

Số: 222/2020/BC-BKS

Hà Nội, ngày 15 tháng 05 năm 2020



**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**

- Căn cứ Luật doanh nghiệp, Luật chứng khoán hiện hành;
- Căn cứ chức năng nhiệm vụ, quyền hạn của Ban kiểm soát quy định tại Điều lệ Công ty Cổ phần Bánh kẹo Hải Hà;
- Căn cứ báo cáo kiểm toán của Công ty TNHH Kiểm toán An Việt, báo cáo tình hình hoạt động kinh doanh và Báo cáo tài chính năm 2019;
- Căn cứ kết quả hoạt động kiểm tra, giám sát của Ban Kiểm soát năm 2019;

Thay mặt Ban Kiểm soát (“BKS”) Công ty cổ phần bánh kẹo Hải Hà, tôi xin báo cáo Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2020 các nội dung sau:

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT NĂM 2019

1. Cơ cấu tổ chức của Ban Kiểm Soát:

Ban Kiểm soát Công ty gồm 03 thành viên được bầu và thông qua tại cuộc họp Đại hội đồng cổ đông (“ĐHĐCĐ”) của Công ty ngày 13/02/2018. Các thành viên Ban Kiểm soát đương nhiệm tại ngày lập báo cáo như sau:

- | | |
|-----------------------|--------------------------|
| + Ông Nghiêm Khắc Đạt | Trưởng Ban Kiểm soát |
| + Ông Hoàng Hùng | Thành viên Ban Kiểm soát |
| + Bà Đoàn Thùy Dương | Thành viên Ban Kiểm soát |

2. Các hoạt động chính của Ban Kiểm Soát trong năm 2019

Trong năm 2019, Ban Kiểm soát đã tiến hành các hoạt động kiểm tra, giám sát việc tuân thủ các quy định của Luật Doanh nghiệp, Luật chứng khoán, Điều lệ tổ chức hoạt động của Công ty trong việc quản lý và điều hành các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, bao gồm:

- + Tham dự các cuộc họp của Hội đồng quản trị (HĐQT). Thực hiện giám sát, kiểm tra HĐQT, Ban điều hành (BDH) trong công tác triển khai và thực thi các Nghị Quyết của Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) năm 2019 theo Quy chế quản trị và Điều lệ Công ty.
- + Rà soát Điều lệ, Quy chế Quản trị nội bộ, hệ thống văn bản quy định của Công ty trên cơ sở đó đưa ra kiến nghị sửa đổi cho phù hợp các quy định pháp luật của Nhà nước hiện hành và nâng cao hiệu quả quản trị Công ty.
- + Tham gia ý kiến trong lựa chọn công ty kiểm toán báo cáo tài chính hàng năm theo quy định của Luật Doanh nghiệp và Điều lệ Công ty;

- + Giám sát, kiểm tra quá trình triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của HĐQT, Ban điều hành theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2019;
- + Kiểm tra tính trung thực, hợp lý và mức độ thận trọng trong công tác kế toán, lập Báo cáo tài chính của Công ty;
- + Kiểm tra việc tuân thủ các quy định hiện hành của Nhà nước và quy định nội bộ trong công tác sản xuất, bán hàng, kế toán, kiểm kê tài sản, định mức chi phí tại Công ty và các Chi nhánh.
- + Trong năm 2019, Ban kiểm soát đã lập kế hoạch kiểm tra kiểm soát định kỳ và bất thường, phân công nhiệm vụ cho từng thành viên, nghiên cứu các tài liệu, quy trình hoạt động của công ty và đánh giá sự phù hợp của các quy trình, quy định với thực tế hoạt động sản xuất kinh doanh, đưa ra các kiến nghị điều chỉnh phù hợp với Ban Điều hành công ty. Cụ thể:
 - Ban kiểm soát đã phối hợp cùng các phòng ban trong Công ty thực hiện kiểm kê tại Nhà máy VSIP và Chi nhánh Đà Nẵng về tiền, nguyên vật liệu, công cụ dụng cụ và thành phẩm;
 - Thực hiện kiểm tra tài chính tại Chi nhánh Đà Nẵng. Kết quả kiểm tra đã được gửi đến HĐQT và Ban điều hành.
 - Thực hiện kiểm tra tính tuân thủ quy định nội bộ của bộ phận kinh doanh liên quan đến (1) Quy định bán hàng và hạn mức tín dụng thương mại; (2) Quy định nội bộ về quan hệ với Nhà phân phối; (3) chính sách chiết khấu bán hàng.
 - Xem xét việc tuân thủ, chấp hành các quy định về đảm bảo vệ sinh, an toàn thực phẩm, an toàn lao động cho người lao động trong sản xuất, các rủi ro tiềm ẩn trong môi trường sản xuất kinh doanh.

3. Thù lao, chi phí hoạt động và các lợi ích khác của HĐQT, BKS trong năm 2019:

Thù lao HĐQT, BKS và chế độ liên quan được chi trả theo phê duyệt của ĐHĐCĐ. Chi phí hoạt động của BKS thuộc chi phí hoạt động của Công ty.

Thù lao Ban kiểm soát năm 2019 (từ 01/01/2019 đến 31/12/2019) như sau:

- Thành viên Ban kiểm soát: 5.000.000 đồng/tháng
- Tổng thù lao Ban kiểm soát năm 2019: 138.000.000 đồng.

4. Kế hoạch hoạt động của Ban kiểm soát năm 2020:

- Theo dõi thực hiện các kiến nghị của BKS trong năm 2019.
- Thực hiện kiểm soát theo chuyên đề liên quan đến kiểm soát định mức tiêu hao vật tư; quy trình mua hàng, thanh toán; quy trình lập kế hoạch.
- Thực hiện giám sát hoạt động Hội đồng quản trị, Tổng giám đốc trong việc quản lý, điều hành Công ty và thực hiện nhiệm vụ do ĐHĐCĐ 2020 giao;

- Kiểm tra sự tuân thủ Điều lệ, các quy định, quy chế, quy trình trong quản lý tài chính, đầu tư, sản xuất kinh doanh.
- Tiếp tục rà soát, kiểm tra thực hiện các quy định về hạch toán kế toán, quản lý tài chính, quản lý đầu tư xây dựng cơ bản, sử dụng vốn, mua hàng tại các xí nghiệp, chi nhánh và văn phòng Công ty.
- Kiểm tra, thực hiện các công việc khác theo Quy chế hoạt động của Ban kiểm soát, Điều lệ Công ty và quy định hiện hành.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KIỂM TRA, GIÁM SÁT

1. Kết quả giám sát HĐQT, Ban điều hành trong công tác quản trị và thực hiện nghị quyết ĐHĐCĐ 2019:

Hội đồng Quản trị và Ban điều hành Công ty đã triển khai quyết liệt kế hoạch kinh doanh được Đại hội đồng cổ đông 2019 giao cho ngay từ những tháng đầu năm và cơ bản hoàn thành các chỉ tiêu về doanh thu, được thể hiện trong Báo cáo tài chính đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán An Việt.

HĐQT đã thực hiện trách nhiệm quản lý của mình, tuân thủ quy định của Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và các quy định khác của pháp luật.

Các nghị quyết và nội dung nghị quyết của HĐQT đã được ban hành tuân thủ đúng thẩm quyền của HĐQT và nghị quyết của ĐHĐCĐ, Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán và Điều lệ Công ty.

Các Quyết định của Ban điều hành trong năm 2019 được đưa ra kịp thời, chính xác và phù hợp với tinh thần của Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2019.

Các thành viên Hội đồng Quản trị, Ban Tổng Giám đốc là những thành viên có năng lực, có tinh thần trách nhiệm trong công việc. Ban kiểm soát nhận định trong năm 2019, HĐQT và Ban điều hành đã có nhiều cố gắng trong việc phát triển doanh thu theo mục tiêu ĐHĐCĐ 2019 giao.

2. Kết quả giám sát tình hình hoạt động và tài chính của công ty:

Ban kiểm soát đồng ý cơ bản với Báo cáo tài chính năm 2019 của Công ty đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán An Việt.

Công ty TNHH Kiểm toán An Việt đã đưa ra Ý kiến kiểm toán chấp nhận toàn phần về BCTC năm 2019 của Công ty như sau: *"Theo ý kiến chúng tôi, Báo cáo tài chính của Công ty đã phản ánh trung thực và hợp lý trên khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính Công ty tại ngày 31/12/2019 cũng như kết quả kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với các chuẩn mực, 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"*.

Một số chỉ tiêu tài chính năm 2019 của Công ty như sau:

STT	CHỈ TIÊU	GIÁ TRỊ (Tỷ đồng)
1	Tổng tài sản tại ngày 31/12/2019	1.149,80
2	Tổng nợ phải trả tại ngày 31/12/2019	718,35
3	Doanh thu từ hoạt động kinh doanh năm 2019	1.101,42
4	Lợi nhuận kế toán trước thuế năm 2019	51,44
5	Lợi nhuận sau thuế năm 2019	40,85

Các nội dung chi tiết về Báo cáo tài chính xin mời quý Cổ đông tham khảo tại Báo cáo của Ban điều hành và báo cáo của HĐQT đã được phát trong tài liệu ĐHĐCĐ.

III. PHỐI HỢP HOẠT ĐỘNG GIỮA BKS VỚI HĐQT, BAN ĐIỀU HÀNH

Sự phối hợp giữa BKS với HĐQT và Ban điều hành, cán bộ quản lý HHC luôn đảm bảo nguyên tắc tuân thủ quy định pháp luật, quy định của Công ty và vì lợi ích chung của Công ty.

HĐQT và BDH luôn tạo điều kiện thuận lợi cho BKS thực hiện chức năng, nhiệm vụ theo kế hoạch đã đề ra.

Các cuộc họp định kỳ và bất thường của HĐQT đều có sự tham gia và có ý kiến theo đúng chức năng nhiệm vụ của BKS.

Sau mỗi hoạt động kiểm soát trong năm 2019, BKS đều có báo cáo, kiến nghị gửi HĐQT và Ban điều hành. Những kiến nghị này đều đã được ghi nhận và triển khai thực hiện.

IV. KIẾN NGHỊ CỦA BAN KIỂM SOÁT

Để hoàn thành tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh đã đề ra, Ban kiểm soát kiến nghị Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty thực hiện tốt một số vấn đề sau:

1. Xây dựng môi trường kiểm soát và quản trị rủi ro xuyên suốt từ lập kế hoạch đến sản xuất, tiêu thụ; Duy trì và nâng cao hiệu quả cơ chế kiểm soát hiện có cũng như kết nối thông tin giữa các phòng, ban, bộ phận đảm bảo sản xuất an toàn hiệu quả.
2. Tiếp tục quyết liệt trong việc đánh giá và cải tiến các quy trình sản xuất, bán hàng nâng cao hiệu quả sử dụng tài sản.
3. Nâng cao năng lực quản trị tài chính, nguồn nhân lực, sản xuất và bán hàng trên cơ sở áp dụng công nghệ thông tin, cơ chế kiểm soát bảo mật an toàn thông tin.
4. Tiếp tục tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của BKS đúng quy định.

Trên đây là những nội dung báo cáo của Ban kiểm soát kính trình lên Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020. Kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua và xác nhận báo cáo của Ban kiểm soát.

Ban kiểm soát xin trân trọng cảm ơn sự hợp tác, hỗ trợ và tạo điều kiện của Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty trong năm vừa qua.

Kính chúc Công ty ngày càng phát triển, ổn định, bền vững, Quý vị cổ đông dồi dào sức khỏe.

Kính chúc Đại hội cổ đông thành công tốt đẹp.

Nơi nhận:

- HĐQT;
- BTGD;
- Các phòng ban;
- Cổ đông;
- Lưu: VT, BKS.

**TM. BAN KIỂM SOÁT
TRƯỞNG BAN**



NGHIÊM KHẮC ĐẠT



Số: 203/BC-CPHH

Hà nội, ngày 04 tháng 05 năm 2020

**BÁO CÁO TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019
VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020**

1. Đánh giá về tình hình kinh tế

• **Thuận lợi:**

Về môi trường vĩ mô: Năm 2019 Chính phủ vẫn thực hiện nhiều biện pháp nhằm ổn định môi trường vĩ mô, cải thiện môi trường kinh doanh và nâng cao sức cạnh tranh của cả nền kinh tế đã đem lại thuận lợi cho các doanh nghiệp nói chung và HAIHACO nói riêng. Việc nước ta hội nhập sâu vào nền kinh tế thế giới đã tạo điều kiện cho công ty mở rộng thị trường xuất khẩu. Năm 2019 kim ngạch xuất khẩu của công ty tăng trưởng 43%, sản phẩm của công ty đã xuất đi 15 nước và vùng lãnh thổ.

Lĩnh vực sản xuất kinh doanh: Cùng với sự phát triển sôi động của nền kinh tế và nhu cầu tiêu dùng của người dân ngày càng tăng cao, đặc biệt là các sản phẩm cao cấp, an toàn vệ sinh thực phẩm chính vì vậy tiềm năng trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh bánh kẹo là rất lớn đặc biệt là các công ty có uy tín thương hiệu như HAIHACO.

Về thương hiệu: Hải Hà là một trong các Công ty dẫn đầu của ngành bánh kẹo trong nước, với truyền thống gần 60 năm hình thành và phát triển, sản phẩm của Công ty đã được người tiêu dùng trong nước tín nhiệm.

Công ty đặc biệt quan tâm đến chất lượng sản phẩm, đầu tư đổi mới công nghệ trên cơ sở tận dụng các dây chuyền sẵn có để tạo ra các dòng sản phẩm mới có chất lượng mang lại hiệu quả kinh tế.

Công ty có đội ngũ nhân lực có kinh nghiệm, có trình độ cao, sở hữu nhiều bí quyết công nghệ nhiều nhãn hiệu được bảo hộ cùng với tình hình tài chính lành mạnh, đã tạo điều kiện thuận lợi cho công ty trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hệ thống máy móc thiết bị công nghệ tiên tiến hiện đại: Với hệ thống máy móc và dây chuyền sản xuất hiện đại, được trang bị đồng bộ các sản phẩm sản xuất ra của HAIHACO luôn đạt chất lượng cao, giá thành cạnh tranh với các sản phẩm hiện có trên thị trường.

• **Khó khăn**

Năm 2019, do tình trạng lạm phát ở nhiều quốc gia và do dịch tả lợn Châu Phi đã gây ra sự thiếu hụt và làm tăng giá của một số nguyên vật liệu đầu vào như: dầu cọ, sorterning, sữa bột, gelatine... ảnh hưởng nhiều tới hoạt động kinh doanh của HAIHACO do chi phí đầu vào tăng cao trong khi Công ty không tăng được giá bán.

Đối thủ cạnh tranh ngày càng nhiều : Hiện nay Việt Nam có khoảng 20 doanh nghiệp sản xuất tương đối lớn, hàng trăm cơ sở sản xuất nhỏ và một số công ty nhập khẩu đang tham



gia vào thị trường bánh kẹo. Các doanh nghiệp có tên tuổi như: Mondelez Kinh Đô, Bibica, Hữu Nghị, Trảng An, Hải Châu, Biscafun, Hanobaco, Phạm Nguyễn,... ước tính chiếm tới 60% đến 65% thị phần. Một số công ty bánh kẹo đầu tư trực tiếp nước ngoài cũng tham gia vào thị trường Việt Nam như Kraff (Mỹ), Meiji (Nhật Bản), Orion, Lotte (Hàn Quốc) và một loạt chuỗi đồ ăn nhanh như KFC, Lotteria, Tous Les Jours, JolieBee.

Về phía công ty, khó khăn lớn nhất trong năm 2019 là nhiều dây chuyền sản xuất đã hết công suất hoặc gần hết công suất nên rất khó khăn trong việc tăng trưởng, sau trung thu rất nhiều dòng sản phẩm của công ty rơi vào tình trạng thiếu hàng bán.

2. Kết quả thực hiện năm 2019

• Kết quả kinh doanh năm 2019 so với năm 2018

Chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019	Tỉ lệ
Lợi nhuận trước thuế (triệu đồng)	53.216	51.441	96,67%
Doanh thu (triệu đồng)	1.000.799	1.101.424	110,05%
Thu nhập bình quân (triệu đồng)	9,6	9,7	101,04%

Năm 2019 tiếp tục đà tăng trưởng, là năm thứ 2 liên tiếp Công ty đạt mốc doanh thu trên 1.000 tỷ đồng. Cụ thể doanh thu năm 2019 đạt 1.101,42 tỷ đồng cao nhất từ trước đến nay, bằng 110,05% so với năm 2018 và bằng 127% so với năm 2017, giữ mức tăng trưởng doanh thu khoảng 10 - 15 % kể từ khi Nhà nước thoái vốn thành công ty cổ phần 100% vốn tư nhân.

Tuy nhiên, do thị trường bánh kẹo có sự cạnh tranh khốc liệt, đặc biệt là hàng ngoại, cùng với giá cả chi phí đầu vào tăng, các chi phí cho hoạt động marketing, giới thiệu sản phẩm cũng tăng, trong khi công ty vẫn giữ giá bán ở mức độ hợp lý không tăng giá theo đà tăng của các yếu tố chi phí làm lợi nhuận trước thuế của Công ty có sự giảm nhẹ so với năm 2018. Cụ thể, lợi nhuận trước thuế năm 2019 của Công ty đạt 51,44 tỷ đồng bằng 96,67% so với lợi nhuận trước thuế năm 2018.

Khi thị trường trong nước chịu sự cạnh tranh khốc liệt so với bánh kẹo nhập ngoại, Công ty đã đẩy mạnh hoạt động xuất khẩu bánh kẹo của Công ty ra thị trường quốc tế. Cụ thể trong năm 2019 Doanh thu xuất khẩu của Công ty đạt khoảng 5,4 triệu USD đóng góp hơn 10% vào tổng doanh thu cả năm 2019, tăng trưởng mạnh so với năm 2018 ở mức 43%. Các dòng sản phẩm được thị trường xuất khẩu ưa chuộng như: Impression, Collection, Long pie, Sozoll, Jelly trái cây...

• Kết quả kinh doanh năm 2019 so với kế hoạch

Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện	Tỉ lệ
Lợi nhuận trước thuế	57.000	51.441	90,25%
Doanh thu	1.080.000	1.101.424	101,98%

Bên cạnh sự cạnh tranh so với các đối thủ khác trên thị trường đặt biệt là các đối thủ ngoại, đồng thời thị trường bánh kẹo mang tính mùa vụ cao ít nhiều ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty.

Trước những thuận lợi và khó khăn đó, Ban Giám đốc Công ty cố gắng tìm giải pháp, thay đổi chiến lược kinh doanh, quyết tâm thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2019 mà Đại hội cổ đông đã thông qua.

Doanh thu năm 2019 của công ty đạt 1.101,42 tỷ đồng bằng 102% so với kế hoạch. Tuy nhiên chỉ tiêu Lợi nhuận trước thuế của Công ty có xu hướng giảm, cụ thể Lợi nhuận trước thuế đạt 51,44 tỷ đồng đạt 90,25% so với kế hoạch.

Kết quả đạt được trong năm 2019 là một kết quả khả quan, thể hiện sự nỗ lực cao của Hội đồng quản trị và Ban Giám đốc, cùng toàn thể cán bộ công nhân viên trong Công ty đã đồng tâm cố gắng duy trì kết quả kinh doanh được tốt nhất, để duy trì niềm tin bền vững cho cổ đông đầu tư vào cổ phiếu HHC.

3. Hoạt động kinh doanh

• Chiến lược sản phẩm

Tiếp tục định hướng chuyển đổi cơ cấu sản phẩm theo hướng giảm sản lượng của các dòng sản phẩm thông thường lợi nhuận thấp để tập trung phát triển các dòng sản phẩm cao cấp đặc biệt là dòng sản phẩm bánh, kẹo cao cấp để nâng cao thị phần.

Về cơ cấu sản phẩm trong năm 2019 các dòng sản phẩm mới như Sofee, Kami, Daka đã có tăng trưởng rất mạnh, đây là kết quả của chiến lược phát triển dòng sản phẩm cao cấp với chất lượng cao và mẫu mã đẹp được thị trường chấp nhận.

Giữ vững sản lượng kẹo và tăng trưởng một số loại chiến lược như Jelly, kẹo chew, kẹo cứng nhân...

Tiếp tục giảm dần và sẽ dừng sản xuất đối với một số sản phẩm không còn sự quan tâm của người tiêu dùng hoặc có lợi nhuận bình quân thấp hoặc các sản phẩm có năng suất lao động thấp tốn nhiều nhân công.

Đầu tư thiết bị sản xuất các sản phẩm mới trên cơ sở nghiên cứu kỹ nhu cầu thị trường.

Tiếp tục nghiên cứu đổi mới về mẫu mã, nâng cao chất lượng của các sản phẩm bánh mềm nhân trứng Mercury, bánh nhân mút Daka, bánh cracker tảo biển Kami,... góp phần tăng doanh thu lợi nhuận của công ty trong năm 2019.

• Cải tiến trong sản xuất

Tăng cường công tác nghiên cứu ứng dụng công nghệ mới tự động hóa để nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm.

Nghiên cứu sử dụng các vật liệu cao cấp để làm bao bì sản phẩm như: Màng metalize, hộp giấy trang kim in sẵn, dập nổi các họa tiết để tạo các sản phẩm cao cấp cạnh tranh với hàng ngoại và các đối thủ khác trong nước.

Tiếp tục nghiên cứu để bố trí lao động hợp lý nhằm tiết kiệm lao động tại các nhà máy.

• Công tác tiêu thụ, thị trường

Nhận thức được tầm quan trọng của chính sách marketing đối với chiến lược phát triển chung của Công ty, HaiHaco luôn chú trọng áp dụng các biện pháp marketing phù hợp với điều kiện của Công ty và tình hình thị trường, luôn coi công tác marketing như là chiến lược quan trọng để phát triển Công ty. Trong năm 2019, để quảng bá các sản phẩm mới trên thị trường, tăng mức độ nhận biết, tạo ấn tượng cho khách hàng về các nhãn hàng mới của Haihaco, Công ty đã có hàng loạt các hoạt động cụ thể nhằm quảng bá thương hiệu và định vị thương hiệu Haihaco trên thị trường Bánh kẹo:

- Công ty thực hiện nhiều các chính sách, chương trình bán hàng giới thiệu các nhãn hàng mới như: bánh táo biển Kami, bánh quy sữa Buran, bánh nhân mít Daka, bánh mềm nhân trứng Mercury giúp cho các sản phẩm mới thâm nhập thị trường nhanh chóng vào thị trường mang lại doanh số ổn định và có xu hướng tăng trưởng, từng bước thay thế các sản phẩm cũ.
- Nghiên cứu thay đổi mẫu mã bao bì bắt mắt và bổ sung qui cách đóng gói của các sản phẩm hiện có để đa dạng hóa sản phẩm đáp ứng nhu cầu thị trường.
- Tiếp tục đầu tư vào các dòng sản phẩm mang tính thời vụ nhưng có hiệu quả cao trong các dịp lễ tết như trung thu, bánh kẹo hộp.
- Tiếp tục đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm tại hệ thống cửa hàng HaiHa bakery theo mô hình để đáp ứng nhu cầu khách hàng, làm tăng hiệu quả và thương hiệu của công ty.
- Tiếp tục hỗ trợ mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm tại những thị trường mà sản phẩm của công ty tiêu thụ còn yếu.
- Nghiên cứu nhu cầu thị trường để cân đối sản xuất, tồn kho hợp lý đảm bảo đủ hàng cung cấp cho thị trường đặc biệt trong các dịp lễ tết, hạn chế chi phí lưu kho.
- Đầu tư cho công tác quảng cáo tiếp thị nhằm nâng cao thương hiệu HAIHACO trên thị trường. Năm 2019 công ty tiếp tục thực hiện các chương trình tiếp thị đồng loạt trên toàn quốc như chương trình Roadshow, BA, Marketing digital để hỗ trợ nhận diện, tạo ấn tượng cho khách hàng đối với các sản phẩm mới ra thị trường...
- củng cố nhân lực cho bộ phận bán hàng nhằm từng bước chuyên nghiệp hóa và nâng cao hiệu quả của bộ phận bán hàng. Mở rộng và phát triển hệ thống kênh phân phối sản phẩm nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường.

4. Tình hình tài chính

- **Đánh giá/phân tích về tình hình tài chính của công ty:**

Chỉ tiêu	Đơn vị	2015	2016	2017	2018	2019
Doanh thu	Tỷ đồng	790,67	854,98	867,37	1.000,80	1.101,42
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	34,16	33,16	33,70	42,08	40,85
Tổng tài sản	Tỷ đồng	384,30	505,38	510,47	1.011,90	1.149,80

Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng	221,92	326,81	352,30	392,69	431,44
EPS cơ bản	đồng	3.029	2.547	2.052	2.434	2.487
ROE	%	15,39%	10,15%	9,57%	10,71%	9,47%

• **Đánh giá/phân tích về chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2018	Năm 2019	Biến động
Chỉ tiêu về khả năng thanh toán				
- Hệ số thanh toán ngắn hạn	lần	2,55	1,78	70%
- Hệ số thanh toán nhanh	lần	2,16	1,59	74%
Chỉ tiêu về cơ cấu vốn				
- Hệ số nợ/Tổng tài sản	lần	0,61	0,62	102%
- Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	lần	1,58	1,66	105%
Chỉ tiêu về năng lực hoạt động				
- Vòng quay hàng tồn kho	lần	7,39	8,12	110%
- Vòng quay tổng tài sản (Doanh thu thuần/Tổng tài sản)	lần	0,97	0,97	100%
Chỉ tiêu về khả năng sinh lời				
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần (ROS)	%	4,00%	3,90%	98%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu (ROE)	%	9,50%	9,91%	104%
- Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản (ROA)	%	4,00%	3,78%	95%
- Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	%	4,90%	4,93%	101%

Về cơ bản các hệ số tài chính của Công ty không có biến động nhiều so với năm 2018, ngoại trừ các chỉ tiêu tài chính về khả năng thanh toán, do tết Nguyên Đán năm 2020 sớm hơn so với mọi năm nên Công ty vận dụng các chính sách bán hàng trả chậm để khuyến khích bán hàng đẩy mạnh việc tiêu thụ hàng tết do đó công tác thu hồi công nợ của Công ty có chậm hơn so với các năm trước.

Hệ số vòng quay hàng tồn kho của Công ty được cải thiện đáng kể, tăng từ 7,39 lần năm 2018 lên 8,12 lần trong năm 2019 ở mức tăng trưởng 110% cho thấy công tác nghiên cứu thị trường và điều tiết sản xuất sản phẩm của công ty phù hợp không để tình trạng tồn kho. Đây là mặt tích cực trong công tác điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty.

5. Đánh giá về Nhân sự/Tuyển dụng/Đào tạo

Kể từ ngày đầu thành lập tới nay, HAIHACO luôn luôn xác định Con người là tài sản quý báu nhất của Công ty, là yếu tố then chốt cho thành công và sự phát triển bền vững của doanh nghiệp. Do đó, HAIHACO rất chú trọng và quan tâm đến chính sách đãi ngộ, đào tạo, phát triển cũng như đời sống cho toàn bộ cán bộ công nhân viên.

Số lượng cán bộ công nhân viên hiện có của Công ty tại 31/12/2019 là 1.393 người. Trong đó trình độ đại học/cao đẳng là 208 người (chiếm 14,93%), trình độ trung cấp 470 người và công nhân lành nghề 715 người (chiếm 51,33%).

Chính sách lao động tiền lương - đào tạo

Công ty tập trung công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực, thông qua các hợp đồng đào tạo lại, đào tạo mới các kiến thức chuyên môn. Trong công tác đào tạo và phát triển nhân lực luôn được thực hiện song song với việc quản lý con người thông qua đánh giá kết quả làm việc, làm cơ sở trả lương cho từng vị trí, bộ phận trong toàn Công ty.

Công ty luôn khuyến khích người lao động phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật trong công việc để nâng cao thu nhập, tạo sự an tâm gắn bó và nâng cao mức độ hài lòng của người lao động. Tiền lương là một trong những chính sách quan trọng được Công ty đặc biệt quan tâm và đã phân định vị trí, chức danh, tính chất công việc, kết quả bán hàng để định giá tiền lương phù hợp mỗi người lao động.

Công ty có chính sách lương, thưởng đặc biệt đối với các nhân viên giỏi và nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực liên quan, một mặt để giữ chân nhân viên lâu dài, thu hút nhân lực giỏi từ nhiều nguồn khác nhau về làm việc cho Công ty. Ngoài ra hàng năm Công ty còn cử CBNV đi đào tạo để nâng cao trình độ kiến thức và nghiệp vụ.

Năm 2019, công ty đã thực hiện các nội dung đào tạo sau: Đào tạo nâng bậc lương; Đào tạo định kỳ về ATVSLĐ, huấn luyện về Phòng cháy chữa cháy. Đào tạo cập nhật về luật, thông tư, nghị định của cơ quan quản lý Nhà nước trong các lĩnh vực vệ sinh an toàn thực phẩm, lao động tiền lương, chính sách thuế, môi trường. Công ty cũng tập trung đào tạo kỹ năng bán hàng cho phòng Kinh doanh; Đào tạo về sản phẩm mới cho công tác bán hàng của phòng Kinh doanh. Tổng số lao động được đào tạo trong năm của Công ty là 1.094 người.

Chính sách tuyển dụng

Với mục tiêu xây dựng môi trường làm việc “Càng ngày càng phát triển, càng ngày càng chuyên nghiệp”. Công ty luôn chú trọng trong việc thu hút người lao động có năng lực vào làm việc cho Công ty, đáp ứng nhu cầu mở rộng sản xuất kinh doanh. Tùy theo từng vị trí cụ thể mà Công ty đề ra những tiêu chuẩn bắt buộc riêng, song tất cả các chức danh đều

phải đáp ứng các yêu cầu cơ bản như: có trình độ chuyên môn cơ bản, có ý thức phát triển nghề nghiệp và tính kỷ luật cao.

Cán bộ quản lý phải tốt nghiệp đại học chuyên ngành, nhiệt tình, ham học hỏi, yêu thích công việc, chủ động trong việc, có sự sáng tạo, có năng lực tổ chức, lãnh đạo, quản lý nhóm. Đối với các vị trí quan trọng, yêu cầu tuyển dụng khá khắt khe, với các tiêu chuẩn bắt buộc về kinh nghiệm công tác, tư duy logic, phán đoán nhanh nhạy, linh hoạt, tính quyết đoán cao cũng như khả năng phân tích, trình độ ngoại ngữ và tin học.

I. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH 2020

1. Tiềm năng thị trường

Từ đầu năm 2015 cho đến nay, thuế nhập khẩu đối với các mặt hàng bánh kẹo từ ASEAN giảm xuống còn 0-5% (theo lộ trình giảm thuế xuất nhập khẩu của Việt Nam ATIGA giai đoạn 2015-2019), thị trường bánh kẹo trong nước đã phải đối mặt trước sự xuất hiện một cách ồ ạt của các sản phẩm nhập khẩu từ nhiều nước trong khu vực như: Indonesia, Malaysia, Thái Lan... Các sản phẩm nhập khẩu này đa dạng về chủng loại, mẫu mã và chất lượng. Nhu cầu tiêu thụ của thị trường trong nước theo kết quả nghiên cứu của BMI dự báo đến năm 2020 là 50.000 tỷ đồng.

Dân số Việt Nam đông và còn trẻ, lượng tiêu thụ bánh kẹo trên đầu người chỉ khoảng hơn 2kg/người/năm còn thấp hơn so với mức 3kg/người/năm của thế giới. Và 65% dân số ở nông thôn có mức tiêu thụ bánh kẹo còn rất khiêm tốn so với tiềm năng. Tại thành thị với sự ra đời của nhiều chuỗi siêu thị, cửa hàng bán lẻ cũng chào đón sự xuất hiện của hàng loạt các thương hiệu bánh kẹo ngoại trên các kệ hàng. Thế nhưng, giới chuyên gia nhận định, các sản phẩm của các doanh nghiệp Việt Nam vẫn tìm được chỗ đứng của mình bởi chất lượng ngày một nâng cao, mẫu mã đẹp không thua gì hàng ngoại và có chiến lược marketing tốt.

Với lợi thế về thương hiệu và am hiểu văn hóa tiêu dùng, sở thích ẩm thực của người tiêu dùng trong nước nên HaiHaco cũng như các thương hiệu bánh kẹo Việt đáp ứng khá tốt nhu cầu của nhiều đối tượng khác nhau vì thế vẫn giữ chân được khách hàng trước sức ép của các sản phẩm ngoại nhập.

Các sản phẩm bánh kẹo của HaiHaCo có ưu thế về chất lượng và xuất xứ đảm bảo hơn so với các mặt hàng bánh mứt kẹo từ Trung Quốc, giá thành lại rẻ hơn nhiều các sản phẩm nhập khẩu. Trong bối cảnh người tiêu dùng đang có xu hướng thắt chặt chi tiêu thì việc ưu tiên chọn hàng Việt Nam đang được các bà nội trợ hướng đến.

Bên cạnh đó, HaiHaCo cũng đã đầu tư mới, cải tiến nhiều dây chuyền công nghệ hiện đại để cung ứng và phục vụ người tiêu dùng những sản phẩm có chất lượng vượt trội, mẫu mã bắt mắt nhưng vẫn đảm bảo an toàn vệ sinh.

2. Khó khăn

Năm 2020 theo đánh giá chung là một năm khó khăn đối với ngành bánh kẹo do đặc thù ngành Bánh kẹo có tính thời vụ cao, mức tiêu thụ bánh kẹo lớn vào các dịp lễ hội đặc biệt là tập trung cao điểm vào vụ Tết âm lịch (tháng 11, 12 âm lịch). Tuy nhiên năm 2020 là

năm nhuận nên Tết Nguyên Đán 2021 sẽ rơi vào tháng 02/2021. Như vậy đợt tiêu thụ bánh kẹo lớn nhất lại không rơi vào năm dương lịch 2020. Điều đó sẽ dẫn đến khó khăn trong việc đẩy mạnh tăng trưởng của công ty.

Ngoài khó khăn do yếu tố là năm nhuận thì năm 2020 sẽ là năm rất khó khăn của các Doanh nghiệp nói chung và HAIHACO nói riêng. Do tình hình dịch bệnh COVID-19 kéo dài làm các lễ hội phải dừng tổ chức, học sinh phải nghỉ học kéo dài, toàn dân phải giãn cách xã hội... Người tiêu dùng và cửa hàng bán lẻ đều ưu tiên lựa chọn các mặt hàng thiết yếu cho cuộc sống và hạn chế tiêu dùng hoặc cắt giảm các mặt hàng khác trong đó có bánh kẹo nên công ty bị giảm doanh thu rất nhiều ở cả thị trường xuất khẩu và thị trường nội địa. Dịch bệnh nếu kéo dài sẽ gây ra sản xuất bị đình đốn, người lao động bị mất việc làm, kinh tế bị suy thoái sẽ ảnh hưởng lâu dài tới tất cả các ngành kinh tế.

Để ngăn chặn dịch bệnh nhiều nước sẽ đóng biên, phong tỏa đất nước sẽ làm cho nguồn cung cấp vật tư đầu vào của công ty có nguy cơ bị thiếu hụt nếu không dự báo và dự trữ kịp thời cũng sẽ ảnh hưởng tới tình hình sản xuất kinh doanh của công ty trong năm 2020.

Ngoài ra, việc các doanh nghiệp bánh kẹo phụ thuộc vào nguyên liệu nhập khẩu khiến ngành bánh kẹo chịu ảnh hưởng từ các yếu tố bên ngoài như biến động giá cả, tỷ giá, nguồn cung,...

3. Chỉ tiêu tài chính cơ bản

Với những kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2019, căn cứ vào năng lực sản xuất và nhận định về những tiềm năng, khó khăn phải đối mặt trong năm 2020, Ban lãnh đạo Công ty hoạch định kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch
1	Doanh số	Triệu đồng	1.100.000
2	Kim ngạch xuất khẩu	USD	6.000.000
3	Lương bình quân	Triệu đồng	9,26
4	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	55.449

4. Các công việc cần thực hiện/Triển khai

Để hoàn thành kế hoạch đề ra, Công ty xác định sẽ phải tập trung mọi nguồn lực và ngay từ những ngày đầu năm 2020, Công ty đã xây dựng và thực hiện ngay những giải pháp chính sau:

Về sản xuất

- Thực hiện cung ứng nguyên vật liệu đúng tiến độ với kế hoạch sản xuất và đảm bảo chất lượng yêu cầu của sản phẩm.
- Tiếp tục đào tạo và nâng cao công tác quản lý sản xuất và lập kế hoạch sản xuất phù hợp trang thiết bị đã đầu tư.

- Chỉ đạo việc lập kế hoạch sản xuất sát với năng lực sản xuất của nhà máy và phù hợp kế hoạch kinh doanh.
- Xây dựng định mức lao động, định mức tiêu hao vật tư mới.
- Đáp ứng đủ công việc làm cho các nhà máy ở mức vận hành thường xuyên; công suất hoạt động bình quân của thiết bị máy móc trên 80%.
- Tăng cường công tác quản lý chất lượng trong các khâu sản xuất. Kiểm soát đảm bảo không có sản phẩm bị thu hồi, hàng kém phẩm chất bán ra thị trường.

Về kinh doanh

- Áp dụng linh hoạt các chính sách bán hàng nhằm đảm bảo cạnh tranh với các đối thủ để giữ vững thị trường và tăng trưởng.
- Tăng cường chính sách thúc đẩy tiêu thụ các sản phẩm mới giúp cho sản phẩm mới thâm nhập thị trường nhanh chóng đạt được doanh số ổn định, tăng trưởng và từng bước thay thế các sản phẩm cũ.
- Tiếp tục đầu tư vào các dòng sản phẩm mang tính thời vụ nhưng có hiệu quả cao trong các dịp lễ tết như trung thu, bánh kẹo hộp.
- Mở rộng hệ thống Haihabakery theo chương trình liên kết bán hàng nhằm tăng hiệu quả và thương hiệu của công ty.
- Tiếp tục hỗ trợ mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm tại những thị trường mà sản phẩm của công ty tiêu thụ còn yếu đặc biệt là các tỉnh phía Nam.
- Đẩy mạnh xuất khẩu hàng hóa để bù đắp cho những khó khăn của thị trường nội địa.
- Tiếp tục củng cố nhân lực bộ phận bán hàng nhằm từng bước chuyên nghiệp hóa và nâng cao hiệu quả của bộ phận bán hàng.
- Mở rộng và phát triển hệ thống kênh phân phối sản phẩm nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh của công ty trên thị trường.
- Tiếp tục đầu tư cho công tác quảng cáo tiếp thị nhằm nâng cao thương hiệu HAIHACO trên thị trường.
- Phối hợp Marketing xây dựng chương trình gắn kết chặt chẽ với khách hàng. Thực hiện các chương trình quảng bá sản phẩm theo kế hoạch marketing đã phê duyệt đồng thời giám sát thực hiện chương trình và hỗ trợ công tác bán hàng của Phòng Kinh doanh.

Về nhân sự, đào tạo

- Công ty tiếp tục tuyển chọn những nhân sự phù hợp để bổ trí thay thế CBCNV nghỉ hưu, chấm dứt HĐLĐ và bổ sung nhân sự phù hợp với từng vị trí công việc để đáp ứng mục tiêu mở rộng quy mô sản xuất và kinh doanh.
- Liên tục đào tạo và tự đào tạo về kỹ năng bán hàng, chuyên môn, kiến thức về vệ sinh an toàn thực phẩm, phòng cháy chữa cháy cho cán bộ công nhân viên trong công ty.
- Công ty tiếp tục thực hiện kế hoạch đào tạo đã được xây dựng từ đầu năm, tiến hành đổi mới phương thức đào tạo bằng cách: Mời giảng viên bên ngoài với các khóa học mang tính đổi mới, bổ sung kiến thức và chuyên môn.

Về đầu tư

- Tiếp tục đầu tư nâng cấp máy móc thiết bị hiện đại đạt tiêu chuẩn để đáp ứng nhu cầu hoạt động của các nhà máy.

Về công tác tài chính

- Tận dụng tối đa nguồn vốn tín dụng của các tổ chức tài chính, tiếp cận các nguồn vốn rẻ để đáp ứng đủ cho nhu cầu đầu tư, sản xuất kinh doanh của công ty.
- Kiểm soát chặt chẽ giá thành, giá vốn đảm bảo chất lượng và giá thành sản phẩm hàng hóa dịch vụ ở mức hợp lý. Tổ chức kiểm tra giám sát để chấn chỉnh kịp thời các vấn đề phát sinh.
- Rà soát các chi phí hoạt động để giảm chi phí và có thể giảm giá bán hàng nhằm tăng cường khả năng cạnh tranh với các thương hiệu khác và tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Tập trung chỉ đạo công tác thu hồi công nợ, phải tăng cường công tác kiểm soát và giám sát công nợ, có giải pháp cụ thể trong vấn đề đòi nợ và phải có chế tài cụ thể với những công nợ chây ỳ nhằm giảm chi phí lãi vay, tăng hiệu quả kinh tế.
- Giám sát chặt chẽ chi phí thị trường, khuyến mại quảng cáo nhằm đảm bảo đúng chế độ nhà nước ban hành về đăng ký các chương trình khuyến mại giảm giá quay thưởng để tiết kiệm chi phí mà vẫn đảm bảo đến với người tiêu dùng tăng doanh số bán hàng, tăng thị phần, có hiệu quả kinh tế.
- Thực hiện đúng nguyên tắc quản lý kế toán do nhà nước ban hành, thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách Nhà nước các sắc thuế, nộp BHXH đầy đủ. Đảm bảo thanh toán đúng đủ kịp thời các chính sách chế độ cho người lao động. Sản xuất kinh doanh có lợi nhuận tốt để thanh toán cổ tức cho các cổ đông, có tích lũy để tái đầu tư phát triển sản xuất xứng đáng với tiềm năng và vị thế của Công ty cũng như niềm tin yêu và kỳ vọng của các nhà đầu tư.

Trên đây là một số giải pháp chung có tính chất định hướng để thực hiện nhiệm vụ kế hoạch năm 2020 của Công ty. Tùy điều kiện và tình hình thực tế, Ban điều hành Công ty sẽ có những kế hoạch, giải pháp thích hợp.

Nơi nhận:

- ĐHCĐ;
- HĐQT;
- BKS;
- Lưu: VT, VP.



TỔNG GIÁM ĐỐC

Bùi Thị Thanh Hương

Hà Nội, ngày 15 tháng 05 năm 2020

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2019
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2020**

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020

Công ty Cổ phần Bánh kẹo Hải Hà

PHẦN I

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2019

I. Công tác quản trị doanh nghiệp

Trong năm 2019, HĐQT đã chỉ đạo Ban Điều hành hoạt động phù hợp với các quy định của pháp luật, Điều lệ HHC và thực hiện đúng các chiến lược định hướng theo Nghị quyết của ĐHĐCĐ và HĐQT đề ra, thông qua các công việc cụ thể như sau:

1. Thay đổi nhân sự HĐQT trong năm 2019:

Trong năm 2019, Công ty có sự thay đổi nhân sự Hội đồng quản trị. Tại ĐHĐCĐ thường niên năm 2019 của Công ty ngày 29/04/2019 thông qua miễn nhiệm 03 thành viên HĐQT:

- + Ông Trần Anh Thắng : Thành viên HĐQT
- + Bà Nguyễn Thị Lan : Thành viên HĐQT
- + Bà Lưu Thị Tuyết Mai : Thành viên HĐQT

Giảm số lượng thành viên Hội đồng quản trị của Công ty từ 7 thành viên xuống còn 4 thành viên. Danh sách các thành viên HĐQT mới của Công ty như sau:

STT	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Lê Mạnh Linh	Chủ tịch HĐQT

2	Bà Bùi Thị Thanh Hương	Thành viên HĐQT
3	Bà Vũ Thị Thúy	Thành viên HĐQT
4	Ông Nguyễn Mạnh Tuấn	Thành viên HĐQT

2. Tổ chức các cuộc họp theo chức năng, nhiệm vụ và quyền hạn

HĐQT đã tổ chức thành công buổi họp ĐHĐCĐ thường niên năm 2019 (vào ngày 29/04/2019) theo đúng quy định. Trong năm 2019, HĐQT đã tiến hành 6 phiên họp định kỳ và bất thường, ban hành 8 Nghị quyết/Quyết định HĐQT để thực hiện vai trò định hướng, chỉ đạo các hoạt động của công ty.

3. Chỉ đạo thực hiện kế hoạch SXKD 2019

HĐQT đã luôn sát cánh cùng với Ban Điều hành và tập thể công ty nỗ lực hoàn thành kế hoạch đề ra trong giai đoạn thị trường bán kẹo có sự cạnh tranh cao đến từ các sản phẩm nhập khẩu. Các kết quả cụ thể về kinh doanh như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2019	Thực hiện 2019	So với kế hoạch	So với 2018
1	Doanh thu bán hàng	Tỷ đồng	1.080	1.101,4	102,0%	110,05%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	57	51,4	90,2%	96,67%
3	Doanh thu xuất khẩu	Triệu USD	4,4	5,4	122,7%	142%

• Công tác đầu tư:

Trong năm 2019, Công ty đã tiếp tục thực hiện đầu tư đầu tư máy móc, thiết bị để tăng công suất cho dây chuyền sản xuất, đầu tư bổ sung các thiết bị lẻ và phương tiện phục vụ sản xuất với giá trị đầu tư là 44,9 tỷ đồng.

• Công tác lao động và tiền lương:

- Đảm bảo thu nhập cho cán bộ công nhân viên với mức bình quân năm 2019 là 9,7 triệu đồng/người/tháng, tăng 1,04% so với năm 2018
- Quan tâm đến đội ngũ trí thức, đội ngũ công nhân kỹ thuật lành nghề, đảm bảo chính sách, chế độ và thù lao hợp lý theo cơ chế thị trường.

- Đào tạo: Năm 2019, Công ty đã thực hiện các nội dung sau: Đào tạo nâng bậc lương; Đào tạo định kỳ về ATVSLĐ, đào tạo về Phòng cháy chữa cháy. Đào tạo cập nhật về luật, thông tư, nghị định của cơ quan quản lý Nhà nước trong các lĩnh vực vệ sinh an toàn thực phẩm, lao động tiền lương, chính sách thuế, môi trường. Công ty cũng tập trung đào tạo kỹ năng bán hàng cho phòng Kinh doanh; Đào tạo về sản phẩm mới cho công tác bán hàng của phòng Kinh doanh. Tổng số lao động được đào tạo trong năm của Công ty là 1.094 người.

4. Hoạt động quản trị Công ty

- Hội đồng quản trị đã xây dựng Điều lệ, Quy chế nội bộ về quản trị doanh nghiệp và trình ĐHĐCĐ thông qua; Ban hành Quy chế hoạt động, Quy trình công bố thông tin; Đề xuất xây dựng và rà soát sửa đổi một số quy chế nội bộ, công tác nhân sự toàn hệ thống,... giúp nâng cao hiệu quả trong công tác quản trị doanh nghiệp

- Chỉ đạo thực hiện chặt chẽ công tác quản trị rủi ro, kiểm soát để nâng cao hiệu quả hoạt động đầu tư và quản lý tài sản.

- Chỉ đạo tăng cường kiểm tra, giám sát hoạt động của các chi nhánh, các nhà máy thành viên; Tiếp tục triển khai chiến lược quản lý đào tạo và phát triển nguồn nhân lực cho toàn Công ty.

5. Chỉ đạo đẩy mạnh phát triển thương hiệu, khẳng định uy tín trên thị trường

Công tác phát triển thương hiệu và quản trị hệ thống của HHC được chú trọng. Trong năm 2019, Công ty đã thực hiện quảng bá các sản phẩm mới trên thị trường, tăng mức độ nhận biết, tạo ấn tượng cho khách hàng về các nhãn hàng mới của Haihaco, Công ty đã có hàng loạt các hoạt động cụ thể nhằm quảng bá thương hiệu và định vị thương hiệu HAIHACO trên thị trường Bánh kẹo thông qua việc Công ty đã ký hợp đồng với đơn vị truyền thông để thực hiện các chương trình tiếp thị thực hiện đồng loạt trên toàn quốc, các chương trình Roadshow, BA, Marketing digital để hỗ trợ nhận diện, tạo ấn tượng cho khách hàng đối với các sản phẩm mới ra thị trường.... Đẩy mạnh mở rộng và phát triển hệ thống kênh phân phối sản phẩm nhằm nâng cao khả năng cạnh tranh, tăng hiệu quả và thương hiệu của Công ty.

6. Kết quả hoạt động của các thành viên HĐQT

Các thành viên HĐQT được phân công cụ thể theo từng lĩnh vực để tham vấn cho HĐQT trước khi đưa ra các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT. Các thành viên HĐQT đã tích cực hoạt động theo chức năng nhiệm vụ đã được phân công, tham gia đầy đủ và có ý kiến biểu quyết đối với các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT.

Từng thành viên HĐQT đã chủ động lên kế hoạch làm việc và định kỳ giám sát, đôn đốc việc triển khai thực hiện các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT theo lĩnh vực được phân công. Ngoài ra, các thành viên HĐQT luôn chủ động trao đổi, thảo luận để có ý kiến thống nhất và kịp thời đưa ra các quyết sách phù hợp với hoạt động sản xuất kinh doanh của HHC. Các Nghị quyết, Quyết định của HĐQT đều dựa trên sự nhất trí và đồng thuận cao của các thành viên, trên cơ sở lợi ích của cổ đông và sự phát triển bền vững của HHC.

II. Công tác giám sát Ban Điều hành và các cán bộ quản lý

Hội đồng quản trị đã thực hiện giám sát các hoạt động của Ban Điều hành và các cán bộ quản lý thông qua việc tham dự các cuộc họp giao ban, các báo cáo định kỳ về tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của Ban Điều hành. Năm 2019, HĐQT đã thực hiện giám sát các hoạt động của Ban Điều hành và các cán bộ quản lý khác thông qua các hoạt động:

- Tham dự và có ý kiến tại các cuộc họp quan trọng của Ban Điều hành.
- Theo dõi sát sao tình hình hoạt động kinh doanh, tình hình tài chính của công ty thông qua các báo cáo định kỳ của Ban Điều hành.
- Phối hợp tích cực với công tác kiểm tra giám sát của Ban Kiểm soát giúp HĐQT theo dõi và nắm bắt tốt hơn tình hình hoạt động của công ty, đảm bảo duy trì và tăng cường cơ chế quản trị rủi ro cho hoạt động của HHC.

HĐQT đánh giá Ban Điều hành và các cán bộ quản lý khác đã thực hiện theo đúng phân cấp giữa HĐQT và Ban Tổng Giám đốc và đã hoàn thành tốt nhiệm vụ quản lý, điều hành trong năm 2019.

III. Thù lao và chi phí hoạt động của Hội đồng quản trị :

Trong năm 2019, HHC chưa thực hiện chi trả thù lao cho các thành viên HĐQT. Các chi phí hoạt động, giao dịch... của HĐQT trong năm qua được thực hiện đúng theo quy chế, quy định của HHC.

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2020

Trong năm 2020, HĐQT tập trung vào các nhiệm vụ chính như sau:

1. Chỉ đạo HHC hoàn thành tốt kế hoạch kinh doanh năm 2020

HĐQT HHC sẽ chủ động bám sát tình hình kinh doanh, đồng hành cùng với Ban Điều hành đưa ra các quyết sách hợp lý và kịp thời để HHC hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2020 với các chỉ tiêu tài chính cơ bản như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Số tiền
1	Doanh thu	Triệu đồng	1.100.000
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	55.449

2. Chỉ đạo và giám sát việc thực hiện các quy định về công tác quản trị tại Nghị định 71/2017/NĐ-CP về quản trị công ty đại chúng và Điều lệ, Quy chế nội bộ về quản trị Công ty trong các hoạt động của HHC.
3. Hoàn thành chuẩn hóa quy trình và hệ thống thông tin quản trị.
4. Triển khai xây dựng Hệ thống hoạch định nguồn lực doanh nghiệp.
5. Đánh giá thị trường trong nước và xuất khẩu, rút gọn rở sản phẩm, tập trung vào sản xuất kinh doanh những sản phẩm mũi nhọn.
6. Đầu tư thay thế máy móc thiết bị cơ bản, tiến tới hiện đại hóa và tự động hóa.
7. Định mức lại vật tư nguyên liệu, định mức lao động trong sản xuất, định mức chi phí và tối ưu hệ thống logistics.
8. Đầu tư đồng bộ nhận diện thương hiệu, tập trung hoạt động marketing vào một số sản phẩm có khả năng cạnh tranh cao của Công ty.
9. Đầu tư vào công tác đào tạo cho người lao động tại Công ty.
10. Tìm kiếm đối tác chiến lược nước ngoài trong ngành phục vụ nâng cao năng lực sản xuất và xuất khẩu trong dài hạn.

PHẦN III
ĐỀ XUẤT XIN Ý KIẾN ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Để thực hiện nhiệm vụ đề ra, HĐQT đề xuất ĐHĐCĐ thông qua các nội dung cơ bản như sau:

1. Thông qua Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020;
2. Thông qua mức thù lao cho HĐQT và Ban kiểm soát năm 2020, như sau:
 - HĐQT: 10.000.000đ/người/tháng đối với thành viên chuyên trách, chỉ được chi trả khi HHC hoàn thành kế hoạch năm đã đề ra. Thù lao được chi trả một lần, thời điểm dự kiến trong Quý I/II năm 2021.
 - BKS: 5.000.000đ/người/tháng
3. Thông qua Báo cáo Tài chính đã được kiểm toán năm 2019;
4. Thông qua Phương án phân phối lợi nhuận năm 2019;
5. Thông qua việc miễn nhiệm và bầu bổ sung 01 thành viên BKS;
6. Thông qua việc uỷ quyền cho Hội đồng quản trị thay mặt ĐHĐCĐ:
 - Lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2020
 - Quyết định các vấn đề khác trong thẩm quyền của ĐHĐCĐ

HĐQT đã có các Tờ trình cụ thể về các nội dung đề xuất trên đây gửi ĐHĐCĐ xem xét và thông qua.

Trân trọng báo cáo./.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH



Lê Mạnh Linh