BỘ CÔNG THƯƠNG
TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN
BIA-RƯỢU-NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN

Số: 329a/BC-BSG

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 3 năm 2017

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH
ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG SXKD 2016 VÀ KẾ HOẠCH 2017

Kính gửi: **Đại hội đồng cổ đông 2017**

I- Đánh giá tình hình hoạt động SXKD của Tổng công ty 2016:

1. Thuận lợi:

- Tình hình kinh tế ổn định tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động SXKD của Tổng công ty.

- Giá cả nguyên vật liệu thế giới thuận lợi góp phần giảm chi phí đầu vào.

- Chất lượng Bia Sài Gòn được khẳng định tại thị trường trong nước và Quốc tế: đặc biệt trong năm 2015 giành được nhiều giải thưởng, nhất là giải Vàng cho bia 333 Export tại liên hoan bia quốc tế AIBA tại Úc. Nhiều năm liền là Thương hiệu Quốc gia, Bia Sài Gòn đã vươn lên đứng vị trí thứ 17 trong các tập đoàn sản xuất bia lớn nhất thế giới, nằm trong top các nhà sản xuất Bia hàng đầu khu vực Đông Nam Á và là thành viên thứ 351 tại Học viện Bia Berlin một trong những cái nôi của văn hóa bia toàn cầu.

- Giá bán sản phẩm Bia Sài Gòn phù hợp với nhu cầu thị trường và thị hiếu người tiêu dùng. Thương hiệu Bia Sài Gòn được người tiêu dùng trong và ngoài nước yêu thích, tin dùng.

- Truyền thống 142 năm và sự đoàn kết của một lòng trong các thế hệ cán bộ công nhân viên Tổng công ty là chất kết dính để Bia Sài Gòn tạo thành một thể thống nhất không tách rời, tạo nên sức mạnh đoàn kết trong ngôi nhà chung Bia Sài Gòn.

2. Khó khăn:

- Trong bối cảnh khó khăn chung của đất nước do tác động của cuộc khủng hoảng tài chính và suy thoái kinh tế toàn cầu, tình trạng biến đổi khí hậu, thiên tai lũ lụt, hạn hán kéo dài đã tác động không nhỏ tới phát triển kinh tế, ổn định xã hội và đời sống.

- Các ràng buộc mang tính luật định trong hoạt động kinh doanh của ngành như: chính sách hạn chế về tiêu thụ rượu bia của Nhà nước.

- Cạnh tranh ngày càng khốc liệt, đặc biệt các hãng bia nước ngoài với nguồn lực tài chính mạnh, không ngừng đầu tư cho quảng cáo, tiếp thị, mở rộng công suất, kể cả cạnh tranh không lành mạnh.

- Hoạt động kinh doanh Nước giải khát đã chuyển biến tốt, tuy nhiên còn gặp nhiều khó khăn ở năng lực kho bãi và máy móc thiết bị, công nghệ chưa theo kịp đối thủ.

- Tình hình kinh doanh Rượu và hoạt động sản xuất tiêu thụ tiếp tục gặp khó khăn.

3. Kết quả SXKD năm 2016:

- Trước thực tế kinh doanh bia gặp nhiều khó khăn do cạnh tranh gay gắt, các nỗ lực đẩy mạnh tăng trưởng tiêu thụ và giành thị phần tại một số khu vực thị trường của Bia Sài Gòn qua việc sử dụng hiệu quả hơn nguồn ngân sách cho hoạt động marketing & hỗ trợ bán hàng đã tiếp tục đem lại những kết quả tích cực. Các sản phẩm có giá bán và biên lợi nhuận cao tiêu thụ mạnh đã góp phần không nhỏ giúp Bia Sài Gòn hoàn thành tốt chỉ tiêu lợi nhuận đã đăng ký với Đại hội đồng cổ đông 2016, đảm bảo lợi nhuận chia cổ tức tỷ lệ 30% và duy trì mức tỷ suất sinh lời trên Vốn điều lệ ở mức cao 73%. Các chỉ tiêu cụ thể:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2015	Kế hoạch 2016	Thực hiện 2016	So sánh TH 2016			
						TH 2015		KH 2016	
						+;-	%	+;-	%
1	**Sản lượng tiêu thụ**								
	Bia các loại	Tr.lít	**1.521**	**1.541**	**1.647**	**126**	**108%**	**106**	**7%**
	Bia Sài Gòn	"	1.466	1.490	1.590	124	108%	100	7%
	Rượu	"	1,34	1,27	1,19	(0)	89%	(0)	-6%
	Cồn	"	1,85	1,62	1,84	(0)	100%	0	14%
	Nước giải khát	"	30,00	37,75	37,78	8	126%	0	0%
2	**Tổng doanh thu**	Tỷ đồng	**28.068**	**28.558**	**31.754**	**3.686**	**113%**	**3.196**	**11%**
3	**Lợi nhuận trước thuế**	"	**4.366**	**4.471**	**5.707**	**1.341**	**131%**	**1.236**	**28%**
4	**Lợi nhuận sau thuế**	"	**3.507**	**3.659**	**4.655**	**1.148**	**133%**	**996**	**27%**
5	**Nộp ngân sách**	"	**8.798**	**9.256**	**8.782**	**(16)**	**100%**	**(474)**	**-5%**
6	**Tỷ suất LNST/VĐL**	"	**55%**	**57%**	**73%**				
7	**Tỷ lệ chia cổ tức**	"	**30%**	**30%**	**30%**				

(Nguồn: Theo báo cáo tài chính hợp nhất 2016)

Kết thúc năm 2016 đã hoàn thành và vượt toàn bộ các chỉ tiêu:

- Tổng sản lượng tiêu thụ năm 2016 đạt 1.647 triệu lít, tăng 8% so với cùng kỳ và tăng 7% so với kế hoạch năm.

- Tổng doanh thu đạt 31.754 tỷ đồng, tăng 13% so với cùng kỳ và tăng 11% so với kế hoạch.

- Lợi nhuận trước thuế đạt 5.707 tỷ đồng, tăng 31% so với cùng kỳ và 28% so với kế kế hoạch.

- Lợi nhuận sau thuế: 4.655 tỷ đồng, tăng 33% so với cùng kỳ và tăng 27% so với kế hoạch năm.

- Tỷ suất lợi nhuận trên vốn điều lệ đạt 73%.

II- Đánh giá việc thực hiện chủ trương, biện pháp điều hành Sản xuất kinh doanh:

1. Công tác Marketing, Bán hàng – Điều vận:

- Thực hiện tốt các chương trình truyền thông, tài trợ bao gồm các hoạt động thể thao lớn, tài trợ các hoạt động sở ban ngành và địa phương cũng như các hoạt động nghiệp vụ khác được thực hiện hiệu quả, mang lại hiệu ứng cộng đồng cao.

- Thực hiện đổi mới hệ thống thương mại. Từ ngày 01/01/2016 thông qua hợp đồng tiêu thụ 3 bên, Tổng công ty đã quản lý toàn diện các hoạt động tiêu thụ, bán hàng và tài chính của

hệ thống thương mại. Tổng công ty đã thực hiện trả tiền mua hàng và thu tiền bán hàng trực tiếp thông qua hình thức thanh toán ủy nhiệm thu, qua đó giúp cho nguồn tiền của Tổng công qua được luân chuyển nhanh chóng, hiệu quả sử dụng vốn được nâng cao.

- Ban hành chính sách bán hàng của hệ thống SABECO, theo đó SABECO cũng đã thống nhất phương thức quản trị toàn bộ hoạt động bán hàng theo mô hình quản trị mới quy định chức năng, nhiệm vụ cụ thể của từng đơn vị theo hướng chuyên nghiệp, công khai, minh bạch và kiểm soát chặt chẽ hơn.

2. Công tác Tổ chức – Nhân sự

2.1. Rà soát, điều chỉnh bổ sung các quy định, quy chế quản lý nội bộ::

Trong năm 2016, SABECO đã tiến hành sửa đổi Điều lệ theo Luật Doanh nghiệp năm 2014 làm cơ sở để điều chỉnh các quy chế quy định có liên quan trong Tổng công ty và các đơn vị trong hệ thống.

- Tháng 11/2016, SABECO ban hành mới Quy chế thực hiện nghĩa vụ công bố thông tin đại chúng quy mô lớn/Công ty niêm yết của SABECO và Quy chế quản trị.

- Ngày 07/02/2017 ban hành mới Quy định Chi tiêu nội bộ.

2.2. Công tác cán bộ:

Tổng công ty thực hiện các bước về công tác xây dựng quy hoạch cán bộ theo Hướng dẫn số 15-HD/BTCTW ngày 15/11/2012 của Ban Tổ chức Trung ương về công tác quy hoạch cán bộ lãnh đạo, quản lý và Công văn số 102-CV/BCS ngày 29/8/2016 của Ban cán sự đảng Bộ Công Thương về việc triển khai rà soát QHCB giai đoạn 2016-2021 và xây dựng mới QHCB giai đoạn 2020-2025.

Hiện nay, Tổng công ty đã thực hiện rà soát điều chỉnh quy hoạch giai đoạn 2016-2021, xây mới quy hoạch giai đoạn 2020-2025.

2.3. Thực hiện công tác nhận xét, đánh giá cán bộ theo quy định của Đảng, Nhà nước, Bộ Công Thương:

Hàng năm, Tổng công ty thực hiện việc đánh giá cán bộ theo quy định của Đảng tại Quyết định số 286-QĐ/TW ngày 08/02/2010 của Bộ Chính trị khóa X; Quy định số 262-QĐ/TW về lấy phiếu tín nhiệm, Nghị định số 56/2015/NĐ-CP về đánh giá và phân loại cán bộ và Quy chế Bổ nhiệm, bổ nhiệm lại, luân chuyển, từ chức, miễn nhiệm chức vụ quản lý điều hành và cử người đại diện quản lý phần vốn tại các doanh nghiệp có vốn góp của SABECO.

Đánh giá chung công tác cán bộ giai đoạn 2016- 2017:

Căn cứ nhu cầu bổ nhiệm cán bộ, SABECO đã tiến hành quy trình bổ nhiệm cán bộ, cử Người đại diện quản lý vốn theo đúng trình tự, thủ tục, thẩm quyền.

- Cán bộ được bổ nhiệm đều đáp ứng tiêu chuẩn chung theo quy định, hầu hết cán bộ lãnh đạo đều có năng lực và trình độ chuyên môn đáp ứng yêu cầu công việc. Việc đánh giá, xem xét bổ nhiệm lại khi hết nhiệm kỳ SABECO thực hiện theo đúng quy định.

- Không có tình trạng điều động những cán bộ bị kỷ luật, không hoàn thành nhiệm vụ ở đơn vị này sang nhận chức vụ tương đương hoặc cao hơn ở đơn vị khác.

3. Công tác Cung ứng, Kỹ thuật - Sản xuất và Chất lượng:

3.1. Công tác cung ứng:

- Tổ chức cung ứng nguyên vật liệu đầy đủ và kịp thời các nguyên vật liệu và bao bì cho

các đơn vị sản xuất.

- Theo dõi sát các thông tin thị trường thế giới và phân tích đánh giá, tham mưu cho Lãnh đạo Tổng công ty quyết định tổ chức mua nguyên vật liệu vào những thời điểm phù hợp và đạt được tổng giá trị làm lợi cao, tiết kiệm chi phí.

3.2. Công tác Kỹ thuật - Sản xuất

- Thực hiện tốt công tác quản lý công nghệ trong hệ thống Bia Sài Gòn.

- Nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, nguyên liệu mới để nâng cao chất lượng sản phẩm.

- Tham gia các dự án đầu tư kỹ thuật tại các nhà máy nhằm đảm bảo sự đồng bộ công nghệ giữa các nhà máy và nâng cao hiệu quả hoạt động.

3.3. Công tác Kiểm soát chất lượng

- Thực hiện đúng tần suất quy định trong Kế hoạch kiểm soát chất lượng của Tổng công ty. Cung cấp kết quả kịp thời, đúng thời hạn quy định và chính xác cho các đơn vị sản xuất Bia Sài Gòn.

- Định kỳ hàng tháng thống kê độ sai lệch của các phép đo trong phân tích các chỉ tiêu kiểm soát bia thành phẩm để các đơn vị kịp thời hiệu chỉnh.

- Định kỳ hàng năm tiến hành đánh giá năng lực Phòng Kiểm nghiệm chất lượng của các Nhà máy trong hệ thống Sài Gòn.

4. Công tác Kế hoạch, Tài chính – Kế toán, Đầu tư:

- Xây dựng Quy chế thực hiện nghĩa vụ công bố thông tin đại chúng quy mô lớn/Công ty niêm yết của SABECO.

- Thực hiện hiệu quả công tác thoái vốn các khoản đầu tư ngoài ngành.

- Kế hoạch bám sát theo nhu cầu thị trường để đảm bảo điều tiết hiệu quả giữa sản xuất và tiêu thụ nhằm cắt giảm chi phí vận chuyển.

- Thực hiện quản lý tài chính tập trung thông qua các ngân hàng phục vụ. Hiện tại các nhà máy sản xuất thu tiền bán thành phẩm từ Tổng công ty hàng ngày và hàng giờ. Tương tự Tổng công ty thu tiền bán hàng của hệ thống thương mại hàng ngày, thay vì hàng tháng, hàng quý như trước đây.

- Đã hoàn thành và hiện đang tiếp tục triển khai các dự án đã được phê duyệt mở rộng, nâng công suất và xây mới để đáp ứng đủ sản lượng cho thị trường tiêu thụ. Tuân thủ pháp luật hiện hành về đấu thầu, quản lý dự án trong quá trình triển khai, thực hiện các dự án, các dự án đưa vào hoạt động đều đáp ứng yêu cầu về mục tiêu đầu tư và chất lượng sản phẩm đầu tư.

5. Các công tác khác:

- Thực hiện tốt và nghiêm chỉnh chấp hành công tác bảo vệ môi trường, an toàn vệ sinh thực phẩm, bảo hộ lao động, công tác phòng chống cháy nổ, công tác dân quân tự vệ và an ninh quốc phòng.

- Phối hợp chặt chẽ các tổ chức đoàn thể thực hiện công tác xã hội trên phạm vi cả nước với các chương trình cộng đồng có ý nghĩa, mang thông điệp "Chung tay vì cộng đồng".

III. Phương hướng hoạt động 2017:

1. Dự báo tình hình kinh tế trong và ngoài nước năm 2017:

Năm 2017, Chính phủ tiếp tục điều hành chính sách tiền tệ, tài khóa theo hướng linh hoạt, chặt chẽ nhằm ổn định vĩ mô, lạm phát (dưới 5%) và duy trì tăng trưởng GDP ở mức 6,7%. Song song với đó là việc theo đuổi một loạt các giải pháp đồng bộ, mang tính dài hạn như: hoàn thiện thể chế pháp luật; cải thiện môi trường kinh doanh & hành chính; xử lý nợ xấu, lành mạnh hệ thống ngân hàng, thị trường tài chính, thị trường bất động sản, duy trì mặt bằng lãi suất thấp và các biện pháp thu hút, huy động vốn cho nền kinh tế, mở rộng hội nhập với kinh tế thế giới thông qua các hiệp định thương mại lớn hứa hẹn sẽ đem đến sức bật cho kinh tế Việt Nam năm 2017.

Dù kinh tế Việt Nam được cho là đã qua giai đoạn đáy, bước vào giai đoạn phục hồi với những yếu tố cơ bản nhưng vẫn đang phải đối mặt với không ít vấn đề như bội chi, thâm hụt ngân sách; bài toán thị trường bất động sản, tình trạng nhập siêu dự báo gia tăng và quan trọng hơn là sức cầu nền kinh tế còn yếu thể hiện qua tốc độ tăng trưởng doanh số bán lẻ hàng hóa và dịch vụ tiêu dùng thấp.

1.1. Thuận lợi:

- Giá cả các loại nguyên vật liệu chính sản xuất bia giảm cùng chính sách thuế ưu đãi đối với mặt hàng Malt, nhôm kim loại chỉ tăng nhẹ so với 2016, tạo điều kiện thuận lợi trong việc ổn định chi phí sản xuất đối với ngành bia, trong đó có Tổng công ty.

- Sức cầu tiêu dùng nói chung và đối với sản phẩm bia nói riêng tiếp tục ổn định, đặc biệt là sự tăng trưởng tốt tại các thị trường nông thôn nơi Bia Sài Gòn có lợi thế cạnh tranh nhất định do định vị sản phẩm phù hợp, hệ thống phân phối và độ phủ rộng. Ngoài ra, 2017 cũng là năm có nhiều sự kiện lớn để Bia Sài Gòn có thể tận dụng để gia tăng truyền thông, khuếch trương thương hiệu, gia tăng sản lượng.

- Tốc độ tăng dân số ổn định (1,1%/năm) và cơ cấu dân số trẻ tăng cao (62% dân số trong độ tuổi lao động) cùng yếu tố thu nhập cải thiện được coi là yếu tố thuận lợi không nhỏ đối với ngành bia trong dài hạn.

1.2. Khó khăn:

- Áp lực cạnh tranh ngày càng khốc liệt giữa các hãng bia, đặc biệt là sự xâm nhập thị trường của thương hiệu nổi tiếng AB InBev với lợi thế về mặt thương hiệu và tiềm lực tài chính (bên cạnh sự hiện diện của các thương hiệu bia khác tại Việt Nam).

- Yếu tố thu nhập tăng và độ tuổi uống bia trẻ hóa bên cạnh khía cạnh thuận lợi về nhu cầu tiêu dùng cao cũng tạo ra sự thay đổi thị hiếu tiêu dùng, dịch chuyển sang các sản phẩm cấp cao bên cạnh việc tạo ra cơ hội nhưng cũng là thách thức không nhỏ với Bia Sài Gòn (hiện nay chúng ta vẫn chưa có sản phẩm ở phân khúc này).

- Áp lực gia tăng thuế suất thuế TTĐB tăng thuế suất 5% từ ngày 01/01/2017

- Tác động từ các chính sách phòng chống tác hại đồ uống có cồn đến hành vi và mức tiêu dùng của người uống bia.

- Tỷ giá biến động tăng 2% trong năm 2017: tiềm tàng khả năng làm gia tăng chi phí nhập khẩu các loại nguyên vật liệu phục vụ sản xuất bia.

- Đề án quy định việc dán tem đối với tất cả các sản phẩm bia đang dự thảo, lấy ý kiến nếu được triển khai áp dụng sẽ gia tăng đáng kể chi phí. Cụ thể, với mức sản lượng kế hoạch 2016 của Bia Sài Gòn và chi phí dán tem ước tính cho mỗi chai/lon là 200 đồng thì Bia Sài Gòn sẽ phải bỏ thêm khoảng 900 tỷ đồng chi phí cho việc dán tem, chưa kể chi phí đầu tư thiết

bị liên quan.

- Gia nhập hiệp định TPP và một loạt các hiệp định thương mại tự do: Việc chính thức gia nhập các hiệp định này theo đánh giá sẽ tạo ra cho kinh tế Việt Nam nhiều cơ hội bên cạnh những thách thức, ảnh hưởng cụ thể đối với từng ngành nghề. Riêng đối với ngành bia, việc giảm thuế nhập khẩu bia xuống 0% sau khi gia nhập các hiệp định được cho là sẽ tạo ra nhiều thách thức, rủi ro hơn cho các hãng bia nội và Bia Sài Gòn nói riêng khi phải cạnh tranh trực tiếp với các sản phẩm nhập khẩu trong khi khả năng tận dụng gia tăng xuất khẩu bia vào thị trường các nước khác là không cao do bia là mặt hàng mang tính khẩu vị và gu tiêu dùng cao, chưa kể những yêu cầu khắt khe về tiêu chuẩn kỹ thuật, an toàn vệ sinh thực phẩm, cách thức đóng gói, nhãn mác...

2. Các chỉ tiêu kế hoạch cơ bản năm 2017:

ĐVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2016	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	So sánh KH 2017 / TH 2016	
					+;-	%
1	**SL tiêu thụ bia các loại**	**1.541**	**1.647**	**1.703**	**56**	**3%**
2	*Trong đó Bia Sài Gòn*	*1.490*	*1.590*	*1.664*	*74*	*5%*
3	**Tổng doanh thu**	**28.558**	**31.754**	**34.495**	***2.741***	***9%***
4	*Trong đó Bia Sài Gòn*	*24.073*	*25.770*	*28.498*	*2.728*	*11%*
5	**Lợi nhuận trước thuế**	**4.471**	**5.707**	**5.719**	***11***	***0%***
6	*Trong đó LNTT tại Cty mẹ*	*3.837*	*5.095*	*4.848*	*(248)*	*-5%*
7	**Lợi nhuận sau thuế**	**3.659**	**4.655**	**4.703**	***48***	***1%***
8	*Trong đó LNST tại Cty mẹ*	*3.173*	*4.263*	*4.196*	*(67)*	*-2%*
9	**Nộp ngân sách**	**9.256**	**8.782**	**9.262**	***480***	***5%***
10	**tỷ lệ chia cổ tức**	**30%**	**30%**	**35%**	***0***	***17%***

3. Các giải pháp thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh:

Lấy phương châm "***Thương mại là mặt trận hàng đầu, Kỹ thuật công nghệ là nền tảng, Quản trị là quyết định***". Năm 2017 SABECO sẽ tiếp tục triển khai các nhóm công việc sau:

3.1. Công tác Marketing, Bán hàng – Điều vận:

- Định vị sản phẩm theo thị trường và chiến lược phát triển thị trường dài hạn. Cấu trúc hệ thống phân phối hướng đến việc kiểm soát theo kênh và từng phân khúc sản phẩm. Chú trọng phát triển thị trường nông thôn, gắn với các chương trình hỗ trợ cộng đồng.

- Tập trung đầu tư chi phí Marketing để xây dựng hình ảnh và thương hiệu cho các nhãn hàng theo định vị và chiến lược phát triển dài hạn, trong đó định vị sản phẩm trên từng phân khúc.

- Quy hoạch kho, xây dựng bản đồ vận tải và từng bước tối ưu hoá hoạt động vận tải, tập trung quản trị vận tải vượt tuyến; đa dạng hoá các phương thức vận tải, đảm bảo cung cấp đủ

hàng vào các dịp cao điểm.

- Sớm đưa sản phẩm mới ra thị trường vì một số sản phẩm bia hiện nay của SABECO đã bão hòa hoặc không còn phù hợp với thị hiếu tiêu dùng;

- Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin quản trị gắn từ khâu sản xuất với phân phối: Áp dụng các ứng dụng phần mềm quản lý hiện đại trong kiểm soát hệ thống…

- Đối với ngành Rượu – Nước giải khát: Tiếp tục chỉ đạo xây dựng kế hoạch phát triển thị phần, thị trường theo định hướng của Tổng công ty, thực hiện hỗ trợ kinh phí Marketing dài hạn để thúc đẩy công tác bán hàng, quảng bá sản phẩm.

3.2. Công tác Tổ chức – Nhân sự và tái cấu trúc:

- Tiếp tục hoàn thiện cán bộ cấp Phòng, Ban phù hợp với mô hình hình tô chức mới; Rà soát lao động, bố trí lao động có năng lực phù hợp từng vị trí công việc. Triển khai đánh giá lại việc trả lương cho người lao động, đánh giá chất lượng giao việc sau tuyển dụng.

- Đầu tư tập trung ngày càng cao trong công tác đào tạo nhân sự. Thực hiện và rà soát thường xuyên hơn đối với công tác đánh giá sử dụng, luân chuyển cán bộ. Đảm bảo thu nhập của người lao động.

- Tiếp tục triển khai tái cơ cấu hệ thống theo tinh thần của Chỉ thị 732 của Ban cán sự Đảng Bộ Công Thương.

3.3. Công tác Cung ứng, Kỹ thuật - Sản xuất và Chất lượng:

- Hoàn thiện mối quan hệ Cung ứng – Sản xuất – Tiêu thụ - Thị trường theo vùng tiêu thụ, tối ưu hóa mối quan hệ tiền - hàng trong hệ thống.

- Thường xuyên theo dõi tình hình biến động thị trường đối với các mặt hàng malt, houblon, nhôm … để kịp thời có quyết định cung ứng nguyên vật liệu với giá cả phù hợp nhất. Định kỳ đánh giá, cập nhật danh sách nhà cung cấp để mở rộng và hoàn thiện chuỗi cung ứng, Logistics.

- Tập trung hơn nữa công tác nghiên cứu phát triển (R&D) theo Chiến lược áp dụng khoa học công nghệ và xây dựng lộ trình tung các sản phẩm bia ở nhiều phân khúc nhằm khẳng định vị thế và thương hiệu Bia Sài Gòn trong ngành đồ uống. Hoàn thiện và nâng cao hơn nữa chất lượng bao bì thùng, nhãn, nắp.

3.4. Công tác Kế hoạch, Tài chính – Kế toán, Đầu tư:

- Triển khai đúng tiến độ lộ trình thoái vốn Nhà nước tại SABECO, theo đúng chỉ đạo của Thủ tướng Chính phủ và Bộ Công Thương.

- Tăng cường công tác quản trị tài chính trên toàn hệ thống. Tiến hành đánh giá có hệ thống các tác động của TTP và các hiệp định thương mại đến quá trình SXKD Bia Sài Gòn để xây dựng chiến lược đầu tư & sử dụng vốn nhằm tối ưu hóa hiệu quả sử dụng vốn của Tổng công ty.

- Tiếp tục rà soát, đẩy nhanh quá trình thoái vốn tại các đơn vị có nhiều rủi ro, tỷ suất sinh lời thấp.

- Xây dựng kế hoạch sát với thực tế và tiết giảm chi phí phù hợp với tốc độ tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận nhằm tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.

3.5. Các công tác khác:

- Tiếp tục thực hiện công tác bảo vệ môi trường, an toàn vệ sinh thực phẩm, bảo hộ lao

động, công tác phòng chống cháy nổ, công tác dân quân tự vệ và an ninh quốc phòng.

- Thực hiện đầy đủ chế độ chính sách, chăm lo đời sống vật chất tinh thần đối với người lao động để người lao động yên tâm làm việc, gắn bó xây dựng Tổng công ty.

- Thực hiện trách nhiệm với xã hội thông qua các hoạt động đền ơn đáp nghĩa, xoá đói giảm nghèo, hỗ trợ đồng bào bị thiên tai, chương trình vì biển đảo quê hương và các chương trình an sinh xã hội khác.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông 2017 xem xét, cho ý kiến.

Trân trọng./.

Nơi nhận:
- Cổ đông của Tổng công ty
- TV HĐQT, BKS
- Lưu: VT, BKHTH.

PHỤ TRÁCH BAN ĐIỀU HÀNH SABECO

M.S.D.N: 0300583659 - C.T.C.P
TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA - RƯỢU NƯỚC GIẢI KHÁT SÀI GÒN
QUẬN 1 TP HỒ CHÍ MINH

Lê Hồng Xanh