



CÔNG TY CỔ PHẦN SIVICO

Lô D1 - Khu công nghiệp Trảng Dũ - xã Hồng Phong,
huyện An Dương, TP Hải Phòng, Việt Nam
Tel : + 84 225 3597 778 - Fax : +84 225 3597 779
E-mail : sivicohp@gmail.com - Web : sivico.com.vn

SIVICO Joint Stock Co.,

MEMBER OF DPI GROUP COMPANY

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2017

SIVICO

CÔNG TY CỔ PHẦN SIVICO

Xã Hồng Phong, huyện An Dương, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam.

I - THÔNG TIN CHUNG

- ✓ Tổng quan
- ✓ Thông tin khái quát
- ✓ Quá trình hình thành và phát triển
- ✓ Ngành nghề hoạt động kinh doanh
- ✓ Địa bàn hoạt động kinh doanh
- ✓ Sơ đồ quản lý công ty
- ✓ Rủi ro

1 - TỔNG QUAN

Công ty Cổ phần SIVICO chính thức thành lập ngày 28 tháng 03 năm 2002, là đơn vị đầu tiên tại Việt Nam sản xuất Sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang, công suất giai đoạn I: 5000 tấn/năm; Giai đoạn II: 10.000 tấn/năm cùng với những sản phẩm có liên quan theo công nghệ chuyển giao từ hãng DPI Malaysia hợp đồng chuyển giao công nghệ số 005.DPI, được Bộ Khoa học công nghệ và Môi trường cấp "Giấy chứng nhận đăng ký" số 1171/GCN-BKHCNMT ngày 07 tháng 5 năm 2002.


Tháng 07/2002 công ty đã phát triển thêm một nhà máy sản xuất bao bì màng mỏng phức hợp cao cấp công suất 25 triệu túi/tháng.

Ngày nay, trong xu thế hội nhập toàn cầu, yêu cầu mỗi doanh nghiệp phải có những bước đi riêng để chuyển mình bắt kịp với những thay đổi mang tính cạnh tranh ngày càng khốc liệt của thị trường, qua đó tự khẳng định vị thế của mình. Công ty cổ phần SIVICO, một doanh nghiệp còn rất trẻ, đã phải vượt qua những thử thách của cơ chế thị trường có sự cạnh tranh gay gắt để không ngừng lớn mạnh đóng góp vào sự nghiệp "công nghiệp hoá, hiện đại hoá, tăng cường công tác đảm an toàn giao thông" của đất nước, tự khẳng định vị trí của công ty trên thị trường cung cấp các sản phẩm Sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang và Bao bì các loại tại Việt Nam. Khách hàng chủ yếu của Công ty tại thị trường trong nước là các Công ty quản lý và sửa chữa đường đô thị, đường quốc lộ, các nhà thầu xây dựng giao thông, các công ty sản xuất bột giặt, chất tẩy rửa, mỹ phẩm, thực phẩm,... Ngoài ra Công ty còn tham gia vào các gói thầu dự án quan trọng về giao thông như: QLI, QL2, QL6, Đường Hồ Chí Minh, ...Không những cung cấp sản phẩm cho thị trường trong nước, Công ty đã xuất khẩu sang thị trường ngoài nước như: Myanmar, Lào, Campuchia...

Công ty có một đội ngũ CBCNV gần 80 người, với độ tuổi lao động bình quân còn rất trẻ, các cán bộ quản lý, kỹ thuật, nhân viên đều có trình độ Đại học chuyên ngành hoá học, điện, điện tử, tự động hoá, cơ khí chế tạo, kinh tế tài chính v.v... và công nhân lành nghề. Với một bộ máy quản lý tinh giản, không phức tạp, công kênh, dựa trên nền tảng "TIN CẬY, ĐOÀN KẾT, SÁNG TẠO, LIÊN TỤC ĐỔI MỚI" đã giúp công ty phát huy được tối đa hiệu quả các nguồn lực. Điều này một lần nữa khẳng định tầm quan trọng của nền kinh tế tri thức trong cuộc sống hiện đại ngày nay và đã được cụ thể vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Với thế mạnh sẵn có về máy móc, thiết bị hiện đại, công nghệ tiên tiến được chuyển giao từ tập đoàn DPI - Malaysia, cộng với tính cần cù, sức sáng tạo và kinh nghiệm của CBCNV công ty đã đem lại sự vượt trội về lợi thế so với các nhà sản xuất cạnh tranh, điều này được khẳng định qua chất lượng sản phẩm Sơn giao thông và Bao bì màng mỏng của công ty không ngừng đáp ứng ngày một tốt hơn nhu cầu khách hàng.

2 - THÔNG TIN KHÁI QUÁT

Tên giao dịch	:	CÔNG TY CỔ PHẦN SIVICO
Tên viết tắt	:	SJS.,CO
Logo	:	
Vốn điều lệ	:	30.123.740.000 đồng
Trụ sở chính	:	Lô D1 khu công nghiệp Trảng Duệ, xã Hồng Phong, huyện An Dương, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam
Điện thoại	:	+84 225 3597778
Fax	:	+84 225 3597779
Email	:	sivicohp@gmail.com
Website	:	www.sivico.com.vn
Mã số doanh nghiệp	:	0200456505
Mã cổ phiếu	:	SIV
Mệnh giá cổ phần	:	10.000 đồng



3 - QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH & PHÁT TRIỂN CỦA CÔNG TY

Từ năm 1997, loại sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang được sử dụng phổ biến chủ yếu là sơn phẳng gốc hydrocacbon. Từ năm 2000 sơn gờ bắt đầu được sử dụng, nhưng nguồn cung hoàn toàn nhập ngoại từ một số nước châu Âu, Malaysia, Thái Lan,...thêm vào đó ước tính lượng sơn cho giao thông sẽ ngày càng tăng. Năm bắt được tình hình đó năm 1999 Công ty Cổ phần Sơn Hải Phòng đã nghiên cứu tình hình thực tế trên thế giới và trong nước. Công ty quyết định triển khai dự án " Sản xuất thử nghiệm sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang" nhằm đón trước, phục vụ cho các công trình trọng điểm quốc gia.

Sau thành công của dự án, ban lãnh đạo Công ty Công ty cổ phần Sơn Hải Phòng nhận thấy cần phải phát triển sản phẩm này với quy mô lớn hơn nữa để nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường loại sản phẩm còn rất mới mẻ tại Việt Nam. Công ty đã quyết định tách riêng dòng sản phẩm này, kêu gọi vốn đầu tư từ các cổ đông hợp tác thành lập một doanh nghiệp chuyên sản xuất Sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang. Vì vậy, ngày 28 tháng 03 năm 2002, công ty Cổ phần SIVICO chính thức được thành lập tại Cụm công nghiệp Vĩnh Niệm và là đơn vị sản xuất sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang đầu tiên tại Việt Nam. Hợp đồng chuyển giao công nghệ số 005.DPI được Bộ Khoa học công nghệ và môi trường cấp " Giấy chứng nhận đăng ký" số 1171/GCN-BKHCNMT ngày 07 tháng 05 năm 2002 chuyển giao công nghệ từ hãng DPI Malaysia với công suất cả hai giai đoạn là 6000 tấn/năm cùng với những sản phẩm có liên quan. Khi đưa vào hoạt động dây chuyền sản xuất nhiệt dẻo phản quang với công suất giai đoạn 1 là 3000 tấn/năm

Đến tháng 07 năm 2002, nhận thấy những triển vọng trong ngành công nghiệp bao bì, để đáp ứng nhu cầu và thị hiếu ngày càng cao của người tiêu dùng công ty Cổ phần SIVICO đã mạnh dạn đầu tư thêm một dây chuyền sản xuất bao bì màng phức hợp cao cấp với công suất 6,5 triệu túi/tháng.

Tháng 11 năm 2003, khi phân xưởng sản xuất sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang đã hoạt động có hiệu quả và tạo được lòng tin đối với khách hàng. Công ty quyết định đầu tư hơn 5 tỷ VNĐ để xây dựng thêm phân xưởng sản xuất bao bì màng mỏng với dây chuyền đồng bộ, hiện đại. Khi phân xưởng đi vào hoạt động đã tạo thêm cho hàng chục lao động có việc làm ổn định.

Tháng 2 năm 2004, tiếp bước những hiệu quả đạt được trong giai đoạn I, giai đoạn II Công ty tiếp tục đầu tư xây dựng thêm dây chuyền thứ hai nâng công suất lên 6000 tấn/năm đáp ứng nhu cầu của thị trường trong nước và mở rộng thị trường ra nước ngoài.

Tháng 9 năm 2004 để hạn chế mua bán thành phẩm bên ngoài Công ty đã đầu tư lắp đặt một dây chuyền máy thổi màng PE công suất 90kg/h. Dây chuyền này vừa đáp ứng nhu cầu sử dụng nội bộ vừa có thể bán sản phẩm cho khách hàng khi họ có nhu cầu.

Trong năm 2004 công ty đã thành công trong việc xây dựng Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2000. Tháng 4 năm 2004 công ty được tổ chức chứng nhận BVQI (nay là Breau Veritas) cấp chứng nhận phù hợp tiêu chuẩn và sau đó được đánh giá cấp lại vào tháng 5 năm 2007.

Tháng 3 năm 2006 nhằm mục đích mở rộng sản xuất, đa dạng hóa sản phẩm, phục vụ nhu cầu sử dụng của khách hàng đối với bao bì nhựa cứng cho chất tẩy rửa, hóa chất, hóa mỹ phẩm,... ngày càng tăng. Công ty đã đầu tư dây chuyền thổi chai và ép phun hiện đại của Thái Lan trị giá hơn 2 tỷ VNĐ với sản lượng trên 500.000 chai/tháng.

Tháng 11 năm 2007 với quyết định đầu tư thêm một dây chuyền in bao bì hiện đại cho ra những sản phẩm được khách hàng đánh giá là có chất lượng tốt đã mở ra nhiều hướng đi mới cho việc cải tiến, nâng cao chất lượng. Dây chuyền này có tốc độ 150m/phút, kiểm soát chồng hình tự động, hoạt động ổn định.

Năm 2009 Công ty Cổ phần SIVICO lựa chọn áp dụng mô hình quản lý chất lượng toàn diện (TQM) với mục tiêu nâng cao trách nhiệm của mỗi người, mỗi bộ phận trong công ty, đồng thời thúc đẩy hoạt động nỗ lực chung của mọi người. Chính sách chất lượng phải hướng tới khách hàng tức là cải tiến chất lượng sản phẩm và thỏa mãn khách hàng ở mức cho phép, không ngừng cải tiến, hoàn thiện chất lượng. Vì vậy, Công ty Cổ phần SIVICO từng bước tự khẳng định vị trí của công ty trên thị trường cung cấp các sản phẩm Sơn giao thông nhiệt dẻo phản quang và Bao bì các loại tại Việt Nam.

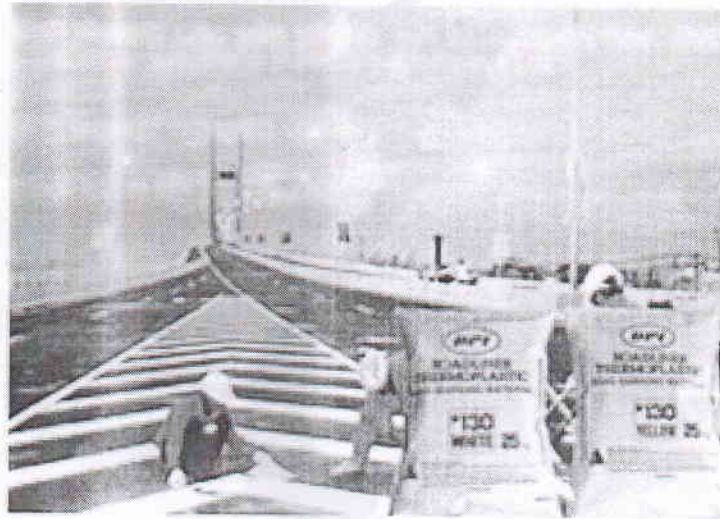
Từ tháng 2-2014, Công ty Cổ phần SIVICO đã xây dựng Nhà máy mới tại KCN Trảng Duyệt, xã Hồng Phong, Huyện An Dương, thành phố Hải Phòng. Đến tháng 4-2015, trụ sở chính và nhà máy đi vào hoạt động tại đây đánh dấu bước phát triển mới của Công ty.



Easypack[®]
BAO BÌ NHỰA CAO CẤP

4 - NGÀNH NGHỀ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

- ✓ Sản xuất, kinh doanh nguyên vật liệu trải đường nhiệt dẻo phản quang;
- ✓ Kinh doanh vật tư, thiết bị, phụ tùng, nguyên liệu hoá chất;
- ✓ Sản xuất, kinh doanh các sản phẩm, vật tư nguyên liệu, thiết bị ngành bao bì và in ấn.



**SƠN GIỚI THÔNG
NHIỆT Dẻo PHẢN QUANG**



Easypack[®] BAO BÌ NHỰA CAO CẤP

5 - ĐỊA BÀN HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

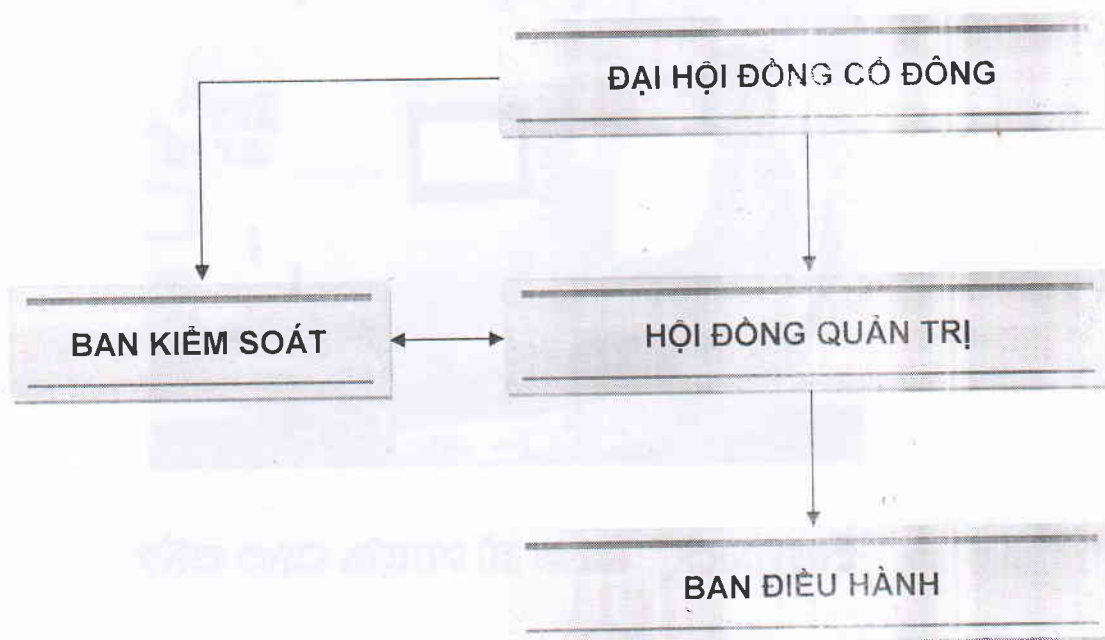
Trụ sở chính của Công ty

Lô D1 khu công nghiệp Tràng Duệ, xã Hồng Phong, huyện An Dương, Thành phố Hải Phòng, Việt Nam.

Ba miền Bắc – Trung – Nam



6 - SƠ ĐỒ QUẢN LÝ CÔNG TY



Cơ cấu bộ máy quản lý: **gồm có**

1. Hội đồng quản trị

- | | |
|--------------------------|-------------------|
| - Ông Nguyễn Văn Viện | Chủ tịch HĐQT |
| - Ông Nguyễn Mộng Lân | Phó chủ tịch HĐQT |
| - Ông Nguyễn Văn Dũng | Thành viên |
| - Ông Hòa Quang Thiệp | Thành viên |
| - Bà Phạm Thị Hương Lan | Thành viên |
| - Ông Nguyễn Thủy Nguyên | Thành viên |
| - Ông Trần Bình Ân | Thành viên |

2. Ban kiểm soát

- | | |
|----------------------|------------|
| - Bà Bùi Kim Ngọc | Trưởng ban |
| - Ông Đinh Văn Ước | Ủy viên |
| - Ông Hoàng Văn Hùng | Ủy viên |

3. Ban Tổng Giám đốc và Kế toán trưởng

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| - Ông Hòa Quang Thiệp | Tổng giám đốc |
| - Bà Dương Thị Thanh Thủy | Quyền Kế toán trưởng |

4. Các Ban, bộ phận thuộc Công ty

- | | | |
|----------------------|---|----------------|
| - Bộ phận Kỹ thuật | : Ông Trần Cao Thắng | - GD Kỹ thuật |
| - Bộ phận Kinh doanh | : Ông Hoàng Văn Hùng | - Trưởng phòng |
| - Bộ phận sản xuất | : Ông Phạm Thanh Tùng | - Quản đốc |
| - Bộ phận kế toán TH | : Bà Dương Thị Thanh Thủy | - Quyền TP |
| - Các công ty con: | không có. | |
| - Công ty liên kết: | Công ty cổ phần Sơn Hải Phòng, Công ty VICO | |

7 - ĐỊNH HƯỚNG VÀ PHÁT TRIỂN

7.1. Các mục tiêu chủ yếu của công ty

- Tập trung xây dựng chiến lược kinh doanh hiệu quả, nâng cao quy mô, năng suất và chất lượng sản phẩm;
- Liên kết với các đối tác nước ngoài hoặc mua các công nghệ sản xuất tiên tiến nhất để chế tạo các loại sản phẩm chất lượng cao hiện trong nước chưa sản xuất được
- Đào tạo, nâng cao trình độ của các khâu kỹ thuật, nghiệp vụ nhằm thiết kế, chế tạo các sản phẩm phù hợp với đòi hỏi của thị trường và đảm bảo sản xuất, kinh doanh có hiệu quả.
- Với mục tiêu mở rộng thị trường tiêu thụ, đa dạng hóa trong sản phẩm, Công ty luôn chú trọng đẩy mạnh các hoạt động marketing, bao gồm:

* Thực hiện cơ chế khoán doanh thu đối với hệ thống các chi nhánh nhằm đẩy mạnh việc tiêu thụ và phát triển thị trường. Cụ thể: thưởng trên phần doanh thu thực hiện vượt so với kế hoạch, tính theo tỷ lệ %. Thưởng theo tỷ lệ % khi đạt doanh số thu tiền bán hàng/doanh thu bán hàng hằng tháng: từ trên 100% trở lên.

* Thúc đẩy bán hàng thông qua hệ thống Nhà phân phối:

- Khoán doanh thu chi tiết từng tháng, quý trên cơ sở đặc thù vùng thị trường, năng lực phân phối và mùa vụ tiêu thụ.
- Hỗ trợ các dịch vụ trong bán hàng như vận chuyển, chăm sóc hệ thống đại lý cấp dưới của Nhà phân phối.
- Hỗ trợ các dịch vụ sau bán hàng: bảo hành, cung cấp tài liệu kỹ thuật, công nghệ, tư vấn đặc tính sản phẩm, cách thức phân phối, quảng cáo, quảng bá có tính chất gắn liền với Nhà phân phối.

7.2. Chiến lược phát triển trung và dài hạn

- **Về khẩu hiệu và chiến lược kinh doanh:**

"TIN CẬY, ĐOÀN KẾT, SÁNG TẠO, LIÊN TỤC ĐỔI MỚI"

- **Về chính sách chất lượng sản phẩm/ dịch vụ**

Chất lượng tạo sự khác biệt, Dịch vụ kỹ thuật tận tình

- **Về chính sách thị trường và bán hàng**

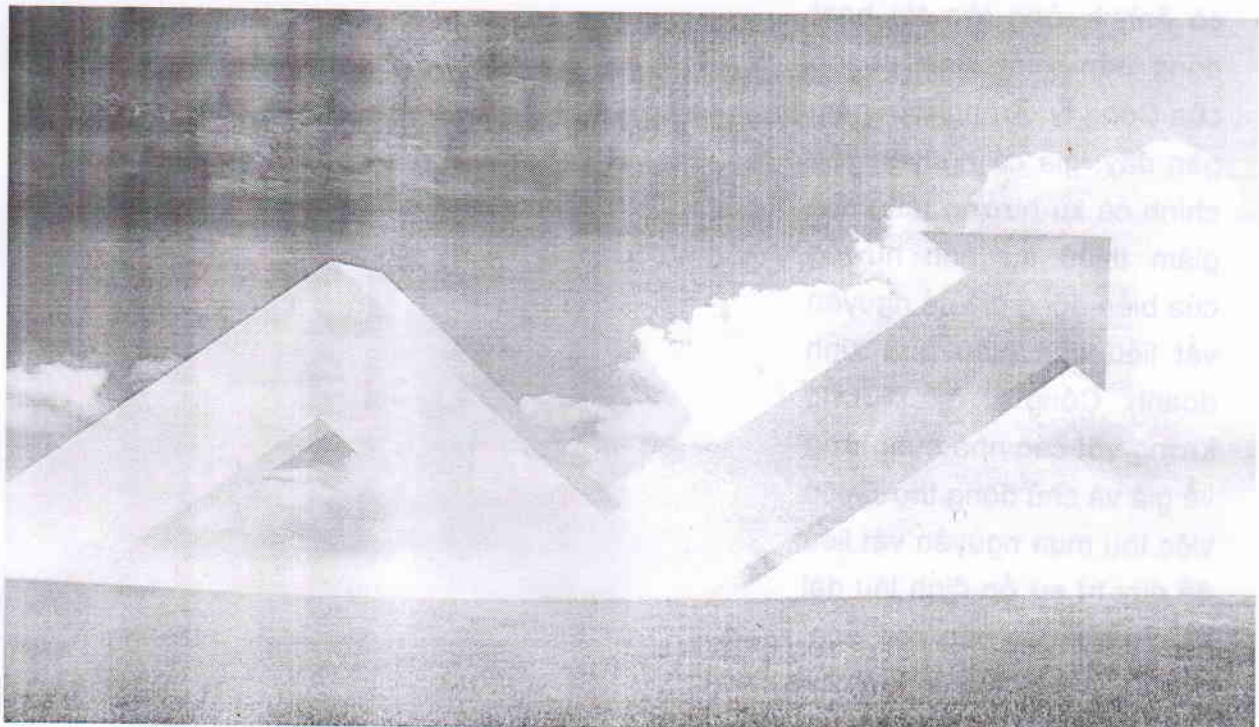
Có chiến lược phủ kín thị trường và mở rộng mạng lưới phân phối sản phẩm đến trên toàn quốc và phát triển thị trường xuất khẩu.

- **Về đổi mới công nghệ, cải tiến kỹ thuật**

- Liên tục nghiên cứu phát triển và ứng dụng các nguyên liệu mới để nâng cao chất lượng cũng như tính năng mới của sản phẩm.

- Khuyến khích đổi mới, sáng tạo trong mỗi cá nhân, mọi bộ phận trong công ty.

- **Về chính sách đào tạo nhân lực**
 - Nguồn nhân lực là tài sản quý giá của công ty. Nguồn nhân lực được đầu tư đào tạo nội bộ cũng như đào tạo các khóa học chuyên sâu, nâng cao.
 - Mời chuyên gia đến hướng dẫn học tập;
- **Về xây dựng văn hóa doanh nghiệp**
 - Tuyên truyền cho CBCNV chấp hành nghiêm chỉnh pháp luật của nhà nước, nội quy quy chế của doanh nghiệp.
 - Tôn trọng các giá trị của doanh nghiệp (tôn trọng chất lượng sản phẩm do mình tạo ra).
 - Tác phong làm việc công nghiệp, thái độ làm việc vui vẻ, văn minh lịch sự.
 - Thực hiện tốt các quyền lợi đối với người lao động; động viên khen thưởng CBCNV kịp thời tạo động lực cho người lao động trong lao động sản xuất.
 - Tạo điều kiện thuận lợi nhất để các tổ chức đoàn thể trong Doanh nghiệp hoạt động.
- **Các hoạt động khác**
 - Đối với việc bảo vệ môi trường: Thân thiện, giữ gìn, nâng niu
 - Tích cực tham gia các hoạt động của địa phương: đóng góp đầy đủ các quỹ, thăm hỏi tặng quà cho các đối tượng CBCNV có hoàn cảnh khó khăn, tích cực tham gia các hoạt động công ích của địa phương ...
 - Sản xuất kinh doanh theo đúng quy định của Nhà nước.
 - Doanh nghiệp cam đoan và chịu trách nhiệm tính khách quan và xác thực của các thông tin trong Hồ sơ cũng các tài liệu kèm theo.



8 - RỦI RO

8.1. Rủi ro về kinh tế

Cũng như hầu hết các ngành công nghiệp sản xuất và dịch vụ khác, sự phát triển của ngành sản xuất sơn giao thông và bao bì phức hợp có mối quan hệ chặt chẽ với sự phát triển chung của nền kinh tế. Trong những năm gần đây, nền kinh tế Việt Nam có sự tăng trưởng tương đối ổn định cùng với sự mở rộng và phát triển đa dạng các ngành nghề, chất lượng cuộc sống của người dân cũng đang được cải thiện và nâng cao đáng kể. Sự gia tăng trong nhu cầu xây dựng tạo ra nhiều cơ hội phát triển hoạt động sản xuất kinh doanh cho ngành sản xuất của công ty. Tuy nhiên, nếu nền kinh tế diễn biến theo chiều hướng không thuận lợi, tình hình hoạt động cũng như doanh thu và lợi nhuận của các công ty trong ngành có thể bị ảnh hưởng nhất định. Do vậy, công ty cần phải xem xét sự tác động từ các yếu tố này đến hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.

8.2. Rủi ro về luật pháp

Các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Cổ phần SIVICO chịu sự điều chỉnh của Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán và các Luật khác. Luật chứng khoán mới (năm 2013) đã có hiệu lực và Luật doanh nghiệp 2014 mới được ban hành. Trong giai đoạn hoàn thiện khung pháp lý, các thay đổi của luật và văn bản luật có thể tạo ra rủi ro về luật pháp. Vì thế yêu cầu đặt ra đối với công ty là phải chú trọng nghiên cứu, cập nhật kiến thức về quá trình hội nhập cũng như môi trường pháp lý để có thể hạn chế những rủi ro trong hoạt động kinh doanh.

8.3. Rủi ro về biến động giá nguyên vật liệu

Là một doanh nghiệp sản xuất, sự biến động giá cả các nguyên vật liệu đầu vào có ảnh hưởng lớn tới hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trong thời gian gần đây, giá cả nguyên liệu chính có xu hướng tăng. Để giảm thiểu sự ảnh hưởng của biến động giá cả nguyên vật liệu đến hiệu quả kinh doanh, Công ty đã thương lượng với các nhà cung ứng về giá và chủ động thực hiện việc thu mua nguyên vật liệu để duy trì sự ổn định lâu dài về chi phí đầu vào cho hoạt động sản xuất kinh doanh của mình.



II - TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2017

- ✓ Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh
- ✓ Tổ chức và nhân sự
- ✓ Tình hình đầu tư, tình hình thực các dự án
- ✓ Tình hình tài chính
- ✓ Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

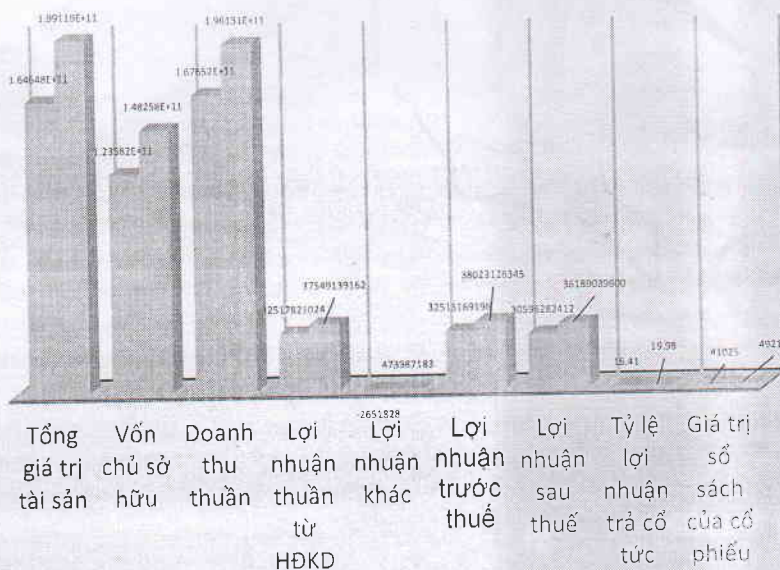


1 - TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT TRONG NĂM

Kết quả hoạt động kinh doanh 2016 – 2017,

Đơn vị tính: đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng, giảm năm 2017/2016
1	Tổng giá trị tài sản	164.647.779.632	199.119.410.418	20.94%
2	Vốn chủ sở hữu	123.582.066.606	148.257.919.068	19.97%
3	Doanh thu thuần	167.651.716.440	196.150.556.253	17%
4	Lợi nhuận thuần từ HĐKD	32.517.821.024	37.549.139.162	15.47%
5	Lợi nhuận khác	(2.651.828)	473.987.183	-
6	Lợi nhuận trước thuế	32.515.169.196	38.023.126.345	16.94%
7	Lợi nhuận sau thuế	30.596.282.412	36.189.039.600	18.28%
8	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức	16.41%	19.98%	21.76%
9	Giá trị sổ sách của cổ phiếu	41.025	49.216	19,97%



2 - TỔ CHỨC VÀ NHÂN SỰ

STT	Họ và tên	Chức vụ	Năm sinh	Trình độ chuyên môn	Tỷ lệ sở hữu cổ phần
1	Hòa Quang Thiệp	Tổng GD	1970	Cử nhân kinh tế	9,18%
2	Trần Cao Thắng	Giám đốc Kỹ thuật	1977	Cử nhân hóa học	1,06%
3	Hoàng Văn Hùng	TP Kinh doanh	1981	Kỹ sư hóa	0,25%
4	Phạm Thanh Tùng	Quản đốc	1979	Kỹ sư Điện tử	0,37%
5	Dương Thị Thanh Thủy	Q TP Kế toán tổng hợp	1980	Cử nhân kế toán kiểm toán	0%

- Số lượng cán bộ, nhân viên: Tại thời điểm 31/12/2017 tổng số lao động hiện có của Công ty là 69 người

* Chính sách đối với người lao động:

+ Chính sách lương: Công ty thực hiện phân phối lương theo tính chất công việc và trách nhiệm của người lao động, Quỹ tiền lương được phân phối trực tiếp cho người lao động, không sử dụng vào mục đích khác. Trường hợp người lao động làm thêm giờ hoặc làm đêm, Công ty thực hiện việc chi trả phụ cấp làm đêm và lương ngoài giờ theo đúng quy định của Bộ luật Lao động đã ban hành.

+ Chính sách khen thưởng: Hàng năm, người lao động được đánh giá, phân loại để làm cơ sở cho khen thưởng cho người lao động vào cuối năm. Ngoài ra, Công ty thường cho người lao động nhân dịp các ngày Lễ lớn như: Tết nguyên đán, Tết Dương lịch, Lễ 30/04 và Quốc tế lao động 01/05, Lễ Quốc khánh 2/9.

+ Bảo hiểm xã hội: Công ty thực hiện đầy đủ các chế độ bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp cho tất cả những người lao động thuộc diện bắt buộc phải đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp.

3 - TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN

a) Các khoản đầu tư lớn: Không có

b) Các công ty con, công ty liên kết: Không có

4 - TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Năm 2016
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
- Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSNH/Nợ NH)	Lần	2.96	3.66
- Hệ số thanh toán nhanh (TSNH-Hàng tồn kho)/Nợ NH	-	2.07	2.76
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
- Hệ số nợ/tổng tài sản	-	0.15	0.19
- Hệ số nợ/vốn chủ sở hữu	-	0.14	0.17
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
- Vòng quay hàng tồn kho (Giá VHB/hàng tồn kho bq)	Vòng	3.42	4.53
- Doanh thu thuần/Tổng tài sản	-	0.98	1.02
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	18.44	18.25
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Vốn CSH	-	24.41	24.76
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/ Tổng TS	-	18.17	18.58
- Hệ số lợi nhuận từ hoạt động KD/ Doanh thu thuần	-	19.14	19.39

5 - THÔNG TIN CỔ ĐÔNG

a) Cổ phần: Công ty hiện có tất cả 3,123,740 cổ phần

Loại cổ phần: tự do chuyển nhượng.

b) Cơ cấu cổ đông:

- Phân loại theo hình thức sở hữu:

+ Cổ đông là tổ chức: 05 cổ đông, sở hữu 481.775 cổ phần, chiếm 15,99%

+ Cổ đông là cá nhân: 176 cổ đông, sở hữu 2.530.599 cổ phần, chiếm 84,01%

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: **không thay đổi**

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ:

- Số lượng cổ phiếu quỹ hiện tại: 0 cổ phiếu

- Các giao dịch cổ phiếu quỹ trong năm: không có

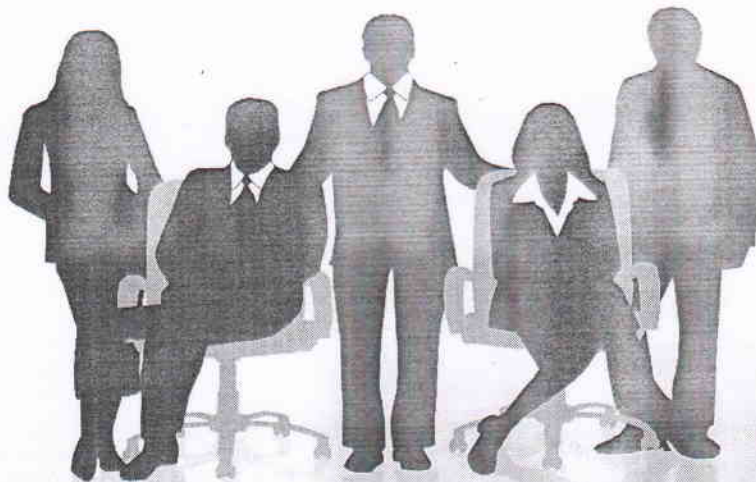
+ Số lượng cổ phiếu quỹ bán ra: 0 cổ phiếu

e) Các chứng khoán khác: **không có**



III - BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC

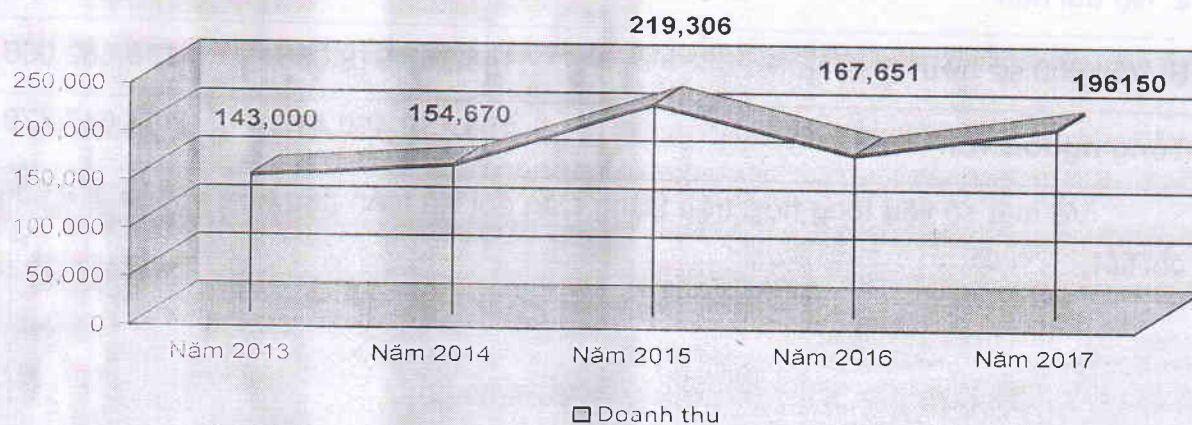
- ✓ Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh
- ✓ Tình hình tài chính
- ✓ Đánh giá về nhiệm kỳ III (2013 - 2018)
- ✓ Kế hoạch phát triển trong tương lai



1 - ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2016
1. Doanh thu thuần	196.150.556.253	167.651.716.440
2. Giá vốn hàng bán	140.997.140.020	119.490.218.480
3. Lợi nhuận gộp	55.153.416.233	48.161.497.960
4. Doanh thu tài chính	816.630.052	471.539.236
5. Chi phí tài chính	2.514.053.071	2.956.265.060
6. Chi phí bán hàng	4.553.988.107	3.465.971.273
7. Chi phí quản lý doanh nghiệp	11.352.865.945	9.692.979.839
8. Lợi nhuận từ hoạt động SXKD	37.549.139.162	32.517.821.024
9. Lợi nhuận khác	473.987.183	(2.651.828)
10. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	38.023.126.345	32.515.169.196
11. Thuế TNDN hiện hành	1.834.086.745	1.918.886.784
12. Lợi nhuận sau thuế TNDN	36.189.039.600	30.596.282.412
13. Lãi cơ bản trên cổ phiếu(đồng)	12.013	8.735

Đánh giá: Năm 2017 là một năm kinh doanh khá thuận lợi của Công ty. Cùng với việc thị trường bất động sản phát triển ổn định, kéo theo ngành giao thông cũng có những nét khởi sắc. Vì vậy, mảng kinh doanh chính của Công ty gặp khá nhiều thuận lợi, hầu hết các chỉ tiêu kinh doanh đều đạt kế hoạch đề ra. Trong đó doanh thu thuần năm 2017 tăng 20,94% so với năm 2016; lợi nhuận trước thuế tăng 16,94%, lợi nhuận sau thuế cũng tăng 18,28% so với năm 2016.



2 - TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

Tình hình tài sản

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2016
A. Tài sản ngắn hạn	138.115.277.063	106.932.026.353
1. Tiền	7.006.358.266	10.836.020.595
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	89.828.029.053	69.747.198.897
3. Hàng tồn kho	41.280.889.744	26.348.806.861
4. Tài sản ngắn hạn khác	0	0
B. Tài sản dài hạn	61.004.133.355	57.715.753.279
1. Các khoản phải thu dài hạn	0	3.505.300.000
2. Tài sản cố định	45.607.211.493	50.865.207.581
3. Tài sản dở dang dài hạn	0	0
4. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	7.936.000.000	0
5. Tài sản dài hạn khác	7.460.921.862	3.345.245.698
Tổng tài sản	199.119.410.418	164.647.779.632

Tình hình nợ phải trả

Chỉ tiêu	Năm 2017	Năm 2016
A. Nợ phải trả	50.861.491.350	41.065.713.026
1. Nợ ngắn hạn	46.705.735.370	29.181.957.046
2. Nợ dài hạn	4.155.755.980	11.883.755.980
B. Vốn chủ sở hữu	148.257.919.068	123.582.066.606
Tổng nguồn vốn	199.119.410.418	164.647.779.632

Về mặt số liệu tổng hợp trên Bảng Cân đối Kế toán phù hợp với số liệu sổ sách chi tiết.

3 - ĐÁNH GIÁ VỀ NHIỆM KỲ III (2013 - 2018)

Đánh giá nhiệm kỳ hoạt động của nhiệm kỳ III (2013 -2018) SIVICO đã phát triển và có những kết quả ấn tượng thông qua các con số:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Nhiệm kỳ II (2007-2013)	Nhiệm kỳ III (2013-2018)	Nhiệm kỳ III/nhiệm kỳ II (%)
1. Sản lượng tiêu thụ				
- Sơn các loại	Tấn	16,980.70	32,526.70	192%
- Túi bao bì các loại	Tr. túi	819.65	880.20	107%
2. Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	493,660.20	970,598.50	197%
- Doanh thu thuần	Tỷ đồng	445,746.00	881,742.00	198%
3. Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	38,316.00	152,790.00	399%
4. Vốn góp cổ đông	Tỷ đồng	16,066.00	30,123.74	187%
5. Vốn hoạt động	Tỷ đồng	52,861.00	199,119.00	377%
6. Chia cổ tức		138%	213%	154%
- Tổng số cổ tức bằng tiền mặt	Tỷ đồng	19,687.68	33,136.12	168%
- Tổng số cổ tức bằng cổ phiếu	Tỷ đồng		14,057.75	100%

Trong 3 năm liền SIVICO được xếp trong danh sách 500 doanh nghiệp phát triển nhanh nhất Việt Nam (FAS500) và thứ bậc xếp hạng cũng tăng qua các năm.

Như vậy có thể đánh giá tổng quát 5 năm qua của SIVICO là thành công. Công ty luôn đảm bảo tăng trưởng đầu tư nâng cao năng lực sản xuất, trình độ công nghệ, doanh thu và lợi tức qua 5 năm qua.

4 - KẾ HOẠCH PHÁT TRIỂN NĂM 2018

Công tác phát triển sản phẩm

- ✓ Tiếp tục kiểm tra rà soát, hoàn thiện và phát triển danh mục sản phẩm của Công ty theo định hướng tạo ra các dòng sản phẩm có hiệu quả.
- ✓ Nâng cao giá trị sản phẩm để hệ thống bán hàng có điều kiện phát triển doanh số trên thị trường bán hàng và đem lại động lực cho nhân sự bán hàng trong hệ thống.

Công tác Marketing

- ✓ Phối hợp với tổ thực nghiệm bán hàng quy trình thử nghiệm sản phẩm để công việc chuẩn xác hơn.
- ✓ Hoàn thiện và xây dựng hệ thống Quy trình, Quy chuẩn công việc để công tác Marketing hướng tới sự chuyên nghiệp, bài bản, hỗ trợ toàn bộ hệ thống bán hàng trong xây dựng các chương trình Marketing truyền thống, hiện đại phù hợp với các chương trình bán hàng, phân khúc thị trường, đối tượng bán hàng.
- ✓ Phát triển quảng bá, truyền thông, thu hút khách hàng tiềm năng qua các kênh trực tiếp, gián tiếp để thông tin về sản phẩm đến với người quan tâm tiện ích, thân thiện, gần gũi nhất trong tiếp cận.
- ✓ Xây dựng kênh bán hàng, và giới thiệu sản phẩm trên trang website của công ty.
- ✓ Xây dựng chương trình quảng cáo trên các phương tiện truyền thông cho các sản phẩm chiến lược như: Ngói và các sản phẩm trang trí.....

Công tác xây dựng hệ thống bán hàng

Hoàn thiện và phát triển hệ thống bán hàng tại hai khu vực Miền Bắc – Miền Trung bằng các biện pháp cụ thể:

- ✓ Đào tạo các kỹ năng bán hàng, giao tiếp, kiến thức sản phẩm;
- ✓ Xây dựng chính sách bán hàng phù hợp với từng khu vực thị trường;
- ✓ Xây dựng chế độ khoán doanh số, thu nhập, chính sách đãi ngộ cho nhân sự bán hàng phù hợp để tạo động lực trong công tác bán hàng.

Chiến lược kinh doanh

Sau khi phân tích môi trường bên ngoài, môi trường bên trong chúng ta có thể rút ra những chiến lược phù hợp cho Công ty:

- ✓ Thách thức vị trí dẫn đầu

Chúng ta sẽ lấy các mô hình của các công ty dẫn đầu trong ngành sơn tại Việt

Nam, mô xẻ mô hình, học tập họ những điểm mạnh, đặt ra mục tiêu và con đường để dần dần vươn lên bằng và vượt họ. Điều này liên quan đến mọi thứ (mô hình sản xuất, mô hình kinh doanh, sản phẩm, tài chính...)

- ✓ Xây dựng chọn lọc theo thế mạnh.

Phân tích những điểm nào, mặt nào là thế mạnh của chúng ta để phát triển, tập trung nguồn lực, không phát triển những mặt không có kinh nghiệm cũng như là điểm yếu.

- ✓ Cùng cố những chỗ xung yếu.

Phát hiện những điểm yếu của doanh nghiệp, lên kế hoạch, tiến hành nâng dần để những điểm yếu trở thành trung bình hoặc mạnh.

- ✓ Tập trung đầu tư vào những phân khúc thị trường và sản phẩm có khả năng sinh lời lớn, rủi ro tương đối thấp.

Chúng ta sẽ chọn những sản phẩm dễ sản xuất, phổ thông, giá vừa phải, dễ sử dụng, vòng quay sản phẩm nhanh, chủ yếu bán kênh thương mại... Kèm theo việc phát triển, đầu tư vào hệ thống bán hàng, marketing.

Vì Công ty còn nhiều mặt yếu chúng ta sẽ chọn con đường học hỏi, bắt chước một cách thông minh, sáng tạo, có nghĩa là: nghiên cứu kỹ sản phẩm của các công ty khác, nghiên cứu kỹ thị trường, học tập những điểm tốt... và tạo ra sản phẩm phù hợp nhất với thị trường.

Điểm mấu chốt trong chiến lược sẽ là: vì nguồn lực về tài chính, con người của chúng ta có hạn chúng ta sẽ phát triển theo chiều ngang nhưng hẹp, điều đó có nghĩa là: chúng ta sẽ không đầu tư ngoài ngành, chúng ta sẽ không đầu tư vào các dự án xa rời những điểm mạnh của chúng ta. Trong 2 năm tới tập trung củng cố xây dựng lại những gì chúng ta đang có, loại bỏ những điểm yếu, phát triển điểm mạnh.

Chiến lược tăng trưởng theo chiều sâu: tìm cơ hội để nâng cao hiệu quả của doanh nghiệp bằng cách mở rộng sản phẩm và thị trường, xâm nhập những thị trường mới, tăng thị phần của những sản phẩm hiện có trên những thị trường hiện tại. Về sản xuất chúng ta sẽ phát triển những dây chuyền có sẵn, tập trung vào điểm mạnh, mở rộng sản xuất, cải tiến và hoàn thiện biến những dây chuyền sản xuất của chúng ta thành hiện đại, từ đó tạo khả năng sinh lời. Đây chính là chiến lược tăng trưởng với chi phí tài chính ít tốn kém nhất. Điều đó phù hợp với tình trạng tài chính của chúng ta.

Công tác kế hoạch và triển khai sản xuất

Liên tục hoàn thiện công tác kế hoạch và triển khai sản xuất bằng các biện pháp cụ thể:

- ✓ Nâng cao năng lực, kỹ năng đội ngũ lao động trong toàn công ty;
- ✓ Hoàn thiện, xây dựng các Quy trình công việc phù hợp với thực tế và đảm

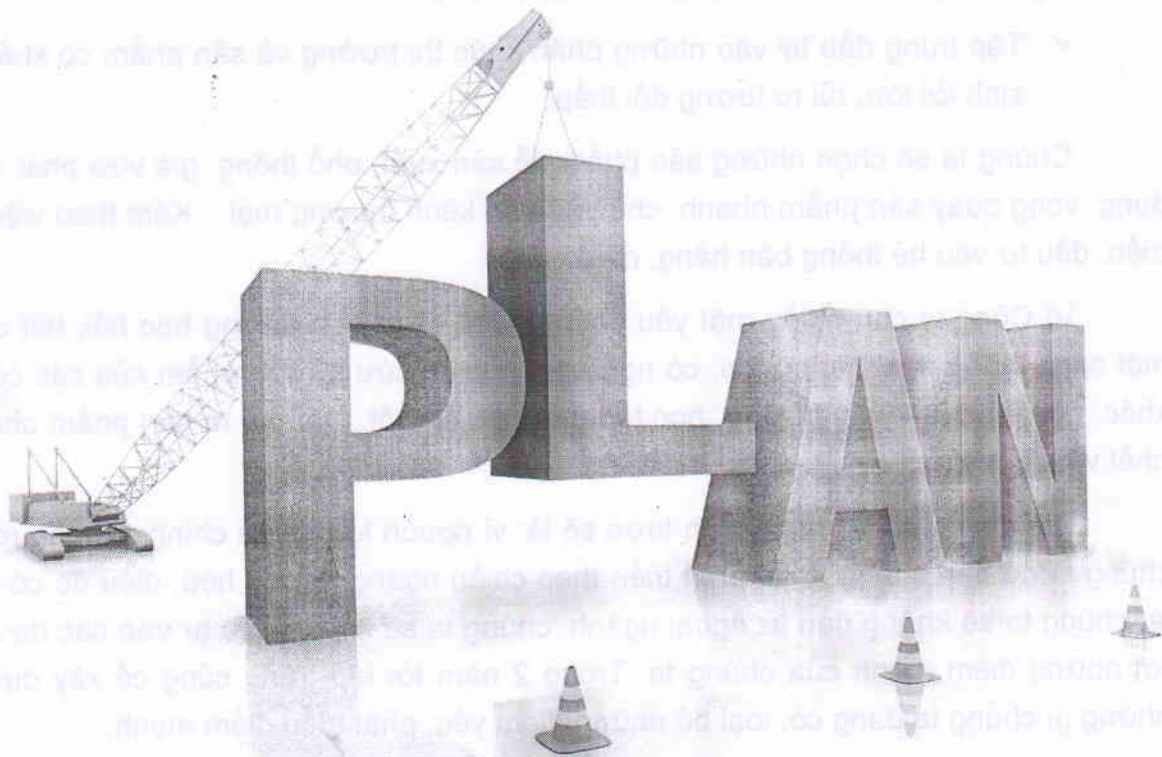
bảo hiệu quả công việc;

- ✓ Triển khai kế hoạch sản xuất khoa học đáp ứng tiến độ giao hàng đúng tiến độ đã cam kết với khách hàng.

Công tác Dự án - xây dựng, sửa chữa

Công ty tiến hành triển khai các dự án đã ký kết từ đầu năm, đồng thời trong quá trình thi công, công ty cũng nâng cấp máy móc, trang thiết bị tiên tiến, phù hợp với các công trình.

Công tác tài chính



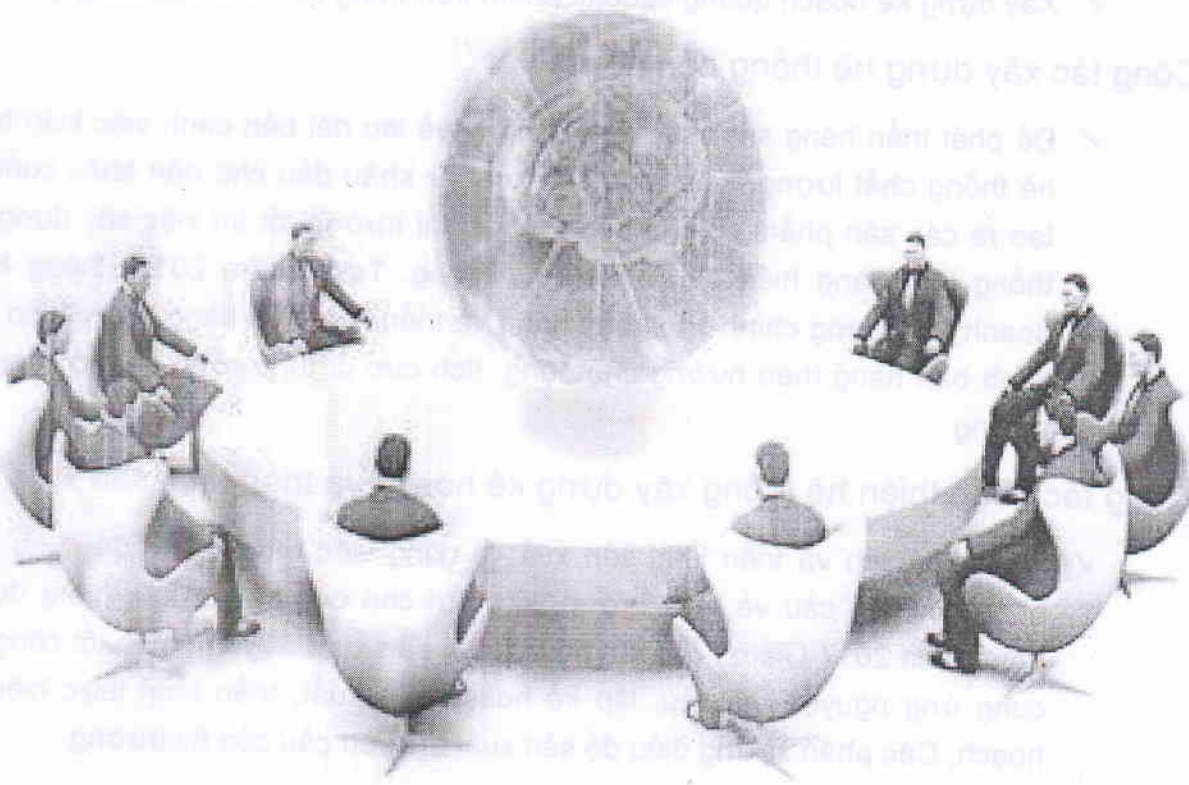
Tìm phương án phù hợp để giải quyết bài toán Quy mô tài chính phù hợp, hiệu quả đáp ứng dòng đầu tư từ sản xuất, kinh doanh, phát triển quảng bá sản phẩm, sửa chữa nhà máy, máy móc thiết bị, hoạt động hỗ trợ sản xuất kinh doanh năm 2017 và những năm tới.

Công tác tổ chức

- ✓ Tiếp tục hoàn thiện hệ thống các văn bản quản trị nội bộ phù hợp và hiệu quả với mọi hoạt động của Công ty.
- ✓ Xây dựng hệ thống các tiêu chuẩn cụ thể đánh giá chất lượng lao động.
- ✓ Đầu tư trọng điểm cho nhân sự, cán bộ, nhân viên công ty trong mọi bộ phận luôn là yếu tố then chốt quyết định kết quả công việc.

IV - ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

- ✓ Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty
- ✓ Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban Giám đốc công ty
- ✓ Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị



1 - ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Công tác phát triển sản phẩm

- ✓ Trong năm 2017 các cuộc họp Chủ tịch Hội đồng Quản trị trực tiếp chủ trì nhiều nhất và hiệu quả nhất là công tác kiểm tra, hoàn thiện và phát triển sản phẩm hàng sản xuất của Công ty.
- ✓ Hoàn thiện sản phẩm với chất lượng của sản phẩm được đặt lên hàng đầu bằng việc kiện toàn hệ thống nhà cung cấp nguyên vật liệu chất lượng, uy tín, ổn định

Công tác Marketing

- ✓ Lên kế hoạch, dự trù, đặt hàng phân bổ các sản phẩm, hỗ trợ bán hàng: quà tặng, hàng mẫu... cho bộ phận kinh doanh và đại lý:
- ✓ Xây dựng kế hoạch quảng cáo sản phẩm trên trang website của công ty

Công tác xây dựng hệ thống bán hàng

- ✓ Để phát triển hàng sản xuất của Công ty về lâu dài bên cạnh việc kiện toàn hệ thống chất lượng, kiện toàn sản xuất từ khâu đầu cho đến khâu cuối để tạo ra các sản phẩm có khả năng đi vào thị trường tốt thì việc xây dựng hệ thống bán hàng hiện đại là rất quan trọng. Trong năm 2017 Phòng Kinh doanh, xây dựng chính sách bán hàng và triển khai bán hàng hoàn thiện các kênh bán hàng theo hướng chủ động, tích cực đi thị trường và mở rộng thị trường.

Công tác hoàn thiện hệ thống xây dựng kế hoạch và triển khai sản xuất

- ✓ Lập kế hoạch và triển khai sản xuất là công việc quan trọng để cung ứng hàng đạt yêu cầu về chất lượng, kịp thời cho các phòng bán hàng do đó trong năm 2017 Giám đốc, cán bộ quản lý sản xuất đã thực hiện tốt công tác cung ứng nguyên vật liệu, lập kế hoạch sản xuất, triển khai thực hiện kế hoạch, Các phân xưởng điều độ sản xuất đạt yêu cầu của thị trường.

Công tác tài chính

- ✓ Lập kế hoạch dự toán tài chính hàng tháng, quý năm từ các bộ phận để tổng hợp thành dự toán tài chính toàn công ty, với mục đích sử dụng hiệu quả nhất nguồn vốn kinh doanh.
- ✓ Năm 2017 Công ty thực hiện tốt các nghĩa vụ tài chính với Nhà nước, cổ đông, người lao động theo nghị quyết Đại hội cổ đông giao.
- ✓ Năm 2017 Công ty đã thuê Công TNHH kiểm toán An Việt kiểm toán báo cáo tài chính theo đúng điều lệ quy định.

Công tác tổ chức

- ✓ Bổ nhiệm các cán bộ quản lý có năng lực, trách nhiệm, nhiệt tình phục vụ công tác quản lý của các bộ phận chức năng trong Công ty.
- ✓ Ban hành các Quy chế quản lý công ty theo Điều lệ và phù hợp thực tế để quản trị công ty khoa học, hiệu quả.
- ✓ Bổ sung thêm nhân sự có năng lực phù hợp yêu cầu công việc cho các bộ phận phục vụ công tác theo đúng Quy trình thi tuyển dụng công khai, minh bạch.
- ✓ Thực hiện nâng lương cho cán bộ, công nhân viên.

2 - ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY

- ✓ Trong những năm tới, Công ty vẫn giữ vững và phát huy những kết quả đã đạt được trong nhiệm kỳ vừa qua, tiếp tục đầu tư mạnh mẽ về sản xuất, giữ vững ổn định về kinh doanh, mở rộng qui mô phát triển, tập trung toàn bộ năng lực có thể cả về sức lực và trí tuệ, tiền vốn để xây dựng và phát triển cả về sản xuất kinh doanh.
- ✓ Giữ vững ổn định và phát triển thị trường.
- ✓ Nâng cao chất lượng sản phẩm, coi chất lượng sản phẩm là trách nhiệm đối với xã hội, mang tính quyết định cho sự tồn tại và phát triển Công ty.
- ✓ Đầu tư thích đáng vào sự phát triển nguồn nhân lực, yếu tố con người là quan trọng nhất, quyết định sự thành bại của Công ty.
- ✓ Tập trung đào tạo đội ngũ đông đảo công nhân lành nghề, vận hành tốt máy móc thiết bị.
- ✓ Tổ chức đội ngũ cán bộ công nhân viên-người lao động đông đảo, đoàn kết, dồi dào về kiến thức kỹ thuật, đoàn kết tâm huyết gắn bó với Công ty, lấy đó là động lực chủ yếu thúc đẩy Công ty phát triển.
- ✓ Tạo dựng một môi trường hoạt động công bằng bình đẳng, khách quan, minh bạch trên tinh thần dân chủ, phát huy tốt quyền làm chủ tập thể của CBCNV - người lao động; thiết lập kỷ cương trong công tác điều hành, thực hiện tốt các quy chế quản lý của Công ty, để hàng năm đạt năng suất lao động cao, hiệu quả kinh tế tốt và lợi nhuận tăng từ 20 – 30%, năm sau cao hơn năm trước; sẽ đưa Công ty thành 1 doanh nghiệp có:
- ✓ Có thương hiệu và văn hóa tiên tiến.

V - QUẢN TRỊ CÔNG TY

- ✓ Hội đồng quản trị
- ✓ Ban Kiểm soát
- ✓ Thù lao và các khoản lợi ích của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

MANAGEMENT



1 - HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hoạt động của Hội đồng quản trị

- ✓ Hội đồng quản trị giám sát Ban giám đốc trong việc thực hiện nghị quyết HĐQT, nghị quyết, quyết định đại hội cổ đông, các quy chế quản lý và điều lệ của Công ty đã ban hành.
- ✓ Hàng quý HĐQT kiểm điểm công tác triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh quý trước và kế hoạch quý sau; nắm bắt kịp thời các bất cập, tồn tại và đề ra biện pháp khắc phục yêu cầu BGD thực hiện.
- ✓ Phê duyệt và giám sát việc cân đối về nguồn lực, vật lực, trang thiết bị để tổ chức sản xuất kinh doanh nhằm hoàn thành kế hoạch của Ban giám đốc điều hành.

Cơ cấu, thành phần Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu của Hội đồng quản trị:

STT	Họ và tên	Chức danh	Số cổ phần nắm giữ	Tỷ lệ	Ghi chú
1	Nguyễn Văn Viện	Chủ tịch	201,562	6.69%	
2	Nguyễn Mộng Lân	Phó chủ tịch	150,000	4.98%	
3	Hòa Quang Thiệp	Thành viên	276,562	9.18%	
4	Nguyễn Thủy Nguyên	Thành viên	198,750	6.60%	
5	Trần Bình Ân	Thành viên	198,750	6.60%	
6	Phạm Thị Hương Lan	Thành viên	79,875	2.65%	
7	Nguyễn Văn Dũng	Thành viên	93,750	3.11%	

b) Các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị: **không có**

c) Hoạt động của Hội đồng quản trị

- Các cuộc họp của Hội đồng quản trị: Trong năm 2017, Hội đồng quản trị đã tổ chức 04 cuộc họp liên quan đến tình hình quản trị của Công ty.

d) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không điều hành: **không có**

e) Hoạt động của các tiểu ban trong Hội đồng quản trị: **không có**

f) Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị có chứng chỉ đào tạo về quản trị công ty: **không có**

Danh sách các thành viên Hội đồng quản trị tham gia các chương trình về quản

trị công ty trong năm: **không có**

1 - HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hoạt động của Hội đồng quản trị

- Hội đồng quản trị giám sát Ban giám đốc trong việc thực hiện nghị quyết HĐQT, nghị quyết, quyết định đại hội cổ đông, các quy chế quản lý và điều lệ của Công ty đã ban hành.
- Trên cơ sở HĐQT kiểm tra, giám sát công tác triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất, kinh doanh dự trước và kế hoạch dự sau năm bất kỳ thời các bất cập, tồn tại và đề ra biện pháp khắc phục yêu cầu BGG thực hiện.
- Trên cơ sở và giám sát việc cân đối về nguồn lực, vật lực, năng lực để tổ chức sản xuất kinh doanh nhằm hoàn thành kế hoạch của Ban giám đốc đầu năm.

Cơ cấu thành phần Hội đồng quản trị

a) Thành viên và cơ cấu Hội đồng quản trị

STT	Họ và tên	Chức vụ	Giới tính	Ngày sinh	Ngày hết hạn
1	Nguyễn Văn Việt	Chủ tịch	Nam	20/01/1962	01/01/2024
2	Nguyễn Mạnh Tuấn	Phó chủ tịch	Nam	10/05/1960	01/01/2024
3	Trần Quốc Tuấn	Thành viên	Nam	07/05/1962	01/01/2024
4	Nguyễn Thị Ngọc	Thành viên	Nữ	10/07/1962	01/01/2024
5	Trần Tuấn Việt	Thành viên	Nam	10/07/1962	01/01/2024
6	Phạm Thị Hương Lan	Thành viên	Nữ	20/07/1962	01/01/2024
7	Nguyễn Văn Dũng	Thành viên	Nam	01/07/1962	01/01/2024

b) Các tên ban hoặc Hội đồng quản trị không có

c) Một đồng của Hội đồng quản trị

Các nội dung của Hội đồng quản trị trong năm 2023, Hội đồng quản trị đã tổ

chức và thực hiện theo tiến trình quản trị của Công ty.

d) Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập không tiếp nhận lương và

Hoạt động của các thành viên Hội đồng quản trị không có

Đảm bảo các quyền lợi của Hội đồng quản trị và công ty theo quy định pháp luật.

không có

Đảm bảo các quyền lợi của Hội đồng quản trị theo các chương trình và quản

2 - BAN KIỂM SOÁT

Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát:

STT	Họ và tên	Chức danh	Số cổ phần năm giữ	Tỷ lệ	Ghi chú
1	Bùi Kim Ngọc	Trưởng ban	3,750	0.12%	
2	Đình Văn Ước	Ủy viên	154,125	5.12%	
3	Hoàng Văn Hùng	Ủy viên	7,500	0.25%	

Hoạt động của ban kiểm soát: Trong năm 2017, Ban kiểm soát đã tổ chức 04 cuộc họp bàn các công việc liên quan đến việc giám sát tình hình hoạt động của Công ty.

3 - THÙ LAO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ, BAN GIÁM ĐỐC VÀ BAN KIỂM SOÁT

a) Lương, thù lao:

* Thù lao Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát năm 2017:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Thù lao năm 2017
1	Nguyễn Văn Viện	Chủ tịch HĐQT	72,000,000
2	Nguyễn Mộng Lân	Phó Chủ tịch HĐQT	57,600,000
3	Hòa Quang Thiệp	Thành viên HĐQT	50,400,000
4	Nguyễn Thủy Nguyên	Thành viên HĐQT	50,400,000
5	Phạm Thị Hương Lan	Thành viên HĐQT	50,400,000
6	Trần Bình Ân	Thành viên HĐQT	50,400,000
7	Nguyễn Văn Dũng	Thành viên HĐQT	50,400,000
8	Bùi Kim Ngọc	Trưởng ban kiểm soát	50,400,000
9	Đình Văn Ước	Ủy viên BKS	28,800,000
10	Hoàng Văn Hùng	Ủy viên BKS	28,800,000

* Lương Tổng giám đốc Công ty và các cán bộ quản lý năm 2017:

STT	Họ và tên	Chức vụ	Thù lao năm 2017
1	Hòa Quang Thiệp	Tổng giám đốc	720.000.000
2	Trần Cao Thắng	Giám đốc Kỹ thuật	240.000.000
3	Hoàng Văn Hùng	TP Kinh doanh	216.000.000
4	Phạm Thanh Tùng	Quản đốc	204.000.000
5	Dương Thị Thanh Thủy	Q TP Kế toán tổng hợp	216.000.000

b) Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ, cổ đông lớn và những người liên quan: **không có**

c) Hợp đồng hoặc giao dịch với cổ đông nội bộ: **không có**

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

Các thành viên HĐQT, BKS, Ban Giám đốc đã thực hiện đúng các quy định về quản trị công ty trong năm 2017.

STT	Họ và tên	Chức vụ	Thù lao năm 2017
1	Nguyễn Văn Việt	Chủ tịch HĐQT	75.000.000
2	Nguyễn Văn Hùng	Phó Chủ tịch HĐQT	57.000.000
3	Hòa Quang Thiệp	Thành viên HĐQT	50.400.000
4	Nguyễn Thị Nguyên	Thành viên HĐQT	50.400.000
5	Trần Văn Thương	Thành viên HĐQT	50.400.000
6	Trần Bình An	Thành viên HĐQT	50.400.000
7	Nguyễn Văn Dũng	Thành viên HĐQT	50.400.000
8	Bùi Kim Ngọc	Trưởng ban Kiểm soát	50.400.000
9	Trần Văn Lợi	Lý viên BKS	30.000.000
10	Hoàng Văn Hùng	Lý viên BKS	30.000.000

VI - BÁO CÁO TÀI CHÍNH

1. Ý KIẾN KIỂM TOÁN (độc lập):

+ Đơn vị thực hiện kiểm toán:

CÔNG TY TNHH KIỂM TOÁN AN VIỆT

Địa chỉ: Tầng 12, tòa nhà 167 Bùi Thị Xuân, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội

Điện thoại: +84 24 6278 2904

Fax: +84 24 6278 2905

+ Ý kiến: Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, xét trên các khía cạnh trọng yếu, tình hình tài chính của Công ty tại ngày 31 tháng 12 năm 2017 cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và các luồng lưu chuyển tiền tệ trong năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các Chuẩn mực kế toán Việt Nam, 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.

2. BÁO CÁO TÀI CHÍNH ĐƯỢC KIỂM TOÁN

Các báo cáo tài chính đã được kiểm toán theo quy định của pháp luật về kế toán (Bảng chi tiết đính kèm).

Nơi nhận:

- UBCKNN;
- Sở GD&ĐT Hà Nội;
- Lưu HS VP.

NGƯỜI ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT
CỦA CÔNG TY



TỔNG GIÁM ĐỐC
Hòa Quang Thiệp

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2017

Mẫu số B01 - DN

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	31/12/2017	01/01/2017
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	100		138.115.277.063	106.932.026.353
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110		7.006.358.266	10.836.020.595
1. Tiền	111	5	7.006.358.266	10.836.020.595
II. Các khoản phải thu ngắn hạn	130		89.828.029.053	69.747.198.897
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	6	89.714.398.532	70.451.361.552
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132		947.706.987	126.700.000
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	8.1	1.117.561.807	1.032.942.546
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	137	7	(1.951.638.273)	(1.863.805.201)
III. Hàng tồn kho	140		41.280.889.744	26.348.806.861
1. Hàng tồn kho	141	12	41.280.889.744	26.348.806.861
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	200		61.004.133.355	57.715.753.279
I. Các khoản phải thu dài hạn	210		-	3.505.300.000
1. Phải thu dài hạn khác	216	8.2	-	3.505.300.000
II. Tài sản cố định	220		45.607.211.493	50.865.207.581
1. Tài sản cố định hữu hình	221	14	42.379.206.879	47.518.554.967
- Nguyên giá	222		70.535.767.457	71.009.843.939
- Giá trị hao mòn lũy kế	223		(28.156.560.578)	(23.491.288.972)
2. Tài sản cố định vô hình	227	13	3.228.004.614	3.346.652.614
- Nguyên giá	228		4.433.216.893	4.419.819.893
- Giá trị hao mòn lũy kế	229		(1.205.212.279)	(1.073.167.279)
III. Đầu tư tài chính dài hạn	250		7.936.000.000	-
1. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	10	7.936.000.000	-
IV. Tài sản dài hạn khác	260		7.460.921.862	3.345.245.698
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	11	7.460.921.862	3.345.245.698
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	270		199.119.410.418	164.647.779.632

BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN (TIẾP THEO)
Tại ngày 31 tháng 12 năm 2017

Mẫu số B01 - DN

Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	31/12/2017	01/01/2017
C. NỢ PHẢI TRẢ	300		50.861.491.350	41.065.713.026
I. Nợ ngắn hạn	310		46.705.735.370	29.181.957.046
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	15	14.120.117.379	8.937.371.487
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312		28.637.750	15.009.900
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	16	1.381.060.769	2.540.364.857
4. Phải trả người lao động	314		2.265.987.164	-
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	17	1.160.899.743	1.019.616.299
6. Doanh thu chưa thực hiện ngắn hạn	318	20	151.254.000	-
7. Phải trả ngắn hạn khác	319	19	370.827.182	78.748.934
8. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	18.1	16.210.498.647	8.953.884.525
9. Quỹ khen thưởng, phúc lợi	322		11.016.452.736	7.636.961.044
II. Nợ dài hạn	330		4.155.755.980	11.883.755.980
1. Vay và nợ thuê tài chính dài hạn	338	18.2	4.155.755.980	11.883.755.980
D. VỐN CHỦ SỞ HỮU	400		148.257.919.068	123.582.066.606
I. Vốn chủ sở hữu	410	21	148.257.919.068	123.582.066.606
1. Vốn góp của chủ sở hữu	411	21a	30.123.740.000	30.123.740.000
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411a		30.123.740.000	30.123.740.000
2. Quỹ đầu tư phát triển	418		81.945.139.468	62.862.034.194
3. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	21b	36.189.039.600	30.596.292.412
- LNST chưa phân phối lũy kế đến cuối kỳ trước	421a		-	10.000
- LNST chưa phân phối kỳ này	421b		36.189.039.600	30.596.282.412
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440		199.119.410.418	164.647.779.632

Người lập biểu

Quyển Trưởng phòng Kế toán

Hà Phòng ngày 15 tháng 3 năm 2018

Tổng Giám đốc

Hoàng Thị Thúy Dung

Đương Thị Thanh Thủy

Hòa Quang Thiệp



BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ
(Theo phương pháp gián tiếp)
Năm 2017

Mẫu số B03 - DN
Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2017	Năm 2016
I. Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh				
1. Lợi nhuận trước thuế	01		38.023.126.345	32.515.169.196
2. Điều chỉnh cho các khoản				
- Khấu hao TSCĐ và BĐSĐT	02	13, 14	5.905.156.478	5.489.819.634
- Các khoản dự phòng	03		87.833.073	682.129.045
- Lãi, lỗ chênh lệch tỷ giá hối đoái do đánh giá lại các khoản mục tiền tệ có gốc ngoại tệ	04		143.850	11.741.636
- Lãi, lỗ từ hoạt động đầu tư	05		(1.275.359.640)	(510.523.754)
- Chi phí lãi vay	06	26	2.313.997.087	2.787.578.462
3. Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh trước thay đổi vốn lưu động	08		45.054.697.192	40.975.914.219
- Tăng, giảm các khoản phải thu	09		(17.392.407.715)	(4.171.262.618)
- Tăng, giảm hàng tồn kho	10		(14.932.082.883)	9.473.652.116
- Tăng, giảm các khoản phải trả	11		4.386.576.765	(1.636.851.858)
- Tăng, giảm chi phí trả trước	12		(4.115.676.164)	(687.991.783)
- Tiền lãi vay đã trả	14	26	(2.313.997.087)	(2.787.578.462)
- Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp	15	16	(2.168.974.926)	(3.021.881.683)
- Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh	17		(236.988.846)	(1.999.993.460)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh	20		8.281.146.336	36.144.006.471
II. Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư				
1. Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ	21		(647.160.390)	(18.248.374.645)
2. Tiền thu từ thanh lý, nhượng bán TSCĐ	22	28	490.000.000	40.909.091
3. Tiền thu hồi cho vay, bán lại các công cụ nợ	24			3.000.000.000
4. Tiền chi đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	25		(4.430.700.000)	-
5. Tiền thu lãi cho vay, cổ tức và lợi nhuận được chia	27		178.279.053	297.114.663
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư	30		(4.409.581.337)	(14.910.350.891)
III. Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính				
1. Tiền thu từ đi vay	33		132.455.314.140	110.046.832.190
2. Tiền trả nợ gốc vay	34		(132.926.700.018)	(119.518.423.491)
3. Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu	36	22b	(7.229.697.600)	(5.020.625.000)
Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính	40		(7.701.083.478)	(14.492.216.301)
Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (50=20+30+40)	50		(3.829.518.479)	6.741.439.279
Tiền và tương đương tiền đầu kỳ	60	5	10.836.020.595	4.093.745.002
Ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ	61		(143.850)	836.314
Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (70=50+60+61)	70	5	7.006.358.266	10.836.020.595

Số thuyết minh được áp dụng cho cột số liệu năm 2017.

Người lập biểu

Quyền Trưởng phòng Kế toán

Hải Phòng, ngày 15 tháng 3 năm 2018

Tổng Giám đốc

Hoàng Thị Thúy Dung

Đương Thị Thanh Thủy

Hòa Quang Thiệp



BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH
Năm 2017

Mẫu số B02 - DN
Đơn vị tính: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm 2017	Năm 2016
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01	23	196.530.786.341	167.651.716.440
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02	23	380.230.088	-
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10=01-02)	10	23	196.150.556.253	167.651.716.440
4. Giá vốn hàng bán	11	24	140.997.140.020	119.490.218.480
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20=10-11)	20		55.153.416.233	48.161.497.960
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	25	816.630.052	471.539.236
7. Chi phí tài chính	22	26	2.514.053.071	2.956.265.060
- Trong đó: chi phí lãi vay	23		2.313.997.087	2.787.578.462
8. Chi phí bán hàng	25	27.1	4.553.988.107	3.465.971.273
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	27.2	11.352.865.945	9.692.979.839
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30=20+(21-22)-(25+26)}	30		37.549.139.162	32.517.821.024
11. Thu nhập khác	31	28	492.027.417	63.489.060
12. Chi phí khác	32	29	18.040.234	66.140.888
13. Lợi nhuận khác (40=31-32)	40		473.987.183	(2.651.828)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50=30+40)	50		38.023.126.345	32.515.169.196
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	30	1.834.086.745	1.918.886.784
16. Chi phí thuế TNDN hoãn lại	52			
17. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60=50-51-52)	60		36.189.039.600	30.596.282.412
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	32	12.013	8.735

Người lập biểu

Quyền Trưởng phòng Kế toán

Hải Phòng, ngày 15 tháng 3 năm 2018

Tổng Giám đốc

Hoàng Thị Thủy Dung

Dương Thị Thanh Thủy

Hòa Quang Thiệp

