

Hà Nội, ngày 10/04/2021

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2020 VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

Kính thưa : - Quý Cổ đông
- Quý vị đại biểu

Tổng Giám Đốc Công ty xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 về kết quả hoạt động SXKD năm 2020 và kế hoạch SXKD năm 2021 như sau:

PHẦN I: THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020

Báo cáo tài chính năm 2020 của Công ty đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH PKF Việt Nam, toàn văn báo cáo đã được đăng tải trên Website của Công ty: www.hangsondonga.com.vn, sau đây là một số chỉ tiêu cơ bản trên Báo cáo tài chính:

Đơn vị: *trđ*

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2019	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện năm 2020	Tỷ lệ TH/KH	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần	<u>292.411</u>	<u>295.000</u>	<u>261.482</u>	<u>89%</u>	<u>-11%</u>
2	LN trước thuế	<u>21.942</u>	<u>13.000</u>	<u>13.108</u>	<u>101%</u>	<u>-40%</u>

Doanh thu thuần năm 2020 đạt 261,5 tỷ đồng, đạt 89% kế hoạch và giảm 11% so với năm 2019. Nguyên nhân chính ảnh hưởng tới kết quả doanh thu không đạt kế hoạch đề ra là do:

- Tình hình kinh tế bị sụt giảm do ảnh hưởng chung của đại dịch bệnh Covid-19.
- Sự cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ cạnh tranh, đặc biệt các sản phẩm đã có thương hiệu từ lâu như: 4Orange, Joton, Kova,...
- Một số lượng khách hàng cũ mất đi do không phù hợp với cơ chế chính sách mới, trong bối cảnh khả năng mở mới khách hàng còn nhiều hạn chế, bất cập...

Mặt khác, nhưng trong năm vừa qua, Ban lãnh đạo Công ty đã chủ động điều tiết các chỉ tiêu kinh doanh cũng như một số chính sách bán hàng, nhằm mục đích giảm thiểu tối đa chi phí cho Công ty.

Đồng thời kết hợp với việc cân đối hợp lý các nguồn lực tài chính để đảm bảo nguyên vật liệu đầu vào cung ứng đầy đủ cho kế hoạch SXKD cũng như giảm thiểu tối đa các rủi ro do biến động tăng hết sức mạnh mẽ của thị trường làm ảnh hưởng tới giá thành sản xuất của sản phẩm.

Do đó, kết quả đạt được trong năm 2020 vừa qua đã được Hội đồng quản trị cũng như Ban điều hành Công ty đánh giá là hết sức khả quan. Cụ thể, lợi nhuận trước thuế năm 2020 đạt 13,1 tỷ đồng, hoàn thành 101% kế hoạch SXKD đề ra.

1.2. Báo cáo tình hình đầu tư TSCĐ năm 2020:

Chi tiết tình hình thực hiện đầu tư Xây dựng nhà xưởng, dây chuyền sản xuất và tài sản cố định theo Nghị quyết ĐHCĐ thường niên năm 2020 đã thông qua, cụ thể như sau:

ĐVT: 1.000 VNĐ

DANH MỤC TSCĐ	SỐ LƯỢNG			GIÁ TRỊ		Tỷ lệ hoàn thành	Ghi chú
	Kế hoạch	Thực hiện	%HT	Kế hoạch	Thực hiện		
1. Đầu tư tài sản cố định:				30.100.000	14.919.673	50%	
➤ Đầu tư phương tiện vận tải phục vụ công tác thị trường:	9	13	144%	4.800.000	9.438.536	197%	
➤ Đầu tư hệ thống Máy pha mẫu phục vụ công tác thị trường:	124	40	32%	24.800.000	4.771.110	19%	
➤ Đầu tư máy móc, thiết bị khác phục vụ SXKD				500.000	710.027	142%	
2. Đầu tư TSCĐ bổ sung:				85.000.000	68.336.134	80%	
- Đầu tư xây dựng trụ sở Văn phòng, nhà máy				30.000.000	39.896.027		KH năm 2019
- Đầu tư dây chuyền sản xuất sơn				55.000.000	28.440.107		
TỔNG CỘNG				115.100.000	83.255.807	72%	

2. Những vấn đề còn tồn tại:

Căn cứ tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020, cũng như kế hoạch SXKD giai đoạn 2018 – 2022 và định hướng hoạt động cho 03 năm tiếp theo, giai đoạn 2022 – 2025.

Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Công ty đã cân nhắc hết sức kỹ lưỡng và quyết định không thực hiện việc Phát hành cổ phiếu cho cổ đông hiện hữu theo phương án đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 thông qua và sẽ cân nhắc lại thời điểm phát hành cổ phiếu để tăng vốn điều lệ, bổ sung nguồn lực cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong một thời điểm khác phù hợp hơn.

Ngoài ra, trong năm 2020 vừa qua, còn tồn tại một số nội dung được ĐHCĐ thường niên thông qua nhưng chưa thực hiện, cụ thể như sau:

- Chưa thực hiện phát hành cổ phần (ESOP) theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong Công ty.

- Chưa thực hiện việc chi trả tạm ứng cổ tức năm 2020 bằng tiền (5%).

- Chưa thực hiện chuyển giao dịch cổ phiếu của Công ty từ sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội (HNX) sang sàn giao dịch chứng khoán Tp. Hồ Chí Minh (HOSE).

PHẦN II: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

Trong bối cảnh nền kinh tế nói chung và thị trường xây dựng nói riêng còn gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng của đại dịch bệnh Covid-19.

Tuy nhiên, căn cứ định hướng kế hoạch SXKD giai đoạn 2018 – 2022, với những kết quả đã đạt được trong năm 2020 đã qua, cùng với những nhận định cũng như chiến lược kinh doanh cụ thể. Ban điều hành Công ty đưa ra kế hoạch SXKD năm 2021, cụ thể như sau:

Đơn vị: *trđ*

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2020	Kế hoạch năm 2021	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần	tr đồng	261.482	319.366	22%
2	Lợi nhuận trước thuế	tr đồng	13.108	25.000	91%
3	Cổ tức	%	5%	10%	100%

Để thực hiện điều đó, Ban điều hành tiếp tục đưa ra một số giải pháp mang tính chiến lược như sau:

2.1. Công tác quản trị điều hành.

✓ Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị điều hành của Ban điều hành, chỉ đạo sát sao việc thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh năm 2021, rà soát khắc phục những hạn chế, yếu kém còn tồn đọng. Điều hành Công ty hoạt động tuân thủ quy định của pháp luật, Điều lệ và các quy định, quy trình của Công ty.

✓ Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức bộ máy toàn công ty; triển khai rà soát đánh giá, phân loại và sắp xếp lại nhân sự phù hợp với năng lực chuyên môn và phát huy tối đa khả năng nguồn nhân lực hiện có.

✓ Triển khai rà soát đánh giá cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, lập kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng đảm bảo hoạt động sản xuất diễn ra liên tục và an toàn

✓ Xây dựng và hoàn thiện hệ thống báo cáo định kỳ nhằm đánh giá kế hoạch đã phê duyệt, đảm bảo thông tin thông suốt và đánh giá thường xuyên được mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong công ty. Triển khai rà soát, sửa đổi hoàn thiện các văn bản định chế, các quy định, quy trình nghiệp vụ, quy trình nghiệp vụ phối hợp các phòng ban trong công ty.

✓ Tăng cường kiểm soát các chi phí sản xuất theo hướng tiết kiệm và hiệu quả hơn; tổ chức quản lý – lưu trữ - hạch toán số liệu sổ sách kế toán đầy đủ theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành.

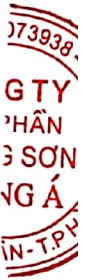
2.2. Biện pháp triển khai thị trường.

✓ Ban điều hành đã có xây dựng kế hoạch đào tạo, xây dựng KPI đo lường cho toàn thể các CBCNV và các phòng ban trong công ty.

✓ Xây dựng nghiên cứu cho ra những sản phẩm chiến lược, công nghệ cao hơn để đáp ứng được nhu cầu và tiên phong dẫn dắt thị trường.

✓ Đặc biệt tập trung vào đào tạo, và cử cán bộ đi học các khoá học chuyên sâu về kinh doanh và Marketing thuộc đội ngũ Kinh doanh.

✓ Xây dựng điều chỉnh cơ chế chính sách bán hàng cho từng nhóm khách hàng, từng thương hiệu phân nhóm, phân loại rõ ràng để thích ứng với thị trường hơn



✓ Công ty đã hoàn thành kế hoạch đầu tư cơ sở vật chất, dây truyền sản xuất, nhà máy mới tại Hà Nội đây là điểm mấu chốt có được sản phẩm tiêu chuẩn cao hơn, tạo được niềm tin cho khách hàng khi hợp tác.

✓ Đặc biệt thực hiện các chính sách kích cầu, kết nối hợp tác với nhóm khách hàng A,B nhóm Key trên thị trường.

✓ Đưa ra chính sách giải pháp kéo đầu ra thị trường cho các NPP bằng các hình thức hợp tác khách hàng gián tiếp là KTS, Thầu thợ, cấp 2.

✓ Đầu tư nhân sự bán hàng trực tiếp là NVTV bán hàng, CTV, các công cụ dụng cụ phục vụ bán hàng công trình của NPP gia tăng sức mua của người tiêu dùng.

2.3. Công tác tiết giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm.

✓ Tiếp tục đa dạng hóa nguồn cung cấp nguyên NVL để tránh rủi ro, hạn chế sự phụ thuộc vào những nhà cung cấp nhất định bằng cách tìm mới các nhà cung cấp đủ điều kiện.

✓ Chủ động trong kế hoạch vật tư, dự trữ nguồn nguyên liệu một cách hợp lý trong những thời điểm thuận lợi để giảm thiểu sự biến động bất lợi về giá cả

✓ Tiếp tục nghiên cứu những nguyên vật liệu mới với chất lượng không thay đổi, để có thể thay thế những nguyên liệu hiện có, nhưng có sự biến động bất lợi về giá cả và sự ổn định....

2.4. Về nhân sự:

✓ Tăng cường công tác quản trị và xây dựng nguồn lực nhân sự chất lượng cao phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh

✓ Rà soát, đánh giá nguồn nhân lực chưa phù hợp để có kế hoạch thay thế.

✓ Tiếp tục bồi dưỡng, nâng cao năng lực của nguồn lực phục vụ cho nhu cầu của Doanh nghiệp...

PHẦN III: TỔNG KẾT

Năm 2021 Ban điều hành Công ty sẽ tiếp tục nỗ lực để giữ vững sự ổn định và tạo đà phát triển cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty ngày một tốt đẹp hơn.

Với đội ngũ CB-CNV ổn định và có sự quyết tâm cao, Ban lãnh đạo Công ty Cổ phần Hăng Sơn Đông Á tự tin sẽ tiếp tục phát huy những thành tích đã đạt được, triển khai có hiệu quả các đường lối, chiến lược được HĐQT đề ra, hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 cũng như những cam kết về quy mô sản xuất, bán hàng, thương hiệu và lợi nhuận. Tiếp tục khẳng định sức mạnh, nâng tầm thương hiệu sản phẩm của Công ty.

Trân trọng cảm ơn!

Hà nội, ngày 10 tháng 04 năm 2021

TM BAN GIÁM ĐỐC

TỔNG GIÁM ĐỐC



NGUYỄN VĂN SON