



TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN
BIA - RƯỢU - NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI
CÔNG TY CỔ PHẦN
BIA HÀ NỘI - HẢI PHÒNG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hải Phòng, ngày tháng ... năm 2024

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023
PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2024

Kính thưa: - Quý vị đại biểu
- Quý vị cổ đông
- Kính thưa Đại hội!

Phần I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023

1. Khó khăn:

- Nghị định 100/2019/NĐ-CP ngày 30/12/2019 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ và đường sắt có hiệu lực từ ngày 01/01/2020, việc thực hiện kiểm tra nồng độ cồn của các cơ quan chức năng đối với các tỉnh, thành phố ngày càng gay gắt; các cửa hàng bán bia, các nhà hàng, quán ăn... giảm sản lượng do khách hàng không dám uống khi tham gia giao thông.

- Cuộc chiến tranh giữa Nga và Ukraina kéo dài làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến giá nguyên nhiên vật liệu; trong năm 2023 giá vật tư biến động tăng từ 20-30% làm ảnh hưởng đến lợi nhuận. Các Công ty sản xuất bia không được áp dụng các chính sách hỗ trợ như miễn giảm hoặc chậm nộp thuế, do không phải thuộc ngành nghề thiết yếu.

- Sự cạnh tranh, xâm nhập của các loại bia hơi của các Công ty, đặc biệt các Công ty bia tư nhân lấy nhãn hiệu của Bia Hà Nội trà trộn vào các thị trường ngoại thành bán giá rẻ, làm ảnh hưởng đến thị trường tiêu thụ của Công ty, tăng chi phí bán hàng;

2. Thuận lợi:

- Tập thể người lao động gắn bó với công ty, có ý thức trách nhiệm đối với chất lượng sản phẩm.

- Được sự giúp đỡ tận tình của Tổng Công ty và thành phố Hải Phòng, cùng với sự đoàn kết, nhất trí cao trong chỉ đạo điều hành của các thành viên HĐQT, Ban điều hành nên Công ty đã đạt được các chỉ tiêu kế hoạch SXKD như sau:

Một số chỉ tiêu chủ yếu về SXKD năm 2023

TT	Nội dung chỉ tiêu kế hoạch (NQĐHĐCĐ)	ĐVT	Năm 2022	Năm 2023		Tỷ lệ %	
				Kế hoạch	Thực hiện	TH/C. KỲ	TH/KH
	(A)	(B)	(1)	(2)	(3)	(4=3/1)	(5=3/2)
1	Tổng doanh thu	Tỷ. đ	315,7	341,1	315,6	100%	92,5%
	Tr.đó: Doanh thu SXCN	-	269,8	292,2	270,8	100%	92,6%
2	Thuế phải nộp N.sách	-	130,8	135,0	126,7	96,8%	94%
3	Lợi nhuận sau thuế	-	2,592	2,727	2,728	105%	100%
4	Tiền lương bình quân	Tr.đ/n/t	10,05	10,034	10,656	106%	106%
5	Tỷ lệ trả cổ tức	%	2,5	2,5	2,5	100%	100%

3. Công tác chỉ đạo điều hành Công ty:

3.1. Công tác quản lý sản xuất - kỹ thuật, lao động

- Được sự quan tâm chỉ đạo của HĐQT, việc thực hiện công tác đầu tư và sản xuất các sản phẩm bia hơi, bia chai của Công ty luôn ổn định về chất lượng được khách hàng tín nhiệm và tin dùng.

- Thực hiện nghiêm túc các hướng dẫn, quy định về kiểm soát chất lượng bia theo tiêu chuẩn ISO.

- Công ty thường xuyên tổ chức cảm quan định kỳ các sản phẩm bia của Công ty nhằm tạo kỹ năng phân tích và cảm quan cho đội ngũ cán bộ kỹ thuật Công ty kiểm soát chất lượng sản phẩm, chủ động điều chỉnh khi có ý kiến phản hồi của khách hàng.

- Triển khai nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới đáp ứng yêu cầu của thị trường (sản phẩm Harbour Draft Beer ra mắt vào ngày 22/4/2023), đa dạng hóa sản phẩm với phân khúc chất lượng đáp ứng khách hàng tầm trung; Cải tiến mẫu mã, chất lượng sản phẩm bia chai Haiphong Silver 330ml đã hoàn thành trong tháng 7/2023. Sản phẩm bia chai Haiphong Silver 330ml mang tên gọi mới Harbour silver được khách hàng bước đầu đón nhận và đánh giá cao về chất lượng, mẫu mã.

3.2. Công tác quản lý tài chính

- Kiểm soát chặt chẽ quá trình giao nhận sản phẩm. Quy chế quản lý doanh thu bán hàng, quản lý tài chính được duy trì thực hiện. Đề ra các giải pháp hữu hiệu trong công tác tài chính như linh hoạt điều chỉnh giữa vay ngắn hạn và dài hạn để tận dụng về lãi suất. Trong quá trình đầu tư Công ty đã tận dụng tối đa nguồn vốn để việc vay ngân hàng ở mức thấp nhất, hạn chế lãi vay.

- Phòng Kế toán - Tài chính áp dụng hiệu quả Hệ thống phần mềm kế toán giúp cho việc duy trì tốt chế độ quyết toán tháng, quý, năm; duy trì báo cáo với Tổng Công ty và các ban, ngành chức năng của thành phố. Công ty đảm bảo việc thực hiện đúng pháp luật về thuế và các quy định tài chính cũng như đảm bảo phân chia lợi nhuận, cổ tức cho các cổ đông theo đúng Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

3.3. Công tác đầu tư:

- Đầu tư hệ thống chiết Keg tự động 100 Keg/h: đã hoàn thành và bàn giao theo đúng tiến độ. Quá trình vận hành hệ thống hoạt động tốt, các Keg inox hiện tại của Công ty đều có thể chạy trên hệ thống, đảm bảo việc vệ sinh bên ngoài và bên trong các Keg, nâng cao chất lượng và hao phí khi chiết trên hệ thống 100 Keg/h giảm xuống dưới 1,5%.

- Cải tạo sửa chữa khu vực bán hàng và đầu tư Keg nhằm tăng tỷ lệ Khách hàng chiết đôi vỏ: Hoàn thiện các hạng mục sửa chữa, nâng cấp cơ sở vật chất phục vụ kịp thời công tác bán hàng mùa cao điểm như: sửa chữa, cải tạo khu chiết rót bán hàng; đầu tư thêm bock/keg để thực hiện chiết bia bán hàng theo hình thức đôi vỏ đã phục vụ được 40% số lượng khách hàng. Hình thức bán hàng đôi vỏ được khách hàng phản hồi rất tốt về thời gian lấy hàng nhanh, chất lượng đảm bảo.

- Nâng cấp sửa chữa hệ thống xử lý nước thải: Triển khai sửa chữa các bể xử lý kỵ khí và bể chứa bùn, các đường ống trong các bể do trong quá trình sử dụng bị ăn mòn. Quá trình sửa chữa triển khai vào tháng sản xuất thấp điểm trong quý 1 đảm bảo an toàn, đúng yêu cầu công nghệ. Hệ thống vận hành tốt, các chỉ số nước thải đầu ra đạt yêu cầu các quy định về bảo vệ môi trường.

- Cải tạo hệ thống chiết chai Pet trên dây chuyền KHS: Với mục đích nâng cao năng suất lao động, tiết giảm các hao phí và nâng cao chất lượng sản phẩm. Công ty đã chi triển khai sửa chữa, cải tạo máy chiết bia chai KHS để có thể vừa chiết bia chai thủy tinh và chiết phần lớn các loại chai Pet trên dây chuyền chiết chai KHS. Hệ thống chạy ổn định, đáp ứng yêu cầu tăng cao chai Pet tại các tháng cao điểm mùa hè.

- Về sáng kiến cải tiến kỹ thuật năm 2023: Ban lãnh đạo, BCH công đoàn phát động phong trào sáng kiến cải tiến trong toàn Công ty. Người lao động trong các đơn vị đã hưởng ứng và đề xuất nhiều sáng kiến nhằm hợp lý hóa sản xuất và tiết kiệm chi phí. Với tổng 20 sáng kiến cải tiến, hợp lý hóa quá trình sản xuất và bán hàng. Tổng giá trị làm lợi năm 2023 là: 1,030 tỷ đồng.

3.4. Về công tác tiêu thụ:

- Kiểm soát và giữ vững thị trường Hải Phòng, thị trường tiềm năng đồng thời phát triển, đẩy mạnh hơn nữa sản lượng tiêu thụ tại các vùng thị trường ngoại tỉnh đem lại hiệu quả cao. Đặc biệt chú trọng mở rộng, phát triển ở thị trường miền Nam, miền Trung với sản phẩm bia tươi keg 1 lit Habrew, 2 lít HaiPhong Draft beer và bia hơi Hà Nội cũng đã có nhiều bước khởi sắc, sản lượng bán tăng dần đạt kết quả tốt.

- Tăng cường nhân lực cho phòng Thị trường đội ngũ nhân viên có tính chuyên nghiệp hơn (Bổ sung 01 nhân viên Marketing, 01 nhân viên Kế hoạch). Bên cạnh đó nâng cao ý thức trách nhiệm của đội ngũ NVTT đáp ứng được mọi yêu cầu của thị trường, tập trung nguồn lực ưu tiên những vùng thị trường có nguy cơ xảy ra cạnh tranh cao.

- Đẩy mạnh và xây dựng chiến lược quảng cáo, khuyến mại, chương trình tiếp thị PG, dịch vụ chăm sóc khách hàng khác hướng tới nhiều đối tượng khách hàng (nhà hàng, trung

tâm tiệc cưới, sự kiện lớn của thành phố, ...). Bằng nhiều biện pháp hữu hiệu để thực hiện việc đưa vào tiêu thụ trên thị trường sản phẩm bia chai, bia lon mang thương hiệu Hải Phòng.

- Xây dựng và áp dụng cơ chế giá, quy chế thưởng linh hoạt để khuyến khích các khách hàng tiêu thụ sản lượng lớn hoàn thành kế hoạch hàng tuần, tháng, năm bằng các hình thức giảm giá bán, khuyến mại cho các điểm bán.

- Xây dựng hệ thống nhận diện sản phẩm, thương hiệu; thay đổi mẫu mã, thiết kế đáp ứng với xu thế phát triển của thị trường. Cụ thể:

+ Thay nhãn mới cho sản phẩm bia tươi Hải Phòng, bia chai Harbour 330ml.

- Trong năm 2023 thực hiện chỉ đạo của HĐQT Tổng Công ty, Công ty tham gia chào bán sản phẩm bia chai, lon mang thương hiệu bia Hà Nội và trong năm đã thực hiện tiêu thụ được trên 3.260 két/ thùng bia chai, lon Hà Nội.

3.5. Về việc thoái vốn tại Công ty cổ phần Habeco - Hải Phòng (HBH), Công ty đã thực hiện ý kiến chỉ đạo của Tổng Công ty:

- Tháng 6/2023, Công ty đã thuê đơn vị thực hiện việc định giá tài sản để định giá giá trị cổ phiếu tại HBH.

- Sau quá trình thẩm định giá, Công ty đã gửi hồ sơ thẩm định giá và trao đổi làm việc với đơn vị tư vấn thoái vốn. Tuy nhiên, Báo cáo tài chính soát xét 6 tháng/ 9 tháng đầu năm 2023 của HBH đều âm, nên không đủ điều kiện để chào bán chứng khoán ra công chúng theo quy định tại điểm b, khoản 1, Điều 15, Luật chứng khoán năm 2019.

Nhằm đảm bảo lợi ích tài chính đối với phần góp vốn của Công ty tại Công ty cổ phần HABECO - Hải Phòng, Ban lãnh đạo đề xuất sau khi có Báo cáo tài chính năm 2023 của Công ty cổ phần HABECO - Hải Phòng đã được kiểm toán, Công ty sẽ tiếp tục ký Hợp đồng với đơn vị tư vấn thẩm định giá để định giá phần vốn góp của mình. Việc này làm cơ sở xác định mức giá trị cổ phần nhằm thực hiện việc thoái vốn theo phương thức chào bán cổ phiếu ra công chúng đảm bảo các tiêu chí công khai, minh bạch, tối đa hóa hiệu quả kinh tế.

Phần II. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2024

1. Tình hình chung:

1.1. Thuận lợi:

Được sự ủng hộ, tạo điều kiện của Lãnh đạo Tổng Công ty và Thành phố Hải Phòng, sự tin tưởng chia sẻ của các quý vị cổ đông; Sự đoàn kết, nhất trí cao của đội ngũ lãnh đạo và người lao động trong Công ty.

Ngoài những khó khăn chung của các doanh nghiệp sản xuất bia, Công ty còn gặp khó khăn vô cùng lớn do chi phí cho bán hàng sẽ tăng rất lớn. Sản lượng tiêu thụ vì thế sẽ bị giảm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

1.2. Khó khăn:

- Nghị định 100/2019/NĐ-CP ngày 30/12/2019 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ và đường sắt là khó khăn lớn nhất đối với các nhà hàng, đại lý và người tiêu dùng; cuộc chiến tranh giữa Nga và Ucraina vẫn chưa kết thúc làm giá vật tư năm 2024 tăng từ 20-30%, một số vật tư tăng 50% làm giá thành tăng trong khi giá bán khó tăng do sản phẩm của Công ty là ngành nghề đồ uống nhưng không phải là thực phẩm thiết yếu.

2. Phương hướng nhiệm vụ SXKD năm 2024:

2.1. Các chỉ tiêu chủ yếu kế hoạch năm 2024

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2024
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	337,5
2	Thuế phải nộp	Tỷ đồng	128,6
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	2,781
4	Thu nhập bình quân	Triệu đồng	10,4

2.2. Giải pháp thực hiện

**Về quản lý:*

- Triệt để thực hành tiết kiệm, tiết giảm tất cả các chi phí ở tất cả các bộ phận từ sản xuất, quản lý. Tăng cường công tác kiểm soát tất cả các khâu nhất là việc giao nhận vật tư, sản phẩm, ngăn ngừa thất thoát, giảm triệt để lãng phí.

- Rà soát lại từng vị trí công việc trên cơ sở Quy định về chức năng, nhiệm vụ từng vị trí công việc của CNVC - người lao động, nội quy kỷ luật lao động để vừa đảm bảo tinh giản lao động tại khu vực sản xuất, tăng cường bổ sung nhân lực cho khu vực tiêu thụ sản phẩm bán hàng, vừa đảm bảo chất lượng lao động.

- Tiếp tục làm việc đơn vị tư vấn về xây dựng cơ cấu trả thu nhập đối với khối bán hàng, giao hàng để phát huy hiệu quả của ngành dịch vụ bán hàng, thu hút được lao động do đặc thù của ngành phục vụ bán hàng có yêu cầu về độ tuổi, ngoại hình và giờ làm việc theo ca muện.

**Công tác quản lý tài chính:*

- Tích cực đôn đốc, thu hồi công nợ, tiền tạm ứng mua vật tư, xăng dầu đối với những khách hàng, CBCNV-NLĐ, giảm thiểu số dư nợ để Công ty tăng nhanh vòng quay vốn, sử dụng đồng vốn có hiệu quả cao.

- Xây dựng phương án đầu tư, sửa chữa sử dụng đất tại 16 Lạch tray để tối đa phát huy hiệu quả sử dụng đất và kinh doanh tại Cửa hàng bán & GTSP; đối với Cửa hàng 85 Lê duẩn sau thời gian vận hành theo mô hình Công ty quản lý hiệu quả không cao, Ban lãnh đạo Công ty đã thay đổi mô hình liên doanh, liên kết với Công ty chuyên về quản lý nhà hàng nhằm để khai thác vận hành Cửa hàng hiệu quả hơn.

*** Về sản xuất - kỹ thuật:**

- Đảm bảo giữ vững và ổn định chất lượng sản phẩm, ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

- Kiểm soát chặt chẽ NVL đầu vào về chất lượng và số lượng. Tăng cường các biện pháp kiểm tra, kiểm soát việc thực hiện định mức kinh tế kỹ thuật, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm.

- Chú trọng kiểm tra, kiểm soát chất lượng, hiệu suất thu hồi ở từng khâu, từng công đoạn và từng sản phẩm trong quá trình sản xuất. Điều chỉnh, sửa đổi quy trình công nghệ cho phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng. Nghiêm khắc xử lý đối với các cá nhân, bộ phận sai phạm không tuân thủ quy trình sản xuất.

- Bảo dưỡng, sửa chữa các máy móc thiết bị đáp ứng yêu cầu phục vụ sản xuất, quản lý và bán hàng, đặc biệt trong thời điểm mùa vụ; tiếp tục cải tạo để thực hiện chiết các loại chai PET trên dây chuyền sản xuất bia chai nhằm tiết kiệm nhân công và hao phí.

*** Về công tác đầu tư:**

- Tiếp tục triển khai cải tạo sửa chữa hệ thống nhân và bảo quản Men nhằm chủ động men cho quá trình sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm

- Cải tạo Cửa hàng 16 Lạch Tray khu vực nhà văn phòng 2 tầng cũ nhằm nâng cao chất lượng phục vụ, đáp ứng yêu cầu khách hàng cần phòng VIP riêng biệt.

- Đầu tư tank thành phẩm 25.000 lít phục vụ việc sản xuất bia thanh trùng do nhu cầu các sản phẩm bia thanh trùng tăng cao.

- Đầu tư 01 xe nâng điện phục vụ việc xuất hàng bia hơi tại khu bán hàng số 1 .

- Lắp dựng kết cấu khung thép mái vòm khu vực xuất bia hơi khu bán hàng số 1 phục vụ công tác xuất hàng và đổi vỏ cho khách.

- Lắp hệ thống quan trắc nước thải đầu ra tự động theo yêu cầu về pháp luật bảo vệ môi trường.

- Tiếp tục triển khai cùng đơn vị tư vấn và nhà thầu việc lắp đặt điện áp mái sử dụng năng lượng mặt trời

*** Về công tác tiêu thụ sản phẩm:**

- Năm 2024 sẽ là năm thực sự khó khăn, ngoài việc sức mua của người tiêu dùng giảm mạnh do ảnh hưởng hậu dịch bệnh còn bị ảnh hưởng do Nghị định 100/2019/NĐ-CP ảnh hưởng rất lớn đến sản lượng của Công ty. Công ty sẽ phải tăng cường quảng bá hình ảnh và các sản phẩm của Công ty.

- Đối với sản phẩm bia hơi: Để cạnh tranh và giữ khách hàng Công ty đã phải tăng rất nhiều chi phí cho bán hàng như cấp biển quảng cáo, bàn ghế, ô, ca, khay... cho khách hàng tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Điều đó làm chi phí bán hàng đội lên rất nhiều, ảnh

hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Ngoài việc giữ vững thị trường hiện có, Công ty phải đẩy mạnh việc phát triển thị trường mới tại vùng lân cận.

- Việc tiếp cận được thị trường tại TP HCM và Vũng tàu để đưa sản phẩm của Công ty giới thiệu cho người tiêu dùng. Thị trường với nhiều lợi thế năng nóng quanh năm sẽ là cơ hội tốt cho việc tiêu thụ bia các loại tại thị trường tiềm năng này.

- Đối với bia chai, lon Hải Phòng tăng độ phủ trên thị trường Hải Phòng, đặc biệt các vùng thị trường ngoại thành Hải Phòng.

Trên đây là toàn bộ báo cáo về kết quả SXKD năm 2023, phương hướng và các giải pháp để thực hiện kế hoạch SXKD năm 2024 kính trình Đại hội.

Thay mặt cho Ban điều hành Công ty, xin chân thành cảm ơn sự tin tưởng của các quý vị cổ đông và sự đồng tâm hiệp lực của tập thể người lao động trong Công ty đã cùng chúng tôi vượt qua mọi khó khăn, thách thức trong thời gian qua. Chúng tôi mong rằng tiếp tục được sự tin tưởng của quý vị cổ đông để trong thời gian tới chúng tôi vững tin vượt qua khó khăn, nỗ lực phấn đấu và quyết tâm hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2024.

Cuối cùng xin kính chúc quý vị đại biểu, quý vị cổ đông mạnh khỏe, hạnh phúc và thành đạt.

GIÁM ĐỐC CÔNG TY