

BỘ CÔNG THƯƠNG
TỔNG CÔNG TY CỔ PHẦN BIA -
RƯỢU - NƯỚC GIẢI KHÁT HÀ NỘI

MSDN: 0101376672
Số: 556 /BC-HABECO

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

Hà Nội, ngày 18 tháng 6 năm 2026

BÁO CÁO
ĐÁNH GIÁ VỀ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT
KINH DOANH NĂM 2025

Kính gửi:

- Bộ Tài chính;
- Bộ Công Thương.

Căn cứ Nghị định số: 47/2021/NĐ-CP ngày 01/4/2021 của Chính phủ quy định chi tiết một số điều của Luật Doanh nghiệp,

Thực hiện quy định về công bố thông tin, Tổng công ty Cổ phần Bia - Rượu - Nước giải khát Hà Nội (“HABECO”) xin báo cáo đánh giá về kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 với nội dung như sau:

I. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025 CỦA HABECO.

1. Tình hình chung:

Năm 2025, tình hình kinh tế thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, tiềm ẩn nhiều yếu tố bất ổn. Việc Hoa Kỳ áp đặt các biện pháp thuế quan đối với một số đối tác thương mại đã kéo theo các biện pháp đáp trả từ nhiều quốc gia, làm gia tăng xu hướng bảo hộ và rào cản thương mại toàn cầu. Cùng với đó, những bất ổn và xung đột địa chính trị tại nhiều khu vực tiếp tục ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng và hoạt động thương mại quốc tế, khiến chi phí logistics tăng cao và giá cả hàng hóa trên thị trường thế giới biến động.

Trong nước, hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp chịu tác động bất lợi từ tình hình thời tiết diễn biến không thuận lợi, mưa bão xảy ra nhiều với mức độ thiệt hại lớn nhất trong nhiều năm gần đây. Bên cạnh đó, tỷ giá ngoại tệ biến động mạnh, trong đó đồng EUR tăng 16,3% và đồng USD tăng 3,2%, đã ảnh

hưởng trực tiếp đến chi phí vật tư, nguyên liệu của doanh nghiệp. Đặc biệt, giá vỏ lon trong năm 2025 tăng khoảng 7,7% so với cùng kỳ, làm gia tăng chi phí sản xuất.

Đối với ngành bia, mức độ cạnh tranh trên thị trường tiếp tục duy trì ở mức cao. Việc kiểm tra nồng độ cồn đối với người tham gia giao thông được thực hiện nghiêm túc và chặt chẽ, góp phần hình thành thói quen tiêu dùng có trách nhiệm trong xã hội, song đồng thời cũng ảnh hưởng làm giảm sản lượng tiêu thụ của toàn ngành. Trước bối cảnh đó, các doanh nghiệp trong ngành đã đẩy mạnh hoạt động truyền thông và triển khai nhiều chương trình khuyến mại với giá trị lớn nhằm thu hút người tiêu dùng, làm cho mức độ cạnh tranh trên thị trường ngày càng trở nên gay gắt.

2. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025:

2.1. Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh chính:

- Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ (bao gồm thuế TTĐB): 7.683,40 tỷ đồng, đạt 102,8% kế hoạch năm và tăng 4,03% so với cùng kỳ.
- Tổng lợi nhuận sau thuế: 400,26 tỷ đồng, đạt 174,86% so với kế hoạch năm và tăng 8,53% so với cùng kỳ.
- Phương án phân phối lợi nhuận năm 2025 đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2026 thông qua.

2.2. Các chỉ số tài chính năm 2025:

- Kết quả hoạt động kinh doanh của HABECO năm 2025 có lãi, lợi nhuận sau thuế đạt 400,26 tỷ đồng tăng 8,53% so với cùng kỳ.
- Nhóm chỉ tiêu sinh lời Tỷ suất lợi nhuận trên Vốn chủ sở hữu (ROE) là 9,31%, Tỷ suất lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA) là 6,76%, tăng so với cùng kỳ do lợi nhuận tăng.
- Năm 2025, Vốn lưu động ròng của HABECO luôn dương (tại thời điểm 31/12/2025 vốn lưu động ròng đạt 2.723,79 tỷ đồng).
- Các chỉ số tài chính phản ánh khả năng thanh toán (>1), hệ số nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu (thấp) đảm bảo ở mức an toàn theo quy định, chi tiết như sau:
 - ✓ Khả năng thanh toán tổng quát: 3,44 lần
 - ✓ Khả năng thanh toán nợ đến hạn: 2,67 lần
 - ✓ Khả năng thanh toán nhanh: 2,51 lần
 - ✓ Hệ số nợ phải trả trên vốn chủ sở hữu: 0,41 lần

Các số liệu trên cho thấy, HABECO đảm bảo được hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính cân đối, an toàn, thực hiện được mục tiêu bảo toàn và phát triển vốn chủ sở hữu

3. Những giải pháp của HABECO đã thực hiện trong năm 2025:

3.1. Công tác thị trường:

Năm 2025, HABECO đã triển khai nhiều hoạt động mang tính chiến lược để thúc đẩy công tác bán hàng, cụ thể:

- Chiến lược định vị thương hiệu và phát triển sản phẩm: Nghiên cứu, cải tiến chất lượng sản phẩm, ra mắt các dòng sản phẩm mới với dung tích khác nhau để phù hợp với nhu cầu của người tiêu dùng, gia tăng lợi thế cạnh tranh. Nâng cấp bao bì, nhãn mác, nhận diện thương hiệu nhằm phù hợp thị hiếu người tiêu dùng đặc biệt là nhóm khách hàng trẻ. Đặc biệt sản phẩm mới Bia Hơi Hà Nội Keg 1L được nghiên cứu, sản xuất và ra mắt thị trường đầu năm 2025 đang được khách hàng đón nhận tích cực.

- Chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu: Khẳng định vị thế và sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh trong ngành với hình ảnh “Thương hiệu quốc gia” đại diện cho bản sắc và văn hóa Việt Nam. Nâng cao chất lượng truyền thông thương hiệu thông qua các tư liệu, hình ảnh cao cấp, đầy cảm xúc, gia tăng độ phủ quảng cáo trên các kênh truyền thống và hiện đại. Xây dựng các hoạt động trải nghiệm của khách hàng với thương hiệu thông qua các hoạt động truyền thông quảng bá trực tiếp tạo nên sự kết nối đa chiều với người tiêu dùng.

- Chiến lược xúc tiến thương mại: Xây dựng chương trình khuyến mại người tiêu dùng thích ứng với biến động của thị trường để gia tăng sức cạnh tranh của thương hiệu, gia tăng sự ủng hộ của người tiêu dùng, hỗ trợ phát triển phân phối và kinh doanh của HABECO nhằm bảo vệ và mở rộng thị trường. Áp dụng các phương thức khuyến mại mới để tạo sự tiện lợi cho khách hàng và người tiêu dùng.

- Chiến lược phân phối và phát triển thị trường: Mang tính tập trung và cụ thể hóa, phù hợp với đặc tính thị trường, bối cảnh cạnh tranh và nguồn lực của HABECO trên từng khu vực Miền Bắc, Miền Trung và Miền Nam. Từng bước phát triển các sản lượng chiến lược theo từng khu vực trên cả nước. Kiểm soát hệ thống phân phối và hệ thống điểm bán, đa dạng hóa mô hình phân phối của HABECO thông qua kênh thương mại điện tử, kênh bán hàng hiện đại.

- Tăng cường sự phối hợp giữa các đơn vị thành viên để triển thực hiện chiến lược thị trường đồng bộ, gia tăng hiệu quả đầu tư đối với các hoạt động tại thị trường. Triển khai các giải pháp như mở nhà phân phối và các điểm bán, triển khai các chương trình xúc tiến bán hàng hướng tới người tiêu dùng, phát triển

kênh bán hàng doanh nghiệp đặc biệt trong dịp Tết Nguyên Đán.

- Về hoạt động xuất khẩu: trong năm 2025, tổng sản lượng bia xuất khẩu tăng 7% so với cùng kỳ. Doanh thu xuất khẩu tăng 10% so với cùng kỳ. Kết quả này đã khẳng định vị thế của sản phẩm Bia Hà Nội trong bối cảnh nền kinh tế thế giới nói chung và thị trường đồ uống nói riêng đang gặp nhiều khó khăn. Hiện tại, sản phẩm Bia Hà Nội đã được xuất khẩu sang gần 15 nước, trong đó tăng trưởng mạnh nhất là thị trường Nga. Đây là tín hiệu đáng mừng trong công tác mở rộng thị phần của Bia Hà Nội trên thị trường quốc tế.

3.2. Công tác tài chính:

Trong năm 2025, HABECO luôn theo sát tình hình sản xuất kinh doanh, cân đối dòng tiền để đảm bảo đáp ứng đủ vốn cho hoạt động SXKD tại mọi thời điểm, tối ưu được lợi nhuận tài chính; kiểm soát tốt tình hình thực hiện kế hoạch chi phí SXKD đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu lợi nhuận kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

- Bên cạnh các giải pháp về cân đối sản lượng sản xuất, hỗ trợ kỹ thuật để đảm bảo năng suất, chất lượng sản phẩm, HABECO tiếp tục thực hiện các giải pháp hỗ trợ tài chính đối với các công ty thành viên đang gặp khó khăn nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh liên tục, cải thiện kết quả sản xuất kinh doanh của các đơn vị, từ đó, góp phần nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh toàn tổ hợp.

- Kiểm soát tốt và dự báo kịp thời tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh phục vụ công tác điều hành đảm bảo hoàn thành mục tiêu lợi nhuận mà Đại hội đồng cổ đông đã giao.

3.3. Công tác nhân sự:

- Thực hiện rà soát quy hoạch quản lý cán bộ và quy trình bổ nhiệm, bổ nhiệm lại cán bộ trong toàn tổ hợp HABECO giai đoạn 2025 - 2030.

- Cân đối, điều động linh hoạt lao động giữa các bộ phận đảm bảo đáp ứng yêu cầu phục vụ sản xuất kinh doanh và phù hợp với năng lực của người lao động.

- Luôn duy trì thực hiện các chế độ, chính sách để người lao động được hưởng các chế độ lương, thưởng theo vị trí công việc, mức độ hoàn thành công việc và kết quả kinh doanh của HABECO. Ngoài ra, HABECO luôn đảm bảo việc chi trả lương thưởng hiệu quả, công bằng và cạnh tranh với mức lương thị trường.

- Triển khai một số khóa đào tạo để nâng cao hiệu quả công việc và chất lượng người lao động.

3.4. Công tác kỹ thuật, quản lý chất lượng và ISO:

- Thực hiện các giải pháp kỹ thuật về đa dạng hóa việc sử dụng nguyên vật liệu trong quá trình sản xuất, áp dụng các giải pháp tiết kiệm hóa chất, năng lượng, góp phần bảo vệ môi trường và nâng cao hiệu quả sản xuất.

- Năm 2025, chất lượng sản phẩm trên toàn hệ thống được đảm bảo đồng đều và ngày càng nâng cao, sử dụng năng lượng tiết kiệm hiệu quả hơn so với năm 2024.

- Tổ chức các lớp đào tạo cảm quan nâng cao và lớp nhận thức về thương hiệu và sản phẩm cho đội ngũ nhân viên bán hàng của các công ty thương mại và các đơn vị thành viên.

- Triển khai việc ứng dụng công nghệ thông tin trong hoạt động cảm quan như xây dựng phần mềm hoạt động online trên cơ sở số hóa các phép thử thị hiếu người tiêu dùng, đánh giá năng lực hội đồng cảm quan HABECO và các công ty thành viên.

- Thiết lập, duy trì, giám sát và đánh giá hệ thống ISO tích hợp giữa Tổng công ty và các đơn vị thành viên theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015, ISO 22000:2018 và ISO 14001:2015.

3.5. Công tác nghiên cứu khoa học, công nghệ:

- Lưu trữ, bảo quản tốt các chủng men của HABECO.

- Phân tích, đánh giá xu thế thị trường đồ uống để cải tiến chất lượng sản phẩm và phát triển sản phẩm mới.

3.6. Công tác đầu tư:

Tiến hành nghiên cứu, chuẩn bị các phương án di dời cơ sở sản xuất, xây dựng phương án hình thành điểm đến du lịch bảo tàng Bia Hà Nội tại 183 Hoàng Hoa Thám theo yêu cầu tại Quyết định số 3952/QĐ-UBND và chủ trương, định hướng của UBND Thành phố Hà Nội.

3.7. Các công tác khác:

Hoạt động sáng kiến cải tiến luôn được khuyến khích, trong năm có gần 200 sáng kiến cải tiến lớn nhỏ. Các sáng kiến đều được thực hiện triển khai và đem lại hiệu quả kinh tế cũng như phù hợp với chiến lược, định hướng của HABECO trong lĩnh vực số hóa, nâng cao công tác quản trị hệ thống, cải tiến chất lượng sản phẩm và tối ưu hóa sản xuất mang lại giá trị làm lợi lên đến gần 35 tỷ đồng.

II. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ, TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN NĂM 2025

1. Tình hình đầu tư dự án:

HABECO không có dự án lớn từ nhóm B trở lên. Trong năm 2025, HABECO hoàn thành việc triển khai Dự án đầu tư hệ thống quản trị doanh nghiệp tổng thể tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco (Dự án ERP MTV).

BẢNG SỐ 2: TÌNH HÌNH THỰC HIỆN ĐẦU TƯ CỦA DOANH NGHIỆP NĂM 2025

ĐVT: Tỷ đồng

TT	Tên dự án	Địa điểm	Chủ đầu tư	Tỷ lệ tham gia của doanh nghiệp	Tổng mức đầu tư			Lũy kế đã thanh toán từ lúc khởi công đến thời điểm báo cáo			Ghi chú
					Tổng số	Trong đó		Tổng số			
						Vốn vay	Vốn DN		Vốn vay	Vốn DN	
	Tổng số				21,77		21,77	7,30		7,30	
A	Dự án đã hoàn thành				21,77		21,77	7,30		7,30	
	Tổng số Dự án: 1										
I	Nhóm A										
II	Nhóm B										
III	Nhóm C				21,77		21,77	7,3		7,3	
1	Dự án đầu tư hệ thống quản trị doanh nghiệp tổng thể tại Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco (Dự án ERP MTV)	183 Hoàng Hoa Thám, phường Ngọc Hà, thành phố Hà Nội	Tổng công ty CP Bia - Rượu - Nước giải khát Hà Nội và Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco	42,4% vốn của Tổng công ty và 57,6% vốn của Công ty MTV	21,77		21,77	7,3		7,3	Vốn đầu tư của Tổng công ty là 9,2 tỷ
B	Dự án đang triển khai				0,00		0,00	0,00		0,00	
	Tổng số dự án: 0										
I	Nhóm A										

TT	Tên dự án	Địa điểm	Chủ đầu tư	Tỷ lệ tham gia của doanh nghiệp	Tổng mức đầu tư			Lũy kế đã thanh toán từ lúc khởi công đến thời điểm báo cáo			Ghi chú
					Tổng số	Trong đó		Tổng số			
						Vốn vay	Vốn DN		Vốn vay	Vốn DN	
II	Nhóm B										
III	Nhóm C										

2. Các khoản đầu tư tài chính

Đơn vị tính: Đồng

STT	Nội dung	Tại ngày 31/12/2025
I	Đầu tư tài chính ngắn hạn	3.393.078.900.000
1	Tiền gửi có kỳ hạn gốc trên 3 tháng đến 12 tháng	3.393.078.900.000
II	Đầu tư tài chính dài hạn	1.268.011.473.446
1	Đầu tư vào công ty con	1.122.326.153.223
2	Đầu tư vào công ty liên doanh, liên kết	131.369.420.164
3	Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	36.250.000.000
4	Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	(21.934.099.941)
5	Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	-
	Tổng cộng = (I) + (II)	4.661.090.373.446

III. TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ TẠI CÁC CÔNG TY CON

Trong năm 2025, hoạt động sản xuất kinh doanh của các công ty thành chịu ảnh hưởng tác động từ sự biến động giá nhập khẩu nguyên vật liệu đầu vào do căng thẳng địa chính trị trên thế giới làm gián đoạn nguồn cung; ảnh hưởng của biến đổi khí hậu, thời tiết bất thường đã ảnh hưởng lớn đến nhu cầu tiêu thụ bia; tình hình cạnh tranh trong ngành bia, rượu ngày càng gay gắt; Việc kiểm tra nồng độ cồn đối với người tham gia giao thông tiếp tục được thực hiện nghiêm túc, chặt chẽ đã tạo nên thói quen tốt cho người tiêu dùng, nhưng đồng thời cũng làm giảm sản lượng tiêu thụ mặt hàng bia, rượu.

Để kịp thời chủ động ứng phó với những tác động nêu trên, Hội đồng quản trị HABECO đã chỉ đạo Người đại diện vốn tại các công ty thành viên cùng Hội đồng quản trị, Ban giám đốc công ty triển khai thực hiện:

- Tăng cường công tác quản trị điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, thực hiện rà soát, tiết kiệm chi phí. Cải tiến hợp lý hóa quá trình sản xuất, sắp xếp, tinh gọn lao động để tăng năng suất.

- Xây dựng và triển khai các giải pháp thị trường, bán hàng đảm bảo để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch. Tập trung xây dựng thương hiệu Bia Hà Nội phát triển mạnh, tích cực đóng góp vào công tác bán hàng tiêu thụ sản phẩm Bia Hà Nội.

Kết thúc năm tài chính 2025, có 15 công ty con có kết quả kinh doanh có lãi, 01 công ty con (trên tổng số 16 công ty con) có kết quả kinh doanh lỗ là Công ty Cổ phần Rượu và Nước giải khát Hà Nội.

**BẢNG SỐ 3: TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÁC CÔNG TY CON
DO CÔNG TY MẸ NĂM CỔ PHẦN CHI PHỐI NĂM 2025**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Tên doanh nghiệp	Tỷ lệ cổ phần tại Công ty	Vốn điều lệ	Tổng vốn đầu tư của Công ty mẹ	Tổng Tài sản	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận sau thuế	Cổ tức/ Lợi nhuận nộp về Công ty mẹ trong năm	Thuế và các khoản đã nộp NN	Tổng Nợ phải trả
A	Công ty mẹ nắm giữ 100% vốn điều lệ										
1	Công ty TNHH MTV Thương mại Habeco	100,00%	50,00	50,00	597,71	4.471,51	33,89	26,83	7,00	55,44	508,82
B	Công ty cổ phần nắm giữ trên 50% vốn điều lệ (Công ty con)										
1	Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Dương	55,00%	40,00	30,63	98,37	162,85	8,74	6,94	2,64	115,54	24,22
2	Công ty CP Bia Hà Nội - Hải Phòng	65,01%	91,79	82,34	189,89	206,43	3,94	3,11	0,89	130,24	33,95
3	Công ty CP Bia Hà Nội - Nam Định	51,00%	20,00	10,20	36,85	52,44	1,71	1,31	0,20	24,28	11,86
4	Công ty CP Bia Hà Nội - Thái Bình	66,30%	76,91	56,45	150,55	120,35	0,55	0,041	-	114,96	35,81
5	Công ty CP Bia Hà Nội - Thanh Hóa	55,00%	114,25	82,69	298,21	1.677,57	6,12	4,26	1,57	265,17	150,17

**BẢNG SỐ 3: TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÁC CÔNG TY CON
DO CÔNG TY MẸ NĂM CỔ PHẦN CHI PHỐI NĂM 2025**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Tên doanh nghiệp	Tỷ lệ cổ phần tại Công ty	Vốn điều lệ	Tổng vốn đầu tư của Công ty mẹ	Tổng Tài sản	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận sau thuế	Cổ tức/ Lợi nhuận nộp về Công ty mẹ trong năm	Thuế và các khoản đã nộp NN	Tổng Nợ phải trả
6	Công ty CP Bia Hà Nội - Quảng Bình	62,05%	58,00	37,67	35,12	53,44	0,05	0,05	-	57,91	8,63
7	Công ty CP Bao bì Bia - Rượu - NGK	68,95%	20,00	14,49	34,55	37,76	1,97	1,55	0,69	4,27	3,98
8	Công ty CP Rượu và Nước giải khát Hà Nội	54,29%	200,00	143,70	365,24	121,20	(5,35)	(5,35)	-	86,45	23,2
9	Công ty CP Thương mại Bia Hà Nội	60,00%	31,23	22,98	221,25	1.415,05	16,27	12,98	5,62	8,08	146,18
10	Công ty CP Bia - Rượu - NGK Hà Nội - Quảng Ninh	52,64%	15,00	8,67	34,17	115,21	1,11	1,01	-	186	5,93
11	Công ty CP Đầu tư phát triển Công nghệ Bia - Rượu - NGK Hà Nội	96,10%	200,00	223,54	402,62	421,29	28,48	22,61	10,57	381,16	111,23
12	Công ty CP Bia Hà Nội - Nghệ An	51,00%	180,00	91,80	328,65	237,67	11,81	9,30	-	234,12	41,57

**BẢNG SỐ 3: TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ VÀ SẢN XUẤT KINH DOANH TẠI CÁC CÔNG TY CON
DO CÔNG TY MẸ NĂM CỔ PHẦN CHI PHỐI NĂM 2025**

Đơn vị tính: Tỷ đồng

STT	Tên doanh nghiệp	Tỷ lệ cổ phần tại Công ty	Vốn điều lệ	Tổng vốn đầu tư của Công ty mẹ	Tổng Tài sản	Doanh thu thuần bán hàng và cung cấp dịch vụ	Lợi nhuận trước thuế	Lợi nhuận sau thuế	Cổ tức/ Lợi nhuận nộp về Công ty mẹ trong năm	Thuế và các khoản đã nộp NN	Tổng Nợ phải trả
13	Công ty CP Bia Hà Nội - Quảng Trị	98,56%	110,00	106,58	135,08	147,17	6,62	5,50	-	141,07	20,32
14	Công ty CP Habeco Hải Phòng	66,69%	160,00	106,71	267,40	251,66	3,63	2,83	1,07	238,42	96,30
15	Công ty CP Bia Hà Nội - Hồng Hà	53,89%	100,00	53,89	174,44	201,48	20,70	16,35	5,12	154,43	50,05

Trên đây là nội dung Báo cáo đánh giá kết quả thực hiện Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 của Tổng công ty Cổ phần Bia - Rượu - Nước giải khát Hà Nội.

Trân trọng!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT, VP.HĐQT.

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



Trần Đình Thanh