CÔNG TY CỔ PHẦN PIN ẮC QUY MIỀN NAM (PINACO) ----------	CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM Độc lập – Tự do – Hạnh phúc ----------
Số: 250/PA-BĐH	*Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 03 năm 2023*

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG NĂM 2022
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023

A. BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN NGHỊ QUYẾT ĐHĐCĐ NĂM 2022

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG

Dự báo nền kinh tế sẽ phục hồi mạnh mẽ sau đại dịch Covid 19, tuy nhiên năm 2022 kết quả không như kỳ vọng. Xung đột Nga – Ukraine kéo dài, cạnh tranh địa chính trị giữa các nước lớn đã dẫn đến lạm phát, lãi suất tăng cao, sức mua giảm sút. Tình hình trong nước, 6 tháng đầu năm tăng trưởng tốt, tuy nhiên 6 tháng cuối năm gặp khó khăn, đặc biệt là quý 4 rất khó khăn, tình trạng này vẫn còn kéo sang năm 2023. Tình hình thắt chặt tín dụng để chống lạm phát đã làm cho khan hiếm nguồn vốn, đẩy lãi suất và tỷ giá tăng cao, sức mua yếu dẫn đến hàng tồn kho tăng cao.

Thuận lợi

Thương hiệu uy tín, chất lượng sản phẩm ổn định, hệ thống phân phối lớn, bán hàng đa kênh đã phát huy tác dụng. Năm qua hoàn thành một số thiết bị đưa vào sản xuất đã làm cho năng lực sản xuất pin và ắc quy cải thiện, không còn tình trạng thiếu năng lực sản xuất. Tập thể cán bộ, người lao động lành nghề, đoàn kết và tâm huyết đã tạo nên sức mạnh tập thể vững chắc trong mọi tình huống, luôn cố gắng hoàn thành kế hoạch.

Khó khăn

Nhu cầu tiêu dùng ở trong nước sụt giảm mạnh trong 6 tháng cuối năm. Bình ngoại nhập vào thị trường nhiều, bán giá rẻ khiến tiêu thụ giảm sút. Thị trường xuất khẩu khó khăn do nhu cầu sụt giảm, đồng tiền các quốc gia bị mất giá làm cho giá nhập khẩu của khách hàng tăng cao. Giá vật tư, tỷ giá và lãi vay tăng cao làm cho giá thành và chi phí tài chính tăng, ảnh hưởng lớn đến việc thực hiện chỉ tiêu lợi nhuận.

II. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ CÁC BIỆN PHÁP THỰC HIỆN

1. Thực hiện các chỉ tiêu

Chỉ tiêu	Đơn vị	Thực hiện 2022	Kế hoạch 2022	So sánh (%)	
				Kế hoạch	Cùng kỳ
Doanh thu	Tỷ đồng	3.836	3.780	101,5	108,6
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	201	195	103,1	90,4
Cổ tức (*)	%	15	15	-	-

Doanh thu đạt 3.836 tỷ đồng, tăng 1,5% so với cùng kỳ năm 2021 và tăng 8,6% so với kế hoạch. Lợi nhuận trước thuế đạt 201 tỷ đồng, giảm 9,6% so với cùng kỳ năm 2021 và tăng 3,1% so với kế hoạch (nếu loại trừ 16 tỷ đồng thu nhập bất thường năm 2021 thì lợi nhuận trước thuế chỉ giảm 2,4%).

- *Một số kết quả nổi bật khác:*

- Công ty đã chủ động đẩy mạnh sản xuất và tiêu thụ tối đa ngay từ đầu năm để đáp ứng nhu cầu thị trường tăng cao sau thời gian giãn cách kéo dài, trong khi đó chi phí bán hàng lại thấp. Kết quả 6 tháng đầu năm doanh thu đạt 56% và lợi nhuận trước thuế đạt 63% kế hoạch năm. Mặc dù 6 tháng cuối năm bị ảnh hưởng từ kinh tế thế giới, nhu cầu trong nước sụt giảm, tình hình kinh doanh rất khó khăn, tiêu thụ chậm lại, sản xuất ít đi, nhưng công ty vẫn hoàn thành vượt chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận trước thuế Đại hội đồng cổ đông giao.

- Đưa vào hoạt động các dự án đầu tư quan trọng, nâng công suất lên từ 10% so với cùng kỳ đồng thời phê duyệt một số dự án đầu tư quan trọng làm tiền đề cho năm 2023 phát triển.

- Mở rộng bán hàng kênh MT (Modern Trade), phát triển bán hàng vào những Siêu Thị lớn như Coop Mart, Mega, Lotte và các chuỗi cửa hàng tiện lợi CVS (Convenience Store). Mở nhiều chiến dịch bán sản phẩm Pin Con Ó ra Miền Bắc, bước đầu cho tín hiệu khả quan.

- Củng cố bộ phận OEM nhằm đẩy mạnh doanh số ở khu vực này. Tăng cường tiếp cận và chăm sóc khách hàng, hợp tác thành công với nhiều dự án xe mới của khách hàng, nổi bật là dòng xe ô tô điện VF8 của Vinfast xuất khẩu sang thị trường Mỹ.

- PINACO đạt thương hiệu quốc gia lần thứ 6. Tiếp tục quan tâm đến công tác quảng bá thương hiệu. Năm qua tham gia quảng cáo tại Sea games 31 giúp thương hiệu PINACO lan tỏa không chỉ ở Việt Nam và cả khu vực Đông Nam Á. Tiếp tục chương trình định vị lại pin Con Ó, đã tổ chức nhiều hoạt động giới thiệu bộ nhận diện thương hiệu Pin Con Ó tại các chợ truyền thống và các siêu thị, cửa hàng tiện lợi, trung tâm thương mại trên khắp cả nước.

2. Những biện pháp chính đã thực hiện

Công tác tiêu thụ - thị trường

Công ty đã tận dụng tốt cơ hội bán hàng 6 tháng đầu năm đạt mức tăng trưởng cao. Nhưng tình hình 6 tháng cuối năm ngày một khó khăn, sức mua giảm sâu trong quý 4, bình ngoại nhập vào nhiều, đối thủ tăng khuyến mãi. Vì vậy Công ty đã thay đổi linh hoạt chính sách bán hàng phù hợp với tình hình thực tế, luôn đồng hành với NPP, tung các chương trình thúc đẩy tiêu thụ tại các điểm bán để giảm tồn kho, giãn thời gian thanh toán nhằm giảm áp lực tài chính cho hệ thống phân phối nhưng vẫn đạt chỉ tiêu doanh thu. Lựa chọn thời điểm thích hợp điều chỉnh tăng giá bán để bù đắp chi phí đầu vào tăng nhưng vẫn được thị trường chấp nhận.

Thành lập phòng Xuất nhập khẩu để đẩy mạnh xuất khẩu. Năm qua Công ty đã hỗ trợ khách hàng nhằm ổn định doanh số xuất khẩu. Thực hiện nhiều chương trình xây dựng thương hiệu, mở rộng địa bàn, mạng lưới phân phối ở khu vực Đông Nam Á, cụ thể là thị trường Thái Lan; Mở rộng hệ thống phân phối tại Indonesia và Philippines; Phát triển thêm nhà phân phối và mở rộng mạng lưới phân phối pin Con Ó tại thị trường Campuchia, quảng bá hình ảnh Pin Con Ó tại Myanmar.

Công tác Kỹ thuật - Đầu tư - Sản xuất

Năm qua Công ty đã cải tiến công nghệ, nâng tuổi thọ bình CMF, Extra CMF, bình N200, PA12-14, 12-23 để đáp ứng yêu cầu của Ford, Vinfast và các hãng lắp ráp khác.

Cải tiến chất lượng Pin R03 đáp ứng thị hiếu của khách hàng. Tổ chức hội thảo khoa học-công nghệ nhân ngày Khoa học và Công nghệ Việt Nam để nêu cao tinh thần ham sáng tạo và đổi mới của đội ngũ cán bộ kỹ sư, cử nhân toàn công ty. Đưa vào vận hành một số máy móc thiết bị như: dây chuyền hoàn tất bình CMF, máy trát cao, máy trộn cao chì, 6 dây nạp hóa thành, hệ thống 5 dây nạp ướt v.v... sẵn sàng đáp ứng sản phẩm khi thị trường cần. Về dự án xây nhà máy mới đã hoàn thành báo cáo khả thi, thiết kế cơ sở, báo cáo đánh giá tác động môi trường, trình thẩm tra dự án và phê duyệt DTM, phấn đấu đầu năm 2024 sẽ khởi công xây dựng. Ngoài ra hoàn thiện các thủ tục một số dự án quan trọng để đưa vào vận hành trong năm 2023.

Công ty luôn coi trọng con người là tài sản quý, trong thời gian dịch Covid 19 có nhiều chính sách tốt cho người lao động nên không chỉ sản xuất tốt trong thời gian giãn cách mà còn có đủ lực lượng lao động để duy trì sản xuất tối đa sau đó. Công ty đã chủ động đẩy mạnh sản xuất tối đa, làm cả ngày nghỉ, thậm chí một số nhà máy còn sản xuất xuyên Tết nguyên đán đã giúp tăng trưởng doanh thu đạt như kỳ vọng. Kết quả 6 tháng đầu năm sản xuất không những đáp ứng tiêu thụ mà còn nâng dự trữ tồn kho theo quy định.

Kính thưa Đại hội !

Năm 2022 đi qua để lại nhiều bài học kinh nghiệm, các chỉ tiêu chính đều đạt và vượt kế hoạch đề ra. Có được kết quả này là nhờ sự linh hoạt trong điều hành, công sức của toàn thể cán bộ, công nhân lao động công ty PINACO đã đoàn kết, nỗ lực vượt qua mọi khó khăn. Thay mặt tập thể CB.CNLĐ PINACO xin chân thành cảm ơn quý cổ đông đã ủng hộ, tạo điều kiện để chúng tôi hoàn thành nhiệm vụ của mình.

B. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2023

I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH

Tình hình kinh tế - chính trị thế giới năm 2023 dự báo vẫn còn khó khăn, diễn biến nhanh, phức tạp và khó lường. Các nền kinh tế lớn, trong đó có Mỹ, Trung Quốc và Liên minh châu Âu (EU) bị đình trệ, nguy cơ suy giảm kinh tế và các rủi ro về tài chính, tiền tệ, nợ công, an ninh năng lượng, lương thực gia tăng toàn cầu.

Chính phủ đặt mục tiêu tăng trưởng GDP năm 2023 khoảng 6,5%, chỉ số giá tiêu dùng tăng khoảng 4,5%, tốc độ tăng năng suất lao động xã hội bình quân 5-6%... là tiền đề quan trọng cho nền kinh tế phát triển. Tuy nhiên những tháng đầu năm tình hình kinh tế rất khó khăn, sức mua thị trường suy giảm mạnh, báo hiệu một năm 2023 đầy thách thức.

Thuận lợi

Hệ thống phân phối lớn, bao phủ rộng khắp cả nước, chất lượng sản phẩm và thương hiệu uy tín là thế mạnh giúp công ty có nhiều lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Sản phẩm pin và ắc quy hầu hết đã được cải tiến nâng cao chất lượng, kéo dài thời gian sử dụng, mẫu mã đẹp hơn, chất lượng tốt hơn. Sản phẩm CMF, VRLA tiếp tục tăng trưởng tốt. Xuất khẩu đã có thị phần và đang được mở rộng tại khu vực Đông Nam Á và mở thêm thị trường mới tại Nam Phi. Năng lực sản xuất ắc quy đã được nâng lên với tất cả các chủng loại sản phẩm. Có khả năng đáp ứng đủ cho tiêu thụ ngay cả lúc thị trường tăng đột biến.

Khó khăn

Tình hình kinh tế thế giới và trong nước tăng trưởng chậm dẫn đến nhu cầu tiêu dùng thấp gây khó khăn cho bán hàng trong nước và xuất khẩu. Cạnh tranh ngày càng gay gắt hơn khi các công ty đối thủ hy sinh lợi nhuận để tăng cường các chương trình khuyến mãi nhằm duy trì hoạt động sản xuất. Giá vật tư, lãi vay và tỷ giá vẫn duy trì mức cao làm cho chi phí sản xuất kinh doanh tăng cao sẽ ảnh hưởng lớn đến việc hoàn thành chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận.

II. CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH

1. Tổng doanh thu:	3.800 tỷ đồng
2. Lợi nhuận trước thuế:	198 tỷ đồng
3. Cổ tức:	phấn đấu 15%

III. CÁC BIỆN PHÁP CHỈ ĐẠO CHUNG

1. Nhiệm vụ trọng tâm

- Triển khai lập kế hoạch sản xuất kinh doanh một cách chi tiết và đặt ra nhiều phương án ngay từ đầu năm nhằm bảo đảm thực hiện thành công các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh mà Đại hội đồng cổ đông giao.

- Tăng cường các hoạt động chăm sóc khách hàng, nhất là khách hàng OEM, NPP. Tập trung đưa nhanh các sản phẩm đã nghiên cứu thành công ra thị trường làm đường dẫn cho các sản phẩm truyền thống đã có và cơ hội làm tăng doanh thu như bình Extra CMF, bình PA cho xe đạp, xe máy điện. Rà soát tính toán để có giá bán phù hợp, bảo đảm tính cạnh tranh nhằm gia tăng thị phần, nhất là bình MF và bình xe gắn máy. Đẩy mạnh xuất khẩu, coi xuất khẩu là động lực để Công ty phát triển.

- Tiếp tục cải tiến, hoàn thiện chức năng nhiệm vụ, quy trình, hướng dẫn công việc, quy chế làm việc. Tăng cường quản lý chất lượng sản phẩm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường. Triển khai các hoạt động quản lý sản xuất nhằm nâng cao hiệu quả. Thực hiện rà soát tìm kiếm các giải pháp tiết kiệm vật tư chi phí, đồng thời thắt chặt chi tiêu, chỉ chi những gì thật sự cần thiết. Tăng cường công tác quản trị hàng tồn kho tối ưu. Tiếp tục phát triển các dòng sản phẩm mới, nâng cao chất lượng sản phẩm hiện hữu đáp ứng yêu cầu của khách hàng ngày càng cao.

- Triển khai kế hoạch thu hồi sản phẩm thải bỏ góp phần vào việc bảo vệ môi trường. Lập kế hoạch tổng thể về chuyển đổi số trong hoạt động quản lý, điều hành, thực hiện từng bước phù hợp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của công ty.

- Tiếp tục tìm kiếm đa dạng nguồn cung ứng vật tư nhằm bảo đảm ổn định nguồn cung cấp vật tư và giá cả cạnh tranh.

- Tập trung lắp đặt, vận hành chạy thử và đưa vào sản xuất máy đúc sườn đột dập để tinh gọn khâu đúc sườn và giảm tiêu hao vật tư. Đẩy nhanh tiến độ phê duyệt dự án An Phước phấn đấu đầu năm 2024 sẽ khởi công.

2. Một số giải pháp chính

Công tác tiêu thụ - thị trường

- Theo dõi sát các động thái thị trường, hoạt động của các đối thủ để có đối sách phù hợp, tiết kiệm, hiệu quả. Sớm nhận diện tín hiệu tích cực từ thị trường để tận dụng cơ hội thúc đẩy tiêu thụ.

- Quy hoạch lại kênh phân phối pin tại thị trường từ HCM nhân rộng ra các tỉnh phía Nam và khu vực nam Miền trung. Đầu tư mạnh cho việc phát triển hệ thống phân phối pin tại khu vực Bắc Miền Trung và Miền Bắc. Chủ yếu tập trung tiệm điện, điện tử và văn phòng phẩm. Tiếp tục thực hiện và hoàn thành những dự án hợp tác mới với các dòng xe như Ford Ranger, Hyundai Santafe, Hyundai Tucson, Vinfast VF6, VF7. Đẩy mạnh trọng tâm vào khách hàng HONDA cả doanh số ắc quy xe máy và bước đầu đánh giá cung cấp ắc quy ô tô.

- Tiếp tục duy trì và đẩy mạnh phát triển hơn nữa mô hình bán hàng đa kênh như Shopee, Tiki, Lazada, Website Pinaco vì đây là kênh vừa bán hàng vừa quảng bá thương hiệu.

- Tập trung các nguồn lực mở rộng thị trường xuất khẩu mới, trọng tâm là khu vực Châu Mỹ La Tinh, Châu Phi và quốc gia còn lại tại khu vực Đông Nam Á. Tích cực tham gia các triển lãm thương mại, lập các đoàn khảo sát thị trường và tìm kiếm khách hàng để công tác mở thị trường xuất khẩu đạt hiệu quả cao nhất. Xây dựng nền tảng vững chắc và phát triển doanh số các thị trường khu vực Đông Nam Á, đặc biệt là thị trường Indonesia, Thái Lan, Philippines, Campuchia. Phối hợp với khách hàng triển khai các chương trình khuyến mãi, hỗ trợ bán hàng phù hợp hơn với tình hình thị trường. Xây dựng hệ thống phân phối pin Con Ó tại thị trường Campuchia, đưa pin Con Ó thành nhãn hiệu pin hàng đầu tại Campuchia. Theo dõi sát các diễn biến chính trị và linh động thực hiện các chương trình hỗ trợ phù hợp để duy trì xuất khẩu sang khu vực Trung Đông.

Công tác kỹ thuật – sản xuất

- Tăng cường công tác quản lý chất lượng, cải tiến HTQLCL nhằm bảo đảm ổn định chất lượng và nghiên cứu nâng cao chất lượng sản. Triển khai các mô hình quản lý sản xuất nhằm tiên tiến để nâng cao hiệu quả sản xuất.

- Sớm hoàn thiện công nghệ sản xuất nhằm ổn định chất lượng ắc quy CMF, đặc biệt bình Extra CMF và PA, đưa vào sản xuất đại trà bình Extra CMF, PA12-14, PA12-23 chất lượng tốt cung cấp cho thị trường. Cải tiến công nghệ nạp với acid tỷ trọng thấp cho bình CMF. Sản xuất đại trà bình N110, N220 phóng sâu cho xe giường nằm, xe điện chuyên dụng đáp ứng yêu cầu khách hàng.

- Bố trí sản xuất phù hợp theo yêu cầu thị trường, đồng thời kiểm soát chặt chẽ lượng tồn thành phẩm, bán thành phẩm trên dây chuyền sao cho tồn kho tối ưu. Số hóa hồ sơ chất lượng trong sản xuất để HTQLCL hoạt động hiệu quả hơn. Đào tạo nâng cao năng lực chuyên môn, nghiệp vụ cho đội ngũ cán bộ kỹ thuật, KCS, QA, và nâng cao tay nghề cho người lao động;....

Công tác đầu tư, nghiên cứu phát triển

- Tập trung lắp đặt, nghiên cứu ứng dụng công nghệ đưa vào sản xuất lá cực trên hệ thống đúc sườn đột dập, trát trống để nhanh chóng phát huy hiệu quả. Quy hoạch sản xuất sườn, lá cực giữa các xí nghiệp trên cơ sở sử dụng thiết bị mới công suất cao theo phương án tiết kiệm nhất. Phát triển sản phẩm mới bình EFB, Q85, N55 cho ô tô có chức năng Star-stop, tìm hiểu công nghệ lắp ráp ắc quy Litium, công nghệ tái sinh chì và nghiên cứu công nghệ ắc quy thẻ ống.

- Lắp đặt và sớm đưa vào sản xuất các máy móc thiết bị đã được đầu tư như máy trát cao combine, 2 lò ủ thẻ. Đồng thời tiếp tục triển khai các các dự án đầu tư mới đã được phê duyệt: Dây chuyền lắp ráp VRLA số 5, máy đúc phụ kiện, 3 máy xếp lá cách,

máy châm axit bình PA,… Làm thủ tục xin phê duyệt đầu tư dây chuyền lắp ráp VRLA số 6 để đáp ứng cho thị trường khi ổn định kinh tế. Hoàn thành các phê duyệt dự án đầu tư xây dựng nhà máy An Phước để quý 1/2024 khởi công xây dựng.

Công tác khác

- Tìm nguồn vốn giá rẻ phục vụ đầu tư và sản xuất kinh doanh, thường xuyên theo dõi sát sao tình hình diễn biến của thị trường tài chính để có giải pháp đối phó phù hợp, tránh bị động gây thiệt hại cho Công ty. Tăng cường công tác kiểm soát tính tuân thủ, phát huy hơn nữa bộ phận kế toán quản trị, kiểm toán nội bộ để kiểm soát, phòng ngừa rủi ro.

- Thực hiện xây dựng và kiện toàn hệ thống quản lý Công ty theo kế hoạch được duyệt hướng tới việc số hóa trong quản trị doanh nghiệp.

Kính thưa quí vị cổ đông!

Trên đây là báo cáo của Ban điều hành về kết quả thực hiện nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2022 và phương hướng của năm 2023. Ban điều hành xin hứa sẽ làm hết sức mình, phối hợp chặt chẽ với Hội đồng quản trị, cùng với tập thể CB.CNLĐ công ty PINACO vượt qua mọi khó khăn, thách thức, thực hiện cho được kế hoạch và các giải pháp đã đề ra nhằm quyết tâm hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Chúng tôi rất mong sẽ tiếp tục nhận được sự tin tưởng, ủng hộ và đồng hành của quí vị cổ đông.

Xin kính chúc toàn thể quý vị sức khỏe, hạnh phúc và thịnh vượng.

Trân trọng cảm ơn quí vị đã chú ý lắng nghe./.

TỔNG GIÁM ĐỐC

CÔNG TY CỔ PHẦN PIN ẮC QUY MIỀN NAM

Lê Văn Năm