

Số: /AQTS-HĐQT

Hải phòng, ngày 10 tháng 01 năm 2011

"V/v: Báo cáo KQSXKD 2010
và KHSXKD 2011"

BÁO CÁO

KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010

NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

I/ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010:

Năm 2010 kinh tế quốc tế phục hồi nhưng còn ở mức chậm chạp, kinh tế trong nước tăng trưởng khá. Tổng sản phẩm GDP đạt 6,78%, doanh thu dịch vụ tiêu dùng tăng 24,5%. Xuất khẩu tăng 25,5% so với năm 2009. Tám tháng đầu năm thị trường hàng hóa diễn biến ổn định, từ tháng 9 giá nhiều loại hàng hóa diễn biến tăng cao, mất cân đối cung cầu của một số loại hàng hóa thiết yếu. Giá vàng và USD biến động bất thường, khó lường, chỉ số giá tiêu dùng trong Quý I, II, III tăng nhẹ. Quý IV tăng mạnh, Chính phủ liên tục đưa ra các giải pháp điều hành ngắn hạn, gây nhiều khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh, đầu tư của doanh nghiệp. Lãi suất vay 18%/năm, tỷ giá ngoại tệ tăng cao 21.150VNĐ/1USD.

Năm 2010 là năm kết thúc của nhiệm kỳ 2006 – 2010 của kế hoạch 5 năm, Công ty có mức tăng trưởng cao và bền vững bất chấp khủng hoảng kinh tế quốc tế và trong nước. Bình quân 5 năm có tốc độ tăng trưởng cao nhất kể từ khi thành lập năm 1960. Kế hoạch 5 năm đã thay đổi toàn diện cả về lực và chất của Công ty với tổng mức đầu tư gần 100 tỷ đồng, tạo đà cho kế hoạch 5 năm 2011 – 2015 có sức phát triển cao hơn nữa. Năm 2010 tuy gặp rất nhiều khó khăn như đã nêu ở trên nhưng chúng ta có những thuận lợi cơ bản:

- Đầu tư mở rộng sản xuất đã phát huy tốt năng lực sản xuất kinh doanh của Công ty có thể đạt 400 – 500.000 KWh/năm.

- Chất lượng sản phẩm dần đi vào ổn định cả 2 loại sản phẩm tích điện khô và ắc quy kín khí.

- Do thiếu điện nên nhu cầu ắc quy sử dụng cho sinh hoạt tăng cao.

- Công ty tập trung cho công tác thị trường cả về vật chất cũng như về nhân lực, thay đổi cơ chế và điều chỉnh chính sách cho phù hợp đã mang lại hiệu quả tích cực khẳng định hướng đi đúng hướng cần hoàn thiện để đẩy mạnh công tác tiêu thụ.

1) Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2010:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2010	Thực hiện		% so với	
				TH 2009	TH 2010	KH 2010	Cùng kỳ
A	B	C	1	2	3	3/1	3/2
1	Giá trị sản xuất công nghiệp	Tr.đồng	265.000	196.594	266.468	100,55	135,54
2	Dung lượng ắc quy	KWh	340.000	254.640	341.663	100,49	134,17
3	Doanh thu tiêu thụ	Tr. đồng	265.000	176.070	269.003	101,51	152,78
	Doanh thu xuất khẩu	Tr. đồng	25.000	14.520	25.543	102,17	175,91
4	Nộp ngân sách	Tr.đồng	18.344	15.757	22.495	122,63	142,76
5	Lợi nhuận trước thuế	Tr. đồng	14.400	9.112	14.129	98,12	155,06
6	Thu nhập người lao động	Tr. đồng	4,0	3.208	4.705	117,5	146,88
7	Khấu hao	Tr. đồng	6.500	5.424	7.344	112,98	135,4
8	Sửa chữa lớn	Tr. đồng	653	530	814	124,7	153,76
9	Tổng mức đầu tư	Tr.đồng	17.000	7.070	12.250	72,06	173,27
10	Chia cổ tức	%	20	15	20	100	133,3

Kết quả SXKD năm 2010 có mức tăng trưởng cao, Công ty đã khắc phục những tồn tại yếu kém năm 2009, duy trì sản xuất ổn định, sản xuất kinh doanh ổn định đủ việc làm cho người lao động, giữ vững sản xuất.

Thành công đó có nguyên nhân khách quan là do thiếu điện, áp dụng sử dụng cho sinh hoạt, thấp sáng, chạy quạt tăng những tháng nóng, mất điện. Xong nó cũng gây không ít khó khăn cho công tác bảo hành do sử dụng không đúng mục đích, không biết sử dụng nên tỷ lệ bảo hành tăng cao hơn 1%. Những năm trước tỷ lệ bảo hành nhỏ hơn 1% (0,45 – 0,67%).

- Điểm yếu lớn nhất năm 2009 là công tác thị trường, đến Quý IV/2009 Công ty tiến hành thay đổi và bổ xung công tác thị trường, xây dựng hệ thống phân phối sản phẩm của Công ty trên toàn quốc. Tăng cường nhân lực và đầu tư cho công tác thị trường về vật chất, điều chỉnh chính sách cho phù hợp. Doanh thu bán lẻ từ 32% trong tổng doanh thu năm 2009 tăng lên 63% năm 2010. Do vậy các khách hàng lắp ráp ô tô, xe máy năm 2010 giảm nhiều nhưng doanh thu của Công ty vẫn tăng 150%.

Qua triển khai mở rộng hệ thống bán hàng trong toàn quốc khẳng định hướng đi đúng, nhiều triển vọng, cần đúc rút kinh nghiệm, bổ xung hoàn thiện cơ chế chính sách cho phù hợp, đẩy mạnh công tác bán lẻ đưa doanh thu bán lẻ chiếm 70 – 80% trong tổng doanh thu đảm bảo cho sản xuất tăng trưởng bền vững.

Mặt khác chất lượng của hai dòng sản phẩm tích điện khô và áp dụng kín khí đã ổn định và đa dạng hóa sản phẩm với nhiều chủng loại (120 loại) đây là yếu tố rất quan trọng giúp cho công tác tiêu thụ sản phẩm ngày càng ổn định và tăng trưởng. Tuy nhiên vẫn còn nhiều vấn đề liên quan tới chất lượng sản phẩm đặc biệt là công tác kiểm soát sản xuất đảm bảo ở tất cả các khâu, các công đoạn sản xuất. Không để sản phẩm sai lỗi ra thị trường, làm tốt công tác này sẽ nâng cao chất lượng sản phẩm góp phần quan trọng cho công tác tiêu thụ.

2) Công tác đầu tư xây dựng cơ bản:

Năm 2010 Công ty đã hoàn thiện cơ bản về công tác đầu tư trong toàn Công ty, tổng mức đầu tư năm 2010 gần 100 tỷ VNĐ mà chủ yếu trong kế hoạch 5 năm 2006 – 2010. Năm 2010 đầu tư 10.499 triệu VNĐ.

+ Thực hiện xong xây dựng nhà ăn Ka, để xe và hội trường.

+ Đầu tư hệ thống phụ trợ, đài phun nước, sân, vườn, cổng, tường rào, hè, nâng cấp đường nội bộ.

+ Máy nạp hóa thành: 02 máy công suất lớn 300V – 400Ah.

+ Mua nhà kho cho Chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh.

3) Công tác khoa học công nghệ:

- Triển khai xây dựng và áp dụng hệ thống ISO 14001-2004.

- Duy trì và hoàn chỉnh hệ thống ISO 9001-2008 vào quản lý chất lượng cho phù hợp với đầu tư đổi mới thiết bị và công nghệ đảm bảo chất lượng sản phẩm ổn định, nhất là áp dụng kín khí.

- Công tác khoa học công nghệ góp phần ổn định chất lượng sản phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm, tiết kiệm vật tư, đa dạng mẫu mã sản phẩm. Năm 2010 đã cải tiến đổi mới loại N120, N150, N200 bằng quai đúc được khách hàng ưa chuộng. Chủng loại MF được đổi mới phù hợp với thị hiếu người tiêu dùng, tạo sự khác biệt và tiện dụng góp phần tạo cho sản phẩm có tính cạnh tranh.

- Rà soát lại tài liệu, hiệu chỉnh cho phù hợp hệ thống ISO, đặc biệt cần biên soạn giáo trình giảng dạy cấp bậc thợ, thi nâng bậc cho người lao động, thi tay nghề hàng năm nhất là đào tạo thợ cho bổ xung lực lượng lao động.

4) Công tác sản xuất và quản lý sản xuất:

- Năm 2010 công tác quản lý sản xuất có chuyển biến tốt hơn năm 2009, việc kiểm soát sản xuất trong từng công đoạn đã thực hiện được, không để xảy ra những biến động lớn, nhất là đợt nắng nóng, rét đậm xuống dưới 5 - 10°C, không để tái diễn những sự cố góp phần ổn định chất lượng sản phẩm.

- Công tác vệ sinh công nghiệp, bảo quản thiết bị được duy trì thường xuyên, liên tục, việc bảo dưỡng, bảo trì thiết bị góp phần ổn định hoạt động sản xuất, đã dự tính được các phụ tùng thay thế bảo dưỡng, công tác này cần làm tốt hơn nữa vì một số thiết bị đã đến thời kỳ bảo dưỡng thay thế.

- Tuy vậy một số khâu sản xuất việc duy trì kiểm soát vẫn còn để lọt những sản phẩm kém chất lượng, làm bừa làm ẩu vẫn còn xảy ra. Tuy không nhiều nhưng hiện tượng này cần kiểm soát và ngăn chặn, có những biện pháp kiên quyết xử lý để nâng cao ý thức trách nhiệm đối với sản phẩm mình làm ra.

- Xếp xếp bố trí sản xuất một số công đoạn còn chưa phù hợp, tiêu hao lao động khi làm ra một đơn vị sản phẩm còn nhiều. Cần rà soát, hiệu chỉnh ở tất cả các khâu đảm bảo tiết kiệm lao động, giảm chi phí nhân công góp phần tăng năng suất lao động, giảm giá thành sản phẩm. Muốn thực hiện được yêu cầu các bộ môn cán bộ quản lý đi sâu đi sát nghiên cứu, điều chỉnh và có biện pháp mạnh mẽ bởi vì thay đổi cách nghĩ và cách làm là quá trình đấu tranh gay go trong mỗi con người.

- Trong năm để xảy ra 01 vụ tai nạn lao động nhẹ do vi phạm thao tác kỹ thuật gây mất an toàn. Công tác an toàn và phòng chống cháy nổ cần duy trì và có biện pháp giáo dục, giám sát bảo đảm an toàn cho sản xuất, an toàn lao động. Đây là công việc của tất cả mọi người trong Công ty, không được lơ là chủ quan và đặc biệt mọi người phải có ý thức về nó.

- Giữ gìn vệ sinh ở tất cả các khâu, thực hiện “Xanh – Sạch – Đẹp”, xây dựng nơi sản xuất và khuôn viên Công ty là một công viên đẹp.

- Chế độ trả lương, thưởng cần rà soát và điều chỉnh vì một số công đoạn đã thay đổi nhiều nhưng định mức chưa điều chỉnh. Làm tốt công tác này sẽ góp phần cho công tác quản lý chặt chẽ.

5) Công tác thị trường:

- Doanh thu bán lẻ đạt 61%/tổng doanh thu so với cùng kỳ có chuyển biến tích cực. Năm 2009 doanh thu bán lẻ mới đạt 32,5%, năm 2007 là 28%. Nó khẳng định hướng đi đúng trong công tác thị trường cần được xem xét, hiệu chỉnh, bổ xung để hoàn thiện cơ chế chính sách cho phù hợp. Đặc biệt là xây dựng nguồn nhân lực. Cách đi đúng nhưng quyết định vẫn là con người, công tác này cần mạnh dạn đổi mới và thay đổi cho phù hợp để thúc đẩy công tác thị trường.

- Tập trung đầu tư cho thị trường nhiều hơn nữa để đẩy mạnh tiêu thụ đưa mức bán lẻ đạt 70 – 80% trên tổng doanh thu năm 2011. Đồng thời đẩy mạnh tiêu thụ với khách hàng truyền thống, các đơn vị lắp ráp IKD, đặc biệt là các ngành điện lực và viễn thông còn nhiều tiềm năng.

- Công tác xuất khẩu: Sản phẩm của Công ty đã tạo được chỗ đứng trên thị trường Campuchia, Thụy Điển. Hai thị trường này cần đẩy mạnh và mở rộng thêm thị trường xuất khẩu, phấn đấu năm 2011 xuất khẩu đạt trên 2 triệu USD.

- Tỷ lệ nợ phải thu /tổng doanh thu còn cao (14,55%) bởi vậy công tác thị trường cần có giải pháp thu hồi công nợ đảm bảo cho vòng quay của vốn tốt hơn. Phấn đấu năm 2011 nợ phải thu/tổng doanh thu < 10%, phấn đấu không có nợ xấu.

6) Công tác tài chính:

- Cổ phiếu của Công ty chính thức lên sàn ngày 19/01/2011 đòi hỏi mọi hoạt động của Công ty, nhất là công tác tài chính phải nhanh chóng, chính xác, công bố thông tin kịp thời cho các nhà đầu tư, đảm bảo nghiêm túc về luật pháp đối với công ty niêm yết. Dù còn mới mẻ, công tác tài chính cần thay đổi để đáp ứng cho phù hợp.

- Tỷ giá ngoại tệ những tháng cuối năm chênh lệch lớn, giá USD tăng, lãi suất USD, VNĐ tăng chóng mặt trong khi giá sản phẩm không tăng gây không ít khó khăn cho sản xuất kinh doanh đặc biệt là hiệu quả sản xuất kinh doanh bị ảnh hưởng.

- Năm 2011 cần có biện pháp tăng vốn cho sản xuất kinh doanh vì doanh thu dự kiến tăng 20 – 30% chắc chắn vốn cũng cần phải bổ sung. Mặt khác tăng vòng quay vốn là biện pháp hiệu quả nhất cho sản xuất kinh doanh muốn vậy phải phối hợp tốt với các bộ môn nhất là phòng Thị trường để thực hiện nhiệm vụ trên.

- Là Công ty niêm yết việc báo cáo tài chính phải nhanh chóng, chính xác, kịp thời để thực hiện tốt các phòng ban phân xưởng phải kết hợp chặt chẽ với qui trình nghiêm ngặt thì mới thực hiện được, công tác kế toán thực sự đi đầu trong nhiệm vụ này.

7) Hoạt động kinh doanh khách sạn:

Năm 2010 doanh thu đạt 1.227.536.000đ so với năm 2009 (1.012.477.000đ) là 121,2%.

Ngoài công tác phục vụ khách, khách sạn tự sửa chữa, bảo dưỡng trang thiết bị, nhà cửa, sơn lại toàn bộ cửa các phòng, hội trường, đại sảnh, quét vôi toàn bộ hành lang, cầu thang, tường rào, sửa chữa trần hội trường, phòng họp, cải tạo khuôn viên khách sạn ngày càng khang trang, sạch đẹp. Do vị trí và điều kiện kinh doanh nên hiệu suất phòng còn đạt thấp. Nhưng với doanh thu tăng 121% so với năm 2009 đánh dấu sự cố gắng của CBCNV Khách sạn.

II/ NHỮNG KHÓ KHĂN VÀ TỒN TẠI NĂM 2010:

1) Những khó khăn:

Khủng hoảng kinh tế quốc tế đã hồi phục có tác động tới kinh tế trong nước nhưng tác động còn nhỏ. Giá dầu biến động nên giá nguyên vật liệu biến động theo nhất là những tháng cuối năm, giá vỏ bình, lá cách và các vật tư khác đều tăng từ 8 – 20%.

- Tỷ giá ngoại tệ tăng đột biến, chênh lệch lớn với tỷ giá liên ngân hàng, lãi xuất USD và VNĐ tăng tới 17,5%/năm. Giá USD tăng nhưng vẫn khan hiếm ngoại tệ đẩy các doanh nghiệp ngày càng khó khăn, đặc biệt là công tác đầu tư cần phải xem xét. Trong khi giá bán không tăng dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh bị ảnh hưởng.

2) Những tồn tại:

- Công tác thị trường đã áp dụng được 1 năm 3 tháng đã có những chuyển biến tốt, đưa doanh thu bán lẻ đạt 63% nhưng tính bền vững chưa cao. Nguyên nhân chính là việc duy trì hoạt động, kiểm soát thị trường còn hạn chế mà gốc của vấn đề này là nguồn lực đáp ứng không kịp, còn thiếu quyết liệt khi triển khai hệ thống.

- Công tác đào tạo và đào tạo lại nguồn nhân lực cần xúc tiến nhanh vì đây là động lực quyết định tới sự phát triển của Công ty, công tác này cần có sự quan tâm đặc biệt.

III/ NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2011, QUÍ I/2011 VÀ NHỮNG GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

Năm 2011 rút kinh nghiệm và bài học của năm 2010 chúng ta sẽ khắc phục những tồn tại, đẩy mạnh hoạt động sản xuất kinh doanh đảm bảo mức tăng trưởng 20 – 30%/năm. Cụ thể với các mục tiêu sau:

1- Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2011:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH SXKD		
			KH 2011	KH quý I	BQ tháng
1	Giá trị tổng sản lượng	Tr.đồng	320.000	80.000	26.700
2	Doanh thu	Tr.đồng	320.000	80.000	26.700
3	Doanh thu xuất khẩu	USD	1.600.000	400.000	134.000
4	Dung lượng ắc quy	KWh	380.000	95.000	32.000
5	Nộp ngân sách	Tr. đồng	21.807	5.452	1.817
6	Khấu hao	Tr. đồng	7.240	1.810	603,4
7	Sửa chữa lớn	Tr. đồng	652	163	54
8	Đầu tư	Tr. đồng	14.532		
9	Lợi nhuận	Tr. đồng	15.500	3.875	1.291
10	Thu nhập bình quân	Tr.Đồng	5,0		
11	Trả cổ tức	%	20		
12	Đề tài khoa học	Tr.Đồng	475		

Với sự tăng trưởng và phát triển chung của nền kinh tế, với điều kiện và năng lực thiết bị hiện có cùng với công tác đầu tư cho thị trường, hoàn thiện và mở rộng hệ thống bán hàng, phần đầu kênh bán lẻ đạt 70 – 80 % trên tổng doanh thu thì mục tiêu đặt ra cho năm 2011 sẽ thực hiện được.

Giữ vững và mở rộng thị trường trong nước, đẩy mạnh công tác xuất khẩu tìm kiếm thị trường mới tạo đà cho những năm sau.

2- Công tác đầu tư năm 2011:

- 2.1- Đầu tư dây chuyền lắp ráp ắc quy ô tô tự động.
- 2.2- Máy Cos để lắp loại lớn hơn 12V – 100Ah
- 2.3- Đầu tư dây chuyền hoàn thiện ắc quy CMF (phần xây dựng cơ bản).
- 2.4- Đầu tư cơ sở vật chất cho ba chi nhánh: văn phòng, phương tiện, nhân lực , kho.

3- Công tác khoa học công nghệ:

- 3.1- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu khoa học công nghệ giúp cho việc ổn định và nâng cao chất lượng sản phẩm.
- 3.2- Thực hiện tốt hệ thống ISO 9001-2008 và hệ thống ISO 14001-2004 vào thực tiễn sản xuất tại Công ty.

4- Những giải pháp thực hiện nhiệm vụ kế hoạch năm 2011:

- Khắc phục những tồn tại của năm 2010, chủ động và xây dựng phương án tốt cho những cơ hội thuận lợi để đáp ứng được cho công tác thị trường khi có những thay đổi lớn.
 - Tăng vốn điều lệ cho cổ đông hiện hữu tỷ lệ 1/1 (phương án trình bày trước Đại hội).
 - Đầu tư, sửa đổi, điều chỉnh để hoàn thiện xây dựng hệ thống bán lẻ ra 63 tỉnh thành trong toàn quốc, củng cố những khu vực đã mở, mở rộng ra những vùng chưa vươn tới, phần đầu doanh thu bán lẻ đạt 70 – 80% trên tổng doanh thu (năm 2010 là 63%).
 - Nâng cao công tác quản lý sản xuất, quản lý công nghệ thông qua hệ thống ISO 9001-2008 và hệ thống ISO 14001-2004 để ổn định chất lượng sản phẩm và nâng cao chất lượng tạo điều kiện cho công tác thị trường.
 - Đào tạo và đào tạo lại nguồn nhân lực, nhân tố quyết định cho sự phát triển của Công ty.
 - Đẩy mạnh phong trào lao động sáng tạo trong toàn Công ty giúp cho việc tăng năng suất lao động, tiết kiệm chi phí, giảm tiêu hao vật tư, góp phần tăng sức cạnh tranh của sản phẩm.
- Phát huy những thành tích đã đạt được, khắc phục những khó khăn, yếu kém, xử lý linh hoạt những diễn biến của thị trường, toàn thể CBCNV Công ty cổ phần ắc quy Tia sáng ra sức phấn đấu hoàn thành thắng lợi mục tiêu mà Đại hội cổ đông đề ra cho năm 2011

CHỦ TỊCH HĐQT CÔNG TY



Hòa Quang Nam