

TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA RƯỢU NGK HÀ NỘI  
CÔNG TY CỔ PHẦN CỒN RƯỢU HÀ NỘI



SINCE 1898

**TÀI LIỆU PHỤC VỤ**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN**  
**NĂM 2012**

Hà Nội, tháng 3/2012

# TÀI LIỆU

## PHỤC VỤ ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012

TT	NỘI DUNG
1	Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011.
2	Báo cáo tài chính tóm tắt năm 2011.
3	Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2011.
4	Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2011.
5	Phương án phân phối lợi nhuận năm 2011.
6	Chế độ thù lao đối với các thành viên HĐQT, BKS, Thư ký HĐQT của Công ty CP Cồn Rượu Hà Nội và Chủ tịch, Kiểm soát viên của Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội năm 2012.
7	Thưởng Ban Điều hành (HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát) và Thư ký HĐQT: 5% số lợi nhuận vượt kế hoạch ban đầu trong năm 2012 (Kế hoạch lợi nhuận sau thuế 120 tỷ đồng).
8	Mức cổ tức dự kiến năm 2012.
9	Lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2012.
10	Đề xuất mua thêm cổ phần Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội và tăng cường hoạt động hợp tác giữa Diageo và Halico (phải chờ ý kiến chính thức của Tổng Công ty cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Hà Nội (cổ đông lớn) trước khi trình Đại hội).
11	Dự thảo Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012.

Hà Nội, ngày 23 tháng 03 năm 2012

**QUY CHẾ LÀM VIỆC**  
**ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CÔN RƯỢU HÀ NỘI**

Để tạo điều kiện thuận lợi cho việc tổ chức và tiến hành Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên năm 2012 của Công ty Cổ phần Côn Rượu Hà Nội, đồng thời hướng dẫn cho cổ đông tham gia Đại hội và thực hiện quyền biểu quyết trực tiếp hoặc thông qua đại diện được ủy quyền, Ban tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2012 xin báo cáo ĐHĐCĐ thông qua Quy chế làm việc tại Đại hội như sau:

**I. BIỂU QUYẾT THÔNG QUA CÁC VẤN ĐỀ TẠI ĐẠI HỘI:**

**1. Nguyên tắc:**

- Tất cả các vấn đề trong chương trình của Đại hội đều phải được ĐHĐCĐ thảo luận và lấy biểu quyết công khai bằng *Thẻ biểu quyết* của tất cả cổ đông và/ hoặc Đại diện.

- Thẻ biểu quyết được Công ty in, đóng dấu treo và trao trực tiếp cho Cổ đông theo địa chỉ đăng ký trên Sổ chứng nhận sở hữu cổ phần. Mỗi cổ đông được cấp một thẻ biểu quyết. Trên thẻ biểu quyết ghi rõ Mã số cổ đông, Họ và tên, số phiếu biểu quyết của cổ đông đó.

**2. Cách thức biểu quyết:**

- Cổ đông và/ hoặc Đại diện theo ủy quyền của cổ đông biểu quyết (*đồng ý, không đồng ý, không có ý kiến*) một vấn đề bằng cách biểu quyết trực tiếp tại Đại hội.

- Khi tiến hành biểu quyết Đại hội, các cổ đông biểu quyết đồng ý thông qua thì giơ thẻ biểu quyết. Thành viên Ban kiểm phiếu sẽ đánh dấu Mã số cổ phiếu và số phiếu biểu quyết tương ứng của từng cổ đông đồng ý. Tương tự theo sự điều hành của Chủ tọa, các cổ đông *không đồng ý hoặc không có ý kiến* sẽ lần lượt giơ thẻ biểu quyết;

- Kết quả kiểm phiếu được Ban kiểm phiếu công bố ngay trước khi bế mạc Đại hội.

**3. Thẻ lệ biểu quyết:**

3.1. Cứ 01 (một) quyền biểu quyết tương đương với 01 (một) phiếu biểu quyết.

Tại ngày chốt danh sách cổ đông (ngày 20/03/2012) tổng số cổ phần của Công ty là: 20.000.000.000 (Hai mươi triệu) cổ phần, tương đương 20.000.000.000 (Hai mươi triệu) phiếu biểu quyết.

3.2. Các vấn đề sau đây sẽ được thông qua khi có **từ 65% trở lên** tổng số phiếu biểu quyết của các cổ đông có quyền biểu quyết có mặt trực tiếp hoặc thông qua đại diện được ủy quyền có mặt tại Đại hội đồng cổ đông chấp thuận :

- Báo cáo tổng kết hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011;
- Báo cáo tài chính tóm tắt năm 2011;
- Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2011;
- Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2011;
- Phương án phân phối lợi nhuận năm 2011;

- Chế độ thù lao đối với các thành viên HĐQT, BKS, Thư ký HĐQT của Công ty CP Cồn Rượu Hà Nội và Chủ tịch, Kiểm soát viên của Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội năm 2012;

- Thuởng Ban Điều hành (HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát) và Thư ký HĐQT: 5% số lợi nhuận vượt kế hoạch ban đầu trong năm 2012 (Kế hoạch lợi nhuận sau thuế 120 tỷ đồng);

- Mức cổ tức dự kiến năm 2012;

- Lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2012;

- Đề xuất mua thêm cổ phần Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội của Diageo và tăng cường hoạt động hợp tác giữa Diageo và Halico;

## II. PHÁT BIỂU Ý KIẾN TẠI ĐẠI HỘI

**1. Nguyên tắc:** Cổ đông tham dự Đại hội khi muốn phát biểu ý kiến thảo luận phải đăng ký nội dung phát biểu và được sự đồng ý của Chủ tọa.

**2. Cách thức phát biểu:** Cổ đông phát biểu ngắn gọn và tập trung vào đúng những nội dung trọng tâm cần trao đổi, phù hợp với nội dung chương trình nghị sự của Đại hội đã được thông qua. Chủ tọa sẽ sắp xếp cho cổ đông phát biểu theo thứ tự đăng ký, đồng thời giải đáp các thắc mắc của cổ đông.

## III. TRÁCH NHIỆM CỦA CHỦ TỌA:

**1.** Điều khiển Đại hội theo nội dung chương trình và các thể lệ, quy chế được Đại hội thông qua Chủ tọa làm việc theo nguyên tắc tập trung dân chủ và quyết định theo đa số;

**2.** Hướng dẫn Đại hội thảo luận, lấy biểu quyết các vấn đề nằm trong nội dung chương trình họp của Đại hội và các vấn đề có liên quan trong suốt quá trình Đại hội;

**3.** Giải quyết các vấn đề nảy sinh trong suốt quá trình Đại hội.

## IV. TRÁCH NHIỆM CỦA BAN THƯ KÝ:

**1.** Ghi chép đầy đủ, trung thực toàn bộ nội dung diễn biến Đại hội và những vấn đề đã được các cổ đông thông qua hoặc còn lưu ý tại Đại hội.

**2.** Soạn thảo Biên bản họp Đại hội và các Nghị quyết về các vấn đề đã được thông qua tại Đại hội.

## V. TRÁCH NHIỆM CỦA BAN KIỂM PHIẾU:

**1.** Xác định chính xác kết quả biểu quyết của cổ đông về từng vấn đề xin biểu quyết tại Đại hội;

**2.** Nhanh chóng thông báo kết quả biểu quyết cho Ban thư ký;

**3.** Xem xét và báo cáo Đại hội: những trường hợp vi phạm thể lệ biểu quyết hoặc đơn thư khiếu nại về kết quả biểu quyết.

## VI. BIÊN BẢN VÀ NGHỊ QUYẾT ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG:

Biên bản họp và Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông phải được đọc và thông qua trước khi bế mạc Đại hội.

Trên đây là toàn bộ quy chế làm việc của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 của Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội. Ban tổ chức Đại hội kính trình ĐHĐCĐ xem xét thông qua.

*Trân trọng!*

**TRƯỞNG BAN TỔ CHỨC ĐẠI HỘI**

**Nơi nhận:**

- ĐHĐCĐ thường niên 2012



**CHỦ TỊCH**

**TỔNG CÔNG TY CP BIA RƯỢU NGK HÀ NỘI**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CÒN RƯỢU HÀ NỘI**

**BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC**  
**TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN**  
**NĂM 2012**

*Tháng 3/2012*



Số: 212 /BC-HALICO

Hà Nội, ngày 22 tháng 03 năm 2012

**BÁO CÁO**  
**TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2011**  
**ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2012**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

**PHẦN I: BÁO CÁO TỔNG KẾT TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011**

Bước sang năm 2011 là một năm Công ty gặp rất nhiều khó khăn và thách thức:

**1. Khó khăn và thuận lợi**

**1.1. Khó khăn**

Ngay từ đầu năm 2011, hàng loạt nguyên nhiên vật liệu đầu vào tăng giá với tỷ lệ tăng rất cao: Cồn sắn tăng 150%, gạo tăng 130%, điện tăng 16 %; chai can, PET tăng 20%; Dầu DO tăng 40%; Dầu FO tăng 16% và sẽ tiếp tục tăng; Nút, enzyme nhập khẩu tăng 10% do tỷ giá ngoại tệ tăng; Chi phí vận tải tăng 16% do tăng giá xăng dầu; Hòm carton tăng 20%. Tất cả các chi phí đầu vào đều tăng mạnh trong khi đó giá bán ra của sản phẩm chưa thể tăng tương ứng với mức tăng của chi phí đầu vào nên trong năm 2011, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty bị ảnh hưởng rất nhiều đặc biệt là các chỉ tiêu sản lượng sản xuất và lợi nhuận.

Chi phí khấu hao lớn những năm trước đây do dự án đầu vào dây chuyền sản xuất tại nhà máy mới tại KCN Yên Phong - Bắc Ninh với tổng mức đầu tư 755,1 tỷ đồng sắp hoàn thành.

Để tránh ứ đọng vốn vào hàng tồn kho, tránh tăng chi phí kho tàng, giảm chi phí tái chế bao bì sản phẩm do lưu kho lâu ngày trong thời tiết ẩm, Công ty đã chủ động điều chỉnh về sản lượng sản xuất các loại sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường điều này cũng ảnh hưởng tới chỉ tiêu sản lượng, giá trị sản xuất công nghiệp không hoàn thành so với kế hoạch đề ra.

Công ty TNHH Sanmyguel Yamamura Hải Phòng cung cấp chai không đủ về số lượng và chất lượng không ổn định gây khó khăn cho tác nghiệp sản xuất và năng suất máy móc thiết bị hoạt động không cao, sản phẩm lỗi nhiều cũng ảnh hưởng tới chi phí.

Do nền kinh tế suy thoái nên người tiêu dùng ngày càng thắt chặt chi tiêu, số lượng đối thủ cạnh tranh về sản phẩm rượu (có lợi thế vì trốn thuế do đó chi phí quảng cáo và tài trợ không bị hạn chế) ngày càng nhiều. Ngoài ra do việc phát hiện và xử lý các vụ hàng giả ngay từ đầu năm 2011 là cơ hội để đối thủ cạnh tranh tuyên truyền làm ảnh hưởng tới niềm tin của Người tiêu dùng. Tất cả những lí do trên dẫn đến việc duy trì, mở rộng và phát triển thị trường gặp nhiều khó khăn, chi phí cho công tác nghiên cứu và phát triển thị trường tăng nhiều so với cùng kỳ năm 2010.

Vấn đề môi trường cũng ảnh hưởng lớn đến sản xuất. Kể từ đầu năm công ty đã phải ngừng sản xuất Cồn từ gạo, do có sản phẩm cồn gạo dự trữ đủ từ năm 2010 nên vẫn duy trì được sản xuất. Cuối Tháng 9/2011, dây chuyền sản xuất cồn tại nhà máy rượu Yên Phong đã đi vào sản xuất thử và cho sản phẩm cồn có chất lượng cao. Tuy nhiên do quá trình vận hành phát sinh mùi ảnh hưởng tới khu dân cư kề cận nên Công ty phải tạm dừng để bổ sung hoàn chỉnh.

**1.2. Thuận lợi**

- Việc chỉ đạo sát sao và tạo mọi điều kiện thuận lợi của Bộ Công thương và Tổng công ty

01  
C  
C  
T

CP Bia Rượu NGK Hà Nội, Hội đồng quản trị Công ty trong việc xây dựng chiến lược phát triển, kế hoạch dài hạn và ngắn hạn.

- Việc hợp tác chiến lược với Tập đoàn Diageo bước đầu có những hỗ trợ tốt cho công tác sản xuất, tiếp nhận dây chuyền sản xuất Cồn, công tác đào tạo cán bộ kỹ thuật, chính sách phát triển thị trường...

- Người tiêu dùng ngày càng có xu hướng tiêu dùng các sản phẩm có chất lượng cao và đảm bảo an toàn vệ sinh thực phẩm. Với sản phẩm có uy tín và chất lượng cao, thương hiệu Halico càng được người tiêu dùng chọn lựa.

**Biểu 1: Kết quả thực hiện một số các chỉ tiêu kế hoạch SXKD chủ yếu năm 2011**

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2011 (điều chỉnh)	Thực hiện 2011	Tỷ lệ (%)	
						TH 2011 so với TH 2010	TH 2011 so với KH 2011
A	B	C	1	2	3	4=3/1	5=3/2
1	Giá trị SXCN(Giá CĐ 94)	Tỷ đồng	554,2	380,	410,9	74,1	108,1
2	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	900,1	990,	1.066,5	118,4	107,7
	- Doanh thu công nghiệp	-	900,1	990,	1.066,5	118,4	107,7
3	Sản phẩm sản xuất	Tr.lít					
	- Cồn	-	9,1	6,0	5,7	62,6	95,0
	- Rượu	-	21,7	17,0	18,0	82,9	105,8
4	Sản lượng tiêu thụ	Tr.lít	18,4	20,4	20,69	112,4	101,4
	- Rượu nội địa	-	18,05	20,0	20,24	112,1	101,2
	- Rượu Xuất khẩu	-	0,35	0,4	0,45	128,5	112,5
5	Giá trị xuất khẩu	Tr.USD	0,83	0,95	1,32	159,0	138,9
6	Giá trị nhập khẩu	-	1,82	2,1	1,43	78,5	68,0
7	Tổng lợi nhuận	Tỷ đồng	129,2	110,0	116,07	89,8	105,5
8	Các khoản nộp NSNN	-	321,9	330,0	393,2	122,1	119,1
9	Tổng vốn đầu tư XDCB	-	141,2	125,	83,3	58,9	66,6

## 2. Thực hiện dự án đầu tư di dời khu vực sản xuất

### 2.1. Tình hình thực hiện dự án:

- Đã hoàn thành lắp đặt, nghiệm thu và đưa vào sản xuất toàn bộ dây chuyền pha trộn rượu trực tiếp và chiết chai hiện đại của Hãng Kronen - CHLB Đức với công suất 20.000 chai/h từ tháng 10/2009.

- Hoàn thành công tác xây dựng nhà kho tổng hợp, nhà pha chế chiết chai, nhà kho cồn, các công trình phục vụ dây chuyền sản xuất cồn, hạ tầng nhà máy, các công trình nhà hành

10/11/2011

- Hoàn thành lắp đặt cơ khí, bảo ôn dây chuyền thiết bị sản xuất cồn công suất 40.000 lít/ngày, điều khiển tự động của Hãng Praj - Ấn Độ trong tháng 06/2011 và chạy thử, chạy nghiệm thu đạt yêu cầu vào cuối tháng 9/2011.

- Tiếp tục hoàn thiện công tác xây dựng hệ thống hồ sinh học và hệ thống xử lý nước thải theo công nghệ CHLB Đức và đưa vào hoạt động cùng với dây chuyền sản xuất cồn vào cuối quý II năm 2012.

## **2.2. Kế hoạch vốn thực hiện dự án:**

- Tổng mức đầu tư cho dự án đã được Hội đồng quản trị Công ty phê duyệt: 755,1 tỷ đồng (trong đó vốn lưu động 48,5 tỷ đồng).

- Tổng số vốn đã giải ngân cho dự án tính đến hết 29/02/2012 là 627,5 tỷ đồng. So với tổng mức đầu tư đạt 83,1%.

## **2.3. Đánh giá chung về tình hình thực hiện dự án:**

- Cho tới nay, tất cả các gói thầu của dự án đã được triển khai thực hiện. Về chất lượng công trình, các hạng mục xây lắp được thi công và giám sát đảm bảo các yêu cầu kỹ thuật, hệ thống máy móc thiết bị chính đầu tư đồng bộ và hiện đại theo đúng nội dung của dự án đã được phê duyệt.

- Gói thầu số 16 “Cung cấp, lắp đặt thiết bị, xây dựng hệ thống xử lý nước thải” triển khai chậm so với tiến độ chung của dự án. Tới nay Nhà thầu Rudolph CHLB Đức - LILAMA đã hoàn thành trên 90% công tác xây dựng và lắp đặt thiết bị. Tuy nhiên do việc thiết kế và xây lắp còn có những khiếm khuyết nên quá trình vận hành thử phát sinh mùi ảnh hưởng tới sinh hoạt của cư dân xung quanh nên cần thiết phải bổ sung hoàn thiện để cuối quý II năm 2012 đưa toàn bộ Nhà máy đi vào hoạt động đồng bộ.

- Trong thời gian gần đây, Công ty thực hiện dự án trong bối cảnh tương đối thuận lợi:

+ Công ty được sự hỗ trợ tích cực từ các ban ngành, các cơ quan quản lý của Nhà nước và địa phương trong suốt quá trình thực hiện dự án.

+ Tỷ giá ngoại tệ tương đối ổn định, các gói thầu ký kết với các nhà thầu nước ngoài đã được giải ngân trên 85%. Quá trình đấu thầu được triển khai thực hiện tốt nên đã tiết kiệm được chi phí đầu tư cho các hạng mục xây dựng cũng như thiết bị nên tổng đầu tư cho dự án sẽ không vượt tổng mức đầu tư đã được phê duyệt.

## **3. Công tác hoàn thiện bộ máy tổ chức và lao động tiền lương:**

Trong năm 2011 đã thực hiện được một số công việc sau:

### **3.1. Công tác tổ chức:**

- Tổ chức các đơn vị sản xuất kinh doanh: Dự thảo xong các văn bản chức năng nhiệm vụ của Nhà máy Rượu Hà Nội - Yên Phong, Bắc Ninh. Đang xây dựng và chuẩn bị nhân sự thành lập các Ban của Nhà máy như Ban KCS – Kỹ thuật, Ban Hành chính - Nhân sự nhằm tạo điều kiện chủ động trong điều hành sản xuất.

- Bổ nhiệm Giám đốc Nhà máy Rượu Hà Nội - Yên Phong tại Bắc Ninh và Giám đốc Xí nghiệp Rượu mùi. Bổ nhiệm, miễn nhiệm, bổ nhiệm một số tổ trưởng sản xuất. Thành lập đội xe nâng hàng trực thuộc Nhà máy quản lý. Sắp xếp lại các tổ, nhóm của hai Xí nghiệp cho phù hợp với dây chuyền máy móc mới đầu tư.

- Thành lập thêm tổ phát triển thị trường Bắc Trung Bộ, điều động và thay thế một số Tổ trưởng tổ phát triển thị trường tại các miền.

- Chuyển Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu HN về địa điểm mới tại 28 Đồng



Nhân và chấn chỉnh tổ chức. Đã đề bạt thêm 01 trưởng chi nhánh và tuyển thêm 01 kế toán tại Nha Trang, điều chuyển 01 trưởng chi nhánh tại TP.HCM về Công ty và tuyển dụng thêm nhân viên.

- Quyết định thành lập Ban hợp tác chiến lược và Quy chế hoạt động với Tập đoàn Diageo.

### **3.2. Công tác lao động:**

- Làm thủ tục cho 170 người lao động có sức khỏe yếu, trình độ không phù hợp với dây chuyền mới nghỉ hưu trước tuổi quy định và chi hỗ trợ 26 tỷ đồng từ nguồn vốn đền bù hỗ trợ. Công ty sẽ tiếp tục vận động những người có nhu cầu để trẻ hoá lực lượng sản xuất.

- Tuyển 05 kỹ sư, cử nhân thay thế người nghỉ hưu và phục vụ nhà máy mới.

- Ký hợp đồng thuê 02 chuyên gia công nghệ, 01 cố vấn quản lý, 01 Bác sĩ

- Điều động gần 100 lao động thời vụ rửa chai sang Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội.

- Tổ chức đóng BHXH, BHYT, BHTN đầy đủ.

- Chuyển toàn bộ việc quản lý nhân viên tiếp thị thương mại trực tiếp ( PG) cho các đơn vị thứ 3 quản lý từ tháng 9 năm 2011 để giảm nhẹ công tác quản lý và nâng cao hiệu quả.

### **3.3. Công tác tiền lương:**

- Ban hành Quy chế tiền lương mới thực hiện từ Tháng 4/2011 làm thay đổi căn bản về tính nguyên tắc, tính thị trường, tính công bằng về tiền lương. Trong thời gian tới tiếp tục có sự điều chỉnh thêm ở một số vị trí cho phù hợp khi Nhà máy mới Yên phong đi vào hoạt động ổn định.

- Tiền lương năm 2011 đạt bình quân 11,589 triệu đồng/người/tháng.

- Đưa việc đánh giá hoàn thành công việc vào nề nếp, nghiêm túc, trách nhiệm.

- Quỹ lương, đơn giá tiền lương, điều tiết chi lương hàng tháng đều hợp lý phù hợp với tình hình sản xuất.

### **4. Công tác quản lý kế toán- tài chính**

- Đảm bảo nguồn vốn cho sản xuất và đầu tư, cung cấp thông tin tương đối kịp thời cho lãnh đạo điều hành trong việc mua bán vật tư, định giá bán, sản lượng sản xuất.

- Cân đối thu - chi sử dụng tiền hợp lý tại từng thời điểm nên đảm bảo vốn để phục vụ SXKD.

- Chủ động đề xuất các giải pháp tài chính, tham mưu để Giám đốc làm cơ sở ra quyết định trong SXKD và đầu tư có hiệu quả.

- Phối hợp cùng các phòng ban chức năng tham mưu các biện pháp nhằm hoàn thiện hệ thống quản lý nội bộ.

- Có tổ chức phân tích đánh giá định kỳ một số chỉ tiêu tài chính cơ bản làm cơ sở phục vụ công tác chiến lược kinh doanh cho công ty như: Sản phẩm và tiêu thụ sản phẩm, định mức chi phí trong và ngoài sản xuất, dự trữ nguyên vật liệu, chiến lược về giá...

### **5. Công tác sản xuất**

Nâng cao được năng lực sản xuất trên cơ sở nâng cấp các thiết bị máy móc hiện có, thực hiện các giải pháp để khắc phục những tồn tại và cải thiện điều kiện làm việc cho công nhân. Thực hiện cơ bản các kiến nghị về điều kiện môi trường làm việc trong Hội nghị người lao động vào đầu năm 2011. Nâng cao ý thức người lao động và đưa ra các giải pháp tiết kiệm điện, nước, hơi góp phần giảm giá thành sản phẩm.

Trước tình hình thiếu chai trầm trọng, vốn vay cao và lạm phát cao trong những tháng đầu năm, người tiêu dùng có xu hướng giảm chi tiêu các mặt hàng đồ uống, tập trung vào các hàng hoá thiết yếu. Nhận thức được thực tế đó nên cơ cấu sản phẩm sản xuất của Công ty có sự điều chỉnh: Một mặt điều chỉnh sản lượng sản xuất, tiếp tục nâng cao chất lượng của các sản

15/11  
U  
P.HA

phẩm đóng chai thủy tinh kết hợp với việc giảm chi phí trong sản xuất nhằm giữ giá sản phẩm không bị tăng nhiều; Mặt khác đẩy mạnh sản xuất rượu đóng chai PET có chất lượng, có độ cồn thấp (29,5 %v) và giá bán thấp để thay thế rượu dân nấu và cạnh tranh với rượu của các đối thủ khác.

Đã tổ chức sản xuất cồn từ hệ thống mới tại Yên Phong 1 đợt nhưng do vấn đề phát sinh mùi ảnh hưởng tới sinh hoạt khu dân cư nên đã dừng lại. Qua kết quả chạy thử chất lượng sản phẩm rất khả quan. Sau khi chạy thử đã rà soát lại sự hoạt động của hệ thống thiết bị và cho điều chỉnh bổ sung hoàn thiện.

## 6. Công tác cung ứng vật tư

Do tình hình biến động giá, các công ty từ Trung Quốc và các công ty trong nước gia tăng thu mua nên công tác bán vật tư gặp nhiều khó khăn đặc biệt là các loại vật tư như cồn sản dùng để pha chế rượu đóng chai PET không đủ về số lượng, chất lượng, giá cả tăng lên gấp 1,5 lần. Chai sản xuất thiếu trầm trọng chỉ có thể đáp ứng 5 tháng/năm. Gạo vật tư chủ yếu để sản xuất rượu đóng chai tăng nhiều (Giá lên gần 9.000 đ/kg tăng 1,38 lần) nhưng do chủ động trước trong năm 2010, Công ty đã sản xuất khoảng 2,5 triệu lít cồn dự trữ và mua gạo dự trữ trên 5.000 tấn. Chính vì vậy trong thời gian qua Công ty đã mở rộng thu mua từ nhiều nguồn và có biện pháp kỹ thuật xử lý để đảm bảo chất lượng. Cần tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra vật tư đầu vào và làm việc dứt điểm kịp thời đối với các nhà cung cấp.

## 7. Công tác phát triển thị trường và bảo vệ thương hiệu

Cùng với việc nâng cao sản lượng sản xuất thì việc đẩy mạnh tiêu thụ là một nhiệm vụ đặc biệt quan trọng. Trong thời gian qua, Công ty đã chú trọng đầu tư mở rộng thị phần tại các Tỉnh phía Nam và Miền Trung... đã đẩy được sản lượng tiêu thụ cao hơn cùng kỳ năm trước. Trong năm 2011, Công ty đã áp dụng các chính sách bán hàng hợp lý:

- Điều chỉnh tăng giá bán rượu hợp lý vừa phải đảm bảo yếu tố bảo toàn vốn nhưng phải được thị trường chấp nhận. Trong 9 tháng đầu năm đã điều chỉnh tăng giá bán 02 đợt đối với rượu đóng chai thủy tinh có mức tăng 15%; và 03 đợt đối với rượu đóng can, PET mức tăng 23%. Mức tăng giá bán chung cho cả hai loại là 19,1%

- Triển khai thực hiện chương trình giao chỉ tiêu doanh số cho khách hàng nhằm đẩy mạnh doanh thu và phát triển mở rộng thị trường: Căn cứ vào doanh số thực hiện của từng khách hàng năm trước và mức tăng trưởng của Công ty trong năm hiện tại để giao chỉ tiêu doanh số cả năm cho khách hàng. Tùy theo đặc điểm tiêu thụ rượu từng quý trong năm khác nhau để chia chỉ tiêu doanh số cả năm theo từng quý cho khách hàng thực hiện và căn cứ vào mức độ thực hiện để hỗ trợ kịp thời cho khách hàng ở mức thưởng 1-1,5% doanh thu.

- Triển khai thực hiện chương trình bán chậm trả cho khách hàng thông qua bảo lãnh thanh toán ngân hàng. Thời gian thực hiện trong 5 tháng vào mùa hè và 2 tháng từ tháng 10-12/2011. Tổng số tiền giá trị hàng hoá thông qua bảo lãnh thanh toán cả hai đợt gần 200 tỷ đồng.

- Tăng cường công tác giám sát thị trường, đôn đốc và quan tâm hỗ trợ các đại lý bán hàng, nghiên cứu thị trường, phát triển thương hiệu, nghiên cứu đối thủ cạnh tranh và hàng giả, hàng nhái.

- Công tác chống hàng giả trong thời gian qua đã được đẩy mạnh, đặc biệt tại Thị trường Miền nam. Đầu năm 2011, Công ty đã phát hiện và phối hợp với các cơ quan chức năng bắt và khởi tố một vụ sản xuất hàng giả có qui mô lớn và tinh vi nhất từ trước tới nay. Để lấy lại lòng tin Người tiêu dùng và để tăng cường chống hàng giả trong thời gian qua, Công ty đang nghiên cứu dán tem bảo hiểm cho một số loại sản phẩm. Dành nguồn kinh phí lớn để tài trợ Nhà hàng và Hệ thống PG tại các tỉnh với nguồn kinh phí lớn khoảng 1,2 tỷ - 1,5 tỷ đồng/tháng.

- Hệ thống phân phối tương đối ổn định, tuy nhiên hiện tượng bán phá giá và bán lẩn vùng vẫn còn nhiều, đặc biệt Công ty Dầu khí Thái Bình bán phá giá ra khá nhiều tỉnh thành gây bức xúc cho các đại lý tại tỉnh như Hà Nội, Ninh Bình, Thanh Hóa...

- Các hoạt động tài trợ nhà hàng được đẩy mạnh trong quý III/2012 nhưng do việc thực hiện còn chậm có qui trình sẽ nâng lên kết quả chưa như mong muốn. Việc chậm thanh toán



cho nhà hàng gây những bức xúc, hiểu lầm cho khách hàng.

- Thực hiện việc giao thầu phân phối sản phẩm mới của công ty đã đạt được nhiều kết quả. Sản phẩm mới đã hiện diện rộng hơn và sản lượng tiêu thụ tốt hơn.

- Thực hiện chuyển cho đơn vị thứ 3 thực hiện công tác cung cấp PG tại khu vực từ Quảng Trị đến Cà Mau đã đạt được nhiều kết quả tốt. Việc tuyển dụng, đào tạo thực hiện nhanh chóng, chuyên nghiệp đã giúp Halico rất nhiều trong việc triển khai nhanh chóng, chất lượng, đáp ứng kịp thời nhu cầu phát triển thị trường, tuy nhiên cần phải tiếp tục tăng cường sự phối hợp giữa các bên.

- Hợp tác cùng Diageo để xây dựng thành phố Halico tại Hải Phòng. Hiện tại đang trong giai đoạn xây dựng lại cơ sở dữ liệu để trong quý II/2012 thực hiện xây dựng lại hệ thống tại Hải Phòng.

- Tăng cường phối hợp với Hiệp hội Bia rượu NGK Việt Nam, Hiệp hội chống hàng giả, Cục quản lý Thị trường, Vụ Công nghiệp nhẹ, Vụ quản lý Thị trường trong nước... để chống hàng nhái, hàng giả và trốn thuế thông qua việc tài trợ, đóng góp ý kiến trong việc xây dựng chính sách Quản lý của Nhà nước.

**Biểu 2: Bảng doanh số bán hàng ước thực hiện các khu vực**

Stt	Khu vực	KH năm 2011 (Tỷ VND)	TH 2011 ( Tỷ VND )	Tỷ lệ đạt (%)
1	Miền Bắc	778,22	774,1	99,47
2	Miền Trung	66,7	78,97	118,39
3	Miền Đông	33,65	35,62	105,85
4	Miền Nam	118,56	117,78	99,34
5	Miền Tây	16,11	15,06	93,48
6	Nghệ An	19,8	16,5	88,33
<b>Tổng cộng</b>			<b>1.038,03</b>	

#### Hoạt động tại kênh Siêu thị

- Đã đầu tư PG cho một số siêu thị lớn như Big C, Metro.
- Tuy nhiên các hoạt động khác như lên Post, thuê đầu kệ, dùng thử, vật dụng POSM cho kênh siêu thị rất ít.
- Mã hàng vào siêu thị không nhiều, thiếu sự chăm sóc theo dõi thường xuyên.
- Nhân sự cho kênh siêu thị còn ít và yếu nên chưa phát huy được lợi thế từ kênh siêu thị đem lại.

#### Đối thủ cạnh tranh

- Các hình thức làm thị trường tương tự lẫn nhau, chỉ có VodkaMen, Zenka, Vodka S thực hiện nhân viên bán hàng tại các tỉnh. Số lượng nhân viên tùy theo địa bàn, tỉnh.
- Các đối thủ tập trung vào các địa bàn như Hà Nội, Hải Phòng, Quảng Ninh, Thanh Hóa, Nghệ An, Quảng Bình, Gia Lai, Kontum, Đak lak, Lâm Đồng, Vũng Tàu, Đồng Nai, Hồ Chí Minh, Đắk Nông, Nha Trang, Bình Thuận, Cần Thơ, Kiên Giang, An Giang, Cà Mau, Long An, Bến Tre...
- Nhờ lợi thế về trốn thuế cũng như là công ty tư nhân nên cơ chế chính sách bán hàng rất linh hoạt và nhanh chóng. Các đối thủ đều tập trung đầu tư vào kênh Horeka như tài trợ tiền, cho uống thử, tặng quà, cung cấp ly, xô đá, tủ ướp lạnh, áo thun, bảng hiệu, tủ kệ trưng bày, khuyến mãi hoặc giảm giá cho nhà hàng, giảm giá cho người tiêu dùng.

#### Các hoạt động truyền thông

- Tham gia các hội chợ thương mại tại các tỉnh thành như Phú Thọ, Hồ Chí Minh, Đà Nẵng, An Giang, Hà Nội...

- Các hoạt động về tài trợ, báo chí, giải thưởng tham gia có chọn lọc, tiết kiệm chi phí.
- Các giải thưởng tham gia: Sản phẩm vàng thời hội nhập, vì sự phát triển cộng đồng Asean, thương hiệu vàng Mê Kông, Giám Đốc tài năng, thương hiệu mạnh Việt Nam, Sao vàng đất Việt...

## **8. Công tác quản lý chất lượng sản phẩm**

Việc xây dựng và thực hiện Quản lý chất lượng đồng bộ ISO đã góp phần nâng cao công tác quản lý chất lượng.

- Bằng biện pháp đầu tư các giải pháp công nghệ, bổ sung trang thiết bị tăng cường công tác kiểm tra kiểm soát, có thái độ cương quyết đối với nhà cung cấp nhằm đảm bảo chất lượng vật tư ổn định phục vụ cho sản xuất. Kết quả đã có sự cải thiện đáng kể về mặt chất lượng vật tư và sản phẩm trong thời gian qua.

- Tăng cường kiểm soát chất lượng sản phẩm nhập kho và bán ra thị trường.

- Định kỳ làm việc với các cơ quan chức năng về chất lượng sản phẩm của Công ty đang lưu hành...

Tuy nhiên cần tăng cường công tác thực chất hơn, thường xuyên liên tục và có cơ chế thưởng phạt nghiêm minh đối với các đơn vị thực hiện.

## **9. Công tác quản lý kỹ thuật**

### **9.1. Công tác quản lý quy trình sản xuất :**

- Tăng cường giám sát việc thực hiện các qui trình, qui phạm trong sản xuất, ứng dụng các công nghệ mới nhằm tiết kiệm chi phí và nâng cao chất lượng.

- Xây dựng và hoàn thiện các phương pháp hoá lý, vi sinh phục vụ dây chuyền sản xuất còn tại Nhà máy Rượu Hà Nội tại Yên Phong, Bắc Ninh. Giám sát quá trình sản xuất nước uống đóng bình, đóng chai kịp thời đưa ra biện pháp để đảm bảo chất lượng nước, giảm thiểu hao hụt vật tư.

### **9.2. Công tác xây dựng tiêu chuẩn chất lượng, giám sát thực hiện:**

- Xây dựng tiêu chuẩn chất lượng cho 5 loại sản phẩm mới như rượu Vodka gừng, rượu Vodka 94 Lò Đúc 25%v, Vina vodka 33%v, Bluebird vodka 33%v và rượu Chuối hột Elephant. Rà soát và xây dựng định mức kinh tế kỹ thuật các sản phẩm rượu, còn năm 2011. Xây dựng và hoàn thiện các quy trình công nghệ sản xuất, tiêu chuẩn sản xuất.

- Kết hợp cùng tiểu ban ISO rà soát việc thực hiện ISO tại các phòng, ban xí nghiệp trong Công ty theo định kỳ hàng tháng. Tìm hiểu luật An toàn thực phẩm để phổ biến cho các đơn vị liên quan.

### **9.3. Công tác nghiên cứu:**

- Nghiên cứu sản phẩm Whisky pha chế 40%v theo nhu cầu thị trường. Tìm hiểu về nhãn mác sản phẩm. Tổ chức đánh giá cảm quan để hoàn thiện chất lượng sản phẩm.

- Nghiên cứu và đã đưa sản phẩm Vina vodka 33%v, có dung tích 500ml ra thị trường trên cơ sở nhập vỏ chai mờ từ Trung Quốc có giá thành hạ hơn và nồng độ phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng.

- Nghiên cứu và đã đưa sản phẩm rượu chuối hột: 30%v dung tích 500ml dự kiến đưa ra Thị trường Miền Nam, Miền Trung, Miền Tây vào dịp cuối năm 2011.

- Nghiên cứu và đã sản xuất sản phẩm Rượu 94 nồng độ 25%V, 500ml đóng chai PET để đưa ra thị trường, nhằm hướng tới nhu cầu tiêu thụ ở Vùng trung du và miền núi phía Bắc.

- Thực hiện các thí nghiệm sử dụng nguyên liệu có chứa tinh bột như Lúa mỳ nhập khẩu để sản xuất cồn nhằm giảm giá thành.

- Nghiên cứu các giải pháp nâng cao chất lượng nguyên liệu, sản phẩm.

00  
INI  
ỚP  
N  
À  
SUN



## PHẦN II: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

### 1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012 (Hợp nhất)

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện 2011	Kế hoạch 2012	Tỷ lệ (%)
A	B	C	1	2	3=2/1
1	Giá trị SXCN (Giá CĐ 94)	Tỷ đồng	410,9	443,0	108,0
2	Tổng Doanh thu	Tỷ đồng	1.066,5	1.090,0	102,2
	- Doanh thu công nghiệp	-	1.066,5	1.090,0	102,2
3	Sản phẩm sản xuất	Tr.lít			
	- Cồn	-	5,7	6,5	114,0
	- Rượu	-	18,0	20,0	111,1
4	Sản lượng tiêu thụ	Tr.lít	20,69	22,43	108,4
	- Rượu nội địa	-	20,24	22,0	107,8
	- Rượu Xuất khẩu	-	0,45	0,43	95,5
5	Giá trị xuất khẩu	Tr.USD	1,32	1,08	81,8
6	Giá trị nhập khẩu	-	1,43	2,10	146,8
7	Tổng lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	116,07	120	103,4
8	Các khoản nộp NSNN	-	393,2	363,0	92,3
9	Tổng vốn đầu tư XDCB	-	83,3	100,0	120,0

### 2. Khó khăn và thách thức

Bước sang năm 2012, Halico đang gặp nhiều khó khăn trong sản xuất. Trong đó nổi lên những khó khăn lớn sau đây:

- Tình hình thiếu hụt vật tư, nguyên liệu: chai sẽ thiếu cho sản xuất khoảng 5 tháng từ tháng 3 đến tháng 7 (Nếu như công ty Samygel sản xuất lại chai trắng vào tháng 8/2012). Đồng thời đã hết vụ sản nên thu mua Cồn thô để tái chế gặp nhiều khó khăn. Lượng Cồn sản đã ký hợp đồng còn khoảng 2.000.000 lít chỉ đủ phục vụ sản xuất cho hết tháng 8 năm 2012.

- Việc cạnh tranh trên thị trường hết sức quyết liệt. Các đối thủ cạnh tranh do trốn thuế, lách thuế...có ưu thế trong việc tài trợ Nhà hàng và chi phí khuyến mại lớn. Ngoài ra còn dùng nhiều thủ đoạn để bôi nhọ thương hiệu của Halico như tuyên truyền rượu Halico giả, tranh giành quán, PG...

- Vấn đề vay vốn khó khăn và lãi suất ngân hàng còn cao gây khó khăn cho quá trình đầu tư và sản xuất.

### 3. Các giải pháp thực hiện

#### 3.1. Công tác kế hoạch, sản xuất:

- Chủ động khai thác thêm các nhà cung cấp chai, cồn trong và ngoài nước đáp ứng nhu cầu về vật tư, nguyên liệu cho sản xuất. Thay đổi mẫu mã chai nhằm đáp ứng các mục tiêu

11/11 1.2.0.1.11

nâng cao chất lượng, cải tiến mẫu mã, phù hợp với chuẩn quốc tế, đăng kí độc quyền nhằm hạn chế sản xuất hàng giả.

- Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội đẩy mạnh công tác thu mua vỏ chai 750ml theo nhiệm vụ được giao là 3.700.000 cái/năm 2012.

- Tích cực đưa sản phẩm mới rượu Vodka 94 Lò đúc 25%V đóng chai PET 500 ml, rượu Chuối hột Elephant để đáp ứng thị hiếu tiêu dùng của một số đối tượng khách hàng có thu nhập thấp và ưa uống rượu nhẹ độ như các Tỉnh vùng núi phía Bắc và Miền Tây Nam bộ. Sản xuất thử và đưa ra thị trường thêm dòng Rượu Whisky có giá cả hợp lý để đáp ứng nhu cầu của các đối tượng khách hàng Miền Tây và xuất khẩu sang Lào và Campuchia.

- Đưa hệ thống chum cất Cồn 15 triệu lít /năm tại Nhà máy Yên Phong đi vào hoạt động ổn định vào cuối quý II năm 2012.

- Xem xét cải tiến công đoạn pha chế để nâng cao chất lượng rượu đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng trong nước và xuất khẩu. Nghiên cứu tem chống hàng giả và máy móc đáp ứng.

- Xây dựng và hoàn thiện các định mức kinh tế, kĩ thuật, nhân công đảm bảo tính khoa học, hiệu quả cao cho dây chuyền sản xuất mới trên cơ sở phối hợp với Diageo.

- Tăng cường công kiểm tra chất lượng đầu vào các nguyên nhiên vật liệu.

- Phối hợp với Diageo tiến hành nghiên cứu, áp dụng sản xuất các sản phẩm mới như Vodka, Whisky... để đẩy mạnh sản lượng xuất khẩu.

### **3.2. Công tác phát triển thị trường:**

- Thực hiện chương trình kế hoạch phát triển thị trường đã được HĐQT phê duyệt trên cơ sở điều chỉnh theo kế hoạch hành động phối hợp với các tổ công tác của Diageo. Tập trung nguồn lực để cạnh tranh ở các vùng thị trường trọng điểm để khôi phục niềm tin của Người tiêu dùng.

- Tập trung phối hợp cùng Hiệp hội Bia Rượu NGK Việt Nam và Cục quản lý thị trường Bộ Công thương tổ chức các hội thảo về Chống hàng giả, hàng nhái và chống gian lận thương mại, chống thất thu thuế, kiến nghị lên các cơ quan chính phủ về việc xây dựng các chính sách quản lý và kinh doanh rượu.

- Tiếp tục tăng cường công tác quản lý PG, giới thiệu sản phẩm mới và tài trợ Nhà hàng để khắc phục những hạn chế về mặt thanh toán và giảm tải công việc như hiện nay với Công ty bên ngoài có năng lực để nâng cao khả năng linh hoạt trong việc cạnh tranh với các đối thủ.

- Xây dựng qui trình và tiếp tục triển khai chương trình tài trợ cho các nhà hàng ở các vùng trọng điểm để tăng khả năng cạnh tranh và tránh dàn trải nguồn lực.

- Xây dựng qui trình và tăng cường cung cấp các vật dụng POSM cho các shop, nhà hàng. Tiếp tục triển khai làm biển bảng, tủ kệ cho hệ thống nhà hàng, shop trọng điểm. Tổng kiểm tra việc thực hiện làm bảng biển khu vực miền bắc.

- Đưa sản phẩm chuối hột vào thị trường miền tây và sản phẩm Vodka 94 Lò Đúc 25%v nhãn xanh vào thị trường miền Bắc.

- Tiếp tục phối hợp cùng Diageo xây dựng xong mô hình thành phố Halico tại Hải Phòng, tạo tiền đề để phát triển mô hình mẫu nhân rộng trong cả nước.

- Tổng kết hiệu quả hoạt động các cửa hàng bán đối chứng tại các tỉnh đã thực hiện, tiến hành nâng cấp showroom tại Hồ Chí Minh và làm mới tại các tỉnh thành khác như Cần Thơ, An Giang, Đaklak, Gia Lai...

- Đẩy mạnh việc bán hàng tại kênh Siêu Thị trong quý II, đặc biệt dịp cuối năm bằng hình thức như thuê đầu kệ, khuyến mãi trực tiếp cho người tiêu dùng, làm hộp quà, lên Post tại các hệ thống lớn như Metro, Big C...

- Kiên toàn hệ thống tổ chức phòng phát triển thị trường, rà soát lại toàn bộ nhân viên

GSBH cũng như TME, cùng với Diageo xem xét và thiết lập lại bộ máy tổ chức của phòng PTTT cho phù hợp với tình hình mới.

- Tiến hành đánh giá thị trường của tất cả các tỉnh trên phạm vi toàn quốc. Thực hiện rà soát, đánh giá lại năng lực của tất cả hệ thống đại lý trong toàn quốc dần thu gọn tiến tới mô hình các Nhà phân phối.

### **3.3. Công tác tổ chức, lao động, tiền lương:**

- Kiện toàn bộ máy tổ chức của Công ty mẹ gọn nhẹ và hiệu quả. Bổ sung chức năng nhiệm vụ và thành lập một số Ban tại Nhà máy Yên Phong để chủ động điều hành hơn. Phân cấp trách nhiệm rõ ràng giữa khối phòng công ty và các Ban của Nhà máy.

- Định biên và điều phối lại lao động tại khối phòng ban gián tiếp và trực tiếp trên cơ sở đúng người đúng việc nhằm tăng năng suất lao động .

- Tiếp tục giải quyết hỗ trợ cho lao động có tuổi đời cao và trình độ hạn chế không đáp ứng với công nghệ máy móc mới về hưu sớm (khoảng 40 người).

- Hoàn thiện hệ thống lương đảm bảo công bằng và tạo động lực cho người lao động. Kết hợp với việc thưởng phạt nghiêm minh để hệ thống vận hành tốt.

- Lên qui hoạch và đào tạo cán bộ kế cận có đủ năng lực thay thế các cán bộ lãnh đạo về nghỉ hưu nhiều trong nhiệm kì lần thứ 2.

### **3.4 Công tác nghiên cứu khoa học, kĩ thuật và kiểm tra chất lượng**

- Tập trung nghiên cứu các sản phẩm mới rượu Bluebird 33%V đóng chai mờ 500ml sau khi đã đăng kí nhãn hiệu, đặt vỏ chai tại Trung Quốc.

- Nghiên cứu và hoàn thiện mẫu mã rượu Whisky 40%V đóng chai 700ml sớm đưa ra giới thiệu trong quý II /2012. Phối hợp chặt chẽ với các Chuyên gia của Diageo trong việc cải tiến chất lượng, cải tiến bao bì nhãn mác cho sản phẩm Vodka Hà Nội để nâng cao chất lượng và khả năng thích ứng với thị trường.

- Mở lớp đào tạo các cán bộ kỹ thuật công nghệ trẻ như công nghệ sản xuất mới, công nghệ thử nếm rượu, khả năng phân tích...

- Nghiên cứu và đầu tư nâng cấp chất lượng sản phẩm trong các công đoạn sản xuất trên cơ sở phối hợp thực hiện với các chuyên gia của Diageo và nhập bổ sung công nghệ và máy móc của nước ngoài.

- Đầu tư trang thiết bị nghiên cứu, phân tích và con người cho bộ phận nghiên cứu của Công ty.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát chất lượng nguyên nhiên vật liệu, bán thành phẩm và thành phẩm.

### **3.4 Công tác tài chính:**

- Hoàn thành tốt công tác hạch toán nhanh, kịp thời và chính xác để phân tích đánh giá các chỉ tiêu tài chính chủ yếu phục vụ cho việc xây dựng các chính sách kinh doanh. Đảm bảo cân đối thu chi tại từng thời điểm để đáp ứng yêu cầu vốn cho sản xuất, kinh doanh và đầu tư. Đặc biệt trong giai đoạn hiện nay lãi suất vay Ngân hàng cao.

### **3.5 Công tác đầu tư :**

- Bổ sung hoàn chỉnh hệ thống Bể xigas ngăn ngừa phát thải mùi ra môi trường để đưa hệ thống xử lí nước thải vào hoạt động ổn định. Lập dự án đầu tư hệ thống sấy bã rượu làm nguyên liệu sản xuất thức ăn gia súc nhằm giải quyết môi trường và nâng cao giá trị thương mại.

- Tiến hành di dời hệ thống máy móc thuộc XN Rượu mùi sang lắp đặt tại Nhà máy Yên Phong để tăng năng lực sản xuất và hoàn tất công tác di dời.

- Lập dự án đầu tư nâng cấp bổ sung thiết bị trong công đoạn pha chế để nâng cao chất



lượng sản phẩm cao cấp.

- Xúc tiến dự án liên kết đầu tư với Tổng công ty Gốm sứ thủy tinh Viglacera trong việc thành lập công ty Cổ phần sản xuất chai để nâng cấp bao bì và chủ động chai trong sản xuất.
- Lập báo cáo dự án khả thi cho việc đầu tư hệ thống sản xuất chai PET kết hợp với hệ thống chiết liên tục hiện đại tại Yên phong Bắc ninh cho cả sản phẩm rượu và nước tinh lọc.
- Bàn giao đất tại 94 Lò Đúc cho Thành phố và chuẩn bị các thủ tục xây dựng toà nhà Halico Tower.

### 3.6. Các công tác khác :

- Phát huy những thành tích đã đạt được phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu Nghị quyết của Hội nghị Người Lao động.
- Tăng cường công tác Đảng, Công đoàn, Thanh niên cho phù hợp với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của Công ty và diễn biến tình hình chung của Nhà nước. Tham gia tốt các hoạt động do Bộ Công thương, TCT CP Bia Rượu NGK Hà Nội và các cơ quan địa phương Hà Nội và Bắc Ninh phát động.
- Đảm bảo an ninh trật tự và sự đồng thuận trong nội bộ công ty.
- Tích cực tham gia công tác từ thiện xã hội.

Trên đây là các nhiệm vụ kế hoạch dự kiến thực hiện trong năm 2012 của Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội.

Rất mong có được những ý kiến đóng góp của Quý vị.

Xin chân thành cảm ơn.

**GIÁM ĐỐC CÔNG TY**



**Hồ Văn Hải**

TỔNG C.TY CP BIA RƯỢU NGK HÀ NỘI  
C.TY CỔ PHẦN CỒN RƯỢU HÀ NỘI

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

**BÁO CÁO TÀI CHÍNH TÓM TẮT  
NĂM 2011**

**I. BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN**

STT	NỘI DUNG	SỐ ĐẦU NĂM	SỐ CUỐI NĂM
<b>I</b>	<b>Tài sản ngắn hạn</b>	<b>624.807.030.022</b>	<b>541.864.774.333</b>
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	166.069.035.830	163.326.591.080
2	Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn		
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	13.103.789.305	41.830.129.107
4	Hàng tồn kho	403.631.779.377	329.594.682.816
5	Tài sản ngắn hạn khác	42.002.425.510	7.113.371.330
<b>II</b>	<b>Tài sản dài hạn</b>	<b>596.661.338.868</b>	<b>595.170.687.237</b>
1	Các khoản phải thu dài hạn	-	-
2	Tài sản cố định	560.044.436.256	559.862.840.446
	- Tài sản cố định hữu hình	218.903.680.773	522.945.396.437
	- Tài sản cố định thuê tài chính	-	-
	- Tài sản cố định vô hình	31.977.586.394	31.473.021.575
	- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	309.163.169.089	5.444.422.434
3	Bất động sản đầu tư	21.284.239.536	20.800.506.819
4	Các khoản đầu tư tài chính dài hạn		
5	Tài sản dài hạn khác	15.332.663.076	14.507.339.972
<b>III</b>	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>1.221.468.368.890</b>	<b>1.137.035.461.570</b>
<b>IV</b>	<b>Nợ phải trả</b>	<b>617.730.628.368</b>	<b>434.593.908.777</b>
1	Nợ ngắn hạn	540.837.026.544	432.945.319.250
2	Nợ dài hạn	76.893.601.824	1.648.589.527
<b>V</b>	<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>603.737.740.522</b>	<b>702.441.552.793</b>
1	Vốn đầu tư của chủ sở hữu	603.737.740.522	702.441.552.793
	- Vốn đầu tư của chủ sở	200.000.000.000	200.000.000.000
	- Thặng dư vốn cổ phần	12.920.000	12.920.000
	- Cổ phiếu quỹ		
	- Chênh lệch tỷ giá	(7.718.636.673)	(286.493.360)
	- Các quỹ	303.581.873.559	387.471.106.975
	- Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	107.861.583.636	115.244.019.178
2	Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	-
	- Nguồn kinh phí		
<b>VI</b>	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>1.221.468.368.890</b>	<b>1.137.035.461.570</b>



## II. KẾT QUẢ KINH DOANH

STT	CHỈ TIÊU	NĂM NAY	NĂM TRƯỚC
1	Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	1.066.564.829.485	900.195.168.027
2	Các khoản giảm trừ doanh thu	298.366.969.587	245.226.381.184
3	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	768.197.859.898	654.968.786.843
4	Giá vốn hàng bán	427.854.429.625	353.024.775.129
5	Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	340.343.430.273	301.944.011.714
6	Doanh thu hoạt động tài chính	18.213.236.578	16.353.238.354
7	Chi phí tài chính	12.286.997.011	7.256.265.549
8	Chi phí bán hàng	114.794.823.708	98.105.634.038
9	Chi phí quản lý doanh nghiệp	97.039.633.988	58.679.297.269
10	Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	134.435.212.144	154.256.053.212
11	Thu nhập khác	21.750.949	45.422.000
12	Chi phí khác		
13	Lợi nhuận khác	21.750.949	45.422.000
14	Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	134.456.963.093	154.301.475.212
15	Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp	18.289.555.270	25.001.676.134
16	Chi phí thuế TN hoãn lại	92.338.865	81.730.424
17	Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	116.075.068.959	129.218.068.655
18	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	5.804	6.461
19	Tổng lợi nhuận sau thuế được phân phối 2011 ( * )	115.244.019.178	128.830.633.416

( \* ) Lợi nhuận sau thuế được phân phối năm 2011 thấp hơn lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp trên báo cáo là do hoàn nhập lợi nhuận chưa thực hiện năm trước là : **831.049.780,đ**; lợi nhuận này đã được phân phối theo Nghị quyết số 386/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/04/2011 của Đại hội đồng Cổ đông thường niên 2011.

Giám đốc

(Ký, họ tên, đóng dấu)



**Hồ Văn Hải**

Số: *44* /BC-HĐQT

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2012

## **BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

*Căn cứ Quy chế quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội, ban hành kèm theo Nghị quyết số: 405/NQĐHĐCĐ, ngày 16/04/2009 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2009;*

*Căn cứ Báo cáo tình hình sản xuất kinh doanh năm 2011 và Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội năm 2011;*

*Căn cứ Nghị quyết cuộc họp Hội đồng quản trị lần thứ 4, nhiệm kỳ 2, số: 204/NQ-HĐQT ngày 20/03/2012;*

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội xin báo cáo tình hình và kết quả hoạt động của Hội đồng quản trị với các nội dung chính sau:

### **I. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2011:**

#### **1. Tình hình:**

- Tình trạng lạm phát vẫn ở mức cao, giá vàng và đô la Mỹ biến động mạnh làm cho giá cả nhiều mặt hàng tiếp tục tăng, dẫn đến tổng chi phí nguyên, nhiên liệu đầu vào trong giá thành sản xuất tăng. Công ty vừa sản xuất, vừa thực hiện Dự án di dời.

- Mặc dù thời tiết có thuận lợi hơn so với năm 2012 cho việc tiêu thụ sản phẩm, nhưng do đời sống thu nhập của người dân có nhiều khó khăn nên sức mua giảm làm thay đổi cơ cấu sản phẩm tiêu thụ của Công ty. Đồng thời, sự cạnh tranh thị trường rượu ngày càng gay gắt, quyết liệt ảnh hưởng lớn đến thị phần của Halico.

- Công ty và Tập đoàn Diageo ký thoả thuận Hợp đồng đối tác chiến lược (tháng 1/2011) cho việc phát triển kinh doanh của Công ty trong 05 lĩnh vực: Sản phẩm – Phân phối – Sản xuất, Cung ứng; Thiết bị và Công nghệ - Bảo vệ, phát triển thương hiệu và Marketing – Quan hệ đối ngoại.

- Với sự quan tâm hỗ trợ của Bộ Công thương và Tổng Công ty cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Hà Nội, sự hợp tác của Diageo, sự đồng thuận của tập thể cán bộ công nhân viên và người lao động đã tạo điều kiện cho công tác lãnh đạo, điều hành của Công ty thuận lợi và đúng hướng.

#### **2. Kết quả kinh doanh:**

**2.1 Tổng doanh thu năm 2011 là:** 1.066 tỷ - đạt 118,4% so với cùng kỳ.

**2.2 Tổng lợi nhuận sau thuế đạt được trong năm 2011 là:** 116,075 tỷ - đạt 89,8% so với cùng kỳ.

#### **2.3 Các hoạt động tài chính:**

- Doanh thu hoạt động tài chính năm 2011 là: 18,213 tỷ - đạt 11,3% so với cùng kỳ.  
(Lãi tiền gửi, tiền cho vay là: 11,848 tỷ - đạt 84,5% so với cùng kỳ).

- Vay và nợ ngắn hạn cũng như dài hạn tính đến ngày 31/12/2011 là: không có  
(Năm 2012, Công ty đã vay 188 tỷ cho các Dự án).

#### **2.4 Thực hiện các nghĩa vụ nộp thuế:**



Tổng các khoản nộp ngân sách nhà nước trong năm 2011 là: 392,949 tỷ, đạt 122% so với cùng kỳ.

### **2.5 Thu nhập cho các cổ đông:**

Căn cứ kết quả sản xuất kinh doanh, Hội đồng quản trị đề nghị Đại hội đồng cổ đông thông qua mức cổ tức: 18% (bằng tiền mặt) theo kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 thông qua.

### **2.6 Đánh giá về kết quả kinh doanh:**

- Năm 2011, do chi phí đầu vào tăng, dẫn đến giá vốn hàng bán tăng 21,1% so với cùng kỳ. Cho nên, mặc dù tổng doanh thu tăng 18,4% nhưng tổng lợi nhuận giảm 10,2% so với năm 2010. Công ty đã thực hiện nghiêm túc nghĩa vụ nộp thuế cho Nhà nước theo quy định.

- Dựa trên kết quả kinh doanh thực tế đạt được, tuy không bằng năm 2010 nhưng Công ty vẫn đạt hiệu quả ở mức cao qua các số liệu so sánh và tình hình khó khăn chung của nền kinh tế trong năm 2011:

+ Tỷ suất lợi nhuận/doanh thu: 10,8% (Năm 2010: 14,35%)

+ Tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu: 16,5% (Năm 2010: 17,8%)

+ Lãi cơ bản trên cổ phiếu: 5.804 đồng/cổ phiếu (Năm 2010: 6.461 đồng/cổ phiếu)

### **3. Các chỉ tiêu cơ bản:**

Báo cáo tài chính năm 2011 của Công ty được lập và trình bày phù hợp với các chuẩn mực kế toán và hệ thống kế toán Việt Nam, tuân thủ các quy định có liên quan và đã được kiểm toán.

#### **3.1 Tính khấu hao tài sản cố định:**

- Thời gian khấu hao của một số tài sản (thiết bị, phương tiện vận tải) có sự thay đổi kéo dài hơn so với năm 2010, làm cho chi phí khấu hao giảm so với năm 2010 là 10,716 tỷ.

- Trừ tài sản cố định của Nhà máy mới tại Yên Phong – Bắc Ninh, Công ty thực hiện mức khấu hao nhanh gấp 2 lần theo quy định của Bộ Tài chính. Về chi nhánh Đà Nẵng, giá trị quyền sử dụng đất được sử dụng lâu dài nên Công ty không tính khấu hao.

#### **3.2 Đầu tư:**

- Năm 2011, không có hạng mục đầu tư nào tại 94 Lò Đúc.

- Dự án đầu tư di dời khu vực sản xuất tại Yên Phong – Bắc Ninh:

+ Tổng số vốn đã giải ngân cho dự án tính đến hết 31/12/2011 là: 623,3 tỷ/755,1 tỷ kế hoạch chiếm 82,54% tổng mức đầu tư.

+ Dự kiến tổng vốn đầu tư cho dự án: 693 tỷ. Kế hoạch vốn còn lại cho dự án trong năm 2012 là 69,7 tỷ, dự kiến sử dụng từ nguồn vốn tự có và vốn vay.

#### **3.3 Lao động, tiền lương:**

- Tổng số lao động toàn Công ty tính đến ngày 31/12/2011: 672 người (trong đó Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội: 137 người)

- Lao động không xác định thời hạn: 672 người (trong đó Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội: 137 người)

- Tổng số lao động tuyển dụng mới năm 2011: 147 người (trong đó kỹ sư: 14 người)

- Thu nhập bình quân của người lao động: 11 triệu đồng/tháng/người

- Tổng số lao động nghỉ mất việc làm do di dời: 165 người

(với tổng số tiền hỗ trợ là 26,855 tỷ từ nguồn quỹ hỗ trợ cấp mất việc làm và tiền đền bù nhà xưởng, công tác tái tạo mặt bằng và hỗ trợ kinh phí để di chuyển cơ sở sản xuất nhận từ Công ty cổ phần kinh doanh và xây dựng nhà Hà Nội).

#### **3.4 Thanh toán các khoản nợ đến hạn (tính đến 31/12/2011): không có**

#### **3.5 Tổng dư nợ vay (tính đến 31/12/2011): không có**

#### **3.6 Các khoản phải nộp theo luật định:**

- Công ty đã thực hiện việc nộp các khoản thuế VAT, thuế TTĐB, thu nhập Doanh nghiệp và cá nhân...) theo quy định hiện hành, trong đó: Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội nộp 362 579 tỷ và Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội nộp 30 370 tỷ

0100  
CỒN  
CỒN  
HÀ  
SÁ TR

- Đồng thời, Công ty cũng thực hiện nộp các khoản khác (kinh phí công đoàn, bảo hiểm xã hội, y tế, thất nghiệp) với tổng số tiền là: 7,84 tỷ theo quy định, trong đó Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội: 6,608 tỷ và Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội: 1,238 tỷ.

### **3.7 Đánh giá về các chỉ tiêu cơ bản:**

Các chỉ tiêu cơ bản đều đạt. Tình hình tài chính lành mạnh. Việc giải ngân cho Dự án Nhà máy Yên Phong – Bắc Ninh thực hiện tốt, do chủ động nguồn vốn và kết hợp với việc tính khấu hao nhanh. Công ăn việc làm và đời sống người lao động ổn định.

## **4. Đánh giá về tình hình hoạt động của Công ty:**

### **4.1 Về hoạt động sản xuất kinh doanh:**

- Năm 2012 ngoài việc sản xuất phục vụ tiêu thụ, Công ty còn sản xuất dự phòng để phục vụ di dời. Tuy nhiên, do hệ thống xử lý nước thải của hệ thống trung cất còn chưa đồng bộ nên kế hoạch sản xuất có nhiều thay đổi và phải điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế cũng như triển khai những giải pháp khác để duy trì hoạt động sản xuất theo các mục tiêu đã đề ra.

- Về kinh doanh: Điều chỉnh về sản xuất nhưng các chỉ tiêu khác vẫn giữ nguyên và kết quả thực tế thực hiện cuối năm 2011 đã vượt so với kế hoạch (doanh thu, lợi nhuận...) thể hiện sự cố gắng nỗ lực của tập thể người lao động và Ban điều hành Công ty.

- Liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh: Tập đoàn Diageo đã chủ động, tích cực triển khai hỗ trợ tư vấn về các lĩnh vực hợp tác trong và ngoài Hợp đồng đối tác chiến lược: Đề xuất mô hình phân phối tại Thành phố Hải Phòng, sản phẩm Vodka Hà Nội chai 500ml, kế hoạch phát triển năm 2012, tập huấn về đánh giá cảm quan, phương án kỹ thuật chống hàng giả hàng nhái, xử lý nước thải...Tuy nhiên, do thời gian ngắn và công ty triển khai nhiều việc nên một số kết quả mang lại chưa cao. Do vậy, cả Diageo và Halico cần phải tập trung nguồn lực để đẩy nhanh tiến độ thực hiện những công việc hai bên đã cam kết trong thời gian tới.

### **4.2 Về hoạt động đầu tư:**

Năm 2012, Công ty tập trung vào Dự án Yên Phong – Bắc Ninh và triển khai những dự án khác theo chủ trương của Hội đồng quản trị. Tuy nhiên, Dự án Yên Phong – Bắc Ninh chưa đưa vào sản xuất đồng bộ và chậm so với tiến độ đề ra với nguyên nhân như trên. Dự kiến cuối tháng 5, đầu tháng 6 năm 2012 sẽ sản xuất cồn trở lại sau khi đã có phương án khả thi về xử lý nước thải. Công ty cần phải tập trung đưa Nhà máy Yên Phong – Bắc Ninh sớm hoạt động đồng bộ để phát huy hiệu quả của Dự án và triển khai tiếp những hạng mục đầu tư khác liên quan nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng sản lượng sản xuất, tạo cơ hội cho hoạt động liên kết với Tập đoàn Diageo.

### **4.3 Về hoạt động tài chính:**

Năm 2011, Công ty đã tăng vốn chủ sở hữu 16,3% so với cùng kỳ. Đồng thời việc bảo đảm cho hoạt động sản xuất kinh doanh, giải ngân cho dự án đầu tư, bảo đảm quyền lợi cho các cổ đông cũng như những chế độ chính sách cho người lao động thể hiện sự lành mạnh, tính thanh khoản của tình hình tài chính của Công ty và là cơ sở cho sự phát triển, tăng trưởng bền vững trong năm 2012.

### **4.4 Về các hoạt động khác:**

- Như những năm trước đây, các hoạt động của Đảng, Công đoàn, Thanh niên... được Công ty tôn trọng và tạo điều kiện theo đúng tôn chỉ của các tổ chức trên. Hoạt động của các đoàn thể đã tạo sự đồng thuận trong việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh, tạo mối liên kết hợp tác giữa người lao động và tổ chức các cấp trong Công ty cũng như các cổ đông.

- Hoạt động cộng đồng xã hội: Tổng chi phí cho công tác xã hội từ thiện năm 2011 của Công ty là: 1,131 tỷ đã thể hiện trách nhiệm, nhân văn, chia sẻ trong cộng đồng xã hội của Công ty và phù hợp với chủ trương của Nhà nước.

## **II. HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2011:**

### **1. Nguyên tắc:**

101  
G  
PHI  
RI  
N  
JNC

- Hội đồng quản trị luôn tuân thủ nguyên tắc lãnh đạo tập thể, các thành viên Hội đồng quản trị chịu trách nhiệm về công tác được giao và cùng Hội đồng quản trị chịu trách nhiệm trước Đại hội đồng cổ đông và trước pháp luật theo đúng quyền hạn và nhiệm vụ của Hội đồng quản trị do luật pháp, Điều lệ Công ty, các quy chế quản trị nội bộ Công ty quy định.

- Luôn tôn trọng mối quan hệ với Ban Giám đốc, cán bộ quản lý khác, các tổ chức đoàn thể và các cổ đông. Luôn tạo điều kiện trong phạm vi cho phép để các hoạt động của Công ty mang tính khả thi cao vì mục tiêu hiệu quả và phát triển bền vững.

## **2. Các hoạt động:**

- Hội đồng quản trị đã làm tốt nghĩa vụ báo cáo và công bố thông tin theo quy định hiện hành và Điều lệ Công ty, thể hiện: Việc thực hiện nghiêm túc các quy tắc quản trị Công ty, công bố các Nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông trên website của Công ty và các phương tiện thông tin đại chúng, việc chào mua công khai cổ phiếu của tập đoàn Diageo một cách công khai, minh bạch nhằm bảo vệ quyền và lợi ích hợp pháp của Công ty, các cổ đông và người lao động.

- Cùng với Ban Kiểm soát tiến hành đi khảo sát, kiểm tra đánh giá tài sản của Công ty và công tác phát triển thị trường tại các tỉnh miền Nam, miền Trung và Tây Nguyên, các tỉnh Bắc Bộ (Nghệ An, Thanh Hoá, Ninh Bình, Thái Bình, Nam Định) và các tỉnh Đông Bắc (Phú Thọ, Vĩnh Phúc, Yên Bái, Lào Cai) đã góp phần chấn chỉnh và đề ra những chủ trương, phương hướng trong công tác quản lý, phát triển thương hiệu của Công ty.

## **III. TỔNG KẾT CÁC CUỘC HỌP CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VÀ CÁC QUYẾT ĐỊNH CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:**

### **1. Các cuộc họp của Hội đồng quản trị:**

- Năm 2011: Hội đồng quản trị đã tổ chức 07 cuộc họp và 02 Đại hội đồng cổ đông (thường niên và bất thường).

- Các cuộc họp của Hội đồng quản trị đều thực hiện theo đúng quy định. Trường hợp không thể tham dự, các thành viên Hội đồng quản trị vắng mặt đều có thư uỷ quyền và ý kiến bằng văn bản về các nội dung đã được thông báo.

### **2. Các quyết định của Hội đồng quản trị:**

#### **2.1 Những chủ trương liên quan đến hoạt động Công ty năm 2011:**

- Về kế hoạch: sản xuất kinh doanh, phát triển, khấu hao tài sản cố định, dự án, đơn giá tiền lương...

- Về tổ chức: Bổ nhiệm thay thế Giám đốc chi nhánh Công ty tại Bắc Ninh (Nhà máy rượu Hà Nội – Bắc Ninh)

- Về Hợp đồng đối tác chiến lược: Thông qua nội dung của Bản Hợp đồng đối tác chiến lược trình Tổng Công ty Bia Rượu Nước giải khát Hà Nội, Bộ Công thương phê duyệt và Ủy quyền cho Giám đốc Công ty ký kết và triển khai thực hiện.

#### **2.2 Triệu tập Đại hội đồng cổ đông năm 2011 (thường niên và bất thường)**

Hội đồng quản trị đã trình Đại hội đồng cổ đông thông qua những vấn đề chính sau:

- Phương án phân chia lợi nhuận năm 2010
- Thay thế thành viên Hội đồng quản trị và bổ xung thành viên Ban Kiểm soát (căn cứ theo Hợp đồng đối tác chiến lược)
- Sửa đổi, bổ xung Điều lệ Công ty
- Thông qua thành viên mới của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát nhiệm kỳ 2 (2011 - 2016)

#### **2.3 Đánh giá:**

- Các cuộc họp của Hội đồng quản trị được tổ chức kịp thời với các nội dung sát với tình hình thực tế và mang tính khả thi, đúng hướng. Nghị quyết và quyết định của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông được các thành viên Hội đồng quản trị tổ chức thực hiện nghiêm túc và trách nhiệm.

24  
TY  
N.Đ.Đ.Đ.  
14

- Đồng thời, Hội đồng quản trị rất tạo điều kiện thống nhất về chủ trương để Ban Giám đốc thực hiện tốt Nghị quyết của Hội đồng quản trị, Đại hội đồng cổ đông và hoàn thành nhiệm vụ được giao trên tinh thần đoàn kết và hợp tác.

#### **IV. KẾT QUẢ GIÁM SÁT VỚI BAN GIÁM ĐỐC VÀ CÁN BỘ QUẢN LÝ:**

##### **1. Với Ban Giám đốc:**

Như đã trình bày, năm 2011 Công ty đã cùng một lúc triển khai rất nhiều việc (sản xuất, kinh doanh, đầu tư, di dời, hợp tác chiến lược) cộng với những khó khăn do tình hình lạm phát tác động thì việc hoàn thành và vượt các chỉ tiêu chủ yếu (Doanh thu, lợi nhuận) là sự cố gắng rất lớn của tập thể cán bộ công nhân viên, trong đó đặc biệt có sự đóng góp đáng kể của Ban Giám đốc thông qua việc ra quyết định, điều hành và tổ chức các hoạt động của Công ty. Hội đồng quản trị và các cổ đông đánh giá cao tinh thần làm việc, trách nhiệm, sự phối hợp hoạt động của Ban Giám đốc qua kết quả đạt được trong quá trình sản xuất kinh doanh.

##### **2. Với các cán bộ quản lý:**

Nhiều vị trí được các cán bộ quản lý rất tích cực, chủ động thực hiện chức năng nhiệm vụ của mình và được sự tin nhiệm, ghi nhận của Lãnh đạo Công ty và tập thể người lao động.

Tuy nhiên, có những thời điểm thì một số ít cán bộ quản lý khác chưa đáp ứng được những yêu cầu đặt ra. Do vậy, Công ty cần phải chú ý hơn nữa trong công tác đào tạo, thay đổi trong công tác quản lý để nâng cao trình độ và năng lực của đội ngũ cán bộ quản lý để đạt được những mục tiêu mới của Công ty.

#### **V. CÁC KẾ HOẠCH DỰ KIẾN TRONG TƯƠNG LAI:**

1. Trước hết, cần phải tập trung đầu tư năng lực sản xuất, mở rộng thị phần, tạo nhiều sản phẩm có giá trị gia tăng để nâng cao vị thế thương hiệu của Công ty, tạo tiềm năng về nguồn lực để cạnh tranh ở thị trường trong nước và ngoài nước theo các mục tiêu đề ra.

2. Ngoài kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012 mà Công ty phấn đấu hoàn thành và vượt, Công ty chúng ta cần phải chú trọng đến công tác quản trị Doanh nghiệp, quản lý rủi ro và công tác đào tạo nguồn nhân lực để bảo đảm cho việc tăng trưởng của Công ty ở mức bền vững trong chiến lược phát triển của Công ty.

3. Song song với những kế hoạch trên, việc triển khai thực hiện Hợp đồng đối tác chiến lược với tập đoàn Diageo là cơ hội để Công ty đạt được những mục tiêu, kết quả cao hơn đáp ứng được kỳ vọng của người tiêu dùng, của các cổ đông và người lao động, xa hơn nữa là của xã hội đối với sản phẩm của Công ty trong ngành rượu Việt Nam.

Trên đây là toàn văn nội dung Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội năm 2011 tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012. Rất mong những ý kiến đóng góp của các cổ đông.

Trân trọng./.

##### **Nơi nhận:**

- Như trên,
- Lưu Văn thư.

**T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**Chủ tịch**



**Hoàng Nguyên**





TCTY BIA-RƯỢU-NGK HÀ NỘI

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

CTY CP CỒN RƯỢU HÀ NỘI

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BAN KIỂM SOÁT

Số : 05/BC — BKS

Hà nội, ngày 06 tháng 03 năm 2012

## BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA BAN KIỂM SOÁT TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012

**Kính gửi:** Đại Hội Đồng Cổ Đông thường niên năm 2012

- Căn cứ Luật Doanh nghiệp số 60/2006/QH11 được Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005; Căn cứ Điều lệ tổ chức hoạt động của công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 thông qua, ban hành kèm theo Nghị quyết số: 462/NQ- ĐHĐCĐ ngày 24/04/2011;

- Căn cứ Quy chế hoạt động của Ban Kiểm Soát đã được HĐQT và BKS thông qua ngày 14/3/2007; Biên bản phân công nhiệm vụ Ban Kiểm Soát số 002/BKSII/2011 ngày 18/12/2011 và căn cứ Báo cáo tài chính hợp nhất năm 2011 của Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà nội đã được kiểm toán bởi Công ty kiểm toán AASCN;

Ban Kiểm Soát xin báo cáo kết quả hoạt động trong năm 2011 như sau:

### 1. Hoạt động của Ban Kiểm Soát:

1.1 **Thành viên Ban Kiểm Soát trong năm 2011** gồm:

- Bà Nguyễn Thị Bích Thủy Trưởng ban (từ nhiệm 06/12/2011)
- Ông Trần Văn Chung Thành viên
- Ông Edward McShane Thành viên từ 24/04/2011
- Ông Nghiêm Chí Minh Thành viên và làm Trưởng Ban từ ngày 06/12/2011

1.2 **Hoạt động của Ban Kiểm Soát trong năm 2011** được thực hiện theo quy định của Pháp luật, Điều lệ Công ty và quy chế hoạt động của BKS:

- Giám sát công tác điều hành Công ty trong quản trị hoạt động sản xuất- kinh doanh; việc thực hiện các Nghị quyết của Đại Hội Cổ Đông(ĐHĐCĐ) và Hội Đồng Quản Trị (HĐQT) đã phê duyệt; giám sát việc tuân thủ Pháp luật và các chế độ quy định hiện hành.
- BKS đã tham dự đầy đủ các cuộc họp HĐQT, tham gia tổ chức/ kiểm phiếu các Đại hội đồng cổ đông thường niên và Đại hội đồng cổ đông bất thường năm 2011, giám sát việc bầu lại các thành viên HĐQT và BKS đúng qui định của pháp luật và điều lệ công ty.
- Phối hợp cùng HĐQT thực hiện định kỳ kiểm tra, giám sát thực hiện các dự án: di dời khu vực sản xuất sang khu công nghiệp Yên Phong – Bắc Ninh, khảo sát công tác phát triển thị trường tại các tỉnh.
- Trong năm 2011, BKS thực hiện chế độ họp theo quy định và phối hợp cùng thực hiện với họp HĐQT để hợp lý thời gian, đồng thời thường xuyên trao đổi trong Ban về



- Trong năm 2011, BKS đã phối hợp cùng các Công ty chứng khoán và Công ty Luật tham vấn cho HĐQT và BGD Điều Hành về: Làm việc với đối tác chiến lược và thủ tục thay đổi cổ đông lớn phù hợp với quy định của Pháp luật, cung cấp hỗ trợ quản trị chiến lược cho HALICO và cùng BGD Điều Hành thực hiện thành công việc chuyển đổi của cổ đông cũ, hợp tác với cổ đông chiến lược mới Diageo; Thực hiện bảo vệ tốt nhất lợi ích và đảm bảo quyền lợi của cổ đông khác.

- BKS thường xuyên làm việc, trao đổi với các phòng ban nghiệp vụ, các xí nghiệp để lắng nghe nguyện vọng, đóng góp xây dựng của cán bộ quản lý, tiếp nhận các ý kiến của Cổ đông, làm cầu nối thông tin giữa các Cổ đông với HĐQT và BGD Điều Hành.

- Cùng HĐQT đôn đốc Bộ phận quản lý và theo dõi cổ đông thuộc Phòng Tổ Chức Lao Động Tiền Lương tự thực hiện qui trình chuyển nhượng tại HALICO sau khi xin phép Ủy Ban Chứng Khoán Nhà Nước và Trung Tâm Lưu Ký Chứng Khoán Việt Nam.

- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo Điều lệ của Công ty, Quy chế hoạt động của Ban Kiểm Soát và theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông phù hợp với quy định của Luật Doanh nghiệp.

Trong quá trình thực hiện chức năng và nhiệm vụ, Ban Kiểm Soát luôn được HĐQT và BGD Điều Hành tạo điều kiện thuận lợi để hoàn thành tốt nhiệm vụ. Các ý kiến của Ban Kiểm Soát được các Ủy viên Hội Đồng Quản Trị, Ban Giám Đốc Điều Hành phản hồi tích cực và giải đáp thỏa đáng các vấn đề liên quan.

## **2. Kết quả giám sát đối với Hội Đồng Quản Trị, BGD Điều Hành và các cán bộ quản lý:**

### **2.1 Đối với HĐQT:**

- Với cơ cấu cổ đông của Công ty có sự thay đổi lớn trong năm 2011, Diageo-công ty sản xuất và kinh doanh rượu lớn nhất thế giới đã làm cổ đông lớn chiếm 30% cổ phần của công ty trở thành cổ đông chiến lược Halico và cổ đông lớn thứ hai sau Tổng Cty CP Bia-Rượu-NGK Hà Nội tại Halico và một đại diện của Diageo đã chính thức tham gia vào HĐQT của Halico nhiệm kỳ II (2011-2015).

- HĐQT đã tổ chức Đại hội cổ đông bất thường bầu năm (05) Thành viên của Hội Đồng Quản Trị và Ban Kiểm Soát trong ngày 06/12/2011 là đúng pháp luật và phù hợp với Điều lệ, và đều đạt được số phiếu bầu tín nhiệm cao của Đại hội đồng cổ đông.

- HĐQT có năm thành viên, trong đó có Chủ tịch HĐQT là thành viên thường trực, hai thành viên tham gia trực tiếp trong BGD Điều hành nên việc quản trị sâu sát và thuận lợi. Trong năm 2011 HĐQT đã tổ chức họp năm (07) cuộc họp các thành viên HĐQT, có BKS tham gia. Trình tự, thủ tục các cuộc họp đều tuân thủ quy định pháp luật và Điều lệ Công ty. Ngoài ra còn có các cuộc họp đột xuất, bất thường của các thành viên thường trực tại Công ty để kịp thời đáp ứng theo yêu cầu hoạt động của Halico. Các thành viên HĐQT đều tham gia họp đầy đủ, có tinh thần trách nhiệm cao, trong các cuộc họp đã thảo luận và nghị quyết được nhiều chủ trương, quyết sách quan trọng đối với sự phát triển của Công ty.

- HĐQT đã cùng tham gia kiểm tra giám sát công tác phát triển thị trường, chỉ đạo việc thực hiện qui chế lương, đôn đốc BGD Điều hành trong việc trả lời giải đáp các thắc mắc của Cổ đông và người lao động đối với việc thực hiện Qui chế chuyển nhượng cổ phiếu.

- HĐQT đã ban hành các Nghị quyết làm cơ sở pháp lý để BGD Điều Hành, các phòng ban tổ chức thực hiện hoạt động có hiệu quả. Các vấn đề cần xử lý phát sinh giữa các kỳ

01  
N  
H  
TF

hợp được thực hiện theo phương thức lấy ý kiến bằng văn bản để đảm bảo tiến độ xử lý công việc.

Trong quá trình thực hiện chức năng và nhiệm vụ, các thành viên HĐQT làm việc nhiệt tình, năng động, hiệu quả và trung thành với lợi ích của Halico.

## 2.2 Đối với Ban Giám Đốc Điều Hành và Các cán bộ quản lý

- Ban Giám Đốc Điều Hành duy trì chế độ giao ban hàng tuần, phát hiện kịp thời các vấn đề, trao đổi đề xuất các kiến nghị và giải pháp phù hợp.

- Trong năm 2011, Công ty tập chung vào việc phát triển thị trường như tích cực tham gia các hội chợ, triển lãm, tài trợ cho các hội nghị, quảng bá sản phẩm, thương hiệu.

- Trong năm 2011, BGD Điều Hành đã tích cực phối hợp cùng các cơ quan liên quan đưa ra nhiều giải pháp chống vấn nạn hàng giả, hàng nhái nhưng kết quả chưa được như mong muốn.

- Đối với các Cán bộ quản lý khác của các đơn vị, phòng ban nghiệp vụ nói chung có tinh thần làm việc nghiêm túc, hợp tác, chia sẻ, cố gắng hoàn thành nhiệm vụ. Tuy nhiên vẫn còn một số ít chưa đáp ứng được yêu cầu.

- Sau 5 năm chuyển đổi hoạt động sang mô hình cổ phần hóa, Công ty đã có những bước phát triển vượt bậc, năm 2010 Halico đã được Nhà nước tặng thưởng Huân chương Lao động hạng Nhất và nhiều phần thưởng cao quý khác; năm 2011 ghi nhận dấu ấn giá trị vốn hóa của công ty đạt hơn 4.200 tỷ đồng gấp 9,87 lần thời điểm cổ phần hóa, vốn chủ sở hữu đạt 702,4 tỷ đồng tăng hơn 14,4 lần từ 48,5 tỷ đồng của năm 2006.

## 2.3 Về tình hình tài chính của Công ty:

- BKS thống nhất với các nội dung của Báo cáo tài chính riêng và hợp nhất năm 2011 đã được kiểm toán bởi Công ty Kiểm toán AASCN. BCTC hợp nhất đã phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính hợp nhất của Công ty CP Cồn Rượu Hà Nội và Công ty TNHH TM MTV Thương Mại Rượu Hà Nội tại ngày 31/12/2011, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh hợp nhất và báo cáo lưu chuyển tiền tệ hợp nhất trong năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với chuẩn mực và chế độ kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý hiện hành.

- Tổng kết và so sánh thực hiện các chỉ tiêu tài chính năm 2011 được thể hiện qua bảng dưới đây:

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2010	Kế hoạch 2011	Thực hiện 2011	So sánh	
					TH2011/	TH2011/
					TH2010	KH2011
Doanh thu	Tỷ đồng	900,19	990	1.066,56	118%	108%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	129,21	110	116,08	90%	106%
Cổ tức	Phần trăm	20%	18%	18%	90%	
Vốn điều lệ (VDL)	Tỷ đồng	200,00		200,00	100%	
Vốn chủ sở hữu (VCSH)	Tỷ đồng	603,74		702,44	116%	
Tổng tài sản	Tỷ đồng	1.221,46		1.137,04	93%	
Lợi nhuận/VĐL bình quân	Phần trăm	84%		58%	69%	
Lợi nhuận/VCSH bình quân	Phần trăm	23%		18%	78%	
Lợi nhuận trên doanh thu	Phần trăm	14%		11%	76%	
Hs Nợ phải trả/VCSH	Lần	1,02		0,62	60%	
Hs Thanh toán hiện thời	Lần	1,16		1,25	108%	

22  
T  
H  
H  
R  
U  
O  
N  
G

EPS	Đồng/CP	6.461		5.804	90%	
Giá trị sổ sách	Đồng/CP	30.187		35.122	116%	

- Năm 2011 hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty với nhiều biến động phức tạp của thị trường trong nước cũng như trên thế giới, lạm phát đứng ở mức cao 18,3%, sản phẩm của công ty bị cạnh tranh gay gắt đặc biệt là Vodka Hà Nội, giá một số nguyên vật liệu tăng 10 -15%, Công ty đã đưa một số tài sản mới đầu tư vào hoạt động, chi phí khấu hao 2011 tiếp tục giữ 56 tỷ, tăng gấp đôi so với 2009 (56/28 tỷ), công ty đã phải điều chỉnh giá bán bình quân của các sản phẩm khoảng 19.1% và doanh thu năm 2011 đã đạt 1.066 tỷ vượt mức doanh thu kỷ lục của năm 2009 là 1058 tỷ, SXKD có hiệu quả lợi nhuận sau thuế đạt 116,08 tỷ cao hơn mức kế hoạch năm 2011 là 106%; Tuy nhiên lợi nhuận sau thuế năm 2011 giảm so với năm 2010 là 13 tỷ, tỷ lệ lợi nhuận trên vốn điều lệ và vốn chủ sở hữu đang có xu hướng giảm 26% và 5% tương ứng với chỉ đạt 69% và 78% của năm 2010. Công tác quản trị kinh doanh và điều hành sản xuất cần nhiều sáng tạo và cải tiến trong năm 2012 và các năm tiếp theo. Đặc biệt công tác phát triển thị trường đã đạt được những kết quả nhất định nhưng cần tập trung, chuyên môn hóa và cần có sự phối hợp tham gia của Công ty TNHH MTV Thương Mại Rượu Hà Nội ở những nơi có chi nhánh của Halico.

- Vốn chủ sở hữu bảo toàn và tăng trưởng vốn chủ sở hữu của cổ đông và giá trị sổ sách đều tăng 116 %, giá trị sổ sách đạt 35.122đồng/cổ phiếu. Hơn nữa Nợ phải trả trên Vốn chủ sở hữu của công ty giảm còn 60% của năm 2010 về mức 0.62 lần của năm 2011, đặc biệt tại thời điểm 31/12/2011 Halico không còn số dư vay ngắn hạn và vay dài hạn từ ngân hàng, tiền mặt duy trì ở mức hợp lý tương đương hơn 160 tỷ của năm 2010; Halico hoàn toàn đáp ứng đủ cho việc chi trả cổ tức 18% theo Nghị quyết của ĐHCĐ năm 2011.

- Công tác tài chính kế toán đã tận dụng và sử dụng có hiệu quả các nguồn vốn; vận dụng linh hoạt các chính sách ưu đãi thuế của Nhà nước, của Chính phủ; phối hợp với ngân hàng giải quyết khâu thanh toán nhanh chóng, tiện lợi hỗ trợ khách hàng. Năm 2012, công tác tài chính tiếp tục nâng cao hiệu quả nguồn vốn, kiểm soát tốt chi phí và giá thành, đưa công tác quản trị chi phí thường xuyên định kỳ đến các phòng Vật Tư, Kế Hoạch Tiêu Thụ, phòng Phát Triển Thị Trường, Công ty TNHH MTV Thương Mại Rượu Hà Nội, Nhà máy Yên Phong-Bắc Ninh...

#### 2.4 Công tác đầu tư:

- Năm 2011, BGD Điều hành tập chung vào Dự án đầu tư di dời khu vực sản xuất sang khu CN Yên Phong - Bắc Ninh với tổng vốn đầu tư đã được phê duyệt đầu tư 755,1 tỷ đồng nhưng dự kiến tổng vốn đầu tư thực hiện sẽ là 716,1 tỷ đồng. Toàn bộ 35 gói thầu của dự án đã được triển khai thực hiện. Tổng số vốn đã giải ngân cho dự án tính đến hết 29/02/2012 là 627,5 tỷ.

- Đã hoàn thành lắp đặt, nghiệm thu và đưa vào sản xuất toàn bộ dây chuyền pha trộn rượu trực tiếp và chiết chai hiện đại của Hãng Krones- CHLB Đức với công suất 20.000 chai/h từ tháng 10/2009.

- Hoàn thành công tác xây dựng nhà kho tổng hợp, nhà pha chế chiết chai, nhà kho cồn, các công trình phục vụ dây chuyền sản xuất cồn, hạ tầng nhà máy, các công trình nhà hành chính, ăn ca...

- Hoàn thành lắp đặt cơ khí, bảo ôn dây chuyền thiết bị sản xuất cồn công suất 40.000 lít/ngày, điều khiển tự động của Hãng Praj- Ấn Độ trong tháng 06/2011 và đã chạy thử, chạy nghiệm thu vào cuối tháng 9/2011.

5-C  
19.12

- Hoàn thiện công tác xây dựng hệ thống hồ sinh học và hệ thống xử lý nước thải theo công nghệ CHLB Đức đang có những điều chỉnh, tiến độ chậm đưa vào hoạt động cùng với dây chuyền sản xuất cồn.

- BGD Điều Hành đã tập chung toàn bộ vào việc vận hành chạy thử và đưa các gói thầu vào hoạt động trong năm 2011 tuy nhiên gói thầu xử lý nước thải chưa thực hiện được đúng kế hoạch

### **3. Một số kiến nghị với HĐQT và Ban Giám Đốc Điều Hành trong năm 2012:**

- i. Tích cực kiểm tra, giám sát thanh quyết toán các dự án đầu tư, khẩn trương đưa nhà máy Yên Phong-Bắc Ninh của công ty vào hoạt động vào trước quý II/2012; Phối hợp với Diageo nâng cao năng lực sản xuất của nhà máy qua việc cải tiến, đầu tư thêm về thiết bị công nghệ, hoàn thiện các qui chế phối hợp, qui trình công việc và đào tạo cán bộ....
- ii. Cần có chiến lược cụ thể cho từng nhãn hiệu và kế hoạch chi tiết từng quý/hàng năm đưa ra các giải pháp hữu hiệu để giữ vững và củng cố lòng tin cho người tiêu dùng, bảo vệ thương hiệu của Công ty, đặc biệt là Vodka Hà Nội.
- iii. Công tác phát triển thị trường phải tăng cường mạnh mẽ với nguyên tắc tập trung-hiệu quả-qui trình-phân công trách nhiệm cụ thể, có đánh giá và rút kinh nghiệm quản lý trước/trong và sau khi triển khai. Công tác cán bộ của Phòng Phát triển thị trường cần tập chung vào đào tạo, xây dựng qui trình và các báo cáo công việc theo ISO, nâng cao năng lực quản lý và trách nhiệm đáp ứng yêu cầu chức năng nhiệm vụ trong giai đoạn mới.
- iv. Đưa Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà nội tham gia cụ thể vào hoạt động chăm sóc đại lý cấp 1, hỗ trợ hoạt động phát triển thị trường, giám sát và quản lý các dịch vụ nhân viên tiếp thị do Cty Bên Ngoài cung cấp.
- v. Lập bộ phận quản lý thông tin, đại diện công bố thông tin của HALICO; Thành lập chính thức tổ giúp việc HĐQT và BGD Điều Hành chuyên trách kiểm soát rủi ro, trong đó có kiểm soát nội bộ, pháp chế, quản lý chất lượng thực hiện ISO, quản trị hệ thống; Xây dựng kế hoạch đào tạo các kỹ năng mềm cũng như kỹ thuật chuyên môn định kỳ cho cán bộ công nhân viên.
- vi. Thành lập công ty chuyên trách khai thác và phát triển các tài sản của Công ty; Phân cấp quản lý và chịu trách nhiệm quản lý, các Phòng Ban lập kế hoạch kinh doanh/sản xuất, hoàn thiện các qui trình & báo cáo nội bộ theo ISO tiến tới áp dụng phần mềm quản lý-thông tin quản trị kinh doanh phù hợp với Halico nhằm thực hiện các biện pháp tiết kiệm chi phí kinh doanh cụ thể, quản trị hợp lý để đem lại hiệu quả cao hơn trong thời gian tới.

### **4. Phương hướng hoạt động của Ban Kiểm Soát năm 2012:**

- i. Thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ theo Điều lệ Công ty và Pháp luật quy định. Giám sát HĐQT và BGD Điều Hành thực hiện các Nghị quyết của ĐHCĐ, của HĐQT và tuân thủ pháp luật.
- ii. Giám sát và thẩm định BCTC, giám sát và hỗ trợ BGD Điều Hành về các hoạt động đầu tư và kiểm soát chi phí.
- iii. Tham gia hỗ trợ HĐQT và cùng BGD Điều Hành trong việc hợp tác với cổ đông chiến lược; giám sát công tác kế hoạch kinh doanh và quản trị hệ thống.
- iv. Thực hiện kế hoạch công tác và phối hợp với các phòng ban, công ty thành viên thực hiện giám sát định kỳ các khu vực, chi nhánh và văn phòng thuộc Halico.

Trên đây là toàn bộ nội dung báo cáo của Ban Kiểm Soát về tình hình thực hiện và kết quả kiểm soát Halico từ 01/01/2011 đến 31/12/2011, Ban Kiểm Soát trân trọng cảm ơn HĐQT,

BGD Điều Hành và các cán bộ quản lý Phòng Ban, các cán bộ nhân viên cùng toàn thể các Quý vị Cổ Đông của Halico đã phối hợp và tạo điều kiện thuận lợi để Ban Kiểm Soát hoàn thành nhiệm vụ được giao.

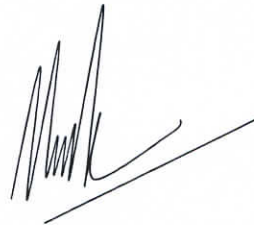
Kính chúc các Quý vị Cổ Đông mạnh khỏe và Đại Hội Đồng Cổ Đông Thường Niên năm 2012 của HALICO thành công tốt đẹp.

Nơi nhận:

- ĐH Đồng Cổ đông thường niên 2012
- Các ủy viên HĐQT, BKS
- Lưu BKS, Thư ký CTy

**TM. Ban Kiểm Soát**

**Trưởng Ban**



**Nghiêm Chí Minh**

Số: H6./TTr - HĐQT

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2012

## TỜ TRÌNH

### Về việc: Phương án phân phối lợi nhuận năm 2012

#### **Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 thông qua, ban hành kèm theo Nghị quyết số: 386/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24 tháng 4 năm 2011;

Căn cứ Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2011 đã được kiểm toán của Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội;

Căn cứ Tờ trình số: 003/BKS ngày 06/03/2012 của Ban Kiểm soát về việc chi trả cổ tức và trích lập các quỹ 2011;

Căn cứ Nghị quyết cuộc họp Hội đồng quản trị lần thứ 4 nhiệm kỳ 2, số: 204/NQ-HĐQT ngày 20/03/2012;

Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội trình Đại hội về phương án phân chia lợi nhuận năm 2011:

(Đơn vị tính: Đồng)

TT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ % LNST	Số thực tế
I	<b>Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối</b>	<b>100.00</b>	<b>115,244,019,178</b>
1	Trích lập dự phòng tài chính cho công ty con (Kèm theo Tờ trình số 54/QĐ-HALICO TRADING ngày 08/03/2012 của Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội về việc trích quỹ dự phòng tài chính năm 2011)	0.87	1,000,000,000
II	<b>Lợi nhuận sau thuế còn lại</b>	<b>99.12</b>	<b>114,244,019,178</b>
1	Mức cổ tức 18% (VĐL 200 tỷ)	31.24	36,000,000,000
2	Trích quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi	6.07	7,000,000,000
3	Thưởng Ban Điều hành 5% của số lợi nhuận vượt KH 110tỷ	0.23	262,200,959
4	Trích quỹ đầu tư phát triển sản xuất	61.59	70,981,818,219

Với những nội dung trên, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội kính đề nghị Đại hội:

1. Chấp thuận phương án phân phối lợi nhuận năm 2011.
2. Ủy quyền cho HĐQT thực hiện phương án phân phối lợi nhuận năm 2011 theo quy định của Nhà nước hiện hành.

Nơi nhận:

- Như Kính gửi;
- Lưu VT.

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



Hoàng Nguyễn

C.TY CP CỒN RƯỢU HÀ NỘI  
C.TY TNHH MTV TM RƯỢU HÀ NỘI

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

SỐ: 54 /QĐ-HALICO TRADING

Hà Nội, ngày 8 tháng 3 năm 2012

**TỜ TRÌNH**  
**Về việc: Trích Quỹ dự phòng tài chính năm 2011**

**Kính gửi :** **HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội**

- Căn cứ vào Điều lệ Công ty TNHH MTV TM Rượu Hà Nội (sửa đổi lần 2) ban hành kèm theo Quyết định số: 407 /QĐ-HĐQT của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội ngày 28/04/2011;

- Căn cứ vào Quy chế quản lý tài chính Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội Ban hành kèm theo Quyết định số: 1029/QĐ-HĐQT-HALICO của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội, ngày 04/09/2010;

- Căn cứ vào kết quả hoạt động kinh doanh năm 2011,

Công ty TNHH MTV TM Rượu Hà Nội, Kính đề nghị Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội cho phép Công ty được trích lập quỹ dự phòng tài chính năm 2011, với số tiền là: 1.000.000.000 đồng ( Một tỷ đồng chẵn)

**Trân trọng !**

**C.TY TNHH MTV TM RƯỢU HÀ NỘI**

Nơi nhận:

- Như trên
- Lưu Phòng KD-TH, Vthư,

**Chủ tịch**



**Hồ Văn Hải**



Số: *Hf* /TTr - HĐQT

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2012

## TỜ TRÌNH

V/v: Chế độ thù lao của các thành viên HĐQT,  
Ban Kiểm Soát, Thư ký HĐQT của Công ty cổ phần Cồn Rượu  
Hà Nội và Chủ tịch, Kiểm soát viên của Công ty TNHH MTV  
Thương mại Rượu Hà Nội năm 2012

### Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012

Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 thông qua, ban hành kèm theo Nghị quyết số: 386/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/04/2011;

Căn cứ Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị, Quyết định số: 542/QĐ-HĐQT, ngày 11/06/2010;

Căn cứ Nghị quyết cuộc họp Hội đồng quản trị lần thứ 4 nhiệm kỳ 2, số: 204/NQ-HĐQT ngày 20/03/2012;

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội trình Đại hội về việc chế độ thù lao của các thành viên HĐQT, Ban Kiểm Soát, Thư ký HĐQT của Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội và Chủ tịch, Kiểm soát viên của Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội như sau (giữ nguyên như năm 2011):

#### 1. Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội:

- Ủy viên HĐQT:	6.000.000 đồng/tháng
- Trưởng Ban Kiểm soát:	6.000.000 đồng/tháng
- Thành viên Ban Kiểm soát:	4.000.000 đồng/tháng
- Thư ký HĐQT:	3.000.000 đồng/tháng

#### 2. Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội:

- Chủ tịch (Kiêm nhiệm):	4.500.000 đồng/tháng
- Kiểm soát viên:	3.000.000 đồng/tháng

Với nội dung trên, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội kính đề nghị Đại hội:

1. Chấp thuận chế độ thù lao của các thành viên Hội đồng quản trị, Ban Kiểm soát, Thư ký HĐQT của Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội và Chủ tịch, Kiểm soát viên của Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội.

2. Ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện theo quy định.

Nơi nhận:

- Như Kính gửi;
- Lưu Hành chính,

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Chủ tịch



Hoàng Nguyên

Số: *HH* /TTr - HĐQT

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2012

### TỜ TRÌNH

V/v: **Thưởng Ban điều hành (HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát)**  
**và Thư ký HĐQT 5% số lợi nhuận vượt kế hoạch ban đầu trong năm 2012**  
**(Kế hoạch lợi nhuận sau thuế 120 tỷ đồng)**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

*Căn cứ Luật Doanh nghiệp năm 2005, số: 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005;*

*Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội được Đại hội cổ đông thường niên năm 2011 thông qua, ban hành kèm theo Nghị quyết số: 386/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24 tháng 04 năm 2011;*

*Căn cứ Nghị quyết cuộc họp Hội đồng quản trị lần thứ 4 nhiệm kỳ 2, số: 204/NQ-HĐQT ngày 20/03/2012;*

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội trình Đại hội về việc **Thưởng Ban điều hành (HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát) và Thư ký HĐQT 5% số lợi nhuận vượt kế hoạch ban đầu trong năm 2012 (giữ nguyên như năm 2011) với Kế hoạch lợi nhuận sau thuế 120 tỷ đồng, nhằm:**

- Thúc đẩy phát triển sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Động viên khuyến khích Ban điều hành phát huy tính chủ động, sáng tạo trong công tác quản lý, điều hành sản xuất kinh doanh của Công ty đạt hiệu quả kinh tế cao.

Với nội dung trên, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội kính đề nghị Đại hội:

**1. Chấp thuận thưởng Ban điều hành (HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát) và Thư ký HĐQT 5% số lợi nhuận vượt kế hoạch ban đầu trong năm 2012 (Kế hoạch lợi nhuận sau thuế 120 tỷ đồng).**

**2. Ủy quyền cho Hội đồng quản trị thực hiện.**

**Nơi nhận:**

- Như trên,
- Lưu Văn thư,

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



**Hoàng Nguyễn**

Số: *H 9* /TTTr - HĐQT

Hà Nội, ngày 26 tháng 03 năm 2012

## TỜ TRÌNH

V/v: Mức cổ tức dự kiến năm 2012 là 18%

### **Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

Căn cứ Luật Doanh nghiệp năm 2005, số: 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005;

Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 thông qua, ban hành kèm theo Nghị quyết số: 386/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/04/2011;

Căn cứ Quyết định số: 1224/QĐ-HĐQT ngày 27/12/2011 của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội về kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2012 hợp nhất;

Căn cứ Nghị quyết cuộc họp Hội đồng quản trị lần thứ 4, nhiệm kỳ 2 số: 204/NQ-HĐQT ngày 20/03/2012;

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội trình Đại hội về

**Mức cổ tức dự kiến năm 2012 là 18%** (giữ nguyên như năm 2011), căn cứ trên những lý do sau:

1. Tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty
2. Các yếu tố tác động trực tiếp:
  - Tình hình suy thoái kinh tế
  - Tình hình chi phí đầu vào tăng, do chính sách của Nhà nước (giá điện, xăng dầu, tỷ suất ngoại tệ...) thay đổi.

Với nội dung trên, Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội kính đề nghị Đại hội: **chấp thuận mức cổ tức dự kiến năm 2012 là 18%**.

Trân trọng./.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Lưu Văn thư,

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**CHỦ TỊCH**



**Hoàng Nguyễn**



TỔNG CTY CP BIA RƯỢU NGK HÀ NỘI  
CÔNG TY CP CỒN RƯỢU HÀ NỘI  
\*\*\*\*\*

Số: 004/BKS\_TT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc  
\*\*\*

Hà Nội, ngày 12 tháng 3 năm 2012

## TỜ TRÌNH

V/v: Ủy quyền cho HĐQT quyết định lựa chọn đơn vị kiểm toán  
Báo cáo Tài chính năm 2012

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CÔNG TY CP CỒN RƯỢU HÀ NỘI**

Căn cứ Luật Doanh nghiệp năm 2005, số: 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005; Căn cứ Điều lệ Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội (HALICO) được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 thông qua, ban hành kèm theo Nghị quyết số: 386/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/04/2011; và theo thông báo của Hội Đồng Quản Trị (HĐQT) ngày 10/02/2012, phân công trong Ban Kiểm Soát,

Xuất phát từ thực tế công tác tài chính kế toán của Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội hoàn thành các nhiệm vụ trong các năm qua và trong nhiệm kỳ mới cùng chủ trương và yêu cầu của Hội Đồng Quản Trị là:

- Chọn kiểm toán trong số các công ty kiểm toán có đủ năng lực và kinh nghiệm đang hoạt động ở Việt Nam được cấp phép theo qui định của Bộ Tài Chính và mức phí kiểm toán hợp lý và đáp ứng các yêu cầu về thời gian ra báo cáo tài chính của Công ty.

- Công việc dự kiến tiến hành như sau:

1. Trao đổi trong Ban Kiểm Soát và cung cấp các thông tin liên quan đến nội dung yêu cầu dịch vụ kiểm toán của Công ty
2. Thông báo các công ty kiểm toán và đề nghị các bên quan tâm đã gửi Thư chào dịch vụ (bao gồm chi tiết nội dung công việc, mức phí, thời gian, giới thiệu năng lực - nhân sự.....)
3. Đánh giá và lập tờ trình gửi Hội Đồng Quản Trị và trình Đại Hội Cổ Đông quyết định theo điều 19 của Điều Lệ Halico

Tuy nhiên do thời gian quá gấp, hiện các bản chào cung cấp dịch vụ của các Công ty kiểm toán chưa được tập hợp đầy đủ, BKS đã họp và cùng nhất trí xin thêm thời gian lựa chọn xem xét và kính trình Đại Hội Cổ Đông Công ty CP Cồn Rượu Hà Nội :

**Ủy quyền cho Hội Đồng Quản Trị Công ty CP Cồn Rượu Hà Nội quyết định chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính cho năm tài chính 2012 sau khi có Tờ trình của Ban Kiểm Soát.**

Trân trọng cảm ơn.

Nơi gửi:

1. ĐHĐCĐ
2. HĐQT,
3. Ban Giám Đốc Điều Hành
4. T.viên BKS
5. Lưu VP, Thư ký Cty

**T/M BAN KIỂM SOÁT  
Trưởng Ban**

**Nghiêm Chí Minh**

Số: /NQ-ĐHĐCĐ

Hà Nội, ngày tháng 04 năm 2012

**DỰ THẢO NGHỊ QUYẾT  
ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2012**

Căn cứ Luật Doanh nghiệp số: 60/2005/QH11 được Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 29/11/2005;

Căn cứ Luật chứng khoán số: 70/2006/QH11 được Quốc hội nước CHXHCN Việt Nam thông qua ngày 29/06/2006;

Căn cứ Điều lệ Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 thông qua, ban hành kèm theo Nghị quyết số: 386/NQ-ĐHĐCĐ ngày 24/04/2011;

Căn cứ Biên bản Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2012 của Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội;

**QUYẾT NGHỊ:**

**Điều 1: Thông qua Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011:**

Đại hội đã thông qua Báo cáo tổng kết tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2011 với tỷ lệ tán thành:.....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết.

**Điều 2: Thông qua Báo cáo tài chính tóm tắt năm 2011:**

Đại hội đã thông qua Báo cáo tài chính tóm tắt năm 2011 với tỷ lệ tán thành:.....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết.

**Điều 3: Thông qua Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2011:**

Đại hội đã thông qua Báo cáo hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2011 với tỷ lệ tán thành:.....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết.

**Điều 4: Thông qua Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2011:**

Đại hội đã thông qua Báo cáo hoạt động của Ban Kiểm soát năm 2011 với tỷ lệ tán thành:.....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết.

**Điều 5: Thông qua Phương án phân phối lợi nhuận năm 2011:**

Đại hội đã thông qua Phương án phân phối lợi nhuận năm 2011 với tỷ lệ tán thành:.....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết, cụ thể như sau:

(Đơn vị tính: Đồng)

TT	Chỉ tiêu	Tỷ lệ % LNST	Số thực tế
I	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	100.00	115,244,019,178
1	Trích lập dự phòng tài chính cho công ty con	0.87	1,000,000,000
II	Lợi nhuận sau thuế còn lại	99.12	114,244,019,178
1	Mức cổ tức 18% (VĐL 200 tỷ)	31.24	36,000,000,000
2	Trích quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi	6.07	7,000,000,000
3	Thưởng Ban Điều hành 5% của số lợi nhuận vượt KH 110tỷ	0.23	262,200,959
4	Trích quỹ đầu tư phát triển sản xuất	61.59	70,981,818,219

**Điều 6: Thông qua Chế độ thù lao năm 2012:** đối với các thành viên HĐQT, BKS, Thư ký HĐQT của Công ty CP Cồn Rượu Hà Nội và Chủ tịch, Kiểm soát viên của Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội.

Đại hội đã thông qua chế độ thù lao năm 2012 với tỷ lệ tán thành.....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết, cụ thể như sau:

**1. Công ty Cổ phần Cồn Rượu Hà Nội:**

- Ủy viên HĐQT:	6.000.000 đồng/tháng
- Trưởng Ban Kiểm soát:	6.000.000 đồng/tháng
- Ủy viên Ban Kiểm soát:	4.000.000 đồng/tháng
- Thư ký HĐQT:	3.000.000 đồng/tháng

**2. Công ty TNHH MTV Thương mại Rượu Hà Nội:**

- Chủ tịch (kiêm nhiệm):	4.500.000 đồng/tháng
- Kiểm soát viên:	3.000.000 đồng/tháng

**Điều 7: Thông qua việc thưởng Ban Điều hành (HĐQT, Ban Giám đốc, Ban Kiểm soát) và Thư ký HĐQT:** 5% số lợi nhuận vượt kế hoạch ban đầu trong năm 2012 (Kế hoạch lợi nhuận sau thuế 120 tỷ đồng)

Đại hội đã thông qua việc thưởng Ban điều hành (HĐQT, Ban Kiểm soát, Ban Giám đốc) và Thư ký HĐQT năm 2011 (5% trên số lợi nhuận vượt so với kế hoạch đề ra) với tỷ lệ tán thành .....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết.

**Điều 8: Thông qua mức cổ tức dự kiến năm 2012 là 18%:**

Đại hội đã thông qua Mức chi trả cổ tức dự kiến năm 2012 là 18% với tỷ lệ tán thành.....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết.

**Điều 9: Thông qua việc ủy quyền cho Hội đồng quản trị quyết định lựa chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo tài chính năm 2012:**

Đại hội đã nhất trí ủy quyền cho Hội đồng Quản trị Công ty CP Cồn rượu Hà Nội quyết định chọn đơn vị kiểm toán Báo cáo Tài chính năm 2012 sau khi có Tờ trình của Ban Kiểm soát với tỷ lệ tán thành.....cổ phần, chiếm.....% tổng số cổ phần tham gia biểu quyết.

**Điều 10: Đề xuất mua thêm cổ phần Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội và tăng cường hoạt động hợp tác giữa Diageo và Halico** (phải chờ ý kiến chính thức của Tổng Công ty cổ phần Bia Rượu Nước giải khát Hà Nội (cổ đông lớn) trước khi trình Đại hội).

**Điều 11: Điều khoản thi hành:**

Nghị quyết này có hiệu lực kể từ ngày ký.

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Cồn Rượu Hà Nội có trách nhiệm tiến hành các công việc được Đại hội đồng cổ đông ủy quyền trong Nghị quyết này, đảm bảo lợi ích hợp pháp của Công ty và các cổ đông theo quy định của pháp luật.

**Nơi nhận:**

- Các cổ đông Công ty;
- HĐQT, BKS;
- Ban Giám đốc;
- Lưu Văn thư, Thư ký.

**T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**  
**Chủ tịch**

**Hoàng Nguyễn**