

TỔNG CTY CP BIA-RƯỢU-NGK HÀ NỘI    CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
CÔNG TY CP CỒN RƯỢU HÀ NỘI                      Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: 870 /HALICO  
V/v: Báo cáo tổng kết công tác  
SXKD năm 2017 và phương hướng năm 2018

Hà Nội, ngày 17 tháng 6 năm 2018

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018

Ban Giám đốc xin được báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017 và phương hướng năm 2018 của HALICO với các nội dung chính như sau:

**1. Phần số liệu thực hiện năm 2017 và kế hoạch 2018**

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện 2017	Kế hoạch năm 2018	Tỷ lệ TH 2017 so với KH		Tỷ lệ kế hoạch 2018 so với TH 2017	
						+/-	%	+/-	%
	A	B	1	2	3	4=2-1	5=2/1	6=3-2	7=3/2
1	Doanh thu BH rượu mang thương hiệu Halico & CCDV (bao gồm thuế TTDB)	Tỷ đồng	258.83	197.68	308.36	-61.15	76.4%	110.68	156.0%
2	Doanh thu BH rượu mang thương hiệu Halico & CCDV	Tỷ đồng	165.08	125.43	189.89	-39.65	76.0%	64.46	151.4%
	<i>Trong đó:</i>								
2.1	Tiêu thụ trong nước	"	156.25	119.85	182.26	-36.40	76.7%	62.41	152.1%
2.2	Rượu mang thương hiệu Halico xuất khẩu	"	3.82	3.72	4.33	-0.10	97.3%	0.61	116.5%
3	Chi phí	Tỷ đồng	230.49	218.28	268.66	-12.21	94.7%	50.38	123.1%
	<u>Tỷ lệ CP/DT thuần (=2/1)</u>	%	<u>140%</u>	<u>174%</u>	<u>141%</u>				
3.1	Giá vốn hàng bán	Tỷ đồng	121.94	110.59	143.62	-11.35	90.7%	33.03	129.9%
	<u>Tỷ lệ giá vốn /DT thuần (=2.1/1)</u>	%	<u>74%</u>	<u>88%</u>	<u>76%</u>				
	<u>Lợi nhuận gộp (=1-2.1)</u>	Tỷ đồng	<u>43.14</u>	<u>14.84</u>	<u>46.27</u>	<u>-28.30</u>	<u>34.4%</u>	<u>31.43</u>	<u>311.8%</u>
	<i>Trong đó</i>								
a	Giá thành rượu Halico	"	86.41	70.15	112.69	-16.26	81.2%	42.54	160.6%
B	Chi phí sản xuất chung cố định ghi nhận vào giá vốn hàng bán	"	35.53	40.44	30.93	4.91	113.8%	-9.51	76.5%
3.2	Chi phí bán hàng	"	71.83	69.03	84.83	-2.80	96.1%	15.80	122.9%



TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện 2017	Kế hoạch năm 2018	Tỷ lệ TH 2017 so với KH		Tỷ lệ kế hoạch 2018 so với TH 2017	
						+/-	%	+/-	%
	A	B	1	2	3	4=2-1	5=2/1	6=3-2	7=3/2
	<u>Tỷ lệ CPBH/DT thuần(=2.2/1)</u>	%	44%	55%	45%				
3.3	Chi phí quản lý DN	Tỷ đồng	36.72	38.66	40.20	1.94	105.3%	1.55	104.0%
	<u>Tỷ lệ CPQL/DT thuần (=2.3/1)</u>	%	22%	31%	21%				
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	-53.81	-84.53	-75.57	-30.71		8.96	
4.1	Lợi nhuận từ HĐSXKD (=1+2-3)	"	-65.41	-92.85	-78.77	-27.44		14.08	
4.2	Thu nhập tài chính	"	6.60	8.01	2.70	1.41	121.3%	-5.31	33.7%
4.3	Thu nhập khác	"	5.00	0.31	0.50	-4.69	6.3%	0.19	159.1%
5	Sản lượng sản xuất	1000 lít							
5.1	Cồn	"	1,640	1,453	1,400	-186.58	88.6%	-53.42	96.3%
5.2	Rượu mang thương hiệu Halico	"	6,310	4,217	3,893	-2,094	66.8%	323.63	92.3%
6	Sản lượng tiêu thụ chủ yếu	1000 lít	3,968	2,895	4,462	-1,073	73.0%	1,567	154.1%
6.1	Rượu mang thương hiệu Halico tiêu thụ trong nước	"	3,912	2,841	4,400	-1,071	72.6%	1,559	154.9%
6.2	Rượu mang thương hiệu Halico xuất khẩu	"	56.08	53.82	61.96	-2.26	96.0%	8.14	115.1%
7	Tổng nộp ngân sách	Tỷ đồng	110.75	90.07	147.82	-20.68	81.3%	57.74	164.1%
*	Trong đó thuế TTDB	"	93.75	71.26	118.47	-22.49	76.0%	47.21	166.3%
8	Quỹ lương	Tỷ đồng	38.16	34.34	34.56	-3.82	90.0%	0.22	100.6%
9	Lao động bình quân	Người	385	377	322	-8	97.9%	-55	85.4%

## 2. Đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017

### 2.1. Một số chỉ tiêu chính đạt được trong năm 2017:

- Sản lượng sản xuất rượu năm 2017 của HALICO đạt 66,8% so với kế hoạch năm; năm 2017 HALICO không thực hiện sản xuất rượu gia công cho Diageo do không đàm phán được với bên đối tác. Sản lượng sản xuất chỉ ước đạt khoảng 30% năng lực sản xuất của HALICO.



- Tình hình tiêu thụ vẫn gặp nhiều khó khăn: sản lượng tiêu thụ năm 2017 đạt 73% kế hoạch năm; doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (bao gồm thuế TTDB) đạt 76,4% so với kế hoạch năm.

Như vậy trong năm 2017 do sản lượng tiêu thụ giảm tương ứng do tình hình tiêu thụ khó khăn trong khi các chi phí cố định không giảm đồng thời phải HALICO phải tăng chi phí bán hàng: tăng các khoản hỗ trợ cho nhà phân phối, đại lý, do đó lỗ lũy kế năm 2017 là -84,53 tỷ.

## 2.2. Các yếu tố thuận lợi và khó khăn trong kỳ:

### 2.2.1. Các yếu tố khách quan ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp

- Kể từ ngày 01/01/2017 thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt tăng từ 55% lên 60%, đồng thời mức đóng bảo hiểm và các khoản tiền khác theo lương đều tăng. Chính vì vậy HALICO đã buộc phải tăng giá sản phẩm trong tháng 01/2017 với mức trung bình 5% để bù đắp các khoản chi phí tăng theo quy định của Nhà nước.

- Tiếp diễn từ năm 2016 sang, nền kinh tế trong nước vẫn tiếp tục gặp nhiều khó khăn, Chính phủ ra chủ trương hạn chế sử dụng bia rượu nên thị trường tiêu thụ rượu trong nước trong năm 2017 giảm sút.

- HALICO tiếp tục phải đối mặt với nhiều đối thủ cạnh tranh không công bằng trên thị trường trong nước (như *Vodka Men*, *cá sấu*, *Zelka*, *AvinaA...*) cũng như các hãng rượu tư nhân khác.

### 2.2.2. Các yếu tố chủ quan của Doanh nghiệp

- Nhà máy sản xuất tại Bắc Ninh mới chỉ khai thác được khoảng 30% công suất nhưng phải chịu khấu hao lớn nên ảnh hưởng lớn đến kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh chung của HALICO.

- Không có hoạt động sản xuất xuất khẩu cho đối tác Diageo trong năm 2017 (trong khi đó năm 2015 sản xuất gia công Benmore đạt 104,83 tỷ đồng; năm 2016 đạt 24,82 tỷ).

- HALICO chưa có Giám đốc điều hành Công ty.

- Đối với công tác thị trường, bán hàng:

+ Mô hình phân phối cũ, còn nhiều bất cập, chưa đáp ứng được các điều kiện kinh doanh thực tế và khả năng thích nghi với thị trường. HALICO vẫn thụ động với các NPP.

+ Chưa kiểm soát tốt các chương trình, chi phí bán hàng... dẫn tới nhiều chương trình không hiệu quả; tồn kho NPP còn lớn; chưa kiểm soát giá của các NPP bán ra: vẫn còn hiện tượng các NPP tự ý bán với mức giá thấp hơn giá của HALICO.

+ Chưa có sản phẩm mới mang tính thay đổi, đột phá.

+ Thay đổi nhiều trong đội ngũ lãnh đạo khối kinh doanh.

## 3. Phương hướng nhiệm vụ cho năm 2018

### 3.1. Số liệu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018



Ban Giám đốc HALICO xây dựng các chỉ tiêu chính đối với hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 như số liệu ở phần 1 của báo cáo này.

### **3.2. Các yếu tố ảnh hưởng đến công tác xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 của HALICO**

#### **3.2.1. Các tác động bên ngoài**

- HALICO đánh giá ba tác động sau ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 (*làm tăng chi phí*):

+ Thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt đối với mặt hàng cồn rượu tiếp tục tăng theo lộ trình, cụ thể từ ngày 01/01/2018 mức thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt tăng từ 60% lên 65%.

+ Năm 2018 là năm bắt đầu triển khai thực hiện đóng bảo hiểm theo mức thu nhập thực tế (*trừ một số khoản chi mang tính thu nhập không thường xuyên, mang tính chất phúc lợi theo quy định của pháp luật*).

+ Giá vật tư nguyên liệu, điện, nước... tăng so với năm 2017.

- Ngoài ra HALICO đánh giá các tác động bên ngoài như dưới đây cũng ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018:

+ Thị hiếu và yêu cầu của người tiêu dùng đối với mặt hàng thực phẩm nói chung và mặt hàng rượu nói riêng ngày càng khắt khe về chất lượng sản phẩm, hình ảnh và bao bì mẫu mã...

+ HALICO đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ các hãng rượu khác và đặc biệt là đối mặt với tình trạng trốn lậu thuế, làm hàng giả, hàng nhái của các cơ sở tư nhân tạo ra sự cạnh tranh không lành mạnh, công bằng.

#### **3.2.2. Đặc điểm tình hình nội tại của HALICO tác động đến công tác sản xuất kinh doanh năm 2018**

- Trên đăng ký kinh doanh của HALICO ở thời điểm hiện tại thì ông Xavier Codron vẫn đang làm Giám đốc - mặc dù ông ông Xavier Codron đã có đơn từ nhiệm từ ngày 08/8/2016 và đã được HĐQT thông qua nghị từ thời điểm tháng 8/2016; đây là một trong các khó khăn trong công tác điều hành.

- Hệ lụy từ các chương trình bán hàng, hệ thống bán hàng trước đó còn có các tác động tiêu cực sang năm 2018 mà chưa thể giải quyết dứt điểm được ngay (*đặc biệt là vấn đề bán lấn vùng lấn tuyến và bán phá giá...*).

- Nhu cầu sản xuất ở mức thấp so với năng lực sản xuất của Nhà máy dẫn tới không giảm được giá thành sản xuất; đồng thời có khả năng Nhà máy sẽ phải nghỉ ngừng việc trong khoảng thời gian 04 tháng. Ngoài ra HALICO cũng thực hiện điều chỉnh lại công suất bình thường để tính toán trên cơ sở giảm công suất bình thường xuống còn 50% so với mức hiện tại.

- Ban Giám đốc HALICO xác định việc đầu tư cho nguồn nhân lực là công việc mang tính chất quyết định cho việc phát triển HALICO trong thời gian này và những năm tiếp theo; chính vì vậy dù tình hình sản xuất kinh doanh có sụt giảm, Ban điều hành HALICO vẫn chủ trương xây dựng và duy trì quỹ lương ổn định để đảm bảo nguồn thu



nhập ổn định cho người lao động yên tâm công tác. Điều này là một trong các nguyên nhân làm tăng chi phí dẫn tới giảm lợi nhuận trong bối cảnh sản xuất kinh doanh như hiện nay.

- HALICO hiện tại vẫn còn phần đất khoảng 8ha để không chưa sử dụng tại Nhà máy ở Yên Phong Bắc Ninh. Hàng năm HALICO vẫn chi trả tiền phí sử dụng hạ tầng (ở mức  $0,3\text{USD}/1\text{m}^2/1\text{ tháng}$ ) và khoản chi phí này vẫn hạch toán vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong kỳ, điều này làm tăng chi phí không trực tiếp ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh. Ban Giám đốc HALICO sẽ có báo cáo trình Hội đồng quản trị để xử lý sớm việc này.

### **3.3. Phương hướng nhiệm vụ trọng tâm của năm 2018**

Ban Giám đốc HALICO xác định phương hướng nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2018 như sau:

#### **3.3.1. Công tác bán hàng, truyền thông**

- Đã thực hiện tăng giá bán sản phẩm rượu nội địa ở mức tăng trung bình từ 4-7% trong tháng 2/2018.

- Xây dựng các chương trình bán hàng có tính hợp lý, hiệu quả và kiểm soát được, đảm bảo mang lại lợi nhuận cho các NPP/đại lý và hạn chế tối đa hiện tượng bán lần vùng, lần tuyến cũng như đảm bảo các NPP không bán phá giá.

- Tiếp tục kiện toàn và ổn định cơ cấu nhân sự, tổ chức hoạt động liên quan đến công tác bán hàng cho phù hợp.

- Đưa ra thị trường các sản phẩm mới với mẫu mã mới và chất lượng cao nhằm chiếm lĩnh các phân khúc thị trường khác nhau, tăng thị phần Vodka Hà Nội.

- Tìm kiếm các đối tác để tiếp tục đưa mặt hàng rượu của HALICO xuất khẩu ra nước ngoài.

- Tìm kiếm và chú trọng khai thác các đơn hàng xuất khẩu cồn hoặc gia công/sản xuất rượu cho các đối tác khác có sử dụng cồn gạo của HALICO.

#### **3.3.2. Công tác nhân sự, tổ chức**

- Đã thực hiện thay đổi mô hình cơ cấu tổ chức quản lý, định biên và áp dụng từ thời điểm đầu tháng 5/2018.

- Thực hiện khoán lương cho 03 khối khối Nhà máy, kinh doanh và gián tiếp.

- Tìm kiếm và mở rộng hợp tác, liên doanh liên kết trong sản xuất, xuất khẩu...

#### **3.3.3. Công tác đầu tư, sản xuất**

- Hợp lý hóa sản xuất, tận dụng tối đa nguồn lực trong sản xuất; thực hiện các giải pháp tiết kiệm chi phí, tăng năng suất lao động...

- Nghiên cứu, thay đổi mẫu mã, bao bì sản phẩm; ra đời các dòng sản phẩm rượu mới phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng và xu thế phát triển của xã hội cũng như tăng cường công tác chống hàng nhái, hàng giả.

- Ổn định, nâng cao chất lượng cồn, rượu.
- Thực hiện đầu tư nâng cấp hệ thống xử lý nước thải để nước thải sau xử lý đạt tiêu chuẩn cột A theo yêu cầu của Bộ Tài nguyên và Môi trường.

#### 3.3.4. Công tác đoàn thể

- Tạo điều kiện để các tổ chức Đảng, Công đoàn, Đoàn thanh niên hoạt động phù hợp với sự phát triển chung của Công ty và định hướng của cơ quan chủ quản.
- Đảm bảo mức thu nhập của người lao động ở mức khá so với mặt bằng chung của xã hội để người lao động yên tâm công tác, gắn bó và cống hiến cho HALICO.

#### 3.4.5. Thực hiện các giải pháp tiết giảm chi phí

- Tiếp tục công tác định mức, định biên, bố trí lao động hợp lý.
- Tìm kiếm, lựa chọn các nhà cung ứng vật tư, nguyên liệu để chủ động trong công tác sản xuất kinh doanh và tiết giảm chi phí.
- Tiếp tục xem xét khai thác lợi thế về sử dụng tài sản, bất động sản để nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính; thực hiện giảm thiểu tối đa các chi phí không làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Trân trọng./.

#### Nơi nhận:

- Đại hội đồng cổ đông thường niên 2018;
- HĐQT, BKS Công ty;
- Lưu Văn thư, Thư ký.

**KT. GIÁM ĐỐC**  
**PHÓ GIÁM ĐỐC**



**Trần Hậu Cường**

T.C.P \* 101