

**CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT
YẾN SÀO KHÁNH HÒA**



**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2017**

Số: 24/BC-CPYS

THÔNG TIN CHUNG

Thông tin khái quát

Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT YẾN SÀO KHÁNH HÒA**

Tên tiếng Anh: **Khanh Hoa Salanganes Nest Soft Drink Joint Stock Company**

Mã cổ phiếu: **SKV**

Logo:



Giấy CN ĐKKD: Số 4201624478 do Sở Kế hoạch Đầu tư tỉnh Khánh Hòa cấp đăng ký lần đầu ngày 03/12/2014; Đăng ký thay đổi lần thứ hai ngày 01/8/2017.

Vốn điều lệ: **230.000.000.000 đồng**

Vốn đầu tư CSH: **230.000.000.000 đồng**

Trụ sở chính: Quốc lộ 1A, xã Suối Hiệp, Huyện Diên Khánh, Tỉnh Khánh Hòa, Việt Nam.

Số điện thoại: (0258) 3745601

Số fax: (0258) 3745605

Email: sanestdk@yensaokhanhhoasanest.com.vn

Website: <http://www.yensaokhanhhoasanest.com.vn>

Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu
Chi tiết: Chế biến các sản phẩm từ Yến sào.
Mã ngành: 1079

Định hướng phát triển

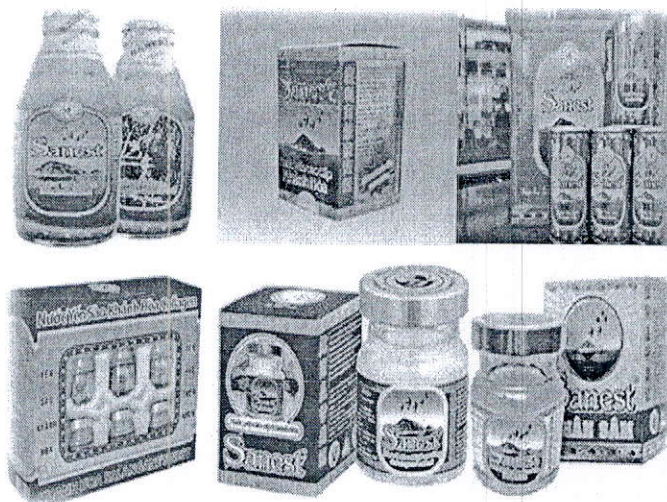
Nâng cao năng lực cạnh tranh trong nước và khu vực trên cơ sở tiềm năng, lợi thế về sản phẩm và thị trường để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng. Phát triển ổn định, hiệu quả và bền vững, phát huy tối đa lợi thế của thương hiệu Sanest -Yến sào Khánh Hòa, sản phẩm bổ dưỡng đẳng cấp dành cho sức khỏe nổi tiếng hàng đầu Việt Nam, vươn xa ra thị trường thế giới. Công ty tiến tới việc xây dựng hình ảnh sản phẩm Sanest không đơn thuần là một loại nước giải khát thông thường mà còn là nguồn lực bền vững cho sức khỏe, trở thành sự lựa chọn quen thuộc của người tiêu dùng tại Việt Nam.

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Sản phẩm, dịch vụ của Công ty

Nước Yến sào Sanest được sản xuất từ nguồn Yến sào thiên nhiên do Công ty Yến sào Khánh Hòa trực tiếp khai thác, chế biến theo phương pháp cổ truyền kết hợp với khoa học công nghệ hiện đại.

Từ các sản phẩm nước Yến giải khát và cao cấp ban đầu như: Nước Yến sào đóng lon 190 ml có đường và không đường, nước Yến sào đóng chai 180 ml, nước Yến sào cao cấp đóng lọ 70 ml có đường. Sau quá trình không ngừng nghiên cứu và phát triển, đến nay Công ty đã cho ra đời thêm nhiều sản phẩm mới như: Nước Yến sào cao cấp đóng lọ 70ml không đường, nước Yến sào cao cấp



chuyên dành cho xuất khẩu, nước Yến sào cao cấp fucoidan nhân sâm,...Nước Yến sào Sanest được sản xuất từ nguồn Yến sào thiên nhiên do Công ty Yến sào Khánh Hòa trực tiếp khai thác, chế biến theo phương pháp cổ truyền kết hợp với khoa học công nghệ hiện đại.

Đặc biệt, giai đoạn 2016 - 2017, Công ty đã nghiên cứu và đưa ra thị trường sản phẩm “Nước Yến sào Khánh Hòa Sanest trẻ em”, đây là sản phẩm được chế biến từ nguồn Yến sào đảo thiên nhiên và giữ nguyên tính năng của Yến sào đảo thiên nhiên. Bên cạnh đó, sản phẩm này còn được chế



biến theophương pháp cổ truyền kết hợp với khoa học công nghệ hiện đại trên dây chuyền thiết bị kỹ thuật tiên tiến của Châu Âu.

Hệ thống phân phối

Với đội ngũ kinh doanh tâm huyết và tận tụy tại các chi nhánh Hà Nội, Thành phố Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, các dòng sản phẩm nước Yến sào Khánh Hòa đã có mặt ở tất cả các kênh phân phối trên toàn quốc. Công ty chúng tôi có hơn 1.000 nhà phân phối, đại lý trong 63 tỉnh, thành từ Lạng Sơn đến Cà Mau.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

❖ **Cơ cấu doanh thu của các nhóm sản phẩm**

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2016		Năm 2017		%(+/-)
	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ cho các bên liên quan:	857.948	99,62%	1.002.978	98,75%	16,90%
- Công ty TNHH Nhà nước MTV Yến sào Khánh Hòa	838.413	97,35%	929.686	91,53%	10,89%
- Công ty CP Nước giải khát Sanest Khánh Hòa	19.535	2,27%	64.190	6,32%	228,59%
- Các công ty liên quan khác	-	0,00%	9.102	0,90%	
Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ bên ngoài	3.257	0,38%	12.715	1,25%	290,39%
Tổng cộng	861.205	100%	1.015.693	100%	17,94%

(Nguồn: BCTN năm 2016 và BCTC kiểm toán năm 2017 của Công ty CP NGK Yến sào Khánh Hòa)

Tổng doanh thu năm 2017 của Công ty đạt 1.015 tỷ đồng, tăng 17,9% so với năm 2016.

Thị trường nước giải khát hiện nay rất đa dạng và phong phú nhiều chủng loại, do đó sản phẩm Sanest của Công ty phải đối mặt với rất nhiều sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường với các dòng sản phẩm thay thế đã tạo những thách thức lớn trong việc nghiên cứu và phát triển thị trường để gia tăng doanh thu. Tuy nhiên, với điều kiện tình hình kinh tế

CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT YÊN SÀO KHÁNH HÒA

trong nước năm 2017 đã có dấu hiệu phát triển ổn định và sự nỗ lực của tập thể Công ty đã mang lại kết quả doanh thu hết sức khả quan trong năm tài chính vừa qua.

❖ Chi phí sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2016		Năm 2017	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
1	Giá vốn hàng bán	740.803	86,03%	862.166	84,98%
2	Chi phí bán hàng	40.465	4,69%	51.356	5,06%
3	Chi phí QLDN	11.581	1,34%	18.380	1,81%
4	Chi phí tài chính	0	0,00%	1.162	0,11%
	Tổng cộng	792.848	92,06%	933.064	91,97%

(Nguồn: BCTN năm 2016 và BCTC kiểm toán năm 2017 của Công ty CP NGK Yên Sào Khánh Hòa)

Cơ cấu chi phí của Công ty được duy trì ổn định qua giai đoạn 2016 - 2017. Do đặc thù của ngành, trong tổng chi phí hoạt động của Công ty thì chi phí về giá vốn hàng bán luôn chiếm cơ cấu lớn nhất, tỷ trọng dao động từ 85% - 86% trên doanh thu thuần. Các chi phí khác như chi phí bán hàng và chi phí quản lý doanh nghiệp cũng được duy trì ổn định với tỷ trọng trong doanh thu thuần năm 2017 lần lượt là 5,06% và 1,81%. Chi phí tài chính của Công ty có phát sinh nhưng không đáng kể.

Hiện nay, Công ty đang từng bước chủ động kiểm soát được giá đầu vào, đầu ra, khống chế các chi phí phát sinh chặt chẽ, đặc biệt là chi phí giá vốn hàng bán, để đạt được mức lợi nhuận kỳ vọng của mình.

Chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty luôn được duy trì ở mức phù hợp so với các Công ty trong cùng ngành. Dịch vụ của Công ty với chất lượng tốt và giá cả hợp lý nên tạo được khả năng cạnh tranh cao trên thị trường.

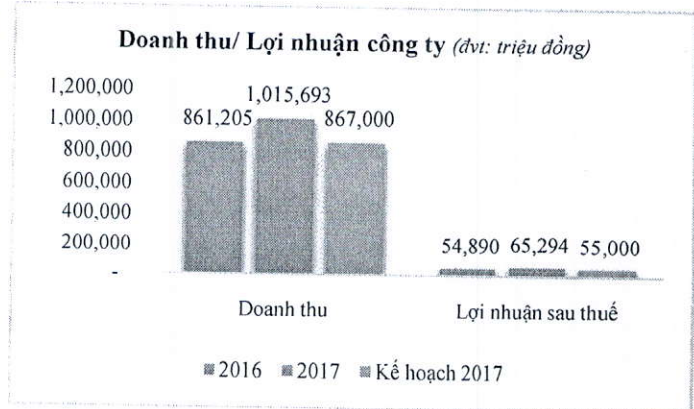
Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Trong năm 2017 bối cảnh nền kinh tế trong nước còn gặp nhiều khó khăn, tốc độ phục hồi còn chậm, tăng trưởng GDP năm 2017 đạt 6,81% nhưng chưa thật sự bền vững còn ẩn chứa nhiều rủi ro. Năm qua do chịu ảnh hưởng nặng nề của thiên tai khí hậu mưa bão khắc nghiệt, sức mua của thị trường vẫn còn gặp nhiều khó khăn. Với áp lực cạnh tranh trong ngành hàng

CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT YẾN SÀO KHÁNH HÒA

tiêu dùng nói chung và ngành hàng nước uống nói riêng rất gay gắt, từ những đối thủ trong nước cũng như từ các nước trong khối ASEAN, trong tiến trình hội nhập ngày càng sâu rộng đã đặt ra nhiều thách thức cho Công ty.

Tuy nhiên với sự nỗ lực không ngừng của toàn thể CBCNV toàn Công ty cũng như sự chỉ đạo sâu sát từ Hội đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc Công ty Yến sào Khánh Hòa, Công ty CP Nước giải khát Yến sào Khánh Hòa đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu nghị quyết mà Đại hội đồng cổ đông giao.



Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch 2017	Thực hiện 2017	% kế hoạch
1	Vốn điều lệ	Tr đồng	230.000	230.000	100%
2	Doanh thu	Tr đồng	867.000	1.014.557	117%
3	Chi phí	Tr đồng	798.250	932.844	117%
4	Lợi nhuận trước thuế	Tr đồng	68.750	81.713	119%
5	Lợi nhuận sau thuế	Tr đồng	55.000	65.294	119%
6	Lợi nhuận chia cổ đông sau khi trích lập các quỹ	Tr đồng		44.413	
7	Lợi nhuận trước thuế/DT	%	7,9	8,1	102%
8	Lợi nhuận sau thuế/DT	%	6,3	6,4	101%
9	Lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ	%	23,9	28,4	119%
10	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	VNĐ		2.095	

Tình hình tài chính

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng/giảm
Tổng giá trị tài sản	410.474	381.715	-7,01%
Doanh thu thuần	861.076	1.014.557	17,82%
Lợi nhuận từ HĐKD	68.571	81.620	19,03%
Lợi nhuận khác	74	94	27,03%
Lợi nhuận trước thuế	68.645	81.713	19,04%
Lợi nhuận sau thuế	54.890	65.294	18,95%

(Nguồn: BCTN năm 2016 và BCTC kiểm toán năm 2017 của Công ty CP NGK Yến sào Khánh Hòa)

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	1,68	2,61
+ Hệ số thanh toán nhanh: (TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	1,32	0,91
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	39,99	25,96
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	66,65	35,07
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho bình quân	Vòng	14,47	7,61
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Vòng	2,10	2,66
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	6,37	6,44
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	22,28	23,10
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	13,37	17,11
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	7,96	8,04

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

Cổ phần

Tổng số cổ phần đang lưu hành:	23.000.000
Loại cổ phần:	Cổ phiếu phổ thông
Trong đó:	
- SL cổ phần tự do chuyển nhượng:	23.000.000
- SL cổ phần hạn chế chuyển nhượng:	0

Cơ cấu cổ đông tại ngày 12/02/2018

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	SLCP sở hữu	Tỷ lệ
1	Cổ đông trong nước	995	23.000.000	100%
	- Tổ chức	7	18.203.379	79,15%
	- Cá nhân	988	4.796.621	20,85%
2	Cổ đông nước ngoài	-	-	-
	- Tổ chức	-	-	-
	- Cá nhân	-	-	-
	Tổng cộng	995	23.000.000	100%

(Nguồn: Công ty CP NGK Yến sào Khánh Hòa)

Trong đó, danh sách các cổ đông lớn nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của Sanest như sau:

Stt	Tên tổ chức/cá nhân	Địa chỉ	SLCP	Tỷ lệ
1	Công ty TNHH Nhà nước Một thành viên Yến sào Khánh Hòa.	248 Thống Nhất, Nha Trang	11.730.000	51,0%
2	Công ty CP Du lịch Thương mại Nha Trang	180 Thống Nhất, Phường Phương Sài, TP Nha Trang, Khánh Hòa	4.711.000	20,5%
3	Công ty CP Chứng khoán Ngân hàng Công thương Việt Nam	306 Bà Triệu, Hai Bà Trưng, Hà Nội	1.500.000	6,5%
@	Tổng cộng		17.941.000	78,0%

(Nguồn: Công ty CP NGK Yến sào Khánh Hòa)

BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017

Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017

✦ Thuận lợi:

- Công ty luôn nhận được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của Đảng ủy, Hội đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc Công ty Yến sào Khánh Hòa, sự hỗ trợ nghiệp vụ của các phòng ban chuyên môn. Các đồng chí lãnh đạo luôn động viên đội ngũ cán bộ quản lý điều hành, tạo điều kiện và hỗ trợ toàn diện, đặc biệt luôn có những chỉ đạo kịp thời giúp ban lãnh đạo Công ty tháo gỡ những vướng mắc khó khăn trong công tác quản lý và điều hành.
- Tập thể cán bộ công nhân viên lao động Công ty đoàn kết thống nhất cùng nhau góp sức xây dựng đơn vị. Đội ngũ cán bộ quản lý và kỹ thuật trẻ, năng động, nhiệt tình, ham học hỏi và sáng tạo. Nguồn lực lao động được bổ sung kịp thời, ngày càng được rèn luyện kinh nghiệm thực tiễn và phát huy ý chí tiến thủ, năng động, sáng tạo, góp phần đưa sản xuất kinh doanh tăng cao.
- Nhiều sáng kiến cải tiến đúc kết từ kinh nghiệm được nghiên cứu thành công và đưa vào áp dụng, đem lại hiệu quả kinh tế, tăng hiệu suất thiết bị và năng suất lao động.
- Sự thành công của các sự kiện lớn như Lễ hội Yến sào Khánh Hòa, Hội nghị khách hàng, các chương trình quảng bá sản phẩm trong năm, cuộc thi “Sanest đồng hành cùng sức khỏe cộng đồng” đã tiếp tục góp phần khẳng định vị thế thương hiệu Sanest.
- Thương hiệu Sanest đã và đang được khách hàng tín nhiệm và ưa chuộng. Sự ổn định về chất lượng sản phẩm đã tác động đáng kể đến tâm lý và nhu cầu của người tiêu dùng. Bên cạnh đó với chiến lược quảng bá sản phẩm thông qua các chương trình lớn của Công ty, các chương trình khuyến mãi hấp dẫn vào các ngày lễ lớn, các chương trình tri ân khách hàng..., đã có sức lan tỏa lớn góp phần đẩy mạnh doanh thu tiêu thụ.
- Chính sách chiết khấu và hỗ trợ bán hàng hợp lý đã tạo tâm lý phấn khởi cho Đại lý tích cực bán hàng, đảm bảo được chỉ tiêu doanh thu.
- Hệ thống cửa hàng giới thiệu sản phẩm được phát triển ở các thị trường trọng điểm trên cả nước. Các cửa hàng được đầu tư khang trang tại những địa điểm thuận lợi ở các thành phố lớn đã trở thành địa chỉ đáng tin cậy đối với khách hàng khi liên hệ

mua hàng, đồng thời tạo điều kiện thuận lợi cho đội ngũ nhân viên kinh doanh trong nhiệm vụ chăm sóc khách hàng và hỗ trợ phát triển thị trường.

✦ Khó khăn:

- Nguồn cung về nguyên liệu vật tư đôi lúc vẫn còn phụ thuộc vào nhà cung cấp, chưa chủ động được nguồn hàng, gây ảnh hưởng không nhỏ đến quá trình sản xuất.
- Thị trường nước giải khát hiện nay rất đa dạng và phong phú nhiều chủng loại, sản phẩm Sanest của Công ty phải đối mặt với rất nhiều sự cạnh tranh gay gắt trên thị trường với các dòng sản phẩm thay thế đã tạo những khó khăn, thách thức lớn trong việc nghiên cứu và phát triển thị trường, gây ảnh hưởng không ít đến chỉ tiêu doanh thu.
- Các đại lý có thói quen chờ đợi chương trình khuyến mãi mới đặt hàng làm tốc độ tăng trưởng doanh thu không đồng đều.
- Riêng đối với thị trường Khánh Hòa, ở các thị trường huyện thị, vùng sâu vùng xa, do thu nhập của người dân còn hạn hẹp nên mức tiêu thụ chưa cao. Bên cạnh đó, sự xuất hiện của nhiều đối thủ cạnh tranh cũng gây khó khăn nhất định làm giảm doanh thu của thị trường Khánh Hòa.
- Do nhu cầu tiêu thụ sản phẩm nước Yên sào Sanest của thị trường đã vượt công suất thiết kế ban đầu, cơ sở hạ tầng lại xuống cấp, mặt bằng chật hẹp cũng gây khó khăn nhất định cho sản xuất kinh doanh của Công ty.

Kết quả thực hiện hoạt động kinh doanh năm 2017

	Đơn vị tính	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2017	% kế hoạch
Vốn điều lệ	Tr đồng	230.000	230.000	100 %
Doanh thu thuần	Tr đồng	1.014.557	867.000	117%
Lợi nhuận sau thuế	Tr đồng	65.294	55.000	119%
Tỷ lệ LNST/DTT	%	6,4%	6,3%	101%
Tỷ lệ LNST/VĐL	%	28,4%	23,9%	119%

Những tiến bộ Công ty đạt được

Vị thế của Công ty trong ngành:

Nước Yến sào Sanest được sản xuất trên hệ thống dây chuyền thiết bị hiện đại, tự động của Châu Âu. Dây chuyền thiết bị hoàn chỉnh, tự động hóa cao, từ khâu súc rửa chai, lọ đến chiết rót, đóng nắp, tiệt trùng, dán nhãn hoàn toàn tự động. Tính vượt trội về công nghệ thiết bị là hệ thống điều khiển tự động bằng chương trình kỹ thuật số thế hệ mới nhất của Siemens giao diện trực tiếp với máy bằng màn hình tinh thể lỏng, dung lượng bộ nhớ là 600 chương trình. Khi có bất kỳ một sự cố trục trặc nào máy sẽ tự động dừng và báo lỗi trên màn hình. Dây chuyền thiết bị tuân thủ theo các quy định về an toàn máy móc và phòng ngừa tai nạn của tổ chức Berufs Genussen Schaften- Đức, thiết bị áp lực được kiểm định an toàn bởi tổ chức TÜV, thiết bị điện được áp dụng theo tiêu chuẩn VDE 0113/Tiêu chuẩn Châu Âu 60204.

Công nghệ sản xuất có sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa phương pháp chế biến Yến sào trong dân gian đã tồn tại lâu đời và công nghệ chế biến mới được trung tâm nghiên cứu công nghệ có uy tín trong nước nghiên cứu và chuyển giao.

Có hệ thống phòng thí nghiệm với trang thiết bị hiện đại, kiểm soát chặt chẽ từng khâu trong quá trình chế biến. Đặc biệt từ năm 2004 khi mới đi vào hoạt động, từ nhận thức đúng đắn về tầm quan trọng của việc đảm bảo chất lượng vệ sinh, an toàn thực phẩm, Công ty đã xây dựng, duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO - HACCP, được đánh giá và cấp chứng nhận từ tổ chức QMS (Australia).

Trong nước, Yến sào Khánh Hòa có mặt trong các hệ thống cửa hàng, siêu thị trên toàn quốc, hình thành hơn 1.000 nhà phân phối, đại lý trên cả nước. Mở rộng ra thế giới, thương hiệu này có mặt tại nhiều quốc gia và vùng lãnh thổ với hệ thống showroom, cửa hàng liên kết tại Trung Quốc, Hồng Kông, Đài Loan, Mỹ, Nhật, Úc, Lào, Campuchia, Singapore... Sự xuất hiện rộng khắp khẳng định được sức phát triển mạnh mẽ của thương hiệu Yến sào Khánh Hòa.

Trải qua 15 năm hình thành và phát triển, đến nay Công ty đã đầu tư nâng cấp hệ thống máy móc thiết bị, mở rộng mặt bằng, kho, bãi để tăng năng suất... So với các đơn vị khác hoạt động cùng lĩnh vực, lợi thế của Yến sào Khánh Hòa là có cơ sở vật chất kỹ thuật được trang bị đầy đủ và hiện đại cùng đội ngũ nhân viên có trình độ nghiệp vụ giao nhận chuyên nghiệp, nhiều kinh nghiệm và am hiểu thị trường.

Về bộ máy quản trị, điều hành:

Hệ thống quản trị, điều hành và cấu trúc bộ máy đã được cải tiến liên tục theo hướng đáp ứng nhu cầu quản trị và điều hành Công ty trong quá trình phát triển và hội nhập. Hướng đến việc cải tiến bộ máy quản trị điều hành theo các chuẩn mực quốc tế, Công ty đã phần nào đáp ứng được yêu cầu phát triển, tăng khả năng cạnh tranh và hội nhập quốc tế.

Về nguồn nhân lực:

Đội ngũ lãnh đạo chủ chốt Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc là những người có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực, có sự kết hợp hài hòa giữa yếu tố kinh nghiệm kinh doanh với kỹ năng quản trị Công ty. Tất cả cán bộ quản lý điều hành của Công ty đều có trình độ đại học và giàu kinh nghiệm, cán bộ kinh doanh có chuyên môn sâu, nhanh nhạy và am hiểu thị trường luôn gắn bó với Công ty qua những năm hoạt động.

Sự tập trung và thống nhất quản lý nguồn nhân lực này là một lợi thế khá lớn của Công ty so với các Công ty khác. Với môi trường làm việc tốt và chế độ đãi ngộ phù hợp, Công ty đã thu hút được nhiều nhân tài đến với Công ty. Thông qua nguồn nhân lực giàu kinh nghiệm và tràn đầy nhiệt huyết này, Công ty hoàn toàn có thể triển khai những chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh của mình một cách toàn diện và thực hiện thành công chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh của mình.

Báo cáo tình hình tài chính**Tình hình tài sản***Đơn vị tính: triệu đồng*

Stt	Khoản mục	Năm 2016	Năm 2017
I	Tài sản ngắn hạn	275.066	259.126
-	Tiền và các khoản tương đương tiền	21.166	66.418
-	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-
-	Các khoản phải thu ngắn hạn	196.101	22.897
-	Hàng tồn kho	57.719	168.897
-	Tài sản ngắn hạn khác	80	913
II	Tài sản dài hạn	135.408	122.589
-	Các khoản phải thu dài hạn	-	-
-	Tài sản cố định	25.167	32.829
-	Tài sản dở dang dài hạn	230	1.167

CÔNG TY CỔ PHẦN NƯỚC GIẢI KHÁT YẾN SÀO KHÁNH HÒA

Stt	Khoản mục	Năm 2016	Năm 2017
-	Tài sản dài hạn khác	110.011	88.593
@	TỔNG TÀI SẢN	410.474	381.715

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của Công ty CP NGK Yến sào Khánh Hòa)

Tình hình nguồn vốn

Đơn vị tính: triệu đồng

Stt	Khoản mục	Năm 2016	Năm 2017
I	Nợ Phải Trả	164.165	99.107
-	Nợ ngắn hạn	164.165	99.107
II	Vốn chủ sở hữu	246.309	282.607
@	TỔNG NGUỒN VỐN	410.474	381.715

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của Công ty CP NGK Yến sào Khánh Hòa)

Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018

Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018

Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	% tăng
Doanh thu	Tr đồng	1.014.557	1.116.000	10,0%
Lợi nhuận sau thuế	Tr đồng	65.294	72.000	10,3%
Chia cổ tức cho cổ đông	Tr đồng	44.413	48.974	10,3%
EPS	Đồng/CP	1.804	2.129	18,0%

Cơ sở thực hiện kế hoạch

❖ Về sản xuất

Triển khai nhanh công tác lắp đặt 02 dây chuyền chiết rót lon công suất 15.000 sản phẩm/giờ và lọ 12.000 sản phẩm/giờ để tăng sản lượng trong quý 2 đáp ứng nhu cầu thị trường trong mùa cao điểm. Bố trí ca sản xuất và con người khoa học, hợp lý, nâng cao năng suất lao động phát huy tốt vai trò của CBCNV tại từng vị trí, từng công đoạn. Tổ chức công tác bảo trì máy móc thiết bị vào thời gian hợp lý nhằm hạn

chế thời gian dừng máy. Tiếp tục nghiên cứu sáng kiến cải tiến nhằm tiết kiệm chi phí và tăng năng suất lao động. Kiểm soát chặt chẽ chất lượng nguyên vật liệu đầu vào và trong quá trình sản xuất đảm bảo chất lượng sản phẩm tốt đến tay người tiêu dùng.

❖ **Về nghiên cứu sản phẩm mới**

Công ty sẽ tiếp tục đầu tư nghiên cứu thêm các dòng sản phẩm trẻ em có hương vị mới. Nghiên cứu và cho ra đời sản phẩm Yến sào thượng hạng 777.

❖ **Về đầu tư phát triển**

Triển khai dự án xây dựng Nhà máy NGKCC Yến sào Khánh Hòa tại cụm Công nghiệp Sông Cầu Khánh Vĩnh có công suất 120 triệu sản phẩm/năm; đầu tư xây dựng kho hàng tại phần đất thuê của Công ty CP Chế biến Nông sản Xuất khẩu Khánh Hòa; đầu tư xây dựng nhà văn phòng làm việc tại thành phố Nha Trang ...

❖ **Về kinh doanh**

- Mở Showroom tại Hà Nội và TP HCM trực thuộc Công ty Cổ phần để quảng bá và giới thiệu kinh doanh sản phẩm.
- Tăng cường phát triển thị trường, tăng độ bao phủ bán hàng trên toàn thị trường đặc biệt là tuyến Huyện tại các tỉnh và các thị trường mới phát triển.
- Tăng cường phát triển các kênh nhà hàng, khách sạn, quán karaoke, hệ thống siêu thị.
- Chú trọng xuất khẩu qua thị trường Trung Quốc bằng đường tiểu ngạch và lượng khách lớn từ Trung Quốc sang du lịch, đây là đối tượng khách hàng rất có tiềm năng xuất khẩu sản phẩm tại chỗ đạt hiệu quả cao.
- Tăng cường công tác chăm sóc khách hàng, chủ động đề xuất lực lượng PG tại các điểm bán lớn trên địa bàn có sự cạnh tranh lớn để trực tiếp phục vụ tư vấn và giới thiệu sản phẩm đến người tiêu dùng nhằm hạn chế các đối thủ cạnh tranh.
- Các chương trình Sampling uống thử được tiếp tục thực hiện liên tục với mật độ cao hơn nhằm Marketing trực tiếp đến người tiêu dùng tăng sự nhận diện thương hiệu đến người tiêu dùng.
- Ngoài các chương trình kích cầu tiêu thụ đã thực hiện trong năm qua cũng sẽ được tiếp tục triển khai và sẽ xây dựng những chương trình khuyến mãi quy mô lớn đồng bộ trên toàn quốc nhằm đẩy mạnh tiêu thụ gia tăng thị phần áp đảo đối thủ cạnh tranh.
- Hiện nay tại các thành phố lớn như Hà Nội, TP HCM thói quen mua hàng qua mạng

online rất phát triển lượng khách hàng mua sắm qua kênh này rất lớn và có xu hướng tăng dần trong tương lai. Do vậy sẽ thành lập bộ phận chuyên bán hàng qua mạng để phục vụ khách hàng được tốt nâng cao doanh thu bán hàng.

❖ **Về công tác quản lý điều hành và tổ chức sắp xếp nguồn nhân lực**

- Tiếp tục hoàn thiện sơ đồ tổ chức Công ty phù hợp và đáp ứng tốt công việc phù hợp quy mô ngày càng lớn mạnh của công ty trong tương lai. Sẽ rà soát đánh giá lại năng lực nhân sự bổ nhiệm phân công lao động hợp lý, mô tả công việc giao trách nhiệm cụ thể cho từng phòng, ban, tổ, đội, xây dựng định mức lao động để đạt hiệu quả cao.
- Công ty sẽ có kế hoạch cho đội ngũ quản lý tham gia các khóa đào tạo nâng cao chuyên môn, kỹ năng thực tiễn để áp dụng hiệu quả trong công việc.
- Tiếp tục áp dụng và duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng quốc tế ISO 9001, HACCP và hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 nhằm nâng cao năng lực quản lý hoạt động hiệu quả và thân thiện với môi trường.
- Lập kế hoạch sản xuất hàng ngày, tuần, tháng ... khoa học hợp lý nhằm đạt năng suất cao, tiết kiệm chi phí trong vận hành sản xuất đảm bảo sản xuất an toàn hiệu quả, chất lượng đảm bảo.

❖ **Công tác kế hoạch tài chính**

Tiến hành rà soát xây dựng lại định mức nguyên vật liệu, thành phẩm tồn kho hợp lý đảm bảo hiệu quả trong việc sử dụng nguồn vốn lưu động trong hoạt động sản xuất. Kiểm soát chặt chẽ chi phí trong hoạt động sản xuất, đối với các nguyên vật liệu đầu vào, phân tích biến động chi phí để tham mưu tốt cho Ban Giám đốc để có giải pháp tốt hơn trong điều hành sản xuất. Công ty cũng sẽ tìm kiếm một số nhà cung ứng có chất lượng tốt, giá cả cạnh tranh, góp phần tiết giảm chi phí sản xuất nâng cao sức cạnh tranh cho sản phẩm cũng như mang lại cổ tức ngày càng cao cho các cổ đông.

❖ **Chế độ chính sách lương thưởng cho người lao động:**

Thường xuyên quan tâm chăm lo cải thiện đời sống vật chất tinh thần cho người lao động ngày một cao hơn. Phương án tiền lương sẽ được rà soát lại trên cơ sở đánh giá lại giá trị từng công việc, định mức sản phẩm. Để từ đó có chính sách chi trả hợp lý tạo động lực cao phát huy vai trò của người lao động, tạo môi trường làm việc đoàn kết thực thi các chuẩn mực văn hóa Công ty.

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2017

Tình hình hoạt động của Công ty năm 2017

Trên tiền đề vững chắc được xây dựng từ những năm trước, với đội ngũ kỹ thuật lành nghề có nhiều kinh nghiệm luôn hăng say nghiên cứu, liên tục cải tiến chất lượng sản phẩm, đầu tư mới máy móc thiết bị phục vụ sản xuất, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2017 đã có nhiều khởi sắc, ngày càng đưa thương hiệu Yến sào Khánh Hòa, thương hiệu Sanest và sản phẩm thâm nhập sâu vào các thị trường trong và ngoài nước.

Thành quả đạt được là nhờ có sự quan tâm chỉ đạo kịp thời của Đảng ủy, Hội đồng thành viên, Ban Tổng Giám đốc Công ty Yến sào Khánh Hòa, sự hỗ trợ thường xuyên và hiệu quả của Hội đồng quản trị Công ty CP NGK Yến sào Khánh Hòa và đặc biệt là sự đoàn kết nỗ lực của tập thể Chi bộ, Ban Giám đốc, BCH Công đoàn BP, BCH Chi đoàn, Chi hội Phụ nữ và toàn thể CBCNV trong Công ty.

Năm qua, trên cơ sở Hệ thống ISO-HACCP đang áp dụng hiệu quả, Công ty đã thực hiện tích hợp thành công với hệ thống quản lý môi trường ISO 14.001 và 5S. Sự áp dụng hệ thống tích hợp giúp quá trình sản xuất kinh doanh được quản lý ngày một chặt chẽ, chuyên nghiệp, tạo lòng tin đối với khách hàng về chất lượng sản phẩm và dịch vụ chăm sóc khách hàng. Trong sản xuất, nhiều sáng kiến cải tiến kỹ thuật đúc kết từ kinh nghiệm được nghiên cứu phát triển thành công để đưa vào áp dụng thực tiễn, đem lại hiệu quả kinh tế, nâng cao hiệu suất thiết bị và năng suất lao động.

Hiện nay, nhu cầu tiêu thụ sản phẩm nước Yến sào Sanest của thị trường đã tăng cao hơn công suất thiết kế ban đầu. Vì vậy, Công ty đã chủ động nghiên cứu đầu tư lắp đặt bổ sung dây chuyền thiết bị mới, thuê kho, thuê đất để xây dựng kho thành phẩm nhằm nâng cao sản lượng, đảm bảo đáp ứng nhu cầu thị trường.

Về kinh doanh, Công ty tiếp tục đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng bá sản phẩm, tăng cường việc chăm sóc khách hàng, xây dựng đội ngũ nhân viên kinh doanh chuyên nghiệp, năng động trong quản lý thị trường và khách hàng, hỗ trợ tốt cho khách hàng trong phát triển mạng lưới, số lượng sản phẩm tiêu thụ ngày càng tăng. Thường xuyên theo dõi, nắm bắt nhu cầu, thị hiếu khách hàng để cải tiến sản xuất, cải tiến sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường, kịp thời tiếp nhận phản ánh từ khách hàng và giải quyết một cách nhanh chóng, thuyết phục.

Năm 2017 vừa qua, Công ty luôn nỗ lực giữ vững ổn định thị phần, duy trì nguồn khách

hàng truyền thống cũng như mở rộng thị trường ra khắp các tỉnh thành, hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra.

Kết thúc năm tài chính 2017, Công ty ghi nhận doanh thu 1.015 tỷ đồng, vượt hơn 17% so với kế hoạch đề ra. Hơn nữa, với sự nỗ lực tối đa của Ban điều hành trong việc tiết giảm các chi phí hoạt động, kết quả lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt gần 65,3 tỷ đồng, đạt 119% kế hoạch lợi nhuận sau thuế là 55 tỷ đồng mà Đại hội đồng cổ đông giao phó.

Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2017

Các cuộc họp và nghị quyết của Hội đồng quản trị

Trong năm 2017, Hội đồng quản trị đã tổ chức các phiên họp Hội đồng quản trị định kỳ, bất thường và ban hành các Nghị quyết để quyết định các nội dung quan trọng về các lĩnh vực kế hoạch hoạt động kinh doanh, tổ chức nhân sự, tài chính... đảm bảo hoạt động của Công ty hiệu quả và tuân thủ đúng Điều lệ của Công ty.

Ngoài ra, tại các phiên họp Hội đồng quản trị, Hội đồng quản trị đều xem xét, thảo luận và quyết định việc triển khai các nội dung kinh doanh theo Nghị quyết ĐHĐCĐ.

Báo cáo việc giám sát Ban Giám đốc

Căn cứ vào quyền hạn và nhiệm vụ của Hội đồng quản trị và Giám đốc được quy định tại Điều lệ Công ty, trong năm 2017, Hội đồng quản trị đã thực hiện công tác giám sát Giám đốc trong các lĩnh vực sau:

❖ Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh 2017:

Trong năm 2017, Ban điều hành đã nỗ lực hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch doanh thu và lợi nhuận đã được ĐHĐCĐ thông qua. Cụ thể:

- Doanh thu: 1.015 tỷ đồng, đạt 117% kế hoạch.
- Lợi nhuận sau thuế: 65,3 tỷ đồng, đạt 119% kế hoạch.

❖ Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ, các Nghị quyết của HĐQT năm 2017

Nghị quyết của ĐHĐCĐ được Hội đồng Quản trị chỉ đạo Giám đốc triển khai thực hiện nghiêm túc. Cụ thể:

- Thực hiện niêm yết thành công cổ phiếu SKV của Công ty tại Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội.
- Thành lập và bố trí nhân sự hoạt động ổn định Công ty TNHH MTV Cung ứng Vật tư Nguyên liệu Khánh Hòa.
- Thành lập Công ty TNHH MTV Nhà máy NGKCC Yến sào Khánh Hòa.

❖ **Tình hình tổ chức và điều hành hoạt động hằng ngày của Công ty**

- Năm 2017, Ban Giám đốc tổ chức và điều hành hoạt động hàng ngày của Công ty theo đúng các quy định được cho phép trong Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh, tuân thủ Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và các quy định liên quan đến tổ chức hoạt động của Công ty Cổ phần đại chúng quy mô lớn.
- Ban Giám đốc đã điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh tăng trưởng, đảm bảo công việc ổn định cho hơn 700 lao động.
- Các chế độ đãi ngộ làm việc được Ban Giám đốc Công ty quan tâm chỉ đạo thực hiện tốt: Tăng giá trị bữa ăn ca, tăng phụ cấp ca đêm, bổ sung bữa ăn phụ cho ca đêm. Bổ sung phụ cấp thị giác cho nhân viên kiểm soát sản phẩm. CBCNV được tham quan học tập, nghỉ dưỡng định kỳ.
- Chế độ thi đua khen thưởng đúng người đúng việc được thực hiện thường xuyên đã tạo động lực phấn khởi cho người lao động.

Phương hướng hoạt động của Hội đồng Quản trị năm 2018

Về tổ chức sản xuất

- Chỉ đạo và hỗ trợ Ban Giám đốc tiếp tục điều hành quá trình sản xuất theo định hướng của chuẩn an toàn vệ sinh thực phẩm HACCP, đảm bảo chất lượng của sản phẩm Sanest luôn cao cấp và ổn định, giữ vững uy tín thương hiệu.
- Chỉ đạo Ban Giám đốc giám sát tổ chức hoạt động sản xuất kinh doanh hợp lý, phát huy sức mạnh đoàn kết phối hợp giữa các Phòng/Bộ phận nhằm đem lại hiệu quả cao.
- Chú trọng công tác nghiên cứu cải tiến máy móc thiết bị, thay đổi công nghệ hợp lý và thật hiệu quả, khuyến khích phát huy năng lực sáng tạo của đội ngũ kỹ thuật nhằm nâng cao công suất và ổn định sản xuất.
- Tăng cường công tác quản lý, giám sát đảm bảo hệ thống vận hành an toàn, Chỉ đạo Ban Giám đốc tham mưu các giải pháp sử dụng năng lượng hiệu quả nhằm tiết kiệm nguyên nhiên liệu trong hoạt động sản xuất.
- Nâng cao chất lượng quản trị, tập trung vào việc hỗ trợ và chỉ đạo Ban Giám đốc trong công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm nhằm đảm bảo chất lượng các sản phẩm Sanest hiện có luôn được ổn định và ngày càng được nâng cao. Đầu tư nghiên cứu phát triển sản phẩm mới có đẳng cấp vượt trội, tạo sự khác biệt nhằm nâng cao năng lực cạnh tranh, nâng cao giá trị thương hiệu, hướng đến chiếm lĩnh thị trường. Tiếp tục nghiên cứu và cho ra đời sản phẩm Yến sào thượng hạng 777.

Về hoạt động kinh doanh

- Đẩy mạnh phong trào thi đua kinh doanh nhằm khuyến khích người lao động nhiệt tình và sáng tạo hơn trong công tác.
- Khai thác tốt khách hàng truyền thống, xúc tiến các thị trường tiềm năng, chăm sóc tốt khách hàng là các nhà phân phối, đại lý, bán lẻ. Tăng cường giám sát chặt chẽ thị trường; mở rộng kênh phân phối, bán hàng thị trường trong nước và quốc tế.
- Tiếp tục đẩy mạnh công tác truyền thông, quảng bá thương hiệu sản phẩm.
- Chủ động kế hoạch cung ứng hàng hóa cho các khu vực thị trường kịp thời, đầy đủ theo nhu cầu và đặc thù của từng thị trường;
- Hỗ trợ Ban Giám đốc xây dựng chiến lược kinh doanh sản phẩm theo mục tiêu phát triển của thị trường. Chú trọng khả năng cạnh tranh của các đối thủ, kịp thời đề xuất các biện pháp tăng cường khả năng cạnh tranh nhằm tăng trưởng thị phần tiêu thụ ở các thị trường trọng điểm.
- Nâng cao chất lượng, đa dạng mẫu mã bao bì xuất khẩu, đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng và tính cạnh tranh của sản phẩm.

Các giao dịch, thù lao của Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát

Thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

Căn cứ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ 2016 thì thù lao, chi phí hoạt động của Hội đồng Quản trị và Ban kiểm soát năm 2017 như sau:

✚ Thù lao Hội đồng quản trị:

- Tổng số thành viên HĐQT: 05 thành viên;
- Thù lao của Chủ tịch HĐQT: 108.000.000 đồng/năm;
- Thù lao của Phó Chủ tịch HĐQT: 97.200.000 đồng/năm;
- Thù lao của 3 Thành viên HĐQT: 259.200.000 đồng/năm.

Tổng thù lao HĐQT năm 2017: 464.400.000 đồng/năm.

✚ Thù lao Ban kiểm soát

- Tổng số thành viên BKS: 03 thành viên;
- Thù lao của Trưởng BKS: 75.600.000 đồng/năm;
- Thù lao 02 thành viên BKS: 108.000.000 đồng/năm.

Tổng thù lao BKS năm 2017: 183.600.000 đồng/năm.

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ

Không có

Các giao dịch khác (các giao dịch của cổ đông nội bộ/cổ đông lớn và người liên quan với chính công ty): Không có.

Kế hoạch tăng cường quản trị Công ty

Sau khi được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt tại Đại hội cổ đông thường niên năm tài chính 2017, Công ty sẽ tiến hành các thủ tục chỉnh sửa Điều lệ Công ty theo Nghị định 71/2017/NĐ-CP và Thông tư 95/2017/TT-BTC nhằm mục đích tạo cơ sở vững chắc cho hoạt động của Công ty và tuân thủ đúng các quy định của pháp luật hiện hành.

Đối với hoạt động công bố thông tin sau khi trở thành công ty đại chúng, Hội đồng quản trị sẽ ban hành Quy trình công bố thông tin nhằm đảm bảo công bố kịp thời các thông tin định kỳ hoặc bất thường theo đúng quy định của pháp luật về chứng khoán.

Khánh Hòa, ngày 20 tháng 3 năm 2018

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT



**CHỦ TỊCH
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

TRINH THỊ HỒNG VÂN