

Số: 03 /BC-CPVTL

Hà Nội, ngày 03 tháng 6 năm 2020

**BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH TRÌNH ĐHCĐ
KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM TÀI CHÍNH 2019 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG
NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP NĂM TÀI CHÍNH 2020**

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH

Kết thúc niên độ tài chính 2019 (01/4/2019-31/3/2020) là một năm đầy khó khăn của Công ty.

Công ty đã xây dựng lại hệ thống phân phối, thay đổi mẫu mã sản phẩm và sản xuất thêm một số sản phẩm mới phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng để chuẩn bị sẵn sàng cho giai đoạn cao điểm tiêu thụ vang của từ tháng 11/2019 đến hết tháng 3/2020).

Tuy nhiên tại giai đoạn tiêu thụ vang lớn nhất trong năm, Chính phủ ban hành Nghị định 100/2019/NĐ-CP ngày 30 tháng 12 năm 2019 về việc Quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ và đường sắt. Nghị định này được ban hành đột ngột nên đã ảnh hưởng rất lớn đến lĩnh vực sản xuất và phân phối bia rượu trên toàn thị trường.

Tiếp đến Đại dịch Covid -19 đã làm cho các Nhà phân phối không thể bán được hàng ra nên hàng bị tồn kho nhiều dẫn đến dòng tiền bị ảnh hưởng nghiêm trọng.

Khó khăn “kép” làm cho sản lượng tiêu thụ của Công ty trong Q4 sụt giảm, dòng tiền thu hồi chậm, kết quả kinh doanh giảm sút mạnh so với năm 2018, thể hiện ở bảng sau:

| TT | CHỈ TIÊU | TH NĂM TÀI CHÍNH 2018 | TH NĂM TÀI CHÍNH 2019 | TỶ LỆ ĐẠT (%) |
|----|--------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|---------------------|
| 1 | Tổng doanh thu (tỷ đồng) | 98.5 | 79.6 | 80,7% |
| 2 | Lợi nhuận trước thuế (tỷ đồng) | 18.33 | -12.95 | |
| 3 | Lợi nhuận sau thuế (tỷ đồng) | 13.74 | -12.95 | |
| 4 | Quỹ lương tối đa (tỷ đồng) | 6.6 | 8.17 | |
| 5 | Tỷ lệ chia cổ tức (%) | 6 | | |

II. LỢI NHUẬN VÀ PHÂN CHIA LỢI NHUẬN NĂM TÀI CHÍNH 2019

- Tổng doanh thu hoạt động SXKD hợp nhất: 79.560.043.898 đồng
- Tổng lợi nhuận trước thuế hợp nhất: Lỗ 12.947.109.922 đồng
- Tổng lợi nhuận sau thuế hợp nhất: Lỗ 12.947.109.922 đồng



III. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN, CÔNG TÁC ĐẦU TƯ

| Dự án | KQ thực hiện dự án đến thời điểm báo cáo |
|------------------------------|--|
| Khu đất 181 Lạc Long Quân | Tiếp tục các thủ tục để hợp tác đầu tư khai thác địa điểm 181 Lạc Long Quân, Phường Nghĩa Đô, Quận Cầu Giấy, Hà Nội với Công ty CP Siêu thị VHSC (Vietnam) |

IV. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ - GIẢI PHÁP THỰC HIỆN NĂM TÀI CHÍNH 2020

1. Các chỉ tiêu kinh tế chủ yếu:

- Tổng doanh thu từ SXKD chính 94,0 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế từ SXKD chính 2,0 tỷ đồng

2. Một số giải pháp chủ yếu thực hiện

2.1. Về cơ cấu tổ chức Công ty

- Sắp xếp lại lao động ở các bộ phận cho phù hợp hơn, gắn chuyên môn với công việc.
- Xây dựng chế độ tiền lương gắn với năng suất lao động và hiệu quả theo từng bộ phận.

2.2. Công tác tài chính

- Tìm kiếm các nguồn vốn vay ngắn hạn giá rẻ, đồng thời tìm kiếm nguồn vốn đầu tư trung và dài hạn có lãi suất tốt để hỗ trợ cho các Công trình đầu tư của Công ty.
- Quản lý tốt dòng tiền, tăng cường công tác kiểm soát công nợ, giảm thiểu rủi ro tài chính do công nợ quá hạn, mất khả năng thanh toán.
- Rà soát lại các khoản mục chi phí, tiếp tục nhất quán chủ trương tiết giảm chi phí, thực hiện tiết giảm bắt buộc ở một số khoản mục phí như chi phí quản lý gián tiếp, chi phí lao động, chi phí vận tải, chi phí văn phòng.

2.3. Về công tác thị trường

- Tăng cường nhân sự cho công tác bán hàng nhằm củng cố và mở rộng hệ thống mạng lưới tiêu thụ sản phẩm cho Công ty.
- Mở rộng mạng lưới các Nhà Phân Phối tại các tỉnh còn chưa có Nhà Phân Phối, đặc biệt là thị trường miền Nam và miền Trung.
- Xây dựng lại cơ cấu giá bán hàng hóa cho các kênh tiêu thụ trọng điểm
- Áp dụng việc phân chia lại địa bàn cho các Nhà Phân Phối để chống bán phá giá.
- Thay đổi hình thức hợp tác với các Nhà Phân Phối để phát triển thị trường
- Tập trung phát triển các nhãn hàng vang Thăng Long và Chi Lê tránh phụ thuộc doanh thu vào 01 sản phẩm vang Thăng Long truyền thống.
- Huấn luyện & đào tạo Đội ngũ nhân viên kinh doanh làm việc theo phong cách chuyên nghiệp và hiệu quả.
- Tiếp tục thay đổi lại hình thức một số nhãn mác, bao bì sản phẩm để đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng và nâng cao năng suất lao động.

- Tăng cường các biện pháp Marketing để phát triển Thương hiệu và thúc đẩy bán hàng nhất là những sản phẩm mới, đặc biệt chú trọng dòng vang Thăng Long để xây dựng thương hiệu và phát triển bền vững.

- Tìm kiếm các đối tác cần hợp tác gia công đóng sản phẩm.

- Hướng tới việc xuất khẩu hàng hóa sang các nước khác như Nhật Bản, Hàn Quốc và các nước châu Phi

2.4. Về sản phẩm:

- Tiếp tục phát triển thêm các sản phẩm mới tại các phân khúc mục tiêu

- Hoàn thiện hơn nữa công việc bảo quản sản phẩm

- Thiết kế thêm các mẫu mã bao bì mới hợp với thị hiếu và nhu cầu của khách hàng.

2.5. Về công tác sản xuất

- Duy trì ổn định chất lượng sản phẩm và ATTP; nâng cao năng lực sản xuất, thực hành tiết kiệm chống lãng phí.

- Tiếp tục thực hiện các giải pháp Công nghệ mới để giảm tối đa chi phí sản xuất.

- Tiếp tục hoàn thiện hệ thống máy móc, thiết bị nhằm nâng cao năng suất lao động.

- Khai thác tốt công suất sản xuất của máy móc, năng lực lao động của người lao động.

2.6. Các công tác khác

- Kiểm soát chặt chẽ các chi phí đầu vào.

- Kiểm soát hàng hóa tồn kho đảm bảo chất lượng sản phẩm, nâng cao hiệu quả.

- Tích cực quản lý và khai thác tối đa hệ thống cơ sở vật chất.

- Nâng cao hiệu quả công việc, duy trì, ổn định việc làm, thu nhập cho CBNV trong Công ty.

- Công tác Đảng, Công đoàn, Đoàn thanh niên tích cực phối hợp hoạt động đảm bảo hoàn thành các nhiệm vụ đề ra năm tài chính 2020.

- Đảm bảo công tác môi trường, cháy nổ... theo quy định của Pháp Luật.

Trên đây là Báo cáo của Ban Điều Hành Công ty cổ phần Vang Thăng Long về tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm tài chính 2019 và phương hướng nhiệm vụ giải pháp chủ yếu năm tài chính 2020.

Trân trọng báo cáo!

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ, HĐQT, BKS; (để báo cáo)

- Lưu: VT

CÔNG TY CỔ PHẦN VANG THĂNG LONG

T/M BAN ĐIỀU HÀNH



Đinh Tiến Thành