



**CÔNG TY CỔ PHẦN
BIA RƯỢU NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI
CÔNG TY CỔ PHẦN
BIA RƯỢU NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI - HẢI PHÒNG**

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hải Phòng, ngày tháng 04 năm 2026

BÁO CÁO

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026

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

Phần I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

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, 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; trừ điểm, phục hồi điểm giấy phép lái xe, việc thực hiện kiểm tra nồng độ cồn của các cơ quan chức năng đối với các tỉnh, thành phố ngày càng gay gắt.

- Ngày 14/6/2025, Quốc hội đã thông qua Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt sửa đổi. Theo đó, mặt hàng bia chịu mức thuế 65% từ đầu năm 2026, từ các năm tiếp theo mỗi năm tăng 5% và đạt mức thuế 90% vào năm 2031, việc này có thể dẫn đến tăng giá thành sản phẩm và lượng tiêu thụ có thể bị sụt giảm.

- Ngày 17/5/2025, Quốc hội đã ban hành Nghị quyết 198/2025/QH15 quy định về một số cơ chế, chính sách đặc biệt phát triển kinh tế tư nhân. Tại khoản 6 điều 10 của Nghị quyết có quy định hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh không áp dụng phương pháp khoán thuế từ ngày 01 tháng 01 năm 2026. Hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh nộp thuế theo pháp luật về quản lý thuế. Việc bỏ phương pháp nộp thuế khoán có thể khiến đại lý của Công ty giảm lợi nhuận, chi phí hỗ trợ điểm bán mới giảm đi, những điểm bán có doanh thu thấp không đủ chi phí hoạt động có thể sẽ chuyển đổi hình thức kinh doanh từ đó có thể sản lượng tiêu thụ bia của Công ty cũng sẽ bị ảnh hưởng.

- Trước những khó khăn trong ngành bia thời điểm hiện tại, các hãng bia đối thủ sẽ tiếp tục thực hiện các chính sách hỗ trợ cho điểm bán để giành giật thị phần khiến sản lượng bia của Công ty có thể bị san sẻ. Đồng thời việc các hãng bia tư nhân vẫn tiếp tục lợi dụng kẽ hở về thuế giảm sâu về giá để cạnh tranh cũng có thể khiến sản lượng của Công ty vẫn sẽ phần nào bị ảnh hưởng.

- Tình hình thời tiết ngày càng diễn biến phức tạp, hiện tượng lũ lụt xảy ra thường xuyên hơn trong thời gian tới có thể khiến các vùng thị trường tiêu thụ của Công ty chịu ảnh hưởng trực tiếp và gián tiếp làm giảm sản lượng tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

- Ảnh hưởng của chính trị thế giới vào những tháng đầu năm 2026 là rất lớn, các nhà cung ứng, sản xuất đã gửi thông báo về việc tăng giá 20-30% so với năm 2025 do giá xăng dầu và chi phí vận chuyển.

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 2025

TT	Nội dung chỉ tiêu kế hoạch (NQĐHĐCĐ)	ĐVT	Năm 2024	Năm 2025		Tỷ lệ %	
				Kế hoạch	Thực hiện	Thực hiện 2025/ Thực hiện 2024	Thực hiện 2025/kế hoạch 2025
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	328,55	338	314,55	95,7%	93%
-	Tr.đó: Doanh thu SXCN	Tỷ đồng	284,22	291,05	268,99	94,6%	92,4%
2	Thuế nộp ngân sách	Tỷ đồng	136,7	136	129,74	95%	95%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	1,72	3,1	3,1	180%	100%
4	Tiền lương bình quân	Tr/ng/th	10,6	11,4	11,6	109%	101,7%

3. Công tác chỉ đạo điều hành Công ty:

3.1. Công tác quản lý sản xuất - kỹ thuật và đầu tư

Trong năm qua , Công ty tập trung công tác duy tu bảo dưỡng các thiết bị máy móc đảm bảo duy trì sản xuất và đầu tư một số hạng mục trọng điểm nhằm đáp ứng yêu cầu tuân thủ pháp luật và nâng cao năng lực phục vụ khách hàng, nâng cao chất lượng sản phẩm. Các nội dung triển khai cụ thể như sau:

- Đầu tư hệ thống quan trắc tự động: hạng mục đầu tư này đã thực hiện một phần vào cuối năm 2024: mua thiết bị phân tích có xuất xứ Châu âu, vào quý 1/2025 tiếp tục triển khai lắp đặt và hiệu chuẩn kết nối với Sở Tài nguyên và môi trường thành phố Hải Phòng. Hiện tại hệ thống vận hành ổn định đáp ứng yêu cầu tuân thủ quy định về pháp luật bảo vệ môi trường.

- Đầu tư nâng cấp, cải tạo sửa chữa khu vực bán hàng.

+ Lắp dựng kết cấu khung thép mái vòm khu vực bán hàng số 1 nhằm nâng cao công suất phục vụ đảm bảo che mưa, nắng trong quá trình xuất hàng.

+ Cải tạo máy chiết APV, kho lạnh và bố trí lại thiết bị nhằm nâng cao năng lực chiết bia đổi vỏ.

Các hệ thống đầu tư sửa chữa đi vào hoạt động đã đáp ứng các ý kiến của khách hàng, nâng cao chất lượng phục vụ, thuận tiện công tác bố trí sản xuất và kiểm soát hàng ra nhằm giảm hao phí trong khâu chiết rót và bán hàng.

Lắp đặt bổ sung hệ thống PCCC để thực hiện công tác xác nhận hoàn thành nghiệm thu hệ thống PCCC của Công ty. Hệ thống PCCC đã lắp đặt bổ xung theo phương án PCCC đã phê duyệt 2024. Quá trình triển khai đã đạt 95% các hạng mục, trong quá trình triển khai phương án PCCC 2024 phải điều chỉnh bổ sung để đáp ứng yêu cầu mới của luật PCCC. Do vậy việc triển khai để hoàn thành nghiệm thu PCCC dự kiến hoàn thành trong quý 1/2026.

- 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. Từ tháng 11 năm 2025, Phòng Kỹ thuật - KCS bắt đầu thực hiện nấu bia cao độ cho bia hơi Hà Nội licensed và cho kết quả chất lượng cải tiến rõ rệt. Nếu trước đây điểm cảm quan của bia hơi Hà nội sản xuất tại Hải Phòng dưới điểm 7 thì từ tháng 12/2025 điểm cảm quan đều trên 7 điểm. Tháng 01/2026, bia hơi Hà nội đứng top đầu Tổng Công ty về điểm chất lượng toàn diện do Phòng QM đánh giá. Phòng Kỹ thuật - KCS tiếp tục triển khai nấu bia cao độ trong năm 2026 cho 1 số loại bia địa phương để nâng cao hơn nữa chất lượng. Bố trí và sắp xếp lao động theo đúng khả năng và trình độ đào tạo.

- Triển khai các giải pháp, sáng kiến cải tiến kỹ thuật nhằm tiết giảm chi phí trong quá trình sản xuất. Trong năm 2025 khối kỹ thuật - sản xuất đã có rất nhiều các đề xuất về sáng kiến cải tiến mang lại nhiều giá trị làm lợi trực tiếp và gián tiếp giảm chi phí sản xuất, ổn định chất lượng sản phẩm để nâng cao năng lực cạnh tranh của sản phẩm trên thị trường tiêu dùng hiện nay đồng thời là nền tảng cho phát triển bền vững. Điển hình là các sáng kiến cải tạo và nâng cấp hệ thống chiết chai KHS cho chai Harbour Silver 330 ml mới ra mắt sản phẩm nhân dịp 65 năm thành lập Công ty. Sáng kiến cải tạo đường hơi cho bộ gia nhiệt nước nóng, lắp đặt thêm van nước ngưng để giảm thất thoát hơi tại các nồi nấu. Các sáng kiến cải tiến về công nghệ cũng góp phần không nhỏ trong việc giảm hao phí và chi phí trong quá trình sản xuất. Đó là sáng kiến cải thiện tình trạng men khó lắng, giảm đáng kể tiêu hao bột trợ lọc. Sáng kiến gộp chung 2 loại bia chất lượng tương đương nhau trong điều kiện sản xuất ít để giảm hao phí.

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.

- Tháng 12/2025 vận hành áp dụng Hệ thống phần mềm kế toán mới, đồng bộ tại tất cả các bộ phận mục đích 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.

3.4. Về công tác tiêu thụ:

- 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 như thị trường Lạng Sơn, Quảng Ninh, Thái Nguyên, Bắc Giang, Bắc Ninh, Hà Nam, Thanh Hoá, Đà Nẵng, Huế. 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.

+ Chú trọng khâu chăm sóc khách hàng, thường xuyên thăm hỏi hỗ trợ đại lý điểm bán, thông báo sản lượng của đại lý theo từng tuần/tháng/năm; đơn đốc đại lý bổ sung nhập hàng khi thời tiết thuận lợi để đảm bảo thực hiện theo sản lượng năm 2026 đã ký kết.

- Các sản phẩm bia hơi của Công ty, để tăng cường việc nhận diện thương hiệu Công ty đã đầu tư thêm vỏ bock, keg 20 lít, 30 lít mới, cho sửa chữa vỏ bock, keg 20 lít, 30 lít và in nhãn sản phẩm bia hơi của Công ty trên các bock, keg hiện có tại Công ty và của khách hàng. Đồng thời nâng cao số khách hàng được đổi vỏ bock/keg lên 70% trên tổng số khách hàng. Lượng bock, keg được in dán nhãn sản phẩm đến nay đạt 100% số sản phẩm đóng bock, keg được in dán nhãn thương hiệu bia của Công ty khi xuất bán đến tay người tiêu dùng.

- Sản phẩm bia tươi Harbour, Hải Hà keg 2 lít, Habrew keg 1lít Draft. Năm 2025 triển khai mở rộng sản xuất bia tươi Habrew đóng keg 20, 30 lít, hỗ trợ đại lý, nhà phân phối đầu tư máy lạnh nhanh cấp cho các điểm bán dần đáp ứng nhu cầu thị trường. Đã triển khai ở một số vùng thị trường An Dương, Thuỷ Nguyên, Vĩnh Bảo (Hải Phòng), Quảng Ninh, Bắc Ninh, Bắc Giang, Phú Thọ và Ninh Bình. 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, ...).

- Việc tiêu thụ bia hơi Hà Nội Lixăng: Công ty đã tích cực mở điểm bán tại các vùng được phân công. Tập trung rà soát các điểm bán bia Hà Nội không chính ngạch, xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ...theo các tuyến đường tại thị trường Hải Phòng. Mời chào sang bán sản phẩm của Công ty như bia hơi Hà Nội (đặc biệt là sản phẩm chai pet Hà nội 1 lít).

Phần mềm quản lý khách hàng DMS Mobiwork vào hoạt động, đến nay phần mềm hoạt động tốt đã cấm mốc khách hàng đến hết tháng 12/2025 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. Đầu năm 2025 có 4.279 điểm bán, đến cuối năm 2025 có 4.428 trong đó có 523 điểm mở mới và 374 điểm nghỉ bán.

- Công ty vinh dự được thành phố Hải Phòng lựa chọn tham gia Triển lãm thành tựu Đất nước tại Hà Nội từ ngày 28/8/2025 đến ngày 15/9/2025 để quảng bá về sản phẩm Công ty, cụ thể:

+ Phối hợp với cơ quan báo chí đăng bài trên báo Hải Phòng, trang web Công ty và các nền tảng khác như Fb, Zalo quảng bá về gian hàng giới thiệu sản phẩm và các chương trình khuyến mại tại Triển lãm.

+ Tổ chức các chương trình khuyến mại sản phẩm khi khách hàng mua hàng tại Công ty và các cửa hàng bán giới thiệu sản phẩm của Công ty.

+ Công ty được UBND Thành phố Hải Phòng khen thưởng đã có thành tích xuất sắc trong việc tổ chức và tham gia Triển lãm thành tựu đất nước tại Hà Nội.

- 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.

**** Về Cửa hàng bán & GTSP:***

Cửa hàng bán & GTSP 16 Lạch Tray công tác bán hàng tạm thời ổn định, đã đào tạo từ nguồn nhân lực tại chỗ và bổ nhiệm vị trí cửa hàng phó tăng cường cho bộ phận quản lý cửa hàng. Tuy nhiên hiện nay khó khăn nhất vẫn là: Bếp và bung bê ... để đáp ứng phục vụ khách hàng. Mặc dù Công ty đã có nhiều những chính sách đãi ngộ ưu đãi về tiền lương, về đào tạo ... nhưng vẫn chưa tuyển được đủ nhân sự để phù hợp với quy mô của nhà hàng.

- Doanh thu Cửa hàng đã có sự tăng trưởng so với cùng kỳ, các chi phí được kiểm soát, công ty thành lập tổ công tác trực tiếp hỗ trợ công tác nhập hàng hóa có nguồn gốc đủ tiêu chuẩn và đảm bảo An toàn vệ sinh thực phẩm. Ban Giám đốc thường xuyên chỉ đạo các bộ phận hỗ trợ tối đa cho Cửa hàng về tiến độ thực hiện các hạng mục nhằm hoàn thiện về cơ sở vật chất để phục vụ công tác bán hàng. Sửa chữa, cải tạo 1 phần khu bán hàng phân khúc cao cấp được tiến hành và đã đưa vào sử dụng đáp ứng nhu cầu của khách hàng về thưởng thức các dòng bia cao cấp của Công ty. Phòng Craft beer, giới thiệu các dòng sản phẩm bia Craft, bia tươi, Amber, IPA Trúc bạch, Harbour đã được khách hàng biết đến và đón nhận.

Trong năm 2025 cửa hàng bán & giới thiệu sản phẩm đã bán GTSP tới tay người tiêu dùng là 242.654 lít sản phẩm, đạt 105% so với kế hoạch đề ra.

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 2025, sau cuộc họp ĐHĐCĐ tại Công ty cổ phần Habeco - Hải Phòng, Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty CP HABECO - Hải Phòng có lợi nhuận trước thuế là 1,25 tỷ đồng, Công ty đã nhận cổ tức năm 2024 là 225 triệu đồng.

Về thẩm định giá tiến hành thủ tục thoái vốn tại Công ty CP HABECO - Hải Phòng, sau 2 năm thuê thẩm định để tiến hành chào bán nhưng không đủ điều kiện để chào bán chứng khoán ra công chúng theo quy định tại điểm b khoản 1 Điều 15, Luật chứng khoán năm 2019.

Việc thực hiện chuyển nhượng vốn của Công ty tại Công ty CP HABECO - Hải Phòng theo hình thức cổ đông công ty đại chúng chào bán cổ phiếu ra công chúng quy định tại khoản 3 Điều 10, Nghị định 155/2020/NĐ-CP ngày 31/12/2020 chỉ được thực hiện khi kết quả kinh doanh của Công ty CP HABECO - Hải Phòng lãi đồng thời không có lũy kế tính đến thời điểm chào bán.

Phần II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026

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; một số vật tư tăng 20-30% do tỷ giá USD tăng cao trong những tháng đầu năm 2026 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.

- Lộ trình tăng thuế 5% mỗi năm đến 2031 của Chính phủ, thuế TTĐB áp dụng 90% đối với ngành bia, rượu sẽ ảnh hưởng lớn đến sản lượng tiêu thụ hàng năm

2. Phương hướng nhiệm vụ SXKD năm 2026:

2.1. Các chỉ tiêu chủ yếu kế hoạch năm 2026

STT	Các chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2026
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	339,2
2	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	218,6

STT	Các chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch năm 2026
3	Thuế phải nộp	Tỷ đồng	139
4	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	9,2
5	Thu nhập bình quân	Triệu đồng/ng/thg	12,4

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.

- Việc áp dụng phần mềm đồng bộ tại các bộ phận nhằm mục đích quản lý hiệu quả, tăng năng suất, giảm lao động tại các bộ phận. Báo cáo nhanh, chính xác tình hình sản xuất và bán hàng.

** 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:***

- Hoàn thành việc 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.

- Các sản phẩm bia tươi thanh trùng nhanh của Công ty hiện nay đang phát triển mạnh. Yêu cầu ngày càng cao hơn của thị trường về tăng điều kiện bảo quản ở nhiệt độ thường. Với công nghệ lọc màng của châu Âu vừa đảm bảo yêu cầu vi sinh còn giảm tỷ lệ hao phí bia từ 1,5 – 3% và loại bỏ hoàn toàn chi phí mua bột trợ lọc cũng như xử lý chất thải rắn. Năm 2026 đầu tư hệ thống lọc màng công suất 150 hl/h mang lại hiệu quả kinh tế lâu dài và góp phần đảm bảo an toàn môi trường, phù hợp với định hướng sản xuất hiện đại, bền vững của Công ty.

- Nâng cấp hệ thống chuyển dịch lạnh nhanh 2 cấp để giảm lượng điện tiêu thụ cho máy lạnh và tiết kiệm hơi nóng.

- Nâng cấp hệ thống phần mềm Braumat điều khiển nhà nấu và nhà men từ phiên bản Braumat V5.3 lên phiên bản mới V8.2 kèm thiết bị điều khiển và máy tính điều khiển nhằm đảm bảo an toàn sản xuất liên tục, đơn giản hoá quá trình bảo trì cũng như tăng cường tính tiện ích của hệ thống.

- Đầu tư thêm hệ thống sản xuất đá sạch để tăng thêm thu nhập, tăng việc làm cho người lao động.

- Sửa chữa thay mái nhà nấu; nhà nấu mới xây dựng từ năm 2017. Qua nhiều năm sử dụng nên xuất hiện tình trạng dột nước qua các tấm tôn, nước dột xuống bên dưới ngấm vào trần thạch cao của phòng điều khiển tổ nấu, dễ gây tình trạng chập cháy ảnh hưởng đến thiết bị điều khiển của cả hệ thống men, nấu, lọc.

- Nâng cấp khu nhà VIP của Cửa hàng 16 Lạch Tray nhằm thu hút khách hàng đặt bàn tổ chức sự kiện: bóng đá, lễ tết, sinh nhật, ...

- Khu vực nhà xưởng KHS trong năm 2025 đã tiến hành nâng và phủ composit các khu vực chiết chai pet, keg. Hiện nay còn nền khu vực đóng chai đã xuống cấp và chưa được cải tạo. Năm 2026 sẽ tiến hành cải tạo nâng nền và phủ composit khu vực sản xuất bia chai để hoàn thiện tổng thể mặt bằng đẹp, đảm bảo AT VSTP cho cả khu sản xuất cũ.

**** Về công tác tiêu thụ sản phẩm:***

- Năm 2026 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 2025, phương hướng và các giải pháp để thực hiện kế hoạch SXKD năm 2026 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 2026.

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