

**BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN NHÔM SÔNG HỒNG SHALUMI
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2025**

Kính thưa các Quý Cổ đông!

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc Công ty cổ phần Tập đoàn Nhôm Sông Hồng Shalumi, Tổng giám đốc xin nhiệt liệt chào mừng và cảm ơn toàn thể Quý Cổ đông đã dành thời gian tham dự buổi họp ĐHĐCĐ ngày hôm nay.

Căn cứ các quy định của pháp luật, căn cứ Điều lệ Công ty CP Tập đoàn Nhôm Sông Hồng Shalumi, căn cứ vào Nghị quyết 04/2025/NQ-HĐQT ngày 06/05/2025 của HĐQT Công ty về việc thông qua kế hoạch tổ chức ĐHĐCĐ thường niên năm 2025.

Tôi xin báo cáo trước ĐHĐCĐ về công tác điều hành, kết quả hoạt động của sản xuất kinh doanh năm 2024 và Kế hoạch định hướng hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2025 của công ty theo các nội dung như sau:

PHẦN THỨ NHẤT:

**CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH, KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT
KINH DOANH NĂM 2024**

I. NHỮNG KẾT QUẢ ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC:

1. Thuận lợi: Năm 2024 dưới sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị trong chiến lược sản xuất kinh doanh linh hoạt, bổ sung thêm ngành hàng, nâng cấp phát triển thương hiệu đa phương diện nổi bật trên cả nước. Chiến lược nghiên cứu sản phẩm mới và phát triển Hệ sinh thái sản phẩm ngành nhôm liên tục đã đem đến kết quả thị trường đa tầng thị hiếu khách hàng trên các hệ phân khúc sản phẩm khác nhau, chiến lược sản xuất sản phẩm nhôm chất lượng cao công nghệ Anode xi mạ màu và công nghệ sơn tĩnh điện bảo hành và thay đổi định vị thương hiệu đi kèm với chất lượng sản phẩm dịch vụ khách hàng và nâng cao giải pháp mang tới thị trường khách hàng để đồng hành phát triển.

❖ Sản phẩm của Công ty phong phú, đa dạng, linh hoạt các dòng hàng từ: Nhôm nguyên liệu, Nhôm công nghiệp, Nhôm nội ngoại thất, Nhôm Gia công chế tạo, Nhôm sản xuất theo thiết kế, Nhôm ứng dụng vào ngành Y tế, Giáo dục, Gia dụng, Dân dụng, nhôm hệ Solar ..., nhằm mục tiêu thực hiện kế hoạch kinh doanh đã đề ra không bị ảnh hưởng sâu khi ngành xây dựng bất động sản bị trì trệ. Trong kế hoạch phát triển trung hạn, dài hạn của Công ty, Ban Tổng giám đốc điều hành luôn bám sát mục tiêu, linh hoạt điều chỉnh các chiến lược hành động và sử dụng tối đa năng lực của Doanh nghiệp, của CB.CNV, đồng thời sử dụng tất cả tư duy chiến lược vận hành để thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh từng tháng, quý, năm 2024 mặc dù diễn biến của nền kinh tế lạm phát trên diện rộng của thế giới và Việt Nam.

❖ **Khó khăn:** Năm 2024 là một năm khó khăn chung của Kinh tế thế giới với sự giảm sút cả tăng trưởng GDP, thương mại và đầu tư. Tỷ giá hối đoái biến động tăng cao, lãi xuất Ngân hàng điều chỉnh tăng liên tục, thị trường Bất động sản và xây dựng bị thắt chặt nguồn vốn thiếu, giá nhôm nguyên liệu thay đổi liên tục biến động tăng trong năm; ngành vật liệu xây dựng sức mua chậm, kéo theo cạnh tranh khốc liệt trên thị trường về giá giảm. Mọi kế hoạch sản xuất kinh doanh đều phải điều chỉnh linh hoạt thường xuyên, liên tục để ứng biến với những biến động khó lường, khó dự đoán. Lạm phát kinh tế, suy thoái các ngành khiến chiến lược kinh doanh dài hạn phải chia nhỏ để thực hiện, đồng nghĩa với đó là chia nhỏ mục tiêu, chia nhỏ kế hoạch.

2. Hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty

2.1. Kết quả SXKD năm 2024:

Bảng đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh năm 2024

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2024	Thực hiện năm 2024	Thực hiện năm 2023	So với năm 2023 (%)	So với KH 2024(%)
1	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	1.283	1.013	1.068	95%	79%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	8,5	1,87	0,9	208%	22%
3	Tiền lương bình quân/người/tháng	triệu đồng	8.5	8.7	8,5	102%	102%
4	Cổ tức của các cổ đông	%	3	0	0		

2.2. Công tác đầu tư:

- Trong năm 2024 Công ty đã đầu tư mua sắm tài sản máy móc thiết bị và sửa chữa một số hàng mục tài sản cố định, với tổng mức đầu tư là: 1.925,1 triệu đồng; Trong đó:

- **Tài sản cố định mua mới:** 1.609,3 triệu đồng; Gồm:

- + Lò Ni tơ khuôn 400,5 triệu đồng;
- + 02 bộ trao đổi nhiệt 204,8 triệu đồng;
- + Máy CNC 404,8 triệu đồng;
- + Máy pha màu sơn 349,6 triệu đồng;
- + Máy trộn màu sơn 209,6 triệu đồng;

- **Sửa chữa cải tạo Máy móc thiết bị:** 315,8 triệu đồng; Gồm:

- + Phục hồi bơm thủy lực 42,2 triệu đồng;
- + Đại tu xe ô tô tải 3756 154 triệu đồng;
- + 04 bộ lọc Inox 119,6 triệu đồng;

Việc đầu tư trên là nhân tố chủ động nhằm mục đích bổ sung trang thiết bị công nghệ, nâng cấp hệ thống máy móc trong sản xuất nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, sản xuất sản phẩm mới, đáp ứng các đơn hàng xuất khẩu cũng như trong nước, đa dạng hóa sản phẩm,

2.3. Công tác tổ chức đời sống, việc làm, tiền lương và chế độ, chính sách;

*** Công tác tổ chức đời sống:**

Công ty luôn đặt mục tiêu quan tâm đến người lao động đảm bảo việc làm bền vững, nâng cao mức sống, cải thiện điều kiện làm việc của người lao động;

Văn phòng trụ sở làm việc Công ty khang trang, đầy đủ tiện nghi và phong cách năng động. Môi trường, cảnh quan Công ty được quy hoạch xanh, sạch, đẹp. Nơi làm việc tại các Phân xưởng khang trang sạch đẹp đảm bảo tiếng ồn, tiếng rung trong tiêu chuẩn cho phép, hệ thống thông gió thoáng mát, không khí trong sạch, đầy đủ ánh sáng và nước sạch cho CB.CNV làm việc, thực hiện Nguyên tắc quản lý 5S tại nơi làm việc. Tạo động lực động viên, khuyến khích các tập thể, cá nhân thi đua lao động sáng tạo, hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

*** Đảm bảo việc làm, Tiền lương và chế độ, chính sách;**

- 100% CBCNV đều được ký kết hợp đồng lao động với Tổng Giám đốc Công ty theo đúng quy định của Luật lao động;

Công ty luôn duy trì đảm bảo việc làm, thu nhập ổn định, không nợ đọng tiền lương và chế độ chính sách đối với người lao động;

- Năm 2024 công ty nộp các chế độ bảo hiểm là: **5.335 triệu đồng**;

Các chế độ BHXH, BHYT, BH thất nghiệp, BH tai nạn lao động, chăm sóc sức khỏe cho người lao động được thực hiện đầy đủ, đúng hạn, không nợ bảo hiểm.

- Công ty luôn chăm lo đời sống sức khỏe người lao động, thực hiện các chế độ, chính sách an sinh xã hội đối với CBCNV. Những bữa ăn ca thực đơn phong phú, đảm bảo sạch, an toàn vệ sinh thực phẩm và đầy đủ chất dinh dưỡng.

Tổng số tiền ăn ca năm 2024 cho người lao động là: **857,8 triệu đồng**.

Nhằm tái tạo sức lao động, động viên và tiếp thêm tinh thần sức khỏe và niềm vui trong công việc, trong cuộc sống, tháng 6/2024, Công ty tổ chức cho toàn thể CB.CNV đi tham quan nghỉ mát tại Sapa, với tổng số tiền là **231,2 triệu đồng**.

- Nữ CBCNV Công ty được quan tâm: Được bố trí công việc phù hợp với sức khỏe, tạo điều kiện thuận lợi để hoàn thành tốt công việc cơ quan và đảm việc nhà.

- Các ngày lễ 8/3 và ngày 20/10 Lãnh đạo Công ty cùng Công đoàn Công ty tổ chức gặp mặt, tặng quà, góp phần động viên nữ CBCNV thêm phấn khởi, thêm động lực trong lao động sản xuất.

- Công tác Công đoàn trong công ty cũng luôn hướng tới người lao động, dung hoà mối quan hệ giữa người lao động và người sử dụng lao động. Đảm bảo quyền và lợi ích hợp pháp của hai bên, hài hòa mối quan hệ để cùng phát triển, giữ ổn định trong hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Toàn thể CB.CNV, tứ thân phụ mẫu, vợ, chồng, con ốm đau đều được Công đoàn thăm hỏi chu đáo.

- Ngày tết thiếu nhi, Ngày tết trung thu Công ty tổ chức gặp mặt và tặng quà cho con em cán bộ công nhân viên và các cháu có thành tích xuất sắc trong học tập ở các cấp.

Kết thúc năm học Công ty có tổ chức Thưởng cho các con có thành tích xuất sắc trong học tập với số tiền là: 35,5 triệu đồng.

- Các trường hợp ốm đau, thai sản, được công ty quan tâm, giải quyết kịp thời các chế độ, thăm hỏi động viên đầy đủ.

- Năm 2024 Công ty đã được BHXH duyệt chi ốm đau thai sản với số tiền là: **141,6 triệu** đồng.

- CBCNV và gia đình gặp khó khăn đột xuất đều được Công đoàn Công ty xét trợ cấp kịp thời mức chi từ 500.000 đồng/lần/người; Các đối tượng Thương binh, gia đình liệt sỹ, bộ đội chuyển ngành về công tác tại đơn vị được quan tâm thăm hỏi tặng quà nhân các ngày 27/7; 22/12 và dịp Tết nguyên đán.

- Công tác An toàn – Vệ sinh lao động, Phòng chống cháy nổ:

Được Công ty chú trọng quan tâm, cấp phát trang bị Bảo hộ lao động cho Công nhân lao động và Áo đồng phục cho khối văn phòng đầy đủ. Với mục tiêu cải thiện điều kiện, môi trường lao động. Phòng chống tai nạn lao động và bệnh nghề nghiệp cho con người; Bồi dưỡng hồi phục kịp thời và duy trì sức khỏe, khả năng lao động để người lao động yên tâm công tác và gắn bó với Doanh nghiệp. Trong năm qua không để xảy ra tai nạn lao động nặng, công tác phòng chống cháy nổ được đảm bảo an toàn.

+ Chi mua áo đồng phục, trang phục BHLĐ, gang tay, khẩu trang ..., số tiền 100 triệu đồng

+ Chi phí Quan trắc môi trường bên trong và bên ngoài: 50 triệu đồng.

+ Tư vấn, lấy mẫu phân tíchđánh giá tác động môi trường: 340 triệu đồng

- Công tác an ninh trật tự, trong Công ty được duy trì nghiêm túc; Bảo vệ 24/24 giờ, cả năm không để xảy ra trộm cắp tài sản và các vụ việc tiêu cực.

2.4. Các phong trào thi đua, sáng kiến cải tiến kỹ thuật:

Phát huy tinh thần thi đua, nhằm nâng cao năng suất lao động, quản trị hiệu quả các chi phí phát sinh nhằm gia tăng lợi thế cạnh tranh về giá thành sản phẩm.

Năm 2024, Công ty đã có 03 đề tài sáng kiến cải tiến kỹ thuật của PX Cán ép về cải tạo khuôn mẫu, Phục hồi khuôn mẫu cũ, dày... và Gia nhiệt Thùng ép; được thưởng sáng kiến 9 triệu đồng

Công ty không ngừng cải tiến các mẫu mã sản phẩm mới chất lượng cao phù hợp với nhu cầu khách hàng trong nước và xuất khẩu ra nước ngoài.

Các Dây truyền nhôm Sơn tĩnh điện của Công ty được các hãng sơn PPG (của Tập đoàn PPG Mỹ), Jotun (thương hiệu quốc tế đến từ Na Uy)... , cấp giấy chứng nhận đủ điều kiện sản xuất Nhôm bảo hành từ 10 năm lên đến 30 năm. Nhôm anode công nghệ cao cấp của Shalumi bảo hành chất lượng từ 20 năm lên tới 50 năm. Sản phẩm chất lượng cao của Shalumi không chỉ đa dạng màu sắc, phong phú kiểu dáng mà còn đảm bảo kháng chịu thời tiết, chống ô xi hóa bạc màu, thích ứng được với môi trường vùng biển, thân thiện môi trường ,... Thị trường của Công ty đã phủ rộng khắp các tỉnh thành cả nước và xuất khẩu đi Mỹ và một số nước thuộc EU,...

II. DỰ KIẾN PHÂN PHỐI LỢI NHUẬN:

Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)
----------	----------------

Chỉ tiêu	Giá trị (đồng)
1. Lợi nhuận sau thuế năm 2024:	1.874.395.707
2. Phân phối lợi nhuận dự kiến như sau:	
+ Trích Quỹ đầu tư phát triển	1.374.395.707
+ Trích quỹ Dự phòng Tài chính	500.000.000
+ Trích quỹ khen thưởng, phúc lợi	0
+ Chia cổ tức (%)	0

Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam nói riêng đang bị ảnh hưởng của Lạm phát suy thoái kinh tế, chiến tranh kinh tế giữa các nước mạnh. Trong bối cảnh Bất động sản, xây dựng còn khó khăn kéo theo ngành vật liệu xây dựng trong đó có ngành nhôm gặp nhiều thách thức. Công ty cần trích quỹ đầu tư phát triển, trích quỹ dự phòng tài chính nhằm tập trung nguồn lực phát triển sản xuất kinh doanh vững chắc nội lực.

III. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUÁT:

Trong năm qua, đường lối chỉ đạo và điều hành sản xuất của Ban Tổng Giám đốc là đúng đắn, mở rộng thị trường xuất khẩu ra nước ngoài và sản xuất gia công bằng những sản phẩm Anod cao cấp, khẳng định hành trang cốt lõi về năng lực sản xuất sản phẩm, năng lực nhân sự, năng lực thị trường, năng lực tài chính để sẵn sàng đón bắt những cơ hội tăng và chào đón những đối tác khách hàng lớn hợp tác phát triển ở thị trường trong nước và Quốc tế trong những năm tiếp theo.

- **Về bán hàng:** Nhìn lại năm 2024, có thể nói rằng đó là một năm đầy thử thách. Chiến tranh thế giới đã tác động đến nhiều mặt của đời sống kinh tế, xã hội làm cho việc sản xuất kinh doanh của toàn ngành kinh tế, toàn ngành Nhôm trong cả nước bị ảnh hưởng nói chung và việc sản xuất - bán hàng của Công ty nói riêng.

Thị trường trong nước rất nhiều nhà máy Nhôm mới ra đời, sự cạnh tranh thị phần tiêu thụ nhôm thanh trong nước diễn ra gay gắt; Tình hình lạm phát tăng lên mức cao nhất trong nhiều thập kỷ, buộc các chính phủ phải thắt chặt chính sách tiền tệ; dẫn đến lãi suất ngân hàng tăng trong các tháng cuối năm đã tạo ra một môi trường kinh doanh đầy biến động. Với bản lĩnh, trí tuệ và kinh nghiệm, Ban Tổng Giám đốc đã phát huy mọi năng lực, nỗ lực vượt bậc để điều tiết kế hoạch kinh doanh, đẩy mạnh xuất khẩu nhôm thanh ra thị trường nước ngoài.

- **Về Thương mại:** Sản phẩm mới và công tác Marketing:

Công tác đầu tư chiều sâu về nghiên cứu phát triển sản phẩm mới đúng hướng, Marketing đúng đích đã phát huy được hiệu quả, sản phẩm nhôm định hình của Công ty đã có nhiều thế mạnh trong lợi thế cạnh tranh trong thị trường khốc liệt ngày nay.

Công ty tập trung đẩy mạnh sản phẩm nhôm thanh cao cấp công nghệ Anode và anodizing đưa sản phẩm Nhôm Sông Hồng cao cấp thương hiệu Shalumi. Shalumi Luxury, Shalumi Anode, chiếm lĩnh thị hiếu khách hàng, đẩy mạnh tiêu dùng thị trường trong nước và đẩy mạnh xuất khẩu ra thị trường thế giới.

- Về nhân sự:

Năm 2024, Công ty cơ cấu nhân sự cả về lượng và chất. Tinh giảm gọn nhẹ các vị trí dôi dư; Người lao động trong công ty được đào tạo, và đào tạo lại, phát triển nâng cao trình độ, việc làm đảm bảo và thu nhập bình quân của cả Công ty đạt mức trung bình cao. Người lao động trong công ty hiểu về trách nhiệm của của mình và vai trò đóng góp cho sự phát triển Công ty.

- Về sản xuất:

Nguyên liệu đầu vào của Công ty chủ yếu là phôi nhôm (nhôm thỏi và nhôm billet), chiếm gần 80% cơ cấu giá thành sản xuất sản phẩm. Nguồn cung cấp phôi nhôm hiện tại Công ty vẫn phải nhập khẩu nguyên liệu phôi nhôm từ nước ngoài, bao gồm các nước: Malayxia, Singapore, Ấn độ, Úc, Taiwan, Singapore,... Nguồn nguyên liệu đầu vào biến động do biến động giá nhôm thế giới (LME); Biến động tỷ giá USD/VND, ảnh hưởng rất lớn đến chi phí sản xuất và giá thành sản phẩm của Công ty.

Cụ thể, trong năm qua giá nhôm thế giới và tỷ giá USD biến động tăng liên tục, làm ảnh hưởng tăng chi phí sản xuất, giá thành sản phẩm; Trong khi giá bán chịu ảnh hưởng chung của thị trường đầu ra, không tăng cùng nhịp với biến động tăng nguyên liệu và tỷ giá; dẫn đến lợi nhuận thấp; Và ảnh hưởng đến dòng vốn, tiến độ sản xuất của công ty.

Tuy nhiên, kế hoạch kinh doanh được thông suốt tới các Lãnh đạo quản lý cấp trung trong điều hành sản xuất để phối hợp các phòng ban, bộ phận, phân xưởng nhằm thực hiện tốt nhất kế hoạch sản xuất kinh doanh phục vụ Bán hàng. Bên cạnh nỗ lực đó, Năng suất lao động bình quân của Công ty chưa cao, tỉ lệ phế liệu, hao hụt trong sản xuất bộ phận sản xuất còn cao, dẫn đến hiệu quả sản xuất kinh doanh đạt được chưa tương xứng với tiềm năng hiện có của đơn vị.

PHẦN THỨ HAI

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2025

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH CHUNG CỦA CÔNG TY:

❖ Thuận lợi:

Công ty có bề dày trên 25 năm kinh nghiệm trong ngành sản xuất nhôm thanh, nhất là nhôm Anode công nghệ cao cấp ứng dụng cho nhôm xuất khẩu, nhôm công nghiệp và nhôm hệ xây dựng xu hướng mới hiện nay.

Thương hiệu của Công ty uy tín trên thị trường tạo tiền đề để gia tăng hợp tác, kết nối, xúc tiến sản phẩm trong sản xuất kinh doanh.

Đội ngũ cán bộ, công nhân viên của công ty có năng lực chuyên môn tay nghề cao trong sản xuất tạo lợi thế trong việc nâng cao năng lực sản xuất, chất lượng sản phẩm.

Các điều kiện xuất khẩu và năng lực xuất khẩu của Công ty đã trang bị đầy đủ để khai thác lợi thế chiến lược gia tăng xuất khẩu.

Công ty có 2 dây chuyền SX nhôm Anode hiện đại; Tổng công suất 18.000 tấn/năm. Đáp ứng đầy đủ các loại sản phẩm và màu Anode: Anode đen, trắng, vàng, nâu, ghi, Xanh, Gold Ra thị trường trong nước và quốc tế

Công ty có 2 lò đúc nhôm, sản phẩm là nhôm Billet, nhôm ADC12, Nhôm thỏi 96%, 98%, có thể cung cấp ra thị trường đủ các loại sản phẩm.

Các dây chuyền công nghệ sơn tĩnh điện của Công ty hoàn toàn đáp ứng được điều kiện sản xuất nhôm sơn tĩnh điện chất lượng bảo hành từ 10 năm lên đến 30 năm.

❖ **Khó khăn:**

Năm 2025, Kinh tế thế giới năm 2025 được dự báo tiếp tục diễn biến phức tạp khó lường, tăng trưởng kinh tế thương mại đầu tư toàn cầu tiếp tục có xu hướng chậm lại. Tuy nhiên, năm 2025 là năm nằm trong cột mốc quan trọng trong việc thực hiện các mục tiêu Công ty lọt vào top thương hiệu Quốc gia, Hàng Việt Nam Chất lượng cao, Sao vàng đất Việt, Thương hiệu toàn cầu,... Và đồng thời là tiến trình Công ty lên một tầm cao mới đủ sức hợp tác liên doanh liên kết sản xuất kinh doanh thương mại đa sắc thái của ngành Nhôm, công nghiệp phụ trợ và sản phẩm bổ sung trong ngành.

Không chủ quan với tình hình chiến tranh thế giới xảy ra làm diễn biến kinh tế thế giới bất định, bất lường và bất chắc,... khó dự đoán. Bởi phần lớn nguyên liệu đầu vào của Công ty đều phải nhập khẩu, tình hình lạm phát tăng lên mức cao nhất trong nhiều thập kỷ, chính phủ thắt chặt chính sách tiền tệ, hạn chế dự án bất động sản, đã tạo ra một môi trường kinh doanh đầy biến động khó khăn. Khó khăn sẽ tăng thêm nếu thị trường bất động sản không được tháo gỡ khó khăn một cách mạnh mẽ.

Thị trường tiêu thụ luôn là bài toán khó khăn nhất đối với các doanh nghiệp thuộc ngành nhôm. Tác động từ sự bất ổn của tình hình kinh tế thế giới (suy thoái, lạm phát, khủng hoảng tài chính kéo dài, v.v...) ảnh hưởng mạnh đến tình hình kinh tế của nhiều nước nhất là các nước đang phát triển. Bên cạnh đó nhôm Trung Quốc nhập khẩu về Việt Nam vẫn còn nhiều và tâm lý người tiêu dùng Việt Nam thích dùng “Nhôm Nhập Khẩu” cũng làm ảnh hưởng không nhỏ đến việc tiêu thụ sản phẩm Nhôm trong nước; Mặt khác, việc chuyển dịch đầu tư vốn FDI từ Trung Quốc về Việt Nam để mở Nhà máy sản xuất nhôm nhằm chuyển dịch môi trường sản xuất, phát triển thị trường tại Việt Nam và họ cũng “xuất khẩu” bằng xuất xứ Việt nam, gây thêm khó khăn cho thị trường Việt Nam xuất khẩu nếu bị chống phá giá hàng xuất xứ của Việt Nam sang Mỹ và các nước EU.

Đặc thù là Nhà Máy sản xuất nhôm cần vốn lưu động lớn, nguồn vốn hoạt động SXKD chủ yếu bằng nguồn vốn vay của Ngân hàng, lãi suất ngân hàng tăng cao.

Đội ngũ công nhân viên tuy đã có nhiều năm kinh nghiệm, nhưng chưa quyết tâm cao để đổi mới tư duy trong sản xuất, chưa phát huy hết khả năng và trách nhiệm của mình, dẫn đến trong sản xuất tiêu hao nguyên vật liệu và tỷ lệ phế liệu còn cao.

Từ những nguyên nhân trên dẫn đến giá thành sản phẩm còn khá cao, gây khó khăn trong việc cạnh tranh về giá bán trên thị trường, khả năng cạnh tranh bị hạn chế.

II. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2025:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh

a) Những mục tiêu chủ yếu:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Giá trị
1	Doanh thu thuần	Tỷ đồng	1.250
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	8,5
3	Thu nhập bình quân/người/tháng	triệu đồng	9
4	Tỷ suất cổ tức chia cho các cổ đông/VĐL	%	3%

Để đạt được các mục tiêu trên, toàn thể CBCNV là các cổ đông của Công ty theo chức năng nhiệm vụ của mình tiếp tục phấn đấu:

✓ Bộ phận sản xuất: Làm chủ công nghệ; Không ngừng nâng cao năng suất lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm định mức tiêu hao, vật tư và đảm bảo an toàn lao động tuyệt đối trong sản xuất.

✓ Các phòng ban chức năng: phấn đấu luôn tìm hiểu, học tập nâng cao trình độ chuyên môn, nâng cao hiệu quả công tác, quản lý, sử dụng tốt và tiết kiệm các thiết bị văn phòng.

b) Về đầu tư phát triển:

Bên cạnh các thiết bị máy móc hiện có để sản xuất sản phẩm nhôm thanh các dòng sản phẩm như Nhôm Sơn tĩnh điện, nhôm Vân Gõ, Nhôm Anod, nhôm Anod cao cấp vàng Gold, xanh Coban (các dòng sản phẩm nhôm Anod của công ty bảo hành lên tới trên 30 năm); Công ty đang tiếp tục đầu tư thêm máy móc thiết bị và nâng cấp công nghệ để đưa ra thị trường thêm dòng sản phẩm nhôm Anod cao cấp, nhôm Sơn tĩnh điện bảo hành lên tới 30 năm, để đáp ứng thị trường cao cấp trong nước và xuất khẩu đi các nước Mỹ, Canada, Đức, Ấn độ...

Kế hoạch đầu tư đến năm 2025-2026, dự kiến đầu tư thêm các máy móc thiết bị sau:

Hệ thống máy CNC phục vụ sản xuất các sản phẩm chất lượng cao và sản phẩm chi tiết,

Cải tiến Xưởng Gia công cơ khí để sản xuất Sản phẩm xuất khẩu,

Thêm máy đùn ép 2400 MT.

Đầu tư thêm dây truyền đúc Nhôm thổi ADC12;

Đầu tư hệ thống điện năng lượng mặt trời để tiết kiệm chi phí và tạo ra môi trường xanh cho doanh nghiệp.

c) Công tác bán hàng:

- Làm tốt công tác tiếp thị, mở rộng thị trường và chú trọng đến thị trường nhôm công nghiệp sản xuất theo đơn đặt hàng là chủ yếu.

- Có cơ chế bán hàng linh hoạt phù hợp với sở thích, thị hiếu, tâm lý người tiêu dùng đối với từng vùng, miền.

- Phấn đấu đảm bảo kế hoạch tiêu thụ sản phẩm hàng tháng đạt kế hoạch đã đề ra, tăng tỷ trọng bán hàng nhôm Anode cao cấp và xuất khẩu ra nước ngoài.

- Phát triển đa ngành nghề, nhận gia công Nhôm các loại: Đúc nhôm thổi 96-98%; Nhôm ADC12; Nhôm Bilet; Nhôm Anod các màu, nhôm Sơn TĐ

- Phòng Kinh doanh chủ trì, phối hợp với phòng TCKT để làm tốt việc đối chiếu, thu hồi công nợ, kiên quyết không để phát sinh tình trạng nợ đọng kéo dài, có biện pháp tích cực để xử lý dứt điểm những khoản nợ tồn đọng.

2. Tổ chức đời sống CBCNV và thực hiện các chế độ chính sách với người lao động:

- Tích cực cải thiện điều kiện lao động, giữ gìn vệ sinh nơi làm việc sạch sẽ và thông thoáng. Trang bị đủ dụng cụ bảo hộ lao động, thường xuyên kiểm tra An toàn vệ sinh an toàn trong Công ty.

- Tổ chức tốt bữa ăn giữa ca đảm bảo về chất và lượng, chú trọng đối với công tác vệ sinh, an toàn thực phẩm. Duy trì thường xuyên chế độ bồi dưỡng độc hại, phục vụ ca 3, đảm bảo nước uống hiện trường.

- Duy trì và đẩy mạnh các hoạt động văn hoá, văn nghệ, thể dục thể thao, công tác lao động nữ; Tổ chức cho CB.CNV đi thăm quan, nghỉ mát theo khả năng nguồn quỹ phúc lợi của Công ty.

- Trả lương hàng tháng đầy đủ và kịp thời cho người lao động.

- Thực hiện tốt việc: ký kết hợp đồng lao động, chế độ BHXH, BHYT, BH thất nghiệp, nghỉ dưỡng sức đối với người lao động theo quy định của nhà nước.

- Duy trì công tác huấn luyện an toàn, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ, phòng chống bão lụt cho CBCNV trong toàn Công ty.

- Làm tốt công tác đào tạo, nâng lương, nâng bậc cho CBCNV dưới nhiều hình thức, từng bước nâng cao tay nghề cho CBCNV để nâng cao năng suất lao động.

- Giữ gìn an ninh trật tự trong khu vực công ty, đảm bảo cho người lao động được yên tâm sản xuất và công tác.

- Tạo điều kiện thuận lợi để các tổ chức quần chúng: Công đoàn, Đoàn thanh niên trong Công ty hoạt động đạt hiệu quả.

- Quan tâm đúng mức đến công tác xã hội, chính quyền phối hợp với công đoàn xét trợ cấp kịp thời cho các đối tượng gặp khó khăn, các gia đình thương binh, liệt sỹ; Động viên cán bộ CNV đóng góp ủng hộ các quỹ từ thiện, ủng hộ đồng bào bị thiên tai lũ lụt, nạn nhân chất độc màu da cam, quỹ vì người nghèo...

III. GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

Để hoàn thành kế hoạch kinh doanh trọng yếu của năm 2025, Công ty định hướng và đề ra các giải pháp trọng tâm để triển khai thực hiện như sau:

1. Tăng cường công tác quản trị điều hành theo từng mục tiêu, chiến lược cụ thể, rõ ràng và kiên định để đạt được hiệu quả cao nhất.

2. Tăng chất lượng sản phẩm và quản trị chất lượng sản phẩm để cạnh tranh bền vững trên thị trường, tạo tăng việc làm; tăng năng suất lao động để quản trị giá thành, tạo tăng được thu nhập.

+ Tăng cường trách nhiệm của cán bộ quản lý, đẩy mạnh công tác kiểm tra đảm bảo tính hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.

+ Có kế hoạch cung cấp kịp thời và ổn định, đảm bảo chất lượng nhôm nguyên liệu và các nguyên vật liệu khác với giá cả hợp lý theo từng thời điểm, phần đầu luôn có lượng vật tư dự trữ hợp lý để chủ động sản xuất liên tục.

+ Thường xuyên rà soát lại các định mức khoán, đảm bảo công khai phù hợp sát với thực tế.

+ Động viên khuyến khích CBCNV phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật.

+ Tăng cường kiểm tra bảo dưỡng, rà soát, các loại vật tư, máy móc thiết bị, để có kế hoạch mua dự phòng, đáp ứng kịp thời cho sản xuất. Thực hiện nghiêm ngặt quy trình công nghệ sản xuất, an toàn lao động.

3. Tiếp tục mở rộng thị trường xuất khẩu nhôm sang các nước châu Âu, châu Mỹ;

Tiếp thị, mở rộng thị trường phục vụ gia công các SP Nhôm các loại: Đúc nhôm thời 96-98%; Nhôm ADC12; Nhôm Bilet; Nhôm Anod các màu, nhôm Sơn TĐ

4. Kiên định với chiến lược phát triển bền vững thông qua việc chuyển dịch định



hướng xuất khẩu dựa trên năng lực cốt lõi về công nghệ, máy móc, trang thiết bị đã đầu tư hoàn thiện để sản xuất sản phẩm thích hợp cho nhu cầu quốc tế, Công ty có đầy đủ năng lực xuất khẩu.

5. Tiếp tục đầu tư Nhà máy xanh theo đúng lộ trình 2025 -2030 trở thành nhà máy xanh, năng lượng sạch, giảm phát thải cacbon. Thúc đẩy điều kiện đáp ứng đầy đủ của Nhà máy tiêu chuẩn sản xuất sản phẩm xuất khẩu và trở thành nhà máy sản xuất sản phẩm thân thiện với môi trường.

6. Tiếp tục đẩy nhanh công tác chuyển đổi số trong sản xuất và ứng dụng toàn diện trong vận hành, nâng cao sự kết hợp hoàn hảo giữa 2 yếu tố nòng cốt là :” Nhân lực và công nghệ”

7. Tiếp tục chiến lược phát triển doanh nghiệp sản phẩm tuần hoàn trong ngành và ngành liên quan trong sản xuất kinh doanh sản phẩm luyện đúc Billet đến sản phẩm nhôm thanh, bột sơn và hoá chất. Các ứng dụng sản phẩm trong ngành xây dựng, nội thất, ngoại thất, gia dụng, y tế, dân dụng, công nghiệp, chế tạo, tiểu công nghiệp và trang trí, Ngành thang máy, Ngành năng lượng mặt trời,...

8. Chiến lược làm giàu Big data khách hàng từ kênh Nhà máy đến Nhà phân phối, Đại lý bán buôn, Đại lý bán lẻ, Xưởng thợ sản xuất gia công cơ khí,...với hệ sinh thái sản phẩm dài hạn, khai thác sâu đối tác khách hàng tiềm năng.

9. Đảm bảo nguồn vốn trong sản xuất kinh doanh:

+ Tiếp tục định hướng quá trình tăng vốn điều lệ vào thời điểm thích hợp để huy động vốn giảm dư nợ vay ngân hàng và có kế hoạch vay hợp lý hạn mức tín dụng.

+ Luôn có các biện pháp quản trị rủi ro, tích cực thu hồi công nợ, không có nợ xấu.

10. Kiên định với mục tiêu tối đa hoá lợi nhuận thông qua việc tăng trưởng xuất khẩu, cải thiện tỷ suất lợi nhuận trên sản phẩm Anode chất lượng cao và các sản phẩm thế mạnh của Tập đoàn.

11. Định hướng phát triển tăng nhân lực theo hướng nhân sự trẻ, năng động, giỏi công nghệ, giao tiếp Tiếng Anh, quy hoạch nhân sự nguồn, đẩy mạnh sự phát triển hiệu quả công việc mỗi khối phòng ban, bộ phận, phân xưởng, tăng cường công tác tự đào tạo theo chỉ dẫn từ người lãnh đạo, quản lý đào tạo nhân viên.

12. Chiến lược phát triển thương hiệu phát triển rộng rãi trên toàn quốc, tăng cường quảng bá và xúc tiến sản phẩm thông qua Hội trợ thương mại, trung tâm xúc tiến thương mại quốc tế, có thể tham gia Hội chợ ngành công nghiệp (Nhôm) tại Mỹ, để xúc tiến đẩy mạnh xuất khẩu nhôm sang thị trường Mỹ ...

13. Tích cực bồi đắp giá trị Văn hoá doanh nghiệp một cách sâu rộng, kết nối văn hoá Doanh nghiệp với chiến lược điều hành, thúc đẩy sứ mệnh cá nhân gắn liền với tổ chức trong lao động, sản xuất và thương hiệu Công ty.

Kính thưa đại hội! Công ty cổ phần Tập đoàn nhôm Sông Hồng Shalumi đã rất tích cực để thành công những mục tiêu đầy thách thức của năm tài chính 2024. Thành quả này đã tạo nên niềm tin nhìn thấy rõ những bước đi đúng hướng trong đầu tư máy móc trang thiết bị trong chuyển mình cơ cấu sản phẩm, trong chuyển dịch định hướng xuất khẩu để bước vào năm kế hoạch 2025 vững vàng bản lĩnh hơn, thế thời hơn tiến tới thành công tốt hơn tại bối cảnh này với những sự chuẩn bị đầy sáng suốt trước những cơ hội mở rộng.

Trên đây là những nội dung cơ bản về việc đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh và các nhiệm vụ công tác khác trong năm 2024 của Công ty, kiểm điểm hoạt động của Ban Tổng Giám đốc trong năm qua, dự kiến các mục tiêu nhiệm vụ và các giải pháp để thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2025 của Công ty.

Tại Đại hội này, Công ty cũng xin gửi lời tri ân sâu sắc đến Quý cổ đông đã luôn tin tưởng và đồng hành cùng Tập đoàn Nhôm Sông Hồng Shalumi. Để khẳng định niềm tin vượt qua thách thức của môi trường kinh tế trong và ngoài nước, sự cạnh tranh trong ngành ngày càng cao, bằng sự quyết tâm và sự đoàn kết của toàn thể CB.CNV cùng sự ủng hộ của Quý cổ đông, Hội đồng quản trị. Ban tổng giám đốc sẽ hết sức nỗ lực cố gắng để tự tin thực hiện thắng lợi nhiệm vụ năm 2025.

Kính chúc sức khỏe các đồng chí Đại biểu và toàn thể Đại hội, chúc Đại hội thành công tốt đẹp!

Xin trân trọng cảm ơn!

TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

TỔNG GIÁM ĐỐC



Lê Văn Thắng