



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐỒ HỘP HẠ LONG  
HALONG CANFOCO

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc  
SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM  
Independence – Freedom – Happiness

Hải phòng, ngày 18 tháng 04 năm 2018  
Haiphong, 18<sup>th</sup> April, 2018

**BÁO CÁO**  
**HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2017**  
**CÔNG TY CP ĐỒ HỘP HẠ LONG**  
**STATEMENT OF OPERATIONS OF THE BOARD OF MANAGEMENT IN**  
**2017 – HA LONG CANNED FOOD JOINT STOCK CORPORATION**

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

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

**Kính thưa Quý vị cổ đông**

**Dear esteemed Shareholders**

Qua một năm hoạt động, Công ty chúng ta đã đạt được một số thành tích nhất định nhưng đồng thời cũng chưa hoàn thành được một số chỉ tiêu do Đại hội cổ đông năm 2017 giao và còn một số tồn tại nhất định. Thay mặt HĐQT Tôi xin báo cáo một số điểm chính trong năm 2017, kế hoạch các chỉ tiêu cơ bản của năm 2018 và chiến lược phát triển Công ty từ năm 2018 đến năm 2022 .

*Through one-year operations, our Company has achieved some certain achievements however we also have not completed some criteria assigned by the General Shareholders' Meeting in 2017 and there are some certain outstanding. On behalf of the Board of Management, I would like to report some main points in 2017, Plans, basic criteria of 2018 and Company's development strategy from 2018 to 2022.*

**1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty**

**Evaluation of the Board of Management on Company's operations**

**1.1 Đánh giá chung/ General evaluation:**

Năm 2017 – Việt Nam đạt mức tăng trưởng kinh tế là 6.81%, vượt chỉ tiêu 6.7% do Quốc hội đề ra, và là mức tăng trưởng cao nhất trong 10 năm qua. Đặc biệt, nền kinh tế trong hai quý cuối năm 2017 đều ghi nhận mức tăng trưởng kinh tế lên đến 7% ( Theo công bố của Tổng cục Thống Kê ). Năm 2017 được nhận xét là một năm có những bước tăng tốc trên nền tảng kinh tế vĩ mô vững chắc - nhiều chính sách kinh tế vĩ mô đang đi đúng hướng nhưng tốc độ thẩm thấu các chính sách tốt vào cuộc sống còn chậm... đây là một lợi thế nhưng cũng là khó khăn, thách thức đối với các Doanh nghiệp nếu không có những bước chuyển biến đột phá để phát triển, cạnh tranh với các Công ty khác cùng ngành nghề tại thị trường trong nước và thế giới.



*In 2017, Vietnam has gained the economic growth is of 6.81%, exceeds 6.7% set forth by the National Assembly, and it is the highest growth in the past 10 years. Especially, the economy in two final quarters of 2017 recorded the economic growth is of 7% (According to announcement of General Statistics Office). The year 2017 evaluated as a year with accelerating steps on basis of steady macro-economy – many macro-economic policies are on the right direction but the osmotic speed of good policies into the life is still slow...This is an advantage but also a difficulty, challenge for Enterprises if they do not have breakthrough change for development, competition with other Companies of the same scopes of business in the domestic and international market.*

Năm 2017 cũng là năm các Doanh nghiệp chế biến thực phẩm trong nước đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ những Doanh nghiệp nước ngoài đổ bộ vào thị trường nội địa, thông qua hệ thống phân phối hiện đại và thương vụ mua bán, sáp nhập ( M&A) của các thương hiệu chế biến thực phẩm mạnh và có thị phần tiêu thụ nội địa rộng như Kinh đô, Bibica, Cầu tre, Đức Việt...Ngoài ra, năm 2016-2017 cũng đánh dấu sự đổ bộ mạnh của các Doanh nghiệp chế biến thực phẩm Nhật Bản, Thái Lan, Hàn Quốc ...vào thị trường thực phẩm Việt Nam. Sản phẩm của họ từng ngày cạnh tranh giành niềm tin, chỗ đứng trong lòng người tiêu dùng Việt với tiêu chí chất lượng an toàn, phù hợp thị hiếu và mức thu nhập của người tiêu dùng...Thực tế này đã gia tăng thêm sức ép cạnh tranh cho các doanh nghiệp chế biến thực phẩm trong nước – Halong Canfoco cũng không nằm ngoài sức ép cạnh tranh khốc liệt đó.

*The year 2017 is also a year that the domestic food processing Enterprises scope with fierce competition from foreign Enterprises into the domestic market through the modern distribution system and merger & acquisition (M&A) of strong food processing trademarks and with large domestic consumption market share such as Kinh do, Bibica, Cau Tre, Duc Viet... Besides, the year 2016 – 2017 also marked the strong landing of Japanese, Thai, Korean food processing Enterprises...into Vietnam food market. Their products increasingly compete for trust in Vietnamese consumers with criteria of safe quality, suitable with demand and income of consumers...This fact has increased competitive pressure for domestic food processing Enterprises – Ha long Canfoco is also not out of such a fierce competitive pressure.*

Để phù hợp với chiến lược phát triển Công ty trong giai đoạn mới - Trong năm 2017, HĐQT Công ty đã quyết định thay đổi trọng công tác nhân sự cấp cao như ngày 29/5/2017 thay đổi chủ tịch/ phó chủ tịch HĐQT giữa ông Phạm Hữu Quý Lâm ( nguyên CT HĐQT) và ông Kek Chin Ann, ông Bùi Quốc Hưng. Ngày 15/7/2017 Tổng giám đốc điều hành thay đổi giữa ông Nguyễn văn Bình ( nguyên TGD) và ông Oliveira Michael Leonard và thay đổi 2 kế toán trưởng...Việc thay đổi về nhân sự cấp cao nhằm phù hợp với Chiến lược phát triển Công ty và điều hành trong giai đoạn mới, tuy nhiên trong thời gian đầu với định hướng mới – thay đổi và cơ cấu lại các lĩnh vực trong Công ty như Thị trường – Sản xuất – Nhân sự - Quản lý tài chính...nên có những tác động không nhỏ tới 2 chỉ tiêu lớn là Doanh thu và Lợi nhuận năm 2017 của Công ty.

*In order to be in accordance with Company's development strategy in new stages – In 2017, Company's BOM has made decisions on change of high level personnel such as on 29/5/2017 changed BOM Chairman/Vice Chairman between Mr. Pham Huu Quy Lam (former BOM Chairman) and Mr. Kek Chin Ann, Mr. Bui Quoc Hung. On 15/7/2017, changed General Director between Mr. Nguyen Van Binh (former General Director) and Mr. Oliveira Michael*



*Leonard and changed 2 Chief Accountants... The change of high level personnel is suitable with Company's development Strategy and management in new stages, however, during the beginning time with new orientation – change and re-structure of fields in Company such as Marketing – Production – Human Resources – Financial Management... therefore, there are quite big impacts to 2 big criteria as Company's Revenue and Profits in 2017.*

## **1.2 Đánh giá kết quả từng hoạt động/ Evaluation on result of each activity:**

### **- Công tác sản xuất – kinh doanh/ Business - Production:**

Năm 2017 - Tổng doanh thu thuần thực hiện 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.

*In 2017: -Total net Revenue achieved is of 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 lợi nhuận hợp nhất tăng nhiều so với lợi nhuận hợp nhất năm 2016. Tuy nhiên kết quả lợi nhuận hợp nhất (trước thuế) đạt 6,9 tỷ đồng - đạt được 69% kế hoạch ; lợi nhuận hợp nhất (sau thuế) đạt 5,1 tỷ đồng - đạt được 63,75% so với kế hoạch năm 2017 Đại hội cổ đông đề ra. Công ty mẹ năm 2017 lỗ 112 triệu đồng. Công ty con Đà Nẵng năm 2017 lãi 4,7 tỷ đồng.

*In 2017, incorporated profits increased more than incorporated profits in 2016. However, the incorporated profits result (before tax) achieved 6,9 billion dong – achieved 69% Plan; the incorporated profits (after tax) achieved 5,1 billion dong – achieved 63,75% compared with Plan in 2017 set forth by the General Shareholders' Meeting. Mother Company loss 112 million dong in 2017. Da Nang Subsidiary Company gains 4,7 billion dong in 2017.*

(Ban TGD sẽ phân tích số liệu và nguyên nhân cụ thể tại báo cáo của Ban TGD với Quý vị cổ đông)

*General Directors Board will analyze figures and detailed reasons at Statement of General Directors Board to esteemed Shareholders.*

Theo đánh giá của Hội đồng quản trị, các khó khăn, tồn đọng của năm 2017 ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh năm 2017:

*According to evaluation of the Board of Management, difficulties, outstanding of 2017 affected Business production results of 2017:*

- Giá vốn cao nên sức cạnh tranh về giá yếu, ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ.
- *Cost of sales is high causing weak price competition affecting consumption quantity.*
- Công tác quản lý chi phí cần phải kiểm soát chặt chẽ hơn.
- *It is necessary to control more strictly management expenses.*



- Hệ thống phân phối toàn quốc đã được cơ cấu lại, Miền Bắc – Miền trọng điểm chiến lược hệ thống phân phối đã có nhiều chuyển biến tích cực, tuy nhiên khu vực Miền Nam và Miền Trung và Tây Nguyên chưa ổn định, doanh số còn khiêm tốn.
- *The nationwide distribution system has been re-structured, the North – the strategic distribution system has many positive changes; however the South and Central are still unstable, revenue is not high.*
- Năm 2017 chưa có các hoạt động marketing thật sự hiệu quả giúp cải thiện doanh thu.
- *In 2017, the marketing activities were not really effective for improving revenue.*

**-Công tác quản lý tài chính, sử dụng vốn/ Financial management, capital using:**

6 tháng cuối năm 2017, do cơ cấu và sắp xếp lại hệ thống phân phối nên doanh thu của Công ty đã tăng so với 6 tháng đầu năm, doanh số cao, thanh khoản tốt, Công ty sản xuất – kinh doanh bằng nguồn vốn tự có – khi có kế hoạch dự trữ nguyên liệu chính (thịt heo) Công ty có thể dùng nguồn vốn tự có để dự trữ nguyên liệu, không phải vay ngân hàng. Tính đến thời điểm hiện tại số dư các tài khoản bằng tiền của Công ty khoảng từ 30 tỷ đồng – 40 tỷ đồng.

Năm 2017 công nợ khó đòi không phát sinh.

*Final 6 months of 2017, due to re-structure and re-arrangement of distribution system, Company's revenue increased in comparison with early 6 months of the year, high revenue, good liquidity, Company's business production was made by its own capital resources – when having storage plan for main raw materials (pork) Company can use its own capital resources for raw materials storage, no need to borrow from the bank. Until current time, the Company's balance in cash is about 30 billion – 40 billion dong.*

*In 2017, there no arising doubtful debts.*

**-Công tác quản trị nhân sự/ Human resources management:**

Thấy được tầm quan trọng của công tác nhân sự trong công cuộc xây dựng và phát triển Công ty, Hội Đồng Quản Trị và Ban Tổng Giám Đốc đã phối hợp kiện toàn bộ máy tổ chức và đội ngũ CBCNV Công ty với phương án:

*Knowing the importance of human resource in the Company's development and construction, the Board of Management and General Directors Board have coordination in improvement the Company's organization system and employees with plans:*

+ Đào tạo lại đội ngũ nhân sự hiện có/ *Re-training for current employees*

+ Tuyển dụng thêm nhân tài phù hợp với chiến lược phát triển của Công ty/ *Recruit more talented personnel in accordance with Company's development strategy.*

Thực hiện tái cơ cấu Công ty làm tinh gọn bộ máy các phòng ban, làm gọn nhẹ bộ máy quản lý, bố trí cán bộ có năng lực và chuyên môn đảm nhiệm nhưng vị trí quản lý.

*Re-structure the Company, lightweight departments system, management system, arrange competent and expertise employees to undertake managerial positions.*



## 2. Đánh giá của Hội Đồng Quản Trị về hoạt động của Ban Tổng Giám Đốc/ *Evaluation of the Board of Management on operations of General Directors Board:*

Năm nay Ban điều hành có nhiều thay đổi nên có ảnh hưởng nhất định tới hoạt động của công ty. Ngày 15/7/2017 Công ty thay đổi Tổng giám đốc điều hành, ngày 9 tháng 10 năm 2017 bổ sung thêm một 1 Phó Tổng giám đốc ( phụ trách thị trường) ; ngày 06 tháng 10 năm 2017 và ngày 28 tháng 12 năm 2017 thay đổi kế toán trưởng( thực hiện từ 1/1/2018). Việc số liệu trên hệ thống phần mềm quản lý ERP ( Oracle) không truy cập được phải thực hiện nhập liệu lại Quý 2 và Quý 3 năm 2018 gây ảnh hưởng không nhỏ trong công tác bàn giao giữa 2-Tổng giám đốc, các kế toán trưởng và số liệu hạch toán 6 tháng cuối năm của Công ty. Việc một số lượng nguyên ,vật liệu, hàng hóa bị kém chất lượng, quá HSD phải trích lập dự phòng giảm giá tồn kho làm lợi nhuận của Công ty sụt giảm...

*This year, Executive Board has many changes causing certain influence Company's operations. On 15/7/2017, Company changed General Director, on 9/10/2017 supplemented one Vice General Director (in charge of Marketing); on 6/10/2017 and 28/12/2017 changed Chief Accountant (implemented on 1/1/2018). The figures on management software system ERP (Oracle) failed to be accessed, we had to upload figures of Quarter 2 and Quarter 3 of 2018 causing quite big influence in handover between 2 General Directors, Chief Accountants and figures of accounting of Company's in final 6 months. Due to quantity of raw materials, materials, products in poor quality, expired date that had to make provision for devaluation of inventory causing Company's profits decrease...*

Mặc dù 6 tháng cuối năm có nhiều biến động về nhân sự và những khó khăn đã nêu ở phần trên nhưng Ban điều hành mới đã có nhiều cố gắng để đẩy mạnh doanh thu tăng bình quân 5,4 tỷ đồng/tháng – doanh thu bình quân 6 tháng cuối năm là 28,tỷ đồng/ tháng, tuy nhiên Ban điều hành chưa phát huy được các yếu tố thuận lợi khách quan như chưa thu mua và dự trữ được thịt heo giá tốt nhằm giảm giá thành sản phẩm, chưa đưa ra được các quy chế quản lý tài chính, quản lý sản xuất, quản lý nhân sự , tiền lương và quy chế quản lý chi tiêu nội bộ phù hợp với chiến lược phát triển Công ty và kiểm soát chi phí chặt chẽ...Ban điều hành cần có sự phân công phù hợp - công việc được phân công và giải quyết công việc hàng ngày phải trùng khớp, tạo sự nhất trí cao trong ban điều hành, nhằm phát huy năng lực của các thành viên và tập thể Ban điều hành.

*Although the final 6 months has many changes of human resources and difficulties as above mentioned, the new Executive Board has made many efforts to push up revenue to average increase 5,4 billion dong/month – average revenue of final 6 months is of 28 billion dong/ month; however, the Executive Board has not promoted objective advantages such as-not to purchase and store pork with good price to reduce cost, prices, not to issue financial management policies, production management, human resource management, salary and internal expenditure management policy in proper with Company's development strategy and strictly expenses controlling...The Executive Board needs to have proper assignment – work assigned and settlement of daily work should be in concurrence, create unanimous approval in the executive board, to promote competence of members and collective Executive Board.*

## 3. Các hoạt động chính của Hội đồng quản trị trong năm 2017/ *Main activities of the Board of Management in 2017:*

### 3.1 Nhân sự Hội đồng quản trị/ *Personnel of BOM:*



Theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên số 01/2016/NQ - ĐHĐCĐ nhiệm kỳ 2016-2021 ngày 25/9/2016 bầu cử Hội đồng quản trị, Ban kiểm soát và Nghị quyết 11/2017/NQ - HĐQT ngày 19/5/2017 thay đổi các chức danh trong HĐQT. Cụ thể:

*According to Resolution of annual General Shareholders' Meeting No. 01/2016/NQ - ĐHĐCĐ in term 2016-2021 dated 25/9/2016 electing the Board of Management, Supervisors Board and Resolution No. 11/2017/NQ - HĐQT dated 19/5/2017 changing positions of BOM. In details as follows:*

**- Hội đồng quản trị bao gồm/ the Board of Management includes:**

Ông : Kek Chin Ann – Chủ tịch/ Mr. Kek Chin Ann - Chairman

Ông : Bùi Quốc Hưng - Phó Chủ tịch/ Mr. Bui Quoc Hung – Vice Chairman

Ông : Mai Xuân Phong – Phó Chủ tịch/ Mr. Mai Xuan Phong – Vice Chairman

Ông : Thái Bá Nam – Thành viên/ Mr. Thai Ba Nam - Member

Ông : Phạm Hữu Quý Lâm – Thành viên/ Mr. Pham Huu Quy Lam - Member

Ông : Nguyễn văn Bình – Thành viên/ Mr. Nguyen Van Binh - Member

**- Ban kiểm soát bao gồm/ Supervisors Board includes:**

Đặng Quốc Việt – Trưởng ban kiểm soát/ Mr. Dang Quoc Viet - Chief

Trần Phước Thái – Thành viên/ Mr. Tran Phuoc Thai - Member

Ngô Văn Duy Nhất – Thành viên/ Mr. Ngo Van Duy Nhat - Member

**3.2 Hoạt động của Hội đồng quản trị trong năm 2017/ Operations of the Board of Management in 2017:**

Năm 2017, Hội đồng quản trị đã tổ chức 10 cuộc họp, ban hành 32 Nghị quyết và 2 Quyết định thông qua nhiều nội dung quan trọng liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Các cuộc họp đều có đủ các thành viên Hội đồng quản trị, thành viên vắng mặt đều có ủy quyền dự họp.

*In 2017, the Board of Management organized 10 meetings, promulgated 32 Resolutions and 2 Decisions on approval for many important contents regarding Company's business production. The Meetings were attended by all BOM members, members who absent all have authorization for attending the meetings.*

Năm 2017 HĐQT đã đẩy mạnh công tác giám sát hoạt động của BTGD và các cán bộ quản lý khác nhằm đảm bảo hoạt động của Công ty được an toàn, tuân thủ theo đúng pháp luật, triển khai thực hiện theo đúng các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT. HĐQT thường xuyên yêu cầu BTGD lập báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh, tiến độ thực hiện các nghị quyết của HĐQT, cung cấp thông tin và giải trình các vấn đề liên quan; nêu lên những khó khăn, thuận lợi trong công tác điều hành. Trên cơ sở các báo cáo của Ban kiểm soát trong việc kiểm tra, thẩm định, kiến nghị, HĐQT tổ chức họp xem xét, đánh giá kết quả điều hành, ban hành Nghị quyết khắc phục và triển khai các công việc liên quan.

*BOM pushed up its supervision over the activities of the Board of Directors and other managers in order to ensure the Company's operation was safe and in obedience of the law, implementing all*



resolutions of AGM and BOM. BOM regularly requested the Board of Directors to make reports on operation results, implementation of BOM's resolutions, providing information and explanations of related issues; raising difficulties, advantages in the execution activities. Based on reports by the Supervisory Board regarding the check, inspection, suggestions, BOM called for meetings to review, to evaluate the execution results, to issue resolutions for correction and implementation of related works.

Do thực hiện đúng quy trình, thủ tục phối hợp hoạt động giữa HĐQT, Ban kiểm soát và BTGD, công việc điều hành sản xuất kinh doanh của BTGD có nhiều thuận lợi và đẩy nhanh tiến độ giải quyết công việc. Việc giám sát của HĐQT và BKS được duy trì thường xuyên, chặt chẽ, đảm bảo hoạt động của Công ty thực hiện đúng Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông và Nghị quyết HĐQT.

For right implementation of procedures of cooperation between BOM, Supervisory Board and the Board of Directors, the production execution activities of the Board of Directors had advantages and the work solving process was pushed up. The supervision by BOM and Supervisor Board were conducted regularly, tightly to ensure the Company's operation was according to Resolutions of AGM and BOM.

Ngoài ra, HĐQT còn chú trọng công tác quản trị rủi ro, chuẩn hoá các quy trình, quy chế quản trị; tăng cường kiểm tra, giám sát việc thực thi các quy trình, quy chế trong hoạt động của Công ty, kịp thời phát hiện và khắc phục các điểm yếu, đảm bảo cân đối hài hòa lợi ích của đối tác, của cổ đông, Công ty cũng như quyền lợi của người lao động.

Besides, BOM also focused on the risk management, standardization of procedures, regulations; reinforced the activities of check, supervision over the implementation of procedures, regulations in the operation of the Company, timely discovered and corrected weak points, to ensure the harmonic balance of benefits of partners, of shareholders, Company and employees.

Công ty Cổ phần Đồ Hộp Hạ Long đang từng bước hướng đến nghiên cứu quy chế quản trị Công ty theo mô hình tổ chức và mô thức quản trị tiên tiến để từng bước chuẩn hoá công tác quản lý, điều hành, hạn chế những rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đồng thời đảm bảo tính minh bạch và tạo điều kiện thuận lợi để cổ đông cũng như các cơ quan quản lý có thể thực hiện tốt được chức năng giám sát, thanh tra kiểm soát.

Halong Canfoco are in the progress of studying the Company governance towards advanced organization structure and governance to, step by step, standardize its management, execution, minimizing risks in operation, at the same time to ensure the transparency and to create favorable conditions to shareholders as well as management bodies in the implementation of their supervising, checking and inspecting functions.

### 3.3 Lương, thưởng, thù lao và các khoản lợi ích khác của Hội đồng quản trị trong năm tài chính 2017/ Salary, incentives, reward and other benefits of BOM in the fiscal year 2017:

SỐ TT NO.	HỌ VÀ TÊN FULL NAME	CHỨC DANH POSITION	THÙ LAO REWARD	CHI PHÍ THAM GIA TIỂU BAN HỘI ĐỒNG QT COSTS OF PARTICIPATE IN BOM SUBCOMMITTEE	LƯƠNG SALARY	TỔNG TOTAL
I	HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ BOM		699 999 984	756 000 000		1 455 999 984
I	Kek Chin Ann	Chủ tịch HĐQT	139 671 363	252 000 000		391 671 363



2	Bùi Quốc Hưng	Phó CT HĐQT	115 845 067	84 000 000		199 845 067
3	Mai Xuân Phong	Phó CT HĐQT	128 169 012	84 000 000		212 169 012
4	Phạm Hữu Quý Lâm	TV HĐQT	119 131 454	168 000 000		287 131 454
5	Thái Bá Nam	TV HĐQT	98 591 544	84 000 000		182 591 544
6	Nguyễn Văn Bình	TV HĐQT	98 591 544	84 000 000		182 591 544
<b>II</b>	<b>BAN KIỂM SOÁT SUPERVISORS BOARD</b>		<b>100 000 000</b>		<b>192 000 000</b>	<b>292 000 000</b>
1	Đặng Quốc Việt	Trưởng ban Kiểm soát			192 000 000	192 000 000
2	Trần Phước Thái	TV ban kiểm soát	50 000 000			50 000 000
3	Ngô Văn Duy Nhất	TV ban kiểm soát	50 000 000			50 000 000

- Ghi chú: Thù lao HĐQT, BKS thực hiện theo đúng như nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2017 đã thông qua.
- Notes: Reward of BOM, Supervisors Board is implemented in accordance with approved resolution of annual General Shareholders' meeting in 2017.

### 3.4 Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ/ Share transaction of internal persons:

- Ngày 29/09/2017 đến 27/10/2017, Ông Nguyễn Văn Bình - Thành viên Hội Đồng Quản Trị/Tổng Giám Đốc Công ty mua 64.940 cổ phiếu của Công ty.  
*From 29/09/2017 to 27/10/2017, Mr. Nguyen Van Binh – Member of BOM/General Director bought 64,940 shares of Canfoco.*
- Ngày 27/10/2017 đến 29/11/2017, Ông Nguyễn Văn Bình – Thành viên Hội Đồng Quản Trị mua 162.660 cổ phiếu của Công ty.  
*From 27/10/2017 to 29/11/2017, Mr. Nguyen Van Binh - Member of BOM/General Director bought 162,660 shares of Canfoco.*
- Ngày 09/11/2017 đến 09/12/2017, Ông Ngô Văn Duy Nhất – Thành viên Ban kiểm soát đã bán 147.660 cổ phiếu Công ty.  
*From 09/11/2017 to 09/12/2017, Mr. Ngo Van Duy Nhat – Member of the Supervisory Board sold 147,660 shares of Canfoco.*

### 3.5 Hợp đồng hoặc giao dịch với người nội bộ/ Contract or transaction with internal persons

- Năm 2017, Công ty không có giao dịch với người nội bộ.
- In 2017, Company has no transactions with internal persons.

### 3.6 Việc thực hiện quy định về quản trị công ty/ Implementation on regulation of Company's management

Công ty CP Đồ hộp Hạ Long luôn tuân thủ và thực hiện đúng theo quy định pháp luật, Luật doanh nghiệp, điều lệ Công ty và quy định nội bộ về quản trị công ty. Công ty luôn xem xét các thông lệ tốt về quản trị công ty để áp dụng sao cho phù hợp với doanh nghiệp và mang lại hiệu quả hoạt động.

*Ha Long Canned Food Joint Stock Corporation always comply with and implement in accordance with the Law, Enterprise Law, Company's Charter and internal regulation of Company's*



management. Company always considers good common practice of Company's management to apply in accordance with enterprise and bring the operations efficiency.

Kính thưa các quý vị Cổ đông, sau đây HĐQT Công ty xin trình bày Chiến lược phát triển Công ty trong 5 năm tới – Từ năm 2018 đến 2022 và xin ý kiến của các Quý vị Cổ đông:

Dear esteemed Shareholders', hereafter Company's BOM would like to present the Company's development Strategy in the new 5 years – From 2018 to 2022 and would like to have opinions of esteemed Shareholders.

**4 -Kế hoạch phát triển chiến lược của HALONG CANFOCÔ 5 năm ( Từ năm 2018 đến năm 2022)**

**Strategic development Plan of HALONG CANFOCO in 5 years (From 2018 to 2022)**

**4.1 Chiến lược phát triển trong 5 năm ( Từ năm 2018 – năm 2022)/ Development Strategy in 5 years (From 2018 to 2022)**

**A - Mục tiêu 5 năm tới/ Targets in the next 5 years:**

**1) Tăng doanh thu/ Increase Revenue:**

- Tỷ lệ tăng doanh thu bình quân là 20%/ năm .
- Revenue increase ratio average is of 20%/year
- Dự kiến đến năm 2022. Doanh thu sẽ đạt tối thiểu 200% so với năm 2017.
- Expected until 2022, the Revenue will be minimum 200% compared with 2017.
- Riêng năm 2018 doanh thu tăng 23% so với năm 2017.
- 2018 particularly, Revenue increase 23% compared with 2017.

**2) Tăng lợi nhuận ( trước thuế)/ Increase Profits (before tax):**

- Tỷ lệ Lợi nhuận ( trước thuế) tối thiểu hàng năm là: 3%/ Doanh thu năm.
- Profits Ratio (before tax) minimum annually is of 3%/Year Revenue.

**KẾ HOẠCH DOANH THU - LỢI NHUẬN từ NĂM 2018- NĂM 2022**

**REVENUE AND PROFIT PLAN FROM 2018 TO 2022**

CHỈ TIÊU NORMS	ĐVT UNIT	THỰC HIỆN 2017 2017 IMPLEMENTATION	NĂM 2018 YEAR 2018	NĂM 2019 YEAR 2019	NĂM 2020 YEAR 2020	NĂM 2021 YEAR 2021	NĂM 2022 YEAR 2022
1 - DOANH THU ( Thuần) 1- REVENUE (Net)	Triệu đồng Mil VND	415 964	512 654	615 185	738 222	885 866	1 063 039
2 - LỢI NHUẬN ( Trước thuế) 2 - PROFIT (Before Tax)	Triệu đồng Mil VND	6 944	16 086	18 456	22 147	26 576	31 891



**3) Làm mới và xây dựng thương hiệu HALONG CANFOCO/ *Renew and build HALONG CANFOCO trademark:***

- Làm mới thương hiệu HALONG CANFOCO cho phù hợp với thế hệ trẻ và bắt kịp thời đại.
- *Renew HALONG CANFOCO trademark in proper with young generations and catch up with era.*

Hiện tại thương hiệu HALONG CANFOCO đang được các khách hàng trung tuổi và cao tuổi biết và dùng sản phẩm. Tuy nhiên thế hệ trẻ biết đến thương hiệu của Công ty chúng ta còn rất ít. Vì vậy chúng ta phải xây dựng thương hiệu HALONG CANFOCO cho thế hệ trẻ, hướng họ đến với chúng ta. Đây là nhiệm vụ trọng điểm của Công ty trong vòng 5 năm tới.

*Currently, HALONG CANFOCO trademark is known and used products by middle-aged and old aged customers. However, very small number of young generation who know our Company's trademark. Therefore, we should build HALONG CANFOCO trademark to young generations, orient them towards us. This is our Company's priority duty within next 5 years.*

- Xây dựng thương hiệu HALONG CANFOCO với các dòng sản phẩm mới cao cấp như:
- *Build HALONG CANFOCO trademark with the premium products ranges as follows:*
  - + Dòng sản phẩm tốt cho sức khỏe/ *Products that good for health*
  - + Dòng sản phẩm bổ sung dinh dưỡng/ *Products that supplement nutrition*
  - + Dòng sản phẩm SX từ các sản phẩm của thiên nhiên ( tự nhiên).../ *Products made from products of the nature (natural) ...*

Đây là dòng sản phẩm cao cấp nên sẽ đóng góp lợi nhuận cao, phù hợp với xu hướng tiêu dùng của tầng lớp khách hàng có thu nhập cao...

*These are premium products ranges so it will contribute high profits, in proper with consumption trend of high-income customers...*

**B - Biện pháp thực hiện/ Implementation Method:**

**1) Tăng doanh thu/ *Increase Revenue:***

- Tăng chất lượng các sản phẩm hiện tại ...  
*Increase quality of current products...*
- Tăng chủng loại các sản phẩm hiện tại trong các nhóm sản phẩm và tăng nhóm sản phẩm  
*Increase kinds of current products within group of products and increase group of products*
- Mở rộng kênh bán hàng trực tiếp cho nhà hàng, khách sạn (**Kênh Horeca**) với các trọng lượng đóng gói sản phẩm riêng cho kênh này..  
*Expand direct sales channel to restaurants, hotels (Horeca channel) with weight packing of products especially for this channel...*
- Mở chuỗi nhà hàng ăn tiện dụng ( shop):  
*Open convenient restaurant chains (shop).*



- Xuất khẩu: Tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu tại các nước truyền thống, Công ty sẽ xuất khẩu các sản phẩm với thương hiệu HALONG CANFOCO cho thị trường Asean và Trung Quốc nhằm tăng doanh thu và phát triển thương hiệu.

*Export: Continue to expand export market in traditional countries, Company will export products with HALONG CANFOCO trademark for Asean market, China market to increase revenue and develop its trademark.*

## 2) Tăng lợi nhuận/ Increase Profits:

- Định vị các sản phẩm trong từ nhóm sản phẩm và chia ra 2 loại:

*Specify products from group of products and classify into 2 kinds:*

+ Sản phẩm cao cấp : Phát triển thương hiệu, mang lại lợi nhuận cao/sản phẩm ...  
*Premium products: develop trademark, bring high profits/products...*

+ Sản phẩm cạnh tranh với đối thủ: sản phẩm này chất lượng không cao, giá thành cạnh tranh. Lợi nhuận / sản phẩm không lớn nhưng lượng bán lớn. Tổng lợi nhuận sẽ thu về tỷ trọng lớn...

*Products to compete with competitors: these products with not too high quality, competitive price. Profits/ products are not high but with big sales amounts. Total profits will be big ratio...*

- Kiểm soát chi phí: Kiểm soát chặt chẽ tất cả các chi phí hoạt động của Nhà máy ( chi phí SX, chi phí tài chính, chi phí quản lý doanh nghiệp ) và Chi phí thị trường.

*Cost control: Control strictly all operations costs of the factory (production costs, financial costs, general and administrative expenses) and marketing costs.*

## 3) Lập kế hoạch phát triển thương hiệu trung và dài hạn/ Make middle and long-term trademark development plan :

- Làm mới thương hiệu HALONG CANFOCO phù hợp với thể hệ trẻ và bắt kịp thời đại.
- *Renew HALONG CANFOCO trademark in proper with young generations and catch up with era.*
- 
- Xây dựng các nhãn hiệu sản phẩm cao cấp mới theo các dòng sản phẩm/ Build new premium products trademark according to products range:
  - + Dòng sản phẩm tốt cho sức khỏe/ Products that good for health
  - + Dòng sản phẩm bổ sung dinh dưỡng/ Products that supplement nutrition
  - + Dòng sản phẩm từ các sản phẩm của thiên nhiên).../ Products made from products of the nature

## 4.2 Kế hoạch Doanh thu – Lợi nhuận năm 2018/ Revenue – Profits Plan 2018:

Năm 2018: - Tổng doanh thu hợp nhất là 512 tỷ đồng – Trong đó: Doanh thu hàng nội địa là 402 tỷ đồng; doanh thu hàng xuất khẩu là 110 tỷ đồng.

*In 2018: - Total incorporated Revenue is of 512 billion dong – Of which: Domestic goods Revenue is of 402 billion dong; export goods Revenue is of 110 billion dong.*

- Lợi nhuận hợp nhất (trước thuế) là 18 tỷ đồng; lợi nhuận hợp nhất (sau thuế) là 14 tỷ đồng.



- *Incorporated Profits (before tax) is of 18 billion dong; incorporated profits (after tax) is of 14 billion dong.*
- Tỷ lệ % cổ tức dự kiến chia cổ đông là: 15%/năm đến 20%/năm
- *Percentage of dividends expected to shareholders is of 15%/year to 20%/year*

Năm 2018 dù còn nhiều khó khăn nhưng với định hướng chiến lược của HĐQT và sự cố gắng nỗ lực của Ban Tổng giám đốc cùng với sự đồng lòng của tất cả cán bộ công nhân viên Công ty, các tổ chức Đảng Ủy, Công đoàn, sự đóng góp ý kiến tận tình của các cổ đông và sự hỗ trợ của các cơ quan chính quyền TP Hải Phòng... Chúng tôi tin tưởng rằng năm 2018 là năm đột phá, chuyển biến tích cực của HALONG CANFOCO với Chiến lược phát triển 5 năm vững, mạnh, mang lại hiệu quả và tiềm năng phát triển cho những năm tiếp theo.

*In 2018, although there are many difficulties, with strategic orientation of BOM and efforts of General Directors Board together with consensus of all Company employees, Party executive committee, Trade union, whole-hearted contributive opinions of shareholders and support from authorities of Hai Phong City... We believe that 2018 is the breakthrough, positive change year of HALONG CANFOCO with steady, strong 5 year-development Strategy that brings efficiency and development potentials for the next years.*

Thay mặt HĐQT tôi xin gửi lời cảm ơn tới tất cả các Quý vị cổ đông đã tin tưởng vào chúng tôi và thường xuyên theo dõi hỗ trợ chúng tôi trong những năm qua.

*On behalf of BOM, I would like to express our sincere thanks to all esteemed Shareholders for your trust on us and your regular monitoring and support us in past years.*

Xin trân trọng cảm ơn các thành viên HĐQT trong năm qua đã tập trung nhiều công sức, tận tâm, tận lực chỉ đạo và kịp thời mọi lĩnh vực trong hoạt động sản xuất – kinh doanh của Công ty.

*Sincere thanks to BOM members in past years who focused much efforts, whole-heartedness, best efforts to instruct timely all fields of Company's business production.*

Xin cảm ơn Ban Tổng giám đốc, Ban kiểm soát, các cán bộ điều hành và toàn thể cán bộ công nhân viên đã tận tụy, cần mẫn, sáng tạo trong chỉ đạo, quản lý và thực hiện nhiệm vụ được giao, đóng góp công sức cùng Công ty vượt qua giải đoạn khó khăn – bước sang giai đoạn phát triển mới với nhiều kết quả tốt đẹp và nhiều thắng lợi mới.

*Sincere thanks to General Directors Board, Supervisors Board, managers and all employees who have been devoted, industrious and clever, creative in management and implementation of tasks assigned, made contribution together with Company to overcome difficult stages – make steps into new development stage with good results and new success.*

Xin chúc quý vị sức khỏe, thành công trong công tác và cuộc sống./.

*Best wishes for your health, success in work and life./.*

Thay mặt Hội đồng quản trị

*For and on behalf of BOM*

Chủ tịch : Kek Chin Ann

*Chairman Kek Chin Ann*