

Hải Phòng, ngày 29 tháng 04 năm 2025

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024
PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2025

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

Phần I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

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.

- Cuộc chiến tranh giữa Nga và Ukraina kéo dài làm ảnh hưởng nghiêm trọng đến giá nguyên nhiên vật liệu; trong năm 2024 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;

- Con bão số 3 xảy ra vào tháng 9/2024 là cơn bão có cường độ mạnh đổ bộ trực tiếp vào thành phố Hải Phòng, mặc dù đã lên phương án, chuẩn bị các biện pháp cần thiết để bảo quản hàng hoá, chằng chống nhà xưởng, phân công người trực bão, nhưng do sức gió rất mạnh của siêu bão đã gây ra những thiệt hại nặng nề cho Công ty về các cơ sở vật chất, tài sản, biển bảng quảng cáo, cảnh quan toàn Công ty...

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 2024

| TT | Nội dung chỉ tiêu kế hoạch (NQĐHĐCĐ) | ĐVT | Năm 2023 | Năm 2024 | | Tỷ lệ % | |
|----|--------------------------------------|-----------|----------|----------|-----------|--------------------------------|------------------------------|
| | | | | Kế hoạch | Thực hiện | Thực hiện 2024/ Thực hiện 2023 | Thực hiện 2024/kế hoạch 2024 |
| 1 | Sản lượng sản phẩm tiêu thụ | Triệu lít | 28,046 | 29,668 | 28,111 | 100% | 95% |
| 2 | Tổng doanh thu | Tỷ đồng | 315,7 | 337,5 | 328,55 | 104% | 98,5 % |
| | Tr.đó: Doanh thu SXCN | Tỷ đồng | 270,8 | 290,50 | 284,22 | 105% | 97,8% |
| 3 | Thuế nộp ngân sách | Tỷ đồng | 126,7 | 128,6 | 136,7 | 107% | 106% |
| 4 | Lợi nhuận sau thuế | Tỷ đồng | 2,728 | 2,781 | 1,72 | 63% | 61,8% |
| 5 | Tiền lương bình quân | Tr/ng/th | 10,6 | 10,4 | 10,6 | 100% | 102% |

3. Công tác chỉ đạo điều hành Công ty:

3.1. Công tác quản lý 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. Bố trí và sắp xếp lao động theo đúng khả năng và trình độ đào tạo.

- Kiểm soát chặt chẽ NVL 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.

- Triển khai sản xuất sản phẩm bia hơi dùng nguyên liệu Baley thay thế Malt và Gạo. Phần thiết bị cải tạo cho hệ thống xay nghiền được lắp đặt và vận hành tốt, chất lượng xay nghiền đạt yêu cầu. Các mẻ nấu đạt yêu cầu về hiệu suất thu hồi, quá trình lên men đảm bảo, chất lượng cảm quan các lô xuất bán tương đồng với các mẻ nấu theo công thức cũ.

- Tiếp tục hoàn thiện sản phẩm Harbour Craft beer chiết Keg 20 lít bằng việc nghiên cứu tăng độ thơm và hậu vị cho sản phẩm. Sản phẩm đáp ứng được xu thế về việc yêu cầu khách hàng muốn có sản phẩm bia tươi chất lượng cao.

- Hoàn thành việc cải tạo và đưa vào khai thác các phòng VIP tại cửa hàng 16 Lạch tray. Các phòng VIP cải tạo đáp ứng yêu cầu về việc dẫn nâng cấp chất lượng dịch vụ có thể đón khách đoàn và những khách yêu cầu có các không gian khác nhau. Doanh thu cửa

hàng tăng so với cùng kỳ 2023. Triển khai nghiên cứu sản phẩm Harbour Craft beer bán giới thiệu sản phẩm tại 16 Lạch Tray với không gian được cải tạo lại tại khu sảnh tầng 1. Phòng Craft beer với thiết kế mới, tạo không gian thưởng thức bia đáp ứng yêu cầu đối với khách hàng tầm trung và cao cấp

- Hoàn thiện và khai thác tốt phần mềm theo dõi thiết bị máy móc trong toàn công ty và thường xuyên rà soát, lập kế hoạch duy tu bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị đảm bảo hoạt động SXKD ổn định, phục vụ khách hàng tốt nhất.

- Sử dụng hiệu quả hệ thống nhân và bảo quản men giống nhằm chủ động tiếp nhận men giống Bia Hơi Hà Nội từ bình Carlsberg và nhân men giống cho các sản phẩm bia địa phương. Hệ thống nhân men phát huy hiệu quả tốt đối với việc chủ động cấp men cho quá trình sản xuất và nâng cao chất lượng lên men các sản phẩm bia, giải quyết việc phải hạ cấp các tank bia hơi Hà Nội do phải nấu để giữ men.

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:

- Triển khai nâng cấp cải tạo khu nhà 2 tầng tại cửa hàng bán và giới thiệu sản phẩm 16 Lạch Tray. Các hạng mục gồm: cầu thang lên sảnh tầng 2, khuôn viên cửa hàng, sửa chữa khu nhà 2 tầng thành các phòng VIP. Công tác sửa chữa đã hoàn thành giai đoạn các hạng mục đáp ứng yêu cầu phục vụ tốt hơn yêu cầu khách hàng muốn có không gian riêng tại các phòng VIP.

- Bên cạnh đó, khai thác hiệu quả các hạng mục trong dự án “Đầu tư hệ thống chiết keg công suất 100keg/h” đáp ứng kịp thời công tác bán hàng mùa cao điểm, sửa chữa, cải tạo khu chiết rót bán hàng; sửa chữa cải tạo lại máy chiết keg APV mua của Habeco HP đạt công suất 60 Keg/h để thực hiện chiết bia bán hàng theo hình thức đổi vỏ đã phục vụ được trên 60% số lượng khách hàng. Hình thức bán hàng đổi vỏ được khách hàng phản hồi rất tốt về thời gian lấy hàng nhanh, chất lượng đảm bảo.

- Triển khai việc kết nối hệ thống lạnh, khí nén để có thể chỉ dùng 1 hệ thống lạnh và khí nén tại khu nhà máy mới (khu vực sản xuất số 1) cấp cho 2 khu sản xuất nhằm tiết giảm lượng điện năng tiêu thụ khi sản xuất tại các tháng thấp điểm. Hệ thống vận hành tốt

và phát huy hiệu quả giảm lượng điện tiêu thụ năm 2024 là 169 kw/1000 lít bia thành phẩm so năm 2023 là 197 kw.

- Triển khai các giải pháp, sáng kiến cải tiến kỹ thuật nhằm tiết giảm chi phí trong quá trình sản xuất. Trong năm 2024 khối kỹ thuật – sản xuất đã có 13 sáng kiến cải tiến giá trị là lợi trên 800 triệu đồng. Các sáng kiến không những mang lại hiệu quả cho năm 2024 mà còn là cơ sở cho việc tiết giảm các chi phí cho các năm tiếp theo. Bằng những kết hợp các bộ phận sản xuất – kỹ thuật thực hiện cải tiến trên đã góp phần vào việc Công ty chủ động vượt qua các khó khăn, tiết giảm chi phí sản xuất để có nguồn lực đầu tư cho thị trường nhằm giữ vững thị trường hiện có và dần đưa sản phẩm vào các vùng thị trường mới tiềm năng như Huế, Đà Nẵng, Vũng Tàu và Miền Nam.

3.4. Về công tác tiêu thụ:

- Ngay từ đầu năm Giám đốc đã chỉ đạo và tạo điều kiện cho phòng Thị Trường kiện toàn nhân viên thị trường, nhân viên Marketing để triển khai công tác tiêu thụ sản phẩm, trong đó triển khai công tác giữ vững thị trường hiện có và mở rộng các vùng thị trường lân cận.

- Ngoài việc giữ vững thị trường hiện có, Công ty còn mở rộng thị trường Thái Nguyên, Bắc Giang, Hà Nam, Thanh Hoá, Quảng Bình, Đà Nẵng, Huế, Vũng Tàu... Kết quả bước đầu sản lượng tiêu thụ cho thấy có tín hiệu khả quan, khách hàng nhận diện được các sản phẩm của Công ty.

- Sản phẩm bia tươi Harbour, Hải Hà keg 2 lít, Habrew keg 1 lít Draft đáp ứng nhu cầu thị trường. Đã triển khai ở một số vùng thị trường Cát Bà, Đồ Sơn, Kiến Thụy, Thủy Nguyên (Hải Phòng), Bắc Ninh, Hà Nam, Hà Nội, Đà Nẵng, Huế, TP Hồ Chí Minh... Các sản phẩm được đánh giá chất lượng tốt, cạnh tranh với sản phẩm bia khác trên thị trường.

- Về sản phẩm bia chai, bia lon mang thương hiệu Hải Phòng beer, Công ty đã tăng cường quảng cáo sản phẩm bằng các chương trình khuyến mại, đưa PG quảng cáo, giới thiệu tại các điểm bán lẻ, khách hàng tham gia chương trình bốc thăm trúng thưởng. Ngoài ra đẩy mạnh các chương trình quảng cáo, khuyến mại, chăm sóc khách hàng khác hướng tới nhiều đối tượng khách hàng như (nhà hàng, trung tâm tiệc cưới, sự kiện lớn của thành phố, ...). Bằng mọi biện pháp để thực hiện việc đưa vào thị trường sản phẩm bia chai, bia lon mang thương hiệu Hải Phòng. Tuy tiêu thụ các sản phẩm chưa được nhiều nhưng cũng dần cho người tiêu dùng nhận diện được thương hiệu bia lon, bia chai Hải Phòng beer. Việc tiêu thụ bia hơi Hà Nội Li- xăng còn hạn chế chưa phát triển ở vùng thị trường được phân công.

Tháng 7/2024 đưa phần mềm quản lý khách hàng DMS Mobiwork vào hoạt động, đến nay phần mềm hoạt động tốt đã cảm mốc khách hàng đến hết tháng 12/2024 đạt 100%, khách hàng được đánh dấu trên bản đồ. Việc này tạo điều kiện thuận lợi cho việc kiểm soát lượng bán của khách hàng, lần thăm hỏi của từng nhân viên với khách hàng.

- 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 cơ chế mở điểm bán bia chai, lon đưa sản phẩm bia chai, lon vào cửa hàng tạp hóa, nhà hàng. Giao KPI mở điểm bán cho nhân viên Thị trường hàng tháng.

3.5. Việc quản lý và sử dụng vốn tại doanh nghiệp:

- Hoạt động đầu tư vốn ra ngoài doanh nghiệp: Công ty đã đầu tư vào Công ty CP HABECO Hải Phòng số tiền là 22,5 tỷ đồng chiếm 14,06% vốn điều lệ của Công ty cổ phần HABECO – Hải Phòng.

.- Năm 2024, sau cuộc họp ĐHĐCĐ tại Công ty cổ phần Habeco – Hải Phòng, Báo cáo tài chính năm 2023 của Công ty CP HABECO - Hải Phòng có lợi nhuận trước thuế là 1,25 tỷ đồng. Tuy nhiên, để tránh trường hợp xảy ra năm 2023, Báo cáo tài chính năm trước lãi nhưng sau khi làm thủ tục thẩm định giá tiến hành thủ tục thoái vốn thì Công ty CP HABECO - Hải Phòng phát hành Báo cáo tài chính quý và báo lỗ, không đủ điều kiện để thực phương án thoái vốn phương thức chào bán cổ phiếu doanh nghiệp ra công chúng nên Công ty luôn theo dõi Báo cáo tài chính từng quý của Công ty CP Habeco – Hải Phòng để xem xét triển khai trong năm 2024. Tuy nhiên, báo cáo tài chính quý 2 và quý 3 của Công ty CP Habeco – Hải Phòng đều thể hiện lỗ nên không đủ điều kiện theo quy định thực hiện phương thức chào bán công khai như nêu trên.

Phần II. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2025

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 số 168/2024/NĐ-CP ngày 26/12/2024 quy định xử phạt vi phạm hành chính về trật tự, an toàn giao thông trong lĩnh vực giao thông đường bộ 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 2024 tăng từ 20-30%, một số vật tư tăng 50% tỷ giá USD tăng cao trong những tháng đầu năm 2025 làm giá nguyên liệu tăng cao do nguyên liệu sản xuất bia hầu hết là nhập khẩu. 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 năm 2025:

2.1. Các chỉ tiêu chủ yếu kế hoạch năm 2025

| STT | Các chỉ tiêu | ĐVT | Kế hoạch năm 2025 |
|-----|----------------|---------|-------------------|
| 1 | Tổng doanh thu | Tỷ đồng | 338 |

| STT | Các chỉ tiêu | ĐVT | Kế hoạch năm 2025 |
|-----|--------------------|------------|-------------------|
| 2 | Thuế phải nộp | Tỷ đồng | 136 |
| 3 | Lợi nhuận sau thuế | Tỷ đồng | 3,1 |
| 4 | Thu nhập bình quân | Triệu đồng | 11,4 |

2.2. Giải pháp thực hiện

**Về quản lý chung:*

- 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 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.

- Tiếp tục làm việc đơn vị tư vấn về xây dựng cơ cấu trả thu nhập đối với khối bán hàng, giao hàng để phát huy hiệu quả của ngành dịch vụ bán hàng, thu hút được lao động do đặc thù của ngành phục vụ bán hàng có yêu cầu về độ tuổi, ngoại hình và giờ làm việc theo ca muộn.

**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 xây dựng phương án đầu tư, sửa chữa các khu nhà bán hàng để sử dụng đất tại 16 Lạch tray phát huy hiệu quả sử dụng đất và kinh doanh tại Cửa hàng bán & GTSP; đối với Cửa hàng 85 Lê duẩn đã chuyển đổi vận hành theo mô hình liên doanh, liên kết với Công ty chuyên về quản lý nhà hàng nhằm để khai thác vận hành Cửa hàng hiệu quả hơn.

** 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 NVL 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 các loại chai PET trên dây chuyền sản xuất bia chai nhằm tiết kiệm nhân công và hao phí.

*** Về công tác đầu tư:**

- Đầu tư hệ thống chiết keg 1 lít và 2 lít với công suất 1500 keg/h nhằm nâng cao chất lượng cho các sản phẩm bia chiết vào keg 1 lít và 2 lít.

- Cải tạo và triển khai đại tu các thiết bị của hệ thống chiết bia chai KHS 15000 chai/h gồm: máy rửa chai, máy soi chai rỗng, máy chiết và máy dán do thiết bị của hệ thống đã đầu tư 2008 nên cần nâng cấp cải tạo.

- Cải tạo trạm biến áp tại cửa hàng 16 Lạch Tray thành trạm 1 trụ theo công nghệ mới nhằm đảm bảo công tác an toàn điện và sử dụng phần mặt tiền hiện có của trạm cũ cho công tác bán hàng.

- Cải tạo sửa chữa khu vực bán hàng nhà Amber và cổng chính cửa hàng 16 Lạch Tray.

- Cải tạo, sửa chữa khu nhập liệu Malt thuận tiện cho việc nhập Malt rời và Malt bao.

- Cải tạo, thay thế hệ thống đường ống khu vực CIP thành phẩm và khu nấu lên men.

- Triển khai đồng bộ hóa phần mềm quản lý khu vực bán hàng.

Đầu tư tank thành phẩm 25.000 lít phục vụ việc sản xuất bia thanh trùng do nhu cầu các sản phẩm bia thanh trùng tăng cao.

- Đầu tư 01 xe nâng điện phục vụ việc xuất hàng bia hơi tại khu bán hàng số 1.

- Lắp dựng kết cấu khung thép mái vòm khu vực xuất bia hơi khu bán hàng số 1 phục vụ công tác xuất hàng và đổi vỏ cho khách.

- Tiếp tục triển khai cùng đơn vị tư vấn và nhà thầu việc: nâng cấp, cải tạo các thiết bị chữa cháy để nghiệm thu hệ thống PCCC và lắp đặt điện áp mái sử dụng năng lượng mặt trời.

*** Về công tác tiêu thụ sản phẩm:**

- Năm 2025 sẽ là năm thực sự khó khăn, ngoài việc sức mua của người tiêu dùng giảm mạnh do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế toàn cầu, ảnh hưởng do Nghị định 168/2024/NĐ-CP tăng mức xử phạt với hành vi Điều khiển xe trên đường mà trong máu hoặc hơi thở có nồng độ cồn. Bia hơi là sản phẩm có tính đặc thù ảnh hưởng rất nhiều bởi yếu tố thời tiết. Những khó khăn trên làm ảnh hưởng rất lớn đến việc tiêu thụ sản phẩm của Công ty.


- Hiện nay sản phẩm tiêu thụ chủ yếu là sản phẩm bia hơi Hải Phòng, bia hơi Hải Hà: Công ty luôn thực hiện và bám sát kế hoạch được giao có chính sách kịp thời đối với

từng vùng thị trường. Để cạnh tranh và giữ khách hàng Công ty tăng cường quảng bá hình ảnh, cấp biển quảng cáo, bàn ghế, ô, ca, khay... đáp ứng nhu cầu, mong muốn của khách hàng. Ngoài việc giữ vững thị trường hiện có, Công ty tăng cường đẩy mạnh việc mở rộng và phát triển thị trường tại vùng thị trường mới.

- Đối với bia chai, bia lon Hải Phòng tập trung giới thiệu sản phẩm, đa dạng hóa hình thức phục vụ, nâng cao chất lượng dịch vụ. Đưa sản phẩm vào các điểm tạp hóa tăng độ phủ trên thị trường Hải Phòng, đặc biệt phát triển sản phẩm ra các vùng thị trường ngoại thành Hải Phòng.

Trên đây là toàn bộ báo cáo về kết quả SXKD năm 2024, phương hướng và các giải pháp để thực hiện kế hoạch SXKD năm 2025 kính trình Đại hội.

Thay mặt cho Ban giám đốc 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 2025.

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

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu Thư ký công ty.


GIÁM ĐỐC

Trần Văn Trung