

Hà Nội, ngày 10/06/2018

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017
VÀ KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2018

Kính thưa : - Quý Cổ đông
- Quý vị đại biểu

Tổng Giám Đốc Công ty xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 về kết quả hoạt động SXKD năm 2017 và kế hoạch SXKD năm 2018 như sau:

PHẦN I

THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2017

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017

Báo cáo tài chính năm 2017 của Công ty đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH PKF Việt Nam, toàn văn báo cáo đã được đăng tải trên Website của Công ty: www.hangsondonga.com.vn, sau đây là một số chỉ tiêu cơ bản trên Báo cáo tài chính:

Đơn vị: trđ

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2017	Tỷ lệ +/-	Tỷ lệ TH/KH
1	Doanh thu thuần	<u>172.557</u>	<u>210.000</u>	<u>195.660</u>	<u>13%</u>	<u>93%</u>
2	Giá vốn	<u>101.402</u>	<u>124.500</u>	<u>119.179</u>	<u>18%</u>	<u>96%</u>
3	Chi phí	<u>50.893</u>	<u>60.500</u>	<u>54.358</u>	<u>7%</u>	<u>90%</u>
-	Chi phí bán hàng	37.237	42.500	39.289	6%	92%
-	Chi phí QLDN	11.494	15.500	12.809	11%	83%
-	Chi phí Tài chính	2.162	2.500	2.260	5%	90%
-	Chi phí khác	-	-	-	-	-
4	LN trước thuế	<u>21.031</u>	<u>25.000</u>	<u>22.728</u>	<u>8%</u>	<u>91%</u>

1.1 Đánh giá chung về thực hiện chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2017

Doanh thu năm 2017 đạt 195,6 tỷ đồng, tăng 23,1 tỷ đồng, tương đương tỷ lệ tăng 13% so với năm 2016 và hoàn thành 93% kế hoạch đề ra.

Năm 2017 do biến động rất mạnh của thị trường nguyên vật liệu đầu vào, mà đặc biệt trong đó là mặt hàng Keo, tital,...là những nguyên liệu chính cấu thành nên sản phẩm, giá

tăng từ 10% - 20% so với năm 2016. Đây là nguyên nhân chính làm cho Giá vốn trong năm 2017 vừa qua tăng hơn so với cùng kỳ năm trước, cụ thể, giá vốn tăng 18% so với cùng kỳ.

Chi phí bán hàng và chi phí QLDN năm 2017 cũng tăng nhẹ so với cùng kỳ năm trước, cụ thể, chi phí bán hàng tăng 6% so với cùng kỳ năm trước, chi phí quản lý tăng 11% so với năm 2017.

Lợi nhuận trước thuế năm 2017 đạt 22,7 tỷ đồng, tăng 8% so với cùng kỳ và đạt 91% kế hoạch. Tuy không đạt kế hoạch đặt ra, tuy nhiên trong bối cảnh nền kinh tế còn gặp nhiều khó khăn, thị trường Bất động sản chưa thật sự có những bước chuyển mình tích cực. Theo nhận định của Ban lãnh đạo Công ty đây cũng được coi là kết quả tương đối khả quan, thể hiện nỗ lực của toàn thể cán bộ CNV toàn Công ty.

1.2. Báo cáo tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Để cơ cấu lại nguồn vốn và đảm bảo cái lợi ích của Công ty cũng như cổ đông. Xét thấy các khoản đầu tư tài chính tại Công ty CP Kiến trúc Đô Thị Nam Thăng Long và Công ty CP Goldstar Việt Nam chưa mang lại các mục tiêu lợi nhuận như sự kỳ vọng của Hội đồng quản trị cũng như Ban điều hành Công ty. Trong năm 2017 vừa qua, Công ty đã tiếp tục tiến hành thoái toàn bộ số vốn đã đầu tư tại 02 đơn vị trên để tiếp tục cơ cấu lại danh mục đầu tư khác.

2. Những vấn đề còn tồn tại

- Chưa thực hiện phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong Công ty theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017.

- Chưa thực hiện phương án xây dựng trụ sở Công ty tại Hà Nội theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2017.

PHẦN II

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

1. Những nhận định chung

Năm 2017 là năm quyết định đối với việc thực hiện thắng lợi mục tiêu phát triển kinh tế - xã hội giai đoạn 2016-2020. Với những kết quả đã đạt được, GDP năm 2017 ước tính đạt 6,81%, vượt mục tiêu đề ra 6,7% và là mức tăng cao nhất trong 10 năm trở lại đây. Điều này khẳng định tính kịp thời và hiệu quả của các giải pháp được Chính phủ ban hành.

Năm 2018 được dự báo là năm bùng nổ của nền kinh tế thế giới cũng như nền kinh tế Việt Nam. Sự phát triển mạnh mẽ của thương mại điện tử - kỷ nguyên công nghiệp 4.0 sẽ là cơ hội cũng như thách thức để các Ngành kinh tế nói chung và ngành sản xuất vật liệu xây dựng nói riêng nắm bắt thời cơ thúc đẩy sản xuất, phát triển quy mô hoặc ngược lại...Điều

này đòi hỏi bản thân các Doanh nghiệp phải không ngừng nâng cao khả năng cạnh tranh, năng lực sản xuất để đáp ứng mọi nhu cầu của thị trường.

Với những nhận định về thị trường kinh tế trong năm 2018, dựa trên các kết quả đã đạt được trong năm 2017 vừa qua, Ban lãnh đạo Công ty đề xuất kế hoạch sản xuất kinh doanh cho năm 2018, cụ thể:

2. Phương hướng kế hoạch SXKD và Đầu tư năm 2018

Đơn vị: tr. VNĐ

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2017	Kế hoạch năm 2018	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần	tr đồng	195.660	373.636	91%
2	Lợi nhuận trước thuế	tr đồng	22.728	25.000	10%
3	Cổ tức	%	0%	12%	-

Như Quý vị Cổ đông đã thấy, kế hoạch doanh số năm 2018 của Công ty dự kiến 411 tỷ đồng, tăng 91% so với năm 2017, tuy nhiên, lợi nhuận Ban điều hành đưa ra ước tính đạt 25 tỷ đồng, tương ứng tỷ lệ tăng 10% so với cùng kỳ năm trước, nguyên nhân là do:

Thứ 1: Năm 2018 Chúng ta xây dựng hệ thống chính sách bán hàng hoàn toàn khác biệt so với chặng đường 10 năm qua (từ năm 2006 – 2017). Nếu như chính sách của những năm về trước, công tác đầu tư làm thị trường, quảng bá sản phẩm đều phó mặc, thậm chí phụ thuộc vào các Đại lý, NPP, do vậy nó không tạo hiệu ứng lan tỏa tốt đối với sản phẩm của Công ty. Chính vì vậy, để khắc phục những hạn chế trên, năm 2018, chính sách bán hàng của Công ty sẽ kết hợp cùng NPP Đại lý, Đại lý việc xây dựng các chính sách hỗ trợ cho Đại lý, nhà phân phối, đồng thời xây dựng các kênh quảng bá thương hiệu,... một cách bài bản và chuyên nghiệp, nhằm hỗ trợ tối đa cho công tác bán hàng.

Thứ 2: Kể từ tháng 04 năm 2018 Công ty đã và đang đưa sản phẩm mới ra thị trường, sản phẩm mang thương hiệu BEWIN, đây là thương hiệu chiến lược, mang yếu tố quyết định tới sự hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đề ra của Ban lãnh đạo và Hội đồng quản trị Công ty. Sản phẩm mang thương hiệu BEWIN là sản phẩm hoàn toàn mới, mang trong mình công nghệ vượt trội so với các sản phẩm trước đây cũng như các sản phẩm hiện có trên thị trường, đáp ứng được mọi nhu cầu – đối tượng khách hàng.

Thứ 3: Để phù hợp với sự thay đổi trên, cũng như đảm bảo mục tiêu phát triển lâu dài và bền vững. Tháng 1/2018. Công ty CP HĂNG SƠN ĐÔNG Á, tham gia đầu tư góp vốn vào Công ty CP BEWIN & COATING VIETNAM (Be&C) (Chiếm 90% vốn điều lệ Be&C). Công ty Be&C có trách nhiệm bao tiêu hoàn bộ sản phẩm của HĂNG SƠN ĐÔNG Á.

Việc thay đổi chính sách bán hàng, Tổ chức tạo kênh phân phối kết hợp với việc tung sản phẩm mới ra trong bối cảnh Công ty đang có những bước chuyển mình mạnh mẽ, Ban

Điều hành Công ty tin tưởng vào quyết định này đã và sẽ mang lại những kết quả kinh doanh tốt hơn nữa.

3. Các giải pháp

3.1. Công tác quản trị điều hành.

✓ Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị điều hành của Ban điều hành, chỉ đạo sát sao việc thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh năm 2018, rà soát khắc phục những hạn chế, yếu kém còn tồn đọng. Điều hành Công ty hoạt động tuân thủ quy định của pháp luật, Điều lệ và các quy định, quy trình của Công ty.

✓ Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy toàn công ty; triển khai rà soát đánh giá, phân loại và sắp xếp lại nhân sự phù hợp với năng lực chuyên môn và phát huy tối đa khả năng nguồn nhân lực hiện có.

✓ Triển khai rà soát đánh giá cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, lập kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng đảm bảo hoạt động sản xuất diễn ra liên tục và an toàn

✓ Xây dựng hệ thống báo cáo định kỳ nhằm đánh giá kế hoạch đã phê duyệt, đảm bảo thông tin thông suốt và đánh giá thường xuyên được mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong công ty. Triển khai rà soát, sửa đổi hoàn thiện các văn bản định chế, các quy định, quy trình nghiệp vụ, quy trình nghiệp vụ phối hợp các phòng ban trong công ty.

✓ Tăng cường kiểm soát các chi phí sản xuất theo hướng tiết kiệm và hiệu quả hơn; tổ chức quản lý – lưu trữ - hạch toán số liệu sổ sách kế toán đầy đủ theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành.

✓ Tổ chức các khóa đào tạo về tay nghề cho công nhân nhằm nâng cao ý thức chấp hành nội quy kỷ luật của Công ty.

3.2. Biện pháp triển khai thị trường.

✓ Công ty tiếp tục mở rộng mạng lưới hệ thống phân phối sản phẩm, tăng cường nghiên cứu và đánh giá thị trường, tạo cơ hội tham gia được được nhiều hơn nữa các công trình lớn để nâng tầm thương hiệu Công ty.

✓ Tăng cường công tác quản trị nhân sự, đặc biệt những nhân sự trực tiếp đến công tác bán hàng, và sau bán hàng. Đặc biệt tăng cường công tác quản trị công nợ, giám sát triệt để các công nợ mới phát sinh và xử lý công nợ xấu, rà soát lại một số NPP không còn phù hợp để thanh lý và thay thế bằng đại lý tốt hơn. Xây dựng chế độ thưởng mở mới cho các giám sát bán hàng, cho người giới thiệu đại lý mới.

✓ Tăng cường công tác dịch vụ phục vụ bán hàng cũng như sau bán hàng như: Vận chuyển phục vụ khách hàng nhanh chóng và kịp thời, triển khai nhiều chương trình khuyến mãi hỗ trợ cho khách hàng truyền thống cũng như khách hàng mới, thăm dò ý kiến khách hàng về chất lượng sản phẩm cũng như thái độ phục vụ từ đó nâng cao chất lượng sản phẩm, chất lượng phục vụ,...

73
37
H
S
JG
AN

✓ Đẩy mạnh hoạt động Marketing, đặc biệt là Marketing online – nhằm hỗ trợ công tác phát triển kênh phân phối: Quảng cáo trên truyền hình, báo chí, tài trợ phim truyền hình,... đặc biệt là triển khai treo biển tầm lớn dọc các đường quốc lộ và quảng cáo thương hiệu Công ty trên hệ thống xe Bus có lộ trình trên các tuyến quốc lộ chính.

✓ Đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới có tính chất công nghệ cao, vượt trội so với các hãng trên thị trường.

✓ Đầu tư mạnh mẽ cơ chế chính sách cho bộ phận trực tiếp cho công tác bán hàng và tăng cường công tác quản trị đối với bộ phận kinh doanh.

✓ Tiếp tục triển khai lắp đặt hệ thống máy pha màu tự động cho các đại lý, nhà phân phối trên toàn quốc. Đây là yếu tố quan trọng để giữ được những đại lý, nhà phân phối lớn, có tiềm năng cũng như tâm huyết với Công ty. Qua đó thúc đẩy doanh số đồng thời gia tăng lợi nhuận của Doanh nghiệp – Cổ đông và Đại lý, Nhà phân phối....

✓ Hoàn thiện hơn nữa chính sách bán hàng để đáp ứng nhu cầu mới

3.3. Công tác tiết giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm.

✓ Tiếp tục đa dạng hóa nguồn cung cấp nguyên NVL để tránh rủi ro, hạn chế sự phụ thuộc vào những nhà cung cấp nhất định bằng cách tìm mới các nhà cung cấp đủ điều kiện.

✓ Chủ động trong kế hoạch vật tư, dự trữ nguồn nguyên liệu một cách hợp lý trong những thời điểm thuận lợi để giảm thiểu sự biến động bất lợi về giá cả

✓ Tiếp tục nghiên cứu những nguyên vật liệu mới với chất lượng không thay đổi, để có thể thay thế những nguyên liệu hiện có, nhưng có sự biến động bất lợi về giá cả và sự ổn định....

3.4. Về nhân sự:

✓ Tăng cường công tác quản trị và xây dựng nguồn lực tốt phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh

✓ Rà soát, đánh giá nguồn nhân lực chưa phù hợp để có kế hoạch thay thế

✓ Tiếp tục bồi dưỡng, nâng cao năng lực của nguồn lực phục vụ cho nhu cầu của Doanh nghiệp...

138
Y
N
ON
Á
TPP

LỜI KẾT

Trên cơ sở những kết quả đã đạt được trong năm 2017 và dự báo kết quả SXKD năm 2018. Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Hàng Sơn Đông Á tự tin sẽ tiếp tục phát huy những thành tích đã đạt được, triển khai có hiệu quả các đường lối, chiến lược được HĐQT đề ra, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018, tiếp tục khẳng định sức mạnh, nâng tầm thương hiệu sản phẩm của Công ty.

Trân trọng cảm ơn!

Hà Nội, ngày 10 tháng 06 năm 2017

TM BAN GIÁM ĐỐC

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN VĂN SƠN

