

Hải Phòng, ngày 24 tháng 04 năm 2019

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2019**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Đồ hộp Hạ Long

- Căn cứ Điều lệ Công ty;
- Căn cứ số liệu tài chính năm 2018 và tình hình thực tế của Công ty;

Ban Tổng Giám đốc Công ty xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên 2019 các nội dung chính như sau:

(1) Báo cáo hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018

(2) Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019

Cụ thể:

1 – Báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh; phân tích các chỉ tiêu cơ bản năm 2018 :

1.1 – Báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất năm 2018 (trích số liệu tại Báo cáo tài chính hợp nhất đã kiểm toán năm 2018 của Công ty TNHH PwC – Việt Nam)

(Kính mời quý vị cổ đông xem số liệu tại biểu dưới đây)

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2018	Thực hiện năm 2017	Chênh lệch	%
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	479,343	417,409	61,934	15%
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	2,692	1,630	1,061	65%
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	476,651	415,779	60,872	15%
4. Giá vốn hàng bán	371,019	328,150	42,868	13%
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	105,633	87,629	18,004	21%
6. Doanh thu hoạt động tài chính	5,909	1,686	4,223	251%
7. Chi phí tài chính	1,487	(1,609)	3,096	192%
- Trong đó: Chi phí lãi vay	1,062	864	198	23%
8. Chi phí bán hàng	77,419	55,105	22,314	40%
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	34,858	29,060	5,798	20%



10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (30 = 20 + (21 - 22) - 25 - 26)	(2,222)	6,759	(8,981)	-133%
11. Thu nhập khác	1,934	899	1,035	115%
12. Chi phí khác	556	713	(158)	-22%
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	1,379	186	1,193	643%
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	(843)	6,944	(7,788)	-112%
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	1,578	1,403	175	12%
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	-	431	(431)	0%
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51 - 52)	(2,421)	5,110	(7,532)	-147%

1.2 – Phân tích các chỉ tiêu cơ bản :

(Kính mời quý vị cổ đông xem số liệu tại biểu dưới đây)

+ Chỉ tiêu doanh thu thuần:

ĐVT: tỷ đồng

Diễn giải	Năm 2017				Năm 2018			
	6 tháng đầu năm		6 tháng cuối năm		6 tháng đầu năm		6 tháng cuối năm	
	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng
Doanh thu thuần Mẹ	135,676	22,61	168,315	28,05	168,663	28,11	206,599	34,43
Doanh thu thuần hợp nhất	202,352	33,73	213,427	35,57	218,169	36,36	258,482	43,08

Căn cứ vào bảng trên chúng ta nhận thấy chỉ tiêu doanh thu / tháng trong 2 năm 2017 và 2018 luôn tăng ; Doanh thu thuần bình quân/ tháng của 6 tháng cuối năm 2018 Công ty mẹ là 34,43 tỷ đồng/tháng, tăng 152% so với bình quân / tháng của 6 tháng đầu năm 2017 là 22,61 tỷ đồng/ tháng.

Tương tự Doanh thu hợp nhất bình quân/ tháng của 6 tháng cuối năm 2018 là 43,08 tỷ đồng/ tháng , tăng 127,72% so với bình quân / tháng của 6 tháng đầu năm 2017 là 33,73 tỷ đồng/ tháng.

+ Chỉ tiêu chi phí / doanh thu thuần (%):

(Kính mời quý vị cổ đông xem số liệu tại biểu dưới đây)

ĐVT: tỷ đồng

Báo cáo Công ty mẹ

Diễn giải	Năm 2017				Năm 2018			
	6 tháng cuối năm		6 tháng đầu năm		6 tháng cuối năm		6 tháng đầu năm	
	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng
Doanh số thuần Mẹ	135,676	22,61	168,316	28,05	168,663	28,11	206,599	34,43
Giá vốn	101,613	16,94	130,208	21,7	133,576	22,26	153,392	25,57

% Giá vốn / Doanh số	75%		77%		79%		74%	
Chi phí bán hàng	23,291	3,88	28,199	4,7	34,438	5,74	39,617	6,6
% Chi phí BH / Doanh số	17%		17%		20%		19%	
Chi phí Quản lý DN	13,109	2,18	10,787	1,8	15,011	2,5	12,658	2,11
% Chi phí QLDN / Doanh số	10%		6%		9%		6%	

Báo cáo Hợp nhất

Diễn giải	Năm 2017				Năm 2018			
	6 tháng cuối năm		6 tháng đầu năm		6 tháng cuối năm		6 tháng đầu năm	
	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng	DS/ 6 tháng	DS/ 1 tháng
Doanh số thuần Hợp nhất	202,352	33,73	213,427	35,57	218,17	36,36	258,481	43,08
Giá vốn	161,554	26,93	166,596	27,77	174,461	29,08	196,558	32,76
% Giá vốn / Doanh số	80%		78%		80%		76%	
Chi phí bán hàng	25,502	4,25	29,603	4,93	36,009	6,	41,41	6,9
% Chi phí BH / Doanh số	13%		14%		17%		16%	
Chi phí Quản lý DN	15,862	2,64	13,198	2,2	17,957	2,99	16,901	2,82
% Chi phí QLDN / Doanh số	8%		6%		8%		7%	

Năm 2018 với mục tiêu của Công ty là cơ cấu lại hệ thống phân phối nhằm lấy lại thị phần Miền Bắc và Mở rộng thị trường Miền Trung và Miền Nam. Về doanh số hàng nội địa năm 2018 chúng ta đã đạt được những kết quả nhất định so với năm 2016 (tại biểu đồ trong báo cáo của HĐQT đã trình bày trước quý vị). Tuy nhiên, để tăng doanh số, giành lại thị phần từ các đối thủ mạnh như Visan, CP, Cầu Tre... Công ty chúng ta cũng phải bỏ ra khoản chi phí không nhỏ để cạnh tranh với các đối thủ, chi phí này được thể hiện ở bảng các chỉ tiêu chi phí cơ bản của 2 năm gần nhất là năm 2017 và năm 2018 (như bảng trên).

Xét về chỉ tiêu doanh thu thuần và chi phí bán hàng diễn biến qua từng thời kỳ (6 tháng) trong 2 năm 2017 và 2018, chúng ta nhận thấy qua từng thời kỳ chỉ tiêu tăng chi phí bán hàng luôn >= chỉ tiêu tăng Doanh thu thuần – cụ thể chi phí bán hàng bình quân năm 2018 là 19,5%/ doanh thu thuần, tăng 2,5% so với tỷ lệ chi phí bán hàng/ doanh thu thuần so với năm 2017 (Chi phí bán hàng bình quân/ Doanh thu thuần năm 2017 là 17%) – Số tiền tăng chi phí bán hàng năm 2018 là 9,38 tỷ đồng (375,262 tỷ x 2,5%) số tiền tăng chi phí bán hàng này là nguyên nhân chính dẫn đến Công ty mẹ lỗ 7,33 tỷ (sau thuế) so với lợi nhuận sau thuế năm 2017 lỗ 0,11 tỷ.

Theo số liệu tại bảng trên chung ta có thể tính toán được tốc độ tăng doanh số và tốc độ tăng của chi phí bán hàng trong từng giai đoạn (từng 6 tháng trong năm 2017 và 2018) như sau:

- $(DS_{bq} / \text{tháng của 6 tháng cuối 2017}) / (DS_{bq} / \text{tháng của 6 đầu 2017}) = 124\%$
- $(CFBH_{bq} / \text{tháng của 6 tháng cuối 2017}) / (CFBH_{bq} / \text{tháng của 6 tháng đầu 2017}) = 124\%$
 \Rightarrow Tốc độ tăng doanh số và CF BH tương ứng.
- $(DS_{bq} / \text{tháng của 6 tháng đầu 2018}) / (DS_{bq} / \text{tháng của 6 cuối 2017}) = 100,21\%$
- $(CFBH_{bq} / \text{tháng của 6 tháng đầu 2018}) / (CFBH_{bq} / \text{tháng của 6 cuối 2017}) = 122,13\%$
 \Rightarrow Tốc độ tăng CFBH là 122,13%, trong khi đó tốc độ tăng doanh số chỉ là 100,21% .

- $(DS_{bq} / \text{tháng của 6 tháng cuối 2018}) / (DS_{bq} / \text{tháng của 6 đầu 2018}) = 122,48\%$
 - $(CFBH_{bq} / \text{tháng của 6 tháng cuối 2018}) / (CFBH_{bq} / \text{tháng của 6 đầu 2018}) = 114,98\%$
- ⇒ Tốc độ tăng doanh số là 122,48%, trong khi đó tốc độ tăng CFBH chỉ là 114,98%. Tốc độ tăng doanh số cao hơn tốc độ tăng chi phí là một trong những dấu hiệu cải thiện cơ bản trong hoạt động SX – KD của 6 tháng cuối năm 2018 so với 6 tháng đầu năm 2018.

Ngoài ra, một số chi phí khác như chi phí giá vốn, chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp cũng có nhiều biến động, chi phí nhân viên khối quản lý tăng so với năm 2017 do tăng nhân sự phòng BD (nguyên cứu và phát triển thị trường), tăng nhân sự tại một số phòng trong khối quản lý làm quỹ lương năm 2018 tăng so với năm 2017. Để giảm chi phí, chúng tôi đã rà soát/ xem xét tính hợp lý của chi phí, đưa ra các giải pháp giảm chi phí, nhân sự... - cắt lỗ, tăng doanh số hàng nội địa và xuất khẩu, củng cố và phát triển thị phần và thương hiệu trong và ngoài nước cho năm 2019 và các năm tiếp theo.

1.3 – Thực hiện đầu tư năm 2018:

Để thực hiện chỉ tiêu tăng doanh số/ tăng năng suất lao động/ giảm giá thành sản phẩm và đáp ứng nhu cầu trong quản lý tài chính và hạch toán. Năm 2018, chúng tôi đã thực hiện đầu tư các hạng mục tài sản sau:

ĐVT: đồng

STT	Tên hạng mục	Thành tiền
1	Hệ thống quản lý GESO ERP	147.000.000
2	Phần mềm Bravo	141.897.000
3	Máy nhồi xúc xích ZAP 2020 (đã qua sử dụng)	900.000.000
4	Lốc máy lạnh 10HP Manourop – kho Hà Nội	39.850.000
5	Bộ 2 máy nén lạnh điều hòa khu chả giò	130.000.000
6	Lắp đặt kho lạnh bảo ôn xúc xích tươi	194.000.000
7	Máy xay phá block QK – 2000	390.000.000
8	Máy xay đùn thịt JR-D200	294.000.000
9	Máy nhồi xúc xích ZAP 2020 (mới)	1.890.000.000
	Tổng /Total	4.126.747.000

1.4– Báo cáo tài chính năm 2018 (đã kiểm toán bởi Công ty TNHH PwC Việt Nam) bao gồm:

Báo cáo tài chính của Công ty mẹ ; Báo cáo tài chính hợp nhất với các nội dung chi tiết Công ty đã công bố thông tin và đăng tải trên website Công ty : www.canfoco.com.vn - Kính mời quý vị cổ đông cập nhật.

Dưới đây là tóm tắt một số chỉ tiêu kinh tế cơ bản của:

- Bảng cân đối kế toán (tóm tắt)– tại ngày 31 tháng 12 năm 2018

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Số cuối năm	Số đầu năm	Tăng/giảm	Tỉ lệ
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN	179,64	155,84	23,80	115%
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	8,11	48,33	-40,22	17%
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	0,00	5,39	-5,39	0%
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	16,65	16,02	0,63	104%
IV. Hàng tồn kho	153,18	84,08	69,10	182%
V. Tài sản ngắn hạn khác	1,70	2,02	-0,32	84%
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	62,66	64,28	-1,62	97%

I. Các khoản phải thu dài hạn	0,60	0,38	0,22	157%
II. Tài sản cố định	54,98	56,12	-1,14	98%
III. Bất động sản đầu tư				
IV. Tài sản dở dang dài hạn	0,00	0,63	-0,63	0%
V. Đầu tư tài chính dài hạn				
VI. Tài sản dài hạn khác	7,08	7,15	-0,07	99%
TỔNG CỘNG TÀI SẢN	242,30	220,12	22,18	110%
A. NỢ PHẢI TRẢ	134,38	104,79	29,60	128%
I. Nợ ngắn hạn	127,92	98,43	29,49	130%
II. Nợ dài hạn	6,47	6,36	0,11	102%
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	107,92	115,34	-7,42	94%
I. Vốn chủ sở hữu	107,92	115,34	-7,42	94%
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	242,30	220,12	22,18	110%

- Các chỉ tiêu tài chính cơ bản:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2018	Năm 2017
1	Cơ cấu tài sản			
	- Tài sản dài hạn / Tổng tài sản	%	25,9%	29,2%
2	Cơ cấu nguồn vốn			
	- Nợ phải trả / Tổng nguồn vốn	%	55%	48%
3	Khả năng thanh toán			
	- Khả năng thanh toán nhanh	lần	0,19	0,73
3	Tỷ suất lợi nhuận			
	- Tỷ suất lợi nhuận trước thuế / Tổng tài sản		-0,3%	3,2%
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Doanh thu thuần	%	-0,5%	1,2%
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế / Vốn điều lệ		-4,8%	10,2%

2 – Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 và các giải pháp thực hiện.

Mục tiêu: Phát triển thị trường, phát triển thương hiệu, kinh doanh có hiệu quả (trên cơ sở cân đối chi phí hợp lý - cắt lỗ)

- **Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 (hợp nhất):**

(Kính mời quý vị cổ đông xem số liệu tại biểu dưới đây)

ĐVT: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018	Kế hoạch năm 2019	So sánh (%)	
				Thực hiện 2018/ Kế hoạch 2018	Kế hoạch 2019/ Thực hiện 2018
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	512,654	476,651	538,292	93,0%	112,9%
- Trong đó - Doanh thu nội địa	402,654	381,877	420,092	94,8%	110,0%

Doanh thu xuất khẩu	110,000	94,774	118,200	86,2%	124,7%
Giá vốn hàng bán	391,465	371,019	418,109	94,8%	112,7%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	121,189	105,633	120,183	87,2%	113,8%
Doanh thu hoạt động tài chính		5,909	200		3,4%
Chi phí tài chính		1,487	2,973		199,9%
-Trong đó: Chi phí lãi vay		1,062	2,193		206,5%
Chi phí bán hàng	68,418	77,419	74,228	113,2%	95,9%
Chi phí quản lý doanh nghiệp	34,744	34,858	29,046	100,3%	83,3%
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	18,027	-2,222	14,137	-12,3%	636,2%
Thu nhập khác		1,934	200		10,3%
Chi phí khác		556	300		54,0%
Lợi nhuận khác		1,379	-100		-7,3%
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	18,027	-843	14,037	-4,7%	1665,1%
Chi phí thuế TNDN hiện hành	3,605	1,578	2,694	43,8%	170,7%
Chi phí thuế TNDN hoãn lại					
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	14,422	-2,421	11,343	-16,8%	468,5%

2.2 Để thực hiện được kế hoạch SX KD trên Ban điều hành đề xuất với Đại hội cổ đông đầu tư nâng cấp nhà xưởng và mua sắm một số máy móc như sau:

(Kính mời quý vị cổ đông xem số liệu tại biểu dưới đây)

A. XƯỞNG XÚC XÍCH

ĐVT: đồng

Stt	MÁY MÓC, THIẾT BỊ	ĐVT	SL	UNIT PRICE	THÀNH TIỀN	MỤC ĐÍCH
1	Nâng cấp Xưởng sản xuất XXTT - giai đoạn 1 (mua sắm trong nước)	Gói	1	300.000.000	300.000.000	Đảm bảo nhiệt độ trong xưởng và VSATTP
2	Nâng hệ thống điều hòa cho xưởng sản xuất	Gói	1	600.000.000	600.000.000	Đảm bảo nhiệt độ trong xưởng 15oC

	XXTT (mua sắm trong nước)					
3	Mua hệ thống thanh trùng lại để sản xuất xúc xích mát	Hệ thống	1	5.000.000.000	5.000.000.000	Để sản xuất xúc xích mát và xúc xích MTS.
4	Mua dây chuyền sấy xúc xích tiết trùng	Dây chuyền	1	4.500.000.000	4.500.000.000	Thay thế máy sấy hiện tại, đảm bảo XXTT được sấy khô hoàn toàn sau khi thanh trùng, tránh mốc
5	Mua máy mát xa (tumbler) cho Xưởng xúc xích để sản xuất XXTT dạng hạt	Máy	1	2.500.000.000	2.500.000.000	Để sản xuất xúc xích tiết trùng dạng hạt
A	CỘNG /TOTAL				12.900.000.000	

B. XƯỞNG ĐỒ HỘP / CANNED PLANT:

1	Mua máy Ghép hộp cho Xưởng sản xuất đồ hộp	Máy	1	3.000.000.000	3.000.000.000	Thay thế máy ghép hiện tại đã sắp không sử dụng được vì quá cũ. không thể nâng cấp
2	Mua máy dán nhãn đồ hộp	Máy	1	1.500.000.000	1.500.000.000	Thay thế công nhân và giảm chi phí nhân công dán nhãn (chúng ta không có máy dán nhãn)
3	Máy xay băm cho Xưởng sản xuất đồ hộp	Máy	1	3.700.000.000	3.700.000.000	Thay thế máy ghép hiện tại đã sắp không sử dụng được vì quá cũ. không thể nâng cấp
B	CỘNG				8.200.000.000	
C.	TỔNG CỘNG				21.100.000.000	

(Hai mươi một tỷ, một trăm triệu đồng chẵn)

2.3 – Các giải pháp để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 (hợp nhất):

a) Giải pháp về Doanh thu :

Theo dự kiến của Ban điều hành năm 2019 doanh thu ước đạt 538,292 tỷ đồng, tăng 12,9 % so với thực hiện năm 2018, tốc độ tăng doanh thu giảm 2,1% so với tốc độ tăng doanh số thực hiện năm 2018 so với doanh số thực hiện năm 2017 là 15%.

Để thực hiện tăng và phát triển doanh số bền vững và lâu dài – Ban điều hành luôn kiên định với mục tiêu làm mới và phát triển thương hiệu HALONGCANFOCO:

+Hiện tại thương hiệu HALONG CANFOCO đang được các khách hàng trung tuổi và cao tuổi Miền Bắc biết và dùng sản phẩm. Tuy nhiên thế hệ trẻ biết đến thương hiệu của Công ty chúng ta còn rất ít . Vì vậy chúng ta phải xây dựng hiệu HALONG CANFOCO cho thế hệ trẻ, hướng họ đến với chúng ta vì họ là lớp người đang độ tuổi có thu nhập (mức thu nhập của họ thường >/= mức thu nhập trung bình của người dân) và xu hướng tiêu dùng của họ hướng tới các sản phẩm đã chế biến/ ăn nhanh/ tính tiện lợi cao/ đáp ứng các chỉ tiêu dinh dưỡng....Đây là nhiệm vụ trọng điểm của Công ty trong năm 2019 và các năm tiếp theo...

Thương hiệu HALONG CANFOCO chủ yếu mạnh tại thị trường Miền Bắc (với người có độ tuổi trung niên/ cao niên), tại thị trường miền Trung và thị trường miền Nam thì thương hiệu của Công ty chúng ta ít người biết đến (thương hiệu yếu) ; khẩu vị sản phẩm của Công ty chúng ta chủ yếu phù hợp với người tiêu dùng Miền Bắc, vì vậy để định hướng mở rộng thị trường và phát triển thương hiệu, trong thời gian tới Công ty chúng ta phải có kế hoạch cụ thể và đầu tư chi phí:

- Tiếp cận trực tiếp với người tiêu dùng(gần người tiêu dùng) nhằm kích “ cầu” , lấy lại lòng tin của khách hàng trung/ cao tuổi đã dùng sản phẩm của Công ty và tiếp cận / thu hút khách hàng là giới trẻ đây là đối tượng khách hàng tiềm năng Công ty chúng ta phải hướng tới. Để cụ thể hóa mục tiêu này, năm 2019 Ban điều hành dự kiến sẽ tiến dần hơn đến người tiêu dùng nói chung và thế hệ trẻ nói riêng. Cụ thể, bước đầu Ban điều hành dự định sẽ mở một số cửa hàng tại thủ đô Hà Nội và thành phố Hải Phòng để bán các món ăn nhanh chế biến từ các sản phẩm của Công ty; hướng dẫn cách chế biến các món ăn và cũng là địa điểm quảng bá sản phẩm và thăm dò nhu cầu thị trường của Công ty.

Về sản phẩm, Công ty chúng ta phải đa dạng hóa sản phẩm cả về số lượng sản phẩm / kích cỡ sản phẩm và dòng sản phẩm(trung bình và cao cấp).. phù hợp với khẩu vị vùng/ miền và đối tượng tiêu dùng sản phẩm , đầu tư chi phí làm mới thương hiệu (với giới trẻ) và phát triển thương hiệu tại các thị trường mà thương hiệu HALONGCANFOCO “còn yếu” như thị trường Miền Trung và Miền Nam...

Ngoài các ngành hàng hiện tại, phát triển các ngành hàng từ sản phẩm thiên nhiên (rau, quả) tăng cường tiếp cận các chuỗi đồ ăn/ uống; ngoài bán hàng tại kênh GT (truyền thống) ; tăng cường bán hàng tại kênh MT (hiện đại) thâm nhập sâu hơn vào kênh nhà hàng, khách sạn, bếp ăn khu công nghiệp...

- Đầu tư chi phí và thiết bị cho hệ thống quản lý và quản trị Công ty / tuyển chọn hệ thống nhân sự thị trường phù hợp với mục tiêu của Công ty trong từng thời kỳ...

b) Giải pháp về chi phí :

Giải pháp kiểm soát và cân đối chi phí sẽ được Ban điều hành thực hiện triệt để trong năm 2019, nhằm thực hiện kế hoạch doanh thu và lợi nhuận như đã trình Đại hội cổ đông tại biểu trên.

Cụ thể:

- Về chỉ tiêu chi phí giá vốn (dự kiến chỉ tiêu GV/ DTT năm 2019 giảm 1% so với năm 2018) :
Tìm kiếm nguồn nguyên liệu giá tốt, dự trữ hợp lý, quản lý chi phí sản xuất chặt chẽ . Đầu tư/ trang bị máy móc thiết bị/ dây chuyền sản xuất mới/ mua và chuyển giao công nghệ mới nhằm/ tăng năng suất lao động (giảm chi phí nhân công)/ giảm giá thành/ nâng cao chất lượng sản phẩm/ đa dạng hóa sản phẩm / giá bán phù hợp – tạo lợi thế cạnh tranh.

- Chỉ tiêu chi phí bán hàng (dự kiến chỉ tiêu CFBH/ DTT năm 2019 giảm 2,88 % so với năm 2018)
Năm 2018, Công ty đầu tư mở rộng thị trường để một số vùng xa của Nam Trung Bộ và Đồng bằng Sông Cửu Long .Việc Công ty thâm nhập vào các thị trường có mang lại một số kết quả nhất định về doanh thu và hình ảnh thương hiệu nhưng do khoảng cách địa lý xa, khẩu vị chưa

phù hợp ...nên doanh số bán hàng tại các vùng này thấp trong khi chi phí đầu tư cho bán hàng và chi phí vận chuyển cao, đây là nguyên nhân làm tăng chi phí bán hàng của Công ty trong năm 2018. Năm 2019, Ban điều hành quyết định tạm thời dừng bán hàng tại các thị trường này để giảm chi phí bán hàng năm 2019 và có kế hoạch cụ thể cho thị trường này vào những năm sau (dự kiến giảm CFBH năm 2019 sẽ dự kiến làm giảm hơn 2% tốc độ tăng doanh thu của năm 2019 so với năm 2018)

- *Chỉ tiêu chi phí quản lý doanh nghiệp (dự kiến chỉ tiêu CFQNDN/ DTT năm 2019 giảm 2,2 % so với năm 2018)*

Năm 2018, với định hướng phát triển thị trường và tăng doanh số nhanh, Ban điều hành đã thành lập mới một số phòng như phòng BD (phát triển kinh doanh) và bổ sung một số nhân sự tại một số phòng ban để phù hợp với mục tiêu phát triển, khai thác và mở rộng ngành hàng, thị trường, tăng doanh số... Tuy nhiên, năm 2019, Ban điều hành sẽ rà soát, đánh giá lại hiệu quả làm việc của các đơn vị, cá nhân ..định biên nhân sự các đơn vị, đưa ra quy chế quản lý tài chính, quy chế chi tiêu nội bộ nhằm cắt giảm/ tiết kiệm một số chi phí của khối quản lý, nhằm giảm chỉ tiêu chi phí trong năm 2019.

Ban điều hành kính báo cáo với quý vị cổ đông và rất mong nhận được các ý kiến đóng góp của vị cổ đông giúp Ban điều hành thực hiện tốt các mục tiêu của Đại hội cổ đông đề ra.

Trân trọng,

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



KÊK CHIN ANN

