

**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN  
BIA – RƯỢU – NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN  
SAIGON BEER - ALCOHOL – BEVERAGE  
CORPORATION**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc  
SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM  
Independence - Freedom - Happiness**

SỞ GIAO DỊCH CHỨNG KHOÁN TP. HỒ CHÍ MINH	
Số/No.:	335/BSG-PQHCD
ĐẾN	Số: 12766
	Ngày: 3/4/19
Chuyển:	NT
Lưu hồ sơ số:	

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 29 tháng 3 năm 2019  
Ho Chi Minh City, March 29<sup>th</sup>, 2019

**CÔNG BỐ THÔNG TIN**

**TRÊN CÔNG THÔNG TIN ĐIỆN TỬ CỦA ỦY BAN CHỨNG KHOÁN NHÀ NƯỚC VÀ  
SGDCK TP.HCM**

**DISCLOSURE OF INFORMATION ON THE STATE SECURITIES COMMISSION'S PORTAL  
AND HOCHIMINH STOCK EXCHANGE'S PORTAL**

Kính gửi/To: - Ủy ban Chứng khoán Nhà nước/*The State Securities Commission*  
- Sở Giao dịch chứng khoán TP.HCM/*Hochiminh Stock Exchange*

- Tên tổ chức: **TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA – RƯỢU – NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN**
- *Organization name: SAIGON BEER - ALCOHOL – BEVERAGE CORPORATION*
- Mã chứng khoán: SAB
- *Securities Symbol: SAB*
- Địa chỉ: 187 Nguyễn Chí Thanh, Phường 12, Quận 5, Tp. Hồ chí Minh
- *Address: 187 Nguyen Chi Thanh, Ward 12, District 5, Hochiminh City*
- Số điện thoại: (8428) 38 296 342
- *Telephone: (8428) 38 296 342*
- Fax: (8428) 38 296 856
- Người thực hiện công bố thông tin: Ông Teo Hong Keng
- *Submitted by: Mr. Teo Hong Keng*
- Chức vụ: Phó Tổng giám đốc
- *Position: Deputy General Director*
- Loại thông tin công bố: Định kỳ  Bất thường  24h  Theo yêu cầu
- *Information disclosure type: Periodic  Irregular  24 hours  On demand*

**Nội dung thông tin công bố/ Content of Information disclosure:**

Điều chỉnh Tài liệu Đại hội đồng cổ đông thường niên 2019. Lý do: Lỗi đánh máy.

Tài liệu ĐHĐCĐ thường niên 2019 được công bố tại website của SABECO theo đường dẫn dưới đây:

*Adjustment of Documents of Annual General Meeting of Shareholders 2019. Reason: Typo.*

*The Documents of Annual General Meeting of Shareholders 2019 are disclosed on SABECO's website by the links below:*

- Tiếng Việt/ Vietnamese: <http://www.sabeco.com.vn/co-dong/dai-hoi-dong-co-dong/2019-3>

- Tiếng Anh/ English: <http://www.sabeco.com.vn/en-US/2019-4>

Tôi cam kết các thông tin công bố trên đây là đúng sự thật và hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về nội dung các thông tin đã công bố./.

*I declare that all information provided in this notice is true and accurate; I shall be legally responsible for the accuracy of our information disclosure./.*

**Nơi nhận/Recipients:**

- Như trên/*As above*

- Chủ tịch HĐQT, TGD

*Chairman of the BOD, GD*

- Lưu: Phòng Quan hệ cổ đông/*Save at the IR SABECO*

**ĐẠI DIỆN TỔ CHỨC  
NGƯỜI ĐƯỢC ỦY QUYỀN  
CÔNG BỐ THÔNG TIN  
ORGANIZATION REPRESENTATIVE  
PARTY AUTHORIZED TO DISCLOSE  
INFORMATION**



Tèo Hồng Keng

**REPORT OF THE BOARD OF DIRECTORS  
FOR 2018 PERFORMANCE AND 2019 ORIENTATION**

**To: Shareholders of SABECO**

The Board of Directors of Saigon Beer – Alcohol – Beverage Corporation (SABECO) would like to report to the Annual General Meeting of Shareholders on 2018 performance and 2019 orientation.

**I. Assessment of 2018 Performance**

**1. Overview**

2018 was a transition year with opportunities and challenges for both the Vietnam beer industry and SABECO.

- Vietnam Economic growth in 2018 reached 7.08% - the highest rate in 11 years that - has facilitated the growth of business.
- Vietnam economy is growing fast with increasing GDP, increasing per capita income, increasing urbanization and high proportion of young population. These drive the demand of consumption and support future growth of the Vietnam beer industry.
- Vietnam ranks first (1<sup>st</sup>) in Southeast Asia, and third (3<sup>rd</sup>) in Asia after China and Japan in terms of annual beer consumption. This position shows the attractiveness of the market with a population of over 96 million, attracting the participation of many leading beer firms in the world.
- With the purpose of gaining value for consumers, SABECO has constantly enhanced technology and the ability of control to ensure the quality of product. At the same time, SABECO has been investing in marketing activities to promote its image and brand value as a part of a long-term sustainable development strategy.
- The 5% increase in special sales tax rate from 60% to 65% in 2018 has put considerable pressure on SABECO's profit target amid fierce competition. Foreign brewers with their strong financial resources, have been spending more on capacity expansion and advertising and marketing to access the market and consumers as well as capture market share.
- In addition, the fact that prices of raw materials had increased sharply due to seasonal effects and bad weather led to the continued decline in industry's profit margin. Some ingredients for beer production in Vietnam which will increase in 2019 are Malt and Rice.
- The alcohol, non-alcohol and beverage business have faced with many difficulties in distribution. Inappropriate investment in warehousing and machinery had an impact on the result of overall business.

**2. Business Performance in 2018**

Vietnam Beverage Company Limited acquired 53.59% of SABECO's share in late 2017 and joined the BOD and the Management team and from the second quarter of 2018 also set the plan to improve company's management and operation and enhance competitiveness.



The Company's financial performance was better than plan/ budget despite the increase in SST and raw materials prices. Volume was flat because of destocking at distributor level, to manage unhealthy inventory levels and to ensure beer freshness. The key results of 2018 are:

Categories	Unit	2017 Actual	2018 Plan	2018 Actual	% Growth rate 2018/2017 actual	% Growth rate 2018 actual/ 2018 plan
Total Volume	Million Litres	1,791	1,803	1,796	0.28%	-0.39%
Net Sales	Billion VND	34,193	35,198	35,949	5.14%	2.13%
Profit After Tax	Billion VND	4,949	4,007	4,403	-11.03%	9.88%

### 3. The Board of Directors' Activities in 2018

In 2018, SABECO's BOD held seventeen (17) meetings to facilitate the implementation of company strategic plans and to supervise the business activities of SABECO and its group companies. Apart from regular BOD meetings, the Board also approved circular resolutions for urgent business matters.

In response to SABECO's expanding operating scale, business activities have to be adjusted regularly to adapt to complex market conditions and changes in the economic environment. Therefore, BOD members have been working with the highest sense of responsibility, developing their leadership capacity to pursue SABECO's sustainable development for the interests of shareholders.

The approved BOD resolutions are delegated to the Management for implementation in line with business plan.

Summary of BOD's supervising activities is outlined below:

#### 3.1. Organizational Structure

- Set up Audit Committee to replace Board of Supervisors as approved by shareholders at 2018 Annual General Meeting (AGM).
- Setting up of Internal Audit function in progress.

#### 3.2. Sales and Marketing Activities

- Invested in marketing activities and branding campaign to strengthen the image of Company and brands, in line with long-term strategic plans particularly in positioning of each of the brands. (eg. Sponsorship of AFF Suzuki cup)
- Reviewed product portfolio and tracked market share.
- Satisfied customer's requirements and needs in each market segment.
- Monitored and guided the sales support programs to increase effectiveness and ensure consistency throughout the system for achievement of targeted sales volume.
- Focused on key distributors and distribution channels to meet market demand, taking into consideration the pricing strategies and market competitiveness.
- Developed a strategy to grow sales through stimulating sales to consumers (such as Launch of Under The Cap ("UTC") Promotions for Saigon Special Beer).

#### 3.3. Production and Supply Chain Activities

- Maintained highest standard for product quality by improving procurement process of raw materials and production process.
- Ensured production resources are operating at optimum capacity and efficiency.
- Closely monitored price movement of raw materials and ensure timely purchasing of production materials to ensure production costs are optimized.
- Enhanced efficiency and capabilities for supply chain within SABECO system.

005  
CÔNG  
CỐ  
BIÊN  
LỊCH  
SÀ  
1/5

- Properly performed quality management, machinery and equipment management, improved training for workers to ensure quality and food safety.
- Managed experimental and beer analysis activities at testing laboratories of the Company's system, developed documentation, maintained and improved the laboratory management system ISO 17025:2005.
- Invested in R&D activities and applied innovative technologies to diversify product portfolio, improve product quality and reduced manufacturing costs. The brewery's operational procedures always ensure the health, environment and sustainable development.
- Restructured warehouse, developed transportation roadmap and gradually optimized transport activities, centralized the operation of long-range transport; diversified methods of transportation and ensured adequate supply during peak occasions.

#### 3.4. Investment Activities

- Ensured compliance with law on bidding during implementation of capital investment projects.
- Invested in projects for expansion of production capacity in order to meet business needs.

#### 3.5. Human Resource Activities

- Reviewed and developed Company's structure to streamline organization and increase effectiveness of business management and operation by reviewing the functions and duties of various sections of the corporation, subsidiaries and standardizing of job descriptions to properly evaluate the staff capacity.
- Strengthened the management structure by combining international management experience, understanding of local and network, high expertise.

#### 3.6. Subsidiaries, Associates and Joint Ventures' Activities

- As at December 31<sup>st</sup>, 2018, SABECO has 25 subsidiaries with over 51% of ownership and 19 associates and joint ventures.
- With the growth in sales volume in 2018, most of SABECO's subsidiaries and associates in main business activities (beer manufacturing and trading) and supporting industries (packaging, transportation, mechanical) had recorded positive results in comparison to 2017, thereby increased the effectiveness of SABECO's capital investment.

## II. 2019 Outlook

2018 marked a milestone in the transition and integration phase of SABECO. The appointment of new members of the BOD and the Management team, coupled with the heritage of Saigon Beer brand, would lead the Company to the next phase of transformation and development.

The lifting of foreign ownership limit in SABECO from 49% to 100% would help to enhance the attractiveness of SABECO's shares as well as easily attract more foreign capital from overseas.

Thus, 2019 is a pivotal year for the Company to continue generating business momentum and pursuing targeted performance. The BOD would like to propose the following business plan for 2019:

Categories	Unit	2018 Actual	2019 Plan	% Growth Rate
Total Volume	Million Litres	1,796	1,908	6.24%
Net Sales	Billion VND	35,949	38,871	8.13%
Profit After Tax	Billion VND	4,403	4,717	7.13%

365  
 NG T  
 HAN  
 LUU  
 LAI K  
 GO  
 P.HO

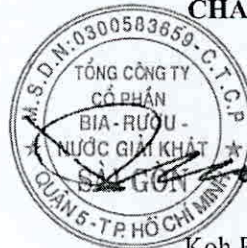
To achieve the proposed 2019 business plan, the BOD would provide directives in the following areas:

- Implement resolutions of the General Meeting of Shareholders including achieving 2019 business plan.
- Focus resources on branding and marketing activities, including building brand position, production and distribution strategies matching the trend of consumption, in parallel with completing distribution network restructuring and effectively supporting channel and product segment control.
- Maintain market share in rural, expanding urban market and promoting export market.
- Promote research and development initiatives to improve product quality and develop new product offerings.
- Enhance capabilities and efficiency of supply chain throughout SABECO system.
- Focus on improving business productivity and efficiencies.
- Restructure SABECO organization to integrate human resource management; apply the key performance indicator (KPI) system.
- Focus on major reforms to increase investment and operational efficiency, reduce operating costs, aimed at increasing productivity.
- Commit to achieving sustainable development for the community and environment through implementing social responsibility activities, community support and environmental protection programs.
- Improve corporate governance by applying high governance standards to efficiently leverage SABECO's internal values and strengths, build strong relations and trust among shareholders and investors.

The Board respectfully propose to 2019 General Meeting Shareholders the BOD report for approval.  
Sincerely,

**ON BEHALF OF THE BOARD OF DIRECTORS**

**CHAIRMAN**



Koh Poh Tiong



TP. Hồ Chí Minh, ngày 28 tháng 3 năm 2019

## BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2018 VÀ ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2019

Kính gửi: **Đại hội đồng cổ đông SABECO**

Hội đồng quản trị Tổng công ty cổ phần Bia - Rượu - Nước giải khát Sài Gòn (SABECO) xin trân trọng báo cáo Đại hội đồng cổ đông về kết quả hoạt động của Hội đồng quản trị (HĐQT) trong năm 2018 và định hướng hoạt động trong năm 2019.

### I. Kết quả hoạt động trong năm 2018

#### 1. Tình hình chung

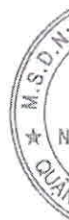
Năm 2018 là năm chuyển mình đầy biến động với nhiều cơ hội và thách thức đối với cả ngành Bia và SABECO.

- Tốc độ tăng trưởng kinh tế năm 2018 đạt 7,08% - mức tăng cao nhất 11 năm qua tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động sản xuất kinh doanh của nhiều doanh nghiệp.
- Nền kinh tế Việt Nam thuộc nhóm phát triển nhanh, thu nhập bình quân đầu người ngày càng tăng, tốc độ đô thị hóa nhanh và tỷ lệ dân số trẻ cao. Đây là những nhân tố giúp gia tăng sức tiêu thụ và hỗ trợ sự phát triển của thị trường bia Việt Nam trong những năm tới.
- Việt Nam đứng đầu Đông Nam Á, xếp thứ 3 châu Á sau Trung Quốc và Nhật Bản về sản lượng tiêu thụ bia hàng năm. Vị trí này đủ cho thấy sức hấp dẫn của thị trường hơn 96 triệu dân, đang thu hút sự tham gia đầu tư của nhiều hãng bia hàng đầu thế giới.
- Nhằm gia tăng giá trị cho người tiêu dùng, SABECO đã không ngừng cải tiến, nâng cao công nghệ kỹ thuật, công tác kiểm soát nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm. Đồng thời, SABECO không ngừng đầu tư cho hoạt động marketing để nâng cao hình ảnh và giá trị thương hiệu trong chiến lược phát triển bền vững dài hạn.
- Thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt tăng 5% từ 60% lên 65% trong năm 2018 tạo áp lực đáng kể đến chỉ tiêu lợi nhuận của SABECO trong bối cảnh cạnh tranh khốc liệt, đặc biệt các hãng bia nước ngoài với nguồn lực tài chính mạnh, không ngừng đầu tư tăng công suất, chi tiền cho quảng cáo, tiếp thị để tiếp cận thị trường, người tiêu dùng và gia tăng thị phần.
- Cùng với đó, giá cả nguyên liệu sản xuất tăng mạnh do ảnh hưởng mùa vụ và thời tiết xấu dẫn tới tỷ suất lợi nhuận ngành ước tính tiếp tục giảm. Một số nguyên liệu cho quá trình sản xuất bia tại Việt Nam có xu hướng tăng giá trong 2019 là malt và gạo.
- Hoạt động kinh doanh nước giải khát, rượu còn gặp nhiều khó khăn ở khâu tiêu thụ, tình hình kho bãi và máy móc thiết bị lạc hậu, chưa được đầu tư tương xứng, ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh chung của Tập đoàn.

#### 2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu của hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018

Việc Công ty TNHH Vietnam Beverage mua 53,59% cổ phần SABECO cuối năm 2017 và tham gia vào Hội đồng quản trị và Ban điều hành từ Quý 2/2018 nhằm xây dựng các kế hoạch cải thiện hoạt động và năng lực quản trị của công ty, tăng cường khả năng cạnh tranh.

Mặc dù thuế suất thuế tiêu thụ đặc biệt và giá cả nguyên liệu sản xuất tăng, tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty cao hơn so với kế hoạch đề ra. Sản lượng tiêu thụ không thay đổi



do giảm lượng hàng tồn tại các Nhà phân phối nhằm đảm bảo độ tươi mới của các sản phẩm Bia Sài Gòn. Các kết quả đạt được trong năm 2018 cụ thể như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2018	% tăng trưởng TH 2018/ TH 2017	% tăng trưởng TH 2018/ KH 2018
Tổng sản lượng	Triệu lít	1.791	1.803	1.796	0,28%	- 0,39%
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	34.193	35.198	35.949	5,14%	2,13%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4.949	4.007	4.403	- 11,03%	9,88%

### 3. Hoạt động của HĐQT trong năm 2018

Trong năm 2018, để chỉ đạo, giám sát hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn hệ thống SABECO, HĐQT đã tổ chức 17 phiên họp trực tiếp để triển khai các nội dung công việc quan trọng làm cơ sở giúp Ban điều hành SABECO thực hiện hoàn thành kế hoạch kinh doanh của năm 2018. Ngoài các phiên họp thường kỳ, Hội đồng quản trị cũng đã thông qua các Nghị quyết bằng hình thức lấy ý kiến bằng văn bản để chỉ đạo kịp thời, hiệu quả các vấn đề phát sinh trong hoạt động kinh doanh thuộc thẩm quyền của HĐQT.

Do quy mô hoạt động của SABECO ngày càng được mở rộng, hoạt động kinh doanh thường xuyên phải được điều chỉnh để phù hợp với tình hình thị trường và những biến động của môi trường kinh tế, do vậy đối với các vấn đề thuộc thẩm quyền xem xét của HĐQT, các thành viên HĐQT đã là việc với tinh thần trách nhiệm cao nhất, phát huy năng lực lãnh đạo vì sự phát triển bền vững của Công ty và lợi ích cổ đông SABECO.

Ban điều hành được ủy quyền để thực hiện các Nghị quyết của Hội đồng quản trị nhằm hoàn thành Kế hoạch sản xuất kinh doanh.

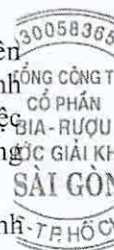
Kết quả chỉ đạo, giám sát các mặt hoạt động của Tổng công ty trong năm 2018 thể hiện qua các lĩnh vực như sau:

#### 3.1. Cơ cấu tổ chức:

- Thành lập Ban Kiểm toán thay thế Ban Kiểm soát đã được thông qua tại Đại hội đồng cổ đông thường niên 2018.
- Hoàn thiện Bộ phận kiểm toán nội bộ.

#### 3.2. Hoạt động bán hàng – marketing

- Tập trung vào các hoạt động tiếp thị và các chiến dịch xây dựng thương hiệu để củng cố hình ảnh SABECO và các thương hiệu, phù hợp với các kế hoạch chiến lược dài hạn đặc biệt trong việc định vị từng nhãn hàng. (ví dụ: Tài trợ cho AFF Suzuki cup)
- Đánh giá danh mục đầu tư các sản phẩm và theo dõi thị phần.
- Thỏa mãn yêu cầu và nhu cầu của khách hàng trong từng phân khúc thị trường.
- Giám sát và hướng dẫn các chương trình hỗ trợ bán hàng để tăng hiệu quả và đảm bảo tính thống nhất trong toàn bộ hệ thống nhằm đạt được kế hoạch bán hàng đã đề ra.
- Tập trung vào các nhà phân phối và kênh phân phối chính để đáp ứng nhu cầu thị trường, xem xét các chiến lược định giá và khả năng cạnh tranh của thị trường.
- Xây dựng chiến lược để gia tăng doanh số bán hàng thông qua kích cầu các dự án bán hàng đến tay người tiêu dùng (như Chương trình khuyến mãi Bật nắp chai trúng thưởng - UTC cho sản phẩm Bia Sài Gòn Special).





### **3.3. Hoạt động sản xuất và chuỗi cung ứng**

- Đảm bảo tiêu chuẩn về chất lượng sản phẩm bằng hình thức cải tiến quy trình thu mua nguyên liệu và quy trình sản xuất.
- Đảm bảo nguồn lực sản xuất với công suất và hiệu quả tối ưu.
- Thường xuyên theo dõi tình hình biến động thị trường đối với các mặt hàng nguyên vật liệu phục vụ sản xuất để kịp thời xây dựng kế hoạch mua hàng với giá cả và chất lượng phù hợp, cũng như giám sát quá trình cung ứng cho các đơn vị sản xuất.
- Nâng cao hiệu quả và khả năng cho chuỗi cung ứng trong hệ thống SABECO.
- Thực hiện tốt công tác quản lý chất lượng, máy móc thiết bị, nâng cao trình độ năng lực kinh nghiệm cho đội ngũ CBNV tại các nhà máy trong hệ thống đảm bảo mục tiêu chất lượng và vệ sinh an toàn thực phẩm.
- Quản lý hoạt động thí nghiệm, phân tích bia tại các phòng kiểm nghiệm chất lượng trong hệ thống SABECO, xây dựng, biên soạn tài liệu, duy trì và cải tiến hệ thống quản lý phòng thí nghiệm ISO 17025:2005.
- Đầu tư vào các hoạt động nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới và áp dụng công nghệ tiên tiến để đa dạng hóa danh mục sản phẩm, nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm chi phí sản xuất. Các quy trình hoạt động của Nhà máy luôn đảm bảo các vấn đề sức khỏe, môi trường phát triển bền vững.
- Quy hoạch kho, xây dựng bản đồ vận tải, tập trung quản trị vận tải vượt tuyến; đa dạng hóa các phương thức vận tải, đảm bảo cung cấp đủ hàng vào các dịp cao điểm.

### **3.4. Hoạt động đầu tư phát triển**

- Đảm bảo tuân thủ pháp luật về đầu thầu trong quá trình thực hiện các dự án đầu tư vốn.
- Đầu tư vào các dự án mở rộng năng lực sản xuất nhằm đáp ứng nhu cầu kinh doanh.

### **3.5. Công tác công tác nhân sự**

- Sắp xếp, điều chỉnh, kiện toàn các bộ phận chuyên môn nhằm tinh gọn bộ máy và phù hợp với yêu cầu sản xuất kinh doanh thông qua việc rà soát chức năng nhiệm vụ của các bộ phận thuộc Tổng công ty, công ty con, chuẩn hóa các bản mô tả công việc nhằm đánh giá đúng năng lực nhân viên.
- Kiện toàn cơ cấu tổ chức bằng việc kết hợp giữa kinh nghiệm quản lý quốc tế phong phú, hiểu biết sâu về địa phương và mạng lưới, có chuyên môn cao.

### **3.6. Hoạt động của các công ty con, công ty liên kết**

- Tại thời điểm 31/12/2018, SABECO có 25 công ty con chiếm tỷ lệ sở hữu trên 51% vốn và 19 công ty liên doanh, liên kết.
- Với việc sản lượng tiêu thụ SABECO tăng trưởng ổn định trong năm 2018, các công ty con, liên kết, liên doanh của SABECO hoạt động trong lĩnh vực chính (sản xuất, tiêu thụ bia) và ngành nghề phụ trợ trực tiếp (bao bì, vận tải, cơ khí) nhìn chung đều đạt kết quả kinh doanh khả quan, tăng trưởng nhẹ so với năm 2017, qua đó đóng góp vào kết quả hoạt động chung và gia tăng hiệu lợi nhuận, hiệu quả sử dụng vốn của SABECO.

## **II. Định hướng hoạt động của HĐQT năm 2019**

Năm 2018 đánh dấu bước chuyển mình trong giai đoạn chuyển đổi và hội nhập của SABECO. Với sự tham gia quản lý, điều hành của các thành viên mới trong bộ máy HĐQT và Ban điều hành SABECO, cùng với truyền thống lâu đời của thương hiệu Bia Sài Gòn, sẽ giúp Tổng Công ty đổi mới và phát triển trong tương lai.

Việc nói “room” từ 49% lên 100% tại SABECO sẽ giúp tăng tính hấp dẫn của cổ phiếu SABECO cũng như dễ dàng thu hút thêm dòng vốn ngoại lai.

Nhận thức rõ những cơ hội và thách thức phía trước, năm 2019, HĐQT SABECO tiếp tục đặt ra những mục tiêu tăng trưởng bền vững để tạo động lực cho tiến trình phát triển dài hạn của SABECO.

Với ý nghĩa quan trọng đó, HĐQT đã thống nhất một số chỉ tiêu kinh doanh chính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua như sau:

Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện 2018	Kế hoạch 2019	% Tăng trưởng
<b>Tổng sản lượng</b>	Triệu lít	1.796	1.908	6,24%
<b>Doanh thu thuần</b>	Tỷ đồng	35.949	38.871	8,13%
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	Tỷ đồng	4.403	4.717	7,13%

Để triển khai các kế hoạch kinh doanh của Tổng công ty trong năm 2019 nhằm đạt được mục tiêu đề ra, HĐQT định hướng các nhiệm vụ quan trọng trong năm 2019 như sau:

- Triển khai thực hiện các nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông bao gồm kế hoạch kinh doanh năm 2019.
- Tập trung nguồn lực xây dựng thương hiệu và các hoạt động phát triển thị trường, bao gồm xây dựng chiến lược thương hiệu, sản phẩm và phân phối, tiêu thụ phù hợp với xu hướng tiêu dùng, song song với việc cấu trúc toàn diện hệ thống phân phối theo hướng chuyên nghiệp, gia tăng hiệu quả và hỗ trợ hiệu quả cho việc kiểm soát theo kênh và phân khúc sản phẩm.
- Giữ vững thị phần tại khu vực nông thôn, không ngừng mở rộng độ phủ tại các thị trường thành thị và đẩy mạnh thị trường xuất khẩu.
- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu, phát triển nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm và cho ra đời các dòng sản phẩm mới.
- Nâng cao hiệu quả chuỗi cung ứng trên toàn hệ thống SABECO.
- Thực hiện tốt các hoạt động quản trị doanh nghiệp.
- Tiếp tục tái cấu trúc doanh nghiệp để quản trị tài nguyên nhân sự tổng thể; Áp dụng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc của nhân viên.
- Tập trung cải cách để tăng hiệu quả đầu tư, giảm chi phí hoạt động, nhằm tăng năng suất.
- Cam kết phát triển bền vững cho cộng đồng và môi trường thông qua việc triển khai các chương trình an sinh xã hội, hỗ trợ cộng đồng và bảo vệ môi trường.
- Nâng cao năng lực quản trị doanh nghiệp trên cơ sở áp dụng các thông lệ quản trị tiên tiến nhằm khai thác hiệu quả các giá trị nội tại, thế mạnh của SABECO, xây dựng mối quan hệ bền vững và sự tin nhiệm của cổ đông và các nhà đầu tư.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động trong năm 2018 và phương hướng hoạt động năm 2019 của Hội đồng quản trị. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và góp ý kiến để hoạt động của HĐQT ngày càng hiệu quả hơn, góp phần cho sự phát triển ổn định và bền vững của SABECO.

Trân trọng cảm ơn!

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH**



Koh Poh Tieng