

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2022

I- KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021:

1) Về môi trường kinh doanh năm 2021:

Năm 2021 tiếp tục là năm khó khăn với nền kinh tế thế giới do dịch bệnh chưa được kiểm soát hoàn toàn, một số nền kinh tế có dấu hiệu phục hồi sau đại dịch khiến lượng cầu vật tư hàng hoá tăng vọt, chuỗi cung ứng, logistic đứt gãy.... là nguyên nhân khiến giá cả vật tư, hàng hoá tăng ở mức cao kỷ lục, báo hiệu một chu kỳ lạm phát mới.

Các chính sách vĩ mô điều tiết sự ổn định của nền kinh tế, hỗ trợ doanh nghiệp phục hồi hoạt động SXKD chưa thể phát huy hiệu quả trong năm 2021. Hệ quả của dịch Covid vẫn tác động toàn diện đến mọi mặt của đời sống kinh tế xã hội.

Ngành hàng SXKD đồ gia dụng nói chung cũng như quạt điện nói riêng tại Việt Nam trong những năm gần đây chứng kiến sự phát triển vượt bậc và tiến dần đến hiện đại hoá do kết quả của quá trình dài hội nhập với thế giới. Do tính cạnh tranh khốc liệt của ngành hàng, do sự chuyển dịch nhu cầu tiêu dùng, một số doanh nghiệp sản xuất nhỏ không kịp thích nghi dần bị đào thải. Số ít các doanh nghiệp có bề dày phát triển hiện đang duy trì hoạt động ổn định và chiếm phần lớn thị phần tiêu thụ. Để duy trì vị thế, các DN hướng đến sự phát triển bài bản, chuyên nghiệp để tạo ra SP có tính cạnh tranh cao.

Lực lượng lao động tại các doanh nghiệp truyền thống không còn ổn định như trước nữa bởi các lý do: Sự phát triển của khoa học công nghệ, tác động của dịch bệnh... ảnh hưởng lớn đến hành vi, lối sống của đại đa số dân cư, đặc biệt là giới trẻ. Một số ngành nghề mới phát triển tạo ra sự dịch chuyển lao động (kinh doanh online và chuỗi dịch vụ phát triển theo hình thức kinh doanh mới này). Sự thu hút lao động trẻ của các doanh nghiệp trong các khu CN với qui mô tổ chức hiện đại, bài bản và năng suất hơn....

Bên cạnh các thách thức khách quan, thị trường tiêu thụ ngành quạt điện tại Việt Nam vẫn đầy tiềm năng bởi nhu cầu về sản phẩm quạt điện luôn là thiết yếu với sức mua hơn 98 triệu dân sống trong điều kiện khí hậu nhiệt đới gió mùa.

2) Bối cảnh doanh nghiệp:

Điện cơ Hải Phòng có bề dày lịch sử về sản xuất trong lĩnh vực điện gia dụng, thành lập từ ngày 16/03/1961 gắn liền với lịch sử phát triển của đất nước. Đặc biệt, sau cổ phần hóa Công ty đã có những thay đổi lớn về mọi mặt, quy mô nhà xưởng được mở rộng, cải tạo và xây dựng đồng bộ. Máy móc, thiết bị, phương tiện vận tải được đầu tư đổi mới hiện đại, đáp ứng tốt hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đảm bảo nhu cầu của khách hàng. Đội ngũ CB-CNV Công ty luôn được kiện toàn. Hiện tại, số lượng CB-CNV toàn Công ty là 193 người. Trong nhiều năm liền, doanh số và sản lượng liên tục tăng, tuy nhiên lực lượng lao động không tăng mà có xu hướng tinh gọn do công ty áp dụng các giải pháp hiệu quả đẩy mạnh năng suất lao động.

Qua nhiều năm tích lũy và phát triển, Công ty có đủ tiềm lực để duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh có tính cạnh tranh cao trên thị trường.

Thị trường tiêu thụ sản phẩm của Công ty vẫn được duy trì ổn định và tiếp tục mở rộng. Sản phẩm ngày càng đa dạng và phong phú. Hiện tại, chúng ta đang duy trì sản xuất 43 mẫu quạt gia dụng Phong Lan, 50 mẫu quạt công nghiệp GALE, trên 10 mẫu lồng quạt các loại và 23 mẫu sản phẩm quạt nhập khẩu Mitsubishi.

Hàng năm, công ty luôn cập nhật, phát triển công nghệ, đổi mới mẫu mã các dòng sản phẩm quạt gia dụng và công nghiệp nhằm tăng tính cạnh tranh, mở rộng thị phần trong và ngoài nước nhằm gia tăng doanh số.

Quạt Mitsubishi luôn được duy trì sản lượng tiêu thụ tại các tỉnh phía Bắc trở vào đến Đà Nẵng.

Trong quá trình sản xuất kinh doanh, Công ty luôn tạo dựng và duy trì các mối quan hệ bền vững với các kênh phân phối và các đối tác lớn như Công ty Điện cơ Thống Nhất Hà Nội, Công ty Quang điện điện tử Bộ quốc phòng, Công ty Hà Nội Chinghai, Công ty Mitsubishi Việt Nam...

Công ty đã và đang vận hành hệ thống quản lý chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015. Hàng năm, công ty đều khuyến khích thúc đẩy các hoạt động phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, nghiên cứu phát triển nhằm nâng cao NSLĐ, hạ giá thành SP, phát triển SP mới, nhằm mang lại lợi thế cạnh tranh cho doanh nghiệp.

Đặc thù hoạt động SXKD của công ty mang tính thời vụ cao, khối lượng công việc không phân bổ đều các tháng trong năm, thu nhập không đều gây tâm lý không ổn định đối với người lao động, thách thức đến tính ổn định của nguồn nhân lực. Thực trạng trên luôn đặt ra thách thức với ban lãnh đạo hoạch định các định hướng phù hợp nhất nhằm tăng sản lượng, tạo ra nhiều công ăn việc làm quanh năm, tăng NSLĐ nhằm cải thiện thu nhập cho người lao động, cải tiến các chính sách quản lý, môi trường làm việc nhằm phát huy tối đa năng lực của lực lượng lao động. Tất cả các giải pháp trên là nền tảng thu hút, tạo ra sự ổn định của lực lượng lao động.

3) Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 2021:

CHỈ TIÊU	ĐVT	2020	KH 2021	2021	TĂNG TRƯỞNG 2021/2020	THỰC HIỆN SO VỚI KẾ HOẠCH
Doanh thu	Tỷ đồng	266.52	286	264.39	-0.8%	92.44%
Lợi nhuận sau thuế:	Tỷ đồng	11.800	12.904	12.375		
- LN từ hoạt động SXKD	"	11.800	12.904	11.775	-0.21%	91.25%
Lao động	Người	193		193	0.00%	
Thu nhập bq người LĐ	VNĐ	8,000	8,000	8,128	1.60%	

3.1. Đánh giá kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh:

Doanh thu bán hàng: Năm 2021, Công ty CP Điện cơ Hải Phòng đạt 264,39 tỉ đồng, giảm 0,8% so với năm 2020.

Doanh thu năm 2021 giảm do sản lượng tiêu thụ cả ba nhóm quạt thành phẩm và sản lượng nhóm lồng quạt giảm so với kế hoạch đề ra:

TT	NHÓM HÀNG HOÁ	KẾ HOẠCH 2021		THỰC HIỆN 2021		THỰC HIỆN SO VỚI KH
		SỐ LƯỢNG	DOANH THU (Đ)	SỐ LƯỢNG	DOANH THU (Đ)	
1	Quạt dân dụng Phong lan	240,000	82,000,000,000	184,179	67,787,840,583	76.74%
2	Quạt công nghiệp Gale	42,000	37,000,000,000	33,705	31,585,146,853	80.25%
3	Quạt Mitsubishi	72,000	99,000,000,000	67,851	92,998,533,807	94.24%
4	Lồng quạt	520,000	29,000,000,000	409,476	25,089,195,799	78.75%
5	Vật tư và BTP khác		39,000,000,000		46,932,529,277	120.34%
	TỔNG CỘNG		286,000,000,000		264,393,246,319	92.45%

Các nhóm hàng cốt lõi của doanh nghiệp: Quạt điện Phong lan, Gale và Mitsubishi đều bị sụt giảm sản lượng tiêu thụ. Thị trường xuất khẩu quạt Phong lan chưa thể phục hồi như các năm trước đại dịch Covid.

Nửa cuối năm 2020, giá cả vật tư, nguyên liệu trên thị trường liên tục tăng. Thời điểm này, một số quốc gia đã bắt đầu phủ Vaccine, các ngành SX trên toàn thế giới có tín hiệu phục hồi, nhu cầu sử dụng nguyên vật liệu tăng đột biến, khi đó nguồn cung không đủ, dẫn đến khủng hoảng chuỗi cung ứng là nguyên nhân dẫn đến giá cả vật tư, nguyên liệu tăng đột biến (nguyên liệu nhựa tăng từ 30 – 40%; dây đồng tăng trên 60%; thép cán nguội tăng trên 200%.....). Trước thực trạng đó, các nhà SX quạt điện tại thị trường VN đều có động thái tăng giá. ĐCHP không nằm ngoài bối cảnh đó, Ban điều hành công ty đã thực hiện 2 sự điều chỉnh giá: Tăng 10% giá quạt Phong lan tại thời điểm T12/2020. Đến T4/2021 tăng tiếp 10% giá quạt Phong lan và 5% đối với quạt công nghiệp Gale.

Việc tăng giá ảnh hưởng trực tiếp và tỉ lệ nghịch với sản lượng tiêu thụ. Trên thị trường, sản phẩm quạt gia dụng của chúng ta phải cạnh tranh với các đối thủ có tỉ lệ tăng giá thấp hơn chúng ta. Trong khi đó, do ảnh hưởng dịch bệnh, chúng ta không thể triển khai được các chính sách, chương trình marketing thúc đẩy tiêu thụ hàng hoá mạnh hơn để bù đắp cho yếu tố ảnh hưởng tiêu thụ bởi sự tăng giá hàng hoá.

Đây là 1 trong những yếu tố tác động đến giảm sản lượng tiêu thụ quạt. Về mặt dài hạn, khi nguồn cung và giá cả nguyên vật liệu ổn định, giá bán của các nhà SX ổn định về mặt bằng cạnh tranh chung thì ảnh hưởng tiêu thụ hàng hoá sẽ trở về quỹ đạo vốn có của nó.

Sản lượng quạt Phong lan còn có tiềm tăng trưởng trong nhiều năm tới với các lý do: Dung lượng thị trường còn lớn để có thể mở rộng thị phần; một số model nhu cầu thị trường lớn chúng ta hiện vẫn chưa khai thác tối đa sản lượng; chưa phát triển nhiều dòng SP mới.... Để đạt được mục tiêu tăng trưởng, bản thân doanh nghiệp phải tối ưu hoá SX để hạ giá thành sp (bằng cách tăng tỉ lệ SX nội tại, kiểm soát giá thành SX, gia tăng lợi nhuận, tạo nhiều việc làm và thu nhập đều quanh năm cho người lao động.

Nhóm lồng CN, lồng quạt sàn và lồng quạt gia dụng ngoài phục vụ lắp ráp quạt thành phẩm, chúng ta còn cung cấp cho một số đối tác khác. Việc duy trì khách hàng ổn định giúp duy trì việc làm cho người lao động quanh năm, tăng doanh thu và gia tăng lợi nhuận. Năm 2021 sản lượng tiêu thụ giảm so với kế hoạch 21,25% do các đối tác cũng bị giảm sản lượng quạt tiêu thụ quạt do tác động của đại dịch Covid.

- Nhóm quạt CN Gale: Sản lượng tiêu thụ tiếp tục không hoàn thành kế hoạch năm 2021 do phải cạnh tranh với các sản phẩm cùng loại của các đối thủ trên thị trường như: Vinawind, Chinghai (khu vực phía Bắc), Hawind, Hasaki... (khu vực miền Trung và miền Nam). Ngoài ra, do ảnh hưởng đại dịch, các cơ sở SXKD, khu CN đình trệ hoạt động, nhu cầu sử dụng quạt giảm. Sản lượng quạt CN có lồng tiêu thụ tại khu vực dân dụng cũng giảm do các nhà hàng, các khu vực hoạt động đông người... đóng cửa do ảnh hưởng của dịch bệnh. Các cơ sở sản xuất, hộ kinh doanh nhỏ lẻ ưu tiên sử dụng quạt CN tự chế giá rẻ hơn.... toàn bộ các yếu tố trên ảnh hưởng nhất định đến sản lượng tiêu thụ quạt CN trên toàn thị trường nói chung.

Một trong các giải pháp tăng doanh thu, tăng lợi nhuận của mảng quạt CN trong các năm tới là tập trung phát triển dòng SP quạt cây tính năng mới (Motor DC giảm tối đa công suất tiêu thụ điện năng, giảm độ ồn...). Chủ động mảng SX quạt hướng trục, tạo thêm nhiều việc làm, giải quyết tính SX thời vụ....

- Nhóm quạt Mitsubishi: Là dòng sản phẩm dành cho phân khúc cao trên thị trường. ĐCHP tiếp tục duy trì mối quan hệ bền vững, chiến lược với Mitsubishi Electric (MEVN) và chiếm ưu thế với vai trò tổng thầu phân phối khu vực phía Bắc, chuyên về kênh tiêu thụ truyền thống. Khách hàng chủ yếu là các trung tâm điện máy cao cấp, các đầu mối phân phối hàng ngoại nhập truyền thống. Việc hợp tác với MEVN là điều kiện thuận lợi để ĐCHP kết nối với hệ thống khách hàng ở phân khúc cao, tiếp thu học hỏi phương pháp quản trị, bán hàng của các tập đoàn sản xuất đồ điện gia dụng hàng đầu thế giới. Sản lượng tiêu thụ năm 2021 không tăng trưởng nhiều so với các năm trước. Để giải quyết bài toán tăng trưởng, mở rộng thị phần ở phân khúc cao, MEVN cần thúc đẩy cải tiến cơ cấu chủng loại sản phẩm, phối hợp với ĐCHP duy trì ổn định vùng thị trường giữa các tổng thầu hai miền Nam - Bắc và kênh siêu thị thuộc sự quản lý của hãng..

- Nhóm Vật tư và BTP khác: Gồm Bobbin nhựa quấn dây đồng, linh kiện nhựa, hạt nhựa, sắt thép... Sản lượng tiêu thụ năm 2021 tăng 20,34% so với kế hoạch do sản lượng vật tư nhựa, sắt thép khách hàng chốt mua số lượng lớn với kỳ vọng hạn chế rủi ro do giá cả các mặt hàng này có chiều hướng tăng đột biến. Chiến lược phát triển dài hạn của công ty tập trung vào những ngành hàng có tính bền vững là sản phẩm quạt điện dân dụng Phong lan và quạt công nghiệp Gale. Đây là các sản phẩm có thương hiệu, hàng năm các sản phẩm trên chiếm một lượng thị phần ổn định trên thị trường quạt điện.

Thị trường quạt điện có tính cạnh tranh cao, cùng với ảnh hưởng của dịch Covid tác động lớn đến tâm lý người tiêu dùng và hệ thống kênh phân phối, ảnh hưởng của giá cả vật tư tăng đột biến. Mặc dù tập thể CBCNV đã nỗ lực cải tiến CLSP, phát triển sản phẩm mới, tăng năng suất lao động, hạ giá thành nhằm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm, đáp ứng đầy đủ lượng hàng hoá tại các thời điểm thị trường có sức hút lớn. Tuy nhiên, sản lượng tiêu thụ và doanh số năm 2021 chưa thể bứt phá so với năm 2020.

3.2. Lợi nhuận:

Lợi nhuận sau thuế từ hoạt động SXKD năm 2021 vẫn duy trì ổn định và đạt 11,775 tỷ mặc dù sản lượng tiêu thụ ở cả 3 nhóm hàng cốt lõi giảm nhiều so với kế hoạch đề ra.

3.3. Nguồn nhân lực, việc làm và thu nhập:

Nguồn nhân lực: Luôn được ban lãnh đạo xác định là tài sản quý báu của doanh nghiệp. Mọi thành quả đổi mới, phát triển, nâng tính cạnh tranh, nâng vị thế của doanh nghiệp đều khởi nguồn từ nguồn nhân lực. Tuy nhiên, trong nhiều năm qua nguồn nhân lực chưa được chú trọng phát triển chiều sâu.

Việc bổ sung nguồn nhân lực có chất lượng cho các phòng nghiệp vụ của công ty tiếp tục được ưu tiên cho các năm tiếp theo cho phù hợp với định hướng chuyển dịch tỉ lệ cơ cấu mặt hàng, tập trung phát triển các mặt hàng có thương hiệu của công ty.

Duy trì và phát huy chính sách khuyến khích, đãi ngộ nguồn nhân lực. Năm 2021 Công ty đã trích thưởng nhiều đề tài sáng kiến cải tiến kỹ thuật, nâng cao NSLĐ, hạ giá thành SP cho bộ phận quản lý SX, trích thưởng hoàn thành kế hoạch doanh số tiêu thụ quạt Phong lan cho bộ phận KD và các bộ phận liên quan.... nhằm động viên kịp thời tinh thần cống hiến của CBCNV, tăng cường sự gắn bó của CBCNV với Công ty.

Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, điều hành SXKD nhằm nâng cao hiệu quả quản trị.

Do tác động của đại dịch, lượng hàng hoá tồn kho cuối năm 2021 lớn hơn mọi năm, giá cả vật tư tăng đột biến. Ban điều hành công ty đã chủ động tiết giảm nhịp độ sản xuất khiến khối lượng việc làm cho người lao động không được duy trì đều các ngày trong tuần trong vòng 3 tháng cuối vụ, ảnh hưởng phần nào đến thu nhập của người lao động. Đây là một trong những yếu tố doanh nghiệp sẽ phải khắc phục nhằm gia tăng sự gắn kết người lao động với công ty.

3.4. Đánh giá nhiệm kỳ hoạt động SXKD 5 năm (2017 – 2022):

Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021 và kế hoạch năm 2022

a) Thuận lợi:

- Bộ máy quản lý ổn định, đoàn kết nội bộ, có bề dày kinh nghiệm để đưa ra các quyết sách kịp thời, phù hợp với thị trường.

- Doanh nghiệp có bề dày trong ngành quạt điện, cơ sở vật chất quy mô, thị trường tiêu thụ đã định hình bởi mạng lưới tiêu thụ, hệ thống khách hàng, đối tác đã được thiết lập qua nhiều năm.

b) Một số khó khăn:

- Chưa khắc phục hoàn toàn được tính mùa vụ trong SX các SP quạt điện, một số bộ phận chưa đạt được thu nhập đều các tháng trong năm.

- Chưa tạo ra các giải pháp mạnh mẽ tăng NSLĐ, tăng thu nhập cho người LĐ.

- Đại dịch Covid ảnh hưởng lớn đến sức tiêu thụ của sản phẩm trên thị trường.

- Giá cả vật tư hàng hoá tăng kỷ lục trong 2 năm gần đây ảnh hưởng lớn đến mặt bằng giá sản phẩm quạt điện các loại.

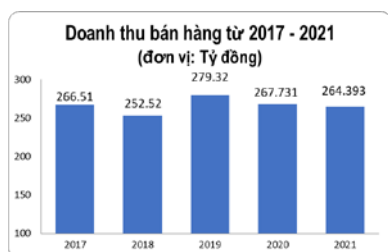
c) Đánh giá chung hoạt động quản lý điều hành:

- Bộ máy nhân sự: Trên đà tinh giảm theo chiều hướng hiệu quả (số lượng CBCNV giảm trong khi SLSX, doanh số tăng).

- Quản lý chặt chẽ công nợ khách hàng, không để tình trạng khách hàng nợ đọng quá hạn, chiếm dụng vốn kinh doanh bảo toàn đồng vốn cho doanh nghiệp.

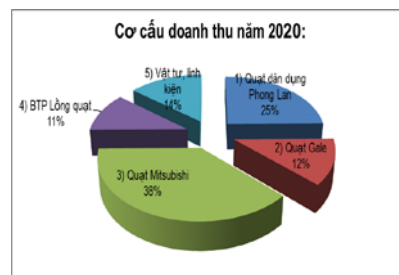
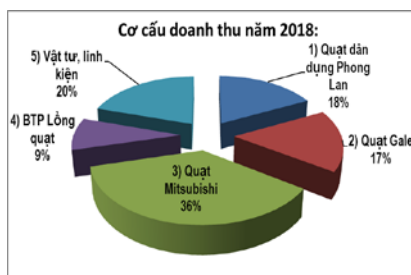
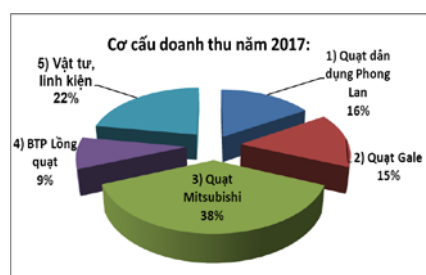
- Một số tiêu chí kết quả đạt được trong hoạt động SXKD (2017 – 2022):

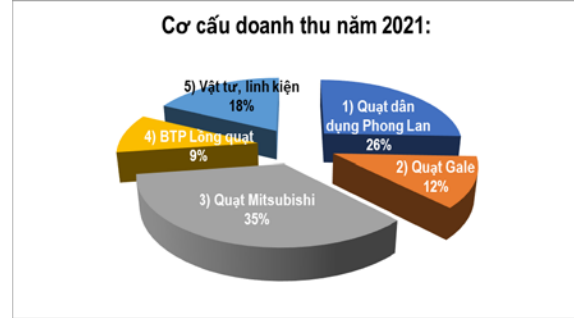
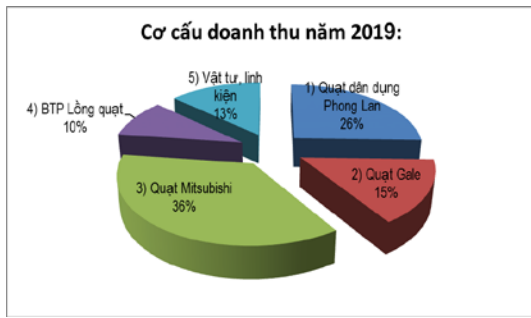
+ Phát triển các dòng SP mới có tính cạnh tranh cao hơn (tổng số phát triển 6 model SP mới) tạo ra sự tăng trưởng vượt trội do các SP mới tạo ra.



+ Doanh thu: Doanh thu năm 2019 tăng so với các năm do sản lượng tiêu thụ nhóm quạt Phong lan tăng trưởng vượt bậc. Hai năm tiếp theo 2020 – 2021 doanh thu không duy trì được đà tăng trưởng do ảnh hưởng của đại dịch, giá cả vật tư biến động.

+ Cơ cấu doanh thu: Tỷ trọng doanh số nhóm hàng cốt lõi công ty tự SX, kỳ vọng duy trì việc làm thường xuyên người lao động là nhóm quạt PL có sự tăng trưởng bình quân 2%/ năm. Mục tiêu tăng trưởng tỷ trọng nhóm quạt Gale chưa đạt ổn định qua các năm.





Trong 5 năm qua, công ty chú trọng và tìm mọi giải pháp đẩy mạnh mảng doanh thu ngành hàng cốt lõi nhằm mang lại sự phát triển bền vững.

+ Lợi nhuận từ hoạt động SXKD bình quân hàng năm (2017 – 2021): Luôn được đảm bảo. Cổ tức hàng năm đều duy trì ở mức 10% theo định hướng KH của HĐQT.

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022:

Trên cơ sở một số phương án sản phẩm mới, thị trường mới, qua đánh giá thị trường và phân tích năng lực nội tại, Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 với các chỉ tiêu cụ thể như sau:

1) Kế hoạch doanh thu:

TT	NHÓM HÀNG HOÁ	ĐƠN VỊ TÍNH	KẾ CHOẠCH 202	
			SỐ LƯỢNG	DOANH THU (VNĐ)
1	Quạt dân dụng Phong lan	Cái	220,000	84,000,000,000
2	Quạt công nghiệp Gale	Cái	40,000	36,000,000,000
3	Quạt Mitsubishi	Cái	70,000	100,000,000,000
4	Lồng quạt	Bộ	520,000	31,000,000,000
5	Vật tư và BTP khác			35,000,000,000
	TỔNG CỘNG			286,000,000,000

2) Kế hoạch lợi nhuận:

- Lợi nhuận trước thuế: **16.100.000.000 đồng**
- Lợi nhuận sau thuế: **13.000.000.000 đồng**
- Cổ tức: **10%/MGCP/VĐL**
- Thu nhập bình quân: **8.550.000 đồng/người/tháng**

3) Cơ sở thực hiện:

• Về quản trị: Thực hiện đúng chính sách an sinh xã hội, bảo vệ quyền lợi người lao động nhằm duy trì và ổn định lực lượng lao động.

Tập trung đào tạo phát triển nguồn nhân lực, tăng cường đào tạo nhân lực chất lượng cao, cùng đội ngũ quản lý kế thừa các cấp. Tiếp tục rà soát, tiết giảm lao động không trực tiếp tạo ra sản phẩm, dịch vụ, làm cơ sở tăng lương khối lao động gián tiếp đã tinh giảm hiệu quả.

Tiếp tục hoàn thiện, nâng cao hiệu quả của hệ thống quản trị, kiểm soát nội bộ nhằm giảm chi phí đầu vào.

Đã và đang thực hiện các giải pháp nâng cao năng suất lao động tại từng khâu SX, từng bước đạt được các mục tiêu: Tăng năng suất lao động, tăng sản lượng, hạ giá thành SP, tăng lương cho khối lao động trực tiếp khi đã giải quyết bài toán NSLĐ.

- Về thị trường: Thực hiện tốt và duy trì các khách hàng, đơn hàng truyền thống.

Xây dựng hệ thống kênh phân phối bền vững, không ngừng mở rộng thị trường tiêu thụ phủ khắp các tỉnh thành.

Thị trường xuất khẩu sang Myanmar và Malaysia được hình thành và duy trì từ năm 2018 – 2021. Năm 2022 tiếp tục thúc đẩy sản lượng xuất khẩu, góp phần nâng vị thế của doanh nghiệp, tăng sản lượng, tăng doanh số, giải quyết công ăn việc làm cho người lao động tại những tháng thấp điểm.

- Về phương án sản phẩm: Năm 2021 - 2022, công ty tiếp tục hoàn thiện thêm 03 mẫu quạt hút âm trần. Các dòng sản phẩm mới triển khai thành công sẽ góp phần gia tăng sản lượng, doanh số và việc làm cho người lao động.

Quạt công nghiệp: Năm 2022, công ty từng bước chuyên sâu sản xuất các dòng SP quạt cây công nghiệp, quạt hướng trục... và tiếp tục cải tiến các phương án SP nhằm nâng tính cạnh tranh, tăng sản lượng trong các năm tiếp theo.

- Thay đổi tỉ trọng cơ cấu sản phẩm theo hướng phát triển bền vững: Năm 2022 tiếp tục nghiên cứu các phương án về sản phẩm, đầu tư trang thiết bị nhằm tăng năng suất lao động, hạ giá thành SP, từng bước thúc đẩy tăng sản lượng tiêu thụ quạt thành phẩm trong các năm tiếp theo theo hướng tăng tỉ trọng nhóm quạt thành phẩm và giảm tỉ trọng nhóm vật tư, BTP trong tổng cơ cấu sản phẩm của công ty.

III-ĐẦU TƯ PHỤC VỤ KẾ HOẠCH MỞ RỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH CHO NĂM 2021 VÀ CÁC NĂM TIẾP THEO:

1) Báo cáo đầu tư 2021 - 2022: Trên cơ sở đề xuất đầu tư và thực hiện chủ trương của HĐQT, năm 2022 Công ty đã đầu tư một số hạng mục sau:

TT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	ĐVT	SỐ LƯỢNG
1	Các bộ khuôn ép nhựa, đúc nhôm SX quạt trần 5 cánh	Bộ	10
2	Các bộ khuôn ép nhựa và khuôn cơ khí quạt hút âm trần	"	8
3	Khuôn ép nhựa đế quạt đứng lưng cánh 7 lá	"	2
4	Khuôn đột dập: Các chi tiết cơ khí quạt trần 3 cánh, 5 cánh..	"	8
5	Dây chuyên lắp ráp quạt trần 5 cánh	Cái	1
6	Máy ép thủy lực, máy khoan ta rô nhiều đầu	Cái	2

2) Dự kiến đề xuất đầu tư năm 2022:

2.1) Cơ sở định hướng đầu tư:

Căn cứ vào định hướng phát triển cơ cấu sản lượng SP tiêu thụ trong vòng 5 năm tới (2022 – 2027)

Sự cần thiết phải đầu tư, phát triển mẫu mã SP quạt dân dụng mới nhằm tăng tính cạnh tranh, mở rộng thị phần của SP.

Tăng năng lực SX, tạo lợi thế cạnh tranh của SP bằng cách đầu tư chiều sâu vào máy móc thiết bị, nâng cao năng suất, hạ giá thành SP.

Để hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2022 và các năm tiếp theo, Ban Giám đốc đề xuất kế hoạch đầu tư mới một số hạng mục như sau:

2.2) *Danh mục và trị giá đầu tư:*

** Đầu tư MMTB phục vụ SX:*

TT	HẠNG MỤC ĐẦU TƯ	ĐVT	SỐ LƯỢNG
1	Các bộ khuôn cơ khí và ép nhựa quạt hướng trục	Bộ	16
2			
3			
4			

Trên đây là phần báo cáo của Tổng giám đốc Công ty CP Điện cơ Hải Phòng về kết quả hoạt động kinh doanh năm 2021 và Kế hoạch SXKD năm 2022.

Kính trình Đại hội cổ đông thường niên Công ty CP Điện cơ Hải Phòng năm 2021 - 2022.

**THAY MẶT BAN ĐIỀU HÀNH
CÔNG TY CỔ PHẦN ĐIỆN CƠ HẢI PHÒNG
TỔNG GIÁM ĐỐC**

Mai Văn Minh