

Hà nội, ngày 21 tháng 03 năm 2025

**BÁO CÁO TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG
THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

Phần thứ nhất

KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2024

I/ Đặc điểm tình hình

Tình hình SXKD năm 2024 Công ty có những thuận lợi và khó khăn cơ bản sau:

1/ Thuận lợi

Uy tín thương hiệu, chất lượng sản phẩm Pin Con Thỏ luôn được duy trì, nâng cao và chính sách bán hàng được kiểm soát và linh hoạt, hợp lý đã tạo ra thế cạnh tranh tốt cho sản phẩm trên thị trường thông qua hệ thống Đại lý tiêu thụ sản phẩm của Công ty rộng khắp cả nước. Thị trường xuất khẩu Pin vào Ấn độ từng bước được phục hồi góp phần vào việc tăng sản lượng Pin xuất khẩu.

Tập thể NLD của Công ty có trách nhiệm, có năng lực, kinh nghiệm, luôn đoàn kết và tâm huyết tạo lên sức mạnh tập thể luôn nỗ lực, cố gắng trong công việc để hoàn thành nhiệm vụ.

2/ Khó khăn

Tình hình kinh tế Thế giới nói chung và Việt nam nói riêng vẫn còn nhiều khó khăn cùng với tác động của cơn bão số 3 (Yagi) gây thiệt hại rất lớn về người và tài sản trong quý 3 dẫn đến nhu cầu tiêu dùng đối với các sản phẩm nói chung và sản phẩm Pin nói riêng sụt giảm gây ra nhiều khó khăn cho Công ty trong công tác tiêu thụ sản phẩm tại thị trường truyền thống. Do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan dẫn đến sản lượng Pin xuất khẩu chưa đạt được mục tiêu.

Cạnh tranh sản phẩm trên thị trường ngày càng gay gắt giữa các Nhà sản xuất Pin trong nước cũng như các Đơn vị thương mại nhập khẩu Pin chính ngạch, nhập lậu Pin giá rẻ... làm ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ và hiệu quả SXKD của Công ty.

➤ Với những đặc điểm nêu trên, Công ty đã chủ động bám sát Nghị quyết của ĐHĐCĐ, các Nghị quyết của HĐQT để xây dựng kế hoạch và triển khai có hiệu quả các biện pháp thực hiện nhiệm vụ, kết quả đạt được cơ bản như sau:

II/ Kết quả các chỉ tiêu về sản xuất kinh doanh năm 2024

1/ Sản lượng sản xuất và tiêu thụ: (ĐVT: 1000 viên Pin)

TT	Chỉ tiêu	Năm 2024	Tăng, Giảm so với năm 2023		Tăng, Giảm so với NQ ĐHĐCĐ		Tăng, Giảm so với KH điều chỉnh	
			Số lượng	Tỷ lệ %	Số lượng	Tỷ lệ %	Số lượng	Tỷ lệ %
A	SL sản xuất	358.130	+ 20.027	+ 5,9				
1	Pin R20	13.975	- 638	- 4,4				
2	Pin R6	232.437	- 3.448	- 1,5				
3	Pin R03	111.718	+ 24.113	+ 27,5				
B	SL tiêu thụ	361.608	+ 33.692	+ 10,3	- 24.824	- 6,4	- 8.392	- 2,3
I	Pin Con Thỏ	280.326	+ 16.040	+ 6,1	- 6.674	- 2,3		
1	Pin R20	13.833	- 986	- 6,7	- 1.167	- 7,8		
2	Pin R6	200.574	- 5.112	- 2,5	- 19.426	- 8,8		
3	Pin R03	65.919	+ 22.138	+ 50,6	+ 13.919	+ 26,8		
II	Pin XK Tại chỗ	4.431	- 2.333	- 34,5	- 2.869	- 39,3		
1	Pin R6	3.271	- 1.739	- 34,7	- 2.229	- 40,5		
2	Pin R03	1.160	- 594	- 33,9	- 639,7	- 35,5		
III	Pin Kodak	24.407	+ 7.405	+ 43,6	- 2.593	- 9,6		

1	Pin R6	15,839	+ 6.901	+ 77,2	- 1.161	- 6,8		
2	Pin R03	8,568	+ 504	+ 6,3	- 1.432	- 14,3		
IV	Pin XK GP	52.444	+ 12.256	+ 30,5	- 12.688	- 19,5		
1	Pin R6	15.590	+ 8.304	+ 114,0	- 11.535	- 42,5		
2	Pin R03	36.854	+ 3.952	+ 12,0	- 1.153	- 3,0		
- Ghi chú: SL Pin XK qua GP thực tế năm 2024 là 59,239 Tr.viên, trong đó có 6,795 Tr.viên Pin Kodak XK qua GP từ Q4/2024 đã cộng SL vào dòng Pin Kodak ở mục III trên.								
V	Kẽm đồng xu/ Zinc pellet (tấn/ ton)	248,42	- 99,67	- 28,6				
1	R6	99,90	- 78,09	- 43,9				
2	R03	148,52	- 21,58	- 12,7				

2/ Doanh thu, Lợi nhuận và nộp Ngân sách nhà nước: (ĐVT: Tỷ vnd)

Chỉ tiêu	Năm 2024	Tăng, Giảm so với năm 2023		Tăng, Giảm so với NQ ĐHĐCĐ	
		Số lượng	Tỷ lệ %	Số lượng	Tỷ lệ %
Tổng doanh thu	456,806	+ 24,748	+ 5,7	- 26,774	- 5,5
Lợi nhuận	73,186	+ 9,243	+ 14,5	+ 3,686	+ 5,3
Nộp NSNN	37,61	5,14	15,8		

2.1/ Đánh giá về doanh thu: Kết quả doanh thu năm 2024 tăng so với năm 2023 là do sản lượng tiêu thụ Pin tăng và so giảm so với NQ ĐHĐCĐ là do sản lượng giảm. *Cụ thể doanh thu năm 2024:*

- Doanh thu tiêu thụ Pin các loại do Công ty sản xuất: 422,316 tỷ đồng (trong đó doanh thu xuất khẩu qua GP: 48,076 tỷ đồng). So với năm 2023 tăng 30,56 tỷ đồng tương ứng tăng 7,8%.

- Doanh thu tiêu thụ Pin GP nhập khẩu các loại đạt: 10,132 tỷ đồng. So với năm 2023 tăng 2,441 tỷ đồng, tương ứng tăng 31,7%.

- Doanh thu kẽm đồng xu đạt: 18,734 tỷ đồng, đáp ứng đủ theo đơn hàng của VNGP. So với năm 2023 giảm 8,273 tỷ đồng, tương ứng giảm 30,6%.

- Còn lại là Doanh thu khác.

2.2/ Đánh giá về lợi nhuận: Kết quả lợi nhuận năm 2024 tăng so với năm 2023 và so với NQ ĐHĐCĐ là do sản lượng tiêu thụ tăng và chủ yếu do giá nguyên liệu đầu vào chiếm tỉ trọng lớn trong giá thành như Kẽm thỏi, Măng gan điện giải thấp hơn giá kế hoạch và Công ty sử dụng vốn có hiệu quả. Nhưng vẫn giảm 3,3 tỷ đồng tương ứng giảm 4,3% so với kế hoạch điều chỉnh ngày 31/10/2024 của HĐQT là do sản lượng tiêu thụ giảm không đạt kế hoạch điều chỉnh.

3/ Tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ Vốn điều lệ: đạt 100,89%.

III/ Đánh giá kết quả các biện pháp đã thực hiện trong năm 2024

Về cơ bản các biện pháp đã được thực hiện theo đúng như báo cáo đã trình ĐHĐCĐ năm 2023, tóm tắt thực hiện một số biện pháp như sau:

1/ Công tác tổ chức sản xuất và lao động, việc làm – thu nhập và chính sách đối với NLĐ

1.1/ Công tác tổ chức sản xuất năm 2024 đạt yêu cầu, đáp ứng kịp thời đầy đủ số lượng và chất lượng sản phẩm cho tiêu thụ nội địa và xuất khẩu tại mọi thời điểm trên cơ sở tổ chức sản xuất hợp lý, phù hợp với kế hoạch bảo dưỡng sửa chữa MMTB, cân đối đảm đủ việc làm, thu nhập hài hòa giữa các PXSX khi cơ cấu tiêu thụ sản phẩm thay đổi.

1.2/ Lao động, việc làm và thu nhập của NLĐ: Lao động sử dụng bình quân trong năm 267 người, thu nhập bình quân của Người lao động đạt 14,97 triệu đồng/người/tháng. So với năm 2023 tăng 2,33 trđ tương ứng 18%; Công ty đã áp dụng hệ thống quản lý trách nhiệm xã hội theo tiêu chuẩn Châu Âu BSCI đối với người lao động, được đánh giá định kỳ hàng năm; Quyền lợi, chế độ, chính sách đối với NLĐ được Công ty tuân thủ theo: Luật lao động, BSCI, NQLĐ và Thỏa ước lao động tập thể, Quy chế tiền lương, Thi đua khen thưởng (Như: Khám sức khỏe định kỳ; Khám bệnh nghề nghiệp; Tham quan nghỉ mát; thăm hỏi ốm đau, hiếu hỷ; khen thưởng con CBCNV đỗ đại học và đạt danh hiệu học sinh giỏi; trợ cấp CBCNV có hoàn cảnh khó khăn...), điều kiện làm việc cho

NLĐ được đảm bảo theo đúng quy định của Pháp luật và của Công ty. Nhờ vậy người lao động trong Công ty có tâm lý yên tâm làm việc, tâm huyết và gắn bó với Công ty.

2/ Đánh giá về công tác tiêu thụ

2.1/ Đối với thị trường truyền thống

Tổng sản lượng tiêu thụ tại thị trường truyền thống bao gồm Nội địa, Lào và Campuchia tăng 6% so với năm 2023 do một số nguyên nhân cơ bản sau:

a/ Pin R20: Tiếp tục đà suy giảm theo xu thế, năm 2024 giảm 6,7 % so với năm 2023. Tốc độ suy giảm cao hơn so với năm 2023 (Năm 2022 giảm 5,4%) do xu thế tiêu dùng và sự cạnh tranh gay gắt tại Thị trường Lào, Campuchia. Cụ thể Thị trường Lào gặp nhiều khó khăn: Đồng tiền KIP biến động nhiều ảnh hưởng đến phương án giá của Đại lý cũng như sức mua của người tiêu dùng, đối thủ cạnh tranh có chính sách giảm giá sâu gây áp lực với sản phẩm của Công ty. Thị trường trong nước cơ bản ổn định sản lượng thực hiện năm 2024 tăng 2% so với 2023.

b/ Pin R6: Sản lượng tiêu thụ cả năm giảm 2,5% so với năm 2023 mặc dù tốc độ tiêu thụ Q1 và Q2 tăng trưởng 6,6%, Q4 tăng 4,9%, nhưng riêng Q3 (thông thường là Quý có qui mô sản lượng tiêu thụ lớn nhất trong năm do có Tết trung thu) do ảnh hưởng nặng nề từ cơn bão số 3 tại hầu khắp các tỉnh thành trên toàn Miền Bắc và Bắc Trung Bộ dẫn đến sản lượng giảm gần 20% so với năm 2023. Nhìn chung, thị phần của sản phẩm Pin R6 Con Thỏ của Công ty vẫn được giữ vững.

c/ Pin R03: Tốc độ tiêu thụ tăng 50,5% so với năm 2023 do tác động của một số nguyên nhân: 6 tháng đầu năm 2024 tốc độ tăng trưởng tốt trên toàn bộ thị trường. Tỷ lệ tăng phổ biến từ 80% đến hơn 100% ở tất cả các khu vực thị trường do các nguyên nhân sau:

+ Chất lượng sản phẩm và chính sách giá, chính sách chiết khấu tốt đảm bảo khả năng cạnh tranh của R03 Con Thỏ so với các sản phẩm khác ngoài ra cũng đảm bảo lợi ích của hệ thống phân phối.

+ Từ cuối năm 2023, đầu năm 2024 xuất hiện một loại đồ chơi mới sử dụng pin R03 thu hút thị hiếu của người tiêu dùng dẫn đến nhu cầu pin R03 tăng đột biến.

+ Những tháng đầu năm nguồn cung một số loại Pin không ổn định và Pin giá rẻ nhập khẩu không chính ngạch bị đứt gãy nguồn cung ứng từ nước ngoài tạo cơ hội cho Pin Con Thỏ phủ rộng hơn trên thị trường.

d/ Đánh giá về mặt chủ quan cần phải tập trung giải quyết như

Chưa tiêu thụ được sản phẩm Pin R6, R03 đối với thị trường Lào, CPC mặc dù đã triển khai nhưng chưa có kết quả.

Đối với Pin R6: Chưa tăng được sản lượng, chưa làm chủ được khu vực Nam Tây Nguyên (Đặc Lắc sụt giảm sản lượng, Đặc Nông mở mới nhưng không ra được hàng mặc dù tổ chức nhiều đợt bán lẻ hỗ trợ thị trường).

Đối với Pin R03: Chưa tăng được sản lượng đối với các vùng thị trường khu vực Tây nguyên và các tỉnh từ Hà Tĩnh trở vào phía Nam và khu vực Tây nguyên.

e/ Về hoạt động của Chi nhánh Công ty tại Tp HCM

Tổng doanh thu đạt 11,478 tỷ đồng (trong đó doanh thu bán Pin GP nhập khẩu đạt 2,06 tỷ đồng) tăng 0,5 tỷ đồng so với năm 2023. Cơ bản doanh thu bán hàng của Chi nhánh đã đảm bảo bù đắp được toàn bộ các chi phí gồm: giá vốn; chính sách chiết khấu, khuyến mãi; chi phí tiền lương và các chi phí thường xuyên phục vụ hoạt động của Chi nhánh.

2.2/ Đối với xuất khẩu

a/ Xuất khẩu tại chỗ

Sản lượng tiêu thụ giảm 34,5% so với năm 2023, trong đó Pin R6 giảm 34,7%, Pin R03 giảm 33,9%. Tuy nhiên do sản lượng XK gián tiếp là khá nhỏ chỉ hơn 1% tổng sản lượng của Công ty nên mức sụt giảm này không tác động quá nhiều vào tổng sản lượng tiêu thụ trong năm 2024.

Nguyên nhân giảm sản lượng: Khách hàng cho biết do nhu cầu tiêu dùng có thay đổi dẫn đến kế hoạch sản xuất của họ phải thay đổi theo; Về mặt chủ quan: Công ty chưa tìm được cách tiếp cận khách hàng công nghiệp tại các khu chế xuất để trao đổi, tìm hiểu nắm bắt nhu cầu và mong muốn của họ, đồng thời chưa khai thác thêm được khách hàng thuộc đối tượng này.

b/ Xuất khẩu qua GP và khách hàng Kodak

So với năm 2023, Sản lượng có sự phục hồi đáng kể, tổng sản lượng xuất khẩu qua GP tăng 47,4 %, trong đó có một phần nguyên nhân GP được chỉ định làm đối tác xuất khẩu Pin nhãn Kodak từ Q4 năm 2024. Tuy nhiên so với kế hoạch đầu năm vẫn giảm 9%.

Mặt khác Dự án xuất khẩu Pin vào Ấn Độ đã có những thành công bước đầu, từ đầu Q3/2024 Công ty đã xuất khẩu những đơn hàng đầu tiên vào Thị trường Ấn Độ và được khách hàng đón nhận về chất lượng sản phẩm và giá cả. Sản lượng xuất khẩu vào Ấn Độ chiếm tỷ trọng đáng kể trong tổng sản lượng xuất khẩu thông qua GP. Đây là tiền đề quan trọng cho những năm tiếp theo để công ty có thể thúc đẩy mở rộng qui mô sản lượng xuất khẩu.

Sản phẩm Kodak xuất khẩu gián tiếp vào Thị trường Hoa Kỳ được duy trì và có sự tăng trưởng tốt. Từ Q4 năm 2024, phía khách hàng chủ động chỉ định Công ty thành viên của tập đoàn GP làm nhà nhập khẩu nhãn hàng Kodak thay thế cho đối tác cũ là Công ty thương mại Việt Nam.

2.3/ Đối với Pin thương hiệu GP nhập khẩu tiêu thụ tại thị trường Việt Nam

Công ty đã hợp tác chặt chẽ với GP trong việc xây dựng đội ngũ nhân sự bán hàng, từng bước mở rộng thị trường thông qua việc mở mới các nhà phân phối cho kênh bán hàng siêu thị, nhà sách... Đối tác GP cung cấp nguồn lực tài chính đảm bảo xây dựng được bước giá và chính sách chiết khấu phù hợp với diễn biến thị trường đảm bảo khả năng cạnh tranh cũng như quảng bá được thương hiệu hình ảnh sản phẩm đến thị trường. Đối tác GP tiếp tục đầu tư nguồn lực tài chính và nhân sự cho hoạt động Marketing nhằm mở rộng qui mô tiêu thụ nhãn hàng GP tại Việt Nam. Doanh thu tiêu thụ sản phẩm GP nhập khẩu tăng 31,7% so với năm 2023 là khá tích cực tuy nhiên đóng góp không nhiều vào tổng doanh thu cũng như hiệu quả chung của Công ty.

3/ Công tác quản lý chất lượng, môi trường, An toàn vệ sinh lao động, PCCN

Thực hiện tốt công tác quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001 nên chất lượng sản phẩm đảm bảo đúng tiêu chuẩn, tỷ lệ phế phẩm, trọng lượng tinh ống kẽm đạt mục tiêu và sử dụng định mức vật tư cơ bản là đúng quy định tại các đơn vị sản xuất. Tuy nhiên trong năm cũng có những thời điểm tỷ lệ Pin phế phẩm vượt định mức và Công ty phải dừng sản xuất để đánh giá xác định nguyên nhân, đưa ra biện pháp khắc phục...

Công tác bảo vệ môi trường luôn được Công ty quan tâm thực hiện nghiêm túc.

Thường xuyên soát xét, bổ sung trang thiết bị để cải thiện điều kiện, môi trường làm việc và đảm bảo an toàn cho Người lao động.

Trong năm đảm bảo an toàn tuyệt đối mọi mặt, đã không để xảy ra các sự cố về TNLĐ, không để xảy ra sự cố cháy nổ...

4/ Công tác kỹ thuật

4.1/ Đối với dự án công nghệ Pin không chì: Đã hoàn thành các bước nghiên cứu, sản xuất thử nghiệm, đánh giá nghiệm thu sản phẩm pin không chì tại Công ty và tại Trung tâm kỹ thuật Singapore. Từ ngày 30/11/2024, Công ty đã chính thức không sử dụng chì trong sản xuất Pin.

4.2/ Trong năm Công ty đã nghiên cứu cải tiến sản phẩm pin nhãn nhôm R6 & R03 dán trực tiếp vào pin đơn bỏ màng co trong để nâng cao chất lượng về ngoại quan và chống rò rỉ, giảm được giá thành so với công nghệ sản xuất pin nhãn nhôm cũ. Công ty đã cải tiến máy lắp đáy giả để lắp trực tiếp vào pin đơn sau dán nhãn nhôm thành dây chuyền thành phẩm pin nhãn nhôm liên hoàn từ máy tra đáy giả hiện có, giảm chi phí so với đầu tư máy mới và tăng năng suất lao động.

5/ Công tác đầu tư: Trong năm Công ty đã thực hiện các hạng mục đầu tư theo Nghị quyết ĐHĐCĐ và đầu tư bổ sung theo quyết định của HĐQT để kịp thời đáp ứng các yêu cầu nhiệm vụ.

5.1/ Các hạng mục đầu tư theo NQ ĐHĐCĐ đã thực hiện, bao gồm:

- Hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt đã hoàn thành và hoạt động ổn định, đảm bảo chất lượng nước xả thải ra môi trường theo tiêu chuẩn quy định.
- Lập hồ sơ xin cấp Giấy phép môi trường cơ bản đã hoàn thành nên cuối tháng 12/2024 Bộ Tài nguyên – Môi trường đã thành lập đoàn công tác đến Công ty kiểm tra, thẩm định các hạng mục...
- Hệ thống đường ống nước và bơm cứu hỏa đã hoàn thành và hoạt động ổn định.

5.2/ Các hạng mục đầu tư bổ sung theo quyết định của HĐQT đã được thực hiện, bao gồm: a) Hai

máy ép vi Pin bán tự động Công ty tự chế tạo; b) DC thành phẩm Pin R6-650 cái phút; c) Máy dán nhãn nhôm Pin R6 (Máy dán nhãn nhôm Pin R03 tháng 2/2025 Công ty mới đầu tư và đã lắp đặt nghiệm thu hoàn thành trong tháng 3/2025); c) Máy dập ống kẽm R6; d) Máy nén khí phục vụ sản xuất; e) Xe oto bán tải phục vụ công tác bán hàng và thị trường của Chi nhánh tại Tp HCM.

➢ Tất cả các hạng mục đã đầu tư trên từng bước đáp ứng các yêu cầu của Luật định và các MMTB sau đầu tư đã góp phần tăng năng lực SX, đáp ứng các yêu cầu của khách hàng và phát huy hiệu quả tốt.

6/ Tình hình tài chính: Đảm bảo lành mạnh, dòng tiền hoàn toàn được kiểm soát, không phát sinh các khoản nợ quá hạn. Khai thác tốt nguồn vốn dự phòng qua đó tạo thêm nguồn thu nhập tài chính 2,3 tỷ đồng từ lãi tiền gửi ngắn hạn ngân hàng.

Bảng tóm tắt các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2024 và giải trình dưới đây (đvt: Triệu đồng)

CHỈ TIÊU	MÃ SỐ	Số Cuối năm	Số đầu năm
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN (100=110+120+130+140+150)	100	175,257	143,834
I. Tiền và các khoản tương đương tiền	110	20,040	9,481
1. Tiền	111	20,040	9,481
II. Đầu tư tài chính ngắn hạn	120	44,000	31,000
1. Đầu tư nắm giữ đến ngày đáo hạn	123	44,000	31,000
III. Các khoản phải thu ngắn hạn	130	16,706	15,049
1. Phải thu ngắn hạn của khách hàng	131	12,471	12,489
2. Trả trước cho người bán ngắn hạn	132	1,022	118
3. Phải thu ngắn hạn khác	136	3,242	2,778
4. Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi (*)	137	(30)	(337)
IV. Hàng tồn kho	140	92,069	86,573
1. Hàng tồn kho	141	92,309	86,813
2. Dự phòng giảm giá hàng tồn kho (*)	149	(240)	(240)
V. Tài sản ngắn hạn khác	150	2,442	1,731
1. Chi phí trả trước ngắn hạn	151	538	391
2. Thuế GTGT được khấu trừ	152	1,505	862
3. Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	153	398	478
B. TÀI SẢN DÀI HẠN (200=210+220+240+250+260)	200	33,142	29,544
I. Tài sản cố định	220	9,320	10,593
1. TSCĐ hữu hình	221	9,137	10,388
2. TSCĐ vô hình	227	183	205
II. Tài sản dở dang dài hạn	240	2,756	-
1. Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	242	2,756	-
III. Đầu tư tài chính dài hạn	250	19,356	17,400
1. Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	253	27,000	27,000
2. Dự phòng đầu tư tài chính dài hạn (*)	254	(7,644)	(9,600)
IV. Tài sản dài hạn khác	260	1,709	1,552
1. Chi phí trả trước dài hạn	261	1,709	1,552
TỔNG CỘNG TÀI SẢN (270=100+200)	270	208,399	173,379
C. NỢ PHẢI TRẢ (300=310+330)	300	55,394	26,662
I. Nợ ngắn hạn	310	55,394	26,662
1. Phải trả người bán ngắn hạn	311	13,480.96	8,445
2. Người mua trả tiền trước ngắn hạn	312	354.32	390
3. Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	313	5,009.69	5,992
4. Phải trả người lao động	314	6,952.47	6,439
5. Chi phí phải trả ngắn hạn	315	2,926.71	3,132
6. Phải trả ngắn hạn khác	319	20,772.04	1,843
7. Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	320	4,994.44	-
8. Quỹ khen thưởng phúc lợi	322	903.39	420
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU (400=410+420)	400	153,005	146,717
I. Vốn chủ sở hữu	410	153,005	146,717
1. Vốn góp chủ sở hữu	411	72,539	72,539
- Cổ phiếu phổ thông có quyền biểu quyết	411A	72,539	72,539
2. Thặng dư vốn cổ phần	412	1,016	1,016
3. Quỹ khác thuộc vốn chủ sở hữu	420	50,403	36,633
4. Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	421	29,047	36,529
TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN (440=300+400)	440	208,399	173,379

6.1/ Giải trình biến động tài sản: Tổng giá trị tài sản tăng 35 tỷ đồng do các nguyên nhân sau:

Tài sản ngắn hạn: Tổng TS cuối kỳ tăng 31.4 tỷ đồng so với số đầu kỳ do các nguyên nhân:

a/ Các khoản đầu tư ngắn hạn tăng 13 tỷ đồng do Công ty tăng cường tiền gửi ngắn hạn nguồn dư từ lợi nhuận chưa phân phối phát sinh trong năm.

b/ Các khoản phải thu tăng 1,6 tỷ đồng chủ yếu do hợp đồng mua máy móc thiết bị và một số nguyên vật liệu khác có điều khoản đặt cọc, trả trước.

c/ Hàng tồn kho tăng 5,4 tỷ đồng do các yếu tố cơ bản sau:

+ Giá trị thành phẩm tồn kho cuối kỳ giảm so với cuối năm 2023 là 1,5 tỷ đồng.

+ Công ty có chủ trương tăng dự trữ một số vật tư dẫn đến giá trị vật tư tồn kho thời điểm cuối năm tăng 5,1 tỷ đồng so với cuối năm 2023.

+ Hàng hóa (Pin GPNK) tăng so với cuối năm 2023 là 1,9 tỷ đồng nguyên nhân đơn hàng quý 4/2023 trễ tiến độ và về VN vào tháng 1 và tháng 2/2024. Tồn kho Pin GP NK trong khoảng 3-4 tỷ đồng.

Tài sản dài hạn: tăng 3,5 tỷ đồng do các nguyên nhân:

a/ Chênh lệch giá trị khấu hao và đầu tư mới làm giảm giá trị còn lại của TSCĐ 1.2 tỷ đồng

b/ Hoàn trích dự phòng khoản lỗ của Công ty liên doanh làm tăng giá trị đầu tư dài hạn: 1,9 tỷ đồng

c/ Chi phí xây dựng dở dang tăng 2,7 tỷ đồng do máy móc thiết bị đang trong quá trình lắp đặt chạy thử chưa ghi nhận TSCĐ.

6.2/ Giải trình biến động nguồn vốn: Tổng giá trị nguồn hình thành tài sản tăng 35 tỷ đồng do các nguyên nhân:

Nợ phải trả tăng: 28,7 tỷ đồng

a/ Phải trả người bán tăng 5 tỷ đồng do diễn biến thực hiện các hợp đồng mua NVL hàng hóa chưa đến hạn thanh toán.

b/ Cổ tức phải trả cho cổ đông theo NQ 06/2024/NQ-HĐQT ngày 09/12/2024: 14,5 tỷ đồng.

c/ Các khoản phải trả ngắn hạn khác tăng 4,2 tỷ đồng chủ yếu do tiền nhận đặt cọc gia công kềm đồng xu theo tiến độ hợp đồng.

d/ Vay ngắn hạn Ngân hàng phục vụ nhu cầu SXKD tăng so với cuối năm 2023 là 4,9 tỷ đồng

Nguồn vốn chủ sở hữu: tăng 6.3 tỷ đồng

a/ Quỹ đầu tư phát triển tăng 13,7 tỷ do thực hiện NQ Đại hội cổ đông 2024.

b/ Lợi nhuận chưa phân phối giảm 7,4 tỷ do chi trả cổ tức năm 2023 và năm 2024.

6.3/ Một số chỉ tiêu tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2024	Năm 2023	Ghi chú
1/ Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn	3,16	5,39	Lần
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn			
+ Hệ số thanh toán nhanh	1.5	2,15	Lần
TS ngắn hạn – Hàng tồn kho/ Nợ ngắn hạn			
2/ Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số nợ/ Tổng tài sản	26,6	15,38	%
+ Hệ số nợ/ Vốn chủ sở hữu	36.1	18,17	%
3/ Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho	4,02	4,30	Lần
Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân			
+ Doanh thu thuần/ Tổng tài sản	2,14	2,44	Lần
4/ Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	13	12,04	%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Vốn chủ sở hữu	38	34,79	%
+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/ Tổng tài sản	28	29,44	%
+ Hệ số Lợi nhuận từ HĐKD/ Doanh thu thuần	16	15,01	%

IV/ Đánh giá chung năm 2024

HĐQT, Ban Giám đốc thường xuyên theo dõi nắm bắt diễn biến kết quả SXKD thực hiện hàng tháng, hàng quý...từ đó đưa ra những chỉ đạo, biện pháp, quyết định kịp thời để tổ chức thực

hiện nhiệm vụ trong mọi lĩnh vực hoạt động SXKD theo đúng các quy định của Pháp luật, Điều lệ Công ty và phù hợp với diễn biến của tình hình thực tế. Duy trì và phát triển được thị trường, đảm bảo an toàn về vốn, lợi ích của các cổ đông.

Kết quả hoạt động SXKD năm 2024 mặc dù giảm về sản lượng và doanh thu so với Nghị quyết ĐHĐCĐ, nhưng Công ty đã đạt được nhiều kết quả khá tốt, trong đó nổi bật là lợi nhuận có tăng trưởng cao, an toàn về vốn và đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động.

Kết quả hoạt động công tác khác: Công ty tuân thủ các quy định của pháp luật, điều lệ Công ty, tạo điều kiện thuận lợi để các tổ chức Đảng, Công đoàn, Đoàn thanh niên hoạt động và được các tổ chức cấp trên tương ứng đánh giá xếp loại là hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Phần thứ 2

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

Tình hình kinh tế thế giới và khu vực dự báo tiếp tục diễn biến nhanh, phức tạp, khó lường; Cạnh tranh chiến lược ngày càng gay gắt; một số nước điều chỉnh chính sách thương mại, nhất là chính sách thuế, ảnh hưởng tới xuất nhập khẩu, cung cầu toàn cầu; kinh tế thế giới vẫn gặp khó khăn, phục hồi chậm.

Trong nước khó khăn, thách thức và thời cơ, thuận lợi đan xen nhưng khó khăn thách thức nhiều hơn, Chính phủ tiếp tục duy trì các chính sách như miễn giảm thuế VAT trong 6 tháng đầu năm, giảm lãi suất, kích cầu tiêu dùng để thúc đẩy nền kinh tế phát triển.

Dự báo sản lượng các đơn hàng Pin xuất khẩu qua GP chưa thể phục hồi nhiều và chưa ổn định so với trước đây. Kế hoạch xuất khẩu Pin vào Ấn độ phụ thuộc nhiều vào chính sách của Chính phủ Ấn độ thông qua Giấy phép và giấy phép đó chỉ có giá trị trong một năm, việc gia hạn giấy phép là rất khó khăn..., đồng thời cạnh tranh giữa các nhà sản xuất Pin trong nước và các thương hiệu Pin ngoại nhập vẫn sẽ diễn ra quyết liệt, gay gắt hơn có nhiều tác động ảnh hưởng không tốt đến hoạt động SXKD của Công ty.

Nhận thức rõ được thuận lợi và khó khăn, thách thức, Công ty đã xác định mục tiêu và các giải pháp cơ bản nhằm hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2025, đó là:

I/ Các chỉ tiêu cơ bản về sản xuất kinh doanh:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2025	Tăng/ Giảm so với năm 2024	
				Số lượng	Tỷ lệ (%)
A	Sản lượng Pin	1000 viên	377.500	15.891	+ 4,4
I	Pin Con Thỏ	-	281.500	+ 1.174	+ 0,4
1	Pin R20	-	13.500	- 333	- 2,4
2	Pin R6	-	208.000	+ 7.426	+ 3,7
3	Pin R03	-	60.000	- 5.919	- 9,0
II	Pin Xuất khẩu Tại chỗ	-	4.000	- 431	- 9,7
1	Pin R6	-	3.000	- 271	- 8,3
2	Pin R03	-	1.000	- 160	- 13,8
III	Pin Xuất khẩu GP	-	92.000	+ 15.149	+ 19,7
1	Pin R6	-	52.710	+ 32.557	+ 161,5
2	Pin R03	-	39.290	+ 204,24	+ 0,5
B	Kẽm đồng xu VNGP	Tấn	360	+ 112	+ 45,0
C	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	490,783	+ 33,977	+ 7,4
D	Lợi nhuận trước thuế *	-	54,119	- 19,067	- 26,1
E	Nộp NSNN	-	Theo quy định hiện hành của Nhà nước		
F	Cổ tức dự kiến	%	50	0	0

* Trong lợi nhuận trên có khoản 1,497 tỷ đồng được hoàn trích từ Công ty liên doanh VNGP.

II/ Các chi phí cơ bản năm 2025

1/ Nguyên vật liệu chính và phụ có định mức được xác định trên cơ sở sản lượng và:

- Định mức cơ bản không thay đổi so với thực hiện của năm 2024
- Giá các loại vật tư chính chiếm tỷ trọng lớn như: Giá kẽm 3.000 USD/T, giá Mangan điện giải 15.500 CNY/T, giá muội Axetylen 2.445 USD/T...
- Giá các vật tư còn lại khác: Về cơ bản ổn định so với năm 2024.
- Dự kiến tỷ giá: Tỷ giá VND/ USD: 25.800 đồng; Tỷ giá VND/ CNY: 3.550 đồng.

1.1/ Chi phí vật liệu chính có định mức: 295,4 tỷ đồng.

1.2/ Chi phí vật liệu phụ có định mức: 32,6 tỷ đồng.

2/ Chi phí Vật liệu phụ không có định mức: 4,5 tỷ đồng, xác định trên cơ sở chi phí thực tế thực hiện năm 2024 và bổ sung tăng do yếu tố tăng sản lượng.

3/ Chi phí Nhiên liệu: 1,7 tỷ đồng, xác định trên cơ sở sản lượng và chi phí thực tế, định mức của năm 2024.

4/ Chi phí Điện: 4,98 tỷ đồng, xác định trên cơ sở: sản lượng và không thay đổi định mức tiêu thụ điện so với năm 2024; Giá điện là giá bình quân của Q4/2024 và 2 tháng đầu năm 2025 và có tính đến yếu tố tăng giá bình quân 2,5 % cho cả năm.

5/ Khấu hao cơ bản: 3,3 tỷ đồng (Trong đó: Giá trị khấu hao TSCĐ còn lại: 3,105 tỷ đồng; Giá trị khấu hao TSCĐ đầu tư mới: 0,159 tỷ đồng).

6/ Chi phí sửa chữa lớn: 2 tỷ đồng (Trong đó: Giá trị các hạng mục SCL đã thực hiện đến hết năm 2024 phải phân bổ: 1,2 tỷ đồng; Dự kiến giá trị các hạng mục SCL sẽ thực hiện năm 2025 phải phân bổ: 0,8 tỷ đồng).

7/ Tiền lương: 47 tỷ đồng, xác định trên cơ sở đơn giá tiền lương đã được phê duyệt năm 2024.

8/ Lao động: Dự kiến 290 lao động.

9/ Bảo hiểm xã hội và kinh phí công đoàn: 5,2 tỷ đồng, xác định trên cơ sở tổng số lao động dự kiến mức tiền lương đóng BHXH 6 tháng cuối năm 2024.

10/ Chi phí bán hàng:

- Thị trường truyền thống: Xác định trên cơ sở 9% doanh thu Pin Con thỏ như năm 2024.
- Đối với xuất khẩu qua GP: Xác định trên cơ sở số lượng các đơn hàng thực tế và tổng hợp các loại chi phí liên quan đến số lượng Pin xuất khẩu đến Cảng Hải Phòng.

11/ Chi phí bằng khác tiền: 14,98 tỷ đồng, xác định trên cơ sở chi phí thực tế năm 2024 sau khi loại trừ các chi phí không hợp lý và bổ sung các chi phí hợp lý khác.

III/ Các nhóm biện pháp thực hiện:

1/ Về Công tác quản lý, tổ chức sản xuất và lao động, việc làm, thu nhập của NLD

Trên cơ sở sản lượng mục tiêu được Đại hội đồng cổ đông thông qua, Công ty xây dựng KHSX và linh hoạt điều chỉnh kế hoạch sản xuất phù hợp với tình hình thực tế của tiêu thụ nội địa, các đơn hàng xuất khẩu, các đơn hàng kẽm đồng xu của VNGP.

Kiểm soát vật tư, NVL và công tác chuẩn bị, chế tạo phụ tùng, khuôn mẫu, máy móc thiết bị nhằm đáp ứng kế hoạch sản xuất, kế hoạch bảo dưỡng MMTB, sẵn sàng tất cả các điều kiện cho sản xuất đảm bảo số lượng, chất lượng và tiến độ.

Cân đối sử dụng và bố trí Lao động hợp lý để đảm bảo việc làm, thu nhập và thực hiện đúng các chế độ chính sách đối với người lao động theo quy định của Nhà nước và của Công ty.

2/ Công tác quản lý chất lượng, kỹ thuật, môi trường, đào tạo, an toàn lao động, PCCN

Hệ thống quản lý ISO 9001, BSCI phải được duy trì và thường xuyên được kiểm toán đánh giá nội bộ. Đảm bảo chất lượng Sản phẩm theo đúng tiêu chuẩn đã công bố và tiêu chuẩn đã thống nhất với các khách hàng xuất khẩu.

Tăng cường công tác đào tạo và đào tạo lại nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực để đáp ứng kịp thời yêu cầu ổn định và phát triển của Công ty.

Thường xuyên kiểm tra, kiểm toán nội bộ để phát hiện các nguy cơ qua đó có biện pháp phòng ngừa, đồng thời thực hiện đúng các kế hoạch đào tạo, huấn luyện, diễn tập cho NLD nhằm duy trì đảm bảo công tác bảo vệ môi trường, an toàn lao động, an toàn hóa chất và PCCN...

3/ Về tiêu thụ Pin đối với thị trường truyền thống

Trên cơ sở chi phí bán hàng đã được phê duyệt, thực hiện phân bổ nguồn lực hợp lý theo hướng tập trung cho các sản phẩm và thị trường trọng điểm đảm bảo khả năng cạnh tranh của sản phẩm giữ được thị trường, tăng thị phần, đồng thời tăng cường công tác bán lẻ bám sát thị trường hỗ trợ đại lý nhằm thúc đẩy tốc độ tăng trưởng...

Linh hoạt trong xây dựng và vận dụng chính sách bán hàng nhằm tăng quyền lợi cho đại lý và các nhà phân phối sau của đại lý, có biện pháp hạn chế cạnh tranh nội bộ, bán lẫn vùng trên cơ sở đảm bảo đúng chính sách quy định về các chi phí bán hàng. Đảm bảo an toàn tuyệt đối về tiền hàng và không để phát sinh nợ xấu.

Tiếp tục chủ động tìm kiếm phát triển thêm các khách hàng Công nghiệp trong nước.

Tiếp tục thúc đẩy công tác bán hàng trực tiếp vào Lào, CPC nhằm tăng sản lượng tiêu thụ. Tìm kiếm đối tác đủ tiềm lực, đáng tin cậy xây dựng thành nhà nhập khẩu – phân phối trực tiếp, từng bước điều chỉnh phương thức tiếp cận thị trường phù hợp với tình hình mới.

4/ Kế hoạch và mục tiêu tiêu thụ Pin GP nhập khẩu tại thị trường Việt Nam

Đội bán hàng của GP đặt mục tiêu tăng trưởng doanh thu Pin GP nhập khẩu đạt 66% so với cùng kỳ năm 2024. Với chiến lược mở rộng hệ thống phân phối, tối ưu hóa chính sách giá và đẩy mạnh nhận diện thương hiệu. Phối hợp với đội bán hàng của GP, cùng với các giải pháp phù hợp của Công ty nhằm thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm pin GP nhập khẩu tại thị trường trong nước.

5/ Về thị trường xuất khẩu

Đối với tất cả các đơn hàng xuất khẩu: Phải đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng về số lượng, chất lượng và tiến độ giao hàng, tuyệt đối không để xảy ra sự cố chất lượng.

Đối với các dự án xuất khẩu mới: Phải đáp ứng tối đa các yêu cầu của khách hàng trong điều kiện có thể của Công ty về quy cách đóng gói, mức chất lượng của sản phẩm, về điều kiện sản xuất, về tiến độ và cung cấp báo giá kịp thời với giá cạnh tranh nhất có thể,... nhằm tận dụng mọi cơ hội xuất khẩu đến với Công ty.

6/ Về mua bán vật tư

Tuân thủ phương thức mua bán vật tư như hiện tại thông qua Hội đồng mua bán để xem xét đánh giá kỹ mọi mặt trước khi phê duyệt nhà cung ứng và phê duyệt giá mua, số lượng mua trên cơ sở cân đối hợp lý theo KHSX và hàng tồn kho.

Nâng cao chất lượng dự báo giá cả vật tư thông qua các nguồn khác nhau để có được quyết định phù hợp trong quyết định mua và dự trữ vật tư góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

7/ Về sử dụng vốn

Duy trì thực hiện hạn mức dư nợ của các khách hàng đại lý, nhà phân phối theo quy định trên nguyên tắc đảm bảo an toàn vốn.

Bám sát tiến độ giao hàng và thời hạn thanh toán để đôn đốc thanh toán cả nội địa và xuất khẩu; Sử dụng hiệu quả chính sách chiết khấu thanh toán để đảm bảo cân đối dòng tiền; Cân đối dùng nguồn doanh thu xuất khẩu thanh toán tiền hàng nhập khẩu; Sử dụng tiền dư thông qua việc gửi tiết kiệm tại ngân hàng để tăng hiệu quả sử dụng vốn.

Sử dụng vốn hợp lý và cân đối vốn cho kế hoạch đầu tư trong năm cũng như cho tương lai.

8/ Về đầu tư

Căn cứ vào yêu cầu và nhiệm vụ, năm 2025 cần tiếp tục đầu tư các hạng mục như sau:

- Đầu tư hệ thống xử lý khí thải phát sinh trong quá trình nấu cán kẽm,
- Đầu tư hệ thống hút bụi và thu hồi bụi phát sinh trong quá trình trộn bột cực dương,
- Đầu tư hệ thống dẫn nước thải từ trạm SX nước sạch về trạm xử lý nước thải sản xuất để xử lý,
- Tư vấn thiết kế PCCC để đáp ứng yêu cầu về PCCC theo NQ 05/2022/NQ-HĐND của HĐND Thành phố Hà Nội ngày 06/7/2022 trình cơ quan Công an PCCC (PC07) thẩm duyệt thiết kế làm căn cứ để đầu tư và hoàn thiện các bước tiếp theo theo đúng yêu cầu của HĐND Thành phố Hà Nội.
- Đầu tư mới xe Oto bán tải 750 kg để tăng cường phục vụ công tác thị trường và bán hàng.



- Đầu tư máy chủ Server phục vụ hoạt động của hệ thống phần mềm kế toán; Lưu trữ các dữ liệu; và kết nối mạng thông tin phục vụ công tác quản lý của Công ty thay thế cho máy chủ Sever cũ được đầu tư từ năm 2013 đã bị hỏng nhiều lần, đến nay hỏng không sửa chữa phục hồi được.

Phần thứ 3

HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY LIÊN DOANH (VNGP)

Theo báo cáo của Công ty TNHH Pin GP Việt Nam:

1/ Kết quả sản xuất và kinh doanh năm tài chính 2024-25 (Kết thúc vào 31/3/2025) - Dự kiến:

- Doanh thu: 367,2 tỷ VND
- Tổng giá trị tài sản cố định: 248 tỷ VND; Khấu hao lũy kế: 105,3 tỷ VND
- Lợi nhuận tạo ra: 18,9 tỷ VND đồng tăng 41% so với kế hoạch và tăng 1081% so với năm tài chính 2023-2024 (31/3/2024).
- Lỗ lũy kế: 77,7 tỷ VND (báo cáo đã kiểm toán)

1.1/ Ưu điểm trong năm 2024:

- Sản lượng tăng khoảng 14,6% so với năm trước, Nhà máy có nhiều cải tiến để giảm phế phẩm.
- Khoản vay từ cổ đông được chuyển thành vốn, giúp cải thiện dòng tiền và giảm chi phí lãi vay.

1.2/ Khó khăn trong năm 2024:

- Giá phôi kẽm cao.
- Bị ảnh hưởng bởi sự bất ổn của thị trường toàn cầu do chiến tranh và nhu cầu yếu từ lạm phát.
- Chi phí lãi vay cao.

2/ Kế hoạch cho năm 2025:

- Sản lượng: 308,1 triệu sản phẩm, giảm 6% so với năm 2024.
- Doanh thu: 359,6 tỷ VND, giảm 2% so với năm 2024.
- Lợi nhuận: 22,9 tỷ VND.
- Lỗ lũy kế: 54,8 tỷ VND
- Nhân sự: Số lượng nhân viên hiện tại: 167 người trong nước và 1 người nước ngoài.

2.1/ Ưu điểm trong năm 2025:

- Nhà máy tiếp tục thực hiện các dự án tiết kiệm chi phí, chủ yếu là nội địa hóa nguồn nguyên liệu và tự động hóa.

2.2/ Khó khăn trong năm 2025:

- Sản lượng không ổn định do tình hình thị trường bất định.
- Thách thức trong việc chuyển đổi sang sản phẩm không chỉ cho tất cả khách hàng.
- Chi phí lao động tăng mạnh.
- Công ty TNHH HW Enegry, một nhà sản xuất pin lớn của Trung Quốc, xây dựng nhà máy tại Hải Phòng, gây bất ổn tiềm tàng đối với các đơn hàng xuất khẩu của VNGP.

➤ *Trên đây là báo cáo tổng kết hoạt động năm 2024 và phương hướng nhiệm vụ năm 2025 trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 của Công ty.*

Nơi nhận:

- Các cổ đông,
- HĐQT, BKS,
- Lưu HC, Thư ký Cty.

GIÁM ĐỐC



Nguyễn Thanh Hùng