

## **BÁO CÁO TỔNG KẾT**

*(Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2014  
và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015)*

### **I. Tình hình chung.**

#### **1. Thuận lợi**

- Công ty luôn nhận được sự quan tâm, chỉ đạo sâu sắc của các đồng chí lãnh đạo Tổng Công ty và sự giúp đỡ, ủng hộ nhiệt tình của các phòng ban chức năng trong Tổng công ty.
- Về phía địa phương Công ty luôn nhận được sự quan tâm, ủng hộ, giúp đỡ của các đồng chí lãnh đạo Tỉnh cùng các sở ban, ngành các cấp trong tỉnh.
- Điều kiện thời tiết trong năm 2014 cũng có nhiều những thuận lợi, các tháng 5, 6, 7 nắng nóng tạo điều kiện cho việc tiêu thụ bia.
- Công ty có đội ngũ lực lượng CBCNV giàu kinh nghiệm, có truyền thống đoàn kết, quyết tâm xây dựng công ty CP bia Thanh hóa ngày càng phát triển vững mạnh.

#### **2. Khó khăn**

- Trong năm 2014, kinh tế Việt Nam đã có những chuyển biến tích cực, tuy nhiên, sản xuất kinh doanh vẫn chịu những khó khăn từ những năm trước nhưng chưa được giải quyết triệt để như hàng hóa trong nước tiêu thụ chậm; năng lực quản lý và cạnh tranh của doanh nghiệp còn thấp..
- Sản phẩm của Công ty có chất lượng cao, ổn định tuy nhiên mang thương hiệu địa phương lại phải chịu sự cạnh tranh gay gắt của các hãng bia lớn như: Bia Carlsberg, Sài Gòn, Halida ..
- Trong năm 2014, cước vận tải gia tăng. Điều này ảnh hưởng đến giá nguyên, nhiên vật liệu đầu vào và việc vận chuyển cung cấp bia cho khách hàng.
- "Chính sách quốc gia phòng chống tác hại của lạm dụng đồ uống có cồn" đây là chính sách có nhiều nội dung liên quan và có tác động tới ngành sản xuất kinh doanh rượu, bia.

## II. Kết quả SXKD năm 2014.

Trong bối cảnh chung có những điều kiện khó khăn như trên, nhưng với sự nỗ lực phấn đấu của CBCNV Công ty năm 2014 Công ty đã đạt được các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh như sau:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2013	Năm 2014		Tỷ lệ (%)	
				Kế hoạch năm	Thực hiện	TH năm 2014 /CK	TH năm 2014/KH năm
A	B	C	I	2	3	4=3/I	5=3/2
I	Tổng sản lượng tiêu thụ	1.000 Lít	62.665,67	60.900,00	61.822,32	98,65	101,51
1	Bia Hà Nội	-	24.474,69	21.500,00	21.883,39	89,41	101,78
2	Bia Thanh Hóa	1.000 Lít	38.190,98	39.400,00	39.938,93	104,58	101,37
II	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	627,52	657,88	664,39	105,88	100,99
III	Lợi Nhuận trước thuế	Tỷ đồng	40,92	41,74	41,24	100,78	98,80
IV	Thu nhập bình quân	Tr.Đ/Người /tháng	5,50	5,70	5,70	103,64	100,00
V	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	270,03	275,00	264,60	97,99	96,22

1. Tổng sản lượng tiêu thụ bia các loại đạt 61,822 triệu lít giảm 0,843 triệu lít so với cùng kỳ năm 2013 và đạt 101,51% kế hoạch năm 2014.

a. Sản lượng tiêu thụ bia Hà Nội đạt 21,883 triệu lít, giảm 2,59 triệu lít so với cùng kỳ 2013. Đạt 101,78% KH năm 2014.

b. Bia Thanh Hóa đạt 39,939 triệu lít, tăng 1,748 triệu lít so với cùng kỳ năm 2013. Đạt 101,37% KH năm 2014.

2. Tổng doanh thu là 664,39 tỷ đồng, tăng 36,87 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2013. Đạt 100,99% kế hoạch năm 2014.

3. Thu nhập bình quân: 5,7 Triệu đồng/người/tháng tăng 0,2 triệu đồng so với cùng kỳ năm 2013. Đạt 100% kế hoạch năm 2014.

4. Lợi nhuận trước thuế: 41,24 tỷ đồng, tăng 0,32 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2013. Đạt 98,80% kế hoạch năm 2014.

5. Nộp ngân sách đạt 264,60 tỷ đồng giảm 5,43 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2013. Đạt 96,22% kế hoạch năm 2014

## III. Công tác thị trường.

Trong năm qua, công ty rất quan tâm, chú trọng tới công tác bán hàng, công tác thị trường. Công ty đã chỉ đạo sâu sắc tới Phòng Thị trường - Marketing, Công ty TNHH

MTV thương mại bia Thanh Hóa nhằm tổ chức thực hiện tốt các chính sách bán hàng, thực hiện tốt các chương trình xây dựng hình ảnh của công ty.

- Thực hiện các chương trình khuyến mại linh hoạt như khuyến mại bằng sản phẩm cho khách hàng, các chương trình khuyến mại kích cầu bia chai, lon, hơi dành cho đại lý, quảng bá hình ảnh thương hiệu, vật dụng bán hàng, tài trợ quảng bá thương hiệu và giới thiệu sản phẩm.
- Công ty luôn chú trọng việc đa dạng hóa sản phẩm: năm 2014 Công ty đã cho ra mắt sản phẩm mới Bia Keg 2 lít. Đây là loại bia tươi chất lượng cao đã, đang được thị trường tiếp nhận và có xu thế phát triển tốt.

#### **IV. Công tác quản lý chất lượng, thực hành tiết kiệm trong sản xuất:**

##### **1. Thực hiện tốt công tác quản lý chất lượng nguyên vật liệu đầu vào.**

- Xây dựng các tiêu chí, yêu cầu kỹ thuật, chất lượng nguyên vật liệu và yêu cầu các nhà cung ứng đảm bảo chất lượng và kịp thời đối với vật tư, nguyên liệu.
- Đầu tư thiết bị, phương pháp kiểm tra, chất lượng vật tư, nguyên liệu, hóa chất đầu vào đảm bảo đúng chất lượng của Công ty đề ra.
- Thực hiện việc giao nhận vật tư, nguyên liệu đầu vào hợp lý, chính xác nhằm tiết kiệm thời gian và chi phí.

##### **2. Về quản lý chất lượng trong sản xuất, bán hàng.**

- Thực hiện công tác kiểm tra, giám sát các thông số kỹ thuật, công nghệ trong các quy trình sản xuất một cách nghiêm ngặt, chặt chẽ và khoa học để đảm bảo chất lượng sản phẩm đạt ở mức cao nhất và chi phí sản xuất ở mức thấp nhất.
- Lập kế hoạch bảo dưỡng, bảo trì, thay mới các thiết bị, máy móc.. kịp thời nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm và tiến độ sản xuất cao nhất.
- Đảm bảo duy trì chất lượng sản phẩm trong suốt quá trình lưu thông, bảo quản giảm tối đa sự biến đổi về chất lượng.
- Tư vấn cho khách hàng về bảo quản, sử dụng sản phẩm đúng cách nhằm giữ nguyên trạng chất lượng sản phẩm và đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm.

#### **VI. Triển khai kế hoạch năm 2015 và các giải pháp cụ thể.**

Năm 2015 tình hình kinh tế trong và ngoài nước sẽ có chiều hướng tích cực hơn. Tuy nhiên, các doanh nghiệp trong ngành bia có sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

- Từ những yếu tố trên kết hợp với kế hoạch Tổng Công ty giao, Công ty Cổ phần Bia Thanh Hóa dự kiến kế hoạch năm 2015 gồm những chỉ tiêu sau:

**1. Những chỉ tiêu cụ thể trong năm 2015:**

**1.1. Tổng sản lượng dự kiến: 57.000.000 Lít**

Trong đó:

- Bia Hà Nội: 16.500.000 Lít ( Mười sáu triệu năm trăm nghìn lít).
- Bia Thanh Hóa: 40.500.000 Lít (Bốn mươi triệu năm trăm nghìn lít).

**1.2. Tổng doanh thu: 542,39 tỷ đồng.**

**1.3. Thu nhập bình quân: 5,8 triệu đồng/người/tháng.**

**1.4. Lợi nhuận trước thuế: 32,59 tỷ đồng.**

**1.5. Nộp ngân sách: 234,05 tỷ đồng.**

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2013	Thực hiện năm 2014	Kế hoạch năm 2015
A	B	D	I	2	3
A	Tổng sản lượng	1000 Lít	62.665,67	61.822,32	57.000,00
1	Bia Hà Nội	-	24.474,69	21.883,39	16.500,00
2	Bia Thanh Hóa	1000 Lít	38.190,98	39.938,93	40.500,00
3	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	627,52	664,39	542,39
4	Lợi Nhuận trước thuế	Tỷ đồng	40,92	41,24	32,59
5	Thu nhập bình quân	Tr.Đ/Người /tháng	5,50	5,70	5,80
4	Nộp Ngân sách	Tỷ đồng	270,03	264,60	234,05

**2. Giải pháp thực hiện:**

Để đạt được các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015, Công ty cần thực hiện các nhiệm vụ sau đây:

**2.1. Công tác sản xuất.**

- Đảm bảo luôn ổn định chất lượng sản phẩm trước khi đưa ra thị trường và đáp ứng đầy đủ về số lượng khi thị trường có nhu cầu tăng cao.
- Công ty cam kết cung cấp đầy đủ các nguồn lực phục vụ cho công tác sản xuất kinh doanh theo kế hoạch đã đề ra.
- Nghiên cứu cải tiến mẫu mã hàng hóa, sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng.

## 2.2. Công tác đầu tư xây dựng cơ bản.

Năm 2015 Công ty sẽ tiếp tục đầu tư chiều sâu nâng cấp thiết bị, nâng cao công tác quản lý, kiểm soát chất lượng sản phẩm, sửa chữa thiết bị, nhà xưởng, đường nội bộ, cống rãnh thoát nước, cải thiện điều kiện lao động và môi trường đáp ứng theo yêu cầu.

## 2.3. Công tác quản lý, cải tiến chất lượng và thực hành tiết kiệm.

- Tăng cường công tác quản lý, kiểm soát các quá trình sản xuất, tăng cường công tác giáo dục, đào tạo nhằm nâng cao ý thức, trình độ cho các cán bộ quản lý và nhân viên trong toàn công ty.
- Duy trì cải tiến và nâng cao hiệu lực quản lý, tuân thủ nghiêm ngặt các tiêu chuẩn của hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008, ISO 14000:2005, ISO 22000:2004.
- Công ty rà soát, sắp xếp lại lao động một cách hợp lý, các lao động dôi dư, không đủ điều kiện sức khỏe, trình độ chuyên môn tại từng vị trí lao động trong công ty để nâng cao hiệu suất lao động, giảm chi phí cho sản xuất.
- Duy trì cuộc vận động thực hành tiết kiệm, sáng kiến cải tiến kỹ thuật nhằm giảm chi phí trong quá trình sản xuất để tạo ra sản phẩm có tính cạnh tranh cao trên thị trường.

## 2.4. Công tác thị trường.

- Chỉ đạo phòng thị trường Marketing, Công ty TNHH MTV thương mại đề ra được các giải pháp tối ưu nhất nhằm thực hiện các mục tiêu, chính sách kinh doanh của Công ty nhằm giữ vững và phát triển mở rộng thị trường.
- Thông qua sản phẩm, thông qua công tác bán hàng, thông qua các chương trình khuyến mại, các chương trình bảo trợ xã hội, các công trình từ thiện xây dựng hình ảnh công ty ngày càng lớn mạnh trong và ngoài tỉnh.
- Mở rộng thị trường, giữ vững và phát triển thị phần, tìm kiếm cơ hội xuất khẩu nhằm tăng sản lượng và tạo công ăn việc làm cho người lao động trong công ty.
- Tăng cường hơn nữa nguồn nhân lực, vật lực cho công tác Marketing, công tác thị trường, công tác bán hàng, chăm sóc khách hàng, quản trị thương hiệu, công tác truyền thông, quảng bá sản phẩm, xúc tiến bán hàng...

CÔNG TY CP BIA THANH HÓA



GIÁM ĐỐC  
Nguyễn Kiên Cường