



ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2024
CÔNG TY CỔ PHẦN
BIA-RƯỢU-NƯỚC GIẢI KHÁT
HÀ NỘI
BỘ CÔNG THƯƠNG
TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA -
RƯỢU - NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI

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

Hà Nội, ngày tháng năm 2024

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SXKD 2023 VÀ KẾ HOẠCH 2024

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông HABECO

I. Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2023

1. Tình hình chung

Năm 2023, tiếp tục là năm có nhiều biến động do tình hình kinh tế - chính trị thế giới diễn biến phức tạp dẫn đến khủng hoảng năng lượng, lạm phát, làm cho giá nguyên vật liệu giữ ở mức cao. Những yếu tố này đã ảnh hưởng tiêu cực đến nền kinh tế và hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

Thu nhập của người tiêu dùng giảm, từ đó ảnh hưởng lớn đến sức mua những sản phẩm không thiết yếu như bia, rượu, nước giải khát. Bên cạnh đó, việc dừng hoạt động đối với các cơ sở karaoke chưa đạt tiêu chuẩn về phòng cháy chữa cháy và việc siết chặt kiểm tra nồng độ cồn khi tham gia giao thông kéo dài đặc biệt là trong dịp lễ Tết... cũng tác động không nhỏ đến hoạt động tiêu thụ của ngành.

Theo đánh giá của các chuyên gia nghiên cứu thị trường, trong năm 2023, ngành bia có sự suy giảm do ảnh hưởng từ khó khăn chung của nền kinh tế. Các hãng bia lớn đều ghi nhận sự sụt giảm về lợi nhuận và doanh thu trong những tháng đầu năm. Để giành thị phần, các hãng đều đang tích cực thực hiện nhiều hoạt động truyền thông, các chương trình khuyến mại với giá trị cao, giải thưởng hấp dẫn hướng tới người tiêu dùng..., tạo nên sự cạnh tranh vô cùng khốc liệt trên thị trường.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023

2.1. Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chính:

- Doanh thu tiêu thụ sản phẩm chính: 6.251,4 tỷ đồng, bằng 84,8% Kế hoạch năm;
- Tổng lợi nhuận trước thuế: 424,6 tỷ đồng, tăng 55,0% so với Kế hoạch năm;

- Nộp ngân sách: 1.767,8 tỷ đồng, bằng 91,2% Kế hoạch năm.
- Cổ tức 2023: 11,5%

2.2. Các chỉ số tài chính năm 2023:

- Hệ số thanh toán ngắn hạn, hệ số thanh toán nhanh được đảm bảo (>1);
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn điều lệ đạt 14,41%;
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu đạt (ROE) 7,78%;
- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng tài sản đạt (ROA) 5,87%.
- Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu thấp: 0,32.

Các chỉ số trên cho thấy kết quả sản xuất kinh doanh của HABECO đạt mức bình quân của ngành, đảm bảo hiệu quả sản xuất kinh doanh, an toàn tài chính, khả năng tự tài trợ vốn của HABECO ở mức cao, đảm bảo bảo toàn và phát triển vốn.

3. Những giải pháp đã thực hiện năm 2023

a. Công tác thị trường: Trong năm 2023, HABECO đã triển khai nhiều hoạt động mang tính chiến lược để thúc đẩy công tác bán hàng, cụ thể:

- **Chiến lược định vị thương hiệu và phát triển sản phẩm:** Tiếp tục nghiên cứu, cải tiến chất lượng sản phẩm, phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng. Nâng cấp bao bì, nhãn mác nhằm phù hợp thị hiếu người tiêu dùng đặc biệt là nhóm khách hàng trẻ.

- **Chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu:** Tập trung gia tăng giá trị thương hiệu, nâng cao chất lượng truyền thông thương hiệu, gia tăng tần suất, độ phủ quảng cáo trên các kênh truyền thông và hiện đại. Xây dựng các hoạt động trải nghiệm của khách hàng với thương hiệu thông qua các hoạt động truyền thông quảng bá trực tiếp tạo nên sự kết nối đa chiều với người tiêu dùng.

- **Chiến lược xúc tiến thương mại:** Xây dựng Chương trình khuyến mại người tiêu dùng thích ứng với biến động của thị trường để gia tăng sức cạnh tranh của thương hiệu, gia tăng sự ủng hộ của người tiêu dùng, hỗ trợ phát triển phân phối và kinh doanh của HABECO nhằm bảo vệ và mở rộng thị trường.

- **Chiến lược phân phối và phát triển thị trường:** mang tính tập trung và cụ thể hóa, phù hợp với đặc tính thị trường, bối cảnh cạnh tranh và nguồn lực của HABECO trên từng khu vực Miền Bắc, Miền Trung và Miền Nam. Kiểm soát hệ thống phân phối và hệ thống điểm bán, đa dạng hóa mô hình phân phối của HABECO thông qua kênh Thương mại điện tử, kênh bán hàng hiện đại.

- Tăng cường sự phối hợp giữa các đơn vị thành viên để thực thi chiến lược thị trường đồng bộ, gia tăng hiệu quả đầu tư đối với các hoạt động tại thị

trường. Triển khai các giải pháp: mở nhà phân phối và các điểm bán, triển khai các chương trình xúc tiến bán hàng hướng tới người tiêu dùng, đặc biệt trong dịp Tết Nguyên Đán.

Năm 2023, cũng là năm đánh dấu một bước phát triển lớn trong hoạt động xuất khẩu của HABECO khi bước đầu thành công trong việc ký kết được hợp đồng xuất khẩu Bia Hà Nội với thị trường Mỹ, một thị trường với những yêu cầu khắt khe đối với hàng hóa nhập khẩu.

b. Công tác vật tư nguyên liệu:

Năm 2023, giá của một số nguyên vật liệu chính có nhiều biến động. Những ảnh hưởng bởi lệnh cấm xuất khẩu gạo, đường tại một số quốc gia có nguồn cung lớn dẫn đến sự khan hiếm trên thị trường, đẩy giá nguyên liệu tăng cao, đặc biệt vào những tháng cuối năm.

Trước bối cảnh đó, HABECO đã chủ động khai thác các nguồn cung ứng, điều tiết và phân phối nguyên vật liệu đảm bảo đúng và đủ với chi phí hợp lý, hiệu quả, từ đó đảm bảo mục tiêu lợi nhuận trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

c. Công tác tài chính:

- Trong năm 2023, HABECO luôn đảm bảo đáp ứng đủ vốn cho hoạt động SXKD tại mọi thời điểm, tối ưu được lợi nhuận tài chính; thực hiện tiết giảm và tạm dừng các hoạt động, chi phí chưa cần thiết để dành nguồn lực cho công tác bán hàng, giúp tăng cường sức cạnh tranh của sản phẩm mang thương hiệu HABECO trên thị trường.

- Bên cạnh các giải pháp về cân đối sản lượng sản xuất, hỗ trợ kỹ thuật để đảm bảo năng suất, chất lượng sản phẩm, Tổng công ty tiếp tục thực hiện các giải pháp hỗ trợ tài chính đối với các Công ty thành viên đang gặp khó khăn nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của các đơn vị được liên tục, kết quả sản xuất kinh doanh được cải thiện. Từ đó, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh toàn tổ hợp.

- Tiếp tục quản trị chi phí cũng như giá thành sản phẩm tại Công ty mẹ và các công ty thành viên đảm bảo tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, tăng hiệu quả hoạt động.

- Theo dõi sát sao và dự báo kịp thời tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh phục vụ công tác điều hành đảm bảo hoàn thành mục tiêu lợi nhuận mà Đại hội đồng cổ đông đã giao.

d. Công tác nhân sự:

- Đã thực hiện cử lại Người đại diện phần vốn Nhà nước tại HABECO, bổ nhiệm lại cán bộ giữ chức vụ Chủ tịch Hội đồng quản trị Tổng công ty, Tổng giám đốc Tổng công ty, Trưởng Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2023-2028.

- Đã thực hiện bổ sung 01 Thành viên độc lập Hội đồng quản trị Tổng

công ty.

- Đã triển khai thực hiện lấy phiếu tín nhiệm năm 2023 đối với các chức danh lãnh đạo quản lý theo quy định.

- Đã thực hiện rà soát quy hoạch các chức danh do Bộ Công Thương quản lý giai đoạn 2023-2026 và xây dựng quy hoạch các chức danh do Bộ Công Thương quản lý giai đoạn 2026-2031.

- Cân đối, điều động linh hoạt lao động giữa các bộ phận đảm bảo đáp ứng yêu cầu phục vụ sản xuất, kinh doanh và phù hợp với năng lực của người lao động.

- Luôn duy trì thực hiện các chế độ, chính sách để người lao động được hưởng các chế độ lương, thưởng theo vị trí công việc, mức độ hoàn thành công việc và kết quả kinh doanh của Tổng công ty. Ngoài ra, Tổng công ty luôn đảm bảo việc chi trả lương thưởng hiệu quả, công bằng và cạnh tranh với mức lương thị trường.

- Triển khai một số khóa đào tạo để nâng cao hiệu quả công việc và chất lượng người lao động.

e. Công tác kỹ thuật:

- Tăng cường công tác ứng dụng Khoa học công nghệ, hợp tác với các chuyên gia nước ngoài, góp phần ổn định, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí trong sản xuất, đẩy mạnh tiết kiệm trên toàn hệ thống HABECO.

- Liên tục cải tiến quy trình sản xuất, kiểm soát tốt hiệu suất thu hồi từng công đoạn, thực hiện mục tiêu tiết kiệm nguyên vật liệu, giảm giá thành sản xuất.

- Cải tiến, nâng cao chất lượng đối với các sản phẩm hiện có, đáp ứng các xu hướng bao bì, xu hướng sản phẩm mới trong ngành đồ uống để có sự thay đổi kịp thời, phù hợp với nhu cầu tiêu dùng.

f. Công tác đầu tư:

- Thực hiện các nhiệm vụ liên quan đến việc mở rộng hệ thống SAP ERP tại HABECO: hoàn thiện các chức năng và hệ thống báo cáo của phân hệ quản lý chất lượng; đưa vào vận hành phân hệ hợp nhất báo cáo tài chính (EC - CS) tại toàn Tổng công ty; nghiệm thu và bàn giao hệ thống tại Công ty TNHH MTV Thương mại HABECO.

- Hoàn thành thi công xây dựng, lắp đặt và đưa vào sử dụng màn hình LED tại thành phố Thanh Hóa, đáp ứng mục tiêu về tuyên truyền, quảng bá thông tin của tỉnh kết hợp khai thác quảng cáo thương mại của Tổng công ty theo hình thức xã hội hóa.

g. Các công tác khác:

- Hoạt động sáng kiến cải tiến luôn được khuyến khích, trong năm có 174 sáng kiến cải tiến lớn nhỏ. Các sáng kiến đều được thực hiện triển khai và đem lại hiệu quả kinh tế cũng như phù hợp với chiến lược, định hướng của HABECO trong lĩnh vực số hóa, nâng cao công tác quản trị hệ thống, cải tiến chất lượng sản phẩm và tối ưu hóa sản xuất mang lại giá trị làm lợi trên 25 tỷ đồng.

- Về thực hiện an sinh xã hội: duy trì phụng dưỡng 12 mẹ Việt Nam anh hùng, chăm sóc trẻ mồ côi, ủng hộ các Quỹ xã hội của Trung ương và địa phương, tham gia hiến máu nhân đạo cùng một số hoạt động từ thiện khác... với tổng số tiền từ thiện xã hội năm 2023 là 2,8 tỷ đồng.

Trong năm 2023, HABECO đã giành được những giải thưởng lớn, thể hiện uy tín, chất lượng, giá trị thương hiệu gồm:

- Giải thưởng Sao Vàng Đất Việt
- Giải thưởng Thương hiệu Quốc gia

II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024

Bước sang năm 2024, vấn đề sức mua yếu và những ảnh hưởng tiêu cực từ sự hồi phục chậm của nền kinh tế vẫn ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp bán lẻ; Rủi ro lạm phát, chi phí lãi vay, chi phí vận hành cao, lượng hàng tồn kho lớn tiếp tục là những áp lực đối với các doanh nghiệp. Những yếu tố này sẽ tạo nên thách thức không nhỏ đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của HABECO.

Năm 2024, HABECO sẽ tiếp tục chịu sự cạnh tranh gay gắt của các tập đoàn lớn có nguồn lực tài chính, nhân sự, kinh nghiệm bán hàng; nhu cầu tiêu dùng bị ảnh hưởng bởi tâm lý sinh ngoại, thích uống bia nhập khẩu... Để tăng sức cạnh tranh, tạo điểm nhấn cho thương hiệu HABECO trên thị trường, dự kiến nhiều giải pháp bán hàng sẽ phải được triển khai mạnh mẽ và quyết liệt hơn trong năm 2024.

Năm 2024, HABECO đặt mục tiêu chiến lược:

- Khẳng định vị thế dẫn đầu của HABECO tại thị trường phía Bắc, tiếp tục phát triển và mở rộng thị trường tại Miền Trung và Miền Nam.

- Gia tăng giá trị thương hiệu, nâng cao sức cạnh tranh sản phẩm và dịch vụ của HABECO đến người tiêu dùng.

Trên cơ sở những mục tiêu trên, HABECO dự kiến các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chính năm 2024 như sau:

- Doanh thu tiêu thụ sản phẩm chính: 6.543,4 tỷ đồng, tăng 4,7% so với cùng kỳ.

- Tổng lợi nhuận trước thuế: 248,8 tỷ đồng, bằng 58,6% so với cùng kỳ.

- Nộp ngân sách: 1.832,3 tỷ đồng, tăng 3,6% so với cùng kỳ.
- Cổ tức: 7,5%

3. Giải pháp

a. Công tác thị trường:

- Chiến lược định vị thương hiệu: Đầu tư và phát triển phân khúc phổ thông, trung, cao cấp.

- Chiến lược xây dựng và truyền thông thương hiệu:

+ Đầu tư, khai thác lợi thế cạnh tranh của nhóm sản phẩm tại từng phân khúc, đại diện cho bản sắc, truyền thông văn hóa của Việt Nam với vị thế Thương hiệu Quốc gia.

+ Truyền thông thương hiệu tập trung gia tăng giá trị cảm xúc đến khách hàng mục tiêu, mở rộng đa dạng kênh truyền thông để kết nối đến đa dạng các tập khách hàng khác nhau tại từng tỉnh, thành, địa phương.

+ Tăng cường các hoạt động truyền thông trực tiếp kết nối với khách hàng mục tiêu và chương trình khuyến mại, tri ân khách hàng.

- Chiến lược phân phối:

+ Chiến lược phân phối theo vùng và sản phẩm: quy hoạch sản phẩm trọng tâm theo đặc thù từng khu vực để tối ưu hóa nguồn lực phân phối, phù hợp với đặc tính từng vùng thị trường.

+ Chiến lược phân phối theo kênh: Tập trung phát triển cả kênh OFF (kênh tiêu dùng gián tiếp) và kênh ON (kênh tiêu dùng trực tiếp) và kênh hiện đại (MT). Khai thác tiềm năng kênh thương mại điện tử trở thành kênh kinh doanh và hoàn thiện mô hình phân phối của HABECO. Tổ chức hiệu quả các hoạt động chăm sóc, hỗ trợ khách hàng, thu hút khách hàng tìm hiểu và sử dụng kênh phân phối mới của HABECO.

+ Chiến lược quy hoạch hệ thống phân phối: Hoàn thiện hệ thống phân phối, lựa chọn các nhà phân phối có tiềm lực, có hệ thống phân phối lớn, thay thế các nhà phân phối yếu, kém.

- Tăng cường hơn nữa việc xuất khẩu Bia Hà Nội đến các thị trường đã khai thác, nâng cao hình ảnh cũng như mở rộng mạnh mẽ thị trường Bia Hà Nội trên thế giới.

b. Về công tác tài chính:

Tăng cường công tác quản trị tài sản, nguồn vốn, dòng tiền, quản trị tình hình thực hiện kế hoạch chi phí nhằm theo dõi sát sao và phân tích sự biến động của các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh, đưa ra các dự báo kịp thời để chủ động trong công tác điều hành.

Tiếp tục rà soát, xác định các kế hoạch chi phí thực sự cần thiết cho sản xuất, kinh doanh, tiết giảm các chi phí chưa thực sự cấp bách để tập trung cho công tác thị trường, phát triển tiêu thụ sản phẩm, đảm bảo hoạt động kinh doanh có hiệu quả.

c. Công tác nhân sự:

- Tiếp tục hoàn thiện mô hình tổ chức quản lý sản xuất, kiện toàn chức năng nhiệm vụ các Phòng ban theo yêu cầu công tác quản lý và điều hành.

- Đào tạo, nâng cao chất lượng lao động, bố trí, điều động, sắp xếp lao động linh hoạt cũng như có phương án tuyển dụng, bổ sung lao động phù hợp với kế hoạch sản xuất kinh doanh của Tổng công ty.

- Tiếp tục triển khai chương trình đào tạo để củng cố và nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ quản lý trong giai đoạn thị trường cạnh tranh gay gắt và chịu nhiều ảnh hưởng của môi trường tự nhiên nhiều biến động.

d. Công tác vật tư nguyên liệu :

- Triển khai việc thực hiện mua sắm hàng hóa, dịch vụ năm 2024, đáp ứng kịp thời và có hiệu quả kế hoạch sản xuất, kinh doanh của Tổng công ty.

- Khai thác các nguồn cung mới nhằm đáp ứng được yêu cầu của sản xuất với chi phí giá thành hiệu quả tối ưu, góp phần nâng cao được sức cạnh tranh của HABECO trên thị trường.

- Cải tiến hoạt động mua sắm, quản lý nguyên vật liệu nhằm nâng cao hơn nữa chất lượng của hoạt động cung ứng trong toàn hệ thống HABECO.

e. Công tác kỹ thuật, chất lượng, nghiên cứu khoa học, kỹ thuật công nghệ:

- Cải tiến liên tục, nâng cao hiệu quả của hệ thống ISO, hướng đến tích hợp với các phần mềm hiện có tại Tổng công ty, nhằm tối ưu hóa việc ứng dụng công nghệ thông tin trong công tác quản lý chất lượng, quản lý sản xuất.

- Tiếp tục ứng dụng khoa học công nghệ trong hoạt động chuyên môn, hoạt động sản xuất, tăng cường hợp tác với các tổ chức, chuyên gia trong và ngoài nước để cải tiến chất lượng các sản phẩm hiện có, hạ giá thành sản xuất.

- Tiếp tục theo dõi xu hướng sản phẩm đồ uống và xu hướng bao bì mới nhằm đề xuất cải tiến kịp thời. Thực hiện cải tiến chất lượng các sản phẩm hiện có, tìm các giải pháp để hạ giá thành sản phẩm.

f. Công tác đầu tư :

- Tiếp tục triển khai thực hiện các nội dung theo đề án chuyển đổi số của Tổng công ty nhằm số hóa các quy trình nghiệp vụ, dữ liệu; tích hợp các quy trình, cơ sở dữ liệu thành hệ thống tích hợp, dữ liệu thống nhất; Khai thác tối đa cơ sở dữ liệu để xây dựng hệ thống báo cáo quản trị, lập kế hoạch, dự báo.

- Nghiên cứu để triển khai thực hiện các dự án về nâng cao hiệu quả sản xuất, sản xuất sạch và tiết kiệm năng lượng tại các nhà máy sản xuất.

Trên đây là Báo cáo của Ban điều hành về tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và cho ý kiến để hoạt động của Ban điều hành được hiệu quả hơn.

Kính chúc Đại hội thành công tốt đẹp!

Trân trọng!

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- HĐQT,
- BKS;
- Lưu: VT, KH.