

Số: 02/BCTGD- API

Bình Dương, ngày 25 tháng 06 năm 2021

BÁO CÁO KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2020 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2021

A- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2020

I- Tình hình sản xuất kinh doanh năm 2020

1./ Tình hình chung:

Năm 2020 là một năm có nhiều biến động và khó khăn cho nền kinh tế Việt Nam nói chung và ngành chiếu xạ nói riêng

- Thế giới những tháng đầu năm 2020 đã và đang trải qua giai đoạn khó khăn khi dịch Covid-19 xuất hiện và lây lan với tốc độ nhanh chóng, ảnh hưởng đến cuộc sống của người dân và nền kinh tế toàn cầu, buộc Chính phủ các nước phải đưa ra các quyết định phong tỏa và giãn cách xã hội, đồng thời đóng cửa biên giới, và vận tải hàng không nhằm ngăn chặn dịch bệnh lây lan. Hàng hóa sản xuất ra không tiêu thụ được đã làm tác động rất lớn đến các doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp thương mại và dịch vụ du lịch, ảnh hưởng nghiêm trọng đến nền kinh tế thế giới, trong đó có nền kinh tế Việt Nam.
- Khủng hoảng COVID-19 đã thay đổi nhiều khái niệm cũng như mô hình về chi phí. Một số chi phí từng được các nhà lãnh đạo cho là cố định thì nay lại là chi phí biến đổi. Trong khi đó, một số năng lực vốn được xem như kiến tạo khác biệt thì giờ đây đã trở thành điều kiện tối thiểu trong vận hành doanh nghiệp (ví dụ: tự động hóa và công nghệ giúp phối hợp làm việc). Xu hướng này ảnh hưởng lớn đến các ngành dịch vụ, trong đó có chiếu xạ.
- Việt Nam hiện đứng thứ 3 thế giới về sản lượng nuôi trồng thủy sản, song do tác động của biến đổi khí hậu, hạn hán, xâm mặn, sự cố môi trường biển... khiến việc thu hoạch không được như mong muốn, sản lượng không đủ đáp ứng công suất chế biến.
- Nguồn xạ đang ngày một khan hiếm, chi phí để nâng cao năng suất ảnh hưởng rất lớn đến kế hoạch tài chính của các đơn vị chiếu xạ sử dụng nguồn xạ đặc biệt là Cobalt-60.

- Công nghệ chiếu xạ ngày càng được nhiều nước chấp nhận ngay cả một số quốc gia thuộc thượng viện Liên Âu (khắc khe trong việc cho phép chiếu xạ) như Pháp đã chấp nhận 15 sản phẩm được phép chiếu xạ. Tuy nhiên cơ sở chiếu xạ phải đủ tiêu chuẩn và được EU công nhận. Một số nước có quan điểm e ngại công nghệ chiếu xạ tăng cường kiểm tra thực phẩm, thủy sản nhập khẩu như Nhật, Hàn Quốc, Đức.

2./ Các biện pháp thực hiện trong năm 2020:

Công ty đã thực hiện nhiều chương trình, chính sách và kế hoạch khác nhau để thu hút khách hàng và thực hiện kế hoạch đã đề ra. Sau đây là một số điển hình:

- + Khai thác các mặt hàng mới.
- + Điều chỉnh chính sách giá phù hợp từng khách hàng.
- + Phân chia cụ thể và chi tiết cho từng phòng ban và từng nhân viên về lĩnh vực thị trường, từng khách hàng, qua đó khai thác và phục vụ khách hàng tốt hơn.
- + Tiếp xúc khách hàng và tư vấn các chính sách về dịch vụ chiếu xạ.
- + Xây dựng một số chính sách riêng cho một số khách hàng đặc biệt.

Qua đó, chúng tôi đã giữ được các khách hàng luôn sử dụng dịch vụ chiếu xạ của Công ty.

II- Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020

1- Kết quả kinh doanh :

Đầu năm 2020, Công ty đã xây dựng kế hoạch dựa trên cơ sở kết quả kinh doanh của năm 2019 và kết hợp với tình hình thực tế tại thời điểm 2020. Theo đó, kế hoạch được xây dựng với mức doanh thu là 185 tỷ, lợi nhuận sau thuế 11 tỷ. Và kết quả kinh doanh 2020 có sự sụt giảm so với kế hoạch và Nghị quyết của ĐHĐCĐ năm 2020 đề ra và thấp hơn so với chỉ tiêu năm 2019 như sau :

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2020	Thực hiện 2020	Thực hiện 2019	So sánh với KH 2020	So sánh với 2019
1	Doanh thu	185.884.961.139	141.977.754.395	143.323.583.498	76,38%	(0,94%)
2	Lợi nhuận	14.827.027.037	53.097.561.273	70.425.439.180	358,11%	(24,69%)

	trước thuế					
3	Lợi nhuận sau thuế	11.861.621.630	45.575.065.385	55.970.793.838	384,22%	(18,57%)

Nhìn chung, năm 2020 là năm mà lĩnh vực kinh doanh của Công ty chưa đáp ứng được thị trường do nguồn lực còn hạn chế, nguồn xạ đã suy giảm dẫn đến các chỉ tiêu lợi nhuận giảm so với năm 2019. Công ty sẽ tiếp tục đầu tư thêm dây chuyền chiếu xạ công nghệ cao để đáp ứng nhu cầu đa dạng của ngành chiếu xạ trong tương lai gần.

Tập trung hướng đến những giá trị bền vững và lâu dài, nhằm củng cố và phát huy những giá trị cốt lõi trên nền tảng nội lực vững chắc mà công ty đã cố gắng xây dựng trong suốt 18 năm qua với mong muốn thoả mãn tốt nhu cầu của khách hàng, đối tác trong và ngoài nước, vì mục tiêu mà Tập thể cán bộ công nhân viên cũng như lãnh đạo Công Ty Cổ Phần Chiếu Xạ An Phú đặt ra chính sách chất lượng sau:

- Cung cấp đầy đủ các nguồn lực cần có để duy trì hệ thống quản lý chất lượng phù hợp với yêu cầu của ISO 9001:2015, ISO 13485:2016 và ISO 11137-1:2006 trong tất cả các lĩnh vực hoạt động của công ty.
- Toàn thể cán bộ công nhân viên công ty nhận thức được rằng công ty đóng vai trò là người đồng hành cùng các khách hàng, đảm nhận một khâu quan trọng trong chuỗi cung ứng sản phẩm của khách hàng ra thị trường trong nước cũng như quốc tế.
- Mọi đơn vị, tổ chức và cá nhân có quan hệ công tác tại công ty đều được đối xử bình đẳng và được tôn trọng từ mọi cá nhân trong tập thể công ty.
- Công ty cam kết liên tục cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, góp phần nâng cao kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp.

2- Tình hình tài chính :

a. Tình hình tài chính :

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2019	% tăng giảm
Tổng giá trị tài sản	1.012.096.662.895	1.020.244.311.244	(0,8%)
Doanh thu thuần	141.977.754.395	143.323.583.498	(0,94%)

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	53.103.338.384	70.512.699.179	(24,69%)
Lợi nhuận khác	(5.777.111)	(87.259.999)	93,38%
Lợi nhuận trước thuế	53.097.561.273	70.425.439.180	(24,60%)
Lợi nhuận sau thuế	45.575.065.385	55.970.793.838	(18,57%)

b. Tình hình tài sản:

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2019	% tăng giảm
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	78.228.249.664	206.944.850.128	(62,20%)
2. Các khoản phải thu ngắn hạn	40.597.448.994	49.186.112.760	(17,46%)
3. Hàng tồn kho	41.541.126	98.572.698	(57,86%)
4. Tài sản ngắn hạn khác	1.975.776.190	6.900.828.854	(71,37%)
5. Các khoản phải thu dài hạn	10.348.350.000	11.071.194.000	(6,53%)
6. Tài sản cố định	163.973.216.170	86.902.432.675	88,69%
7. Tài sản dở dang dài hạn	549.866.151.142	571.059.441.043	(3,71%)
8. Tài sản dài hạn khác	84.489.929.609	88.080.879.086	(4,08%)
Tổng tài sản :	1.012.096.662.895	1.020.244.311.244	(0,80%)

c. Tình hình nợ phải trả

Chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2019	% tăng giảm
1. Nợ ngắn hạn	35.476.960.802	92.071.719.388	(61,47%)
2. Nợ dài hạn	336.577.108.882	329.787.108.362	2,06%
3. Vốn chủ sở hữu	640.042.593.311	598.385.483.494	6,69%
Tổng nguồn vốn	1.012.096.662.895	1.023.638.777.411	(0,80%)

d. Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu :

Các chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2019	Ghi chú

1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
<input type="checkbox"/> Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	5,73	2,86	
<input type="checkbox"/> Hệ số thanh toán nhanh:			
(TSLĐ - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	5,73	2,86	
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
<input type="checkbox"/> Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0,37	0,41	
<input type="checkbox"/> Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0,58	0,70	
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
<input type="checkbox"/> Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0,18	0,14	
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
<input type="checkbox"/> Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0,32	0,39	
<input type="checkbox"/> Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0,23	0,28	
<input type="checkbox"/> Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0,05	0,05	
<input type="checkbox"/> Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0,29	0,50	

B- KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2021

I- Tình hình kinh doanh năm 2021

1./ Tình hình chung 2021

Những tháng đầu năm 2021 Việt Nam tiếp tục bị chi phối bởi dịch Covid - 19 và nhiều khả năng trong suốt năm nay vẫn tiếp tục chi phối.

Nhiều doanh nghiệp cũng đã nắm bắt được xu hướng để có kế hoạch sản xuất kinh doanh phù hợp hơn với tình hình, tránh bị động trước những thay đổi về nhu cầu, thị hiếu của thị trường. Nhất là khả năng ứng phó và kinh nghiệm dày dặn trên thương trường sau gần 2 năm thử thách trước tình hình dịch bệnh Covid - 19.

Thị trường cung cấp dịch vụ chiếu xạ đang chuyển sang giai đoạn cạnh tranh cao, khách hàng có nhiều sự lựa chọn khi các đơn vị cung cấp dịch vụ tăng khả năng và tốc độ đáp ứng bằng việc mở thêm nhiều dây chuyền. Có sự tham gia của các đơn vị cung cấp dịch vụ mới. Ngoài ra một số khách hàng đã tự trang bị dây chuyền chiếu xạ để tự phục vụ cho mình và cung cấp dịch vụ.

Với những mặt hàng trái cây đông lạnh, thủy sản đông lạnh có vị trí địa lý tại các tỉnh Miền tây cần có chính sách bán hàng có khả năng cạnh tranh cao để cạnh tranh với các đối thủ.

Khai thác triệt để sức mạnh của hệ thống để đáp ứng cho những khách hàng có nhu cầu cao về tốc độ và công suất như : thức ăn thú cưng, khô, gia vị

2./ Các biện pháp thực hiện :

- Duy trì và phát triển doanh số khách hàng truyền thống. Duy trì và tăng trưởng doanh thu trong điều kiện hoạt độ nguồn xuống thấp.
- Nâng cao chất lượng dịch vụ từ máy móc thiết bị cho đến con người.
- Khai thác khách hàng mới, khai thác nhóm hàng mục tiêu dựa trên những ứng dụng mà chiếu xạ mang lại như : thủ công mỹ nghệ, thiết bị y tế, dược phẩm, nông sản và những nhóm hàng khác chưa được khai thác hết.
- Xây dựng lại chính sách giá, bảng giá linh hoạt hơn theo từng thời điểm.
- Duy trì chính sách hoa hồng cho những khách hàng quan trọng, chiến lược
- Xây dựng chính sách “ chiết khấu lớn” cho khách hàng có sản lượng cao
- Thực hiện tăng cường chăm sóc, tiếp xúc khách hàng giúp thu thập thông tin để đề xuất các chính sách bán hàng nhanh chóng, chính xác.
- Tập trung hướng tới những giá trị cốt lõi mà Công ty đã xây dựng :
 - **Bền Vững** – Phát triển bền vững bằng tập trung vào tạo ra giá trị cho khách hàng, giải quyết những vấn đề họ gặp phải là giá trị cao nhất của công ty. Tất cả các giá trị khác đều có mục đích chung là phát triển bền vững công ty và tiếp tục tồn tại một thời gian dài về sau.
 - **Đồng Hành** – Đồng hành cùng khách hàng, đồng hành cùng cán bộ công nhân viên. Từ đó đóng góp vào mục tiêu phát triển bền vững và tôn vinh những giá trị nhân văn. Đồng hành để bền vững và bền vững để đồng hành.
 - **Cải Tiến** – Tôn vinh các ý kiến cải tiến, lắng nghe các đóng góp cải tiến, nhanh chóng và triệt để thực hiện các biện pháp cải tiến. Phát triển bền vững cần dựa trên sự cải tiến, thay đổi về công nghệ, mô hình kinh doanh, quy trình cũng như đội ngũ cán bộ công nhân viên.
 - **Trung Thực và Tự Giác** – Đề cao tính trung thực của cán bộ công nhân viên khi làm việc với các đối tác cũng như đối với bản thân và đồng nghiệp. Tự giác thực hiện công việc cần làm

II- Các chỉ tiêu chủ yếu của kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 :

1. Kế hoạch kinh doanh :

- Do chịu sự ảnh hưởng của đại dịch COVID 19
 - Do nguồn xạ suy yếu
 - Theo kế hoạch đề ra, dự kiến vào tháng 1/2021 nhà máy chiếu xạ chi nhánh 02 sẽ đi vào hoạt động nên dẫn đến :
 - + Giá vốn hàng bán tăng do tăng chi phí khấu hao máy móc thiết bị .
 - + Chi phí tài chính tăng do chi phí lãi vay không còn được vốn hóa
- ⇒ Những nguyên nhân trên dẫn đến lợi nhuận của kế hoạch kinh doanh năm 2021 sụt giảm so với các năm, cụ thể theo số liệu sau:
- Doanh thu: 178 tỷ đồng
 - Lợi nhuận trước thuế: 2,5 tỷ đồng
 - Lợi nhuận sau thuế: 2 tỷ đồng

2. Chỉ tiêu cụ thể :

Chỉ tiêu	Đvt	Bình Dương	Chi nhánh 01	Chi nhánh 02	Tổng hợp
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	vnđ	93.843.821.374	53.005.028.420	31.310.193.542	178.159.043.336
Dịch vụ chiếu xạ		81.677.119.919	45.704.449.944	22.694.764.834	150.076.334.698
Dịch vụ cho thuê kho lạnh		8.716.053.517	5.275.614.000	2.975.156.899	16.966.824.416
Dịch vụ bốc xếp		3.450.647.937	2.024.964.475	5.640.271.809	11.115.884.221
2. Các khoản giảm trừ		0	0	0	0
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ		93.843.821.374	53.005.028.420	31.310.193.542	178.159.043.336
4. Giá vốn hàng bán		26.948.437.179	25.129.765.658	60.249.209.482	112.327.412.319
5. Lợi nhuận gộp bán hàng và cung cấp dịch vụ		66.895.384.195	27.875.262.762	(28.939.015.940)	65.831.631.017
6. Doanh thu hoạt động tài chính		5.906.663.688	7.423.258	8.939.146	5.923.026.092
7. Chi phí tài chính		26.255.614.493	4.707.200	11.200.000	26.271.521.693
8. Chi phí bán hàng		4.473.260.896	1.118.180.000	1.262.344.379	6.853.785.275
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp		19.537.197.709	7.852.631.337	8.726.367.698	36.116.196.744

10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	22.535.974.785	18.907.167.483	(38.929.988.872)	2.513.153.397
11. Thu nhập khác	0	0	0	0
12. Chi phí khác	0	0	0	0
13. Lợi nhuận khác	0	0	0	0
14. Lợi nhuận kế toán trước thuế	22.535.974.785	18.907.167.483	(38.929.988.872)	2.513.153.397
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	0	0	0	502.630.679
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	0	0	0	2.010.522.717

3. Kế hoạch đầu tư :

*** Dự án Trung tâm nghiên cứu và phát triển ứng dụng công nghệ chiếu xạ (APIRA)**

- Ngày 22/11/2019 được Ban quản lý Khu Công Nghệ Cao Thành Phố Hồ Chí Minh cấp Giấy chứng nhận đăng ký đầu tư số 7538722580.

- Ngày 27/12/2019 chính thức ký Hợp đồng thuê đất với ban Quản Lý Khu Công Nghệ Cao Thành Phố Hồ Chí Minh.

- Ngày 8/3/2021 được Sở kế hoạch đầu tư Thành Phố Hồ Chí Minh – Phòng đăng ký kinh doanh cấp Giấy chứng nhận đăng ký hoạt động chi nhánh số 3700480244-003

- Hiện đang triển khai và hoàn thành các thủ tục cần thiết để triển khai thiết kế xây dựng. Thực hiện theo chủ trương của ĐHĐCĐ năm 2019 đã thông qua.

Trân trọng !

TỔNG GIÁM ĐỐC



VÔ THUYẾT DƯƠNG