

Số: 01 /BC-VNTB

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 25 tháng 04 năm 2019

## BÁO CÁO

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018  
và Phương hướng nhiệm vụ năm 2019

### PHẦN I - TÌNH HÌNH THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

#### I. Kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018.

##### 1/ Một số chỉ tiêu đạt được như sau:

Năm 2018, mặc dù phải đối mặt với nhiều khó khăn thử thách về mặt khách quan do biến động của thị trường, đặc biệt thị trường thuốc lá bao với sự cạnh tranh gay gắt và sự thay đổi mô hình tổ chức của các Công ty sản xuất thuốc lá, thị trường chứng khoán cũng nhiều khó khăn. Tuy nhiên, được sự chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị, Công ty đã cố gắng nỗ lực thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2018.

Một số chỉ tiêu Công ty đã thực hiện trong năm 2018 như sau:

Stt	Diễn giải	Đvt	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	%TH/KH
1	Doanh thu	Đồng	135,573,000,000	19,559,960,520	14.43
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	4,187,200,000	- 10,135,260,178	- 242.05

Việc thực hiện hoạt động kinh doanh năm 2018 đã không hoàn thành các chỉ tiêu như Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua do một số nguyên nhân sau:

- Năm 2018 Công ty vẫn tiếp tục thực hiện định hướng xuyên suốt của Hội đồng quản trị là lấy việc kinh doanh các sản phẩm thuốc lá làm mục tiêu hoạt động kinh doanh chính của Công ty.
- Tuy nhiên, từ tháng 04 năm 2017, việc chấm dứt việc phân phối sản phẩm thuốc lá Demi Slim với đối tác là Công ty TNHH MTV Thuốc lá Sài Gòn đã ảnh hưởng rất lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, kể cả hiệu quả của Công ty. Để đảm bảo từng bước ổn định lại hoạt động kinh doanh, Công ty đã cùng với 1 số nhà sản xuất thuốc lá, cùng với 1 số nhà phân phối khác để tiếp tục nghiên cứu 1 số sản phẩm thuốc lá phù hợp với người tiêu dùng và đã đưa ra phân phối thăm dò người tiêu dùng từ tháng 09 năm 2017. Tuy nhiên, việc đưa sản phẩm mới ra thị trường gặp nhiều khó khăn do sự cạnh tranh trực tiếp của các sản phẩm đang tiêu thụ trên thị trường, đồng thời phải tiếp tục các chính sách hỗ trợ bán hàng trong thời gian ban đầu để sản phẩm thâm nhập được thị trường.
- Với đặc thù là đơn vị chuyên bao tiêu phân phối các sản phẩm thuốc lá của Tổng công ty thuốc lá Việt Nam, nên phần lớn hoạt động đều tập trung cho các hoạt động phân phối thuốc lá. Tuy nhiên, năm 2018, các đơn vị phân phối thuốc lá đều gặp nhiều khó khăn, các đơn vị đều phải thực hiện đầu tư kinh phí rất nhiều, nhưng đầu không có hiệu quả và bị lỗ.
- Năm 2018, sau khi thu hồi vốn tài 1 số dự án bất động sản không hiệu quả (sản cho thuê tại tòa nhà 83A Lý Thường Kiệt, Hà Nội), Công ty đã sử dụng phần lớn vốn lưu động hiện có (gần 70 tỷ) vào hoạt động đầu tư trái phiếu và cổ phiếu. Tuy nhiên hiệu quả không đạt như kỳ vọng và bị lỗ.

## 2. Một số hoạt động kinh doanh chính:

### 2.1/ Các dự án Bất động sản và Đầu tư Tài chính:

#### 2.1.1 Căn hộ ở Cần Thơ:

- Tổng giá trị đầu tư 12 căn hộ tại chung cư Hoàng Anh Mê Kông \_ Cần Thơ là: 7.979.619.120 đồng.

- Tính đến cuối năm 2018, Công ty đã thanh toán cho Công ty Hoàng Anh 99,16% giá trị hợp đồng (đã bao gồm thuế GTGT), phần còn lại sẽ được thanh toán khi Công ty chính thức nhận được Giấy chứng nhận Quyền sở hữu nhà ở (CNQSH nhà ở).

- Trong những năm qua, Công ty cũng đã liên kết với các Công ty Bất động sản để triển khai việc chào mời bán các căn hộ bằng nhiều hình thức: đưa thông tin lên sàn giao dịch bất động sản của Công ty Hoàng Anh Mekong và trên các website mua bán việc chuyển nhượng bán 12 căn hộ; thực hiện việc phát tờ rơi giới thiệu; cử nhân viên môi giới dẫn khách tham quan căn hộ. Đã có rất nhiều khách đã quan tâm, đến tham quan căn hộ. Tuy nhiên do thực tế tập quán của người dân tại khu vực miền Tây chưa quen ở nhà chung cư, đồng thời với những dự án bất động sản nhà ở đất nền khác đang phát triển, nên khách hàng còn cân nhắc, chưa ký kết hợp đồng mua căn hộ của Công ty, mặc dù Công ty cũng đã tính toán giảm giá bán căn hộ.

- Tuy nhiên, trong thời gian chờ đợi sự ổn định của thị trường, tìm kiếm cơ hội nhượng bán, trong năm 2018 Công ty đã chủ động liên kết với các khách hàng tại Cần Thơ để thực hiện các dịch vụ cho thuê căn hộ. Việc này giúp Công ty trang trải các chi phí phát sinh và bảo quản được tài sản.

#### 2.1.2 Hoạt động đầu tư tài chính.

- Tính đến 31/12/2018, tổng số vốn đầu tư tài chính bao gồm:

Stt	Hạng mục đầu tư	Số lượng	Đơn giá b/q	Trị giá đầu tư	Dự phòng giảm giá
<b>I</b>	<b>Đầu tư cổ phiếu</b>			<b>31,237,793,251</b>	<b>6,226,693,251</b>
1	VFS_CK Nhất Việt	300,000	10,000	3,000,000,000	-
2	GTN_GT Foods	2,137,000	13,213.75	28,237,793,251	6,226,693,251
<b>II</b>	<b>Đầu tư trái phiếu</b>			<b>40,000,000,000</b>	
1	Tây Hồ Tây	30	1,000,000,000	30,000,000,000	-
2	Thế hệ mới	10	1,000,000,000	10,000,000,000	-
	<b>Tổng cộng</b>			<b>71,237,793,251</b>	<b>6,226,693,251</b>

a. Đối với hạng mục đầu tư chứng khoán:

+ Cổ phiếu VFS\_ Công ty chứng khoán Nhất Việt, Công ty đã đầu tư từ năm 2009 đến nay. Tuy nhiên hoạt động của VFS vẫn chưa khởi sắc. HĐQT cũng đã có Nghị quyết cho phép chuyển nhượng cổ phiếu của VFS, tuy nhiên do giá chuyển nhượng vẫn thấp hơn giá đầu tư nên Công ty chưa đồng ý chuyển nhượng để thu hồi vốn.

+ Cổ phiếu GTN\_GT Foods, Cty đã đầu tư từ tháng 12 năm 2017 đến nay. Với kế hoạch ban đầu dự kiến kỳ vọng của Hội đồng đầu tư với mức sinh lời kỳ vọng mang lại từ giá trị đầu tư cổ phiếu này từ 9% - 12% / giá trị đầu tư. Tuy nhiên, thị trường chứng khoán năm 2018 không thuận lợi, đồng thời giá trên thị trường chứng khoán của cổ phiếu GTN giảm sâu, nên Công ty không có lợi nhuận như kỳ vọng từ cổ phiếu này, đồng thời phải

trích lập dự phòng giảm giá của cổ phiếu này, nên ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của Công ty.

## 2.2/ Hoạt động kinh doanh thuốc lá bao:

- Việc chấm dứt việc phân phối sản phẩm thuốc lá Demi Slim với đối tác là Công ty TNHH MTV Thuốc lá Sài Gòn từ tháng 04 năm 2017 đã ảnh hưởng rất lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, kể cả hiệu quả của Công ty. Ngoài ra, việc đưa sản phẩm mới ra thị trường gặp nhiều khó khăn do sự cạnh tranh trực tiếp của các sản phẩm đang tiêu thụ trên thị trường, đồng thời phải tiếp tục các chính sách hỗ trợ bán hàng trong thời gian ban đầu để sản phẩm thâm nhập được thị trường.

-Tuy nhiên, việc xây dựng và phát triển các sản phẩm thuốc lá điều tại thị trường Việt Nam, là loại sản phẩm kinh doanh có điều kiện, nên quá trình hình thành, thăm dò thị hiếu người tiêu dùng, phát triển sản phẩm phải cần 1 khoảng thời gian lâu dài và mức kinh phí hợp lý để đầu tư cho hệ thống phân phối các cấp. Trong điều kiện kinh doanh và hiệu quả hiện tại, Công ty phải tiết giảm mọi kinh phí đầu tư (kể cả nhân viên bán hàng), do đó cũng gặp nhiều khó khăn cho việc phát triển sản phẩm.

Stt	Diễn giải	Sản lượng (bao)		Doanh thu (triệu đồng)	
		Năm 2017	Năm 2018	Năm 2017	Năm 2018
1	Thuốc lá bao	50,465,066	1,952,532	394,948	14,123

## 3/ Công tác Nhân sự - Hành chính.

- Việc áp dụng chính sách tiền lương, thu nhập gắn liền với hiệu quả công việc đã kích thích được tinh thần làm việc của cán bộ công nhân viên trong công ty. Bên cạnh đó, Công ty luôn có những chính sách khen thưởng kịp thời đối với những đóng góp sáng kiến của người lao động đang mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty.

- Đối với các lao động tiếp thị sản phẩm thuốc lá bao, căn cứ nhu cầu từng thời điểm và kế hoạch phát triển thị trường, Công ty ký kết các hợp đồng ngắn hạn với các lao động tại địa phương, trên cơ sở có hiệu quả và đảm bảo thực hiện theo đúng các quy định nhà nước về chính sách chế độ đối với người lao động.

- Do tình hình kinh doanh còn nhiều khó khăn, nên Công ty cố gắng hạn chế tăng lao động. Ban Giám đốc Công ty đã cố gắng sắp xếp bố trí lao động trên tinh thần gọn nhẹ, hợp lý nhất, tận dụng tất cả mọi nguồn lực hiện có để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh được giao.

- Công ty luôn tạo điều kiện để người lao động có thể tham gia các lớp tập huấn, lớp học ngắn hạn để nâng cao kiến thức trong công việc được đảm nhận.

- Chăm lo tốt đến đời sống người lao động, trong đó Công ty luôn thực hiện việc khám sức khỏe định kỳ cho cán bộ công nhân viên; Tổ chức các lớp tập huấn, trang bị kiến thức về Phòng cháy chữa cháy và An toàn vệ sinh lao động cho tất cả CBNV trong Công ty.

- Thường xuyên rà soát sửa đổi các quy chế, quy định của Công ty, chấp hành đúng các quy định của nhà nước đối với người lao động.

- Giải quyết tốt các chính sách chế độ đối với các lao động, không xảy ra tình trạng khiếu nại nào.

## 4/ Công tác Tài chính kế toán:



- Chấp hành đúng các quy định của nhà nước trong công tác ghi chép sổ sách kế toán, báo cáo thuế. Thường xuyên cập nhật các chế độ chính sách, tham gia các lớp tập huấn về thuế, kế toán để hoàn thiện công tác kế toán tài chính tại Công ty.

- Việc quản lý nguồn tiền được thực hiện chặt chẽ, minh bạch và thường xuyên thực hiện việc kiểm toán các Báo cáo tài chính theo quy định. Mặt khác, thực hiện theo quy định của Ủy ban chứng khoán đối với các công ty đại chúng, Công ty đã thực hiện việc báo cáo thường xuyên cho Ủy ban Chứng khoán nhà nước.

- Thường xuyên thực hiện công tác phân tích giá thành, đánh giá hiệu quả của từng hoạt động kinh doanh để Ban giám đốc có sự điều chỉnh hợp lý trong công tác điều hành kinh doanh.

#### **5/ Công tác đoàn thể:**

Công đoàn Công ty đã thể hiện tốt vai trò đại diện cho người lao động và phối hợp tốt với các phòng ban chức năng trong Công ty, góp phần vào thành tích chung của Công ty. Công đoàn đã thực hiện đầy đủ các chức năng, quyền hạn của mình và chỉ đạo hướng dẫn của Công đoàn cấp trên trong doanh nghiệp.

#### **6/ Báo cáo thù lao của Hội đồng quản trị, thu nhập của nhân sự quản lý chủ chốt, Ban kiểm soát:**

Stt	Nội dung	Năm 2017	Năm 2018
1	Thù lao HĐQT và nhân sự quản lý chủ chốt	1,127,766,423	769,005,062
2	Tiền lương và các chi phí hoạt động của BKS	44,400,000	36,000,000

#### **Kết luận:**

Tình hình kinh tế năm 2018 vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi và tăng trưởng. Các doanh nghiệp vẫn đang đứng trước những thách thức và khó khăn rất lớn để tồn tại và phát triển. Công ty Cổ phần Thương Mại và Đầu tư VI NA TA BA là một công ty có cơ cấu đầu tư chủ yếu lĩnh vực bất động sản và tài chính nên cũng bị ảnh hưởng. Công ty đã cố gắng giảm thiểu thiệt hại và tích cực duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, chuyển hướng kinh doanh từ lĩnh vực đầu tư sang lĩnh vực thương mại để mở ra hướng mới cho năm 2019.

Kết quả kinh doanh năm 2018 đã xác định việc chuyển hướng sang các hoạt động thương mại đa ngành khác là một hướng đi trọng tâm của Công ty trong năm 2019 và trong những năm sắp tới.

## **PHẦN II - PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2019**

### **I. Đánh giá một số yếu tố kinh tế năm 2019:**

Năm 2019 sẽ tiếp tục là một năm sẽ có nhiều biến động của các yếu tố kinh tế, đặc biệt là với sự điều chỉnh giá các mặt hàng thiết yếu của nhà nước như: điện, xăng dầu, ... lãi suất cho vay của ngân hàng đầu năm 2019 đang tiếp tục có xu hướng tăng và vẫn rất khó để tiếp cận nguồn vốn vay của ngân hàng. Chính phủ đã có nhiều biện pháp để tháo gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với lĩnh vực đầu tư chứng khoán và bất động sản, đó cũng là một cơ hội cho Công ty thực hiện việc thoái vốn đối với lĩnh vực bất động sản.

### **II. Định hướng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019:**



## 1. Đánh giá tình hình chung của Công ty trong năm 2019:

- Việc kinh doanh thuốc lá bao sẽ tiếp tục gặp khó khăn do thiếu nguồn kinh phí đầu tư cho thị trường, do đó, trong năm 2019 Công ty sẽ xem xét cân nhắc việc kinh doanh thuốc lá bao.

- Hoạt động kinh doanh thương mại khác: Tìm kiếm thêm cơ hội ở các hoạt động thương mại khác, làm tiền đề cho việc tái cơ cấu hoạt động kinh doanh của Công ty từ hoạt động chính là kinh doanh bất động sản và đầu tư tài chính sang mảng hoạt động thương mại và sản xuất khác.

## 2. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019:

Căn cứ định hướng trên, Công ty dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2019 như sau: (Triệu đồng)

Chỉ tiêu	Thực hiện 2018	KH 2019	Tỷ lệ 2019/2018
Doanh thu	19.559.960.520	22.096.000.000	106,26%
Tổng lợi nhuận sau thuế	- 10.135.260.178	15.863.000.000	%
Tỷ lệ cổ tức/ Vốn điều lệ	0%	5%	%

## PHẦN III - ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH NĂM 2018

Qua kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2018, Ban giám đốc xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về công tác điều hành năm 2018 như sau:

### 1. Thuận lợi:

- Được sự hỗ trợ của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc đã thực hiện việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2018 đã thông qua; thực hiện việc điều hành theo đúng các quy định và quyền hạn của Điều lệ Công ty.

- Thực hiện điều hành Công ty theo đúng các quy định của pháp luật, nhằm bảo toàn nguồn vốn của Công ty và các cổ đông. Không để xảy ra các vụ việc khiếu kiện, tồn đọng thuế.

- Sửa đổi, bổ sung và hoàn thiện các quy định, quy chế theo đúng quy định của pháp luật và định hướng của Hội đồng quản trị.

- Tổ chức bộ máy nhân sự tinh gọn, hoạt động có hiệu quả. Không để xảy ra các tình trạng tranh chấp khiếu kiện đối với người lao động. Thường xuyên quan tâm đến đời sống, công ăn việc làm đối với người lao động.

- Nâng cao tinh thần đoàn kết của tập thể cán bộ, công nhân viên trong Công ty.

### 2. Khó khăn:

- Khó khăn lớn nhất trong hoạt động kinh doanh trong năm 2018 là tình hình các hoạt động của Công ty như kinh doanh bất động sản đều nằm trong xu thế đóng băng chung của nền kinh tế. Việc này đã ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh của Công ty. Trước tình hình đó, Ban Giám đốc cùng với toàn thể cán bộ công nhân viên phải nỗ lực tìm kiếm những hoạt động kinh doanh thương mại khác để đảm bảo nguồn kinh phí cho hoạt động, đồng thời phải tiết kiệm chi phí trên mọi hoạt động nhằm có lợi nhuận cho các cổ đông.

- Việc xây dựng và phát triển các sản phẩm thuốc lá bao mới cần phải có nguồn kinh phí đầu tư hợp lý cho các cấp phân phối và đội ngũ nhân viên bán hàng.



Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và phương hướng hoạt động cùng với những giải pháp trọng tâm của Công ty để thực hiện nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2019.

Công ty kính trình trước Đại hội đồng cổ đông./.

**Nơi nhận:**

- Cổ đông Công ty;
- HĐQT;
- BGD;
- Các phòng ban;
- Lưu: VT, KHKD.



Nguyễn Đức Thuận