



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỒ HỘP HẠ LONG
HALONG CANFOCO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

Hải Phòng, ngày 18 tháng 04 năm 2018

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2017 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2018
STATEMENT OF GENERAL DIRECTORS BOARD ON COMPANY'S
OPERATIONS IN 2017 AND PLAN IN 2018

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần Đồ hộp Hạ Long

To: General Shareholders' Meeting of Ha Long Canned Food Joint Stock Corporation

- Căn cứ Điều lệ Công ty;
- Pursuant to Company's Charter;
- Căn cứ số liệu tài chính năm 2017, và tình hình thực tế của Công ty;
- Pursuant to financial figures in 2017 and actual status of Company;

Ban Tổng Giám đốc Công ty xin báo cáo đến Đại hội đồng cổ đông thường niên 2018 các nội dung chính:

Company's General Directors Board would like to report to the annual General Shareholders' Meeting in 2018 the following main contents:

- (1) Kết quả hoạt động năm 2017 của Công ty/ Company's Operations result in 2017
- (2) Báo cáo tài chính niên độ 2017 đã kiểm toán/ Audited Financial Statement in 2017
- (3) Kế hoạch 2018/ Plan in 2018.

Cụ thể/ In details:

I. Kết quả hoạt động năm 2017/ Operations results in 2017:

1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông thường niên 2017 giao/ Result of implementing criteria assigned by the annual General Shareholders' Meeting in 2017:

1.1 – Thực hiện kế hoạch doanh thu và lợi nhuận/ Implementation of Revenue and Profit Plan

Chỉ tiêu/Criteria	ĐVT Unit	Kế - hoạch 2017 Plan 2017	TH 2017 Implemented in 2017	% TH 2017 so với KH 2017 Percentage of implemented compared with Plan 2017
1- Tổng doanh thu/ Total Revenue		432	415	96,06
-Doanh thu hàng Công ty/ Company's goods revenue	Tỷ đồng Billion dong	330	308	93,33
-Doanh thu hàng xuất khẩu/ Export revenue	Tỷ đồng	100	103	103
-Doanh thu khác/ Other revenue	Tỷ đồng	2	4	200
2 – Lợi nhuận/ Profits				

-Lợi nhuận trước thuế/ <i>Profits before tax</i>	Tỷ đồng	10	6,9	69
-Lợi nhuận sau thuế/ <i>Profits after tax</i>	Tỷ đồng	8	5,1	63,75
3 – Cổ tức/ <i>Dividends</i>	(%)	10 -15	10	

1.2 -Thực hiện kế hoạch đầu tư/ *Implementation of Investment Plan:*

STT	Hạng mục đầu tư	Kế hoạch đầu tư (vnd)	Thực hiện đầu tư (vnd)	Thực hiện/ KH (%)
1	Phần mềm quản lý Sale Up -ERP	300.000.000	147.000.000	49
2	Cải tạo xưởng xúc xích và kho lạnh	3.500.000.000	0	0
3	Máy nhồi xúc xích tiết trùng	2.200.000.000	0	0
4	Máy móc thiết bị khác	2.000.000.000	790.939.050	39.5
	Tổng cộng	8.000.000.000	937.939.050	11.7

2. Đánh giá kết quả hoạt động 2017/ *Evaluation of Operations results in 2017:*

✓ Về qui mô hoạt động/ *Operations scales:*

Tổng doanh thu thuần thực hiện năm 2017 đạt 415 tỷ đồng đạt được 96,06 % so với kế hoạch.

Trong đó doanh thu thuần hàng nội địa đạt 308 tỷ đồng đạt được 93,33% so với kế hoạch. Doanh thu thuần hàng xuất khẩu đạt 103 tỷ đồng đạt được 103% so với kế hoạch. Doanh thu thuần khác (Doanh thu về dịch vụ chăm sóc trẻ - giáo dục mẫu non và cho thuê kho) đạt 4 tỷ đồng đạt được 200% so với kế hoạch.

Total net Revenue achieved in 2017 is 415 billion dong, achieved 96,06 % compared with the Plan. Of which, the net Revenue of domestic goods achieved 308 billion dong, 93,33% compared with the Plan.

The net Revenue of export goods achieved 103 billion dong, 103% compared with the Plan. Other net Revenue (Revenue of Children care service – Kindergarten and warehouse lease) achieved 4 billion dong, 200% compared with the Plan.

Năm 2017, do cơ cấu lại hệ thống phân phối trên cả nước với mục đích lựa chọn các nhà phân phối có đủ năng lực và điều kiện phân phối tốt các sản phẩm của Công ty và tuyệt đối tuân thủ các quy định về tài chính và vùng phân phối hàng hóa... Vì vậy, doanh thu hàng nội địa năm 2017 giảm so với doanh thu hàng nội địa năm 2016 là 6, 67%.

In 2017, due to re-structure of distribution system in the whole country with the purpose to select the distributors who are qualified and have good distribution condition for Company's products and strictly comply with financial regulations and goods distribution areas... Therefore, the Revenue of domestic goods in 2017 reduced compared with Revenue of domestic goods in 2016 is of 6, 67%.

Mặc dù lợi nhuận năm 2017 tăng nhiều so với lợi nhuận năm 2016. Tuy nhiên kết quả lợi nhuận (trước thuế) đạt 6,9 tỷ đồng đạt được 69% kế hoạch ; lợi nhuận (sau thuế) đạt 5,1 tỷ đồng đạt được 63,75% so với kế hoạch năm 2017 Đại hội cổ đông đề ra - nguyên nhân là năm 2017 Công ty mẹ lỗ 112 triệu đồng.

Although the Profits in 2017 increased more than profits in 2016, the result of profits (before tax) achieved 6.9 billion dong at 69% of the Plan; profits (after tax) achieved 5.1 billion dong at 63,75% compared with Plan in 2017 given by the General Shareholders' Meeting, the reason is that in 2017 Mother Company loss 112 million dong.

Năm 2017 Công ty mẹ lỗ 112 triệu đồng Ban tổng giám đốc xin giải trình với Đại hội đồng cổ đông như sau:

In 2017, Mother Company loss 112 million dong, the General Directors Board would like to explain with the General Shareholders' Meeting as follows:

- Năm 2017 Công ty mẹ đã hoàn nhập dự phòng đầu tư tài chính (Đầu tư cổ phiếu : NHTMCP Quân đội và NHTMCP VN thịnh vượng) là : 3.024.400.000,đồng.
- *In 2017, Mother Company refunded provision for financial investment (Investment of shares: Military Joint Stock Commercial Bank and Vietnam Prosperity Joint Stock Commercial Bank) is of: 3.024.400.000 VND*
- Năm 2017 Công ty mẹ đã hoàn nhập dự phòng công nợ khó đòi là: 6.397.511,đồng
- *In 2017, Mother Company refunded provisions for bad debts is of 6.397.511 VND*
- Năm 2017 Công ty mẹ đã trích lập dự phòng nguyên liệu, vật tư kém chất lượng và quá hạn sử dụng là: 2.573.675.671,đồng.
- *In 2017, Mother Company had provision for raw materials, materials in poor quality and expired date is of 2.573.675.671 VND.*
- Sau khi loại bỏ ảnh hưởng của yếu tố dự phòng (hoàn nhập và trích lập) nguyên nhân Công ty mẹ lỗ là do ; Tỷ lệ chi phí giá vốn/ doanh thu và Tỷ lệ chi phí quản lý doanh nghiệp/ doanh thu năm 2017 tăng so với năm 2016 :
- *After eliminating the affects of provision factor (make and refund), the reason for Mother Company's loss is due to the Cost of sales/Revenue Ratio and Ratio of General and Administrative expenses/ Revenue in 2017 increased compared with that in 2016:*
 - + Xét về tỷ trọng so với doanh thu, giá vốn năm 2017 chiếm tỷ trọng 75.28%, nhiều hơn 3.76% so với tỷ trọng giá vốn / doanh thu năm 2016 là 71.51%. Trong 3.76% giá vốn tăng thêm thì tăng 1.18% là do chính sách tăng khuyến mại để tăng doanh thu ứng với số tiền tăng 3.6 tỷ đồng và tăng 2.58% giá vốn ứng với số tiền tăng 7,8 tỷ đồng còn lại là do giá thành sản xuất tăng mà nguyên nhân tăng chủ yếu là tăng chi phí nhân công và chi phí sản xuất chung.
 - + *Revenue/cost of sales ratio in 2017 accounts for 75.28%, more than 3.76% compared with cost of sales/Revenue in 2016 is of 71.51%. Of 3.76% additional increase cost of sales, 1.18% increase because of Promotion increase Policy to increase Revenue equivalent to amount of 3.6 billion dong and increase 2.58% cost of sales equivalent to amount of 7.8 billion dong due to increase of production costs that the reason of increase is mainly increase of manpower costs and general production costs.*
 - + Xét về tỷ trọng chi phí quản lý doanh nghiệp/ doanh thu năm 2017 là 7.85% so với năm 2016 thì chi phí quản lý doanh nghiệp năm 2017 tăng 0.56% với số tiền tăng 3.3 tỷ đồng .Khoản mục tăng chủ yếu là chi phí nhân viên ...
 - + *General and administrative expenses/Revenue Ratio in 2017 is of 7.85% compared with year 2016, the General and administrative expenses in 2017 increase 0.56% with the amount of 3.3 billion dong. The increase item is mainly employees expenses...*

Với kết quả SX – KD của Công ty mẹ năm 2017 là lỗ : 112 triệu đồng. Ban điều hành đã nghiêm túc phân tích từng loại chi phí, phân tích số liệu từng thời kỳ 6 tháng đầu năm và 6 tháng cuối năm 2017 để tìm ra nguyên nhân, trách nhiệm điều hành giữa 2 tổng giám đốc là ông Nguyễn Văn Bình - nguyên TGD) và ông Oliveira Michael Leonard – Tổng giám đốc (bàn giao điều hành ngày 15/7/2018) nhằm kịp thời rút kinh nghiệm trong điều hành, tính toán và điều chỉnh/ tiết giảm chi phí hợp lý đảm bảo mục tiêu phát triển Công ty bền vững, kiểm soát chi phí chặt chẽ ...làm tiền đề để xây dựng Kế hoạch sản xuất – kinh doanh, Kế hoạch doanh thu - Lợi nhuận ...năm 2018. Thay mặt Ban điều hành năm 2017 – Tôi xin nhận khuyết điểm trong công tác chỉ đạo điều hành đã chưa thực hiện được kế hoạch Đại hội cổ đông năm 2017 đã giao. Tôi xin khắc phục và rút kinh nghiệm trong công tác chỉ đạo điều hành năm 2018.

With the result of Business – Production of Mother Company in 2017 loss 112 million dong. The Executive Board seriously analyzed each kind of expense, analyzed figures of early 6 months and final 6 months of 2017 to find out the reasons, management responsibilities between 2 General Directors Mr. Nguyen Van Binh (former General Director) and Mr. Oliveira Michael Leonard – General Director (handover the management on 15/7/2018) in order to timely learn the lesson in management, calculate and adjust/ retrench proper expenses to ensure the Company's steady development target, strictly expenses controlling...as a basis to make the Business – Production Plan, Revenue – Profits Plan in 2018. On behalf of Executive Board in 2017, I would like to admit my weakness in management work that has not been implemented as assigned by the General Shareholders' Meeting in 2017. I would like to overcome and learn lesson in the management work in 2018.

✓ **Về hiệu quả kinh doanh/ Business efficiency:**

Kết quả kinh doanh năm 2017 dù không đạt được như Đại hội cổ đông đề ra, tuy nhiên đã tăng nhiều so với năm 2016, nguyên nhân lợi nhuận năm 2017 tăng là Công ty đã giảm được tỷ lệ (%) chi phí giá vốn hàng bán/ doanh thu từ 80,03% (năm 2016) xuống 78,92% (năm 2017).

Although the Business result in 2017 has not achieved as set forth by the General Shareholders' Meeting, it has increased more compared with the year 2016, the reason of profits in 2017 increased is that Company has reduced Ratio for Cost of sales/ Revenue from 80,03% (in 2016) to 78,92% (in 2017).

Kết quả hoạt động ở từng lĩnh vực năm 2017/ Operations result in each field in 2017:

Nội dung/Content	Doanh thu (tỷ đồng) Revenue (billion dong)	Lợi nhuận (tỷ đồng) Profits (billion dong)
Sản xuất hàng thực phẩm/ Food production	411	5,1
Dịch vụ chăm sóc trẻ và giáo dục mầm non/Children care service and kindergarten	2,3	0,1
Dịch vụ thuê kho/Warehouse leasing	1,7	1,7

✓ **Về công tác điều hành Công ty/Company management:**

Trong năm 2017, Ban Tổng Giám đốc Công ty đã triển khai thực hiện 32 nghị quyết, 02 Quyết định của Hội đồng quản trị Công ty, gồm các nghị quyết chỉ đạo-hoạt động sản xuất - kinh doanh, xây dựng thương hiệu... và các quyết định liên quan đến nhân sự của Công ty.

In 2017, the Company's General Directors Board has implemented 32 resolutions, 02 Decisions of the Company's Board of Management, including resolutions on instructing business – production activities, brand name building... and decisions regarding Company's personnels.

Ban Tổng Giám đốc có 03 thành viên, đã thực hiện việc phân công quản lý, điều hành và chịu trách nhiệm trực tiếp ở lĩnh vực hoạt động của Công ty. Công tác quản lý nhân sự, quản lý tài chính, quản lý sản xuất, quản lý chất lượng sản phẩm, nghiên cứu sản phẩm mới, phát triển thương hiệu và hệ thống phân phối hàng hóa ... đang được củng cố, hoàn thiện và nâng cao ... nhằm đáp ứng kịp với Chiến lược phát triển Công ty trong năm 5 (từ năm 2018 đến năm 2022) của HĐQT Công ty và Đại hội đồng cổ đông đề ra.

The General Directors Board has 3 members, has implemented assignment for management, execution and take direct responsibility for Company's operations. The management of human resources, finance, production, product quality, new products research, brand development and goods

distribution system...has been improving to timely satisfy the Company's development strategy in 5 years (from 2018 to 2022) by the Company's Board of Management and General Shareholders' Meeting.

II. Báo cáo tài chính niên độ 2017 đã kiểm toán/ Audited Financial Statement in 2017:

Năm 2017, Công ty đã ký hợp đồng kiểm toán với Công ty TNHH PwC (Việt Nam). Báo cáo kiểm toán của Công ty đã được thực hiện từ Công ty mẹ (Hải Phòng) và Công ty con (Cty TNHH1TV Đà Nẵng) sau đó hợp nhất toàn Công ty với các nội dung chính như sau (Nội dung chi tiết đã được đăng tải trên website Công ty: www.canfoco.com.vn):

In 2017, Company has signed auditing contract with PwC Vietnam Co., Ltd. The Company's auditing Report has been made from Mother Company (Hai Phong) and Subsidiary Company (Da Nang One Member Co., Ltd) after that been incorporated Company with the following main contents (the detailed contents have been uploaded on Company website: www.seadanang.com.vn):

Chỉ tiêu/ Criteria	Số cuối kỳ (vnd) Amounts end of period	Số đầu năm (vnd) Amounts beginning of year	Tăng/giảm Increase/Decrease	Tỉ lệ Ratio
TÀI SẢN/ ASSETS				
A- TÀI SẢN NGẮN HẠN/ SHORT-TERM ASSETS	155.842.898.402	157.901.339.878		
I. Tiền và các khoản tương đương tiền/ Cash and cash equivalent	48.332.558.940	11.549.132.249		
II. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn/ Short-term financial investments	5.386.199.800	2.361.799.800		
III. Các khoản phải thu ngắn hạn/ Short-term receivables	16.023.594.394	35.878.424.566		
IV. Hàng tồn kho/ Inventory	84.076.341.798	105.547.354.476		
V. Tài sản ngắn hạn khác/ Other short-term assets	2.024.203.470	2.564.628.787		
B. TÀI SẢN DÀI HẠN/ LONG-TERM ASSETS	64.279.613.461	65.184.766.432		
I. Các khoản phải thu dài hạn/ Long-term receivables	380.511.000	360.000.000		
II. Tài sản cố định/ Fixed assets	56.121.261.682	62.326.109.722		
III. Bất động sản đầu tư/ Investment real estates				
IV. Tài sản dở dang dài hạn/ Long-term assets in process	630.272.590	483.272.590		
V. Đầu tư tài chính dài hạn/ Long-term financial investment				
VI. Tài sản dài hạn khác/ Other long-term assets	7.147.568.189	2.015.384.120		
TỔNG CỘNG TÀI SẢN/ TOTAL ASSETS	220.122.511.863	223.086.106.310		
A. NỢ PHẢI TRẢ/ DEBTS PAYABLES	104.785.750.237	110.359.513.574		
I. Nợ ngắn hạn/ Short-term debts	98.429.933.884	110.077.013.411		
II. Nợ dài hạn/ Long-term debts	6.355.816.353	282.500.163		
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU/ OWNERS'EQUITY	115.336.761.626	112.726.592.736		
I. Vốn chủ sở hữu/ Owners'Equity	115.336.761.626	112.726.592.736		
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN/ TOTAL CAPITAL RESOURCES	220.122.511.863	223.086.106.310		

III. Kế hoạch năm 2018/ Plan in 2018:

11/4/17 T. A. L. H. C.

1. Các chỉ tiêu sản xuất - kinh doanh 2018/ *Business – Production Criteria in 2018:*

Chỉ tiêu/ <i>Criteria</i>	ĐVT <i>Unit</i>	TH 2017 (kiểm toán) <i>Implemente d in 2017 (auditing)</i>	KẾ HOẠCH H 2018 <i>PLAN 2018</i>	% KH 2018 / TH 2017 <i>% PLAN 2018/IMPLEMTE D 2017</i>
1- Tổng doanh thu/ <i>Total Revenue</i>	Tỷ đồng Billion dong	415	512	123,24
Trong đó/ <i>Of which:</i>				
-Doanh thu hàng nội địa/ <i>Domestic goods Revenue</i>	Tỷ đồng	312	402	128,84
-Doanh thu hàng xuất khẩu/ <i>Export goods Revenue</i>	Tỷ đồng	103	110	106,15
2 – Lợi nhuận/ <i>Profits</i>				
-Lợi nhuận trước thuế/ <i>Profits before tax</i>	Tỷ đồng	6,9	18	260
-Lợi nhuận sau thuế/ <i>Profits after tax</i>	Tỷ đồng	5,1	14	274
3 – Cổ tức/ <i>Dividends</i>	(%)	10	15-20	

2- Kế hoạch hành động của Ban điều hành để thực hiện Kế hoạch Doanh thu và Lợi nhuận năm 2018

2018 ACTION PLAN OF THE EXECUTIVE BOARD TO IMPLEMENT THE REVENUE AND PROFITS IN 2018

2.1 - Lĩnh vực sản xuất/*Production;*

Mục tiêu: Giảm chi phí trực tiếp cấu thành giá vốn sản phẩm (đảm bảo và nâng cao chất lượng SP):

Target: *Reduction of the cost constituting cost price of product (to ensure the increase of product quality):*

+ Lập kế hoạch thu mua và dự trữ nguyên liệu với mức giá cạnh tranh, chất lượng nguyên liệu tốt phù hợp với tiêu chuẩn đã được nhà máy chấp nhận, từ các nhà cung cấp đáng tin cậy (phù hợp về thời điểm, thời vụ và quản lý chi phí thu mua, chi phí bảo quản...)

+ *Preparing purchasing and reserving plan with competitive prices, good quality, within approved factory specifications, trusted and reliable suppliers (suitable with timepoint, season and controlling purchasing and storage costs...).*

+R&D: Nguyên cứu / cải tiến công nghệ cho các sản phẩm hiện tại nhằm nâng cao chất lượng, giảm thiểu việc sử dụng nguyên liệu không cần thiết trong sản xuất sản phẩm, - Tạo các công thức/ định mức sản phẩm ổn định và đã được chứng minh...

+ *R&D: Researching/improving technology for existing products in order to enhance the quality, reduce unnecessary usage of materials not needed in the products, creating stable and proven formulation ...*

+ Nghiên cứu nhằm phát triển các sản phẩm mới dựa trên nhu cầu và đòi hỏi phát triển kinh doanh

+ *To research in to developing new products based on business development demands and requests*

+ Về quản lý chất lượng sản phẩm: thiết lập hệ thống QA để được cấp chứng chỉ ISO22000;
Product quality control: establish QA system to be issued ISO22000.certificate;

+ Quản lý việc thực hiện định mức SP tại các xưởng SX (căn chỉnh kịp thời nếu định mức chưa phù hợp với thực tế). Tìm rõ các nguyên nhân khi chi phí của xưởng sản xuất cao hơn (thấp hơn) so với định mức /công thức của R&D (ngoài tỷ lệ cho phép)

+ *Controlling the implementation of product norms at plant (giving in-time adjustment if the norms are not practical). Finding out reasons when the cost at plant higher (or lower) than the norms/formula given by R&D (outside the allowed ratio).*

+ Quản lý chi phí điện, nước, tiền lương công nhân SX trực tiếp (định mức nhân công); Quản lý chi phí KHTSCĐ, CCDC..

+ *Controlling cost of power, water, wages paid to direct workers (norms of labor cost); controlling of cost of depreciation, equipment...*

+ Quản lý các chi phí SX phụ trợ (chi phí cấp đông, bảo quản , thay đổi quy cách nguyên liệu...) và chi phí quản lý phân xưởng...

Control production expenses (frozen, storage, change of materials specifications...) and plants management expenses....

+ Tập trung vào việc bảo dưỡng, bảo trì và nâng cấp hệ thống máy móc thiết bị hiện có .

Focus on maintenance and upgrade the current equipment machinery system.

+ Đề xuất và thực hiện kế hoạch đầu tư năm 2018 nhằm đáp ứng kế hoạch sản xuất – kinh doanh năm 2018 . Mua mới máy sản xuất (máy dán nhãn hộp ; máy nhồi xúc xích tiết trung) nhằm tăng năng lực sản xuất, đáp ứng sản lượng tiêu thụ. Xây dựng mới hầm cấp đông, kho bảo quản lạnh nhằm cấp đông và dự trữ nguyên liệu chính (thịt heo , cá) nhằm thu mua được nguyên liệu chính tại thời điểm giá tốt – chất lượng tốt. giảm giá thành và ổn định chất lượng sản phẩm... Hiện tại giá nguyên liệu thịt heo trên thị trường đang ở thời điểm giá tốt, nguyên liệu cá đang xấp vào mùa, trong khi chờ phê duyệt Kế hoạch đầu tư năm 2018 chúng tôi sẽ thuê thêm hầm cấp đông và kho bảo quản lạnh để tăng lượng nguyên liệu dự trữ nguyên liệu chính...

Make proposal and implement the Investment Plan in 2018 to meet the Business – Production Plan in 2018. Purchase new production machine (labelling machine; retort sausage filling machine) in order to increase the production capacity, meet the consumption quantity. Build the freezer, cooling storage to keep frozen and store main materials (pork, fish) in order to purchase main materials at the good price – good quality, to reduce the price and stabilize product quality...At the present, the pork price in the market is at the time of good price, fish is going to the season, during the time waiting for approval for the Investment Plan in 2018, we will rent the freezer and cooling storage to increase quantity of main materials storage...

2.2- Lĩnh vực Thị trường/Marketing:

+ Thiết lập hệ thống bán hàng toàn quốc; kiểm soát hệ thống bán hàng toàn quốc

+ *Setting up a nationwide distribution system; controlling the nationwide distribution system.*

+ Quản lý chi phí thị trường bao gồm:

+ *Controlling of sales and market expenses, including:*

- Xây dựng quy chế lương, thưởng mới cho khối bán hàng (Lương cứng + Lương ăn theo doanh số bán hàng + Thưởng vượt chỉ tiêu doanh số...). Theo dõi và quản lý điều chỉnh phù hợp với hệ thống bán hàng của Công ty và điều chỉnh kịp thời mang lại hiệu quả tiết kiệm chi phí
Making the new salary, incentives policy for employees of sale and marketing division (basic salary + sale turnover incentives + incentives for hitting target...). Monitor, manage and adjust in proper with Company's sales distribution system and timely adjust to bring the expenses saving efficiency.
- Quản lý các chính sách bán hàng bao gồm chiết khấu cho nhà phân phối, thưởng nhà phân phối vượt chỉ tiêu doanh số giao...
Controlling sales and marketing policies including distributor discount, incentives paid to distributors who overhit the targets...
- Quản lý ngân sách khuyến mại và thực hiện khuyến mại tại các nhà phân phối và điểm bán...
Controlling the promotion budget and implementation of budget at distributors and outlets...
- Quản lý chi phí Logistics ..
Controlling logistics expenses
- Hoạt động nhận diện thương hiệu với mục đích bền vững lâu dài và ngắn hạn tạo hiệu quả trực tiếp, đây là những hoạt động cần thiết nhằm phát triển kế hoạch dài hạn cho thương hiệu của Công ty và mở rộng thương hiệu và sản phẩm Công ty.
- *Branding activities below the line and above the line, this is necessary to develop the brand for long-term plans of the Company for brand and product expansion.*
- Thương hiệu của Ha long Canfoco đã có 60 năm tuổi, và trong tâm trí của người dân thì đây là một thương hiệu nổi tiếng và đáng tin cậy vì vậy chúng ta phải tiếp tục và xây dựng hình ảnh của Công ty, theo đó chúng ta phải thực hiện nhiều hoạt động nhận diện thương hiệu như quảng cáo, qua các phương tiện thông tin đại chúng, thử mẫu sản phẩm tại các siêu thị, hội chợ thương mại, triển lãm, làm việc với các cơ quan Y tế như Viện Tim mạch, Viện Dinh dưỡng để triển khai chiến dịch sức khỏe và dinh dưỡng trong năm 2018 để chúng ta có thể sử dụng Logo của họ trên sản phẩm của chúng ta nhằm tạo được sự tin tưởng của người tiêu dùng vào sản phẩm của chúng ta.
- *Halong Canfoco is 60 years old brand and in the heart and mind of the people it is a reputable and trusted brand in which we have to carry on and build on its image in this we have to do many brand activities namely advertisement, social media, sampling in supermarkets, trade fairs, exhibitions, working with health authorities example the heart institute and nutrition institute for running a health and nutrition campaign in 2018 in order for us to use their logo on our products to gain consumers' confidence in our products.*
- Xây dựng thương hiệu Halong Canfoco hướng tới thế hệ trẻ là chiến lược rất quan trọng và là chiến lược chủ chốt cho sự phát triển trung và dài hạn của Công ty, chiến lược này sẽ được cụ thể hóa bằng việc phát triển chuỗi cửa hàng ăn tiện dụng với các xuất ăn nhanh được chế biến từ các sản phẩm của Công ty; hướng dẫn người tiêu dùng cách chế biến sản phẩm Công ty, giao hàng trực tiếp cho khách hàng...khách hàng có thể đặt hàng qua điện thoại và các ứng dụng online, website, app...
Halong Canfoco Brand building oriented to young generation is a very important strategy and a key strategy for middle and long-term development of Company, this strategy will be detailed by developing convenient food store chain with fastfood made from Company's products; guidance for

consumers how to cook Company's products, directly deliver goods to customers...customers can order through phones and online apps, website...

2.3- Quản lý chi phí chung (Chi phí quản lý doanh nghiệp và các chi phí hoạt động SX – KD khác)

Controlling of general cost (General and administrative expenses and other operation expenses)

- Xây dựng Quy chế trả lương và chi phí cán bộ, nhân viên khối gián tiếp (Mô tả công việc, Khoản công việc, Quỹ lương phòng, khoản chi phí sinh hoạt, đi lại, ăn, ở, chi phí tiếp khách...)
Making the salary and expenses payment Policy for employees of indirect divisions (job description, work assignment, department, work flow, salary budget, budget of travelling, food, accommodation, entertainment...)
- Quản lý chi phí tài chính, chi phí đầu tư...
Controlling financial expenses, investment...
- Quản lý chi phí hàng chính khác...
Controlling of other administrative expenses...

2.4 – Chiến lược xuất khẩu/ Export Strategy:

- Tiếp tục mở rộng xuất khẩu tại các thị trường truyền thống.
Continue expand export in traditional markets.
- Xúc tiến xuất khẩu các sản phẩm mang thương hiệu HALONG CANFOCO đến các nước lân cận trong khu vực và Trung Quốc....
- *Promote export HALONG CANFOCO brand products to neighbouring countries in the region and China...*

2.5– Chiến lược phát triển con người/ Strategy for human development:

- Đào tạo lại đội ngũ nhân sự hiện có
Re-training for current personnel
- Tuyển dụng thêm nhân tài phù hợp với sự phát triển của Công ty.
Recruit more talented personnel in proper with Company's development.

Ban Tổng Giám đốc Công ty kính báo cáo với Quý vị cổ đông và rất mong nhận được các ý kiến đóng góp để việc điều hành Công ty ngày càng tốt hơn.

Company's General Directors Board would like to report to Shareholders and would like to receive contributive opinions for the Company's management getting better.

Trân trọng/ Yours sincerely,

TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY
FOR AND ON BEHALF OF COMPANY'S GENERAL DIRECTORS BOARD
TỔNG GIÁM ĐỐC
GENERAL DIRECTOR

Oliveiro Michael Leonard