

Hà nội, ngày 05 tháng 04 năm 2022

## **BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU CHỦ YẾU**

### **NHIỆM KỲ 2017-2022 VÀ ĐỊNH HƯỚNG 5 NĂM 2022-2027**

#### **I/ Kết quả thực hiện các mục tiêu Đại hội đồng cổ đông đã đề ra:**

**1/ Mục tiêu về sản lượng sản xuất và tiêu thụ: Phần đầu mỗi năm có tốc độ tăng trưởng 12%.**

Kết quả thực hiện: Không đạt được mục tiêu đề ra, 5 năm chỉ tăng 4,63%, bình quân năm tăng 0,9%. Cụ thể:

- Thị trường truyền thống: 5 năm chỉ tăng được 16,22%, BQ năm tăng được 3,24%.

R20 suy giảm rất lớn do nhu cầu tiêu dùng, R6 và R03 không đạt được tốc độ tăng hàng năm, có năm còn bị giảm sản lượng; Xuất Lào, CPC cạnh tranh giá, chưa có được biện pháp đồng bộ xuất sang 2 thị trường này một cách bài bản mà phụ thuộc chủ yếu vào môi giới xuất khẩu. Thị trường Lào xây dựng được hệ thống phân phối nhưng rủi ro về nhiều lĩnh vực: Pháp lý, tiền, hàng...nhất là trong 2 năm qua do covid nhân viên công ty không đi thị trường được. Đã khai thác được đối tác xuất khẩu pin mang thương hiệu Kodak, năm 2021 đã xuất được 22,5 triệu viên.

- Đã khai thác được các khách hàng tiêu dùng công nghiệp trong nước và xuất khẩu tại chỗ, năm 2021 đã xuất khẩu tại chỗ được 5,7 triệu viên pin R6 và R03 và ngoài ra đã bán được cho một số khách hàng công nghiệp khác. Đánh giá thị trường này còn rất lớn đối với phân khúc sản phẩm của công ty, cần phải tiếp tục khai thác tối đa.

- Thị trường xuất khẩu thông qua GP: Không những không tăng được mà năm 2021 giảm 22%, chỉ đạt 78% so với năm 2016. Giảm sút nghiêm trọng là Pin R6 kể cả thương hiệu Godrej và Powerplus năm 2016 xuất được 54,5 triệu viên, năm 2021 chỉ tiêu thụ được 4 tr.viên. Pin R03 tăng bình quân 7,4 % chủ yếu do thương hiệu Rayovac, mất thương hiệu Godrej và giảm Powerplus. Năm 2021, xuất khẩu được 89,56 triệu viên, tăng 37% so với năm 2016.

### ***Nguyên nhân chủ quan:***

- Nhận định về khả năng xuất khẩu chưa đúng, mới chỉ dừng ở chất lượng và giá bán mà chưa đánh giá kỹ về một số điều kiện, yêu cầu khác mà công ty chưa đáp ứng được đối với một số quốc gia và vùng lãnh thổ.

- Chưa quan tâm đến các yếu tố phát triển công ty một cách bền vững, đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng về mọi mặt, chất lượng, môi trường, trách nhiệm xã hội...trong điều kiện hội nhập sâu rộng toàn cầu dẫn đến nhiều điều kiện không đáp ứng cho các đơn hàng, dự án xuất khẩu, khi phát sinh mới bắt đầu tổ chức thực hiện.

- GP khi thay đổi chiến lược kinh doanh tại thị trường Ấn Độ từ cuối năm 2018 chưa có được phương án khả thi cho thị trường này.

### ***Nguyên nhân khách quan:***

- Dịch Covid hơn 2 năm đã ảnh hưởng rất lớn đến sản lượng tiêu thụ của công ty nhất là thị trường xuất khẩu, ảnh hưởng lớn đến việc đến kiểm toán công ty của các khách hàng khi công ty đã đáp ứng được các yêu cầu dẫn đến chưa được cấp phép nhập khẩu pin, đặc biệt là thị trường Ấn Độ.

- Nhiều năm trước, tình trạng pin nhập lậu, pin nhái “Con Thỏ” nhập lậu với số lượng lớn vào thị trường gây ảnh hưởng đến sản lượng tiêu thụ, đến uy tín của thương hiệu.

Trách nhiệm: HĐQT khi đề ra các mục tiêu cho nhiệm kỳ 5 năm chưa có được giải pháp hữu hiệu cụ thể cho mục tiêu và chưa đánh giá kỹ yêu cầu của thị trường về các vấn đề khác ngoài chất lượng và giá bán.

**2/ Mục tiêu về hiệu quả: Phần đầu tỷ suất lợi nhuận trước thuế lớn hơn 25%; Tỷ lệ chi trả cổ tức lớn hơn 15%.**

Kết quả thực hiện: 5 năm đã tạo ra 162,78 tỷ đồng lợi nhuận, bằng 2,24 lần vốn điều lệ; Bình quân đạt 44,88% lợi nhuận trên vốn điều lệ; cổ tức bình quân 5 năm đã chi trả 27,6%.

### ***Nguyên nhân chủ quan:***

- Có các biện pháp giảm chi phí sản xuất, biện pháp đầu tư để giảm chi phí sản xuất, nâng cao thu nhập cho người lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm tỷ lệ thứ phẩm, tăng giá bán sản phẩm để đảm bảo hiệu quả khi giá nguyên liệu tăng rất cao, đặc biệt là Kẽm thỏi tăng 84%, Mangan điện giải 125% .

- Đánh giá chưa đúng về khả năng thu hồi vốn của VNGP đã lỗi nhiều năm ảnh hưởng đến hiệu quả công ty khi phải trích dự phòng cho lỗi của VNGP, năm tài chính 2021-2022 bắt đầu có hiệu quả nhưng chưa tương xứng với tiềm năng của VNGP cũng như Tập đoàn.

**Khách quan:**

- Thống nhất được với các đối tác để tăng giá bán trong các năm 2017, năm 2021 và tháng 3 năm 2022 nhằm bình ổn thị trường tiêu thụ trong nước cũng như xuất khẩu.

- Giá vật tư biến động giảm năm 2019 và 2020 so với giá năm 2017 khi tăng giá bán sản phẩm) đã góp phần tăng lợi nhuận năm 2020.

**3/ Về mục tiêu công nghệ: Sản phẩm sản xuất đảm bảo tiêu chuẩn xuất khẩu IEC60086-2-2015 nghiên cứu đầu tư công nghệ sản xuất pin không chì đôi với các sản phẩm chất lượng cao. Đánh giá thị trường trong nước và xuất khẩu để đầu tư sản phẩm mới, tạo bước phát triển đột phá cho công ty.**

Kết quả thực hiện:

- Đã có được sản phẩm pin đảm bảo tiêu chuẩn xuất khẩu IEC60086-2-2015.

- Pin không chì: Thành công bước đầu ở quy mô nhỏ với việc sản xuất pin sạch thân thiện môi trường theo tiêu chuẩn Quốc tế và đạt tiêu chuẩn sản phẩm Nhãn xanh Việt Nam. Dự kiến chính thức đưa vào sản xuất từ 1 tháng 7 năm 2022.

- Chưa có biện pháp cụ thể để đánh giá thị trường để có định hướng đầu tư sản phẩm mới; Đây là trách nhiệm của HĐQT và là tồn tại lớn nhất.

- Đã xây dựng và hoàn thiện được nhiều quy trình quản lý mới đáp ứng yêu cầu của hội nhập cũng như các yêu cầu của khách hàng nhập khẩu pin.

**4/ Mục tiêu về chuẩn bị nguồn lực tài chính sẵn sàng di chuyển địa điểm sản xuất khi cần thiết.**

Kết quả thực hiện:

Sau ĐHCĐ năm 2022: Công ty đã tích lũy được 34,5 tỷ (từ thặng dư vốn cổ phần, lợi nhuận chưa phân phối và quỹ đầu tư phát triển). Về cơ bản đã hoàn thành được mục tiêu.

**5/ Mục tiêu về chuyển đổi đất: Bám sát chủ trương của nhà nước cũng như của thành phố để đàm phán với đối tác nhằm tối đa hoá lợi nhuận của công ty khi hết hợp đồng thuê đất vào năm 2016.**



Kết quả thực hiện: Đến nay và trong năm nay chắc chắn vẫn chưa có được giải pháp mà hiện tại vẫn chỉ đang thụ động chờ thay đổi quy hoạch hoặc đối tác có được giải pháp chuyên đổi hữu hiệu.

Hồ sơ đất của công ty chưa được hoàn thiện: Nguyên nhân khách quan: Thành phố thay đổi quy hoạch dẫn đến đầu năm 2013 ra quyết định cho thuê đất 50 năm tính từ 1 tháng 1 năm 2014, đến cuối năm lại ra quyết định thuê đất hàng năm. Khi hoàn thiện hồ sơ khu 72 đường Phan Trọng Tuệ năm 2016 công ty mới được biết.

#### **6/ Mục tiêu về việc làm và thu nhập: Đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động theo đúng quy định của pháp luật.**

Kết quả thực hiện: Về cơ bản đạt được mục tiêu thông qua biện pháp: Tăng năng suất lao động thông qua việc bố trí lại sản xuất, sáng kiến cải tiến, từ đầu tư đã được để tăng thu nhập cho CBCNV.

#### **7/ Mục tiêu đảm bảo an toàn về vốn và tài sản của công ty.**

Kết quả thực hiện: Về cơ bản đạt được yêu cầu nhưng tiềm ẩn rủi ro về thanh toán vẫn tồn tại hiện hữu ở tất cả các khách hàng kể cả thuê mặt bằng, nguy hiểm nhất là xuất khẩu biên mậu, năm 2021 đã phát sinh công nợ tại thị trường Lào đến nay chưa có biện pháp giải quyết.

### **II/ Công tác cán bộ:**

Trong nhiệm kỳ, trên cơ sở quy hoạch và đào tạo qua thực tế trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty 5 năm qua công ty đã kiện toàn bộ máy lãnh đạo của công ty theo đúng quy hoạch.

#### **1. Về HĐQT và BKS:**

- Thay đổi 3 lần do phía GP đề nghị người thay thế người đại diện.
- Đã thống nhất được cơ cấu, số lượng của HĐQT.
- Tách chức danh Chủ tịch HĐQT kiêm giám đốc, đã có được 1/3 thành viên HĐQT độc lập.
- Các thành viên HĐQT và BKS về cơ bản hoàn thành nhiệm vụ theo điều lệ.
- Việc tổ chức các phiên họp của HĐQT và BKS đúng quy định và nhiệm vụ.

#### **2. Đối với ban điều hành:**

- Thay đổi toàn bộ BGD cũ bằng BGD mới đã được đào tạo theo đúng quy hoạch về cơ bản đã đáp ứng được yêu cầu.

- Trưởng phòng TCKT được bổ nhiệm mới.
- Các trưởng phòng quản đốc được bổ nhiệm mới về cơ bản đáp ứng được yêu cầu và hoàn thành nhiệm vụ.

### III/ Mục tiêu 5 năm tới 2022-2027:

**1/ Về sản lượng sản xuất và tiêu thụ:** Phần đầu tăng bình quân 7%.

#### ***Biện pháp cụ thể:***

**1.1 Đối với thị trường truyền thống:** Bằng các biện pháp cụ thể và với sự hỗ trợ mở rộng thị trường và tăng thị phần từ GP.

Giữ vững và tăng thị trường hiện có ở trong nước, Lào và CPC, tăng R6 và R03 bù đắp cho R20 giảm để thị trường này tăng 5%, đến năm 2027 đạt 290 triệu viên.

**1.2 Pin thương hiệu Kodak, xuất khẩu tại chỗ và khách hàng tiêu dùng công nghiệp:** Phát huy kết quả đã đạt được của năm 2020 và 2021 phần đầu mỗi năm tăng 10%, tập trung khai thác tối đa các khách hàng công nghiệp, duy trì chất lượng và giá cạnh tranh cho sản phẩm thương hiệu Kodak.

**1.3 Thị trường xuất khẩu thông qua GP:** Phần đầu bình quân tăng >8%, bằng các biện pháp:

- Duy trì, giữ vững và tăng sản lượng thị trường Rayovac và các thị trường hiện có.
- Bằng mọi biện pháp đáp ứng yêu cầu nhập khẩu pin cho thị trường rất lớn của Ấn Độ thông qua kiểm toán trong năm nay và các thị trường khác.
- Xuất khẩu pin thương hiệu “Con Thỏ” theo phân khúc tiêu dùng với mức chất lượng hiện tại theo định hướng của GP vào thị trường Đông Nam Á và Châu Phi.
- Tăng thị phần với đối tượng tiêu dùng pin thân thiện môi trường khi chính thức có sản phẩm thân thiện môi trường.
- Tập trung nguồn lực cùng với việc hỗ trợ của GP cho việc nghiên cứu thị trường trong nước đối với các sản phẩm cao cấp, kết hợp với thị trường đã có của GP để định hướng đầu tư sản phẩm mới theo xu thế tiêu dùng pin thông qua nhập khẩu GP tiêu thụ trong nước để đánh giá thị trường.

**2/ Về hiệu quả:** Phần đầu lợi nhuận trước thuế đạt tỷ lệ > 45%/ VDL hiện tại; Trên cơ sở đó đảm bảo:

- Cổ tức 25%.



- Đảm bảo tỷ lệ trích quỹ đầu tư phát triển lợi nhuận sau thuế nhằm tích lũy cho đầu tư phát triển trong tương lai

- Giữ được tỷ lệ lợi nhuận chưa phân phối nhằm bình ổn cổ tức cho những năm lợi nhuận không đảm bảo.

- Trích cho quỹ khen thưởng và phúc lợi.

### 3/ Về địa điểm sản xuất:

Duy trì địa điểm sản xuất hiện tại đến khi có được đối tác hợp tác chuyển đổi có hiệu quả hoặc khi bắt buộc phải di dời theo quy hoạch.

### 4/ Về quản trị doanh nghiệp:

Tiếp cận và áp dụng quản trị doanh nghiệp tiên tiến theo thông lệ quốc tế với sự hỗ trợ từ GP nhằm đáp ứng tất cả các yêu cầu của khách hàng tiêu thụ sản phẩm trên cơ sở phù hợp với giá bán sản phẩm và điều kiện cụ thể của công ty.

### 5/ Về vốn:

Đảm bảo an toàn về vốn.

Căn cứ mục tiêu sản lượng, căn cứ nhu cầu đầu tư thực tế xem xét tăng vốn điều lệ từ các nguồn vốn thuộc vốn chủ sở hữu của công ty hoặc biện pháp khác.

### 6/ Đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động.

### 7/ Chấp hành đúng pháp luật hiện hành trên tất cả các lĩnh vực hoạt động của công ty.

#### Nơi nhận:

- Các cổ đông
- HĐQT, BKS
- Lưu HC, Thư ký CTy

T/M HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH

CÔNG TY  
CỔ PHẦN  
PIN HÀ NỘI

PHẠM VĂN NGHĨA

