP chiếm 1,04 % vốn điều lệ Công ty.

- Ban kiểm soát thường xuyên bám sát việc thực hiện điều lệ, nghị quyết của Đại hội cổ đông và thường xuyên kiểm tra theo dõi mọi hoạt động SXKD của Công ty.

- Thành viên HĐQT, Ban kiểm soát và Ban Giám đốc đều đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty.

- Thù lao HĐQT và Ban kiểm soát được chi trả theo từng tháng theo nghị quyết là 5% theo lợi nhuận của năm trước đó. Trong năm 2018 không chi vì năm 2018 có lợi nhuận thấp.

1. **Các dữ liệu thống kê về cổ đông:**

**2.1.Cổ đông trong nước:**

- Cơ cấu cổ đông đến thời điểm 31/10/2019 có 71 cổ đông và 01 cổ phiếu quỹ.

* Cổ đông Nhà nước : 01 cổ đông
* Cổ đông cá nhân : 67 cổ đông
* Cổ đông pháp nhân : 03 cổ đông
* Cổ phiếu quỹ : 01 cổ đông

1. Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn:
   * + Nguyễn Hoa : 754.947 cổ phần
     + Tổng Công ty Liksin : 210.000 cổ phần
     + Trần Việt Dũng : 99.572 cổ phần
     + Lê Lưu Mỹ Hạnh : 207.634 cổ phần

**2.2. Cổ đông nước ngoài: Không có**

***Vĩnh Huê, ngày 20 tháng 10 năm 2019***

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**CHỦ TỊCH**

**NGUYỄN HOA (đã ký)**