



**TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA-RƯỢU-NGK HÀ NỘI**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI BIA HÀ NỘI**

183 Hoàng Hoa Thám, Ba Đình, Hà Nội, Tel: 84 4 37281476, Fax: 84 4 37281106

Website: biahoihanoi.com.vn, Mã chứng khoán: HAT

Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: 0102111943, cấp đổi lần 12 ngày  
02/08/2017

Số: /BC.HAT

Hà Nội, ngày tháng năm 2018

**BÁO CÁO**  
**HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017**  
**VÀ TRIỂN KHAI KẾ HOẠCH NĂM 2018**

**PHẦN I**  
**TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2017**

**1. Đánh giá chung:**

Năm 2017, trong bối cảnh kinh tế thế giới phục hồi chậm hơn dự báo, tăng trưởng thương mại toàn cầu giảm mạnh... đã tác động không nhỏ đến nền kinh tế nước ta. Nền kinh tế tuy vẫn được duy trì ổn định song tốc độ tăng trưởng chậm lại so với năm 2016, cùng với những khó khăn từ những năm trước chưa được giải quyết triệt để như bội chi ngân sách nhà nước và nợ công tăng, hệ thống các tổ chức tín dụng đang tồn tại nhiều rủi ro, sức cạnh tranh của nền kinh tế còn thấp, giá cả nguyên vật liệu biến động liên tục, thị trường tiêu thụ hàng hóa bị thu hẹp...

Cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong ngành bia để chiếm lĩnh thị trường nội địa đã tác động lớn đến việc tiêu thụ sản phẩm. Các đối thủ cùng lĩnh vực như Bia Sài Gòn, Việt Hà, Halida, Bia tươi Larue,.. vẫn tiếp tục đầu tư nhiều cho thị trường, thực hiện nhiều chính sách, giải pháp để xâm nhập thị trường trung tâm Hà Nội cũng như ngoại thành, các tỉnh thành phía Bắc, khiến cho thị trường vẫn tiếp tục có mức độ cạnh tranh cao... Sự phát triển mạnh mẽ của dòng sản phẩm thay thế cũng tác động đến tiêu thụ, bên cạnh các sản phẩm truyền thống những sản phẩm bia nổi tiếng trên thế giới đã đều có mặt tại Việt Nam như: Budweiser, ashahi, sapporo, miller...

Các chính sách của Nhà nước như: thắt chặt việc sử dụng bia rượu trong giờ làm việc và chống lạm dụng bia rượu khi tham gia giao thông. Kiểm soát nghiêm ngặt về trọng tải xe lưu thông trên đường ảnh hưởng lớn đến cước vận chuyển bia hơi. Việc xử lý các đơn vị cho thuê đất không đúng quy định và các đơn vị có đất dự án sử dụng không đúng mục đích dẫn đến nhiều nhà hàng bia hơi lớn đã đầu tư phải ngừng hoạt động, chuyển đổi sang các điểm nhỏ sâu vào khu dân cư. Việc truy thu thuế TTĐB của các năm từ 2008 đến 2015 theo kiến nghị của kiểm toán Nhà nước, lộ trình tăng thuế tiêu thụ đặc biệt mỗi năm tăng thêm 5% và cách tính thuế TTĐB theo giá bán tại công ty Thương mại ảnh hưởng rất lớn đến tình hình tài chính của Công ty.

Việc chính phủ qui định tăng giá đối với một số chi phí đầu vào như điện, nước, bảo hiểm xã hội đã làm tăng chi phí kinh doanh và trực tiếp ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

Thời tiết nắng nóng kéo dài, nhu cầu thị trường tăng cao đột biến đòi hỏi nhu cầu đáp ứng về vỏ keg và lao động trong vào các tháng hè tăng cao.

Tuy nhiên, công ty luôn nhận được sự quan tâm, chỉ đạo kịp thời của Tổng công ty và tạo điều kiện thuận lợi cùng với các chính sách hỗ trợ trong hoạt động kinh doanh. Bên cạnh đó tình hình thời tiết trong năm thuận lợi cho việc kinh doanh bia, nắng nóng kéo dài thuận lợi cho công tác tiêu thụ sản phẩm. Công ty đã có các biện pháp chủ động trong công tác xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh, tháo gỡ khó khăn và cải thiện môi trường kinh doanh, tạo đà tăng trưởng và đã hoàn thành nhiệm vụ kinh doanh năm 2016.

## 2. Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017

Để các cổ đông nhìn nhận một cách toàn diện kết quả hoạt động kinh doanh năm 2017, xin báo cáo tổng hợp các chỉ tiêu thực hiện đã được kiểm toán như sau:

TT	Diễn giải	ĐVT	Thực hiện 2016	2017		% so với	
				KH	TH	cùng kỳ 2016	kế hoạch 2017
1	Sản lượng Bia hơi	tr.lít	61,3	61,5	61,9	100,9	100,6
2	Tổng doanh thu và TN	tỉ đồng	591,2	587	595	100,6	101,3
3	Tổng lợi nhuận TT	tỉ đồng	19,7	24,4	35	177,6	143,4
4	Tổng lợi nhuận sau thuế	tỉ đồng	15,4	19,3	27,6	179,2	143
5	Nộp ngân sách	tỉ đồng	44,87	50,9	55,19	123	108,4
6	Thu nhập bình quân	trđ/ng/th	9,31	10,5	11,6	124,5	110,4
7	Tổng số lao động	người	121	126	124	102,4	98,4
8	Cổ tức	%	0	20	20		100

Căn cứ Biên bản làm việc ngày 30/03/2018 giữa Công ty và Tổng công ty CP Bia Rượu NGK Hà Nội (HABECO-Tổng công ty mẹ nắm giữ 60% vốn góp) về việc nộp bổ sung thuế tiêu thụ đặc biệt của bia hơi từ năm 2008-2015 theo kiến nghị của Kiểm toán Nhà nước. Theo đó giá trị thuế TTĐB phát sinh là 13.648.311.569 đồng, thuế TNDN được giảm trừ tương ứng là 31.336.563.251 đồng. Giá trị còn lại công ty phải nộp về Tổng công ty HABECO là 99.311.748.318 đồng. Công ty đã điều chỉnh hồi tố chi phí thuế này vào BCTC 2015 là 90.233.852.334 đồng. Số tiền còn lại là 9.077.895.984 đồng. Công ty tiếp tục điều chỉnh hồi tố vào BCTC 2017 theo nghị quyết của Hội đồng quản trị công ty số 03/NQ-HĐQT ngày 09/04/2018. Do vậy lợi nhuận sau thuế năm 2017 sẽ còn lại là 13,1 tỉ đồng.

### Các kết quả đạt được

### **- Về hoạt động tài chính và đầu tư:**

Việc kinh doanh cho thuê hệ thống nhà kho và nhà điều hành tại Trung tâm thương mại Habeco Trading 33 tại khu công nghiệp Thạch Thất, Hà Nội cũng góp phần tăng thêm doanh thu và lợi nhuận cho công ty.

Việc đầu tư góp vốn tại công ty liên kết: Công ty cổ phần Thương mại Bia Hà Nội Hưng Yên 89 mang lại một phần lợi nhuận về cho công ty với tỉ lệ cổ tức chi trả năm 2017 là 8 %/năm. (tổng số vốn góp là 7,5 tỉ đồng chiếm 12,5% vốn đầu tư chủ sở hữu)

### **- Về hoạt động phát triển thị trường:**

Để thực hiện được kế hoạch Tổng công ty giao, song song với việc củng cố thị trường nội thành Hà Nội, Công ty không ngừng mở rộng thị trường tiêu thụ ra các tỉnh xung quanh Hà Nội như Bắc Ninh, Bắc Giang, Hà Nam, Nam Định...

Xu hướng thị trường bia ở Hà Nội đúng như dự báo: các điểm bán lớn ở nội thành bị thu hẹp dần, thay bằng nhiều điểm nhỏ, phân tán hơn nên khó khăn trong vận chuyển hơn. Trong năm 2017, công ty đã tăng cường thêm các tuyến vận chuyển đến tận từng điểm tiêu thụ của khách hàng vừa để giữ đảm bảo chất lượng sản phẩm bia vừa tạo lòng tin về phương pháp giao nhận mới đến cho người tiêu dùng trực tiếp. Toàn bộ xe tải giao hàng đều được lắp các thiết bị định vị để quản lý, giám sát được tuyến hàng và thời gian giao hàng, tiết kiệm chi phí.

Công ty tiếp tục củng cố Hệ thống Địa chỉ vàng bia hơi Hà nội, tạo lòng tin với người tiêu dùng về chất lượng sản phẩm, vệ sinh an toàn thực phẩm và dịch vụ sản phẩm. Công ty đã tiến hành rà soát tổng thể đối với vỏ keg Bia hơi Hà nội trên thị trường, đã phát hiện và tiêu hủy một số lượng lớn vỏ keg không đúng chủng loại, thu hồi vỏ keg hỏng, lỗi, không đạt tiêu chuẩn... nhằm đảm bảo chất lượng sản phẩm ở mức tốt nhất khi đến tay người tiêu dùng. Hoàn thiện và ban hành chính sách bán hàng, hỗ trợ khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng kinh doanh. Thực hiện hỗ trợ các nhà hàng bằng các hình thức khuyến mại, hỗ trợ vận chuyển đến các nhà hàng, tiếp tục đầu tư thay thế cốc bia hơi hiện đang sử dụng... đã tăng cường hiện diện hình ảnh sản phẩm Bia hơi Hà Nội trên thị trường, đẩy mạnh sản lượng tiêu thụ và thương hiệu Bia hơi Hà nội không ngừng nâng cao. Việc làm này đồng thời cũng khiến công ty phải tăng thêm đầu xe, đầu tuyến và chi phí làm hình ảnh, biển hiệu cũng tăng thêm nhiều.

CSGT tiếp tục tăng cường kiểm tra nồng độ cồn của lái xe, đặc biệt việc lập chốt kiểm tra nồng độ cồn và phạt rất nặng người vi phạm tại cửa các quán Bia hơi lớn cũng gây tác động tâm lý và làm giảm nhiều lượng người đi uống bia. Việc siết chặt kiểm tra, phạt xe quá tải trọng cũng dẫn đến khả năng phải tăng số chuyến vận tải, phải tăng thời gian và chi phí vận chuyển.

Trong bối cảnh áp lực tăng cao từ phía các đối thủ cạnh tranh, Công ty không ngừng áp dụng các chính sách hỗ trợ tối đa đối với khách hàng, đồng thời đẩy mạnh đa dạng các mặt hàng kinh doanh, nghiên cứu triển khai các đề án xây dựng điểm bán bia hơi nhỏ tại các tòa nhà, khu chung cư, để bán bia hơi qua điện thoại, phục vụ tận nơi khách hàng yêu cầu...

### **- Về các mặt công tác khác:**

Việc làm và thu nhập của người lao động được đảm bảo, người lao động ngày càng gắn bó, đã góp phần xây dựng công ty ngày càng phát triển. Bảo đảm an sinh xã hội cho người lao động theo chủ trương của Đảng và Nhà nước cũng như sự chỉ đạo của Ban lãnh đạo Tổng công ty. Thu nhập bình quân người lao động là 11.600.000 đồng/người/tháng, chế độ thưởng kịp thời, phúc lợi và thăm hỏi đầy đủ, môi trường làm việc được cải thiện.

Năm 2017, Công ty tiếp tục thực hiện tốt các kế hoạch bảo vệ an ninh trật tự, an toàn trong Công ty. Công ty đã tiến hành nâng cấp đồng bộ hệ thống Camera bảo vệ, nhằm đảm bảo an ninh trật tự, kiểm soát chặt chẽ việc giao hàng trong khuôn viên Công ty.

Hệ thống phòng chống cháy nổ luôn được quan tâm nâng cấp, công tác huấn luyện sử dụng các trang thiết bị phòng chống cháy nổ được thực hiện thường xuyên, không để xảy ra những sự cố đáng tiếc nào.

Vận hành lắp đặt hệ thống bơm nước làm mát và chống bụi, đảm bảo sức khỏe cho người lao động trực tiếp. Công ty tiếp tục duy trì bữa ăn tập thể nhằm đảm bảo dinh dưỡng, sức khỏe cho người lao động; duy trì thực hiện đồng bộ các giải pháp nhằm giảm thiểu ô nhiễm tiếng ồn trong quá trình giao nhận hàng; lắp đặt hệ thống làm mát sân giao nhận, giảm nhiệt độ và khói bụi trong thời gian cao điểm; thực hiện cấp phát và hướng dẫn sử dụng trang thiết bị bảo hộ lao động, định kỳ tổ chức khám sức khỏe cho người lao động...

Đẩy mạnh việc xây dựng văn hoá doanh nghiệp, được coi là một trong hai nhiệm vụ chiến lược của công ty, xây dựng văn hoá doanh nghiệp luôn song hành cùng với nhiệm vụ sản xuất kinh doanh.. Quan tâm công tác công đoàn, đoàn thanh niên luôn chăm lo đến đời sống tinh thần cho CBCNV. Công tác xã hội, công tác quốc phòng an ninh, bảo hộ lao động, phòng cháy chữa cháy ... được duy trì đều đặn và đạt được nhiều thành tích.

- Công tác thi đua khen thưởng:

Với những thành tích đã đạt được, tập thể CBCNV công ty vinh dự được trao tặng:

1. Cờ Thi đua của Tổng liên đoàn lao động Việt Nam cho Công ty cổ phần Thương mại Bia Hà Nội là đơn vị xuất sắc trong phong trào CNVC lao động và hoạt động công đoàn năm 2017.
2. 03 cá nhân được nhận bằng khen của Công đoàn Công Thương.

## **PHẦN II PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ 2018**

### **1. Đặc điểm tình hình:**

Năm 2018, áp lực lạm phát nhiều khả năng sẽ gia tăng, giá hàng tiêu dùng nhập khẩu sẽ giảm cùng với mức độ giảm thuế nhập khẩu, sẽ khiến gia tăng áp lực cạnh tranh thị trường.

Các doanh nghiệp sản xuất bia trong và ngoài nước tiếp tục cạnh tranh gay gắt hơn, thuế suất đối với mặt hàng bia tăng cũng làm ảnh hưởng đến hoạt động

kinh doanh bia hơi. Tình hình thời tiết, thiên tai vẫn tiếp tục diễn biến phức tạp, bất thường do biến đổi khí hậu. Các chính sách kiểm soát về việc sử dụng rượu bia khi tham gia giao thông ngày càng chặt chẽ, nghiêm ngặt hơn, cùng với việc thực hiện các quy định hiện hành về thuế tiêu thụ đặc biệt đối với sản phẩm bia hơi và về giá bán sản phẩm... nhiệm vụ kinh doanh của Công ty cũng đang đấu với những khó khăn, thách thức lớn hơn trong năm 2018.

Năm 2018 được xác định mức độ cạnh tranh sẽ gay gắt hơn từ các đối thủ cạnh tranh và các loại bia tươi sống khác với hàng loạt chính sách như chiết khấu giảm giá, đầu tư trang bị cho điểm bán về nhận diện, về thiết bị bán hàng, được mượn vỏ keg, hỗ trợ nhà hàng chậm thu tiền hàng, cấp các vật phẩm khuyến mại, hỗ trợ nhân viên bán hàng, PG... Cùng với đó là áp lực từ các sản phẩm thay thế như bia chai, bia lon, rượu.... Ngoài ra, việc siết chặt xử lý vi phạm giao thông cũng sẽ tác động mạnh đến tiêu dùng tại khu vực nội thành.

Các cơ quan quản lý tại Hà Nội và các tỉnh thành siết chặt việc không được lấn chiếm vỉa hè, dẫn đến hệ thống các nhà hàng kinh doanh bia hơi bị thu hẹp diện tích phục vụ và khó khăn trong việc đỗ, gửi xe.

Chính vì vậy năm 2018, công ty càng phải tiếp tục chủ động linh hoạt đưa ra các giải pháp mới để giữ vững và phát triển thị trường.

## **2. Phương hướng nhiệm vụ kinh doanh năm 2018:**

### **2.1. Các chỉ tiêu chủ yếu kế hoạch năm 2018:**

- Tổng sản lượng bia tiêu thụ:	64.700.000	lít
- Tổng doanh thu và thu nhập	666.749.000.000	đồng
- Tổng lợi nhuận trước thuế	26.725.000.000	đồng
- Tổng lợi nhuận sau thuế	21.059.000.000	đồng
- Tổng các khoản phải nộp ngân sách	47.000.000.000	đồng
- Mức chia cổ tức	20	%

### **2.2. Giải pháp thực hiện:**

Tiếp tục nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, phát huy năng lực hiện có, chủ động đẩy mạnh sản xuất, tiêu thụ các sản phẩm lợi thế trên thị trường. Đồng thời, thực hiện tốt tất cả các khâu trong quá trình kinh doanh. Thực hiện tốt công tác tiết kiệm, chống lãng phí tại tất cả các khâu trong quá trình kinh doanh.

- Đối với công tác vận tải: Năm 2018 để tiếp tục tối ưu hóa hoạt động vận tải và đáp ứng năng lực vận tải, công ty xây dựng và hoàn thiện “bản đồ vận tải tối ưu”, kiểm soát tiêu hao xăng dầu theo đúng định mức, nhằm không chỉ kiểm soát về mặt địa lý mà còn tiết giảm chi phí. Bên cạnh đó chú trọng đầu tư xây dựng hệ thống kho hàng theo khu vực.

- Chú trọng khâu quản lý chất lượng, rà soát toàn bộ quy trình vệ sinh an toàn thực phẩm, quy trình bảo quản để đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng cho sản phẩm. Triển khai mô hình kiểm soát chất lượng sau bán hàng trên thị trường đến tận tay người tiêu dùng. Ngoài ra, thiết lập đường dây nóng tiếp nhận các thông tin khiếu nại về chất lượng kết hợp với việc khảo sát chất lượng trực tiếp trên thị trường.

- Bên cạnh cơ chế quản lý vỏ keg chặt chẽ, công ty tiếp tục áp dụng cơ chế cho cựa vỏ keg theo nhu cầu, linh hoạt, khách hàng có nhu cầu đến đâu công ty sẽ kiểm tra và cho cựa đến đó.

- Quản lý chặt chẽ và sử dụng có hiệu quả vốn lưu động để vừa bảo toàn vốn vừa đẩy mạnh kinh doanh

- Đối với công tác thị trường: Công ty tiếp tục bám sát thực tế thị trường, nghiên cứu để đưa ra các chính sách về bán hàng, khuyến mại linh hoạt phù hợp với đặc điểm của từng vùng, từng miền.

Đẩy mạnh thực hiện 10 giải pháp bảo vệ và phát triển thương hiệu Bia hơi Hà Nội một cách chủ động, linh hoạt trong từng thời điểm, cho từng thị trường. Tập trung quản lý chất lượng hệ thống Địa chỉ vàng tiêu biểu, vừa nâng cao hình ảnh bia hơi Hà Nội qua hệ thống Địa chỉ vàng, cấp cốc uống bia hơi Hà Nội kiểu mới cho các nhà hàng.

Tiếp tục mở rộng, phát triển thị trường và hệ thống bán hàng theo định hướng phát triển chiều sâu tại nội thành Hà Nội và mở rộng ra ngoại thành và các tỉnh lân cận. Tập trung phát triển đội ngũ nhân viên thị trường và chăm sóc khách hàng, đảm bảo độ phủ kín của sản phẩm, đáp ứng yêu cầu của thị trường. Tìm kiếm thị trường mới, phát triển mạnh hơn ở các tỉnh thành lân cận Hà Nội.

Phát triển điểm bán trực tiếp tại thị trường của những đối thủ cạnh tranh chính như TP. Hồ Chí Minh và Vũng Tàu, Nha Trang, gây dựng các câu lạc bộ Bia hơi Hà Nội tại TP. Hồ Chí Minh.

Tiếp tục hoàn thiện chính sách bán hàng, hỗ trợ khách hàng, tạo điều kiện thuận lợi nhất cho khách hàng kinh doanh; hoàn thiện hệ thống Địa Chỉ Vàng để khách hàng yên tâm tiêu dùng sản phẩm, phấn đấu xây dựng hệ thống Địa chỉ Vàng độc quyền tiêu thụ sản phẩm HABECO, hỗ trợ trực tiếp các nhà hàng Địa chỉ Vàng và người tiêu dùng kết hợp với hoạt động tri ân khách hàng.

Thúc đẩy hoạt động của Câu lạc bộ Bia hơi Hà Nội (HAT CLUB), bên cạnh việc tổ chức các buổi gặp mặt hàng quý, sẽ đẩy mạnh công tác chiêu mộ và quản lý hội viên.

Nâng cao khả năng cạnh tranh, nghiên cứu triển khai, đa dạng hoá một số mặt hàng kinh doanh, phù hợp với nhu cầu thị trường.

Nghiên cứu triển khai đề án xây dựng các điểm bán bia hơi nhỏ tại các tòa nhà, khu chung cư.

Nghiên cứu xây dựng phương án đa dạng hóa kênh bán hàng như bán bia hơi qua điện thoại di động, qua zalo ship, qua facebook, phục vụ khách hàng tận nơi theo yêu cầu.

Trong bối cảnh Chính Phủ đẩy mạnh việc kiểm tra nồng độ cồn khi tham gia điều khiển các phương tiện giao thông, Công ty cần quảng bá tuyên truyền khách hàng đã uống bia thì không lái xe, uống có văn hóa, uống chừng mực, uống vì sức khỏe góp phần xây dựng “Một nét văn hóa uống Bia Hà Nội”.

Đẩy mạnh công tác truyền thông, hiện công ty đã có 03 trang truyền thông chính là trang biahoihanoi.com.vn; trang blog biahoihn.wordpress.com và trang facebook.com/biahoihanoi.com.vn. Trong năm 2018 dự kiến bên cạnh việc tăng cường quảng bá truyền thông ra bên ngoài và trong nội bộ, sẽ có bộ phận chuyên

trách tiến hành đẩy mạnh truyền thông bằng việc đăng tin, bài tại các website cộng đồng lớn ở Việt Nam, áp dụng ứng dụng công nghệ thông tin và quảng cáo, PG .... nhằm mục tiêu tăng cường mức độ lan truyền thông tin về Bia hơi Hà Nội, củng cố và phát triển thương hiệu bia hơi Hà Nội.

Trẻ hóa bộ máy quản lý điều hành, vừa tiếp nhận kế thừa kinh nghiệm quý báu từ những cán bộ giàu kinh nghiệm thế hệ trước vừa phát huy sự nhiệt huyết, sáng tạo của tuổi trẻ. Chú trọng việc đào tạo, ứng dụng kinh nghiệm thực tiễn.

### **2.3. Các hoạt động khác:**

- Tăng cường công tác bảo hộ lao động, vệ sinh ATTP, cải thiện môi trường; Tăng cường công tác an ninh quốc phòng góp phần đảm bảo trật tự, an ninh tại cơ quan cũng như tại địa phương;

- Nghiêm túc thực hiện Chương trình chống lãng phí, thực hành tiết kiệm do Chính phủ đề ra;

- Quy hoạch, đào tạo đội ngũ cán bộ kế cận, bổ nhiệm nhân sự đủ trình độ, kinh nghiệm, tuyển dụng lao động giỏi chuyên môn, phục vụ công tác marketing, bán hàng...

- Tiếp tục rà soát, điều chỉnh chính sách tiền lương, tiền thưởng gắn với trách nhiệm, hiệu quả công việc, chăm lo đời sống CBCNV

- Thực hiện trách nhiệm xã hội thông qua các hoạt động đền ơn đáp nghĩa, chung tay vì cộng đồng.

- Phát động phong trào thi đua, hoàn thành tốt nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2018.

- Tiếp tục đẩy mạnh xây dựng văn hoá doanh nghiệp, xây dựng ý thức văn hoá toàn diện trong tập thể CBCNV.

Năm 2018, Ban điều hành cùng toàn thể CBCNV trong công ty sẽ tiếp tục nỗ lực hơn nữa để hoàn thành sứ mệnh của công ty, đưa thương hiệu Bia hơi Hà Nội lên một tầm cao mới, đảm bảo và gia tăng lợi ích lâu dài của quý vị cổ đông và đóng góp nhiều hơn cho xã hội.

Xin kính chúc các quý vị đại biểu, các quý vị cổ đông an khang thịnh vượng và hạnh phúc.

Chúc Đại hội thành công tốt đẹp./.

**GIÁM ĐỐC**

**Nguyễn Văn Minh**