

Số: 21/2023/BC-GD/HNP

Hải Phòng, ngày 24 tháng 3 năm 2023

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**  
**VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2023**

Kính thưa: - Quý vị đại biểu  
- Quý vị cổ đông  
- Kính thưa Đại hội!

**PHẦN I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**

**1. Khó khăn:**

- Nghị định 100/2019/NĐ-CP ngày 30/12/2019 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ và đường sắt có hiệu lực từ ngày 01/01/2020, việc thực hiện kiểm tra nồng độ cồn của các cơ quan chức năng đối với các tỉnh, thành phố ngày càng gay gắt; các cửa hàng bán bia, các nhà hàng, quán ăn... giảm sản lượng do khách hàng không dám uống khi tham gia giao thông.

- Những tháng đầu năm 2022 vẫn bị ảnh hưởng của dịch Covid, tháng 3/2022 cuộc chiến tranh giữa Nga và Ucraina bùng phát làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến giá nguyên nhiên vật liệu; trong năm 2022 giá vật tư biến động tăng từ 20-30% làm ảnh hưởng đến lợi nhuận. Các Công ty sản xuất bia không được áp dụng các chính sách hỗ trợ như miễn giảm hoặc chậm nộp thuế do không phải thuộc ngành nghề thiết yếu.

- Sự cạnh tranh, xâm nhập của các loại bia hơi của các Công ty, đặc biệt các Công ty bia tư nhân lấy nhãn hiệu của Bia Hà Nội trà trộn vào các thị trường ngoại thành bán giá rẻ, làm ảnh hưởng đến thị trường tiêu thụ của Công ty, tăng chi phí bán hàng;

**2. Thuận lợi:**

- Tập thể người lao động gắn bó với công ty, có ý thức trách nhiệm đối với chất lượng sản phẩm.

- Được sự giúp đỡ tận tình của Tổng Công ty và thành phố Hải Phòng, cùng với sự đoàn kết, nhất trí cao trong chỉ đạo điều hành của các thành viên HĐQT, Ban điều hành nên Công ty đã đạt được các chỉ tiêu kế hoạch SXKD như sau:

**Một số chỉ tiêu chủ yếu về SXKD năm 2022**

TT	Nội dung chỉ tiêu kế hoạch (NQĐHĐCĐ)	ĐVT	Năm 2022		Tỷ lệ % Thực hiện/kế hoạch
			Kế hoạch	Thực hiện	
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	315,9	315,7	100
	Tr.đó: Doanh thu SXCN	Tỷ đồng	277,5	269,8	97,5

TT	Nội dung chỉ tiêu kế hoạch (NQĐHĐCĐ)	ĐVT	Năm 2022		Tỷ lệ %
			Kế hoạch	Thực hiện	Thực hiện/kế hoạch
2	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	120	130,8	109
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	2,532	2,592	102
4	Tỷ lệ trả cổ tức	%	2,5	2,5	100

### 3. Công tác chỉ đạo điều hành Công ty:

#### 3.1. Công tác quản lý sản xuất - kỹ thuật, lao động

Được sự quan tâm chỉ đạo của HĐQT, việc thực hiện công tác đầu tư và sản xuất các sản phẩm bia hơi, bia chai của Công ty luôn ổn định về chất lượng được khách hàng tín nhiệm và tin dùng.

- Thực hiện nghiêm túc các hướng dẫn, quy định về kiểm soát chất lượng bia theo tiêu chuẩn ISO.

- Công ty thường xuyên tổ chức cảm quan định kỳ các sản phẩm bia của Công ty nhằm tạo kỹ năng phân tích và cảm quan cho đội ngũ cán bộ kỹ thuật Công ty kiểm soát chất lượng sản phẩm, chủ động điều chỉnh khi có ý kiến phản hồi của khách hàng.

#### 3.2. Công tác quản lý tài chính

- Kiểm soát chặt chẽ quá trình giao nhận sản phẩm. Quy chế quản lý doanh thu bán hàng, quản lý tài chính được duy trì thực hiện. Đề ra các giải pháp hữu hiệu trong công tác tài chính như linh hoạt điều chỉnh giữa vay ngắn hạn và dài hạn để tận dụng về lãi suất. Trong quá trình đầu tư Công ty đã tận dụng tối đa nguồn vốn để việc vay ngân hàng ở mức thấp nhất, hạn chế lãi vay.

- Phòng Kế toán - Tài chính áp dụng hiệu quả Hệ thống phần mềm kế toán giúp cho việc duy trì tốt chế độ quyết toán tháng, quý, năm; duy trì báo cáo với Tổng Công ty và các ban, ngành chức năng của thành phố. Công ty đảm bảo việc thực hiện đúng pháp luật về thuế và các quy định tài chính cũng như đảm bảo phân chia lợi nhuận, cổ tức cho các cổ đông theo đúng Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông.

#### 3.3. Công tác đầu tư

- Trong năm 2022, Công ty tiến hành nhiều hoạt động đầu tư máy móc, trang thiết bị sản xuất và nâng cấp nhà xưởng nhằm nâng cao hiệu quả sản xuất, chất lượng sản phẩm, cụ thể như: Đầu tư máy chiết bock/keg bán tự động có 10 đầu đo lưu lượng; Máy đo CO2 Inline ANTON PAAR, thay thế hệ thống đèn chiếu sáng: chiếu sáng đường đi và chiếu sáng toàn khu vực sản xuất bằng đèn LED,...

- Công ty cũng đã cải tạo Cửa hàng bán & GTSP, giai đoạn đầu đưa vào hoạt động đã phát huy hiệu quả thể hiện qua việc doanh thu và lợi nhuận của Cửa hàng tăng.

- Ngoài ra, Công ty tiến hành cải tạo, sửa chữa khu nhà văn phòng, chỉnh trang khuôn viên cây xanh tại địa điểm số 85 Lê Duẩn, Quán Trữ, Kiến An, Hải Phòng, thực hiện mục tiêu tăng mật độ cây xanh theo chủ trương của lãnh đạo thành phố Hải Phòng.

### **3.4. Về sáng kiến cải tiến kỹ thuật năm 2022**

- Ban lãnh đạo, BCH công đoàn phát động phong trào sáng kiến cải tiến trên toàn Công ty. Người lao động trong các đơn vị đã hưởng ứng và đề xuất nhiều sáng kiến nhằm hợp lý hóa sản xuất và tiết kiệm chi phí. Tổng số sáng kiến là 15 sáng kiến cải tiến với giá trị làm lợi khoảng 700 triệu đồng.

### **3.5. Về công tác tiêu thụ:**

- Kiểm soát và giữ vững thị trường tiềm năng đem lại hiệu quả cao. Đẩy mạnh hơn nữa sản lượng tiêu thụ tại các vùng thị trường giáp ranh. Đặc biệt chú trọng mở rộng, phát triển ở thị trường miền Nam với sản phẩm bia tươi Habrew keg 1 lít và Draft beer 2 lít cũng đã có nhiều bước khởi sắc, sản lượng bán tăng dần bước đầu đạt kết quả tốt.

- Tăng cường nhân lực cho phòng Thị trường, đội ngũ bán hàng có tính chuyên nghiệp hơn.

- Đẩy mạnh và xây dựng chiến lược quảng cáo, khuyến mại, chương trình tiếp thị PG, dịch vụ chăm sóc khách hàng khác hướng tới nhiều đối tượng khách hàng (nhà hàng, trung tâm tiệc cưới, sự kiện lớn của thành phố, ...). Bằng mọi biện pháp hữu hiệu để thực hiện việc đưa vào tiêu thụ trên thị trường sản phẩm bia chai, bia lon mang thương hiệu Hải Phòng.

- Xây dựng và áp dụng cơ chế giá, quy chế thưởng linh hoạt để khuyến khích các khách hàng tiêu thụ sản lượng lớn hoặc hoàn thành kế hoạch hàng tuần, tháng, năm bằng các hình thức giảm giá bán, khuyến mại cho các điểm bán.

- Xây dựng hệ thống nhận diện sản phẩm, thương hiệu; thay đổi mẫu mã, thiết kế đáp ứng với xu thế phát triển của thị trường. Cụ thể:

+ Thay nhãn mới cho sản phẩm bia chai Hải Phòng 450ml và Bia lon Hải Phòng từ ngày 28/4/2022 và tháng 6/2022 (đồng bộ nhãn bia chai và bia lon);

+ Ra mắt sản phẩm chai Pet 0,8L và 1L, nhãn hiệu Mountain Beer từ ngày 11/9/2022 hướng tới đối tượng thị trường vùng sâu, miền núi và thị trường cạnh tranh. Bước đầu cho thấy có những dấu hiệu, tích cực và thành công sản lượng tiêu thụ vượt so kế hoạch dự kiến.

- Từ tháng 8/2022 thực hiện chỉ đạo của HĐQT Tổng Công ty, Công ty tham gia chào bán sản phẩm bia chai, lon mang thương hiệu bia Hà Nội và trong năm đã thực hiện tiêu thụ được trên 20.000 két/ thùng bia chai, lon Hà Nội.

- HĐQT Công ty đã thông qua việc bổ sung chi phí quảng cáo cho hoạt động bán hàng 05 tháng cuối năm 2022 là 2.014.869.745 đồng nhằm tăng tính cạnh tranh, thu hút khách hàng bán sản phẩm tại cuộc họp HĐQT ngày 17/8/2022.

- Tháng 12/2022: tổ chức thành công Hội nghị khách hàng năm 2022.

### **3.6. Về việc thoái vốn tại Habeco Hải Phòng, Công ty đã thực hiện ý kiến chỉ đạo của Tổng Công ty:**

HĐQT Tổng công ty tiếp tục chỉ đạo Công văn số 977/HABECO-HĐQT ngày 28/09/2022 về việc tiếp tục xây dựng và triển khai thực hiện phương án thoái vốn góp

đầu tư của Công ty CP Bia Hà Nội – Hải Phòng tại Công ty CP Habeco Hải Phòng (mã chứng khoán: HBH) để chấm dứt tình trạng sở hữu chéo theo quy định.

Theo quy định pháp luật chứng khoán, việc thoái vốn của Công ty cổ phần Bia Hà Nội – Hải Phòng có thể tiến hành theo 2 phương thức:

- Chào bán cổ phiếu ra công chúng;
- Chào bán cổ phiếu thông qua sàn giao dịch chứng khoán.

Nhằm đảm bảo lợi ích tài chính đối với phần góp vốn của Công ty tại Công ty cổ phần HABECO - Hải Phòng, Ban lãnh đạo đề xuất sau khi có Báo cáo tài chính năm 2022 của Công ty cổ phần HABECO - Hải Phòng đã được kiểm toán, Công ty sẽ tiếp tục ký Hợp đồng với đơn vị tư vấn thẩm định giá để định giá phần vốn góp của mình tính đến ngày 31/12/2022. Việc này làm cơ sở xác định mức giá trị cổ phần nhằm thực hiện việc thoái vốn theo phương thức chào bán cổ phiếu ra công chúng đảm bảo các tiêu chí công khai, minh bạch, tối đa hóa hiệu quả kinh tế.

## **PHẦN II. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2023**

### **1. Tình hình chung:**

#### **1.1. Thuận lợi:**

Được sự ủng hộ, tạo điều kiện của Lãnh đạo Tổng Công ty và Thành phố Hải Phòng, sự tin tưởng chia sẻ của các quý vị cổ đông; Sự đoàn kết, nhất trí cao của đội ngũ lãnh đạo và người lao động trong Công ty.

Ngoài những khó khăn chung của các doanh nghiệp sản xuất bia, Công ty còn gặp khó khăn vô cùng lớn do chi phí cho bán hàng sẽ tăng rất lớn. Sản lượng tiêu thụ vì thế sẽ bị giảm ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

#### **1.2. Khó khăn:**

- Nghị định 100/2019/NĐ-CP ngày 30/12/2019 quy định xử phạt vi phạm hành chính trong lĩnh vực giao thông đường bộ và đường sắt là khó khăn lớn nhất đối với các nhà hàng, đại lý và người tiêu dùng; cuộc chiến tranh giữa Nga và Ucraina vẫn chưa kết thúc làm giá vật tư năm 2023 tăng từ 20-30%, một số vật tư tăng 50% làm giá thành tăng trong khi giá bán khó tăng do sản phẩm của Công ty là ngành nghề đồ uống nhưng không phải là thực phẩm thiết yếu.

### **2. Phương hướng nhiệm vụ SXKD:**

#### **2.1 Các chỉ tiêu chủ yếu kế hoạch năm 2023**

<b>Stt</b>	<b>Các chỉ tiêu</b>	<b>ĐVT</b>	<b>Kế hoạch năm 2023</b>
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	341,1
2	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	135
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	2,7

## 2.2. Giải pháp thực hiện

- **Về quản lý:**

- Triệt để thực hành tiết kiệm, tiết giảm tất cả các chi phí ở tất cả các bộ phận từ sản xuất, quản lý. Tăng cường công tác kiểm soát tất cả các khâu nhất là việc giao nhận vật tư, sản phẩm, ngăn ngừa thất thoát, giảm triệt để lãng phí.

- rà soát lại từng vị trí công việc trên cơ sở các quy định về chức năng, nhiệm vụ từng vị trí công việc của CNVC - người lao động, nội quy kỷ luật lao động để vừa đảm bảo tinh giản lao động tại khu vực sản xuất, tăng cường bổ sung nhân lực cho khu vực tiêu thụ sản phẩm bán hàng, vừa đảm bảo chất lượng lao động.

- **Công tác quản lý tài chính:**

- Tích cực đôn đốc, thu hồi công nợ, tiền tạm ứng mua vật tư, xăng dầu đối với những khách hàng, CBCNV-NLĐ, giảm thiểu số dư nợ để Công ty tăng nhanh vòng quay vốn, sử dụng đồng vốn có hiệu quả cao.

- Tiếp tục tính toán, xây dựng phương án đầu tư sử dụng đất tại 16 Lạch Tray và 85 Lê Duẩn để tối đa phát huy hiệu quả sử dụng đất và kinh doanh tại 2 Cửa hàng bán & GTSP

- **Về sản xuất - kỹ thuật:**

- Đảm bảo giữ vững và ổn định chất lượng sản phẩm, ngày càng nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng nhu cầu của người tiêu dùng.

- Kiểm soát chặt chẽ nguyên vật liệu đầu vào về chất lượng và số lượng. Tăng cường các biện pháp kiểm tra, kiểm soát việc thực hiện định mức kinh tế kỹ thuật, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm.

- Chú trọng kiểm tra, kiểm soát chất lượng, hiệu suất thu hồi ở từng khâu, từng công đoạn và từng sản phẩm trong quá trình sản xuất. Điều chỉnh, sửa đổi quy trình công nghệ cho phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng. Nghiêm khắc xử lý đối với các cá nhân, bộ phận sai phạm không tuân thủ quy trình sản xuất.

- Bảo dưỡng, sửa chữa các máy móc thiết bị đáp ứng yêu cầu phục vụ sản xuất, quản lý và bán hàng, đặc biệt trong thời điểm mùa vụ; tiếp tục cải tạo để thực hiện chiết chai PET trên dây chuyền sản xuất bia chai nhằm tiết kiệm nhân công và hao phí.

- **Về công tác đầu tư, sửa chữa:**

- 1- Tiếp tục triển khai khai Dự án: “Đầu tư hệ thống chiết keg công suất 100 keg/h”;

- 2- Cải tạo giai đoạn 2 tại Cửa hàng trung bày và giới thiệu sản phẩm tại địa chỉ số 85 Lê Duẩn và số 16 Lạch Tray;

- 3- Cải tạo sửa chữa hệ thống xử lý nước thải sau khi đưa vào hoạt động từ năm 2010;

- 4- Đầu tư cải tạo hệ thống nhân men giống và men sữa;

5- Đầu tư cải tạo hệ thống lọc nền bên khu bán hàng số 1 (số 85 Lê Duẩn, Kiến An, Hải Phòng).

• **Về công tác tiêu thụ sản phẩm:**

Năm 2023 là năm thực sự khó khăn, ngoài việc sức mua của người tiêu dùng giảm mạnh do ảnh hưởng hậu dịch bệnh còn bị ảnh hưởng do Nghị định 100/2019/NĐ-CP ngày 30/12/2019 ảnh hưởng rất lớn đến sản lượng của Công ty. Công ty sẽ phải tăng cường quảng bá hình ảnh và các sản phẩm của Công ty.

- Đối với sản phẩm bia hơi: Để cạnh tranh và giữ khách hàng Công ty đã phải tăng rất nhiều chi phí cho bán hàng như cấp biển quảng cáo, bàn ghế, ô, ca, khay... cho khách hàng tiêu thụ sản phẩm của Công ty. Điều đó làm chi phí bán hàng đội lên rất nhiều, ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty. Ngoài việc giữ vững thị trường hiện có, Công ty phải đẩy mạnh việc phát triển thị trường mới tại vùng lân cận.

Từ tháng 9/2022, Công ty đã tiếp cận được thị trường tại TP HCM để đưa sản phẩm của Công ty giới thiệu cho người tiêu dùng. Thị trường với nhiều lợi thế năng nóng quanh năm sẽ là cơ hội tốt cho việc tiêu thụ bia các loại tại thị trường tiềm năng này.

Trên đây là toàn bộ báo cáo về kết quả SXKD năm 2022, phương hướng và các giải pháp để thực hiện kế hoạch SXKD năm 2023 kính trình Đại hội.

Thay mặt cho Ban điều hành Công ty, xin chân thành cảm ơn sự tin tưởng của các quý vị cổ đông và sự đồng tâm hiệp lực của tập thể người lao động trong Công ty đã cùng chúng tôi vượt qua mọi khó khăn, thách thức trong thời gian qua. Chúng tôi mong rằng tiếp tục được sự tin tưởng của quý vị cổ đông để trong thời gian tới chúng tôi vững tin vượt qua khó khăn, nỗ lực phấn đấu và quyết tâm hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2023.

Cuối cùng xin kính chúc quý vị đại biểu, quý vị cổ đông mạnh khỏe, hạnh phúc và thành đạt.



GIÁM ĐỐC  
*Trần Văn Trung*