

Số: 03 /BC-VNTB

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 04 năm 2018

BÁO CÁO

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017
và Phương hướng nhiệm vụ năm 2018

PHẦN I - TÌNH HÌNH THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

I. Kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017.

1. Một số chỉ tiêu đạt được như sau:

Năm 2017, mặc dù phải đối mặt với nhiều khó khăn thử thách về mặt khách quan do biến động của thị trường, đặc biệt thị trường bất động sản, tuy nhiên, được sự chỉ đạo sâu sát của Hội đồng quản trị, Công ty đã cố gắng nỗ lực thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2017.

Một số chỉ tiêu Công ty đã thực hiện trong năm 2017 như sau:

Stt	Diễn giải	Đvt	Kế hoạch 2017	Thực hiện 2017	% TH/KH
1	Doanh thu	Đồng	1,082,463,000,000	460,865,893,297	42.58
2	Lợi nhuận sau thuế	Đồng	15,856,000,000	3,413,993,042	21.53
3	Vốn chủ sở hữu	Đồng	129,792,162,395	121,783,739,995	93.83
4	Vốn điều lệ thực góp	Đồng	114,000,000,000	114,000,000,000	100.00

Việc thực hiện hoạt động kinh doanh năm 2017 đã không hoàn thành các chỉ tiêu như Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thông qua do một số nguyên nhân sau:

- Năm 2017 Công ty vẫn tiếp tục thực hiện định hướng xuyên suốt của Hội đồng quản trị là lấy việc kinh doanh các sản phẩm thuốc lá làm mục tiêu hoạt động kinh doanh chính của Công ty.
- Tuy nhiên, từ tháng 04 năm 2017, việc chấm dứt việc phân phối sản phẩm thuốc lá Demi Slim với đối tác là Công ty TNHH MTV Thuốc lá Sài Gòn đã ảnh hưởng rất lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, kể cả hiệu quả của Công ty.
- Để đảm bảo từng bước ổn định lại hoạt động kinh doanh, Công ty đã cùng với 1 số nhà sản xuất thuốc lá, cùng với 1 số nhà phân phối khác để tiếp tục nghiên cứu 1 số sản phẩm thuốc lá phù hợp với người tiêu dùng và đã đưa ra phân phối thăm dò người tiêu dùng từ tháng 09 năm 2017.
- Ngoài ra, việc đưa sản phẩm mới ra thị trường gặp nhiều khó khăn do sự cạnh tranh trực tiếp của các sản phẩm đang tiêu thụ trên thị trường, đồng thời phải tiếp tục các chính sách hỗ trợ bán hàng trong thời gian ban đầu để sản phẩm thâm nhập được thị trường.
- Bên cạnh đó, thực hiện theo chủ trương Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông năm 2017 trong việc thoái vốn đầu tư tại một số dự án bất động sản, Công ty đã hoàn thành việc thoái vốn tại dự án văn phòng cho thuê ở Hà Nội. Với chủ trương Đại

hội đồng cổ đông năm 2017 chấp thuận cho Công ty thực hiện thoái vốn thấp hơn 37,5% so với vốn đầu tư ban đầu đã ảnh hưởng rất lớn đến hiệu quả kinh doanh cả năm 2017 của Công ty.

2. Một số hoạt động kinh doanh chính:

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

2.1.1 Căn hộ ở Cần Thơ:

- Tính đến cuối năm 2017, Công ty đã thanh toán cho Công ty Hoàng Anh 99,16% giá trị hợp đồng (đã bao gồm thuế GTGT), phần còn lại sẽ được thanh toán khi Công ty chính thức nhận được Giấy chứng nhận Quyền sở hữu nhà ở (CNQSH nhà ở).

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

- Tuy nhiên, trong thời gian chờ đợi sự ổn định của thị trường, tìm kiếm cơ hội nhượng bán, trong năm 2017 Công ty đã chủ động liên kết với các khách hàng tại Cần Thơ để thực hiện các dịch vụ cho thuê căn hộ. Việc này giúp Công ty trang trải các chi phí phát sinh và bảo quản được tài sản.

2.1.2 Tòa nhà văn phòng cho thuê 83A Lý Thường Kiệt – Hà Nội.

- Đối với các mặt bằng đã cho thuê, Công ty luôn thực hiện chính sách chăm sóc khách hàng, luôn giải quyết nhanh chóng các khiếu nại của khách hàng thuê nên đến nay các khách hàng đều ổn định. Khách hàng luôn đánh giá cao thái độ phục vụ và giải quyết công việc của Công ty.

- Tuy nhiên, do cạnh tranh giá cả của các tòa nhà văn phòng cho thuê tại Hà Nội, bên cạnh những khó khăn về dịch vụ của tòa nhà, nên so với tổng vốn đầu tư thì hiệu quả của tòa nhà văn phòng cho thuê 83A Lý Thường Kiệt - Hà Nội không đem lại như kỳ vọng. Đây cũng chính là một khó khăn về vốn của Công ty.

- Thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông năm 2017, Công ty đã thực hiện chuyển nhượng quyền thuê dài hạn tại mặt bằng 83A Lý Thường Kiệt - Hà Nội. Tổng giá trị thu hồi (không tính thuế VAT) cho phần mặt bằng đang quản lý của Công ty (tầng 1,2,3 của Tòa nhà) là 61.456.090.909 đồng (Sáu mươi một tỷ, bốn trăm năm mươi sáu triệu, không trăm chín mươi ngàn, chín trăm lẻ chín đồng), so với tổng giá trị còn lại của tòa nhà (chưa bao gồm phần đã trích lập dự phòng năm 2016 là 15.650.086.204 đồng) là 84.627.234.913 đồng (Tám mươi bốn tỷ, sáu trăm hai mươi bảy triệu, hai trăm ba mươi bốn ngàn, chín trăm mười ba đồng), Công ty bị giảm hiệu quả kinh doanh là 23.171.144.004 đồng. So với trị giá đầu tư ban đầu (92.144.924.784 đồng), tỷ lệ thu hồi đạt 66,70%, cao hơn 4,2% so với Nghị quyết ĐHCĐ năm 2017 thông qua (62,5%).

2.2/ Hoạt động kinh doanh thuốc lá bao:

- Việc chấm dứt việc phân phối sản phẩm thuốc lá Demi Slim với đối tác là Công ty TNHH MTV Thuốc lá Sài Gòn từ tháng 04 năm 2017 đã ảnh hưởng rất lớn đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty, kể cả hiệu quả của Công ty.

- Tuy nhiên, đối với mảng hoạt động kinh doanh sản phẩm thuốc lá bao, Ban Giám đốc Công ty đánh giá đây tiếp tục sẽ là mảng hoạt động thương mại chính của Công ty trong các năm sắp tới.

- Để đảm bảo từng bước ổn định lại hoạt động kinh doanh, Công ty đã cùng với 1 số nhà sản xuất thuốc lá, cùng với 1 số nhà phân phối khác để tiếp tục nghiên cứu 1 số sản phẩm thuốc lá phù hợp với người tiêu dùng và đã đưa ra phân phối thăm dò người tiêu dùng từ tháng 09 năm 2017.

- Ngoài ra, việc đưa sản phẩm mới ra thị trường gặp nhiều khó khăn do sự cạnh tranh trực tiếp của các sản phẩm đang tiêu thụ trên thị trường, đồng thời phải tiếp tục các chính sách hỗ trợ bán hàng trong thời gian ban đầu để sản phẩm thâm nhập được thị trường.

- Đối với các khách hàng tiêu thụ sản phẩm thuốc lá bao do Công ty phân phối, Công ty đã xây dựng nhiều chính sách chăm sóc khách hàng, những chương trình hỗ trợ bán hàng linh hoạt trong các cấp phân phối... nhằm ổn định hệ thống phân phối, góp phần hạn chế sự phát triển của các sản phẩm cạnh tranh.

- Tuy nhiên, việc xây dựng và phát triển các sản phẩm thuốc lá điều tại thị trường Việt Nam, là loại sản phẩm kinh doanh có điều kiện, nên quá trình hình thành, thăm dò thị hiếu người tiêu dùng, phát triển sản phẩm phải cần 1 khoảng thời gian lâu dài và mức kinh phí hợp lý để đầu tư cho hệ thống phân phối các cấp. Việc này Công ty cần có chính sách đầu tư phù hợp mới có khả năng phát triển thị trường của các sản phẩm mới.

3. Công tác Nhân sự - Hành chính.

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

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

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

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

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

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

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

5020
ĐNG
Ổ PH
GMAI V
NA TA
-T.P.H

4. Công tác Tài chính kế toán:

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

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

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

5. Công tác đoàn thể:

Công đoàn Công ty đã thể hiện tốt vai trò đại diện cho người lao động và phối hợp tốt với các phòng ban chức năng trong Công ty, góp phần vào thành tích chung của Công ty. Công đoàn đã thực hiện đầy đủ các chức năng, quyền hạn của mình và chỉ đạo hướng dẫn của Công đoàn cấp trên trong doanh nghiệp. Công đoàn Công ty đã gắn bó với Công đoàn Tổng công ty Thuốc lá Việt Nam, thực hiện tốt các công tác chăm lo đời sống người lao động trong Công ty.

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

Stt	Nội dung	Năm 2017	Năm 2016
1	Thù lao HĐQT và nhân sự quản lý chủ chốt	1,008,412,423	1,220,442,710
2	Thù lao và các chi phí hoạt động của BKS	44,400,000	34,500,000

Kết luận:

Tình hình kinh tế năm 2017 vẫn chưa có dấu hiệu phục hồi và tăng trưởng. Các doanh nghiệp vẫn đang đứng trước những thách thức và khó khăn rất lớn để tồn tại và phát triển. Công ty Cổ phần Thương Mại và Đầu tư VI NA TA BA là một công ty có cơ cấu đầu tư chủ yếu lĩnh vực bất động sản và tài chính nên cũng bị ảnh hưởng. Công ty đã cố gắng giảm thiểu thiệt hại và tích cực duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, chuyển hướng kinh doanh từ lĩnh vực đầu tư sang lĩnh vực thương mại để mở ra hướng mới cho năm 2017.

Về các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh, tuy Công ty đã nỗ lực cố gắng rất nhiều để thực hiện theo Nghị Quyết Đại hội cổ đông năm 2017. Kết quả kinh doanh năm 2017 đã xác định việc chuyển hướng sang các hoạt động thương mại là một hướng đi trọng tâm của Công ty trong năm 2017 và trong những năm sắp tới.

PHẦN II - PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018

I. Đánh giá một số yếu tố kinh tế năm 2018:

Năm 2018 sẽ tiếp tục là một năm sẽ có nhiều biến động của các yếu tố kinh tế, đặc biệt là với sự điều chỉnh giá các mặt hàng thiết yếu của nhà nước như: điện, xăng dầu, ... lãi suất cho vay của ngân hàng đầu năm 2018 đang tiếp tục có xu hướng tăng và vẫn rất khó để tiếp cận nguồn vốn vay của ngân hàng. Chính phủ đã có nhiều biện pháp để tháo

gỡ khó khăn cho các doanh nghiệp, đặc biệt là đối với lĩnh vực đầu tư chứng khoán và bất động sản, đó cũng là một cơ hội cho Công ty thực hiện việc thoái vốn đối với lĩnh vực bất động sản.

II. Định hướng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018:

1. Đánh giá tình hình chung của Công ty trong năm 2018:

- Đối với lĩnh vực kinh doanh thuốc lá bao: Tiếp tục hợp tác với các đối tác trong nước và quốc tế để phát triển, phân phối các sản phẩm thuốc lá bao phù hợp với người tiêu dùng.

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

2. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018:

Căn cứ định hướng trên, Công ty dự kiến kế hoạch kinh doanh năm 2018 như sau:

Chỉ tiêu	Thực hiện 2017	KH 2018	Tỷ lệ 2018/2017
Doanh thu	460.865.893.297	135.573.000.000	29,42%
Tổng lợi nhuận sau thuế	3.413.993.042	4.187.200.000	122,7%
Tỷ lệ cổ tức/ Vốn điều lệ	5,5%	3,50%	63,6%

3. Một số giải pháp để thực hiện kế hoạch năm 2018:

3.1 Giải pháp về chiến lược kinh doanh:

Trong năm 2018, Ban Giám đốc sẽ tiếp tục tập trung các hoạt động kinh doanh thương mại liên quan đến sản phẩm thuốc lá bao và các sản phẩm thực phẩm chế biến.

Bên cạnh đó Công ty sẽ tiếp tục tìm kiếm cơ hội để thoái vốn ra khỏi các mảng kinh doanh bất động sản và đầu tư tài chính còn lại để cân đối lại cơ cấu tổng giá trị đầu tư, tăng tính thanh khoản của Công ty và đảm bảo nguồn vốn để chuyển hướng kinh doanh sang các lĩnh vực khác.

3.2 Một số giải pháp cụ thể:

a. Đối với bất động sản và đầu tư chứng khoán:

- Các bất động sản khác: Tích cực tìm kiếm khách hàng để chuyển nhượng toàn bộ 12 căn hộ của Hoàng Anh Mê Kông tại Cần Thơ nhằm thu hồi vốn đầu tư.

- Các khoản đầu tư tài chính: tập trung thoái hết các khoản vốn đầu tư tài chính còn lại.

b. Đối với hoạt động xuất nhập khẩu:

- Tìm kiếm cơ hội xuất khẩu thuốc lá bao.

c. Kinh doanh thuốc lá bao:

- Tìm kiếm cơ hội hợp tác với các đối tác trong nước và quốc tế để triển khai phân phối các sản phẩm thuốc lá bao phù hợp với người tiêu dùng.

- Tiếp tục xây dựng các chương trình hỗ trợ bán hàng, chương trình chăm sóc khách hàng đang trực tiếp phân phối sản phẩm thuốc lá bao của Công ty.
- Tiếp tục củng cố và hoàn thiện hệ thống phân phối thuốc lá bao, trên cơ sở xây dựng mối quan hệ hợp tác – cùng có lợi ích hợp lý giữa Công ty và khách hàng.
- Tập trung nâng cao chất lượng đội ngũ nhân viên tiếp thị, trên cơ sở nhờ sự hỗ trợ đào tạo của các Công ty thuốc lá có uy tín.
- Tiếp tục triển khai các công tác xây dựng hình ảnh sản phẩm; chủ động có các biện pháp kịp thời – hợp lý để hạn chế sự cạnh tranh của các sản phẩm khác.

d. Tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới:

- Tìm kiếm những cơ hội đầu tư vào các lĩnh vực sản xuất và thương mại khác khi có cơ hội.

e. Đầu tư tài chính:

Phát huy vai trò của Tiểu ban đầu tư tài chính trong việc sử dụng một cách có hiệu quả các nguồn vốn lưu động hiện có, trên tinh thần bảo toàn vốn để tìm kiếm cơ hội, mang lại hiệu quả đầu tư cho Công ty.

3.3. Nâng cao chất lượng đội ngũ nhân lực:

Bên cạnh những thành tích đã đạt được trong năm 2018, Công ty vẫn nhận thấy công tác tổ chức và đào tạo vẫn còn một số tồn tại: Hiệu quả công việc còn hạn chế ở một bộ phận cán bộ, chuyên viên, tính chuyên nghiệp chưa cao. Do đó, trong năm 2018, nhằm đáp ứng được yêu cầu nhân lực trong quá trình chuyển đổi cơ cấu hoạt động kinh doanh, Công ty sẽ tập trung vào công tác đào tạo nhằm nâng cao chất lượng đội ngũ cán bộ - công nhân viên trong Công ty; từng bước thực hiện chế độ thu nhận và sa thải người lao động theo cơ chế thị trường.

4. Dự kiến kết quả kinh doanh năm 2018.

Dự kiến, với tình hình khó khăn chung của nền kinh tế Việt Nam, năm 2018 vẫn tiếp tục là một năm khó khăn của Công ty. Do đó, theo kế hoạch đặt ra, Ban Giám đốc vẫn phải tiếp tục phấn đấu để có thể cơ cấu lại các mảng kinh doanh ngay trong năm 2018.

Tuy nhiên, với những giải pháp đề thực hiện kế hoạch năm 2018 nêu trên, Công ty đánh giá đó là những biện pháp hiện thực, phù hợp với khả năng của Công ty trong giai đoạn chuyển từ lĩnh vực đầu tư bất động sản - tài chính sang lĩnh vực kinh doanh thương mại, trong đó lấy kinh doanh thuốc lá bao làm mảng kinh doanh chủ lực trong tương lai.

PHẦN III - ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH NĂM 2017

Qua kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2017, Ban giám đốc xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông về công tác điều hành năm 2017 như sau:

1. Thuận lợi:

- Được sự hỗ trợ của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc đã thực hiện việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty theo đúng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2017 đã thông qua; thực hiện việc điều hành theo đúng các quy định và quyền hạn của Điều lệ Công ty.

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

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

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

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

2. Khó khăn:

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

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

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017 và phương hướng hoạt động cùng với những giải pháp trọng tâm của Công ty để thực hiện nhiệm vụ kế hoạch kinh doanh năm 2018.

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

Nơi nhận:

- Cổ đông Công ty;
- HĐQT, Ban KS;
- Ban GD;
- Các phòng ban Cty;
- Lưu: VT;



Nguyễn Đức Thuận