



TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA-RƯỢU-NGK HÀ NỘI
CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BIA HÀ NỘI

183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội, Tel: 84 4 37281476, Fax: 84 4 37281106
Website: biahoihanoi.com.vn, Mã chứng khoán: HAT

Hà Nội, ngày tháng năm 2025

BÁO CÁO
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024
VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH NĂM 2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

PHẦN I
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2024

1. Đánh giá chung:

Kinh tế Việt Nam tăng trưởng khoảng 7% trong năm 2024, ngành bia có những tăng trưởng tích cực. Tuy nhiên tình hình cạnh tranh giữa các doanh nghiệp bia nội địa và ngoại nhập vẫn gia tăng. Các quy định về phòng chống tác hại rượu bia đã nâng cao ý thức của người tham gia giao thông nhưng cũng làm nhu cầu sử dụng rượu bia sụt giảm...

Trước khó khăn đó, Ban điều hành nỗ lực đưa ra các giải pháp đẩy mạnh phát triển thị trường vùng ven, ngoại tỉnh, giải pháp bán hàng đa kênh.

Bên cạnh những khó khăn, công ty vẫn luôn nhận được sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời của Tổng công ty và việc tạo điều kiện thuận lợi cùng với các chính sách hỗ trợ trong hoạt động kinh doanh. Ban lãnh đạo Công ty cùng toàn thể Cán bộ công nhân viên đã nỗ lực cố gắng hoàn thành kế hoạch Đại hội cổ đông năm 2024.

2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024

Năm 2024, Công ty đã hoàn thành Kế hoạch Đại hội cổ đông giao với các chỉ tiêu thực hiện như sau:

TT	Diễn giải	ĐVT	2024		Tỷ lệ TH/KH (%)
			KH	TH	
1	2	3	5	6	7=6/5
1	Tổng doanh thu và TN	tỉ đồng	1.351,28	1.357,49	100,46
2	Tổng lợi nhuận TT	tỉ đồng	23,35	23,47	100,51
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	tỉ đồng	18,68	18,76	100,43
4	Cổ tức	%	30	Dự kiến 30	100

Các kết quả đạt được

- Về hoạt động tài chính và đầu tư:

Kinh doanh cho thuê hệ thống nhà kho và nhà điều hành tại Trung tâm thương mại Habeco Trading 33 tại khu công nghiệp Thạch Thất, Hà Nội tiếp tục mang lại một phần doanh thu cho Công ty.

Việc đầu tư góp vốn tại công ty liên kết: Công ty cổ phần Thương mại Bia Hà Nội Hưng Yên 89 mang lại một phần lợi nhuận từ cổ tức về cho công ty (tổng số vốn góp là 7,5 tỉ đồng chiếm 12,5% vốn đầu tư chủ sở hữu)

- Về hoạt động phát triển thị trường:

Khu vực nội thành Hà Nội tiếp tục là thị trường trọng điểm chiếm 55% tổng tỷ trọng đóng góp về sản lượng tiêu thụ của Công ty. Khu vực vùng ven và ngoại tỉnh lần lượt chiếm 29% và 16% tỷ trọng đóng góp, tăng 2% so với cùng kỳ.

Công ty đã mở rộng thêm phạm vi phân phối các sản phẩm trong năm 2024 đến hầu hết các tỉnh từ Bắc Trung Bộ trở lại, triển khai xây dựng nhà hàng mẫu tại Nghệ An, sản phẩm được nhà hàng, người tiêu dùng hết sức ủng hộ, tìm kiếm liên hệ để trở thành đối tác.

Công ty tiếp tục rà soát tổng thể đối với vỏ keg Bia hơi Hà nội trên thị trường, thu hồi vỏ keg hỏng, lỗi, không đạt tiêu chuẩn,... nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm ở mức tốt nhất khi đến tay người tiêu dùng. Thực hiện hỗ trợ các nhà hàng tư vấn cách thức bảo quản chiết rót bia hơi, đảm bảo chất lượng, tăng cường hiện diện hình ảnh sản phẩm Bia hơi Hà Nội trên thị trường, đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ.

Trong bối cảnh áp lực tăng cao từ phía các đối thủ cạnh tranh, Công ty không ngừng áp dụng các chính sách hỗ trợ tối đa đối với khách hàng: mở mới hơn 1000 điểm bán Bia hơi dung tích lớn; mở mới và duy trì chăm sóc gần 1500 shop, tạp hóa dung tích nhỏ; đưa sản phẩm vào hệ thống siêu thị tiện ích; hỗ trợ nhà hàng trọng điểm, nhà hàng lớn tại thị trường Hà Nội, phối hợp thực hiện các sự kiện, lễ hội Bia...

- Về các mặt công tác khác:

Trong năm Công ty luôn đảm bảo đáp ứng đủ vốn cho hoạt động kinh doanh mọi thời điểm, thực hiện tiết giảm và tạm dừng các hoạt động chi phí chưa cần thiết để dành nguồn lực cho công tác bán hàng, giúp tăng cường sức cạnh tranh của sản phẩm.

Thực hiện các chế độ, chính sách để người lao động được hưởng các chế độ lương, thưởng theo vị trí công việc, mức độ hoàn thành công việc và kết quả kinh doanh của Công ty. Luôn đảm bảo việc chi trả lương thưởng hiệu quả, công bằng.

Thực hiện tốt các kế hoạch bảo vệ an ninh trật tự, an toàn trong Công ty.

Tiếp tục duy trì bếp ăn tập thể nhằm đảm bảo dinh dưỡng, sức khỏe cho người lao động; duy trì thực hiện đồng bộ các giải pháp nhằm giảm thiểu ô nhiễm tiếng ồn trong quá trình giao nhận hàng; thực hiện cấp phát và hướng dẫn sử dụng trang thiết bị bảo hộ lao động, định kỳ tổ chức khám sức khỏe cho người lao động...

Đẩy mạnh việc xây dựng văn hoá doanh nghiệp, được coi là một trong hai nhiệm vụ chiến lược của công ty, xây dựng văn hoá doanh nghiệp luôn song hành cùng với nhiệm vụ kinh doanh.. Quan tâm công tác công đoàn, đoàn thanh niên, luôn chăm lo đến đời sống tinh thần cho CBCNV.

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ 2025

1. Đặc điểm tình hình:

Năm 2025 tiếp tục dự báo là một năm khó khăn của ngành Bia trong bối cảnh sức mua của người tiêu dùng chưa hồi phục. Thuế tiêu thụ đặc biệt đang dự báo có lộ trình tăng cũng là một nguyên nhân gây khó khăn cho các đơn vị kinh doanh bia. Do đó, để duy trì mức tiêu thụ và các chỉ tiêu năm 2025, Công ty càng cần chủ động linh hoạt đưa ra các giải pháp mới để giữ vững và phát triển thị trường.

2. Phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2025:

2.1. Các chỉ tiêu chủ yếu kế hoạch năm 2025:

- Tổng doanh thu và thu nhập:	1.571.990.387.873	đồng
- Tổng lợi nhuận trước thuế:	16.085.613.443	đồng
- Tổng lợi nhuận sau thuế:	12.868.490.755	đồng
- Mức cổ tức dự kiến	20	%

2.2. Giải pháp thực hiện:

Công ty tiếp tục 05 nhóm giải pháp nhằm gia tăng sản lượng năm 2025:

- Tổ chức đội ngũ nhân sự thị trường chuyên nghiệp: tổ chức tuyển dụng nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, hướng dẫn đào tạo về công tác bán hàng, áp dụng trả lương theo KPI để thúc đẩy gia tăng sản lượng bán hàng của từng nhân viên.

- Củng cố độ phủ và hình ảnh kênh bán hàng truyền thống: hỗ trợ khách hàng các vật phẩm POSM, hỗ trợ biển bảng cho hệ thống nhà hàng, hỗ trợ vận chuyển tận nơi cho nhà phân phối và khách hàng có đăng ký tuyến vận chuyển, hỗ trợ sản phẩm dùng thử, khai trương điểm bán...

- Mở rộng mô hình bán hàng đa kênh: Ngoài kênh bán hàng truyền thống, công ty mở rộng bán hàng kênh hiện đại: siêu thị, cửa hàng giới thiệu sản phẩm, tạp

hóa, kênh thương mại điện tử cũng được coi là giải pháp quan trọng giúp gia tăng doanh thu, tháo gỡ khó khăn

- Mở rộng phát triển thị trường ngoại tỉnh, mở rộng thêm các nhà phân phối có điều kiện về kho bãi và năng lực bán hàng tốt, đồng thời mở thêm các điểm bán hàng nhỏ lẻ tại các khu vực trung tâm.

- Gia tăng sản lượng sản phẩm dung tích nhỏ.

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.

- Tích hợp Phương pháp quản lý nguồn lực nhân sự và áp dụng hệ thống đánh giá hiệu quả công việc của nhân viên.

- Nâng cao hiệu quả kinh doanh, phát huy năng lực hiện có, chủ động đẩy mạnh tiêu thụ các sản phẩm lợi thế trên thị trường. Đồng thời, thực hiện tốt tất cả các khâu trong quá trình kinh doanh, phấn đấu hoàn thành kế hoạch sản lượng được giao.

- Chú trọng khâu quản lý chất lượng, quy trình vệ sinh an toàn thực phẩm, quy trình bảo quản để đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm. Triển khai kiểm soát chất lượng sau bán hàng, thiết lập đường dây nóng tiếp nhận các thông tin khiếu nại về chất lượng, kết hợp với việc khảo sát chất lượng trực tiếp trên thị trường.

- Duy trì nhận diện thương hiệu và các hoạt động truyền thông tại điểm bán, thay đổi nhận diện của các hàng bia khác chuyển sang Habeco.

Năm 2025, công ty đặt mục tiêu tiếp tục mở rộng phạm vi thị trường, mở rộng kênh phân phối, tăng điểm bán. Công ty có kế hoạch kinh doanh sản phẩm mới keg 1 lít. Vì vậy cần thiết gia tăng nhận diện sản phẩm mới keg 1 lít tại các điểm bán Bia hơi Hà Nội thuộc hệ thống của Công ty, đặc biệt phủ sản phẩm mới tại 100% các nhà hàng trọng điểm Bia hơi Hà Nội.

Để đảm bảo mục tiêu về tăng trưởng sản lượng tiêu thụ năm 2025 và những năm tiếp theo, Theo kế hoạch Công ty sẽ mua sắm vỏ keg 1 lít và mua bổ sung vỏ keg 50 lít phục vụ công tác bán hàng theo tiến độ thị trường.

- Tiếp tục áp dụng cơ chế cho cược vỏ keg theo nhu cầu, linh hoạt trên cơ sở kiểm soát và quản lý chặt chẽ đảm bảo sử dụng đúng mục đích.

- Quản lý chặt chẽ và sử dụng có hiệu quả vốn lưu động để vừa bảo toàn vốn vừa đẩy mạnh kinh doanh. Tiết kiệm chi phí và mang tính hiệu quả cao.

- Tiếp tục mở rộng, phát triển thị trường và hệ thống bán hàng theo định hướng củng cố, phát triển chiều sâu tại nội thành Hà Nội và mở rộng ra ngoại thành và các tỉnh lân cận - xây dựng vành đai bảo vệ thị trường Hà Nội.

- Trong bối cảnh các điểm bán lớn tại các tuyến phố chính bị hạn chế do việc thổi nồng độ cồn, tập trung vào việc các gian hàng online, ship mang về; các cửa hàng tại các khu dân cư, các tuyến đường ngõ ngách....

- Chăm sóc hệ thống phân phối, giảm tỷ trọng kinh doanh các sản phẩm khác, hướng tới hỗ trợ các nhà phân phối chuyên doanh.

- Tập trung xây dựng hình ảnh thương hiệu trên thị trường, đồng bộ theo định hướng bộ nhận diện tiêu chuẩn của Tổng công ty. Đẩy mạnh công tác truyền thông trên các phương tiện truyền thông xã hội hiện đại như website, facebook, fanpage....; áp dụng ứng dụng công nghệ thông tin và quảng cáo, PG nhằm mục tiêu tăng cường mức độ lan truyền thông tin về Bia hơi Hà Nội, củng cố và phát triển thương hiệu bia hơi Hà Nội.

- Kiện toàn về mặt nhân lực, đào tạo nâng cao trình độ đội ngũ nhân viên thị trường, giám sát bán hàng, marketing mang tính chuyên nghiệp. Trẻ hóa bộ máy quản lý điều hành, vừa tiếp nhận kế thừa kinh nghiệm quý báu từ những cán bộ giàu kinh nghiệm thế hệ trước vừa phát huy sự nhiệt huyết, sáng tạo của tuổi trẻ. Chú trọng việc đào tạo, ứng dụng kinh nghiệm thực tiễn.

2.3. Các hoạt động khác:

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

- Quy hoạch, đào tạo đội ngũ cán bộ kế cận, bổ nhiệm nhân sự đủ trình độ, kinh nghiệm, tuyển dụng lao động giỏi chuyên môn, phục vụ công tác marketing, bán hàng...

- Tiếp tục rà soát, điều chỉnh chính sách tiền lương, tiền thưởng gắn với trách nhiệm, hiệu quả công việc, chăm lo đời sống CBCNV.

- Thực hiện trách nhiệm xã hội thông qua các hoạt động đền ơn đáp nghĩa, chung tay vì cộng đồng.

Năm 2025, Ban điều hành cùng toàn thể CBCNV trong công ty sẽ tiếp tục nỗ lực hơn nữa để hoàn thành sứ mệnh của công ty, đưa thương hiệu Bia hơi Hà Nội lên một tầm cao mới, đảm bảo và gia tăng lợi ích lâu dài của quý vị cổ đông và đóng góp nhiều hơn cho xã hội.

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

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp./.

GIÁM ĐỐC

Nguyễn Văn Minh

