

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
Công ty Cổ Phần thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower
Năm 2018

I. Thông tin chung

1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch : Công ty Cổ Phần thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số : 3600248569
- Vốn điều lệ : 128.679.180.000 đồng.
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 128.679.180.000 đồng.
- Địa chỉ: đường số 8, khu công nghiệp 1, Thành phố Biên Hòa, Tỉnh Đồng Nai
- Số điện thoại : 0251 8877166
- Số fax :0251 8877164
- Website: <http://www.donanewtower.com.vn/>
- Mã cổ phiếu (nếu có) : DTF

Quá trình hình thành và phát triển:

- Quá trình hình thành và phát triển :

Tháng 4/1994 công ty thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower ra đời với hình thức liên doanh giữa 2 công ty :

- + Phía Việt nam : Nhà máy thực phẩm xuất khẩu đồng nai.
- + Phía nước ngoài : Newtower Development LDT. (Hồng Kông) (là công ty chuyên kinh doanh bất động sản tại Hồng Kông và vươn đến lĩnh vực thực phẩm và có một số nhà máy sản xuất thực phẩm tại Phúc Châu – Trung Quốc).

Đến tháng 9/1998 do Công ty Newtower Development LDT. mở rộng phạm vi kinh doanh và chuyển hướng hoạt động sang các lĩnh vực khác nên chuyển nhượng cổ phần cho 02 công ty sau :

1. Công ty Honsan Internation Limited (Hồng Kông)
Địa chỉ : Room 1401, 14/F Kwan Chat Tower, 6 Tonnochy Road, Wan Chai, Hongkong.
Tập đoàn công nghiệp quốc tế chuyên kinh doanh bất động sản, ô tô, thực phẩm.
2. Công ty Golden Sino (Holdings) Limited.
Địa chỉ : 28F, Block 2, Lippo Center, 89 Queensway, Hongkong
Tập đoàn chuyên kinh doanh về tài chính, hoạt động trong tất cả các lĩnh vực.

Song song đó phía Việt nam có sự chuyển đổi đối tác từ Nhà máy thực phẩm xuất khẩu Đồng nai sang Tổng Công Ty rau quả Việt nam.

Hình thành nên Công ty Cổ Phần thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower và hoạt động cho đến nay.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh:

- Ngành nghề kinh doanh: Sản xuất các loại nước giải khát như nước yến, nước sâm cao ly, nước trái cây các loại, nước tinh khiết.
- Địa bàn kinh doanh: Công ty có nhà máy sản xuất tại Đồng Nai và 5 chi nhánh trực thuộc tại Đồng Nai, TP HCM, Cần Thơ, Đà Nẵng, Hà Nội.

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

(bảng đính kèm: bảng 1)

4. Định hướng phát triển

- Sứ mạng của Công ty : Công ty Thực phẩm và nước giải khát Dona Newtower mong muốn trở thành một trong những công ty sản xuất nước giải khát không gaz hàng đầu tại Việt nam, và nhận thức rằng chất lượng liên quan đến sự tồn vong của Công ty.
- Tạo ra những sản phẩm và dịch vụ có chất lượng để thoả mãn mọi nhu cầu của khách hàng, quan trọng hơn là cải tiến mọi hoạt động để nâng cao liên tục vị thế cạnh tranh trên thương trường, thích ứng với mọi biến động của yêu cầu tiêu dùng.
- Thương hiệu của công ty là một vấn đề quan trọng, để người tiêu dùng phân biệt được sản phẩm, do đó việc đầu tư và khuyến trương thương hiệu là việc làm liên tục và thường xuyên.

II. Tình hình hoạt động trong năm

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Năm 2017, kinh tế trong nước vẫn tiếp tục gặp nhiều khó khăn, tuy nhiên HĐQT, Ban TGD đã bám sát kế hoạch sản xuất đã được Đại hội cổ đông thông qua, điều hành linh hoạt, từng bước tháo gỡ khó khăn cộng với sự nỗ lực của đội ngũ quản lý và toàn thể công nhân viên đã giúp Công ty duy trì sản xuất và tiêu thụ ổn định.

Mặc dầu chỉ tiêu sản lượng không đạt kế hoạch, do sự cạnh tranh khốc liệt của ngành nước giải khát cộng với sức mua trên thị trường giảm. Nhưng nhờ tăng cường quản lý nội bộ và cải tiến kỹ thuật thiết bị của nhà máy làm tăng năng suất lao động cho nên chi phí được giảm đáng kể. Vì vậy chỉ tiêu lợi nhuận tăng khá cao so với kế hoạch đề ra cũng như so với thực tế năm trước.

2. Tổ chức và nhân sự

- Danh sách Ban điều hành

Họ tên	Chức vụ	Tỷ lệ sở hữu cổ phần (%)
Wu Yai Ning	Tổng giám đốc	2,7731
Vũ Minh Chiêu	Phó tổng giám đốc	0,0047
Trần Thị Phú	Kế toán trưởng	0
Huỳnh Hỷ	Trưởng P. Hành Chánh Nhân Sự	0,5418
Lê Ngọc Thúy	Quản đốc PX. Nước giải khát	0,0251
Trần Ngọc Kiệt	Quản đốc PX. Hộp Lon	0

- Số lượng cán bộ, nhân viên là 222 người. Hàng năm Công ty có chính sách đào tạo, tập huấn về an toàn vệ sinh thực phẩm, an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy; Khám sức khỏe định kỳ; Tổ chức nghỉ mát hàng năm; Khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc.

3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Trong năm Công ty không có khoản đầu tư lớn nào

4. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính

Chỉ tiêu/ <i>Financial Figure</i>	Năm 2017	Năm 2018	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản/ <i>Total asset</i>	246.652.055.624	255.782.962.324	3,7
Doanh thu thuần/ <i>Net revenue</i>	352.993.046.710	345.570.518.460	-2,1
Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/ <i>Profit from operating activities</i>	35.220.104.213	34.514.566.926	-2,0

Lợi nhuận khác/ <i>Other profits</i>	(750.708.553)	(1.745.954.490)	-232,5
Lợi nhuận trước thuế/ <i>Profit before tax</i>	34.469.395.660	32.768.612.436	-4,9
Lợi nhuận sau thuế/ <i>Profit after tax</i>	27.423.731.399	25.859.875.274	-5,7
Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức/ <i>Payout ratio</i>	2.131	1.929	-9,4

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

Chỉ tiêu/ <i>Benchmarks</i>	Năm 2017	Năm 2018	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán/ <i>Solvency ratio</i>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn/ <i>Current ratio</i> :	3,66	4,23	
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn			
+ Hệ số thanh toán nhanh/ <i>Quick ratio</i> :	1,55	2,34	
<u>Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho</u> Nợ ngắn hạn			
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn/ <i>capital structure Ratio</i>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,15	0,14	
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,18	0,17	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động/ <i>Operation capability Ratio</i>			
+ Vòng quay hàng tồn kho/ <i>Inventory turnover</i> :	3,06	3,30	
Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân			
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	1,43	1,35	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời/ <i>Target on Profitability</i>			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,08	0,07	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,13	0,12	
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,11	0,10	
+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,10	0,10	

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

a) Cổ phần: Công ty có 12.867.918 cổ phần phổ thông.

b) Cơ cấu cổ đông:

- Cổ đông tổ chức: 93,06%

Cổ đông cá nhân: 6,94%

- Cổ đông trong nước : 39,16%

Cổ đông nước ngoài : 60,84%

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: trong năm công ty không có thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu.

6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của công ty/ Report related impact of the Company on the environment and society

6.1. Quản lý nguồn nguyên vật liệu:

a) Tổng lượng nguyên vật liệu được sử dụng để sản xuất và đóng gói các sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức trong năm là 4.721 tấn.

b) Báo cáo tỉ lệ phần trăm nguyên vật liệu được tái chế được sử dụng để sản xuất sản phẩm và dịch vụ chính của tổ chức : không.

6.2. Tiêu thụ nước: (mức tiêu thụ nước của các hoạt động kinh doanh trong năm)

a) Nguồn cung cấp nước và lượng nước sử dụng:

Công ty sử dụng 59.270 m³ trong 1 năm do Công ty Cổ Phần Amata (Việt Nam) cung cấp.

b) Tỷ lệ phần trăm và tổng lượng nước tái chế và tái sử dụng: không.

6.3. Tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường:

a) Số lần bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường : không

b) Tổng số tiền do bị xử phạt vi phạm do không tuân thủ luật pháp và các quy định về môi trường : không

6.4. Chính sách liên quan đến người lao động:

a) Số lượng lao động, mức lương trung bình đối với người lao động:

Năm 2018 Công ty có trung bình 222 nhân viên, mức lương trung bình là 97.349.034 đồng/người/năm.

b) Chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động: Hàng năm Công ty có chính sách đào tạo, tập huấn về an toàn vệ sinh thực phẩm, an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy; Khám sức khỏe định kỳ; Tổ chức nghỉ mát hàng năm; Khen thưởng cá nhân có thành tích xuất sắc.

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc (Ban Giám đốc báo cáo và đánh giá về tình hình mọi mặt của công ty)

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Trong năm qua tình hình kinh tế của Việt Nam vẫn trong tình trạng chờ đợi sự ổn định. Vẫn tồn tại rất nhiều nhân tố không rõ ràng. Các con số tăng trưởng chủ yếu nên tổng nguồn vốn đầu tư cơ sở hạ tầng và một số lĩnh vực khác vẫn đang suy giảm. Những vấn đề kinh tế thực thể vẫn trong tình trạng thiếu vốn, sản lượng giảm, lãi suất và chi phí lao động vẫn không ngừng tăng cao. Tình trạng mất ổn định chính trị và chính sách của Đảng và Nhà nước vẫn tiếp tục theo dõi sát sao tình hình kinh tế và xã hội. Những Công ty chúng ta vẫn tuân theo sự chỉ đạo của Hội đồng Quản trị và Ban Giám đốc triển khai công việc. Mọi hoạt động đều theo đúng kế hoạch của Công ty.

Kết hợp tình thế môi trường sinh sản hiện tại môi trường. Trên nền tảng quản lý sản xuất và tăng cường hơn nữa việc quản lý nội bộ của Công ty. Kiên trì không ngừng nữa ra các yêu cầu bản thân. Hoàn thiện các chi tiết quản lý. Thông qua yêu cầu nghiêm khắc đối với cán bộ quản lý nhà nước, bất kể Công ty trong quá trình sản xuất, chất lượng sản phẩm, quy trình kỹ thuật công nghệ nhà nước nên nâng cao một cách hữu hiệu. Nếu việc hợp lý hòa hợp, nhân tính hòa hợp, hiện tại hòa hợp, công cụ thể thích ứng với sự biến đổi nhanh chóng của nhu cầu thị trường. Điều kiện nhà nước bảo đảm chất lượng và

thị trường xem trọng hoặc xem là không chính thống, thiếu tin tưởng với các màn ảnh nhỏ quảng cáo nhỏ luôn hiện diện khắp nơi trong cuộc sống của mọi người và mang lại sự phiền phức. Sự phát triển của kho dữ liệu, thông minh nhân tạo đã thúc đẩy những quảng cáo trên mạng như trăm hoa đua nở. Những ứng dụng thúc đẩy toán học, độ chính xác của dữ liệu càng làm cho người tiêu dùng nữa hiểu nữa không mà dễ bị nhầm lẫn. Đồng thời cũng làm tổn hại đến một bộ phận doanh nghiệp kinh doanh chính đáng. Cũng chính vì hiện tượng này đang rất nhanh chóng trở thành hình thức tuyên truyền quảng cáo, khuyến mại sản phẩm. Đồng thời cũng sẽ trở thành quân chủ lực trong tuyên truyền quảng cáo trên truyền thông. Sự xuất hiện của hiện tượng này nên gây ra sự trọng thị đầy đủ của chúng ta. Chúng ta đi sâu vào tìm hiểu thời đại mạng kết nối mang lại sự thay đổi cho chúng ta. Nên nhanh chóng thích ứng biến hóa này và thử tiếp cận hình thức này. Nếu không sẽ mất đi một số lượng không nhỏ người tiêu dùng trẻ tuổi. Vì thế, trong một năm mới, Công ty sẽ tổ chức nhân lực, vật lực để nhanh chóng tham gia các loại hình tuyên truyền quảng cáo, khuyến mại sản phẩm theo hình thức này. Nỗ lực học tập tư duy mới. Kịp thời tổng kết hiệu quả. Kịp thời điều chỉnh phương hướng cho phù hợp với nhu cầu thị trường, nhu cầu thời thượng.

Dưới hình thức thanh toán đa dạng. Máy bán hàng tự động đang âm thầm xuất hiện và trí thông minh nhân tạo đã mang lại cho nó một đôi cánh để bay lên. Trong hai năm qua, máy bán hàng tự động đang phát triển với tốc độ rất nhanh. Tại các khu công nghiệp lớn nhỏ và nơi công cộng, bên trong các doanh nghiệp lớn nhỏ, các nơi công cộng trong thành phố, sân bay, trường học, công viên Hễ là những nơi đông người đều có đặt các loại máy bán hàng tự động. Hình thức đa dạng, chủng loại không ít. Tốc độ phát triển của nó làm cho người ta khó mà tưởng tượng. Đây là hình thức bán hàng đầy sức sống. Nó đang đối trọng một cách mạnh mẽ với các hình thức bán hàng như các cửa hàng và siêu thị. Đồng thời nó cũng là cửa sổ tốt nhất để trưng bày các loại sản phẩm, cũng là hình thức trải nghiệm sản phẩm tiện lợi nhất. Cho nên, Công ty trong trong thời gian tới phải tăng thêm sức lực, tìm kiếm đối tác, đưa ra chính sách ưu đãi, tổ chức cho bộ phận thị trường mở rộng lãnh vực kinh doanh. Để cho sản phẩm của Công ty được đưa vào hệ thống máy bán hàng tự động, nhằm thoát khỏi sự ỷ lại hệ thống siêu thị trong thời gian dài. Nó cũng mang lại tác dụng tốt vào việc thúc đẩy sản phẩm mới của Công ty vào kênh tiêu thụ. Tin rằng sau khi nỗ lực, về mặt tiêu thụ trên thị trường sẽ có những bước đột phá lớn hơn. Nhất định có thể làm cho máy bán hàng tự động trở thành bộ phận quan trọng trong hệ thống tiêu thụ của Công ty. Từ đó theo kịp thời đại, nắm bắt phương hướng đi lên để việc tiêu thụ của Công ty trở nên mạnh hơn, chắc hơn và vững hơn.

Nhìn chung, sinh thái của thị trường đang có những biến hóa rất lớn mà sự thay đổi lần này so với trước đó đều khác biệt. Nó muốn lật đổ hình thức bán hàng truyền thống chứ không phải cải tiến nó. Chính vì vậy, hình thức tiêu thụ truyền thống đang dần bị làm suy yếu đi. Nó là một sự vật mới mẻ. Nó là một sự vật mới mẻ nhất mà khoa học, kỹ thuật đã phát triển đến ngày hôm nay. Phải không ngừng học tập, không ngừng sáng tạo. Vững tin trong tương lai những doanh nghiệp nào nắm bắt được hình thức kinh doanh mới nhất. Nó sẽ là doanh nghiệp đứng đầu trong ngành này và cũng là người lãnh đạo dẫn dắt mở rộng và phát triển của ngành.

Năm 2019, trong việc quản lý nội bộ doanh nghiệp. chúng ta phải không ngừng tiếp thu và hiện thức hóa các suy nghĩ mới, tư duy mới và môi trường sinh thái mới. Chúng ta cần phải cố gắng nhiều hơn trong nhiều mặt, không ngừng học tập, nỗ lực sáng tạo. Chúng ta phải có những bước đột phá dựa trên nền tảng của năm 2018 để tiếp tục nâng cao hơn nữa. Chỉ có không ngừng học tập, không ngừng nâng cao mới có thể thích ứng được những biến hóa mới. Mới có thể theo kịp bởi sự tiến bộ của khoa học mà nó mang lại những bước thay đổi ngày càng nhanh. Tăng cường hơn nữa việc quản lý đối với các Chi nhánh. Nâng cao hơn nữa năng lực quản lý của các Chi nhánh. Nhất là tăng cường việc quản lý tài chính đối với các bộ phận tiêu thụ. Xử lý công việc theo chế độ, quy định một cách nghiêm túc. Tăng cường giám sát khâu tiêu thụ. Kịp thời nắm bắt tình trạng tiền và hàng, nhất là trong thời gian khuyến mại. Việc quản lý tiền và hàng phải hết sức chú ý để dựa trên cơ sở đảm bảo tài sản của Công ty được an toàn để nâng cao sản lượng tiêu thụ với mức tối đa có thể.

Cải tạo kỹ thuật và nâng cao công nghệ sản xuất vẫn là công tác được thực hiện nghiêm túc của mỗi năm. Trên tinh thần tiết kiệm, trọng điểm của việc hoàn thiện máy móc thiết bị sản xuất của Công ty là duy tu bảo dưỡng. Lấy bảo dưỡng làm chính, duy tu làm phụ. Kịp thời phát hiện những hiện tượng vận hành không bình thường, kịp thời xử lý những tiềm ẩn thiếu an toàn đang tồn tại. Nâng cao tuổi thọ của máy móc thiết bị ở mức tối đa để giảm giá thành sản phẩm sản xuất ở mức có thể. Phòng ngừa các hình thức lãng phí và sự cố phát sinh. Năm qua, sau khi thay mới máy cắt sắt để đảm bảo chất lượng sản phẩm, đồng thời cũng nhằm nâng cao tốc độ của dây chuyền sản xuất của máy hàn để việc kết

hợp sản xuất càng thêm hoàn thiện. Năm nay, chúng ta phải mua mới một máy ghép mí lon để thay thế thiết bị cũ đã sử dụng trên 20 năm. Chi phí là 60 ngàn USD. Sau khi lắp đặt máy ghép mí lon mới, việc sắp xếp kế hoạch sản xuất của phân xưởng lon hộp sau này sẽ càng thêm khoa học. Có thể thỏa mãn nhu cầu của thị trường và căn cứ tiêu thụ theo mùa mà điều chỉnh tốc độ của máy hàn. Dựa vào đó để nâng cao sản xuất, giảm lượng hàng tồn kho của lon hộp xuống nhằm đạt tới mục đích giảm giá thành. Đồng thời, Công ty cũng đưa ra một loạt các cơ chế khích lệ để khuyến khích cán bộ công nhân vì Công ty mà suy nghĩ. Một tinh thần chịu khó vì Công ty mà có sáng kiến, có kiến nghị, vì quản lý sản xuất, cải tạo kỹ thuật mà đưa ra nhiều kiến nghị hơn, nhiều sáng kiến hơn, nhiều cải tạo hơn. Công ty sẽ khen thưởng bằng tinh thần và vật chất một cách xứng đáng.

Không ngừng tăng cường nghiên cứu sản phẩm mới và công tác quảng bá trên thị trường. Tuy trong những năm qua Công ty đã đưa ra thị trường không ít sản phẩm mới, nhưng nhìn chung vẫn cảm thấy gặp phải không ít khó khăn. Nhất là về khâu quảng bá có cảm giác chưa làm đến nơi đến chốn. Lúc chuẩn bị tương đối hời hợt, nên dẫn đến tốc độ tiến triển không như ý muốn. Mang lại cho người ta một cảm giác có sức mà sử dụng không được, có sức mà không có chỗ sử dụng. Chúng ta phải nghiêm túc tổng kết các công việc đã làm mà chưa đầy đủ, các bài học đã có mà chưa trọn vẹn. Điều chỉnh phương hướng, tập trung sức lực, đẩy mạnh việc tuyên truyền và quảng bá tất cả các sản phẩm mới để tạo ra biểu tượng với chất lượng ưu việt, quản lý tiên tiến, khẩu vị thời thượng và dinh dưỡng lành mạnh để người tiêu dùng yên tâm sử dụng sản phẩm của chúng ta. Chúng tôi tin rằng, chỉ cần chúng ta không ngừng tăng cường học tập, không ngừng đưa ra những sản phẩm mới phù với hợp khẩu vị thời thượng, không ngừng đi vào chiều sâu của thị trường, kiên trì không mệt mỏi làm tốt công tác quảng bá trên thị trường như nước thấm lâu sẽ thấu, kết hợp với hình thức kinh doanh mới của thị trường, thời gian sẽ cho chúng ta một câu trả lời hài lòng. Sản phẩm mới chắc chắn sẽ mang lại cho Công ty chúng ta niềm vui tốt đẹp và trở thành một phần không thể thiếu trong các sản phẩm Công ty. Chúng ta vững tin ngày ấy sẽ không xa.

Năm nay, Chủ đề báo cáo Hội Đồng Quản Trị và Đại Hội Cổ Đông là “Không ngừng học tập, Nỗ lực sáng tạo” là bởi vì đã xảy ra rất nhiều những thay đổi trên thế giới với tốc độ rất nhanh. Sự phát triển 30 năm của thế giới tương đương với mấy ngàn năm phát triển của lịch sử nhân loại. Cho nên đã có được một số suy nghĩ. Chúng ta đang sống trong một thời khắc vĩ đại. Chúng ta đang trải nghiệm những khoảng khắc tốt nhất trong lịch sử loài người từ trước đến nay. Đây là một thời đại biến hóa với tốc độ cực nhanh. Là một thời đại có thể bị đào thải bất cứ lúc nào. Sự tiến bộ vượt bậc của khoa học kỹ thuật làm cho người ta cảm thấy khó mà ứng phó. Kỹ thuật cao siêu mới của ngày hôm qua có thể ngày mai sẽ trở thành lỗi thời. Những nhà doanh nghiệp thành công của ngày hôm qua có thể ngày mai sẽ bị đào thải. Sự chuyển động của bánh xe thời đại luôn hướng về phía trước với tốc độ cao. Làm sao để ứng phó với sự phát triển của ngày hôm nay?, làm sao để nắm bắt được cơ hội?. Làm sao để doanh nghiệp đã đi vào quỹ đạo mà có thể giữ được tăng trưởng lâu dài và giữ được sức sống mạnh mẽ?. Tất cả những thắc mắc này tìm đáp án từ đâu?. Được thực hiện từ đâu?. Theo tôi nghĩ chỉ có thể thông qua Công ty không ngừng học tập, học tập nữa, không ngừng học tập nữa, mới có thể theo kịp nhịp điệu của thời đại. Chúng ta có thể tiếp xúc với vô số thông tin bất cứ lúc nào và vô số các loại hình quảng bá, tuyên truyền thật giả lẫn lộn. Từ đó cũng mang lại cho chúng ta rất nhiều những cám dỗ. Đồng thời cũng mang lại cho chúng ta rất nhiều sự lựa chọn. Thời đại yêu cầu chúng ta thay đổi. Thay đổi hình thức quản lý truyền thông. Thay đổi cơ chế cũ kỹ, cần có một tư duy hoàn toàn mới, tâm trạng hoàn toàn mới, tư thế hoàn toàn mới để hòa nhập với một xã hội luôn không ngừng sản sinh ra những sự vật mới. Công ty chúng ta cũng không ngoại lệ. Cũng cần học tập, học tập nữa. Không ngừng đổi mới kiến thức, không ngừng đổi mới nhận thức, đổi với sự vật mới phải kịp thời am hiểu, kịp thời phân tích, tiếp nhận những tinh hoa để sử dụng. Kịp thời điều chỉnh phương hướng chiến lược, kịp thời đưa ra các chính sách đổi mới. Nhận lấy các sự vật mới với lòng bao dung. Tin rằng chỉ có như thế mới có thể tránh được sai sót, mới có thể trong quá trình phát triển lâu dài của doanh nghiệp vững bước tiến lên, mà trước mắt đây có thể là biện pháp hữu hiệu nhất để giữ cho doanh nghiệp phát triển. Cũng là biện pháp dựa vào nỗ lực của bản thân để đi trên con đường thành công. Chân thành mong muốn chúng ta cùng nhau học tập, nỗ lực sáng tạo.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về hoạt động của Công ty (đối với công ty cổ phần)

Hội đồng quản trị nhất trí thông qua báo cáo phương hướng hoạt động năm 2018 của Tổng giám đốc

V. Báo cáo tài chính

1. Ý kiến kiểm toán

Theo ý kiến của chúng tôi, Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty Cổ phần Thực phẩm và Nước giải khát Dona Newtower tại ngày 31 tháng 12 năm 2018, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.

2. Báo cáo tài chính được kiểm toán

XÁC NHẬN CỦA ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT CỦA CÔNG TY