

Hà Nội, ngày 10/05/2018

## BÁO CÁO

### KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

**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 2019 về kết quả hoạt động SXKD năm 2018 và kế hoạch SXKD năm 2019 như sau:

#### PHẦN I: THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2018

##### I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

##### 1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018

Báo cáo tài chính năm 2018 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](http://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 2017	Kế hoạch năm 2018	Thực hiện năm 2018	Tỷ lệ +/-	Tỷ lệ TH/KH
1	Doanh thu thuần	<u>195.660</u>	<u>373.636</u>	<u>229.002</u>	<u>17%</u>	<u>61%</u>
2	LN trước thuế	<u>22.728</u>	<u>25.000</u>	<u>21.783</u>	<u>-4%</u>	<u>87%</u>

Lợi nhuận trước thuế năm 2018 đạt 21,783 tỷ đồng, giảm 4% so với năm trước và đạt 87% so với kế hoạch đề ra.

Nguyên nhân là do:

- **Thứ nhất**, kể từ năm 2018, Công ty đã thay đổi hoàn toàn hệ thống chính sách bán hàng so với những năm trước đây. Do đó, chi phí đầu tư cho công tác làm thị trường, quảng bá sản phẩm, thương hiệu...vì vậy mà chi phí bán hàng năm 2018 tăng cao hơn so với những năm trước.

Ngoài ra, việc thay đổi chính sách bán hàng cũng làm thay đổi phương pháp ghi nhận đối với chi phí tài chính, đây chính là nguyên nhân khiến chi phí tài chính trong năm 2018 vừa qua đã có sự biến động đột biến so với các năm trước.

- **Thứ hai**, theo kế hoạch SXKD năm 2018, dự kiến từ tháng 04 năm 2018, Công ty sẽ đưa mắt ra thị trường sản phẩm mới – mang một thương hiệu hoàn toàn mới – thương hiệu BEWIN, đây là thương hiệu mang tính chiến lược, mang yếu tố quyết định tới sự hoàn

thành các chỉ tiêu kế hoạch của Ban điều hành cũng như HĐQT Công ty kỳ vọng. Tuy nhiên, do một số nguyên nhân khách quan cũng như chủ quan, trong tháng 6 năm 2018 vừa qua, sản phẩm mang thương hiệu BEWIN mới được ra mắt, và đưa vào hệ thống Đại lý/NPP của Công ty. Đây là nguyên nhân chính dẫn tới việc Doanh thu thuần năm 2018 không đạt được như kế hoạch đề ra, cụ thể, doanh thu thuần năm 2018 đạt 229,002 tỷ đồng, tăng 33,3 tỷ đồng, đạt 61% kế hoạch.

Tuy không đạt kế hoạch về lợi nhuận đề ra, nhưng theo nhận định của Ban điều hành Công ty và HĐQT Công ty đã nghiên cứu, thì với việc thay đổi chính sách bán hàng, tổ chức tập chung phân phối sản phẩm mới song song với việc duy trì và cơ cấu lại hệ thống đại lý/NPP cũ, thì năm 2018 đã đánh dấu được bước đi tương đối vững chắc, đặt nền móng thuận lợi cho định hướng kinh doanh giai đoạn 2018 – 2022.

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

Trong năm 2018 vừa qua, để thực hiện việc tái cấu trúc doanh nghiệp và định hướng phát triển giai đoạn 2018 – 2022, được sự nhất trí của HĐQT Công ty, Công ty đã tiến hành góp vốn thành lập Công ty con là – Công ty CP Bewin&Coating Vietnam (Be&C)

Theo đó, Công ty CP Hăng Sơn Đông Á sẽ góp số tiền 45 tỷ đồng / 50 tỷ đồng vốn điều lệ của Công ty Con, tương ứng tỷ lệ sở hữu đạt 90%.

Số vốn thực góp của HDA tại Be&C đến ngày 31/12/2018 mới đạt 38,455 tỷ đồng, đạt 85% so với cam kết và đến hiện tại, tính đến hết 30/04/2019 vừa qua, HDA đã hoàn thành cam kết góp đủ vốn tại Be&C Vietnam.

## 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 2018.

- 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 2018.

## PHẦN II: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

Với những nhận định về thị trường kinh tế trong năm 2019, dựa trên các kết quả đã đạt được trong năm 2018 vừa qua, căn cứ kế hoạch SXKD giai đoạn 2018 – 2022, Ban lãnh đạo Công ty đề xuất kế hoạch sản xuất kinh doanh cho năm 2019, cụ thể:

Đơn vị: tr. VNĐ

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2018	Kế hoạch năm 2019	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần	tr đồng	229.002	360.786	58%

2	Lợi nhuận trước thuế	tr đồng	21.783	29.060	33%
3	Cổ tức	%	-	12%	-

Kế hoạch SKKD năm 2019 được Ban điều hành Công ty đưa ra trên cơ sở căn cứ vào định hướng kế hoạch SXKD giai đoạn 2018 – 2022, theo đó, ngoài việc tiếp tục triển khai chính sách bán hàng như trong năm 2018 vừa qua và trong năm 2019 tới đây, Công ty sẽ tiếp tục thực hiện chính sách bán hàng hỗ trợ cho Đại lý/NPP, đồng thời xây dựng các kênh quảng bá thương hiệu,... một cách bài bản và chuyên nghiệp hơn nữa, nhằm hỗ trợ tối đa cho công tác bán hàng, gia tăng doanh thu và đem về lợi nhuận cho Công ty.

Để thực hiện điều đó, Ban điều hành tiếp tục đưa ra một số giải pháp mang tính chiến lược như sau:

### 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 2019, 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.

### 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,...

✓ 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 tấm 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.

✓ Hoàn thiện hơn nữa chính sách bán hàng để đáp ứng nhu cầu mới của thị trường.

### **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...

**PHẦN III: TỔNG KẾT**

Năm 2019 Ban điều hành Công ty sẽ tiếp tục nỗ lực để giữ vững sự ổn định và tạo đà phát triển cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ngày một tốt đẹp hơn.

Với đội ngũ CB-CNV ổn định và có sự quyết tâm cao, Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Hăng 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 2019, tiếp tục khẳng định sức mạnh, nâng tầm thương hiệu sản phẩm của Công ty.

*Trân trọng cảm ơn!*

*Hà nội, ngày 10 tháng 05 năm 2019*

**TM BAN GIÁM ĐỐC  
TỔNG GIÁM ĐỐC**

**NGUYỄN VĂN SƠN**