

CÔNG TY CỔ PHẦN RƯỢU HAPRO

Hapro
wodka

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN 2020
CÔNG TY CỔ PHẦN RƯỢU HAPRO

Hà Nội, Tháng 05 năm 2021



MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG	1
1. Thông tin khái quát	1
1.1. Thông tin chung về doanh nghiệp	1
1.2. Quá trình hình thành và phát triển	1
2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	2
2.1. Ngành nghề kinh doanh.....	2
2.2. Ngành nghề kinh doanh chính.....	4
2.3. Địa bàn kinh doanh.....	4
3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý	4
3.1. Mô hình quản trị Công ty	4
3.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức.....	5
3.3. Diễn giải sơ đồ:.....	5
3.4. Danh sách công ty mẹ, công ty con, công ty liên kết.....	7
4. Định hướng phát triển	7
5. Các rủi ro	10
5.1. Rủi ro kinh tế.....	10
5.2. Rủi ro pháp luật	12
5.3. Rủi ro đặc thù	13
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM	13
1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020	13
1.1. Khái quát tình hình kinh doanh trong năm 2020.....	13
1.2. Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh năm 2020	14
2. Tổ chức và nhân sự	15
2.1. Danh sách Ban điều hành	15
2.2. Cán bộ, công nhân viên và chính sách với người lao động.....	16
3. Các dự án công ty đang triển khai	18
4. Tình hình tài chính	18
4.1. Tình hình tài chính.....	18
4.2. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	18
5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu	19
5.1. Cổ phần.....	19
5.2. Cơ cấu cổ đông	19
5.3. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu	20
5.4. Giao dịch cổ phiếu quỹ.....	20
5.5. Các chứng khoán khác.....	20
6. Báo cáo tác động liên quan tới môi trường và xã hội của công ty	20

6.1. Quản lý nguồn nguyên liệu.....	20
6.2. Tiêu thụ năng lượng.....	20
6.3. Tiêu thụ nước.....	20
6.4. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường.....	21
6.5. Chính sách liên quan đến người lao động	21
6.6. Báo cáo liên quan đến trách nhiệm đối với cộng đồng địa phương	21
6.7. Báo cáo liên quan đến hoạt động thị trường vốn xanh theo hướng dẫn của UBCKNN	21
III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC.....	21
1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh	21
2. Tình hình tài chính	22
2.1. Tình hình tài sản	22
2.2. Tình hình nợ phải trả	23
3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý.....	23
4. Kế hoạch phát triển trong tương lai.....	23
5. Giải trình của Ban Giám đốc đối với ý kiến kiểm toán	24
6. Báo cáo đánh giá liên quan đến trách nhiệm về môi trường và xã hội của Công ty.....	24
6.1. Đánh giá liên quan đến chỉ tiêu môi trường	24
6.2. Đánh giá liên quan đến vấn đề người lao động	24
6.3. Đánh giá liên quan đến trách nhiệm của doanh nghiệp đối với cộng đồng địa phương.....	24
IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY 25	
1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của công ty.....	25
2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Ban giám đốc công ty ...	25
3. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị.....	25
V. BÁO CÁO TÀI CHÍNH NĂM 2020 ĐÃ ĐƯỢC KIỂM TOÁN.....	25
1. Ý kiến kiểm toán.....	25
2. Báo cáo tài chính được kiểm toán	26

DANH MỤC BẢNG BIỂU

Sơ đồ 1.	Sơ đồ mô hình tổ chức và hoạt động của Công ty	5
Bảng 1.	Kết quả kinh doanh năm 2020	14
Bảng 2.	Cơ cấu lao động tại thời điểm 31/03/2020	16
Bảng 3.	Tình hình tài chính của công ty qua năm 2019 - 2020	18
Bảng 4.	Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu.....	18
Bảng 5.	Cơ cấu cổ đông tại thời điểm 16/07/2020.....	19
Bảng 6.	Tình hình tài sản của công ty năm 2020	22
Bảng 7.	Tình hình nợ phải trả của Công ty năm 2020	23
Bảng 8.	Kế hoạch kinh doanh năm 2021	23

I. THÔNG TIN CHUNG**1. Thông tin khái quát****1.1. Thông tin chung về doanh nghiệp**

- Tên giao dịch: CÔNG TY CỔ PHẦN RƯỢU HAPRO
- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: Số 0102164984 do Sở Kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội cấp lần đầu ngày 07/02/2007, thay đổi lần thứ 5 ngày 26/06/2020.
- Vốn điều lệ: 32.978.600.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 32.978.600.000 đồng (căn cứ theo khoản mục Vốn góp của chủ sở hữu tại Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2020).
- Địa chỉ: Khu công nghiệp Hapro, xã Lê Chi, huyện Gia Lâm, TP. Hà Nội.
- Số điện thoại: 024.38.276.600 Số fax: 024.38.276.600
- Website: <http://haprovodka.vn/>
- Mã cổ phiếu: HAV

1.2. Quá trình hình thành và phát triển

Ngày 01/06/2005 Tổng công ty Thương mại Hà Nội – CTCP ban hành Quyết định số 161/QĐ/TCCB về việc thành lập Xí nghiệp rượu Hapro.

Ngày 02 tháng 02 năm 2007, Công ty cổ phần Rượu Hapro được thành lập mới trên cơ sở từ xí nghiệp rượu Hapro. Các cổ đông tham gia góp vốn thành lập Công ty gồm: Tổng công ty thương mại Hà Nội – CTCP với tỷ lệ vốn góp là 54,58 %, Công ty cổ phần Vàng Thăng Long với tỷ lệ vốn góp là 12,13%, Công ty Đầu tư phát triển Hà Nội với tỷ lệ vốn góp là 18,19% và 15,10% là các cổ đông nhỏ khác. Hiện Công ty đang là đơn vị thành viên của Tổng công ty Thương mại Hà Nội – CTCP.

Ngày 23/08/2017, Công ty Cổ phần Rượu Hapro được Ủy ban Chứng khoán Nhà nước (UBCKNN) chấp thuận hồ sơ đăng ký Công ty đại chúng theo Công văn số 5748/UBCK-GSĐC của UBCKNN.

Ngày 18/10/2017, Công ty được Trung tâm Lưu ký Chứng khoán Việt Nam (VSD) cấp Giấy Chứng nhận Đăng ký Chứng khoán số 198/2018/GCNCP-VSD, với tổng số lượng cổ phiếu đăng ký là 3.297.860 cổ phiếu (Ba triệu hai trăm chín mươi bảy nghìn tám trăm sáu mươi cổ phiếu).

Ngày 23/11/2017 Công ty cổ phần Rượu Hapro được Sở giao dịch chứng khoán Hà Nội chấp thuận về việc giao dịch cổ phiếu trên sàn giao dịch UpCom

theo quyết định số 1541/QĐ-SGDHN. Đến ngày 30/11/2018 cổ phiếu của Công ty chính thức được giao dịch trên sàn giao dịch Upcom.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

2.1. Ngành nghề kinh doanh

Theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số: 0102164984 đăng ký lần đầu ngày 07/02/2007, đăng ký thay đổi lần thứ 5 ngày 26/06/2020 cấp bởi Sở kế hoạch và Đầu tư thành phố Hà Nội, ngành nghề kinh doanh của Công ty:

STT	Tên ngành	Mã ngành
1	Bán buôn đồ uống Chi tiết: – Kinh doanh cồn, rượu các loại (Không bao gồm kinh doanh quán bar); – Kinh doanh nước uống tinh khiết; + Bán buôn đồ uống có cồn; + Bán buôn rượu mạnh; + Bán buôn rượu vang; + Bán buôn bia; – Mua rượu vang ở dạng thùng rồi đóng chai mà không làm thay đổi thành phần của rượu; – Rượu vang và bia có chứa cồn ở nồng độ thấp hoặc không chứa cồn; – Bán buôn đồ uống không có cồn; + Bán buôn đồ uống nhẹ không chứa cồn, ngọt, có hoặc không có ga như coca cola, pepsi cola, nước cam, chanh, nước quả khác; + Bán buôn nước khoáng thiên nhiên hoặc nước tinh khiết đóng chai khác;	4633 (Chính)
2	Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu Chi tiết: – Kinh doanh các loại vật tư, thiết bị, bao bì dùng cho ngành thực phẩm;	4669
3	Chung, tính cất và pha chế các loại rượu mạnh; Chi tiết: – Sản xuất, chế biến rượu, cồn công nghiệp và y tế;	1101

STT	Tên ngành	Mã ngành
	– Sản xuất, chế biến cồn, rượu thực phẩm;	
4	Sản xuất đồ uống không cồn, nước khoáng; Chi tiết: – Sản xuất nước uống tinh khiết	1104
5	Vận tải hành khách đường bộ khác Chi tiết: – Vận tải hàng hóa đường bộ bằng ô tô;	4932
6	Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu; Chi tiết: – Tư vấn chuyển giao công nghệ;	7490
7	Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghệ; Chi tiết: – Lắp đặt, cung cấp thiết bị, dây chuyền sản xuất cồn, rượu;	3320
8	Bán buôn thực phẩm;	4632
9	Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình; Chi tiết: – Bán buôn vali, cặp, túi, hàng da và giả da khác; – Bán buôn nước hoa, hàng mỹ phẩm và chế phẩm vệ sinh; – Bán buôn hàng gốm, sứ, thủy tinh; – Bán buôn đồ điện gia dụng, đèn và bộ đèn điện; – Bán buôn giường, tủ, bàn ghế và đồ dùng nội thất tương tự; – Bán buôn sách, báo, tạp chí, văn phòng phẩm; – Bán buôn dụng cụ thể dục, thể thao;	4649
10	Bán lẻ thực phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh;	4722
11	Bán buôn tổng hợp	4690
12	Dịch vụ phục vụ đồ uống (Không bao gồm kinh doanh quán bar);	5630
13	Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động (Không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát Karaoke, vũ trường);	5610
14	Cung cấp dịch vụ ăn uống theo hợp đồng không thường xuyên với	5621

STT	Tên ngành	Mã ngành
	khách hàng (phục vụ tiệc, hội họp, đám cưới...)	
15	Tổ chức giới thiệu và xúc tiến thương mại;	8230
16	Dịch vụ đóng gói (Không bao gồm sang chai đóng gói thuốc bảo vệ thực vật);	8292
17	Hoạt động dịch vụ hỗ trợ kinh doanh khác còn lại chưa được phân vào đâu; Chi tiết: Xuất nhập khẩu các mặt hàng công ty kinh doanh; (Đối với những ngành nghề kinh doanh có điều kiện, Doanh nghiệp chỉ hoạt động kinh doanh khi chưa có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật);	8299
18	Kho bãi và lưu giữ hàng hóa Chi tiết: Cho thuê kho bãi	5210
19	Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê Chi tiết: Kinh doanh bất động sản;	6810

2.2. Ngành nghề kinh doanh chính

Công ty cổ phần Rượu Hapro chuyên sản xuất, chế biến rượu, cồn công nghiệp và y tế. Hiện nay Công ty đã tạm dừng sản xuất, do chưa gia hạn được giấy phép sản xuất rượu (hết hạn từ 5/2014). Doanh thu chủ yếu của Công ty trong năm 2020 đến từ hoạt động kinh doanh cho thuê 3.450m² đất và tài sản trên đất của diện tích đất 6.330m² lô B5A tại Khu CNTP Hapro; cho thuê 1 phần nhà kho dự thừa tại Nhà máy của Công ty; cho thuê phương tiện vận tải; và doanh thu thu hồi công nợ hàng hóa của Công ty.

2.3. Địa bàn kinh doanh

Địa bàn hoạt động của Công ty chủ yếu tại Hà Nội. Từ khi thành lập đến nay, Công ty CP Rượu Hapro không ngừng nỗ lực mở rộng phạm vi kinh doanh trong lĩnh vực rượu và cồn trên toàn quốc.

3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

3.1. Mô hình quản trị Công ty

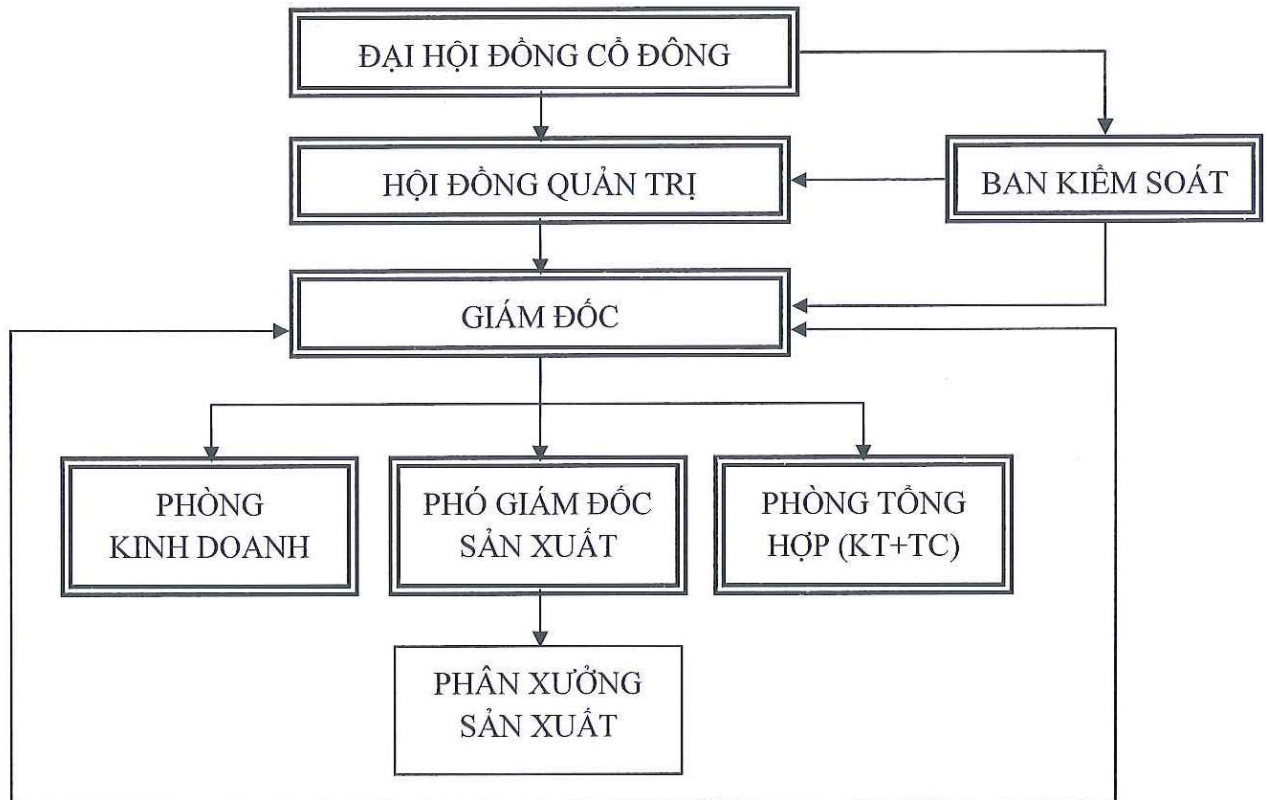
Công ty hoạt động theo mô hình quy định tại Điểm a, Khoản 1 Điều 134 Luật Doanh nghiệp, cụ thể như sau: Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị gồm 3 thành viên, Ban kiểm soát gồm 3 thành viên, Ban Giám đốc gồm Giám đốc và Phó Giám đốc. Cơ cấu tổ chức được xây dựng trên nguyên tắc phân công, quản lý theo

chức năng công việc, có mối quan hệ chặt chẽ với nhau. Giám đốc quản lý điều hành thông qua việc phân cấp, phân quyền để trực tiếp giải quyết các công việc thông qua các phòng ban, đơn vị.

3.2. Sơ đồ cơ cấu tổ chức

Sơ đồ cơ cấu tổ chức của Công ty thể hiện dưới sơ đồ sau:

Sơ đồ mô hình tổ chức và hoạt động của Công ty



(Nguồn: CTCP Rượu Hapro)

3.3. Diễn giải sơ đồ:

✦ Đại hội đồng cổ đông

Đại hội đồng cổ đông là cơ quan có thẩm quyền cao nhất của công ty, có quyền quyết định những vấn đề thuộc nhiệm vụ và quyền hạn được Luật pháp và Điều lệ công ty quy định.

✦ Hội đồng quản trị

Hội đồng quản trị là cơ quan quản trị của Công ty, có toàn quyền nhân danh công ty để quyết định các vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội cổ đông cổ đông. Hội đồng quản trị thường xuyên giám sát hoạt động kinh doanh, hoạt động kiểm soát nội bộ và hoạt động quản lý rủi ro của Công ty. Hội đồng quản trị của Công ty gồm 3 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

✦ Ban kiểm soát

Ban kiểm soát là cơ quan kiểm tra hoạt động tài chính của Công ty, giám sát việc chấp hành chế độ hạch toán, hoạt động của hệ thống kiểm tra và kiểm tra nội bộ của Công ty. Ban kiểm soát thẩm định báo cáo tài chính hàng năm, kiểm tra từng vấn đề cụ thể liên quan đến hoạt động tài chính khi xét thấy cần thiết hoặc theo quyết định của đại hội đồng cổ đông hoặc theo yêu cầu của cổ đông lớn. Ban kiểm soát báo cáo Đại hội đồng cổ đông về tính chính xác, trung thực và hợp pháp của chứng từ, sổ sách kế toán, báo cáo tài chính và hoạt động của hệ thống kiểm soát nội bộ. Ban kiểm soát của Công ty có 3 người do Đại hội đồng cổ đông bầu ra.

✚ **Giám đốc**

Giám đốc là người đại diện theo pháp luật của Công ty. Giám đốc thực hiện quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty, do Hội đồng quản trị bổ nhiệm.

✚ **Phó Giám đốc sản xuất**

Phó Giám đốc sản xuất do Hội đồng quản trị Công ty bổ nhiệm, làm việc dưới sự chỉ đạo của Giám đốc, thực hiện việc quản lý, điều hành hệ thống quản lý chất lượng và vấn đề kỹ thuật của nhà máy. Nghiên cứu phát triển các qui trình sản xuất của nhà máy và đảm bảo tiến độ sản xuất theo kế hoạch đã được hoạch định Đảm bảo các thiết bị, máy móc được vận hành tốt và khả năng xây dựng và quản lý hệ thống kiểm soát chất lượng của nhà máy. Chịu trách nhiệm quản lý toàn bộ các vấn đề liên quan mọi hoạt động của nhà máy.

✚ **Phòng Kinh doanh**

Phòng Kinh doanh là bộ phận tham mưu, giúp việc cho giám đốc về công tác bán các sản phẩm của Công ty; công tác nghiên cứu và phát triển sản phẩm, phát triển thị trường; công tác xây dựng và phát triển mối quan hệ khách hàng. Chịu trách nhiệm trước giám đốc về các hoạt động đó trong nhiệm vụ, thẩm quyền được giao.

✚ **Phòng tổng hợp (Kế toán và tổ chức)**

Phòng tổng hợp thực hiện công tác kế toán và công tác tổ chức hành chính của Công ty

Về công tác kế toán: Có chức năng quản lý tài chính, giám sát mọi hoạt động kinh tế, tài chính trong Công ty, tổ chức, chỉ đạo thực hiện công tác kế toán, thống kê kinh tế và hoạch toán kinh tế của Công ty theo quy định của pháp luật

Về công tác tổ chức: Quản lý, tổ chức, đào tạo lao động, pháp chế, tiền lương và các chế độ chính sách đối với người lao động nhằm phục vụ sản xuất kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất. Đề xuất với Giám đốc về lĩnh vực tổ chức kết cấu bộ máy

làm việc và bố trí nhân sự trong Công ty, đảm bảo đúng người đúng việc. Quản lý tài liệu, giấy tờ và các công văn đến, công văn đi của công ty.

± Phân xưởng sản xuất

Phân xưởng sản xuất thực hiện công tác sản xuất tại nhà máy theo chỉ đạo điều hành của Phó Giám đốc sản xuất.

3.4. Danh sách công ty mẹ, công ty con, công ty liên kết

✓ Công ty mẹ:

Tổng công ty Thương mại Hà Nội – CTCP

- Địa chỉ: Số 38-40, Phố Lê Thái Tổ, Phường Hàng Trống, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội

- Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0100101273 cấp lần đầu ngày 08/02/1993 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp và đăng ký thay đổi lần thứ 31 ngày 03/03/2020.

- Ngành nghề kinh doanh chính: Kinh doanh Xuất nhập khẩu và Thương mại nội địa. Đầu tư phát triển hạ tầng thương mại, dịch vụ; cung ứng các dịch vụ: nhà hàng ăn uống, du lịch lữ hành, kho vận, trung tâm miễn thuế nội thành; sản xuất, chế biến: hàng thực phẩm, gia vị, đồ uống, thủ công mỹ nghệ, may mặc.

- Mã số thuế: 010010273

- Vốn điều lệ: 2.200.000.000.000 đồng

Tỷ lệ sở hữu tại Công ty Cổ phần Rượu Hapro: 54,58% tương ứng với 1.800.000 cổ phần có quyền biểu quyết.

- Giá trị vốn góp (Tính theo mệnh giá): 18.000.000.000 đồng.

✓ Công ty con: Không có

✓ Công ty liên kết: Không có

4. Định hướng phát triển

± Định hướng của Công ty

Mục tiêu phấn đấu trở thành một đơn vị vững mạnh tiêu biểu trong ngành sản xuất đồ uống có cồn. Để thực hiện tốt được mục tiêu trên, Công ty sẽ phải huy động mọi nguồn lực về con người, tài chính và kinh nghiệm sẵn có, kết hợp với việc mở rộng và đầu tư chiều sâu theo định hướng:

- Duy trì chất lượng sản phẩm ở mức cao. Cung cấp cho các cơ sở ở ngoài thành và các tỉnh liên kết với Hà Nội. Xây dựng thương hiệu sản phẩm của Công ty cũng như sản phẩm của ngành.

- Tổ chức sản xuất kinh doanh nhằm mục đích thu lợi nhuận, Đẩy mạnh sản xuất kinh doanh, phấn đấu doanh thu tăng hằng năm góp phần thực hiện các nhiệm

vụ phát triển kinh tế xã hội của đất nước, đảm bảo quyền lợi người lao động trong công ty.

- Tạo ra nhiều sản phẩm mới phù hợp với yêu cầu tiêu dùng trong nước và xuất khẩu.

- Làm cơ sở tiếp nhận những thành tựu khoa học công nghệ sinh học tiên tiến trong nước và trên thế giới. Xây dựng cơ sở vật chất – kỹ thuật theo hướng công nghiệp hiện đại để nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm giá thành sản phẩm.

- Đào tạo, nâng cao nghiệp vụ quản lý, kỹ thuật để chuyển giao công nghệ cho các cơ sở. Mở rộng ngành nghề: xây dựng, dịch vụ, kinh doanh dịch vụ du lịch để giải quyết công ăn việc làm, nâng cao thu nhập cho người lao động.

- Phát triển theo hướng kinh doanh tổng hợp; khai thác các tiềm năng, nguồn lực về con người, đất đai, khoa học công nghệ; đẩy mạnh kinh doanh dịch vụ. Giải quyết việc làm, tăng thu nhập cho người lao động. Quan tâm tốt tới đời sống vật chất lẫn tinh thần cho người lao động.

- Xây dựng chương trình nghiên cứu, lập các dự án ứng dụng tiến bộ kỹ thuật về các lĩnh vực phục vụ nhằm tạo 1 chuỗi giá trị khép kín trong quản lý của cơ quan chuyên môn như: sản xuất chế biến; xử lý ô nhiễm môi trường trong quá trình sản xuất rượu;

- Đảm bảo thực hiện tốt các chính sách xã hội, các chế độ, quyền lợi cho người lao động như BHXH, BHYT, BHTN, thi nâng bậc, nâng lương; các chế độ nghỉ ốm đau, thai sản, nghỉ hưu được thực hiện theo đúng qui định. Hoàn thành 100% các khoản nghĩa vụ đóng góp với nhà nước.

✦ Chiến lược về nhân sự

- Trong những năm tới, Công ty dần sắp xếp nhân sự, tinh giản bộ máy gọn nhẹ, bố trí công việc hợp lý, đúng người, đúng việc, phù hợp với chuyên môn, năng lực để dần chọn lọc, giảm thiểu tối đa lực lượng lao động gián tiếp hoặc các lao động không đủ trình độ, mặt khác, tạo cơ chế thuận lợi, hậu đãi để thu hút nguồn chất xám từ bên ngoài phục vụ nhu cầu của Công ty, đồng thời có kế hoạch để đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn cho toàn bộ lao động.

- Xác định con người là yếu tố quan trọng đối với tiến trình phát triển của Công ty, ban lãnh đạo Công ty đã trăn trở rất nhiều về các vấn đề này, từng bước khắc phục và đưa ra định hướng, sắp xếp bộ máy hợp lý, tinh giản bớt lao động dôi dư, giải quyết chế độ thỏa đáng cho người lao động. Tuy lực lượng lao động của Công ty có giảm đi nhưng tỷ lệ lao động được đào tạo chuyên sâu lại tăng cao. Trong những năm tới, Công ty tiếp tục thực hiện chính sách đầu tư mạnh mẽ về con người, vừa tinh giảm lao động dư thừa, vừa nâng cao trình độ chuyên môn cho đội ngũ cán bộ quản lý, cán bộ kỹ thuật và các vị trí chủ chốt khác.

➤ Chiến lược về đầu tư khoa học công nghệ

Trong những năm qua, việc ứng dụng công nghệ thông tin chưa đáp ứng được các hoạt động của Công ty, từ các hoạt động thường xuyên của khối văn phòng Công ty đến các cơ sở sản xuất. Sự liên kết, trao đổi thông tin nội bộ không nhanh chóng, không thuận lợi cũng là những nguyên nhân ảnh hưởng đến kết quả, quản lý, điều hành sản xuất, hay hiệu quả sản xuất kinh doanh. Ban lãnh đạo của Công ty đã nhận thức rõ được vai trò to lớn của công nghệ thông tin trong công tác điều hành và quản lý sản xuất, Công ty vạch ra kế hoạch để tiến hành hiện đại hóa công tác quản lý điều hành, sản xuất kinh doanh bằng hệ thống công nghệ thông tin hiện đại.

➤ Chiến lược về sản xuất kinh doanh:

Xác định rõ những thuận lợi khó khăn như đã phân tích ở trên, Công ty đưa ra các giải pháp chiến lược sau:

- Kiện toàn bộ máy tổ chức, sắp xếp lao động theo hướng chuyên môn hóa cao, thực hiện áp dụng đồng bộ quy trình kỹ thuật trong sản xuất kinh doanh, đổi mới tư duy quản lý, nâng cao năng lực của đội ngũ cán bộ, đặc biệt là đội ngũ cán bộ kỹ thuật.

- Làm tốt công tác đào tạo cán bộ, bố trí cán bộ và khuyến khích theo hướng trẻ hóa đội ngũ cán bộ, nâng cao năng lực đội ngũ cán bộ, phổ cập và đưa công nghệ thông tin vào công tác quản lý và sản xuất.

- Tăng cường ứng dụng các tiến bộ kỹ thuật, công nghệ tiên tiến phục vụ sản xuất, chủ động xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh, tăng cường công tác nghiên cứu các đề tài khoa học, nghiên cứu ứng dụng khoa học để áp dụng vào sản xuất.

- Từng bước xác lập cơ chế sản xuất kinh doanh, chính sách mua và bán hàng phù hợp với nền kinh tế thị trường nhất là đối với các ngành nghề kinh doanh mới.

- Mở rộng quan hệ đối ngoại, thông tin quảng cáo, xây dựng và quảng bá thương hiệu các sản phẩm, các dịch vụ của Công ty.

- Không ngừng nâng cao uy tín, tích cực kêu gọi đầu tư, coi trọng kêu gọi đầu tư nước ngoài để tiếp thu tiến bộ kỹ thuật, công nghệ mới và sự hỗ trợ về máy móc, thiết bị cũng như kinh phí thực hiện.

- Tận dụng các nguồn lực tài chính để nâng cấp, mở rộng cơ sở vật chất, máy móc thiết bị chuyên ngành, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Kiểm soát chặt chẽ chi phí, tiết kiệm chi tiêu, đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Đảm bảo mục tiêu an toàn vệ sinh thực phẩm, vệ sinh môi trường.

✦ **Chiến lược marketing:**

- Đẩy mạnh hoạt động Marketing, phát triển thương hiệu, tăng ngân sách cho hoạt động Marketing và phát triển thương hiệu, quảng cáo trên phương tiện thông tin đại chúng, đài báo và các phương tiện truyền thông khác.

- củng cố và mở rộng quan hệ đối với các đơn vị trong ngành, tích cực đàm phán, tìm kiếm bạn hàng, xử lý các vấn đề liên quan và chỉ đạo sát sao tiến độ các dự án của Công ty trên mọi lĩnh vực.

- Xây dựng hệ thống nhận dạng thương hiệu và chuỗi liên kết sản phẩm. Xây dựng các hệ thống đại lý, các cửa hàng bán lẻ, quảng bá, tiêu thụ tới tận tay người tiêu dùng các sản phẩm của Công ty từ các khâu

- Mở rộng mạng lưới và đại lý trong khu vực Hà nội và các tỉnh thành lân cận.

5. Các rủi ro

5.1. Rủi ro kinh tế

Sự ổn định và vững mạnh của nền kinh tế trong nước cũng như thế giới đóng một vai trò hết sức quan trọng trong sự phát triển của các doanh nghiệp thương mại. Kinh tế phát triển kéo theo sự gia tăng về tiêu dùng trong dân cư. Sự phát triển của nền kinh tế thường được đánh giá thông qua các yếu tố vĩ mô như tốc độ tăng trưởng, sự biến động về lạm phát, lãi suất hay tỷ giá hối đoái, v.v.... các yếu tố này tác động mang tính hệ thống tới nền kinh tế, gây ra rủi ro cho các chủ thể tham gia vào nền kinh tế. Chính vì thế, việc phân tích này giúp Công ty dự phòng mức độ tác động của các loại rủi ro này đến chiến lược tăng trưởng; đồng thời đưa ra các biện pháp hạn chế, khắc phục mức độ ảnh hưởng đến hoạt động của Công ty nhằm đảm bảo sự vận hành mô hình kinh doanh.

✦ **Tăng trưởng GDP**

Đại dịch Covid-19 làm cho năm 2020 trở thành một năm lịch sử với nền kinh tế toàn cầu, là năm thế giới chứng kiến những biến động nhanh, phức tạp, đa chiều và khó đoán định. Về xuất, nhập khẩu, năm 2020 ghi nhận nỗ lực mạnh mẽ của hoạt động xuất, nhập khẩu trong bối cảnh nền kinh tế trong nước cũng như thế giới chịu tác động tiêu cực của dịch Covid-19 và sự đứt gãy thương mại toàn cầu. Ở trong nước, tuy đạt được những kết quả tăng trưởng, diễn biến nền kinh tế nước ta vẫn còn những vấn đề cần phải giải quyết như xuất nhập khẩu tăng trưởng nhưng không bền vững hay ngành thương mại, hàng không, du lịch bị đình trệ, qua đó tác động đến giá sản phẩm, dịch vụ, ảnh hưởng tới mục tiêu kiểm soát lạm phát;