

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
CÔNG TY CỔ PHẦN MEGRAM

Năm báo cáo: 2019



MỤC LỤC

I. Thông tin chung	3
1. Thông tin khái quát	3
1.1. Giới thiệu chung về tổ chức đăng ký giao dịch	3
1.2. Quá trình hình thành và phát triển	4
2. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý	7
2.1. Cơ cấu tổ chức công ty	7
2.2. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty	10
3. Định hướng phát triển	13
4. Các rủi ro	14
II. Tình hình hoạt động trong năm	16
1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	16
2. Tổ chức và nhân sự	19
2.1. Ban điều hành	19
2.2. Số lượng cán bộ, nhân viên. Tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động.	24
3. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu	26
III. Kế hoạch phát triển năm 2020	28
IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty	30
1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty và ban Giám đốc	30
2. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị	31
V. Quản trị công ty	31
1. Hội đồng quản trị.....	31
2. Ban Kiểm soát	34
3. Các giao dịch, thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc và Ban kiểm soát	35
VI. Báo cáo tài chính	36



I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

1.1. Giới thiệu chung về tổ chức đăng ký giao dịch

- Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN MEGRAM**
- Tên giao dịch: **MEGRAM JOINT STOCK COMPANY**
- Trụ sở chính: Tầng 17, tòa nhà Tổng công ty 319, số 63 đường Lê Văn Lương, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội
- Đại diện theo pháp luật: Ông Đỗ Thành Trung – Tổng Giám đốc
- Điện thoại: 024 3 5134657/5134658
- Fax: 024 3 5134549
- Website: megram.com.vn/megram.vn
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0105284398 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 27 tháng 4 năm 2011, thay đổi lần 8 ngày 18/07/2019.
- Vốn điều lệ hiện tại: 440.000.000.000 đồng
- Vốn điều lệ thực góp: 440.000.000.000 đồng
- Ngày trở thành công ty đại chúng: Năm 2015
- Lĩnh vực hoạt động: Theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0105284398 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp, các ngành nghề kinh doanh của Công ty bao gồm:

STT	Tên ngành nghề	Mã ngành
1	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình chỉ gồm các ngành nghề sau: Bán buôn hàng gốm, sứ, thủy tinh; Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện; Bán buôn giường, tủ, bàn ghế và đồ dùng nội thất tương tự;	4649 (chính)
2	Sản xuất đồ điện dân dụng;	2750
3	Sản xuất sản phẩm gốm sứ khác;	2393
4	Sản xuất thủy tinh và sản phẩm từ thủy tinh;	2310
5	Sản xuất đồ kim hoàn và chi tiết liên quan;	3211
6	Sản xuất sản phẩm chịu lửa;	2391
7	Rèn, dập, ép và cán kim loại, luyện bột kim loại;	2591



8	Sản xuất sản phẩm khác bằng kim loại chưa được phân vào đâu chỉ gồm có các ngành nghề sau: Sản xuất đồ dùng bằng kim loại cho nhà bếp, nhà vệ sinh và nhà ăn;	2599
9	Bán lẻ hàng hóa khác lưu động hoặc tại chợ chỉ gồm có các ngành nghề sau: Bán lẻ hàng gốm, sứ, thủy tinh lưu động;	4789
10	Bán lẻ đồ điện gia dụng, giường, tủ, bàn, ghế và đồ nội thất tương tự, đèn và bộ đèn điện, đồ dùng gia đình khác chưa được phân vào đâu trong các cửa hàng chuyên doanh, chỉ gồm có các ngành nghề sau: Bán lẻ đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện trong các cửa hàng chuyên doanh; Bán lẻ giường, tủ, bàn, ghế và đồ dùng nội thất tương tự trong các cửa hàng chuyên doanh; Bán lẻ đồ dùng gia đình bằng gốm, sứ, thủy tinh trong các cửa hàng chuyên doanh;	4759
11	Sản xuất sản phẩm từ plastic;	2220
12	Sản xuất vật liệu xây dựng từ đất sét;	2392
13	Sản xuất sắt, thép, gang;	2410
14	Sản xuất các cấu kiện kim loại;	2511
15	Gia công cơ khí, xử lý và tráng phủ kim loại;	2592
16	Sản xuất dao kéo, dụng cụ cầm tay và đồ kim loại thông dụng;	2593
17	Sản xuất giường, tủ, bàn ghế;	3100
18	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác	8299

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty cổ phần Megram tiền thân là Công ty cổ phần Elmich do các thành viên sáng lập của Tập đoàn Elmich Châu Âu thành lập vào tháng 5/2011.

Có trụ sở đặt tại thành phố Ostrava - Cộng hòa Séc, Tập đoàn Elmich châu Âu đã trải qua hơn 22 năm hình thành và phát triển mạnh mẽ, trở thành tập đoàn sản xuất và kinh doanh đồ gia dụng cao cấp có uy tín và danh tiếng hàng đầu Châu Âu. Mạng lưới cung ứng và phân phối trải khắp 20 quốc gia trên toàn thế giới, bao gồm Mỹ, Đức, Séc, Ba Lan, Slovakia, Hồng Kông... và Việt Nam là “cứ điểm” để Tập đoàn Elmich phát triển thị trường Châu Á.

Năm 2018, Công ty đã ký kết hợp đồng tư vấn tái cấu trúc cùng Công ty TNHH PWC Việt Nam để xây dựng chiến lược kinh doanh bền vững và cấu trúc doanh nghiệp hoạt động theo mô hình tập đoàn, đảm bảo hiệu quả lâu dài đối với các lĩnh vực hoạt động của Công ty. Năm 2019, Công



ty đổi tên thành Công ty cổ phần Megram để thống nhất với phương thức hoạt động mới.

Từ lĩnh vực hoạt động ban đầu là gia dụng đến nay, Công ty đã đầu tư và nắm giữ cổ phần/hoặc phần vốn góp chi phối tại các Công ty TNHH Elmich Việt Nam, Công ty TNHH sản xuất đồ gia dụng Elmich, Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng, Công ty cổ phần Dược – Thiết bị Y tế Đà Nẵng. Đồng thời thông qua các công ty này để quản lý hoạt động kinh doanh ở các công ty con, liên kết khác trong ngành sản xuất kinh doanh gia dụng, thực phẩm – đồ uống, dược phẩm – thiết bị y tế. Các phân khúc, lĩnh vực kinh doanh chính của Công ty gồm:

- Lĩnh vực Gia dụng:

Hoạt động cốt lõi chính của Công ty cổ phần Megram từ thời điểm thành lập đến nay là hoạt động sản xuất kinh doanh gia dụng với hai thương hiệu Elmich, Smart Cook.

+ Elmich: phân khúc khách hàng cao cấp

+ Smart Cook: phân khúc khách hàng trung cấp và phổ thông

Elmich tự hào là một trong ít thương hiệu được Chính phủ Séc tài trợ đăng ký bảo hộ trên toàn cầu. Điều này đã khẳng định chất lượng sản phẩm Elmich đáp ứng được các tiêu chuẩn khắt khe của Châu Âu cũng như khẳng định niềm tin thương hiệu từ Chính phủ Séc.

Đến nay, thương hiệu Elmich – thương hiệu được bảo hộ độc quyền tại hầu hết các nước trên thế giới đặc biệt là các nước tại khối G20 như Pháp, Anh, Đức, Ý, Úc, Canada,...

- Lĩnh vực thực phẩm – đồ uống

Với lĩnh vực thực phẩm – đồ uống, Megram tập trung phát triển các dòng sản phẩm Vang và các loại đồ uống khác có lợi cho sức khỏe được sản xuất từ nho và các đặc sản của vùng Đà Lạt, cao nguyên Lâm Đồng thông qua Công ty con – Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng.

Xuất hiện trên thị trường từ năm 1999, hai dòng sản phẩm Vang Đà Lạt, Chateau Dalat đã trở thành thương hiệu quốc gia năm 2018 và xuất khẩu ra nhiều nước trong khu vực.

+ Vang Đà Lạt: Dòng sản phẩm đặc trưng riêng của vang Việt, đáp ứng phân khúc khách hàng phổ thông.

+ Vang Chateau Dalat: Chateau Dalat là thương hiệu vang Việt cao cấp, đã đạt nhiều giải thưởng tại các cuộc thi vang quốc tế và trưng bày tại bảo tàng vang tại Đức, Pháp – đại diện cho vang Việt.

Bên cạnh đó, Công ty đã phát triển dòng sản phẩm Vang Nouvo Sangria: Dòng vang mới, phong cách trẻ trung, sôi động “Vang uống với đá”.

Ngoài các sản phẩm vang là các sản phẩm nước uống không cồn với thương hiệu Vivazz và các sản phẩm nước trái cây tự nhiên khác, có lợi cho sức khỏe.

- Lĩnh vực Dược phẩm – Thiết bị y tế:

Hoạt động Kinh doanh các mặt hàng dược phẩm và thiết bị y tế được thực hiện thông qua hệ thống phân phối là các chi nhánh, trung tâm phân phối, hệ thống các cửa hàng, hiệu thuốc tại khu vực miền Trung – Tây Nguyên, Hà Nội và Hồ Chí Minh của Công ty cổ phần Dược – Thiết bị y tế Đà Nẵng (Dapharco – MCK: DDN). Đồng thời Công ty cũng tập trung phân phối các sản phẩm



vào hệ thống các trung tâm, cơ sở y tế và các bệnh viện trên toàn quốc.

Sự kiện quan trọng của Công ty

- Năm 2011: Tiền thân của Công ty cổ phần Megram là Công ty cổ phần Elmich với Vốn điều lệ ban đầu là 70 tỷ đồng.

- Năm 2012: Bên cạnh lĩnh vực sản xuất kinh doanh đồ gia dụng, Công ty mở rộng đầu tư sang lĩnh vực thực phẩm đồ uống thông qua việc đầu tư vào Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng (Mã chứng khoán: VDL) – đơn vị sở hữu độc quyền thương hiệu rượu “Vang Đà Lạt”, sở hữu 20,02% vốn điều lệ.

- Năm 2014:

+ Đầu tư nhà máy sản xuất đồ gia dụng tại Khu CN An Mỹ - Đồn Xá, huyện Bình Lục, tỉnh Hà Nam với diện tích 5ha – Nhà máy có dây chuyền sản xuất hàng gia dụng hiện đại hàng đầu thế giới.

+ Công ty cũng nâng tỷ lệ sở hữu tại Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng lên 51% vốn điều lệ. Đưa Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng với thương hiệu Vang Đà Lạt trở thành công ty con của Megram.

- Năm 2015: Đưa nhà máy sản xuất đồ gia dụng tại khu CN An Mỹ - Đồn Xá, huyện Bình Lục, Hà Nam chính thức đi vào hoạt động

- Năm 2016:

+ Mở rộng hệ thống phân phối, showroom bán hàng rộng khắp 63 tỉnh thành, 10.000 Khách hàng thân thiết, tất cả các siêu thị điện máy cả nước.

+ Gia nhập vào lĩnh vực Dược phẩm, thiết bị y tế thông qua việc mua lại 20,2% cổ phần của Công ty CP Dược – Thiết bị y tế Đà Nẵng (Dapharco).

- Năm 2017: Ra mắt các dòng sản phẩm mới cao cấp, sang trọng, sử dụng công nghệ hiện đại nhất: Dòng sản phẩm Royal, nồi nướng KINGCOOK...

- Năm 2018: Thực hiện tái cơ cấu hoạt động của Công ty và đơn vị thành viên phù hợp với mô hình tập đoàn khi hoạt động của Công ty đang ngày càng mở rộng.

- Tháng 5/2019: Tăng tỷ lệ sở hữu tại Dapharco lên 51%.

- Tháng 7/2019: Công ty đã đổi tên thành Công ty Cổ phần Megram, thực hiện tái cấu trúc hoạt động kinh doanh, tiếp tục nắm giữ cổ phần chi phối tại các Công ty TNHH Elmich Việt Nam, Công ty TNHH sản xuất đồ gia dụng Elmich, Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng, Công ty cổ phần Dược – Thiết bị Y tế Đà Nẵng.

- Ngày 18/8/2015, Ủy ban chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) chấp thuận hồ sơ đăng ký Công ty đại chúng (Công văn số 5098/UBCK-QLPH ngày 18/8/2015 của UBCKNN).

- Trung tâm lưu ký chứng khoán Việt Nam (VSD) cấp Giấy chứng nhận Đăng ký chứng khoán số 77/2015/GCNCP- VSD với tổng số lượng cổ phiếu đăng ký lần đầu là 40.000.000 cổ phiếu, ngày 17/4/2017 cấp thay đổi lần thứ nhất với tổng số lượng cổ phiếu đăng ký là 44.000.000 cổ phiếu.



- Ngày 30/8/2019: CTCP Megram đã được Sở GDCK Hà Nội chấp thuận đăng ký giao dịch cổ phiếu tại Sở GDCK Hà Nội (UPCOM)

Số lượng cổ phiếu giao dịch: 44.000.000 cổ phiếu

- Ngày 9/9/2019: Ngày giao dịch đầu tiên của cổ phiếu CTCP Megram (MEG) trên thị trường UPCOM.

Trong quá trình hình thành và phát triển, Công ty luôn định hướng gắn liền lợi ích doanh nghiệp với lợi ích cộng đồng, tạo dựng nền tảng phát triển bền vững, đến nay, Công ty Cổ phần Megram cùng hệ thống các đơn vị thành viên đang nỗ lực hết mình để phát triển sản phẩm và dịch vụ, nhằm mang lại chất lượng sống tốt hơn cho người dân Việt Nam nói riêng và trên thế giới nói chung. Điều đó đã được công nhận và chứng minh bằng sự tin tưởng và yêu thích của khách hàng, bằng nhiều giải thưởng cao quý và mức tăng trưởng cao trong những năm qua.

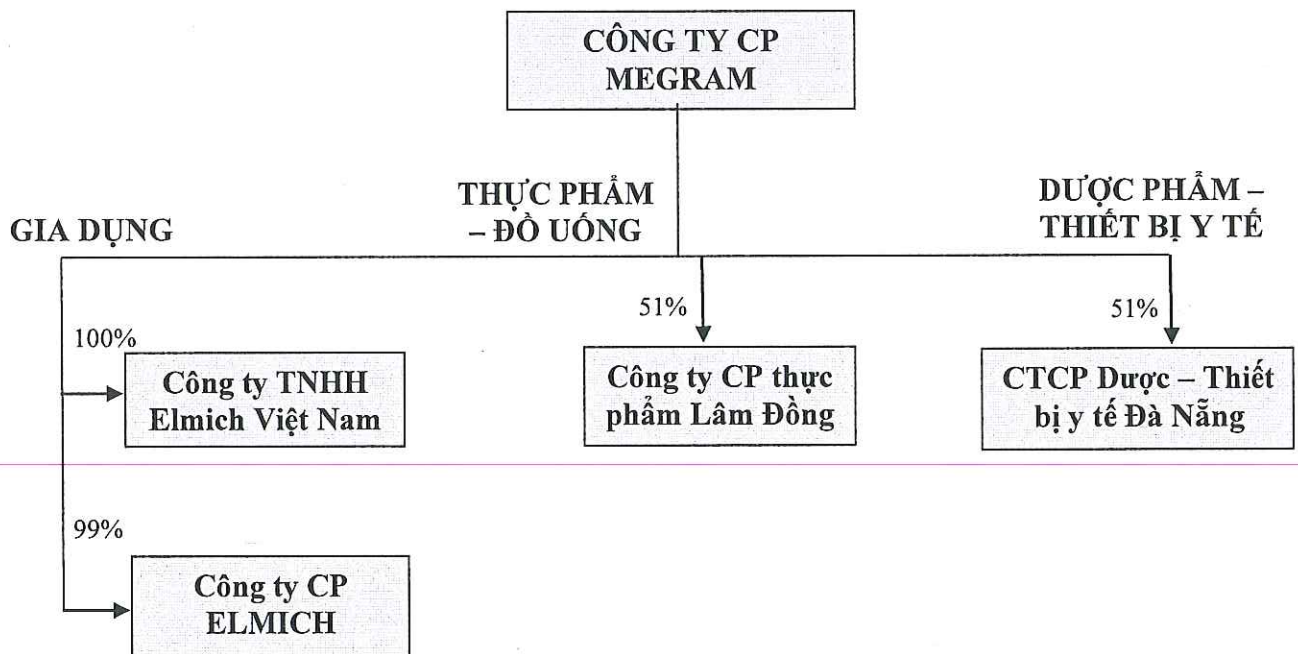
Địa bàn kinh doanh

Mạng lưới sản xuất kinh doanh của Megram trải dài khắp các tỉnh thành trong nước. Các đơn vị thành viên của Megram có các trụ sở đặt tại các thành phố lớn như Hà Nội, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, Đà Lạt.

2. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

2.1. Cơ cấu tổ chức công ty

Sơ đồ 1: Cơ cấu tổ chức công ty



CÔNG TY CON

▪ Công ty TNHH Elmich Việt Nam

Mã số doanh nghiệp: 0105315261

Địa chỉ: Cụm CN TTCN An Thái, xã An Mỹ, huyện Bình Lục, tỉnh Hà Nam

Website: elmich.vn

Công ty TNHH Elmich Việt Nam được thành lập năm 2011 với chức năng chuyên kinh doanh sản phẩm gia dụng trung và cao cấp mang thương hiệu Elmich và Smartcook đạt tiêu chuẩn chất lượng châu Âu.

Thương hiệu đồ gia dụng Elmich thuộc sở hữu Tập đoàn Elmich Châu Âu có trụ sở trụ sở đặt tại thành phố Ostrava - Cộng hòa Séc. Tập đoàn Elmich châu Âu đã trải qua hơn 22 năm hình thành và phát triển mạnh mẽ, trở thành tập đoàn sản xuất và kinh doanh đồ gia dụng cao cấp có uy tín và danh tiếng hàng đầu Châu Âu.

Mạng lưới cung ứng và phân phối trải khắp 20 quốc gia trên toàn thế giới, bao gồm Mỹ, Đức, Séc, Ba Lan, Slovakia, Hồng Kông... và Việt Nam là “cứ điểm” để Tập đoàn Elmich phát triển thị trường Châu Á. Tại tất cả các thị trường, sản phẩm của Elmich luôn giành được sự tin tưởng và hài lòng của người tiêu dùng

Với sự hợp tác giữa Tập đoàn Elmich châu Âu và Elmich Việt Nam, mục tiêu của Elmich là tập trung chăm sóc và cải thiện đời sống của người tiêu dùng thông qua việc cung cấp các sản phẩm gia dụng cao cấp, sử dụng nguyên vật liệu an toàn và tuân thủ các tiêu chuẩn khắt khe nhất của Châu Âu đến người tiêu dùng Việt Nam.

Đến nay, Công ty đã xây dựng được hệ thống phân phối rộng khắp cả nước và thương hiệu gia dụng Elmich, Smartcook đã được người tiêu dùng Việt Nam đón nhận, tin tưởng và tỷ lệ sử dụng ngày càng cao.

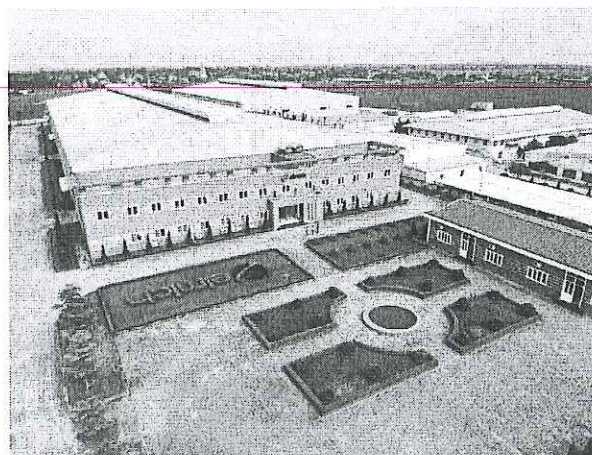
▪ Công ty cổ phần Elmich

Mã số doanh nghiệp: 0700525789

Địa chỉ: Cụm CN TTCN An Thái, xã An Mỹ, huyện Bình Lục, tỉnh Hà Nam

Website: elmichhousewares.com

Công ty TNHH sản xuất đồ gia dụng Elmich được thành lập năm 2011 với vốn điều lệ là 200 tỷ đồng. Hoạt động chính của Công ty là sản xuất các sản phẩm đồ gia dụng cao cấp với thương hiệu Elmich, Smartcook phục vụ thị trường trong nước và xuất khẩu. Công ty



bao gồm một nhà máy sản xuất đặt tại Khu CN An Mỹ - Đồn Xá, Huyện Bình Lục, Tỉnh Hà Nam. Nằm trên khuôn viên rộng hơn 5 hectares, với hệ thống dây chuyền sản xuất hàng đầu Châu Âu, công suất hơn 8 triệu thành phẩm mỗi năm và đội ngũ kỹ sư công nhân viên hơn 350 người (khi hoạt động hết công suất), nhà máy sẽ mang lại sự tiện lợi tối đa trong khâu vận chuyển phân phối và kiểm soát chất lượng sản phẩm, đảm bảo sản phẩm đạt tiêu chuẩn khắt khe nhất của Châu Âu. Elmich mong muốn phục vụ tốt nhất nhu cầu của khách hàng trong nước và xuất khẩu sang các nước khác, bao gồm Châu Âu.

Quý I năm 2015, nhà máy đã chính thức đi vào hoạt động với công nghệ và dây chuyền sản xuất đồng bộ theo tiêu chuẩn châu Âu được nhập khẩu từ Đức, Ý.

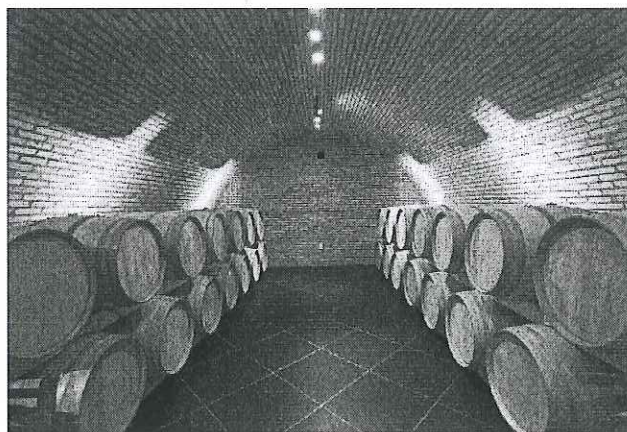
▪ **Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng (Ladofoods)**

Mã số doanh nghiệp: 5800408245

Địa chỉ: 31 Ngô Văn Sở, phường 9, thành phố Đà Lạt, tỉnh Lâm Đồng

Website: ladofoods.vn

Được kế thừa từ xưởng rượu Lafaro của người Pháp xây dựng từ đầu thế kỷ XX, Ladofoods là công ty sở hữu độc quyền thương hiệu Vang Đà Lạt nổi tiếng. Ladofoods xác định việc phát triển và mang hương vị vang Việt đến với những người dân Việt Nam và du khách quốc tế là sứ mệnh của mình. Đến nay, Vang Đà Lạt chiếm tới 60% thị phần trong số các nhãn hiệu vang nội, ngày càng khẳng định được vị thế trên thị trường nhờ giải quyết tốt bài toán phát triển vùng nguyên liệu, cải tiến công nghệ sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, phát triển kênh phân phối và đổi mới hệ thống quản trị doanh nghiệp.



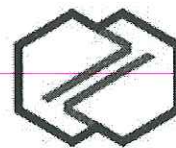
Từ một (01) sản phẩm ban đầu, đến nay, các dòng sản phẩm của Ladofoods đã mở rộng sang phân khúc khách hàng trung – cao cấp với dòng vang Chateau Dalat và các sản phẩm nước uống trái cây.

▪ **Công ty cổ phần Dược – Thiết bị y tế Đà Nẵng**

Mã số doanh nghiệp: 0400101404

Địa chỉ: Số 02 Phan Đình Phùng, quận Hải Châu, thành phố Đà Nẵng

Website: dapharco.com.vn



DAPHARCO

Công ty cổ phần Dược - Thiết bị y tế Đà Nẵng (Dapharco) tiền thân là Công ty Dược Đà Nẵng thành lập từ đầu năm 1984. Hoạt động chính của Dapharco là kinh doanh các mặt hàng dược phẩm và thiết bị y tế thông qua hệ thống phân phối là các chi nhánh, trung tâm phân phối, hệ thống các cửa hàng, hiệu thuốc của Dapharco đặc biệt tại khu vực miền Trung – Tây Nguyên, Hà Nội và Hồ Chí Minh. Bên cạnh đó, Dapharco cũng



tập trung phân phối các sản phẩm vào hệ thống các trung tâm, cơ sở y tế và các bệnh viện trên toàn quốc.

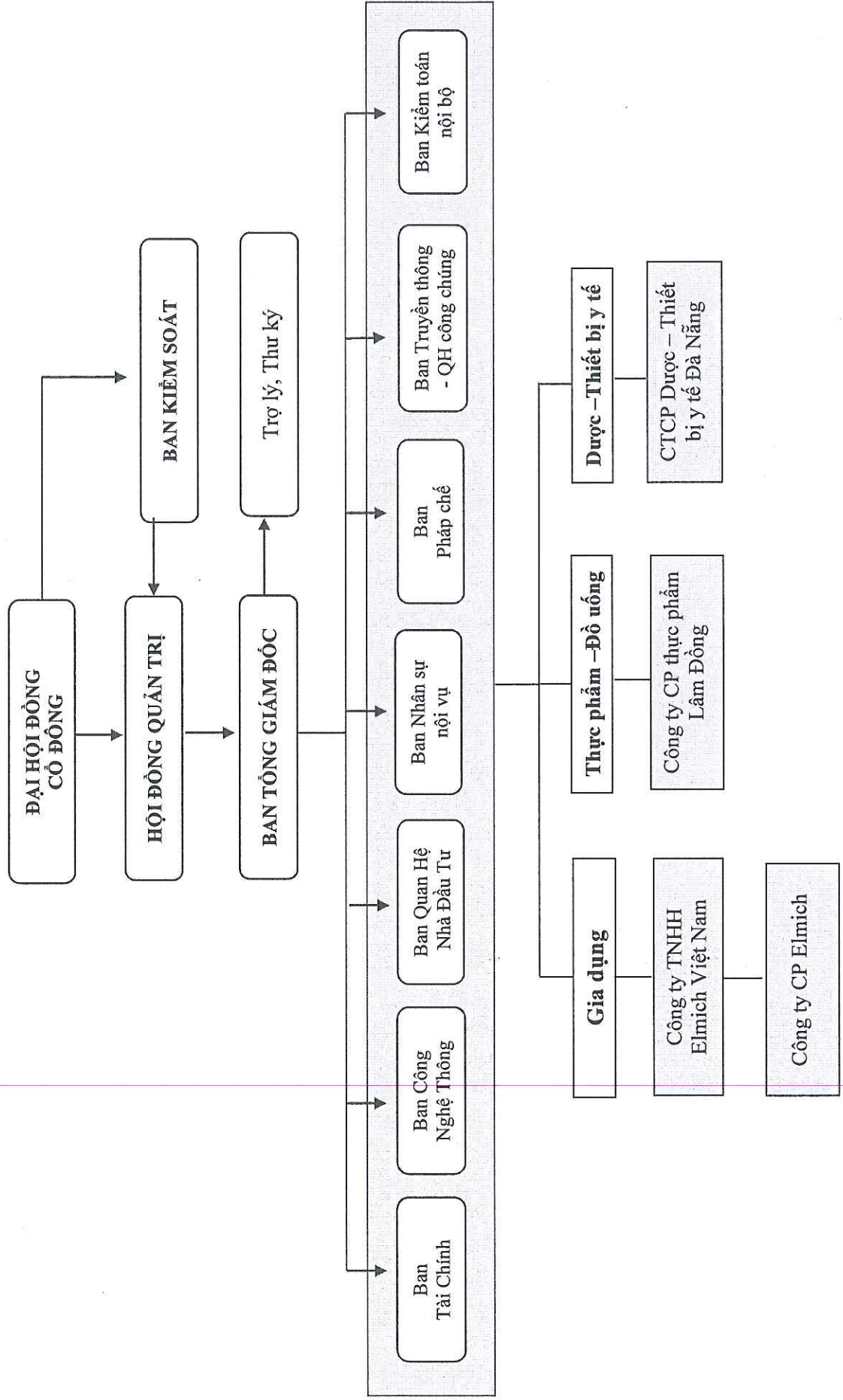
Tại khu vực Miền Trung – Tây nguyên, Dapharco là một trong những doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực phân phối thuốc – vật tư thiết bị y tế với hệ thống phân phối khoảng 200 hiệu thuốc chuyên doanh, có uy tín lớn trên thị trường.

2.2. Cơ cấu bộ máy quản lý của công ty

Công ty Cổ phần Megram hoạt động theo mô hình tổ chức công ty cổ phần. Mô hình quản trị này được xây dựng dựa trên mục tiêu phát triển chiến lược kinh doanh của Công ty, tuân thủ theo các quy định của Pháp luật Việt Nam và các quy định tại Điều lệ Công ty. Qua quá trình phát triển và ngày càng kiện toàn bộ máy quản lý, hiện bộ máy quản lý của Công ty có cơ cấu tổ chức như sau:



Sơ đồ 2: Cơ cấu bộ máy quản lý công ty.



Handwritten mark



▪ **Đại hội đồng cổ đông**

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông thường niên tổ chức hằng năm, trong thời hạn 04 tháng kể từ ngày kết thúc năm tài chính. Đại hội đồng cổ đông quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định.

▪ **Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị là cơ quan quản lý Công ty có quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến hoạt động của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

HDQT có trách nhiệm giám sát Ban Tổng Giám đốc và những cán bộ quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HDQT do luật pháp và Điều lệ Công ty, các Quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định.

▪ **Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát là cơ quan trực thuộc Đại hội đồng cổ đông do Đại hội đồng cổ đông bầu. Ban kiểm soát thực hiện giám sát Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc trong việc quản lý và điều hành công ty; Kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp, tính trung thực và mức độ cẩn trọng trong quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh; tính hệ thống, nhất quán và phù hợp của công tác kế toán, thống kê và lập báo cáo tài chính và thực hiện các quyền và nghĩa vụ khác theo quy định của Điều lệ Công ty và pháp luật.

▪ **Ban Tổng Giám đốc**

Ban Tổng Giám đốc gồm Tổng Giám đốc và các Phó Tổng giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, miễn nhiệm. Ban Tổng Giám đốc tổ chức thực hiện các kế hoạch và chiến lược mà HDQT đã đưa ra, tuân theo Điều lệ, các quy định của Công ty, theo Nghị quyết, Quyết định của Hội đồng quản trị Công ty và tuân theo quy định của pháp luật. Tổng Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

▪ **Các ban chức năng (bộ máy trung ương)**

Công ty được tổ chức theo mô hình tập đoàn phát triển kinh doanh trên 3 lĩnh vực chính là Gia dụng, Thực phẩm – Đồ uống, Dược phẩm – Thiết bị y tế. Tại từng lĩnh vực kinh doanh đều có các công ty con vận hành. Các công ty con sẽ nhận được sự hỗ trợ từ các Ban của Tập đoàn (bộ máy trung ương) về Tài chính, pháp lý, công nghệ thông tin, quan hệ nhà đầu tư, kiểm soát nội bộ, truyền thông quan hệ công chúng....

Bộ máy trung ương là bộ máy chuyên nghiệp có chức năng tham mưu, hỗ trợ cho HDQT, Ban điều hành đề xuất các chiến lược cho toàn Tập đoàn cũng như hỗ trợ các công ty con hoạt động hiệu quả nhất. Các ban tại bộ máy trung ương thực hiện các hoạt động tập trung như quản lý vốn, lập ngân sách, tài chính, lập chính sách nhân sự và đào tạo, nhà đầu tư và truyền thông, quản lý hệ thống công nghệ thông tin, phát triển thương hiệu... đảm bảo tối đa hóa hiệu quả hoạt động và lợi ích của cổ đông.



3. Định hướng phát triển

Đối với lĩnh vực đồ gia dụng

Trong chiến lược phát triển của mình, Công ty đặc biệt ưu tiên cho việc đầu tư vào nghiên cứu phát triển sản phẩm mang thương hiệu Elmich và Smart Cook, hướng tới mục tiêu trở thành doanh nghiệp đi đầu trong lĩnh vực đồ gia dụng tại Việt Nam và mở rộng hoạt động tại các quốc gia trên thế giới thông qua chiến lược khác biệt hóa, cụ thể:

- Tập trung nghiên cứu, phát triển và ứng dụng công nghệ mới, chuyển giao công nghệ mới phục vụ sản xuất cũng như đào tạo và tìm kiếm cơ hội hợp tác quốc tế.

Các công nghệ mà Công ty đang áp dụng không chỉ mang lại lợi ích cho doanh nghiệp, khách hàng mà còn góp phần tạo sự khác biệt, phát triển bền vững vì mọi hoạt động của Công ty đều hướng đến sự thỏa mãn của khách hàng, khẳng định chất lượng châu Âu và sáng tạo thay đổi liên tục đáp ứng yêu tố thẩm mỹ.

Xây dựng trung tâm thiết kế các sản phẩm công nghiệp, đồ gia dụng tại Việt Nam dưới sự tài trợ của EU và Đại sứ quán Séc.

- Mở rộng hoạt động thông qua việc thực hiện liên kết, liên doanh, mua bán sáp nhập với các thương hiệu gia dụng châu Âu, tạo liên kết ngành giữa các doanh nghiệp tại các châu lục.
- Đầu tư và mở rộng, đưa nhà máy sản xuất đồ điện gia dụng (bếp từ, bếp hồng ngoại, ấm đun nước, nồi cơm điện,...) vào hoạt động nhằm đa dạng hóa và nâng cao chất lượng sản phẩm của Elmich.

Mặt khác, Công ty cũng áp dụng chiến lược kinh doanh tập trung dựa trên cơ sở sức mạnh nguồn lực sẵn có, tập trung vào phân khúc thị trường trung và cao cấp với các sản phẩm gia dụng chính bao gồm: thiết bị nhà bếp (bếp từ), dụng cụ nấu ăn (nồi, chảo), dụng cụ nhà bếp (thìa, phích giữ nhiệt...), dụng cụ bàn ăn (đĩa, thìa, dao, cốc, chén...), dụng cụ hỗ trợ (thớt, dao, kéo, túi, hộp đựng đồ ăn)... đã được tiêu thụ rộng rãi trên cả nước.

Song song việc mở rộng hoạt động kinh doanh, Công ty không ngừng nâng cao khả năng quản trị doanh nghiệp, tăng hiệu quả quản lý.

Đối với lĩnh vực thực phẩm, đồ uống

Với cam kết gắn bó lợi ích lâu dài, cùng đồng hành vì sự phát triển bền vững của Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng (sở hữu thương hiệu Vang Đà Lạt), Megram tiếp tục hỗ trợ VDL phát triển mở rộng vùng nguyên liệu nho vang trong nước lên 100ha với kỹ thuật trồng nho đóng cọc và áp dụng cơ giới hóa cùng công nghệ xử lý sâu bệnh cho nho theo tiêu chuẩn BIO của châu Âu.

Ngoài ra, Megram sẽ hỗ trợ cùng VDL trong việc mở rộng vùng nguyên liệu nho ở trong và nước ngoài thông qua liên doanh, liên kết hoặc mua vùng nguyên liệu.

Không chỉ phát triển vùng nguyên liệu, cải tiến công nghệ sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, Megram đã và đang hiện thực hóa cam kết gắn bó cùng VDL qua việc hỗ trợ xây dựng



chiến lược thị trường, phát triển hệ thống phân phối và hiện đại hóa hệ thống quản trị doanh nghiệp.

Bên cạnh đó, tận dụng thế mạnh ở lợi thế hệ thống phân phối, kinh nghiệm quản trị trong lĩnh vực tiêu dùng, Megram đang tìm kiếm và thực hiện mua bán, sáp nhập các đơn vị kinh doanh trong ngành thực phẩm, tiêu dùng để tăng cường khả năng cạnh tranh và mở rộng thị trường.

Đối với lĩnh vực dược phẩm, vật tư thiết bị y tế

Lĩnh vực dược phẩm và vật tư y tế được dự đoán tiếp tục tăng trưởng trong thời gian tới. Với các định hướng của chính phủ ngày càng siết chặt hơn các quy định quản lý dược phẩm và sản xuất (GMP), nguyên liệu đầu vào, công khai minh bạch hơn các thông tin sẽ tạo cơ hội cho các doanh nghiệp có nền tảng tốt phát triển.

Đối với lĩnh vực Dược phẩm và vật tư y tế, Dapharco có lợi thế từ đội ngũ dược sĩ được đào tạo chính quy, kinh nghiệm lâu năm và gắn bó với công ty cùng hệ thống cơ sở hạ tầng (kho, nhà xưởng...) đang được đầu tư mở rộng theo đúng tiêu chuẩn GMP.

Khi Megram tham gia cùng Dapharco sẽ hỗ trợ Dapharco trong tái cơ cấu hoạt động, mở rộng nguồn cung từ các đối tác liên kết tại khu vực châu Âu, phát triển chuỗi nhà thuốc theo mô hình hiện đại và truyền thống, thành lập trung tâm phân phối thuốc tập trung tại khu vực miền Trung. Từ đó chiếm lĩnh thị trường miền Trung và mở rộng ra các thị trường phía bắc và nam, trở thành một trong những doanh nghiệp phân phối dược phẩm, vật tư thiết bị y tế lớn nhất cả nước

4. Các rủi ro

Rủi ro kinh tế

Các biến động về kinh tế như tốc độ tăng trưởng kinh tế, lạm phát, lãi suất, tỷ giá... chính sách kinh tế của Chính phủ sẽ có tác động trực tiếp đến hoạt động và kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp. Một nền kinh tế phát triển mạnh, ổn định sẽ là cơ sở cho sự phát triển của các lĩnh vực kinh doanh. Ngược lại, những biến động bất ổn trong tăng trưởng, lạm phát, lãi suất hay chính sách kinh tế... sẽ làm ảnh hưởng kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp.

Trong những năm gần đây, Việt Nam duy trì được tốc độ tăng trưởng kinh tế ổn định, hoạt động sản xuất kinh doanh của các ngành đều có chuyển biến tích cực. Bên cạnh đó, những nỗ lực của Chính phủ nhằm kích thích nền kinh tế nhưng vẫn đảm bảo mục tiêu cơ bản của nền kinh tế như kiềm chế lạm phát, mặt bằng lãi suất và tỷ giá ổn định... đã giúp nền kinh tế có bước chuyển biến tốt hơn.

Công ty CP Megram hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh đồ gia dụng, đồ uống – thực phẩm, dược phẩm – phục vụ các nhu cầu tiêu dùng của người dân, các biến động của nền kinh tế làm ảnh hưởng trực tiếp đến mức chi tiêu, khả năng mua sắm của người dân. Phân tích, dự báo xu hướng phát triển của nền kinh tế giúp Công ty dự phòng được mức độ tác động của các yếu tố rủi ro đến chiến lược kinh doanh cũng như kịp thời có giải pháp ứng phó, đảm bảo sự phát triển bền vững của Công ty.

Rủi ro luật pháp

Hoạt động sản xuất kinh doanh của Megram và các đơn vị thành viên chịu sự điều chỉnh bởi hệ



thống pháp luật và chính sách của Nhà nước. Do hệ thống pháp luật Việt Nam đang trong quá trình hoàn thiện nên sự thay đổi về chính sách luôn có thể xảy ra và có thể tạo điều kiện thuận lợi hoặc ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Megram.

Ngoài phụ thuộc chính vào các quy định của Chính phủ, hoạt động sản xuất kinh doanh của Megram còn bị chi phối bởi các pháp luật và hiệp định thương mại giữa Việt nam và các nước mà Công ty định hướng phát triển.

Để hạn chế tối đa những rủi ro phát sinh liên quan đến yếu tố pháp lý trong quá trình hoạt động, Công ty luôn theo dõi, nghiên cứu và cập nhật các văn bản pháp luật có liên quan đến hoạt động của mình đồng thời tham khảo, thuê tư vấn đối với những vấn đề pháp lý có tính rủi ro cao.

Rủi ro đặc thù

Là doanh nghiệp hoạt động trong ba lĩnh vực chính gồm sản xuất kinh doanh gia dụng, sản xuất chế biến đồ uống – thực phẩm và phân phối dược phẩm – thiết bị y tế, hoạt động kinh doanh của công ty cũng chịu một số rủi ro đặc thù như đối với lĩnh vực gia dụng: các mẫu mã sản phẩm thay đổi nhanh, thị hiếu mua sắm cũng có thể thay đổi nhanh chóng. Giá trị hàng tồn kho trong ngành lớn, do đó, nếu tốc độ vòng quay hàng tồn kho chậm sẽ làm tăng chi phí hoạt động, rủi ro đến kết quả hoạt động kinh doanh. Đồng thời sự biến động của nguồn nguyên liệu cũng yếu tố tác động hoạt động của Công ty.

Bên cạnh đó, cùng với sự phát triển và chính sách mở cửa nền kinh tế, mức độ cạnh tranh trong các lĩnh vực hoạt động của công ty những năm gần đây ngày càng tăng, ngoài các công ty trong nước còn có các công ty, hãng nước ngoài cũng bắt đầu tham gia vào thị trường. Các nguy cơ cạnh tranh chính bao gồm: Cạnh tranh trực tiếp từ các công ty khác trong cùng ngành và Cạnh tranh từ các sản phẩm, dịch vụ thay thế.

Để hạn chế các ảnh hưởng từ rủi ro này, Megram luôn chủ động theo dõi sát các biến động thị trường để điều hành chính sách phù hợp, linh hoạt đồng thời tập trung vào chất lượng sản phẩm, dịch vụ tạo rõ sự khác biệt với các hãng cạnh tranh khác đồng thời đáp ứng các tiêu chuẩn chất lượng châu Âu. Không ngừng hoàn thiện các quy trình, cải tiến bộ máy tổ chức, quản trị theo mô hình quản lý hiện đại, nâng cao hiệu quả, tối ưu hóa chi phí và nâng cao năng lực cạnh tranh.

Rủi ro khác

Một số rủi ro khác mang tính bất khả kháng, bất thường khả năng xảy ra thấp nhưng nếu xảy ra sẽ tác động lớn và nghiêm trọng đến kết quả hoạt động của Công ty như động đất, lụt bão, chiến tranh, dịch bệnh...

Từ đầu năm 2020, thế giới và Việt nam đang phải đối mặt với nhiều thách thức và khó khăn khi dịch viêm phổi cấp Covid -19 lan rộng toàn cầu. Trong bối cảnh diễn biến phức tạp của dịch bệnh, theo các chuyên gia kinh tế, chủng virus này sẽ tác động đe dọa triển vọng tăng trưởng nền kinh tế thế giới.



II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Các chỉ tiêu kết quả chủ yếu

ĐVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018	% tăng /giảm
1	Tài sản ngắn hạn	1.501.018.643.881	580.801.140.274	158,4%
2	Tài sản dài hạn	308.001.859.760	278.237.744.148	10,7%
3	Tổng tài sản	1.809.020.503.641	859.038.884.422	110,6%
4	Tổng nợ phải trả	1.059.861.983.092	238.353.510.358	344,7%
5	Vốn chủ sở hữu	749.158.520.550	620.685.374.064	20,7%
6	Doanh thu thuần	1.945.530.983.024	982.074.977.476	98,1%
7	Giá vốn hàng bán	1.633.104.319.221	765.706.789.663	113,3%
8	Lợi nhuận thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh	73.222.670.565	54.116.524.444	35,3%
9	Lợi nhuận trước thuế	73.167.969.189	56.005.070.785	30,6%

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2019 - CTCP Megram

So với cùng kỳ năm trước, kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 có sự tăng trưởng tốt. Doanh thu thuần đạt 1.945 tỷ đồng tăng 920 tỷ đồng (tương ứng 98,1%), lợi nhuận trước thuế đạt 73 tỷ đồng, tăng 17 tỷ đồng (tương ứng 30,6%).

Năm 2019 là năm đầu tiên Công ty thực hiện hợp nhất kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh tại Công ty CP Dược Thiết bị y tế Đà Nẵng kể từ ngày đạt quyền kiểm soát (tăng tỷ lệ sở hữu từ 20,06% lên 51% từ ngày 21/5/2019). Điều này dẫn đến sự tăng trưởng đột biến trong doanh thu của Công ty CP Megram.

Việc ghi nhận chuyển khoản đầu tư tại Công ty CP Dược thiết bị y tế Đà Nẵng thành công ty con, dẫn đến trong năm 2019, Công ty phải ghi nhận thêm vào chi phí tài chính trên báo cáo tài chính hợp nhất khoản chi phí hơn 12 tỷ do đánh giá khoản đầu tư theo quy định chuẩn mực kế toán. Việc ghi nhận này tác động mạnh làm giảm lợi nhuận hợp nhất trước thuế hợp nhất của Công ty.

Tuy nhiên tại các mảng hoạt động của Công ty đều có sự tăng trưởng tốt hơn so với năm 2018, đặc biệt tại lĩnh vực gia dụng (tăng trưởng hơn 30%). Do đó Doanh thu hợp nhất đạt 112,98% KH năm 2019; Lợi nhuận trước thuế hợp nhất tăng 30,6% so với năm 2018 và vẫn đạt 92,04% kế hoạch năm 2019.



DVT: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018	% tăng giảm
1	Doanh thu bán các sản phẩm đồ gia dụng	633.056.144.374	473.431.113.208	34%
2	Doanh thu bán các sản phẩm rượu, hạt điều	327.528.119.096	503.523.676.745	-35%
3	Doanh thu bán hàng dược phẩm, thiết bị y tế	984.946.719.554	-	-
4	Doanh thu thuần hoạt động khác	-	5.120.187.523	-
	Tổng	1.945.530.983.024	982.074.977.476	98%

Lĩnh vực sản xuất kinh doanh đồ gia dụng tiếp tục duy trì được tốc độ tăng trưởng, năm 2019 tăng hơn 33% so với năm 2018. Tiếp nối kết quả đã đạt được năm 2018, mảng gia dụng của Megram tiếp tục mở rộng hệ thống phân phối đặc biệt tại các chuỗi siêu thị, điện máy, các khách hàng xuất khẩu châu Mỹ, châu Âu. Các dòng sản phẩm nồi chảo inox, nồi chảo chống dính, bình giữ nhiệt... thương hiệu Elmich, Smart Cook tiếp tục khẳng định được vị thế trên thị trường. Các công đoạn mở rộng nhà xưởng N3 đang đến giai đoạn hoàn thiện, giúp trong năm 2020 công ty có thể nâng cao năng lực sản xuất và khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh gia dụng giúp Công ty bù đắp doanh thu từ hoạt động đồ uống – thực phẩm.

Doanh thu từ hoạt động sản xuất kinh doanh đồ uống – thực phẩm (rượu vang – điều xuất khẩu) năm 2019 giảm so với cùng kỳ do giảm doanh thu hoạt động sản xuất kinh doanh điều chế biến xuất khẩu. Năm 2019 được đánh giá vẫn là một năm tiếp tục khó khăn với ngành điều, với định hướng là đảm bảo an toàn nên công ty không triển khai mạnh mẽ điều, dẫn đến doanh số giảm tuy nhiên hiệu quả hoạt động tăng lên. Lợi nhuận gộp tại mảng hoạt động kinh doanh rượu vang – điều xuất khẩu tăng trưởng 5% so với cùng kỳ.

Tại mảng Dược, năm 2019 tiếp tục gặp rất nhiều khó khăn do tình hình cạnh tranh trong cùng ngành, đặc biệt là việc đấu thầu thuốc theo Thông tư và qui định của Bộ y tế tác động đến tình hình đấu thầu cung ứng cho bệnh viện, nhưng công ty đã nỗ lực khắc phục khó khăn tìm mọi biện pháp để ổn định hoạt động SXKD đảm bảo các chỉ tiêu chủ yếu tăng trưởng so với năm 2018. Tổng doanh thu thuần năm 2019 tăng 12,95 % so với năm 2018. Lợi nhuận trước thuế tăng 8,1% so với cùng kỳ.

- Tình hình tài chính

Năm 2019 là năm đầu tiên Công ty thực hiện hợp nhất báo cáo tài chính mảng Dược, các chỉ tiêu tài chính và chỉ số tài chính của công ty có sự biến động mạnh so với cùng kỳ nhưng vẫn đảm bảo tính an toàn, hiệu quả.

Tình hình tài sản

Tổng tài sản năm 2019 đạt 1.809 tỷ đồng, tăng 949,9 tỷ đồng, tương ứng 110,6% so với năm




2018. Trong đó, chủ yếu do tăng tài sản ngắn hạn; Tài sản ngắn hạn tăng 920,2 tỷ đồng, tài sản dài hạn tăng 29,7 tỷ đồng.

Hoạt động tại lĩnh vực dược phẩm – thiết bị vật tư y tế tập trung chủ yếu vào hoạt động phân phối, nhập khẩu, đấu thầu bệnh viện nên có đặc điểm các khoản phải thu ngắn hạn chiếm tỷ trọng lớn trong cơ cấu tài sản dẫn đến sự tăng trưởng mạnh tại khoản mục tài sản ngắn hạn của công ty.

Các khoản phải thu đều được Công ty theo dõi quản lý, theo dõi chặt chẽ theo quy định của Công ty và pháp luật.

Tình hình nợ phải trả

Nợ phải trả của Công ty ở mức 1.059, 86 tỷ đồng, tăng 821,5 tỷ đồng, tương ứng 344,7% so với cùng kỳ. Tương tự các chỉ tiêu tài sản của Công ty, do đặc điểm của mảng Dược tập trung vào hoạt động thương mại, vốn hoạt động chủ yếu sử dụng nguồn vốn vay nên nợ phải trả chiếm tỷ trọng chính trong cơ cấu nguồn vốn.

Trong nợ phải trả, gần 100% là các khoản nợ ngắn hạn, chủ yếu là nợ phải trả cho người bán và vay ngắn hạn ngân hàng (87% nợ ngắn hạn). Đây là đặc điểm về công nợ mua bán của ngành nghề kinh doanh thương mại và nhập khẩu Dược – Thiết bị y tế, tuy nhiên các khoản nợ ngắn hạn luân chuyển liên tục đúng thời gian nợ, không có các khoản nợ xấu, nợ không có khả năng thanh toán, vòng quay vốn nhanh.

- Các chỉ số tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2018
<i>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</i>		
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	1,42	2,45
+ Hệ số thanh toán nhanh	1,02	1,11
<i>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</i>		
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,59	0,28
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	1,41	0,38
<i>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</i>		
+ Vòng quay hàng tồn kho	4,45	2,34
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,46	1,15
<i>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</i>		
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	2,8%	4,8%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	7,8%	7,9%




+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	4,0%	5,5%
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	3,8%	5,5%

2. Tổ chức và nhân sự

2.1. Ban điều hành

STT	Họ tên	Chức vụ
1	Ông Đỗ Thành Trung	Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám đốc
2	Ông Đỗ Trường Khánh	Phó Tổng Giám đốc gia dụng
3	Bà Phạm Thu Hiền	Phó Tổng Giám đốc tài chính
4	Bà Lê Thị Hải Yến	Kế toán trưởng

Ông Đỗ Thành Trung – Chủ tịch Hội đồng quản trị

- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 05/11/1972
- Nơi sinh : Khoái Châu, Hưng Yên
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND : 013240492
- Ngày cấp : 14/01/2010, nơi cấp: TP. Hà Nội
- Địa chỉ thường trú : Trung Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội
- Điện thoại : 024.351.34657
- Trình độ chuyên môn : MBA quản trị doanh nghiệp
- Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ
Từ năm 1995 đến nay	GD điều hành Elmich Group tại Cộng Hòa Séc
Năm 2011 đến nay	Chủ tịch HĐQT kiêm TGD CTCP Megram

- Các chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:



- Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc CTCP Thực phẩm Lâm Đồng (MCK: VDL)
- Chủ tịch HĐQT CTCP Dược thiết bị y tế Đà Nẵng (MCK: DDN)
- Chủ tịch HĐQT CTCP Biocont Việt Nam
- Tổng số cổ phần nắm giữ: 13.565.970 cổ phần, chiếm 30,83% vốn điều lệ. Trong đó:
 - Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 13.565.970 cổ phần, chiếm 30,83% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan:

STT	Họ tên	Mối quan hệ	Số CMND/hộ chiếu, ngày cấp, nơi cấp	Số cổ phiếu nắm giữ	Tỷ lệ % vốn điều lệ
1	Đỗ Hùng Sơn	Anh trai	Số hộ chiếu: N1262766, Ngày cấp: 18/3/2009, Nơi cấp: Cục Xuất Nhập Cảnh	2.200.000 cổ phần	5%
2	Đỗ Xuân Hiếu	Em trai	Số CMND: 145203620 Ngày cấp: 8/7/2009, Nơi cấp: Hưng Yên	2.200.000 cổ phần	5%
3	Công ty cổ phần Donal	Tổ chức có liên quan	Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0106671431 do Sở kế hoạch và đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 21/10/2014	15.400.000 cổ phần	35%

- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Ông Đỗ Trường Khánh – Thành viên HĐQT

- Giới tính : Nam
- Ngày tháng năm sinh : 05/01/1981
- Nơi sinh : Hải Phòng
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND : 031081006529




- Ngày cấp : 26/01/2018, nơi cấp: Cục cảnh sát ĐKQL cư trú và DLQG về dân cư
- Địa chỉ thường trú : Số nhà 31, ngách 102/72 Trường Chinh, phường Phương Mai, quận Đống Đa, Hà Nội
- Điện thoại : 024.351.34657
- Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ
- Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ
Từ 2007 đến 2010	Giám đốc Công ty bán lẻ tại Budapet, Hungary
Từ 2011 đến hiện tại	Giám đốc điều hành tại Công ty TNHH Elmich Việt Nam Phó Tổng Giám đốc gia dụng Công ty CP Megram
Từ năm 2015 đến hiện tại	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng Giám đốc gia dụng Công ty cổ phần Megram

- Các chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không có
- Tổng số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ. Trong đó:
 - Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Bà Phạm Thu Hiền – Phó Tổng Giám đốc tài chính

- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 25/08/1979
- Nơi sinh : Hà Nội
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh
- Số CMND : 001179000436
- Ngày cấp : 14/08/2013, nơi cấp: Hà Nội



- Địa chỉ thường trú : Số 8, ngõ 376, ngách 31 đường Bưởi, Ba Đình, Hà Nội
- Điện thoại : 024.351.34657
- Trình độ chuyên môn : Thạc sỹ kinh tế
- Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ
Từ 2001 đến 2003	Kế toán thuế - Công ty ĐT và TM Tây Hồ
Từ 2004 đến 2005	Kế toán trưởng – Công ty Dược Phẩm MSP
Từ 2005 đến 2008	Kiểm toán – Công ty TNHH Kiểm toán AASC
Từ 2009 đến 2014	Phó giám đốc Công ty TNHH Kế toán kiểm toán Việt Nam
Từ 11/2014 đến nay	Phó Tổng Giám đốc tài chính CTCP Megram

- Các chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác:
 - Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng (MCK: VDL)
 - Thành viên Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Dược – TBYT Đà Nẵng (MCK: DDN)
- Tổng số cổ phần nắm giữ: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ. Trong đó:
 - Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Cá nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Lê Thị Hải Yến – Kế toán trưởng

- Giới tính : Nữ
- Ngày tháng năm sinh : 20/12/1989
- Nơi sinh : Điện Biên – Lai Châu
- Quốc tịch : Việt Nam
- Dân tộc : Kinh



- Ngày cấp : 16/08/2013, nơi cấp: Hà Nội
- Địa chỉ thường trú : P312- C1 – TT Tân Mai, Hoàng Mai, Hà Nội
- Điện thoại : 024.351.34657
- Trình độ chuyên môn : Đại học – Kế toán, kiểm toán, chứng chỉ kiểm toán viên
- Quá trình công tác :

Thời gian	Chức vụ
Từ 2011 đến 2015	Kiểm toán – Công ty TNHH Hãng kiểm toán AASC
Từ 2015 đến nay	Kế toán trưởng Công ty cổ phần Megram

- Các chức vụ đang nắm giữ ở tổ chức khác: Không có
- Tổng số cổ phần nắm giữ tại thời điểm: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ. Trong đó:
 - Được ủy quyền đại diện: 0 cổ phần, chiếm 0% vốn điều lệ
 - Các nhân sở hữu: 0 cổ phần, chiếm 0 % vốn điều lệ
- Số lượng cổ phiếu đang nắm giữ của những người có liên quan: Không
- Các khoản nợ đối với Công ty: Không có
- Lợi ích liên quan đối với Công ty: Không có
- Quyền lợi mâu thuẫn với Công ty: Không có

Những thay đổi trong ban điều hành, cơ cấu tổ chức:

Năm 2018, Công ty đã ký kết hợp đồng tư vấn tái cấu trúc cùng Công ty TNHH PWC Việt Nam để xây dựng chiến lược kinh doanh bền vững và cấu trúc doanh nghiệp hoạt động theo mô hình tập đoàn, đảm bảo hiệu quả lâu dài đối với các lĩnh vực hoạt động của Công ty. Năm 2019, Công ty đổi tên thành Công ty cổ phần Megram để thống nhất với phương thức hoạt động mới.

Để phù hợp với phương thức hoạt động mới, trong năm công ty đã rà soát, đánh giá, điều chỉnh việc phân nhiệm phân quyền trong ban điều hành. Trong năm điều chỉnh chức danh của các vị trí:

- Ông Đỗ Trường Khánh

Chức danh cũ: Giám đốc thường trực

Chức danh mới: Phó Tổng Giám đốc

- Bà Phạm Thu Hiền

Chức danh cũ: Giám đốc tài chính

Chức danh mới: Phó Tổng Giám đốc




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

Tổng số lao động tại Công ty và các đơn vị 100% vốn chủ sở hữu tại thời điểm 31/12/2019 là: 522 người, trong đó 249 nam và 273 nữ.

Cơ cấu lao động theo trình độ chuyên môn

Loại lao động	Số lượng (người)	Tỷ lệ (%)
Trình độ đại học và trên đại học	158	30,3%
Cao đẳng	60	11,5%
Trung cấp	38	7,3%
THPT/Khác	266	51,0%
Tổng	522	100

(Nguồn: CTCP Megram)

Chính sách đối với người lao động

Chế độ làm việc

Thời gian làm việc: 8 giờ/ngày, 5,5 ngày/tuần. Ngoài ra, khi cần yêu cầu nhân viên làm thêm giờ, Công ty thực hiện các chế độ đãi ngộ thỏa đáng cho người lao động theo đúng quy định của pháp luật.

Nghỉ phép, nghỉ lễ, tết, ốm đau, thai sản: Nhân viên được nghỉ phép, nghỉ lễ, Tết, ốm đau thai sản thực hiện theo quy định của Bộ luật Lao động.

Văn phòng làm việc, nhà xưởng được trang bị đầy đủ máy móc, thiết bị phục vụ cho công việc. Đối với lực lượng lao động trực tiếp, Công ty trang bị đầy đủ các phương tiện bảo hộ lao động, vệ sinh lao động, các nguyên tắc an toàn lao động được tuân thủ nghiêm ngặt.

Chính sách tuyển dụng, đào tạo

Công ty luôn đánh giá yếu tố con người là nhân tố hàng đầu trong sự thành công của Công ty. Chính sách đào tạo, phát triển đội ngũ nhân viên là một trong những chính sách được ưu tiên phát triển hàng đầu của Công ty.

Về tuyển dụng: Mục tiêu tuyển dụng của Công ty là thu hút được lao động có năng lực và trình độ chuyên môn phù hợp, đáp ứng nhu cầu mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Cơ chế tuyển dụng của Công ty luôn đảm bảo cơ hội bình đẳng, khách quan, minh bạch cho tất cả các ứng viên.

Theo từng vị trí cụ thể, công ty đề ra các yêu cầu cơ bản về trình độ chuyên môn cơ bản, ý thức phát triển nghề nghiệp và tính kỷ luật, trách nhiệm công việc. Đối với các vị trí quản lý, lãnh




đạo, việc tuyển dụng chặt chẽ hơn với các yêu cầu về kinh nghiệm công tác, khả năng phân tích, tác nghiệp độc lập, quyết đoán và các tiêu chí riêng khác của Công ty.

Về đào tạo: Bên cạnh các quy định, quy trình tuyển dụng, Công ty cũng luôn chú trọng đến việc phát triển nguồn nhân lực thông qua chính sách đào tạo, bồi dưỡng nâng cao kỹ năng, kiến thức nghiệp vụ chuyên môn. Hàng năm, Công ty đều xây dựng kế hoạch và tổ chức đào tạo cho cán bộ công nhân viên thông qua các hình thức đào tạo nội bộ và sử dụng các chương trình đào tạo từ bên ngoài ở trong và ngoài nước. Các chương trình đào tạo cho cán bộ công nhân viên như: đào tạo về hội nhập, dịch vụ khách hàng, nghiệp vụ kế toán, thuế, đào tạo về thiết kế, kỹ năng giao tiếp, kỹ năng lãnh đạo...

Ngoài ra, Công ty kết hợp với các trường đại học để tuyển dụng các sinh viên tốt nghiệp có trình độ, tiềm năng và đưa đi đào tạo chuyên sâu ở nước ngoài trong các lĩnh vực thiết kế, tạo dáng sản phẩm, quản lý,... Các cán bộ công nhân viên có yêu cầu học tập cũng được Công ty hỗ trợ chi phí cho các khóa nâng cao trình độ nghiệp vụ, chuyên môn.

Chính sách lương, thưởng, phúc lợi

Công ty xây dựng chính sách lương, thưởng phù hợp với từng vị trí công việc, kỹ năng, trình độ chuyên môn của cán bộ công nhân viên nhằm đánh giá đúng năng lực và kết quả công việc của từng cá nhân trong Công ty, đồng thời tạo động lực khuyến khích cán bộ công nhân viên phát huy năng lực, trách nhiệm để nâng cao năng suất, chất lượng, hiệu quả công việc.

Ngoài các chính sách lương, thưởng, phúc lợi theo quy định của pháp luật, cán bộ công nhân viên Công ty còn được hưởng một số quyền lợi ưu đãi khác như ưu tiên mua cổ phiếu, trái phiếu của Công ty. Mức độ ưu đãi tùy thuộc và mức độ đóng góp của từng cá nhân cho Công ty và do Đại hội đồng cổ đông quy định.

Hàng năm, Công ty đều tổ chức đánh giá năng lực, hiệu quả làm việc, mức độ đóng góp của cán bộ công nhân viên vào kết quả kinh doanh của toàn Công ty để có chính sách khen thưởng phù hợp. Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi, nhiều kinh nghiệm để thu hút nhân lực giỏi làm việc tại Công ty.

Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ, chính sách đối với người lao động về bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm thất nghiệp,... theo quy định hiện hành của pháp luật lao động và mua Bảo hiểm sức khỏe, tổ chức khám sức khỏe định kỳ cho người lao động.

Về hoạt động đoàn thể, hàng năm, Công ty tổ chức cho cán bộ công nhân viên đi tham quan nghỉ mát, dã ngoại và thực hiện đầy đủ các chế độ thăm hỏi đối với nhân viên ốm đau, thai sản thai sản, hiếu, hỷ,... Đồng thời tổ chức các hoạt động văn hóa nhằm tăng cường sức mạnh đoàn kết tập thể, tạo môi trường giao tiếp, gắn kết, khuyến khích nhân viên phát huy năng lực.



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

Cổ phần:

- Cổ phiếu: Cổ phiếu Công ty cổ phần Elmich
- Loại cổ phiếu: Cổ phiếu phổ thông, tự do chuyển nhượng
- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phiếu
- Tổng số lượng cổ phiếu đang lưu hành: 44.000.000 cổ phiếu (Bằng chữ: Bốn mươi bốn triệu cổ phiếu)
- Tổng giá trị cổ phiếu (theo mệnh giá): 440.000.000.000 đồng (Bằng chữ: Bốn trăm bốn mươi tỷ đồng)

Cơ cấu cổ đông:

STT	Cổ đông	Số lượng cổ đông	Số lượng cổ phần	Tỷ lệ % trên vốn điều lệ thực góp
I	Tỷ lệ sở hữu	306	44.000.000	100%
	Cổ đông lớn	4	33.365.970	75,83%
	Cổ đông nhỏ	302	10.634.030	24,17%
II	Cổ đông trong nước	306	44.000.000	100%
1	Tổ chức	01	15.400.000	35%
2	Cá nhân	305	28.600.000	65%
III	Cổ đông nước ngoài	0	0	0
1	Tổ chức	0	0	0
2	Cá nhân	0	0	0
IV	Cổ phiếu quỹ	0	0	0
Tổng cộng		306	44.000.000	100%

Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Không

Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không

Các chứng khoán khác: Không



III. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty

Tại Megram, yếu tố bền vững luôn được công ty coi trọng và áp dụng trong mọi hoạt động của Công ty, cân bằng được lợi ích kinh tế, lợi ích môi trường và tiết kiệm tài nguyên thiên nhiên.

- Môi trường

Mọi hoạt động tại các nhà máy sản xuất của Megram cam kết tuân thủ các tiêu chuẩn vận hành, quản lý chất lượng hướng đến phát triển bền vững, thúc đẩy việc áp dụng các giải pháp sử dụng hiệu quả nguồn tài nguyên thiên nhiên, hạn chế phát sinh khí thải, rác thải, giám sát chặt chẽ hệ thống, quá trình xử lý chất thải. Xây dựng hệ thống tái xử lý chất thải, sử dụng nguồn nước mưa để có thể tận dụng được nguồn nước tưới cây trong khuôn viên nhà máy. Sử dụng hệ thống đèn LED tiết kiệm năng lượng.

Tại các cơ sở hoạt động, Công ty kiểm soát các định mức tiêu thụ năng lượng, điện nước, sử dụng nguyên nhiên liệu, triển khai các chiến dịch khuyến khích người lao động đưa sáng kiến tiết kiệm năng lượng. Đồng thời ứng dụng các công nghệ tiên tiến vào hoạt động để giảm thiểu tối đa việc tác động đến môi trường, tiết kiệm chi phí và nâng cao hiệu suất.

Trong năm 2019, tại lĩnh vực gia dụng, công ty đã thực hiện cải tiến máy ép bùn thải, cải tiến máy tiện đáy chảo, cải thiện các quy trình sản xuất như dập, sơn, đúc... giúp tăng năng suất, giảm chi phí điện năng sử dụng từ 5% đến 10%. Tận dụng tái chế bìa hộp cotton phế liệu làm khuôn dập rế, tiết kiệm chi phí và giảm rác thải ra môi trường.

Công ty không phát sinh các vi phạm về môi trường, các hoạt động đều tuân thủ quy định của pháp luật liên quan, các chỉ tiêu môi trường đáp ứng tiêu chuẩn đề ra.

Megram cũng thực hiện hợp tác với các nhà cung cấp trong và ngoài nước, các nhà cung cấp được lựa chọn phải đáp ứng các tiêu chí về tuân thủ quy định pháp luật, tiêu chuẩn chất lượng, năng lực sản xuất, ưu tiên các nguồn cung cấp nguyên liệu thân thiện với môi trường.

- Xã hội

Với mục đích mang lại những giá trị tốt đẹp cho người Việt, triết lý “Vì an toàn và sức khỏe” luôn được Megram đặt làm mối quan tâm hàng đầu. Các sản phẩm đồ gia dụng thương hiệu Elmich, Smart Cook đều sử dụng các nguồn nguyên liệu tự nhiên, đạt chuẩn (sơn, chất chống dính...) không giải phóng chất gây ung thư (APEO free, PFOA free), thân thiện môi trường, không độc hại tiết kiệm điện năng sử dụng. Các sản phẩm trước khi đi đến tay người tiêu dùng đều được kiểm tra theo các chỉ tiêu chặt chẽ nhất.

8 năm có mặt tại thị trường Việt Nam, Megram không chỉ khẳng định được vị thế dẫn đầu về chất lượng mà còn góp phần lan tỏa những giá trị tốt đẹp tới cộng đồng và đóng góp cho sự phát triển chung của xã hội.

Tiếp nối các chương trình, hoạt động hướng đến cộng đồng đã thực hiện trong các năm qua, trong năm 2019, đã đồng hành cùng Quỹ phát triển tài năng trẻ “We Help Talents” của Đại sứ quán Cộng hòa Séc tại Việt Nam. “We Help Talents” là một dự án ý nghĩa trong việc phát triển các tài năng trẻ về Marathon, giúp họ có cơ hội chạm đến những tầm cao mới và bước vào những sân chơi chuyên nghiệp trong khu vực cũng như trên thế giới. Bên cạnh đó tiếp tục tham gia phụng dưỡng mẹ Việt Nam anh hùng, ủng hộ hội khuyết tật, quyên góp và tổ chức từ thiện tại



trung tâm phục hồi chức năng người khuyết tật Thụy An, Ba Vì.

- Người lao động

Tại Megram, Công ty quản lý và đánh giá người lao động theo năng suất, hiệu quả công việc, đem đến cơ hội công bằng cho tất cả các cán bộ công nhân viên, tạo điều kiện tối đa để người lao động phát huy năng lực.

+ Chú trọng công tác đào tạo nguồn nhân lực

Trong năm, công ty triển khai các hoạt động đào tạo trọng tâm, nâng cao, các chiến dịch thi đua nhằm nâng cao trình độ chất lượng nguồn nhân lực.

Các hình thức đào tạo đa dạng, phù hợp với hoạt động của các đơn vị. Công tác tổ chức sát hạch tay nghề, đánh giá tay nghề được duy trì và tổ chức nghiêm túc, tổ chức mời các chuyên gia nước ngoài về đào tạo và cử cán bộ nhân viên đi đào tạo tại nước ngoài. Các chương trình đào tạo và phát triển đội ngũ cán bộ lãnh đạo nguồn, chuyên gia được đầu tư, triển khai và nhận được sự tham gia của tất cả các lãnh đạo, quản lý các cấp.

+ Tăng cường các hoạt động kết nối

Công ty thường xuyên tổ chức chương trình, hoạt động kết nối trong nội bộ các công ty và giữa các công ty thành viên với nhau. Duy trì thường xuyên các chương trình nghỉ mát, du lịch, tổ chức các hoạt động thể thao, đắm chìm vào các dịp lễ kỷ niệm như 8/3, 20/10, ngày thành lập công ty, khai xuân đầu năm, duy trì các chương trình sinh nhật hàng tháng, quý cho CBCNV... Các sự kiện này thu hút sự tham gia của đông đảo CBCNV, nâng cao tinh thần làm việc.

Dịp lễ tổng kết hàng năm luôn là sự kiện được toàn thể CBCNV mong đợi nhất trong năm, vừa là cơ hội để CBCNV cũng đánh giá lại 1 năm hoạt động và kế hoạch năm tiếp theo vừa là nơi để mọi người cùng chia sẻ, tìm hiểu thông tin về hoạt động của các bộ phận, cá nhân khác trong công ty.

Mạng xã hội nội bộ của Megram tại các đơn vị được xây dựng và duy trì, cập nhật thông tin thường xuyên, cùng lan tỏa các giá trị văn hóa doanh nghiệp tới từng CBCNV.

IV. Kế hoạch phát triển năm 2020

Trong năm 2020, Công ty CP Megram tiếp tục triển khai tái cấu trúc hoạt động tại các đơn vị thành viên, tập trung vào tính hiệu quả, minh bạch, xây dựng bộ máy quản trị tinh gọn, linh hoạt, chuyên nghiệp.

- Về hoạt động kinh doanh: chất lượng sản phẩm và dịch vụ khách hàng luôn được đặt lên hàng đầu với mục tiêu đưa đến cho người Việt những sản phẩm theo chuẩn châu Âu, an toàn cho sức khỏe. Áp dụng các công nghệ tiên tiến vào mọi hoạt động. Theo dõi, dự báo, điều chỉnh linh hoạt các chính sách kinh doanh đảm bảo mục tiêu kế hoạch đã đề ra.

- Về hoạt động đầu tư, quản lý nguồn vốn: triển khai kiểm soát hiệu quả của việc đầu tư vốn tại các đơn vị thành viên, khai thác các nguồn vốn trong và ngoài nước với mức chi phí hợp lý, tối ưu hóa việc sử dụng vốn giữa các đơn vị để phục vụ cho chiến lược phát triển của Công ty.



- Về quản trị nguồn lực, cơ cấu bộ máy: phát huy tối đa vai trò của mỗi lãnh đạo mỗi nhân viên trong hệ thống, cùng hướng đến mục tiêu phát triển chung của toàn tập đoàn. Hoàn thiện hệ thống hành lang pháp lý, tối ưu hệ thống tổ chức. Xây dựng môi trường làm việc hiệu quả, chuyên nghiệp, công bằng.

Kế hoạch năm 2020 tại từng lĩnh vực:

- Lĩnh vực gia dụng

Lĩnh vực sản xuất kinh doanh đồ gia dụng là lĩnh vực hoạt động cốt lõi của Megram. Trong năm 2020, Công ty tiếp tục đẩy mạnh mở rộng hệ thống bán hàng, gia tăng dịch vụ chăm sóc khách hàng đầu cuối. Bên cạnh việc củng cố các kênh bán hàng hiện tại, Công ty dự kiến mở rộng và phát triển kênh bán hàng thương mại điện tử, ứng dụng công nghệ tiên tiến vào hoạt động, tối ưu chi phí sử dụng. Mở rộng các đối tác xuất khẩu tại khu vực châu Mỹ và châu Âu.

Năm 2020, Công ty tiếp tục hợp tác liên kết sản xuất chặt chẽ với nhiều đối tác trên thế giới như Séc, Tây Ban Nha, Đức, Trung Quốc và Việt Nam, áp dụng các tiêu chuẩn chất lượng mới nhất vào hoạt động sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất và sức cạnh tranh của sản phẩm.

Đầu tư và phát triển nghiên cứu sản phẩm mới, đưa ra thị trường những sản phẩm mang tính xu hướng, phù hợp với nhu cầu khách hàng, tập trung vào các dòng sản phẩm thế mạnh của Công ty như nồi cháo, bình giữ nhiệt.

- Lĩnh vực đồ uống – thực phẩm

Công ty duy trì vị thế dẫn đầu – nhà làm vang số 1 tại Việt Nam, phát huy các thế mạnh cốt lõi về chất lượng sản phẩm, thương hiệu và quy trình sản xuất khép kín từ vùng nguyên liệu đến nhà làm vang, du lịch trải nghiệm về vang. Phát triển các thị trường trọng điểm như các thành phố lớn, thành phố du lịch, đa dạng hóa sản phẩm để tiếp cận thêm đối tượng khách hàng trong nước và nước ngoài.

Bên cạnh đẩy mạnh phát triển các kênh bán hàng, phát triển du lịch từ vùng nguyên liệu nho vang đến Hàm vang là dự án giữ vai trò quan trọng trong hoạt động của Công ty, khẳng định thương hiệu của đơn vị dẫn đầu, tiên phong trong ngành vang cũng như lan tỏa thương hiệu, cảm xúc đến khách hàng.

- Lĩnh vực dược phẩm – vật tư thiết bị y tế

Công ty tiếp tục đẩy mạnh gia công, phân phối hàng tự doanh đã có nền tảng, tìm kiếm, mở rộng liên kết hợp tác với các Hãng Dược phẩm trong và ngoài nước phân phối độc quyền một số mặt hàng thuốc và thực phẩm chức năng cho khu vực và tiến tới cả nước.

Tiếp tục đầu tư phát triển thêm các sản phẩm tự doanh hợp lý (Nhập khẩu, gia công, bao tiêu) để đẩy mạnh đấu thầu cung ứng vào hệ thống bệnh viện cả nước và phân phối kênh OTC.

Đấu thầu cung ứng thuốc và vật tư y tế: Đẩy mạnh mở rộng các đối tác, nhà sản xuất, nhà cung cấp và xây dựng phương án, kế hoạch đấu thầu cung ứng thuốc, vật tư y tế vào hệ thống bệnh viện cả nước phù hợp tình hình

Đầu tư xây dựng kho GSP mới tại Khu Công nghiệp Hòa Cầm đảm bảo có hệ thống Kho bảo quản hiện đại.



Đầu tư xây dựng và đào tạo hệ thống Logistics theo hướng chuyên nghiệp, Trung tâm Logistic (kho GSP) trở thành uy tín số 1 tại Miền Trung tây Nguyên.

Kênh phân phối si, lê: Đánh giá, mở rộng hệ thống Chuỗi Nhà thuốc DapharcoBlu+/ BLU. Triển khai đổi mới phương thức hoạt động đối với Hệ thống Bán lẻ truyền thống. Xây dựng và hoàn thiện Bộ nhận dạng thương hiệu của hệ thống chuỗi bán lẻ công ty.

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

1. **Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty và ban Giám đốc**

Năm 2019, Hội đồng quản trị đánh giá ban lãnh đạo đã có nhiều nỗ lực trong việc tổ chức triển khai các hoạt động kinh doanh, tái cấu trúc bộ máy hướng đến mục tiêu hiệu quả, minh bạch. Năm 2019 ghi nhận kết quả hoạt động với 1.945 tỷ đồng doanh thu và 73,2 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế lần lượt tương ứng 112,98% và 92,04% kế hoạch năm 2019. Từng lĩnh vực kinh doanh đều có sự cải thiện làm tiền đề cho các năm phát triển tiếp theo.

Trong lĩnh vực gia dụng, các sản phẩm nồi chảo inox, chống dính cho phân khúc trung và cao cấp tiếp tục khẳng định được vị thế trên thị trường, nhận phản hồi tích cực từ người tiêu dùng. Bộ sản phẩm nồi chảo inox mới – Trimax cùng một số sản phẩm chảo nhôm chống dính đa năng Vesta, Chảo nhôm chống dính cao cấp full induction Nero... gây ấn tượng mạnh với các đại lý, khách hàng. Các kênh bán hàng đều được mở rộng, số lượng điểm bán được gia tăng. Triển khai mở rộng nhà xưởng sản xuất, áp dụng hệ thống quản lý chất lượng và quy trình sản xuất hiện đại, tuyệt đối tuân thủ nguyên tắc chỉ sử dụng các nguyên vật liệu tự nhiên, thân thiện môi trường, không độc hại và tuyệt đối an toàn cho sức khỏe người tiêu dùng theo tiêu chuẩn châu Âu, được Viện Kiểm định An toàn Thực phẩm Cộng hòa Séc và Viện Kiểm định ITC - Cộng hòa Séc công nhận thỏa mãn những tiêu chuẩn chất lượng khắt khe nhất của châu Âu.

Trong lĩnh vực đồ uống – thực phẩm (rượu vang), thương hiệu Vang Đà Lạt, vang Chateau Dalat tiếp tục là thương hiệu vang số 1 tại Việt Nam, giữ vững thị phần vang nội lớn nhất (trên 60%). Cùng với việc khai trương Hầm vang Đà Lạt – hầm vang dưới lòng đất lớn nhất tại Việt Nam đã khẳng định vị thế dẫn đầu của Công ty trong lĩnh vực sản xuất vang nội. Nghị định 100/2019/NĐ-CP ngày 30/12/2019 về quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ và đường sắt đã tác động mạnh đến kết quả kinh doanh của các doanh nghiệp sản xuất đồ uống có cồn nói chung và mảng hoạt động của công ty nói riêng. Trước sự thay đổi này, ban điều hành đã đưa ra các chiến lược kinh doanh đáp ứng linh hoạt với sự thay đổi này, tập trung vào thế mạnh cốt lõi của doanh nghiệp, đầu tư nghiên cứu các sản phẩm mới phù hợp xu thế thị trường.

Trong lĩnh vực dược phẩm – thiết bị vật tư y tế, dưới ảnh hưởng của quy định về đấu thầu thuốc của Bộ y tế và sự cạnh tranh của các doanh nghiệp trong ngành, kết quả hoạt động năm 2019 bị tác động đáng kể. Tuy nhiên, so với năm 2018, công ty đã có tăng trưởng về doanh thu và lợi nhuận đảm bảo việc làm và đời sống cho lao động, nâng cao được uy tín trên thị trường. Công tác quản trị, quản lý tài chính được tăng cường; Thực hiện đúng chế độ về quản lý vốn; Quản lý công nợ, quản lý thu chi, đảm bảo cân đối nguồn vốn cho các hoạt động SXKD Công ty.

Bên cạnh các kết quả kinh doanh đạt được, trong năm, Công ty tăng cường các hoạt động đào tạo, nâng cao trình độ quản trị bộ máy cũng như tăng cường mối liên kết giữa ban lãnh đạo các



công ty, hoàn thiện hệ thống khung phân quyền phân nhiệm tại các đơn vị.

Trong quá trình hoạt động, Công ty cũng luôn nỗ lực để có thể đóng góp vào sự phát triển chung của xã hội, thường xuyên tổ chức các chương trình hướng đến cộng đồng, với mong muốn mang lại những giá trị tốt đẹp và đưa những sản phẩm an toàn cho sức khỏe đến cho người Việt.

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

Năm 2019 là năm Công ty triển khai thực hiện tái cấu trúc hoạt động theo mô hình tập đoàn, xây dựng chiến lược kinh doanh bền vững, đảm bảo hiệu quả lâu dài đối với các lĩnh vực hoạt động của Công ty. Những kết quả đạt được trong năm 2019 là tiền đề để công ty tiếp tục thực hiện tái cấu trúc hoạt động, nâng cao hiệu quả bộ máy quản trị, tập trung phát triển yếu tố con người trong hệ thống để đảm bảo sự phát triển bền vững lâu dài của doanh nghiệp.

HĐQT công ty xác định định hướng phát triển năm 2020 như sau:

- Xác định rõ mô hình hoạt động quản trị của Tập đoàn đến các công ty con, bên cạnh việc quản lý theo ngành dọc, mỗi đơn vị đều là một đơn vị phát triển độc lập, ngày càng nâng cao hiệu quả hoạt động.

- Đề cao tính hiệu quả, đẩy mạnh khâu xây dựng kế hoạch, đánh giá, giám sát việc triển khai và kết quả thực hiện kế hoạch tại tất cả các công đoạn hoạt động của Công ty. Chuẩn hóa các quy trình làm việc theo hướng đơn giản hóa, tự động hóa, hiệu quả hóa, gia tăng tính phối kết hợp giữa các quy trình trong nội bộ từng đơn vị cũng như giữa các đơn vị với nhau.

- Tập trung phát triển đội ngũ cán bộ nguồn, cán bộ kế cận để đảm đương các nhiệm vụ quan trọng trong tương lai, ưu tiên đội ngũ từ nội bộ. Cùng cố vai trò của đội ngũ lãnh đạo trong hệ thống, nêu gương cho bộ máy về tính tuân thủ, kiên quyết, tính chịu trách nhiệm cũng như linh hoạt trong điều hành, phù hợp với sự biến động của thị trường.

VI. Quản trị công ty

1. Hội đồng quản trị

Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

STT	Họ tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu CP	Chức vụ tại tổ chức khác	Ghi chú
1	Ông Đỗ Thành Trung	Chủ tịch HĐQT	30,83%	- Chủ tịch Hội đồng quản trị kiêm Tổng Giám đốc CTCP Thực phẩm Lâm Đồng (MCK: VDL) - Chủ tịch HĐQT CTCP Dược thiết bị y tế Đà Nẵng (MCK: DDN) - Chủ tịch HĐQT	Thành viên HĐQT điều hành



				Biocont Việt Nam	
2	Ông Đỗ Hùng Sơn	Thành viên HĐQT	5%	Không	Thành viên HĐQT không điều hành
3	Ông Đỗ Xuân Hiếu	Thành viên HĐQT	5%	Không	Thành viên HĐQT không điều hành
4	Ông Milan Novosad	Thành viên HĐQT	0	Thành viên HĐQT CTCP Thực phẩm Lâm Đồng	Thành viên HĐQT độc lập
5	Ông Martin Skryja	Thành viên HĐQT	0	Không	Thành viên HĐQT độc lập
6	Ông Đỗ Trường Khánh	Thành viên HĐQT	0	Không	Thành viên HĐQT điều hành

Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: Không có

Hoạt động của Hội đồng quản trị:

- Trong năm qua Hội đồng quản trị thực hiện việc giám sát đối với Ban Tổng Giám đốc tuân thủ đúng theo qui định Điều lệ Công ty; giám sát việc điều hành kinh doanh hằng ngày, HĐQT thực hiện theo một hoặc nhiều cách thức như:
 - + Định kỳ hàng quý, HĐQT và ban điều hành họp trao đổi, thảo luận trực tiếp về kết quả hoạt động và kế hoạch các công việc trọng tâm của Công ty.
Qua các tài liệu báo cáo của Tổng Giám đốc về tiến độ thực hiện kế hoạch, những khó khăn, vướng mắc, thực trạng hoạt động của các đơn vị cơ sở, HĐQT phân tích nguyên nhân và đề xuất các giải pháp xử lý bằng văn bản gửi Ban Tổng Giám đốc hoặc trao đổi trực tiếp tại những cuộc họp Ban điều hành.
 - + Ngoài các cuộc họp Hội đồng Quản trị định kỳ, Hội đồng quản trị thường xuyên trao đổi công việc qua điện thoại, email, lấy ý kiến HĐQT bằng văn bản để kịp thời đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, đưa ra giải pháp, định hướng xử lý kịp thời các vấn đề phát sinh.
 - + Trên cơ sở đó, HĐQT đánh giá mức độ hiệu quả của Tổng Giám đốc trong hoạt động điều hành kế hoạch kinh doanh và phương án đầu tư đã được phê duyệt trong việc tổ chức thực hiện các quyết định của HĐQT.



- Các phiên họp của Hội đồng quản trị đã phân tích tình hình và kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình điều hành của Ban Tổng Giám đốc và các cơ sở, đã đề ra những định hướng cần thiết cho việc tổ chức hoạt động trên các mặt công tác quan trọng của Công ty như: chỉ tiêu sản xuất kinh doanh, lợi nhuận, việc sử dụng vốn chủ sở hữu, vốn vay theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông; việc thực hiện pháp luật Nhà nước và các quy định của ngành; việc thực hiện quản lý sử dụng lao động và thực hiện các chế độ người lao động.
- Bên cạnh đó, Hội đồng quản trị cũng thường xuyên kiểm tra, đánh giá tình hình tài chính, tính tuân thủ, rủi ro của Công ty.
- Trong quá trình điều hành, từ tình hình thực tế khi có những việc phát sinh thuộc quyền quyết định của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc đều gửi Tờ trình xin ý kiến và được sự thống nhất của Hội đồng quản trị để triển khai thực hiện theo đúng quy định của Pháp luật.

Các Nghị quyết/Quyết định của Hội đồng quản trị:

STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
01	023/2019/NQ-HĐQT	26/3/2019	Nghị quyết HĐQT về thời gian tổ chức Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019
02	025/2019/NQ-HĐQT	25/4/2019	Nghị quyết HĐQT về việc triển khai thực hiện tái cấu trúc hoạt động của Công ty và thông qua kết quả hoạt động quý 1/2019
03	028/2019/NQ-HĐQT	18/06/2019	Nghị quyết HĐQT về việc lựa chọn đơn vị kiểm toán độc lập năm 2019
04	034/2019/NQ-HĐQT	27/06/2019	Nghị quyết HĐQT về việc Thay đổi đăng ký kinh doanh của Công ty
05	035/2019/NQ-HĐQT	28/6/2019	Nghị quyết HĐQT về việc thay đổi mã chứng khoán
06	036/2019/NQ-HĐQT	28/06/2019	Nghị quyết HĐQT về việc thực hiện đăng ký giao dịch cổ phiếu trên sở giao dịch chứng khoán Hà Nội (UPCOM)
07	038/2019/NQ-HĐQT	30/08/2019	Nghị quyết HĐQT về việc thông qua kết quả hoạt động kinh doanh quý 2/2019
08	101/2019/NQ-HĐQT	01/10/2019	Nghị quyết HĐQT về việc thông qua vay vốn tại Ngân hàng TMCP Ngoại thương Việt Nam
09	102/2019/NQ-HĐQT	01/10/2019	Nghị quyết HĐQT về việc thông qua vay vốn tại Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam
10	110/2019/NQ-HĐQT	10/11/2019	Nghị quyết HĐQT về việc thông qua kết quả hoạt



STT	Số Nghị quyết/ Quyết định	Ngày	Nội dung
			động kinh doanh 9 tháng đầu năm 2019
11	121/2019/NQ-HĐQT	03/12/2019	Nghị quyết HĐQT về mục tiêu xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020 của lĩnh vực gia dụng

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản trị công ty trong năm:

Trừ ba thành viên Hội đồng quản trị ở xa, tất cả các thành viên HĐQT còn lại và Ban giám đốc đều tham gia đầy đủ các hội thảo, chương trình đào tạo quản trị của Công ty.

2. Ban Kiểm soát

Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát

STT	Họ tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu CP	Chức vụ tại tổ chức khác	Ghi chú
1	Đình Thị Mộng Vân	Trưởng Ban Kiểm soát	0%		
2	Mai Thị Thương Huyền	Thành viên Ban Kiểm soát	0,00025%	Trưởng ban KS CTCP Thực phẩm Lâm Đồng	
3	Nguyễn Thị Anh Xuân	Thành viên Ban Kiểm soát	0%	Thành viên BKS Công ty CP Thực phẩm Lâm Đồng	

Hoạt động của Ban kiểm soát:

Ban Kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên, trong đó 02 là CBCNV làm việc tại công ty theo chế độ kiêm nhiệm; Ban kiểm soát hoạt động theo đúng chức năng, nhiệm vụ được quy định tại Điều lệ công ty và Luật Doanh nghiệp. Năm 2019, đánh dấu những thay đổi mạnh mẽ của Megram, trong năm Ban kiểm soát đã tăng cường hoạt động kiểm tra, kiểm soát, phối hợp cùng HĐQT, Ban TGD bám sát quá trình triển khai và kết quả thực hiện theo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị.

Ban kiểm soát đã tiến hành những hoạt động chủ yếu sau :

- Giám sát việc tuân thủ điều lệ Công ty và nghị quyết đại hội đồng cổ đông khi Hội đồng quản trị và Ban điều hành và cán bộ quản lý khác thực hiện nhiệm vụ. Kiểm tra giám sát về hoạt động quản lý và thực hiện SXKD tại Công ty và các đơn vị trực thuộc.
- Kiểm tra báo cáo tài chính quý, năm nhằm đánh giá tính hợp lý, chính xác của các số liệu tài chính;




- Xem xét các Báo cáo của ban điều hành về tình hình quản trị và thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, kế hoạch đầu tư của Ban điều hành hàng quý, năm.
- Kiểm tra, kiểm soát tính tuân thủ các quy trình, quy chế của Công ty. Kiểm tra đánh giá tiến độ thực hiện tái cấu trúc.

Trong quá trình kiểm tra, Ban kiểm soát tham gia các cuộc họp định kỳ, họp chiến lược, kế hoạch của Công ty, làm việc cùng ban điều hành để nắm bắt tình hình hoạt động kinh doanh, quản trị thực tế, trao đổi các giải pháp nâng cao hiệu quả công tác kiểm tra, kiểm soát, phòng ngừa rủi ro.

Ban KS đánh giá hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty thực hiện minh bạch, tuân thủ các quy định của Công ty và quy định pháp luật.

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

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

Việc chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT, BKS tuân thủ theo quy định tại Điều lệ công ty về chế độ thù lao, tiền thưởng và chi phí hoạt động đối với các thành viên HĐQT và BKS được ĐHCĐ thông qua và tuân thủ các quy định của pháp luật có liên quan.

Ban Tổng Giám đốc hưởng lương, thưởng theo thỏa thuận trong hợp đồng lao động và quy định của Công ty.

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ:

Stt	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với người nội bộ	Số cổ phiếu sở hữu đầu kỳ		Số cổ phiếu sở hữu cuối kỳ		Lý do tăng, giảm (mua, bán, chuyển đổi, thưởng...)
			Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	Số cổ phiếu	Tỷ lệ (%)	
1	Ông Đỗ Thành Trung	Chủ tịch HĐQT, TGD	25.359.400	57,63%	13.565.970	30,83%	Bán cổ phiếu
2	Ông Đỗ Trường Khánh	UV HĐQT, PTGD	880.000	2%	0	0	Bán cổ phiếu
3	Bà Phạm Thu Hiền	PTGD	35.200	0,08%	0	0	Bán cổ phiếu
4	Bà Đinh Thị Mộng Vân	TBKS	56.100	0,13%	0	0	Bán cổ phiếu
5	CTCP Donal Việt Nam	NLQ TV HĐQT	0	0	15.400.000	35%	Mua cổ phiếu

Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ:

Các hợp đồng giao dịch với cổ đông nội bộ được ký kết theo nguyên tắc bình đẳng, tự nguyện, tuân thủ quy định của pháp luật. Công ty xây dựng và áp dụng các biện pháp để ngăn ngừa những



người liên quan can thiệp vào hoạt động của công ty và gây tổn hại cho lợi ích của công ty thông qua việc kiểm soát các giao dịch, mua bán, giá cả hàng hóa và dịch vụ của Công ty.

Trong năm phát sinh giao dịch phải trả ngắn hạn ông Đỗ Thành Trung – Chủ tịch HĐQT, TGD.

Việc thực hiện các quy định về quản trị công ty:

Công ty luôn chú trọng việc hoàn thiện hệ thống quản trị Công ty và liên tục giám sát, kiểm tra và đánh giá nhằm cải tiến liên tục hệ thống cho ngày càng phù hợp hơn với điều kiện và đặc điểm thực tế của Công ty. Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát việc triển khai thực hiện, kịp thời phát hiện các rủi ro và điều chỉnh phù hợp hoạt động của Công ty.

VII. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

Tổ chức kiểm toán: Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC

Địa điểm: Số 01 Lê Phụng Hiểu, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Điện thoại: (84.24) 3824 1990 **Fax:** (84.24) 3825 3973

Ý kiến kiểm toán:

“Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Megram tại ngày 31 tháng 12 năm 2019, 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, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam hiện hành và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính hợp nhất”.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

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, Bản thuyết minh Báo cáo tài chính (báo cáo tài chính công ty mẹ và báo cáo tài chính hợp nhất).

Các nội dung báo cáo đã được Công ty đã được công ty thực hiện công bố thông tin theo quy định của pháp luật.

Địa chỉ công bố báo cáo tài chính kiểm toán của Công ty mẹ và Báo cáo tài chính hợp nhất kiểm toán năm 2019: www.megram.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN MEGRAM



PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC
Phạm Chu Hiền

