

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH VỀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023 và KẾ HOẠCH NĂM 2024

A. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023

I. TÌNH HÌNH CHUNG

Vào các tháng cuối năm 2023, áp lực giá nguyên vật liệu có xu hướng giảm so với đầu năm. Giá mặt hàng Gạo nguyên liệu trong nước dùng cho sản xuất tăng cao so với cùng kỳ.

Tình trạng lạm phát trong nước tăng, thu nhập người lao động giảm, ảnh hưởng đến nhu cầu tiêu dùng. Các cơ quan chức năng thắt chặt kiểm tra, kiểm soát nồng độ cồn đối với người tham gia thông nên đã ảnh hưởng đến sức tiêu thụ đối với các mặt hàng bia, rượu giảm mạnh.

Ảnh hưởng của cuộc chiến tranh Nga – Ucraina và xung đột tại Biển đỏ đã ảnh hưởng đến công tác vận chuyển của các nhà cung cấp, từ đó ảnh hưởng đến công tác nhập các nguyên vật liệu chính cho sản xuất có nguồn gốc từ Châu Âu.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2023

	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2022	Năm 2023		So sánh (%)	
				Kế hoạch	TH cả năm	TH 2023/CK	TH 2023/KH 2023
			1	2	3	4=3/1	5=3/2
I	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ (Hợp nhất)	Tỷ đồng	1.610,40	1.719,56	1.503,77	93,38	87,45
II	Tổng nộp ngân sách Nhà nước	Tỷ đồng	295,55	312,53	263,48	89,12	84,31
III	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Tỷ đồng	13,76	7,90	6,44	46,80	81,62
IV	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	Tỷ đồng	9,98	5,79	5,05	50,57	87,29



+ Doanh thu thuần bán hàng và CCDV hợp nhất đạt: 1.503,77 tỷ đồng. Giảm 106,63 tỷ đồng so với cùng kỳ. Đạt 87,45% kế hoạch.

+ Nộp ngân sách Nhà nước: 263,48 tỷ đồng; giảm 33,08 tỷ đồng so với cùng kỳ; đạt 84,31% kế hoạch.

+ Lợi nhuận trước thuế hợp nhất đạt: 6,44 tỷ đồng; giảm 7,32 tỷ đồng so với cùng kỳ; đạt 81,62% kế hoạch.

+ Lợi nhuận sau thuế hợp nhất đạt: 5,05 tỷ đồng; giảm 4,93 tỷ đồng so với cùng kỳ; đạt 87,37% kế hoạch.

III. ĐÁNH GIÁ TÌNH SẢN XUẤT, TIÊU THỤ.

1. Công tác lao động, sản xuất

Hệ thống máy móc, dây chuyền của công ty còn nhiều bước thủ công nên năng suất lao động còn chưa cao.

Trong năm, công ty tập trung sắp xếp lại lao động các dây chuyền, chỉ sản xuất trên dây chuyền chiết số 2 đối với 03 loại sản phẩm bia chai. Đầu tư thêm máy đóng thùng lon tự động, đưa ra các giải pháp cải tiến kỹ thuật như: Lắp đặt hệ thống khử trùng cho Xiclo bảo quản nguyên liệu. Mở rộng dung tích chứa, tập trung chạy máy làm nước hạ lạnh dịch nha vào giờ điện thấp điểm; Kho thành phẩm bia Box – Pet sau cải tạo mở rộng hơn về dung tích.... từ đó nâng cao được năng suất và hiệu quả sản xuất, tiết kiệm chi phí.

Vào cuối năm, việc luân chuyển sản phẩm bia lon bị chậm, dẫn đến thiếu hụt đáng kể lượng Palet nhựa cho sản xuất, do Palet tồn hàng tại kho và tại Đại lý.

Cũng vào dịp cuối năm, công ty có thông báo tới người lao động về việc thực hiện công tác giảm biên, hỗ trợ người lao động chấm dứt hợp đồng, nghỉ hưu trước tuổi để sắp xếp, bố trí lại lao động.

2. Công tác tiêu thụ, thị trường

Năm 2023 thị trường ảnh hưởng bởi sự cạnh tranh khốc liệt của các dòng sản phẩm bia giá rẻ. (Tập trung tại vùng thị trường Miền núi và các huyện giáp ranh các tỉnh lân cận), ảnh hưởng rất lớn đến công tác tiêu thụ sản phẩm. Nguồn lực để đầu tư cho thị trường đối với bia Thanh Hoa còn hạn chế, dẫn đến giảm sức cạnh tranh của dòng sản phẩm trên thị trường.

Công tác bán hàng sản phẩm HABECO đã được mở rộng thị trường và duy trì thị phần, nâng cao chất lượng phục vụ. Tuy nhiên, sản lượng tiêu thụ vẫn bị ảnh hưởng bởi việc bán lán vùng, tuyến của các Đại lý không thuộc Nhà phân phối của HABECO Miền Trung.

Trong Quý II/2023: Công ty đã thực hiện xuất khẩu được 2.200 thùng bia lon nhãn hiệu Thanh Hoa. Trong thời gian tới, công ty cũng đang nỗ lực làm việc với các đối tác để ký kết thêm được Hợp đồng xuất khẩu sang thị trường Châu Mỹ. Các đoàn đối tác đã sang trực tiếp đánh giá dây chuyền, cảm quan sản phẩm và lựa chọn sản phẩm.

Khi chuyển đổi phương thức bán hàng sản phẩm bia thương hiệu Thanh Hoa về Công ty mẹ từ 01/10/2023: công tác sắp xếp, ổn định tổ chức để bán hàng đã thực hiện kịp thời; không bị gián đoạn.

B. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

I. KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch 2024	KH 2024/ TH 2023 (%)
			1	2	3=2/1
I	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ (Hợp nhất)	Tỷ đồng	1.503,77	1.638,80	108,98
II	Tổng nộp ngân sách Nhà nước	Tỷ đồng	263,48	302,83	114,93
III	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Tỷ đồng	6,445	4,394	68,17
IV	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	Tỷ đồng	5,050	3,515	69,60

+ Doanh thu thuần bán hàng và CCDV: 1.638,80 tỷ đồng.

+ Nộp ngân sách nhà nước: 302,83 tỷ đồng.

+ Lợi nhuận trước thuế hợp nhất: 4,394 tỷ đồng

+ Lợi nhuận sau thuế hợp nhất: 3,515 tỷ đồng

II. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

1. Công tác sản xuất

- Lập Kế hoạch và thường xuyên đấu môi với Nhà cung cấp để kiểm soát tình hình nhập nguyên vật liệu để công tác nhập NVL đảm bảo đúng Kế hoạch sản xuất, không bị mất cân đối tỷ lệ nguyên liệu chính.



- Tập trung cải tạo dây chuyền chiết lon để nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Đầu tư trọng điểm vào các hạng mục đầu tư mới, cải tạo, sửa chữa mang tính thiết yếu cấp thiết: Thiết bị bốc dỡ lon đầu vào, mở rộng kho tàng chứa sản phẩm. Cải tạo Hệ thống xử lý nước cấp; đầu tư hệ thống máy lọc màng (lọc bia), hệ thống robot máy gắp chai đầu vào đầu ra để nâng cao năng suất, chất lượng.
- Tăng cường kiểm tra, giám sát, đánh giá công tác thực hành tiết kiệm nguyên vật liệu, hóa chất theo Định mức; tăng cường phát huy sáng kiến cải tiến để nâng cao hiệu quả sản xuất, tiết kiệm chi phí.
- Thực hiện phương án giảm biên lao động để nâng cao năng suất lao động.

2. Công tác thị trường

- Quy hoạch lại các thị trường trọng điểm. Chú trọng đầu tư hơn nữa các nguồn lực cho công tác thị trường để giữ vững và phát triển thị phần nhằm gia tăng sản lượng tiêu thụ các sản phẩm thương hiệu bia Thanh Hoa.
- rà soát, đánh giá và sắp xếp lại Đại lý, kênh phân phối một cách phù hợp; giảm tính công kênh của Kênh phân phối mà vẫn mang lại hiệu quả trong bán hàng.
- Đối với các thị trường đặc thù: Xây dựng cơ chế linh hoạt, mở để tăng tính cạnh tranh. Từng bước lôi kéo đại lý bán bia hãng khác sang bán sản phẩm HABECO và Thanh Hoa. Xây dựng cơ chế cho Đại lý chuyển sang bán bia độc quyền.
- Tích cực làm việc với các đối tác để xúc tiến, tăng được sản lượng bia mang nhãn hiệu Thanh Hoa cho thị trường xuất khẩu.
- Xử lý nghiêm những đại lý bán lấn vùng lấn tuyến, hoàn thiện hệ thống Quản lý giám sát kênh phân phối theo hướng chủ động tích cực, hoàn thiện chính sách bán hàng đối với hệ thống kênh phân phối; Nâng cao chất lượng phục vụ, chăm sóc khách hàng.
- Tiếp tục tăng cường sự hiện diện hình ảnh, thương hiệu HABECO và Thanh Hoa để quảng bá hình ảnh, thương hiệu.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024. Kính trình Đại hội cổ đông xem xét thông qua.



Nguyễn Kiên Cường