CÔNG TY CỔ PHẦN **PIN HÀ NỘI**	CỘNG HOÀ XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM **Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Hà nội, ngày 06 tháng 04 năm 2022

BÁO CÁO TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022

Phần thứ nhất

KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ NĂM 2021

Đặc điểm tình hình

Năm 2021 dịch Covid 19 vẫn tiếp tục diễn ra trên toàn Thế giới. Đối với Việt Nam dịch bệnh bùng phát trở lại vào cuối tháng 4, từ tháng 5 đến hết tháng 10 là giai đoạn cao điểm của đại dịch, trong thời gian này đã có nhiều doanh nghiệp chỉ được phép hoạt động SXKD với quy mô giảm, cầm chừng hoặc đóng cửa…để thực hiện công tác phòng chống dịch theo yêu cầu của các địa phương nên đã gây ra rất nhiều khó khăn đến kinh tế - xã hội của Đất nước.

Các hoạt động SXKD của công ty cũng gặp nhiều khó khăn trong công tác tổ chức sản xuất và tiêu thụ sản phẩm do nhiều địa phương trong cả nước phải thực hiện giãn cách xã hội để phòng chống dịch bệnh theo yêu cầu của địa phương.

Dịch Covid 19 đã cơ bản được kiểm soát và độ bao phủ tiêm Vac xin phòng dịch cho người dân với tỷ lệ khá cao do đó nhiều nước trên Thế giới đã chuyển dần sang trạng thái thích ứng an toàn sống chung với dịch để phục hồi nền kinh tế nên đã làm tăng nhu cầu sử dụng vật tư nguyên liệu, từ đó dẫn đến các loại vật tư nguyên liệu nói chung đều tăng giá và giá kẽm nói riêng cũng tăng khá cao.

Chính sách bảo vệ môi trường của Trung quốc cũng đã tác động đến chi phí sản xuất làm cho giá Mangan điện giải và muội tăng cao.

Khủng hoảng về vận tải biển đã làm tăng chi phí vận chuyển đối với các loại vật tư nhập khẩu thông qua đường biển.

Từ tác động của các yếu tố trên đã làm cho chi phí sản xuất năm 2021 của công ty tăng và gặp nhiều khó khăn hơn so với năm 2020.

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

I/ Kết quả các chỉ tiêu về sản xuất kinh doanh năm 2021

1/ Về sản lượng sản xuất và tiêu thụ

1.1/ Sản lượng sản xuất

Tổng số Pin sản xuất đạt: 351,820 triệu viên pin các loại, đạt 98,85% so với kế hoạch điều chỉnh; Đạt 95% so với NQ ĐHĐCĐ; Giảm 13 triệu viên, tương ứng giảm 3,63% so với năm 2020.

Sản lượng sản xuất cung ứng kẽm đồng xu cho VNGP: đạt 342 tấn đồng xu các loại tăng 72 tấn tương ứng tăng 26,2% so với năm 2020.

1.2/ Sản lượng tiêu thụ

Năm 2021 tổng số Pin tiêu thụ đạt: 353,383 triệu viên pin các loại, Đạt 99% so với kế hoạch điều chỉnh; Đạt 95% so với NQ ĐHĐCĐ; Giảm 13 triệu viên, tương ứng giảm 3,56% so với năm 2020.

1.3/ Đánh giá về tiêu thụ

a/ Đối với thị trường truyền thống:

- Pin R20 tiếp tục đà suy giảm do nhu cầu thị trường và sản phẩm thay thế. Tốc độ suy giảm khoảng 10% năm tại thị trường nội địa.
- Pin R6 tại thị trường nội địa sụt giảm do tác động của dịch covid phải giãn cách xã hội dẫn đến giảm nhu cầu tiêu dùng cho các hoạt động giải trí, lễ hội vvv. Tuy nhiên tại các địa bàn cạnh tranh, sản phẩm Pin Con Thỏ vẫn duy trì được lợi thế cạnh tranh về giá bán và chính sách chiết khấu nên vẫn giữ được thị phần và từng bước mở rộng ở Nam Trung Bộ, Tây Nguyên.
- Pin R03 tăng trưởng 10% so với 2020 do các yếu tố sau:

+ R03 là dòng sản phẩm đang ở chu kỳ tăng trưởng tốt.

+ Công ty đang có được công nghệ và thiết bị sản xuất tiên tiến nhất so với các nhà sản xuất trong nước tiêu thụ tại thị trường nội địa nên có được giá thành, giá bán cạnh tranh nên đang từng bước mở rộng được thị phần Pin R03.

+ Nhu cầu phát sinh để đáp ứng cho các thiết bị phục vụ phòng chống dịch trên diện rộng góp phần thúc đẩy đà tăng trưởng của sản phẩm

- Thị trường Lào và Campuchia: Do ảnh hưởng của dịch bệnh nên vẫn duy trì hạn chế xuất nhập cảnh giữa các nước, giống như năm 2020, năm 2021 công ty cũng không cử được đoàn công tác nào sang hai nước, đặc biệt là sang Lào để làm thị trường hỗ trợ bán hàng, kiểm soát đánh giá thị trường tại Lào và Campuchia, dẫn đến sản lượng Pin xuất vào hai nước giảm so với năm 2020 và giảm nhiều so với năm 2019 khi chưa có dịch. Tổng số pin tiêu thụ năm 2021 giảm hơn 2,76 triệu viên pin các loại, tương ứng giảm 29% so với năm 2020, trong đó:

+ Thị trường Lào giảm 2,7 triệu viên, tương ứng giảm 62% so với năm 2020.

+ Thị trường Campuchia giảm 33 ngàn viên, tương ứng giảm 0,65% so với năm 2020.

+ Việc thu thập thông tin thị trường đặc biệt là thị trường Lào – Campuchia còn bị động, xử lý thông tin còn chưa chính xác, chưa kịp thời cũng tác động tiêu cực đến kết quả tiêu thụ chung, đặc biệt là chưa xác lập được biện pháp cũng như phương án đảm bảo an toàn đối với tiền và hàng tại thị trường trung, nam Lào.

b/ Đối với khách hàng Kodak

- Hệ thống quản lý và các chứng chỉ đã có của công ty đáp ứng được yêu cầu của khách hàng, cùng với đó là chất lượng sản phẩm đảm bảo, giá cả phù hợp, đáp ứng được tiến độ giao hàng nên sản lượng gộp cả hai loại pin R6, R03 tăng 182% so với năm 2020.

c/ Đối với xuất khẩu

- Xuất khẩu tại chỗ: Sản lượng có tăng trưởng đối với các khách hàng công nghiệp đã có và tìm kiếm thêm được khách hàng mới do:

+ Công ty có các hệ thống quản lý về chất lượng, về môi trường, về trách nhiệm xã hội và theo đó là các chứng chỉ đáp ứng được yêu cầu của các thị trường xuất khẩu như Nhật Bản, Hàn Quốc…

+ Công ty duy trì được mức giá cạnh tranh so với các nhà sản xuất trong nước và pin nhập khẩu chính ngạch.

+ Công ty có lợi thế cạnh tranh trong việc đáp ứng tiến độ đơn hàng và chi phí giao nhận

- Xuất khẩu qua GP:

+ Đối với pin R6: Sản lượng xuất khẩu năm 2021 không đáng kể, chỉ đạt 4,2 triệu viên, tăng 8% so với năm 2020.

Kể từ năm 2020 đến nay do có ảnh hưởng của dịch Covid 19 nên tổ chức đánh giá cấp chứng nhận BIS của Ấn độ chưa thể sang Việt Nam để đến công ty kiểm toán nên chưa hoàn thành việc cấp chứng nhận Tiêu chuẩn Ấn độ IS8144 cho sản phẩm của công ty do đó công ty chưa đủ điều kiện để đón nhận đơn hàng cho thị trường này nếu GP có đơn hàng.

+ Đối với Pin R03: Sản lượng xuất khẩu pin R03 năm 2021 đạt 89,56 triệu viên, giảm 24,5% so với năm 2020, trong đó thương hiệu Rayovac xuất vào thị trường Braxin đạt 85,57 triệu viên, giảm 9,8% so với năm 2020. Đánh giá nguyên nhân giảm sản lượng đối với pin Rayovac có thể do các nguyên nhân cơ bản sau:

++ Do công ty chỉ nhận được đơn hàng đối với thị trường Braxin, còn đơn hàng đối với thị trường Guatemala giảm 75% so với năm 2020.

++ Do khan hiếm container dẫn tới chi phí vận chuyển tăng cao, thực tế trong năm đã có những đơn hàng công ty đã sản xuất xong theo đúng lịch giao hàng của đơn hàng nhưng khách hàng không tìm được hãng tàu biển vận chuyển nên đã để hàng tồn kho đến 3 tháng tại công ty.

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

- Công ty đã hợp tác chặt chẽ với đối tác 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. 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 của sản phẩm cũng như quảng bá được thương hiệu hình ảnh sản phẩm đến thị trường.
- Kết quả tiêu thụ pin GP nhập khẩu: sản lượng đạt 417 ngàn vỉ pin các loại tương ứng doanh thu 3,7 tỷ đồng tăng 2,75 tỷ đồng tương ứng tăng 286% so với năm 2020.

2/ Về chỉ tiêu doanh thu:

Tổng doanh thu đạt: 376,789 tỷ đồng, giảm 4,4 tỷ đồng so với NQ ĐHĐCD, tăng 19,385 tỷ đồng so với năm 2020 chủ yếu là do tăng giá bán pin từ 1/5/2021. Trong đó:

+ Doanh thu tiêu thụ pin các loại đạt: 341 tỷ đồng, trong đó doanh thu xuất khẩu pin qua GP đạt 56 tỷ đồng tương đương 2,4 triệu usd.

+ Doanh thu khác đạt: 35 tỷ đồng, trong đó DT bán kẽm đồng xu cho VNGP đạt 26 tỷ đồng.

3/ Về chỉ tiêu Hiệu quả:

Mục tiêu năm 2021 đề ra là 34,5 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế,

Với tình hình giá cả vật tư nguyên liệu đầu vào tăng dẫn đến chi phí sản xuất tăng so với năm 2020. Để đạt được mục tiêu hiệu quả công ty đã phải điều chỉnh tăng giá bán sản phẩm từ ngày 1/5/2021, từ đó có căn cứ để điều chỉnh kế hoạch năm về sản lượng và hiệu quả, kế hoạch điều chỉnh lợi nhuận năm 2021 là 38,6 tỷ đồng.

Kết quả lợi nhuận trước thuế cả năm đạt 38,1 tỷ đồng, giảm 11,2 tỷ đồng so với năm 2020, tăng 3,6 tỷ đồng so với NQ ĐHĐCĐ và giảm 0,5 tỷ đồng so với kế hoạch điều chỉnh, lý do giảm là công ty vẫn chưa nhận được khoản tiền của Nhà nước hỗ trợ giảm 30% tiền thuê đất do ảnh hưởng của dịch Covid 19, với khoản hỗ trợ này các cơ quan Nhà nước đang xem xét giải quyết hồ sơ của công ty cũng như của nhiều DN khác.

Tỷ suất lợi nhuận/ Vốn điều lệ đạt 52,7%.

Nguyên nhân chủ yếu lợi nhuận tăng so với NQ ĐHĐCĐ là do công ty điều chỉnh tăng giá bán sản phẩm từ 1/5/2021.

4/ Nộp ngân sách Nhà nước: 24,357 tỷ đồng theo đúng quy định của pháp luật, tăng 506 triệu đồng so với năm 2020.

5/ Về đầu tư:

5.1/ Đã hoàn thành đầu tư năm 2021 đối với các hạng mục MMTB phục vụ sản xuất do ĐHĐCĐ thông qua gồm:

+ 01 máy cắt via ống kẽm R6-600 cái phút

+ 01 máy dập kẽm đồng xu 125T tốc độ cao

+ 01 máy nén khí loại máy nén khí trục vít 37Kw

+ Hệ thống đường ống nước sạch trong công ty.

Ngoài ra, Công ty đã chủ động thiết kế và tự chế tạo thêm được các thiết bị phục vụ sản xuất góp phần nâng cao năng suất lao động và chất lượng sản phẩm như: Máy ép vỉ bán tự

động, máy xếp pin vào màng định hình, cơ cấu loại pin lỗi không có đáy giả, cơ cấu dựng vỉ pin tóp 4 của dây chuyền thành phẩm R6, R03…các thiết bị tự chế tạo này đã tiết kiệm được chi phí đầu tư và giảm được lao động trên các dây chuyền thành phẩm.

Các hạng mục mới đầu tư đã đưa vào vận hành, khai thác phát huy hiệu quả ngay trong quá trình sử dụng.

5.2/ Đối với dự án Pin không chì: Đến thời điểm này đã có kết quả đạt yêu cầu tiêu chuẩn về pin không chì đối với pin R6, R03 cả nội địa và xuất khẩu và đã được Trung tâm kỹ thuật của tập đoàn Pin GP tại Singapore kiểm tra đánh giá 3 lần đều đạt yêu cầu. Đối với pin R20 vẫn đang trong quá trình kiểm tra đánh giá, dự kiến tháng 6/2022 sẽ có kết quả.

5.3/ Chưa hoàn thành thủ tục đối với khu đất tại số 72 đường Phan Trọng Tuệ về thời hạn thuê và chưa tìm được đối tác cũng như cơ sở để chuyển đổi mục đích sử dụng đất, từ đó chưa có được phương án di dời địa điểm sản xuất.

5.4/ Hoạt động của công ty liên doanh "Công ty TNHH Pin GP (Việt Nam)"

Kết quả SXKD năm tài chính 2021-2022 (Kết thúc ngày 31/3/2022) ước tính:

+ Doanh thu: 379 tỷ đồng.

+ Tổng nguyên giá TSCĐ: 237 tỷ đồng. Khấu hao lũy kế: 58,6 tỷ đồng

+ Lợi nhuận tạo ra: 5 tỷ đồng

+ Lỗ lũy kế: 85 tỷ đồng

Nhận định:

a/ Thuận lợi trong năm 2021: Được sự hỗ trợ của tập đoàn GP, nhiều khách hàng lớn đã hoàn thành kiểm định chất lượng và chính thức đặt hàng với quy mô lớn với Công ty. Sản lượng xuất khẩu của pin 1.5v đã ổn định và dần đạt đến công suất sản xuất tối ưu.

b/ Khó khăn trong năm 2021: Nhu cầu pin 9V giảm. Giá nguyên liệu đầu vào tăng do ảnh hưởng tiêu cực của dịch bệnh Covid-19 trên phạm vi toàn cầu trong khi các hợp đồng xuất khẩu thường được ký trong thời gian dài với giá ổn định, điều này đã ảnh hưởng đến mục tiêu lợi nhuận của Công ty.

6/ Về công tác quản lý chất lượng, kỹ thuật, môi trường

6.1/ Công tác quản lý chất lượng và sản xuất

Hệ thống quản lý chất lượng vẫn được duy trì và thường xuyên được kiểm toán đánh giá nội bộ, qua kiểm toán nội bộ đã phát hiện chỉ ra những điểm không phù hợp, những lỗi của người lao động để từ đó xử lý vi phạm và đề ra ngay biện pháp khắc phục phòng ngừa và cải tiến nhằm nâng cao hiệu lực, hiệu quả của hệ thống.

Thực hiện tốt công tác quản lý chất lượng, quản lý sản xuất nên trong năm không để xảy ra sự cố chất lượng sản phẩm ở mức độ nghiêm trọng.

Tỷ lệ phế phẩm pin R20 cao hơn mục tiêu 0,03%; Tỷ lệ phế phẩm pin R6, pin R03 đạt đạt mục tiêu.

Sử dụng vật tư nguyên liệu cơ bản nằm trong định mức do công ty ban hành.

6.2/ Công tác quản lý môi trường

Công ty đã có chứng chỉ hệ thống quản lý môi trường ISO 14001:2015 và luôn duy trì công tác bảo vệ môi trường theo yêu cầu của pháp Luật.

6.3/ Dự án pin không chì

Cùng với sự hỗ trợ kỹ thuật của GP, đến nay công ty cơ bản đã hoàn thành công nghệ sản xuất pin không chì. Dự kiến sẽ triển khai sản xuất hàng loạt từ tháng 7/2022.

6.4/ Hệ thống quản lý trách nhiệm xã hội (TNXH) theo tiêu chuẩn châu âu BSCI

Ngày 26/02/2021: Tổ chức Intertek của Anh tại VN đã hoàn thành đánh giá việc tuân thủ BSCI tại công ty, đã có báo cáo đánh giá vào hệ thống BSCI toàn cầu, mã số báo cáo 704-000016-001, kết quả đánh giá đạt mức C, có hiệu lực đến 26/2/2022 (01 năm).

Ngày 18/01/2022 tổ chức Intertek đã đánh giá lại BSCI, kết quả công ty vẫn duy trì được và đạt ở mức C như lần đầu.

7/ Về lao động và việc làm

Từ tháng 7 đến tháng 10/2021 là giai đoạn cao điểm của dịch Covid, cả nước phải thực hiện các chỉ thị về giãn cách xã hội, theo đó công ty cũng phải giảm quy mô sản xuất nên đã ảnh hưởng ngay đến việc làm và thu nhập của người lao động, trước những khó khăn đó công ty đã chủ động nhiều biện pháp về công tác phòng chống dịch về công tác thị trường tiêu thụ để được các cơ quan nhà nước cho phép duy trì ổn định sản xuất ở mức độ tối ưu nhất trong điều kiện cho phép nên về cơ bản việc làm - thu nhập của người lao động được đảm bảo trong bối cảnh dịch bệnh diễn ra như vậy.

Thu nhập bình quân của người lao động đạt 11,76 triệu đồng/người/tháng, tương đương mức thu nhập bình quân năm 2020.

Quyền lợi của người lao động được đảm bảo theo quy định của Pháp luật. Trong năm không xảy ra các tranh chấp giữa người sử dụng lao động và người lao động.

8/ Các biện pháp khác

- Về cơ bản đã thực hiện theo đúng báo cáo trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2021.

9/ Tóm tắt các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2021 (đvt: đồng)

STT	*Chỉ tiêu*	*01/ 01/ 2021*	*31/ 12/ 2021*
A	*TÀI SẢN*		
I	*TÀI SẢN NGẮN HẠN*	**96.583.502.154**	**134.138.674.557**
1	***Tiền và các khoản tương đương tiền***	***16.792.455.825***	***21.129.476.056***
	Tiền	8.792.455.825	14.129.476.056
	Các khoản tương đương tiền	8.000.000.000	7.000.000.000
2	***Các khoản phải thu ngắn hạn***	***34.840.869.689***	***26.229.013.850***
	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	28.185.826.265	23.624.760.022
	Trả trước cho người bán ngắn hạn	5.487.909.202	8.123.401
	Phải thu ngắn hạn khác	1.512.103.760	2.941.099.965
	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(344.969.538)	(344.969.538)
3	***Hàng tồn kho***	***44.469.298.709***	***86.011.137.413***
	Hàng tồn kho	44.712.491.909	86.251.185.413
	Dự phòng giảm giá hàng tồn kho	(243.193.200)	(240.047.728)
4	***Tài sản ngắn hạn khác***	***480.877.931***	***769.019.966***
	Chi phí trả trước ngắn hạn	74.498.130	128.754.056
	Thuế GTGT được khấu trừ	-	241.897.009
	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	406.379.801	398.368.901
II	***TÀI SẢN DÀI HẠN***	***38.248.039.860***	***35.958.584.372***
1	***Các khoản phải thu dài hạn***	***20.000.000***	***20.000.000***
	Phải thu dài hạn khác	20.000.000	20.000.000
2	***Tài sản cố định***	***18.833.026.908***	***15.392.121.621***
	Tài sản cố định hữu hình	18.833.026.908	15.392.121.621
	Tài sản cố định vô hình	-	-
3	***Tài sản dở dang dài hạn***	-	1.203.817.799
4	***Đầu tư tài chính dài hạn***		***18.150.014.246***

	Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	27.000.014.246	27.000.014.246
	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	(8.600.000.000)	(8.850.000.000)
5	***Tài sản dài hạn khác***	***994.998.706***	***1.192.630.706***
	Chi phí trả trước dài hạn	994.998.706	1.192.630.706
	TỔNG CỘNG TÀI SẢN	***134.831.542.014***	***170.097.231.929***
B	***NGUỒN VỐN***		
I	***NỢ PHẢI TRẢ***	***20.002.908.607***	***59.592.280.770***
1	***Nợ ngắn hạn***	***20.002.908.607***	***59.592.280.770***
	Phải trả người bán ngắn hạn	5.700.999.633	3.082.171.047
	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	692.656.517	471.908.599
	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	4.357.851.745	1.397.116.345
	Phải trả người lao động	6.172.245.168	5.557.400.303
	Chi phí phải trả ngắn hạn	2.286.861.369	2.806.903.732
	Phải trả ngắn hạn khác	342.527.425	24.102.037.574
	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	-	21.870.776.420
	Quỹ khen thưởng phúc lợi	449.766.750	303.966.750
II	***VỐN CHỦ SỞ HỮU***	***114.828.633.407***	***110.504.951.159***
	Vốn góp của chủ sở hữu	72.539.110.000	72.539.110.000
	Thặng dư vốn cổ phần	1.016.053.718	1.016.053.718
	Quỹ đầu tư phát triển	5.638.843.012	17.422.362.472
	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	35.634.626.677	19.527.424.969
	TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN	***134.831.542.014***	***170.097.231.929***

9.1/ Giải trình:

Tổng giá trị tài sản tại thời điểm 31/12 tăng 35,26 tỷ đồng so với số đầu năm nguyên nhân chính gồm:

a/ Tài sản ngắn hạn tăng: 37,55 tỷ đồng, trong đó:

- Tiền và tương đương tiền tăng 4,3 tỷ nguyên nhân tăng do lợi nhuận phát sinh chưa phân phối và khấu hao cơ bản tích lũy lại.
- Công nợ phải thu giảm 4,56 tỷ đồng: trong đó phải thu xuất khẩu thông qua GP giảm 7,86 tỷ đồng. Công nợ thị trường Lào tăng 2,25 tỷ đồng do khó khăn về nhập cảnh và khai báo. Còn lại hầu hết là giảm công nợ phải thu của các khách hàng nội địa.
- Trả trước cho người bán giảm 5,48 tỷ đồng do trước ngày 31/12 đã thanh toán hết công nợ phát sinh trong kỳ.
- Hàng tồn kho tăng 41,54 tỷ đồng do nhận định xu thế sẽ tăng giá vật tư nên công ty chủ động dự trữ tăng tồn kho vật tư.

b/ Tài sản dài hạn: giảm 2,29 tỷ đồng do

- Giá trị còn lại TSCĐ giảm 3,44 tỷ đồng do đầu tư mới trong năm thấp hơn giá trị trích khấu hao.
- Chi phí đầu tư dài hạn giảm 0,25 tỷ đồng do trích dự phòng lỗ của công ty VNGP.

c/ Biến động nguồn vốn trong năm: Tổng nguồn vốn tăng 35,26 tỷ đồng do các nguyên nhân sau:

- Nợ ngắn hạn tăng 39,59 tỷ đồng do các nguyên nhân chính gồm:

+ Tăng dư nợ tín dụng 21,87 tỷ đồng do Công ty chủ động tăng dự trữ tồn kho vật tư.

+ Thuế và các khoản phải nộp nhà nước giảm 2,96 tỷ đồng do công ty chủ động nộp thuế TNDN phát sinh trong năm.

+ Phải trả CBCNV giảm 0,6 tỷ đồng.

+ Khoản phải trả ngắn hạn khác tăng 23,76 tỷ đồng do: Khoản trả tạm ứng cổ tức 17% chốt danh sách cổ đông ngày 24/12/2021 là 12,33 tỷ đồng; Khoản ký quỹ của VNGP cho hợp đồng

sx kẽm đồng xu là 7,71 tỷ đồng; Khoản ký quỹ đảm bảo thanh toán của Đại lý Keoshivanh là 3,58 tỷ đồng.

+ Các khoản mục khác cơ bản là ổn định không có biến động quá lớn.

- Nguồn vốn chủ sở hữu giảm 4,32 tỷ đồng do các nguyên nhân:

+ Tăng quỹ đầu tư phát triển 11,78 tỷ đồng theo NQĐH đồng cổ đông.

+ Lợi nhuận sau thuế chưa phân chia giảm 16,10 tỷ đồng so với cùng kỳ.

9.3/ Một số chỉ tiêu tài chính

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Ghi chú
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn:	4,83	2,25	lần
+ Hệ số thanh toán nhanh: Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho Nợ ngắn hạn	2,61	0,81	lần
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn:			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản:	14,84	35,03	%
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu:	17,42	53,93	%
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động:			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán/Hàng tồn kho bình quân:	5,7	4,5	lần
Doanh thu thuần/Tổng tài sản	2,57	2,14	lần
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời:			
+ Hệ số LN sau thuế/Doanh thu thuần:	11,34	8,35	%
+ Hệ số LN sau thuế/Vốn chủ sở hữu:	34,24	27,53	%
+ Hệ số LN sau thuế/Tổng tài sản:	29,13	17,88	%
+ Hệ số LN từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần:	14,17	10,31	%

9.4/ Đánh giá chung về tình hình tài chính năm 2021

Tình hình tài chính công ty cơ bản là lành mạnh, dòng tiền hoàn toàn kiểm soát và làm chủ được, không phát sinh nợ quá hạn về thuế, vay ngân hàng cũng như phải trả cho khách hàng, tuy nhiên còn tiềm ẩn một số rủi ro bất cập tại thị trường trung nam Lào thể phát sinh nợ xấu như đã đề cập ở phần trên của báo cáo.

Sử dụng vốn linh hoạt và hiệu quả.

II/ Đánh giá chung năm 2021

Các chỉ tiêu cơ bản về hoạt động SXKD của công ty cơ bản hoàn thành theo kế hoạch đã điều chỉnh và hoàn thành vượt kế hoạch so với nghị quyết của ĐHĐCĐ. Duy trì đảm bảo được lợi ích của cổ đông và việc làm – thu nhập cho người lao động.

- **Một số kết quả nổi bật**

+ Về kết quả SXKD: Công ty đã thường xuyên theo sát diễn biến phức tạp của giá cả vật tư nguyên liệu đầu vào cho sản xuất và tình hình dịch bệnh cũng như diễn biến của thị trường để từ đó đưa ra những chỉ đạo, biện pháp, quyết định kịp thời điều chỉnh các hoạt động SXKD, trong đó nổi bật là quyết định điều chỉnh tăng giá bán sản phẩm từ ngày 1/5/2021 và điều chỉnh các chính sách bán hàng phù hợp với diễn biến của tình hình thực tế đảm bảo có đủ pin bán, không để thiếu pin bán trên thị trường…là cơ sở để công ty hoàn thành cơ bản các nhiệm vụ mục tiêu đã đề ra.

+ Dự án pin không chì: Cùng với sự hỗ trợ kỹ thuật của GP, đến nay công ty cơ bản đã hoàn thành công nghệ sản xuất pin không chì. Dự kiến sẽ triển khai SX hàng loạt từ tháng 7/2022.

+ Công ty đã nhận định được xu thế sẽ tăng giá Mangan điện giải nên chủ động dự trữ tăng tồn kho 360 tấn Mangan điện giải, từ đó đã tạo ra được lợi thế lớn về giá cho năm 2022.

+ Hệ thống quản lý môi trường ISO 14001: Công ty đã được Quacert VN cấp giấy chứng nhận.

+ Hệ thống quản lý trách nhiệm xã hội (BSCI): Công ty đạt mức C do Tổ chức Intertek của Anh tại VN đánh giá, trên cơ sở đó công ty đủ điều kiện đáp ứng yêu cầu của khách hàng XK.

- **Một số tồn tại**

+ Chất lượng sản phẩm pin R20: Do phải thay đổi nguồn mangan thiên nhiên nên tỷ lệ pin đổi trả tăng hơn so với năm 2020.

+ Sự phối hợp giữa kế hoạch tiêu thụ với kế hoạch sản xuất trong 6 tháng đầu năm có thời điểm chưa tốt, dẫn đến một số bất cập trong bố trí sản xuất như có thời điểm thì NLĐ phải làm thêm giờ nhiều, có thời điểm NLĐ thiếu việc làm…

+ Về thị trường:

++ Việc bán lấn vùng của một số đại lý vẫn chưa được giải quyết triệt để.

++ Hoạt động của chi nhánh công ty tại Thành phố HCM vẫn chưa đạt được mục tiêu đề ra, vẫn chưa có hiệu quả theo nguyên tắc lấy thu bù chi.

++ Công nợ tại thị trường trung nam Lào: Vẫn chưa có biện pháp giải quyết do những nguyên nhân chủ quan, khách quan khác nhau dẫn đến nguy cơ cao trở thành nợ xấu.

Phần thứ 2

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022

Năm 2022 tiếp tục có những thuận lợi và khó khăn đan xen khó lường. Mặc dù đa số các nước trên thế giới cơ bản đã bước sang giai đoạn bình thường mới thích ứng an toàn sống chung với dịch Covid-19 để khôi phục và phát triển kinh tế, nhưng Trung quốc vẫn duy trì chính sách Zero Covid nên đã làm tăng giá các loại vật tư và chi phí vận chuyển của công ty mua từ Trung quốc về cho sản xuất, đồng thời chiến tranh quân sự giữa Nga và Ucraina đã nổ ra dẫn đến chiến tranh kinh tế giữa các nước Phương tây với Nga thông các biện pháp trừng phạt cấm vận Nga từ đó đã đẩy giá dầu, giá kim loại và giá các loại nguyên vật liệu khác tăng lên rất cao, tác động ảnh hưởng rất tiêu cực đến kinh tế Thế giới, trong đó có Việt Nam, với các tác động trên đã làm tăng chi phí đối với hoạt động SXKD của Công ty.

Thuận lợi:

Công ty có đội ngũ CBCNV có trình độ, tay nghề tốt, am hiểu trong lĩnh vực SXKD sản phẩm của Công ty, luôn gắn bó đoàn kết và có tâm huyết với Công ty.

Công ty có mối quan hệ và uy tín tốt đối với tất cả các khách hàng, bao gồm: Các nhà cung ứng Vật tư, Nguyên liệu, Máy móc thiết bị; Với hệ thống ngân hàng; Với hệ thống các nhà phân phối là Đại lý tiêu thụ sản phẩm của Công ty.

Vẫn duy trì được các khách hàng xuất khẩu truyền thống như Rayovac, Power Plus…

Khách hàng Pin Kodak và một số khách hàng công nghiệp xuất khẩu tại chỗ đã chấp nhận và tin tưởng hệ thống quản lý, chất lượng sản phẩm và giao hàng…của công ty.

Công ty đã có các chứng chỉ như: Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001, Hệ thống quản lý môi trường ISO 14001 và Hệ thống trách nhiệm xã hội BSCI. Đây là điều kiện cần để đón nhận và thực hiện các dự án xuất khẩu theo yêu cầu của các khách hàng Châu âu.

Khó khăn:

Khó khăn về giá cả vật tư nguyên liệu tăng cao do ảnh hưởng của chiến tranh quân sự giữa Nga – Ucraina dẫn đến chiến tranh kinh tế giữa các nước phương tây với Nga làm cho nguồn cung nguyên liệu từ hai nước trên bị giảm đáng kể do Nga và Ucraina là hai nước cung cấp nhiều dầu mỏ, kim loại… cho Thế giới.

Do dự án xuất khẩu pin vào thị trường Ấn độ chưa hoàn thành việc cấp chứng nhận Tiêu chuẩn Ấn độ IS8144 cho sản phẩm của công ty do đó công ty chưa đủ điều kiện để đón nhận đơn hàng cho thị trường này nếu GP có đơn hàng.

Ngoài khó khăn về các loại vật tư nhập khẩu từ Trung quốc đều tăng giá, còn thêm khó khăn về tăng chi phí vận tải vật tư từ Trung quốc về Việt Nam thông qua đường sắt, đường bộ, đường biển do chính sách kiểm soát dịch bệnh của Trung quốc dẫn đến thời gian nhập hàng phải kéo dài cũng như phải tăng lượng tồn vật tư cho sản xuất…làm tăng nhiều chi phí.

Khó khăn về chi phí vận tải biển tăng cao có nguy cơ làm giảm các đơn hàng Pin xuất khẩu của công ty, thực tế năm 2021 đã có nhiều đơn hàng xuất khẩu tồn kho dài ngày tại công ty do khách hàng không đặt được lịch tàu biển đúng kế hoạch do giá cao và khan hiếm container…

Khó khăn tiếp theo là áp lực cạnh tranh tại thị trường nội địa không ngừng tăng cao đến từ các đối thủ cạnh tranh bao gồm cả các nhà sản xuất pin trong nước, các nhà nhập khẩu chính ngạch và tiểu ngạch, nhập lậu…Ngoài ra sản phẩm của công ty còn đối mặt với sự cạnh tranh của các sản phẩm thay thế như pin kiềm, pin sạc…

Sản phẩm Pin R20 vẫn tiếp tục đà suy giảm nhu cầu do xu thế tiêu dùng

Thị trường Lào và Campuchia: Sản phẩm của công ty vẫn gặp nhiều khó khăn trong cạnh tranh với các sản phẩm cùng loại cũng như việc lưu thông hàng hóa, thanh toán biên mậu, xuất nhập cảnh để tiếp cận thị trường.

- Trên cơ sở những thuận lợi và khó khăn trên, năm 2022 bằng mọi biện pháp phấn đấu hoàn thành các mục tiêu cơ bản đảm bảo các quyền lợi cho công ty và cho cổ đông.

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

1/ Các chỉ tiêu cơ bản

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Mục tiêu	SS với thực hiện năm 2021	
				Tăng/Giảm	Tỷ lệ %
I	**Sản lượng sản xuất và tiêu thụ**	1000 viên	**393.300**	**40.885**	**11,6**
II	**Tổng Doanh thu, trong đó:**	Tỷ đồng	**490,8**		
	- Doanh thu từ tiêu thụ Pin	Tỷ đồng	442,0		
	- Doanh thu từ kẽm đồng xu (VNGP)	Tỷ đồng	48,8		
III	**Lợi nhuận trước thuế**	Tỷ đồng	**34,5**	**- 3,6**	**9,4**
IV	**Cổ tức phấn đấu**	%	**25**	**- 4,0**	**13,8**

2/ Một số chỉ tiêu cơ bản của Công ty TNHH Pin GP (Việt Nam) năm 2022

- Sản lượng: 266 triệu viên pin, giảm 12% so với năm 2021.
- Doanh thu: 307 tỷ đồng giảm 19% so với năm 2021.
- Lợi nhuận: 3 tỷ đồng.
- Lỗ lũy kế 82 tỷ đồng
- Nhân sự: Số lượng nhân viên hiện tại: 319 người trong nước và 8 người nước ngoài.

Nhận định:

2.1/ Thuận lợi trong năm 2022: Năm 2022, với các chứng chỉ quan trọng đạt được đáp ứng yêu cầu từ các thị trường khó tính như BIS cho Ấn Độ, BSCI cho Châu Âu, VNGP đã nhận được nhiều đơn đặt hàng từ nhiều nước trên thế giới với quy mô sản xuất ngày càng tăng. Cùng với việc từng bước nâng cao năng lực sản xuất, VNGP đang phát triển và triển khai tự động hóa trong các quy trình sản xuất, giúp nâng cao sản lượng sản xuất.

2.2/ Khó khăn trong năm 2022: chịu tác động của bất ổn thị trường toàn cầu do chiến tranh, nhu cầu giảm do lạm phát, giá nguyên vật liệu tăng sẽ khiến VNGP gặp nhiều thách thức.

II/ Các chi phí cơ bản

Do các nước trên Thế giới đang tập trung phục hồi nền kinh tế cùng với các cuộc chiến tranh quân sự, chiến tranh kinh tế giữa các nước đang diễn ra làm cho giá vật tư tăng mạnh so với năm 2021.

1/ Vật liệu chính năm 2022 như sau:

- Giá kế hoạch một số vật tư chính chiếm tỷ trọng lớn như sau:

+ Kẽm thỏi: Trên cơ sở kết quả SXKD quý I/2022 và diễn biến giá kẽm Thế giới tiếp tục tăng, dự kiến giá kẽm bình quân nhập cho SX 9 tháng còn lại tăng 38,83% so với giá bình quân hạch toán vào CFSX năm 2021.

+ Mangan điện giải: tăng 91,7 % so với giá bình quân hạch toán vào CFSX năm 2021

+ Muội Axetylen: tăng 12,86% so với giá bình quân hạch toán vào CFSX năm 2021.

- Giá các vật tư khác liên quan đến kẽm cũng tăng so với năm 2021 như: Muối kẽm các loại, Oxit kẽm.
- Giá các vật tư nhập khẩu từ TQ đều tăng theo giá mua hiện tại như: Cụm mũ vòng găng các loại, Bát nhựa, Cọc than, Giấy tẩm hồ, keo…

2/ Giá các vật tư phụ như: Nhãn pin, giấy…tăng theo giá mua hiện tại.

3/ Chi phí Điện: Giá không thay đổi so với 2021.

4/ Chi phí Khấu hao cơ bản: Giảm so với năm 2021.

5/ Chi phí cho người lao động:

- Tiền lương: Đơn giá tiền lương giảm so với năm 2021 do đầu tư mới MMTB.
- BHXH: Theo chế độ chính sách hiện hành.

6/ Chi phí nhiên liệu tăng: Do giá xăng dầu tăng và tăng do Công ty phải mua nước sạch để PVSX và sinh hoạt.

7/ Chi phí phụ tùng khuôn mẫu: Theo kế hoạch đã phân bổ

8/ Chi phí khác bằng tiền: Các khoản CF cơ bản không biến động nhiều so với năm 2021,

9/ Chi phí bán hàng giảm 1,27 % so với tỷ lệ thực hiện của năm 2021.

10/ Tiền thuê đất công ty được Nhà nước hỗ trợ giảm trên 900 triệu đồng do ảnh hưởng của dịch Covid 19.

III/ Các nhóm biện pháp thực hiện:

1/ Biện pháp về quản lý, tổ chức sản xuất

Trên cơ sở sản lượng mục tiêu được Đại hội đồng cổ đông thông qua, Công ty xây dựng tác nghiệp sản xuất chi tiết hàng tháng, quý, năm và linh hoạt điều chỉnh kế hoạch sản xuất phù hợp với tình hình thực tế của tiêu thụ.

Tổ chức sản xuất và sử dụng lao động hợp lý trên cơ sở cân đối bố trí sản xuất phù hợp với luật lao động để đáp ứng các nhu cầu tiêu thụ nội địa cũng như kế hoạch bảo dưỡng máy móc thiết bị. Cân đối đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động giữa các đơn vị trong Công ty trên cơ sở tác nghiệp sản xuất. Khi sản lượng tăng đột biến trong ngắn hạn hoặc tăng trong mùa cao điểm sẽ bố trí làm thêm giờ trong phạm vi cho phép của luật lao động, nếu thiếu sẽ cân nhắc tuyển bổ sung lao động.

Kiểm soát và cân đối hợp lý Lao động, VT, NVL, và công tác chuẩn bị phụ tùng, khuôn mẫu, máy móc thiết bị nhằm đáp ứng kế hoạch sản xuất hàng tháng, quý, năm luôn sẵn sàng tất cả các điều kiện để máy móc thiết bị và người lao động vận hành đảm bảo chất lượng sản phẩm với năng suất cao nhất. Tất cả các sự cố ảnh hưởng đến năng suất, chất lượng sản phẩm, an toàn lao động, an toàn thiết bị phải dừng sản xuất phải được tập trung khắc phục kịp thời, triệt để.

Đảm bảo tỷ lệ phế phẩm thấp hơn quy định cho phép và trọng lượng tinh ống kẽm đảm bảo đúng định mức và đảm bảo tỷ lệ tiêu hao vật tư theo định mức quy định.

Tìm các giải pháp giảm tiêu hao điện năng trên cơ sở bố trí sản xuất hợp lý và biện pháp tăng năng suất lao động; Có biện pháp quản lý giảm thời gian máy chạy vô công, điện chiếu sáng, quạt mát, biện pháp sử dụng nước tiết kiệm tránh lãng phí nhằm giảm tiêu hao nước sạch trong sản xuất và trong vệ sinh, ăn uống, tắm rửa của CBCNV.

2/ Biện pháp về quản lý máy móc thiết bị, phụ tùng khuôn mẫu

Thực hiện tốt kế hoạch bảo dưỡng và công tác quản lý sử dụng máy móc thiết bị, phương tiện dụng cụ. Nâng cao chất lượng bảo dưỡng sửa chữa, giảm tối đa thời gian dừng máy do sự cố, quản lý tốt vấn đề mua phụ tùng khuôn mẫu về giá, số lượng, chất lượng, tái sử dụng các phụ tùng khuôn mẫu có thể tái sử dụng được thông qua các biện pháp SC phục hồi.

Chủ động từng phần, tiến tới tự chế tạo khuôn mẫu dập kẽm đồng xu các loại tại công ty, trừ các nguyên công cơ khí, nhiệt luyện mà điều kiện của công ty không đáp ứng được; Thực hiện tìm kiếm các địa chỉ chế tạo Cơ khí chính xác để chế tạo các loại phụ tùng chi tiết máy và dao cắt via ống kẽm để giảm dần, tiến tới thay thế việc đặt mua từ Trung quốc.

3/ Biện pháp về tiêu thụ pin sản phẩm 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 và tăng thị phần, thúc đẩy được tốc độ tăng trưởng.

Linh hoạt trong xây dựng và vận dụng chính sách bán hàng nhằm tăng quyền lợi cho đại lý, có biện pháp hạn chế cạnh tranh nội bộ, bán lấn vùng đảm bảo đúng chính sách quy định về các chi phí bán hàng nhưng đồng thời cũng phải tăng quyền lợi cho các nhà phân phối sau của đại lý.

Tiếp tục tăng cường công tác bán lẻ bám sát thị trường, hỗ trợ tích cực cho hệ thống phân phối gồm các Đại lý, Nhà phân phối trong hoạt động bán hàng.

Bám sát hoạt động bán hàng của Chi nhánh tại TP HCM, đảm bảo mục tiêu là mở rộng thị trường Pin truyền thống, tìm kiếm giải pháp phù hợp thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường Campuchia. Nâng cao vai trò trách nhiệm của Chi nhánh trong việc hỗ trợ, thúc đẩy công tác tiêu thụ tại thị trường phía Nam, tiến tới mục tiêu chi nhánh phải tự chủ động cân đối thu chi, công ty sẽ từng bước xóa bỏ bao cấp đối với chi nhánh.

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

Trên cơ sở các kênh phân phối đã và đang xây dựng được ở Lào, Campuchia tiếp tục thúc đẩy công tác bán hàng trực tiếp 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.

Duy trì tốt quy chế dư nợ tại đại lý.

Đảm bảo an toàn tuyệt đối về tiền bán hàng, an toàn về sản phẩm tại công ty, và trong quá trình lưu thông.

Không để phát sinh nợ xấu, tiếp tục tìm các giải pháp để thu hồi các khoản nợ xấu phát sinh mới, kể cả các khoản nợ xấu đã được xóa. Tập trung tìm mọi biện pháp đúng quy định của pháp luật để giải quyết dứt điểm công nợ đang tồn tại ở thị trường trung - nam Lào.

Phối hợp với đội bán hàng của GP, cùng với các giải pháp phù hợp trong điều kiện có thể nhằm thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm pin GP nhập khẩu và Pin nhãn nhôm Con Thỏ tại thị trường trong nước. Mục tiêu tiêu thụ pin GP nhập khẩu tại thị trường Việt nam năm 2022 là 10,7 tỷ đồng, tăng 7 tỷ đồng so với năm 2021.

4/ Biện pháp về thị trường xuất khẩu

- Đối với thị trường xuất khẩu hiện có

+ 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.

+ Bằng mọi biện pháp phải duy trì và giữ được các sản phẩm Pin xuất khẩu đang có của Công ty.

- Đối với các dự án xuất khẩu mới

+ Thông qua kiểm toán nội bộ để kịp thời phát hiện những điểm tồn tại, không phù hợp để kịp thời bổ sung hoàn thiện, đồng thời tổ chức duy trì, cải tiến nâng cấp các kết quả đã đạt được nhằm đáp ứng tối đa các yêu cầu của khách hàng, đặc biệt là dự án xuất khẩu pin vào Ấn độ đang có dấu hiệu quay trở lại trong điều kiện có thể của Công ty.

+ Cung cấp báo giá kịp thời với giá cạnh tranh nhất có thể, tìm biện pháp đáp ứng nhu cầu về mẫu mã, quy cách đóng gói theo yêu cầu của khách hàng, đồng thời hoàn thiện quy trình sản xuất và kiểm soát quá trình sản xuất khi thực hiện đơn hàng để đảm bảo chất lượng, số lượng và đúng tiến độ theo yêu cầu của khách hàng… nhằm tận dụng mọi cơ hội xuất khẩu đến với Công ty.

5/ Biện pháp đối với lao động và công tác an toàn

Thường xuyên rà soát, sửa đổi, bổ sung các các quy định, chính sách đối với người lao động phù hợp với quy định của Bộ luật lao động và hệ thống quản lý trách nhiệm xã hội cũng như thực hiện tốt các yêu cầu về đào tạo và đào tạo lại cho người lao động với mục đích để người lao động đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của thực tiễn.

Đồng thời rà soát, đánh giá, sửa đổi bổ sung đối với các quy định về an toàn không để xảy ra sự cố đối với an toàn lao động, an toàn thực phẩm, an toàn PCCN, an toàn hóa chất…

6/ Biện pháp về quản lý chất lượng, kỹ thuật và môi trường

6.1/ Công tác quản lý chất lượng và định mức vật tư

Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001phải được duy trì và thường xuyên được kiểm toán đánh giá nội bộ, qua kiểm toán nội bộ phải chỉ ra các điểm không phù hợp, lỗi của cán bộ quản lý, của Công nhân để có hành động khắc phục phòng ngừa đúng.

Đối với ĐM vật tư: Phấn đấu đạt mục tiêu về tỷ lệ phế phẩm trong sản xuất. Kiểm soát trọng lượng tinh ống kẽm theo mục tiêu đề ra, các nguyên vật liệu khác sử dụng trong định mức quy định. Thường xuyên soát xét lại định mức để điều chỉnh lại cho phù hợp thực tế.

6.2/ Công tác kỹ thuật

Hoàn thành nghiên cứu ứng dụng công nghệ sản xuất pin không chì thân thiện môi trường đạt tiêu chuẩn sản phẩm nhãn xanh Việt Nam và tiêu chuẩn của khách hàng xuất khẩu.

6.3/ Công tác bảo vệ môi trường

Duy trì công tác bảo vệ môi trường theo yêu cầu của pháp luật thông qua HTQLMT ISO14001 và HTQL Trách nhiệm xã hội BSCI. Không được phép vi phạm về công tác bảo vệ môi trường đến mức Nhà nước phải yêu cầu công ty di rời địa điểm sản xuất.

7/ Biện pháp 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.

Tìm kiếm các nhà cung ứng mới để có được nguồn cung cấp vật tư ổn định, đảm bảo chất lượng, giá cả cạnh tranh, phương thức thanh toán ưu đãi để bổ sung vào danh sách nhà cung ứng chiến lược.

Thường xuyên cập nhật thông tin về sự biến động giá vật tư thông qua các nguồn thông tin khác nhau.

Cân đối vật tư hợp lý trên cơ sở khung sản lượng đã có của phương án bố trí sản xuất, điều chỉnh lượng hàng tồn kho đảm bảo hợp lý và hiệu quả.

Nâng cao chất lượng công tác dự báo diễn biến giá cả vật tư để có được quyết định phù hợp trong quyết định mua và dự trữ vật tư góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

8/ Biện pháp về sử dụng vốn

Duy trì thực hiện hạn mức dư nợ của các khách hàng 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.

Tiếp tục thực hiện việc lựa chọn đồng tiền nhận nợ theo thời điểm, hạn chế tối đa tác động tăng chi phí do biến động tỷ giá hoặc lãi vay.

Cân đối dòng tiền hàng tháng để chủ động trong việc sử dụng tiền

Cân đối vốn cho kế hoạch đầu tư trong năm cũng như cho tương lai.

100% các khoản chi đảm bảo đúng và đủ theo quy định của pháp luật.

Sử dụng vốn hợp lý, dùng nguồn doanh thu xuất khẩu để thanh toán tiền hàng nhập khẩu, linh hoạt trong cân đối sử dụng vốn.

9/ Biện pháp về đầu tư

Cân đối năng lực thiết bị theo nguyên tắc cơ bản trong việc sử dụng tài sản cố định là sử dụng tốt và tối đa tài sản cố định hiện có, chỉ đầu tư mới các thiết bị sản xuất đã hết khấu hao, chi phí vận hành cao, chất lượng không đáp ứng được yêu cầu hiện tại, năng suất thấp, thiếu năng lực sản xuất và không sử dụng vốn vay để đầu tư.

Về nhu cầu đầu tư: Cần đầu tư mới để thay thế các thiết bị như máy trộn bột cực dương đã được sử dụng hơn 10 năm và dây chuyền thành phẩm R6-500 cái/phút số 1 cũng đã được sử dụng xấp xỉ 10 năm.

Tuy nhiên do tình hình dịch bệnh đã ảnh hưởng đến việc hạn chế xuất nhập cảnh giữa Việt Nam và Trung quốc còn rất khó khăn nên công ty chưa thể tổ chức đoàn đi sang Trung quốc để khảo sát đánh giá và lựa chọn thiết bị cần đầu tư tiên tiến hơn, do đó chưa có căn cứ để đề xuất đầu tư trình Đại hội.

Tổ chức thực hiện tốt công tác bảo dưỡng sửa chữa MMTB để tiếp tục khai thác sử dụng có hiệu quả của hệ thống MMTB hiện có đảm bảo đáp ứng yêu cầu sản xuất về số lượng và chất lượng.

- Trên đây là báo cáo tổng kết năm 2021 và phương hướng nhiệm vụ năm 2022 trình Đại hội đồng cổ đông năm 2022.

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

GIÁM ĐỐC

CÔNG TY CỔ PHẦN PIN HÀ NỘI

Nguyễn Thanh Hùng