

Hà nội, ngày 8 tháng 06 năm 2020

**BÁO CÁO TRÌNH ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**

Đặc điểm tình hình:

Năm 2019, kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam có nhiều biến động, đặc biệt là tác động của cuộc chiến tranh thương mại Mỹ và Trung Quốc kéo dài.

Đối với công ty, sau khi chính thức niêm yết cổ phiếu nhà nước đã thoái vốn tại công ty, nhiều nhà đầu tư đã quan tâm đến cổ phiếu của công ty, cơ cấu cổ đông đã thay đổi: Tập đoàn Hóa chất Việt Nam không còn là cổ đông lớn, Tập đoàn pin Quốc tế GP ( Nhà đầu tư nước ngoài – Cổ đông chiến lược) đã nâng tỷ lệ nắm giữ từ 30% lên 49% vốn điều lệ và đã thêm một số cổ đông mới cho nên việc quản trị công ty yêu cầu ngày phải hoàn thiện hơn trên mọi lĩnh vực hoạt động đáp ứng yêu cầu ngày càng cao nhất là thị trường xuất khẩu.

Năm 2019 là năm công ty có nhiều thuận lợi nhưng cũng không ít khó khăn .

Thuận lợi:

- Chi phí sản xuất: Giá kẽm thời giảm 11% do giá kim loại màu trên thị trường thế giới giảm đã bù đắp được chi phí cho các vật tư đều tăng giá so với năm 2018 và đã góp phần giảm tổng chi phí vật tư dung cho sản xuất năm 2019.
- Thị trường:

Thị trường tiêu thụ sản phẩm truyền thống ổn định.

Thị trường xuất khẩu: Thương hiệu pin Rayovac ổn định ở thị trường Brazil và đã mở mới được ở thị trường Guatemala; Thương hiệu Powerplus bình ổn ở thị trường Singapo và đã phát triển được một số thị trường mới với quy mô nhỏ làm tiền đề cho năm 2020.

Nhiều khách hàng đã tìm đến sản phẩm của công ty thông qua cổ đông GP hoặc trực tiếp.

Khó khăn:

- Thị trường tiêu thụ truyền thống gặp nhiều khó khăn:

Pin R20 tiếp tục suy giảm do nhu cầu và cạnh tranh gay gắt với các sản phẩm cùng loại tại thị trường Miền Trung, Tây nguyên và Lào, Campuchia;

Pin R6 và Pin R03 vẫn phải cạnh tranh với pin chất lượng thấp nhập lậu và các sản phẩm cùng loại của các đối thủ cạnh tranh.

- Thị trường xuất khẩu:

Mất toàn bộ sản phẩm R6 và R03 thương hiệu Godrej do đối tác thay đổi chiến lược kinh doanh tại thị trường Ấn độ:

Yêu cầu của các nước nhập khẩu pin đã thay đổi rất nhiều so với các năm trước ở chỗ không chỉ dừng ở mức độ kiểm tra chất lượng, báo giá và nhiều nhất là tham quan công ty, đến nay đòi hỏi phải kiểm toán đồng bộ nhà máy ở mọi lĩnh vực bằng cơ quan kiểm toán độc lập, nếu đạt yêu cầu phải có đơn gửi và bước cuối cùng là cơ quan quản lý nhà nước phải thẩm định tại doanh nghiệp, nếu đạt yêu cầu thì được cấp phép nhập khẩu: Thời gian thực hiện được việc này mất nhiều thời gian.



Cuối năm 2019, đã xong được bước 1 và nộp đơn xin nhập khẩu đối với thị trường Ấn Độ; Nhà phân phối Sunbeam vào thị trường Mỹ đã kiểm toán xong lần I; Thương hiệu pin Kodak cũng kiểm toán xong và được chấp thuận.

Với những khó khăn thuận lợi cơ bản trên, kết quả thực hiện năm 2019 chỉ tiêu sản lượng và doanh thu đều thấp hơn thực hiện năm 2018 và không đạt được so với nghị quyết của đại hội đồng cổ đông cũng như kế hoạch điều chỉnh của HĐQT; Chỉ tiêu lợi nhuận tăng so với mục tiêu đã đề ra cũng như so với thực hiện năm 2018; Cụ thể như sau:

## **Phần I/ Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019:**

### **1. Sản lượng sản xuất và tiêu thụ:**

#### **1.1. Sản lượng sản xuất:**

Năm 2019 sản xuất đạt 336,8 triệu viên Pin các loại;

- So với thực hiện năm 2018 giảm xấp xỉ 17 triệu viên, tương đương 4,8%;
- So với nghị quyết đại hội đồng cổ đông giảm 8% so với mục tiêu Nghị quyết ĐHĐCĐ và giảm 2,4% so với KH điều chỉnh.

#### **1.2. Tổng Sản lượng tiêu thụ:**

- Tổng số Pin tiêu thụ đạt 333,6 triệu viên, giảm 23,7 triệu viên so với năm 2018, tương đương 6,7%, giảm 8,9% so với mục tiêu Nghị quyết ĐHĐCĐ, giảm 3,3% so với KH điều chỉnh.

#### **1.3. Đánh giá:**

##### **Đối với thị trường truyền thống:**

- Đối với thị trường trong nước: Đã duy trì và phát triển được, giảm được sự cạnh tranh với sản phẩm cùng loại trong thị trường nội địa, tuy nhiên:
  - + Pin R20 giảm do nhu cầu giảm và có sự cạnh tranh gay gắt với các sản phẩm cùng loại ở khu vực từ Đà Nẵng trở vào và vùng Tây nguyên. Thị trường Nam bộ thương hiệu pin con thỏ vẫn chưa tăng được thị phần.

+ Pin R6 và Pin R03 có tốc độ tăng trưởng nhưng không đạt được so với mục tiêu, nguyên nhân chủ yếu vẫn là sự cạnh tranh của các sản phẩm cùng loại và sản phẩm nhập lậu chất lượng kém, giá bán thấp...

- Đối với Thị trường Lào, Campuchia: Duy trì và phát triển tốt kênh phân phối thông qua môi giới để xuất khẩu sang Lào và Campuchia. Tại trung và nam Lào, Công ty đã xây dựng được kênh bán hàng nhưng bị hạn chế rất nhiều về quản lý hàng và tiền nên sản lượng tiêu thụ chưa đạt được như mong muốn. Cạnh tranh tại 2 thị trường này rất lớn về giá, phương thức bán hàng với pin “Con ó “ và các thương hiệu nổi tiếng khác.

##### **Đối với thị trường xuất khẩu:**

Thị trường Ấn Độ: Năm 2019 do GP thay đổi chiến lược kinh doanh và quy định mới về nhập khẩu pin vào thị trường này yêu cầu phải được cấp giấy phép do vậy năm 2019 tổng số pin xuất khẩu sang Ấn Độ giảm 49,9 triệu viên cho cả 3 loại sản phẩm R6, R20 và R03. Tháng 11 năm 2019 công ty mới thực hiện xong bước 1 của quy trình cấp giấy phép nhập khẩu pin: Đã hoàn thiện bộ hồ sơ xin cấp phép và đơn đã được chấp nhận từ Viện tiêu chuẩn Ấn Độ (BIS), theo lịch dự kiến của Viện tiêu chuẩn Ấn Độ sẽ đến Công ty vào tháng 3/2020 để đánh giá nhà máy và rút mẫu pin để kiểm tra đánh giá sản phẩm nếu đạt yêu cầu sẽ được cấp chứng nhận đạt tiêu chuẩn IS8144:2018, khi đó sản phẩm của Công ty sẽ được nhập khẩu vào Ấn Độ, nhưng do đại dịch Covid-19 nên việc này bị trì hoãn tới nay cũng chưa có lịch chính thức của Viện tiêu chuẩn Ấn Độ .



Pin R03 thương hiệu Rayovac: Giữ vững và ổn định được sản lượng tiêu thụ ở Brazil và tăng được sản lượng ở thị trường mới Guatemala.

## **2/ Về doanh thu:**

Doanh thu năm 2019 đạt 343 tỷ đồng, giảm 20 tỷ đồng so với năm 2018, tương đương 5,5%, giảm 8,8% so với mục tiêu, giảm 2,3% so với KH điều chỉnh. Nguyên nhân chủ yếu là do sản lượng tiêu thụ giảm. Trong đó doanh thu xuất khẩu đạt 2,52 triệu USD, giảm 1,48 triệu USD so với năm 2018, nguyên nhân chủ yếu là do năm 2019 không có đơn hàng xuất khẩu vào thị trường Ấn độ.

## **3/ Về hiệu quả:**

Mục tiêu đề ra năm 2019 là 25 tỷ đồng lợi nhuận trước thuế.

Kết quả năm 2019 đạt 26,3 tỷ đồng, tăng 3,25 tỷ đồng so với năm 2018, tương đương 14,11%, tăng 5,2% so với mục tiêu.

Tỷ suất lợi nhuận/ Vốn điều lệ đạt 36,3%, tăng gần 5% so với năm 2018.

Nguyên nhân chủ yếu: Giá kẽm giảm đã bù đắp được các chi phí vật tư tăng, sản lượng giảm và trích lỗ dự phòng cho công ty TNHH Pin GP Việt Nam.

## **4/ Về đầu tư:**

- Đã hoàn thành các hạng mục đầu tư và đưa vào sản xuất như: Dây chuyền thành phẩm Pin R03-500c/p và máy cắt via ống kẽm R03-600c/p theo nghị quyết, qua đó đã phát huy được hiệu quả trong năm 2019.

- Vấn đề thuê đất đến nay vẫn chưa hoàn thành đối với khu đất tại số 72 đường Phan Trọng Tuệ về thời hạn thuê và chưa tìm được đối tác cũng như cơ sở để chuyển đổi mục đích sử dụng đất, từ đó chưa có được phương án di dời địa điểm sản xuất.

- **Hoạt động của công ty liên doanh công ty TNHH Pin GP (Việt Nam):**

- + Vốn điều lệ: Tháng 10 năm 2019 công ty TNHH Pin GP (Việt Nam) đã tăng vốn điều lệ lần I từ 90 tỷ lên 275,64 tỷ đồng, công ty không tham gia góp vốn bổ sung do kết quả vẫn phát sinh lỗ cho nên tỷ lệ sở hữu vốn của công ty giảm xuống còn 9,8%.

- + Năm 2019 đã đầu tư xong giai đoạn II tổng giá trị đầu tư 73 tỷ đồng, đầu tư dây chuyền sản xuất pin 9V và đầu tư bổ sung thiết bị với tổng giá trị 17 tỷ đồng. Tổng giá trị tài sản đã đầu tư 2 giai đoạn là: 205,3 tỷ đồng, khấu hao lũy kế đến 31 tháng 3 năm 2020 là 28 tỷ.

- + Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019 vẫn tiếp tục phát sinh lỗ, theo báo cáo chưa kiểm toán và HĐQT chưa thông qua là 24 tỷ đồng; Cụ thể:

Sản lượng: 205 triệu viên.

Doanh thu: 215 tỷ đồng.

Khấu hao: 11 tỷ đồng.

- + Kế hoạch năm 2020: Chịu tác động rất lớn của dịch cúm Covid, mặc dù sản lượng, doanh thu có tăng trưởng và bắt đầu có lợi nhuận nhưng chưa đạt như mục tiêu đã đề ra cho năm tài chính 2020-2021. Cụ thể:

Sản lượng: 283 triệu viên.

Doanh thu: 350 tỷ đồng.

Lợi nhuận: 12 tỷ đồng.

Khấu hao: 15,6 tỷ đồng

## **5/ Về niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán:**

- Đã hoàn thành và chính thức niêm yết cổ phiếu của công ty trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội và phiên khai trương giao dịch được thực hiện vào ngày 13 tháng 3 năm 2019.

**6/ Các biện pháp khác:**

- Về cơ bản đã thực hiện theo đúng báo cáo trình đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019.

**7/ Tóm tắt các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2019:**

	<i>Chỉ tiêu (đvt: Triệu đồng)</i>	<i>31/12/2019</i>	<i>1/1/2019</i>	<i>Chênh lệch</i>
<b>A</b>	<b><u>TÀI SẢN</u></b>			
<b>I</b>	<b>TÀI SẢN NGẮN HẠN</b>	90.828	96.379	-5.551
<b>1</b>	<b>Tiền và các khoản tương đương tiền</b>	12.449	11.761	0.688
	Tiền	10.449	11.761	-1.312
	Các khoản tương đương tiền	2.000		2.000
<b>2</b>	<b>Các khoản phải thu ngắn hạn</b>	31.815	30.065	1.750
	Phải thu ngắn hạn của khách hàng	26.549	27.911	-1.362
	Trả trước cho người bán ngắn hạn	4.466	12	4.454
	Phải thu ngắn hạn khác	1.076	2.423	-1.347
	Dự phòng phải thu ngắn hạn khó đòi	(277)	(281)	4
<b>3</b>	<b>Hàng tồn kho</b>	45.884	53.127	-7.243
	Hàng tồn kho	45.884	53.127	-7.243
<b>4</b>	<b>Tài sản ngắn hạn khác</b>	681	1.425	-744
	Chi phí trả trước ngắn hạn	202	210	-8
	Thuế GTGT được khấu trừ	18	809	-791
	Thuế và các khoản khác phải thu Nhà nước	461	406	55
<b>II</b>	<b>TÀI SẢN DÀI HẠN</b>	44.586	51.598	-7.012
<b>1</b>	<b>Các khoản phải thu dài hạn</b>	20	20	-
	Phải thu dài hạn khác	20	20	-
<b>2</b>	<b>Tài sản cố định</b>	22.308	23.799	-1.491
	Tài sản cố định hữu hình	22.308	23.799	-1.491
	Tài sản cố định vô hình	-	3	-3
<b>3</b>	<b>Tài sản dở dang dài hạn</b>	-	-	-
	Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	-	-	-
<b>4</b>	<b>Đầu tư tài chính dài hạn</b>	21.200	27.000	-5.800
	Đầu tư góp vốn vào đơn vị khác	27.000	27.000	-
	Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính dài hạn	(5.800)		-5.800
<b>5</b>	<b>Tài sản dài hạn khác</b>	1.058	779	279
	Chi phí trả trước dài hạn	1.058	779	279
	<b>TỔNG CỘNG TÀI SẢN</b>	<b>135.413</b>	<b>147.977</b>	<b>-12.564</b>
<b>B</b>	<b>NGUỒN VỐN</b>			



<b>I</b>	<b>NỢ PHẢI TRẢ</b>	37.602	44.663	-7.061
<b>1</b>	<b>Nợ ngắn hạn</b>	37.602	44.663	-7.061
	Phải trả người bán ngắn hạn	5.406	5.758	-352
	Người mua trả tiền trước ngắn hạn	23	280	-257
	Thuế và các khoản phải nộp Nhà nước	2.813	1.280	1.533
	Phải trả người lao động	4.945	5.639	-694
	Chi phí phải trả ngắn hạn	2.225	2.470	-245
	Phải trả ngắn hạn khác	1.945	277	1.668
	Vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn	19.775	28.442	-8.667
	Quỹ khen thưởng phúc lợi	469	516	-47
<b>II</b>	<b>VỐN CHỦ SỞ HỮU</b>	97.812	103.314	-5.501
	Vốn góp của chủ sở hữu	72.539	72.539	-
	Thặng dư vốn cổ phần	1.016	1.016	-
	Quỹ đầu tư phát triển	4.339	3.839	500
	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	19.918	25.920	-6.002
	<b>TỔNG CỘNG NGUỒN VỐN</b>	<b>135.413</b>	<b>147.977</b>	<b>-12.564</b>

### **Giải trình:**

#### **I/ Tổng tài sản giảm 12,564 tỷ đồng do:**

##### **1/ Tài sản ngắn hạn giảm 5,55 tỷ đồng; Trong đó chủ yếu do**

- Tiền và tương đương tiền giảm 0,7 tỷ đồng.
- Các khoản phải thu ngắn hạn tăng 1,750 tỷ đồng do phải thu của khách hàng giảm, phải thu ngắn hạn khác giảm nhưng trả trước cho người bán tăng 4,453 tỷ đồng do cuối tháng 12/2019 thanh toán các hợp đồng thanh toán trước.
- Giá trị hàng tồn kho giảm 7,243 tỷ đồng do công ty chủ động cơ cấu lại hàng tồn kho cũng như giá vật tư giảm, tồn kho nguyên vật liệu chính giảm: 5.8 tỷ đồng; Bán thành phẩm tồn kho giảm 1,2 tỷ đồng.

##### **2/ Tài sản dài hạn giảm 7,012 tỷ đồng, nguyên nhân chủ yếu do:**

- Trích lỗ khoản đầu tư tài chính vào công ty TNHH GPVN số tiền 5,8 tỷ đồng.
- Giá trị khấu hao tài sản cao hơn giá trị mới đầu tư 1,5 tỷ đồng

#### **II/ Nguồn vốn:**

##### **1/ Nợ ngắn hạn: Giảm 7 tỷ đồng, chủ yếu do:**

Vay ngân hàng giảm 8,7 tỷ đồng và nộp ngân sách tăng 1,6 tỷ đồng.

##### **2/ Vốn chủ sở hữu giảm 5,5 tỷ đồng, do:**

Thời điểm phân phối lợi nhuận, chi cổ tức và tạm ứng cổ tức

- Lợi nhuận sau thuế phát sinh năm 2019: 20,88 tỷ đồng
- Phân phối lợi nhuận năm 2018: 16 tỷ đồng.
- Tạm ứng cổ tức lần 1 năm 2019: 10,88 tỷ đồng

Với số liệu tóm tắt nêu trên có thể đánh giá tình hình tài chính công ty lành mạnh, không phát sinh nợ khó đòi, dòng tiền hoàn toàn kiểm soát và làm chủ, không phát sinh các khoản nợ quá hạn về thuế, vay ngân hàng cũng như phải trả cho khách hàng, lỗ phát sinh



của phần góp vốn đầu tư đã được trích lập đảm bảo an toàn cho vốn đầu tư. Sử dụng vốn linh hoạt và hiệu quả.

## **Phần II/ Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020.**

Năm 2020 là năm tiếp tục có những thuận lợi và khó khăn đan xen, đặc biệt là đại dịch Covid-19 diễn ra trên toàn Thế giới, trong đó có Việt Nam đã và đang có tác động đến kế hoạch SXKD của Công ty.

### ***Thuận lợi:***

- Chi phí sản xuất: Do tác động của chiến tranh thương mại Mỹ và Trung Quốc kết hợp với đại dịch Covid đã làm cho giá kim loại màu nói chung và giá kẽm nói riêng tiếp tục giảm, đồng NDT vẫn mất giá, giá Mangan điện giải giảm so với năm 2019, các vật tư khác không có biến động lớn về giá, nguồn cung cấp hoàn toàn làm chủ. Chi phí sản xuất năm 2020 của công ty rất thuận lợi do các tác động cơ bản trên.
- Thị trường xuất khẩu: Công ty đã và đang có rất nhiều dự án xuất khẩu đã được triển khai: Dự án xuất khẩu vào thị trường Ấn Độ, thị trường Mỹ, chuỗi cửa hàng Dollar ở Mỹ và Úc cũng như các thương hiệu khác nổi tiếng ở Asean và Châu Phi, Thương hiệu pin Kodak, thương hiệu pin Avnet, RADHA EXPORTS PTE LTD. Dự án pin R25 xuất đi Châu Âu...
- Tập đoàn pin Quốc Tế GP tiếp tục hỗ trợ công ty toàn diện mọi lĩnh vực sản xuất kinh doanh: Thị trường, quản lý, công nghệ sản xuất, đặc biệt sẽ hỗ trợ và hướng dẫn công ty sản xuất pin công nghệ pin không chì, đảm bảo tiêu chuẩn pin sạch...

### ***Khó khăn:***

- Dịch Covid đã ảnh hưởng rất lớn đến sản phẩm xuất khẩu của công ty:  
Brazil hiện là thị trường lớn nhất của công ty nhưng đang là vùng dịch lớn thứ 2 trên thế giới, do vậy sản lượng xuất khẩu năm 2020 dự kiến không đạt yêu cầu.

Các dự án xuất khẩu đang triển khai đều bị dừng chưa thể triển khai các bước tiếp theo do đối tác không thể đến Việt Nam để kiểm toán cũng như kiểm tra điều kiện sản xuất, chất lượng sản phẩm. Do vậy sản lượng xuất khẩu phải điều chỉnh giảm rất lớn ở cả Pin R6, R03 và dự án sản xuất sản phẩm mới pin R25.

Thị trường Lào và Campuchia 2 tháng không xuất được hàng.

Hiệp định Đối tác toàn diện và Tiến bộ xuyên Thái Bình Dương (CPTPP). Trong bối cảnh toàn cầu hóa, vấn đề bảo đảm quyền lợi của người lao động ngày càng được coi trọng và trở thành một yêu cầu bắt buộc và là một nội dung phải kiểm toán của các khách hàng nhập khẩu pin của công ty trong khi nhận thức của CBCNV về vấn đề này còn hạn chế. Thị trường trong nước cạnh tranh gay gắt hơn về giá và chính sách bán hàng:

Vẫn là vấn đề cạnh tranh với các sản phẩm Pin cùng loại ở các vùng thị trường tranh chấp, thị trường Lào và Campuchia; Các sản phẩm nhập lậu với mức chất lượng thấp vẫn được người tiêu dùng chấp nhận đối với Pin R6 và Pin R03

Pin R20 sẽ tiếp tục giảm do nhu cầu của thị trường.

Nhìn chung, mặc dù tình hình kinh tế thế giới cũng như trong nước rất khó khăn, tỷ giá đồng USD tăng nhưng đến nay có thể khẳng định là năm thuận lợi nhất của công ty về chi phí sản xuất cũng như hiệu quả. Cụ thể như sau:

- Tỷ giá VND/ USD và CNY/ USD dự kiến đều tăng so với năm 2019. Tỷ giá USD dự kiến 23.500 VND/ USD, Tỷ giá Nhân dân tệ dự kiến 3.450 VND/ CNY.
- Giá kẽm và Mangan điện giải dự kiến giảm khoảng 15% so với năm 2019.



- Giá muối tăng khoảng 6,5% so với năm 2019.
- Các vật tư khác về cơ bản không biến động lớn so với năm 2019.
- Các chi phí tăng:

Chi phí bán hàng: Do lợi thế về giá mua vật tư, các đối thủ cạnh tranh đều giảm giá hoặc tăng chi phí bán hàng vì vậy để đảm bảo thị phần và giữ thị phần cần phải tăng chi phí bán hàng và xem xét điều chỉnh giảm giá bán khi cần thiết.

Chi phí sửa chữa tăng phục vụ cho việc cải tạo sửa chữa nhà xưởng, nhà kho... đáp ứng yêu cầu kiểm toán của khách hàng cho thị trường xuất khẩu trong năm cũng như các năm sau.

- Khấu hao cơ bản tăng do đầu tư mới.
- Quyền lợi người lao động:

Tiền lương: Căn cứ hiệu quả sản xuất kinh doanh tăng, để động viên người lao động đề nghị tăng bình quân 3% đơn giá tiền lương cho các loại sản phẩm so với đơn giá đã thông qua đại hội đồng cổ đông năm 2019.

BHXXH tăng do lương tối thiểu vùng tăng.

- Lãi vay ngân hàng giảm do giảm dư nợ, tại thời điểm hiện tại công ty không vay vốn ngân hàng.

Trên đây là những thuận lợi và khó khăn cơ bản ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 của công ty.

Trên cơ sở đó, năm 2020 bằng mọi biện pháp phấn đấu hoàn thành các mục tiêu cơ bản sau:

#### 1/ Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Mục tiêu	SS với năm 2019	
				Tăng/Giảm	Tỷ lệ %
I	Sản lượng sản xuất và tiêu thụ	Tr.viên	344,65	11,0	103,3
II	Doanh thu	Tỷ đồng	355,6	12,6	103,67
III	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	39,6	13,3	150,57
IV	Cổ tức dự kiến	%	30	-	100

#### 2/ Các nhóm biện pháp thực hiện:

Năm 2019, công ty đã đạt được yêu cầu kiểm toán của hãng pin Energizer sản lượng xuất khẩu đối với thương hiệu Rayovac đã bình ổn và tăng trong năm 2020.

Thị trường Ấn Độ đã hoàn thiện bộ hồ sơ xin cấp phép và đơn đã được chấp nhận từ Viện tiêu chuẩn Ấn Độ (BIS), chỉ còn một bước cuối cùng là kiểm toán tại Công ty, đánh giá sản phẩm và cấp chứng nhận.

Một số khách hàng khác cũng có những yêu cầu đòi hỏi rất nghiêm ngặt về mọi lĩnh vực.

Điều kiện tiên quyết là nâng cấp hình ảnh hiện tại của công ty về cơ sở vật chất, môi trường xung quanh và trách nhiệm xã hội để thuyết phục khách hàng quốc tế.

Do vậy, năm 2020 ngoài các biện pháp điều hành sản xuất kinh doanh phải tập trung đẩy mạnh công tác quản trị trên mọi lĩnh vực từ quản trị mua hàng, bán hàng, nhân lực, sản xuất, kỹ thuật. Đồng thời phải tập trung cao độ cho các biện pháp đáp ứng các yêu cầu của



khách hàng nhập khẩu sản phẩm trong điều kiện có thể của công ty. Đây là cơ hội rất lớn đối với công ty trong năm 2020 và là tiền đề cho các năm sau đối với thị trường xuất khẩu.

Ngoài ra, công ty cần phải xây dựng kế hoạch đào tạo, đào tạo lại đối với đội ngũ cán bộ quản lý các cấp thông qua các chương trình đào tạo về các lĩnh vực nêu trên nhằm đáp ứng được yêu cầu

### **2.1/ Biện pháp về tổ chức sản xuất:**

- Trên cơ sở sản lượng mục tiêu được Đại hội đồng cổ đông thông qua, Ban giám đốc xây dựng tác nghiệp sản xuất chi tiết hàng tháng, quý, năm và linh hoạt điều chỉnh kế hoạch sản xuất phù hợp với tiêu thụ.
- Bố trí sản xuất và sử dụng lao động hợp lý trên cơ sở cân đối 8 giờ/ ngày và 6 ngày/ tuần để đáp ứng nhu cầu tiêu thụ nội địa và xuất khẩu. Cân đối đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động giữa các đơn vị trong công ty trên cơ sở tác nghiệp sản xuất. Khi sản lượng tăng đột biến trong ngắn hạn hoặc tăng trong mùa cao điểm sẽ bố trí làm thêm trong phạm vi cho phép của luật lao động.
- Kiểm soát và cân đối Lao động, VT, NVL, và công tác chuẩn bị phụ tùng, khuôn mẫu, máy móc thiết bị nhằm đáp ứng kế hoạch sản xuất hàng tháng, quý, năm để sản xuất được thông suốt, luôn sẵn sàng tất cả các điều kiện để máy móc thiết bị và người lao động vận hành đảm bảo chất lượng sản phẩm với năng suất cao nhất. Tất cả các sự cố ảnh hưởng đến năng suất, chất lượng sản phẩm, an toàn lao động, an toàn thiết bị phải dừng sản xuất cần tập trung khắc phục kịp thời, triệt để.
- Cân đối hợp lý về Pin tồn kho cho từng chu kỳ tiêu thụ để đáp ứng lúc cao điểm, thấp điểm từ đó bố trí sản xuất hợp lý phù hợp với kế hoạch bảo dưỡng máy móc thiết bị.
- Đảm bảo tỷ lệ phế phẩm thấp hơn quy định; Trọng lượng tinh ống kẽm phải đảm bảo đúng theo định mức và đảm bảo tỷ lệ tiêu hao vật tư theo định mức quy định.
- Kiểm soát tiêu hao điện năng trong sản xuất bằng việc tăng năng suất lao động; Tiếp tục cải tiến và hoàn thiện quy trình vận hành lò điện nấu kẽm để đảm bảo hiệu quả tối ưu; Có biện pháp quản lý giảm thời gian máy chạy vô công, điện chiếu sáng, quạt mát....; Có biện pháp giảm tiêu hao nước phục vụ cho sản xuất, sinh hoạt và thất thoát nước trên đường ống đến các địa chỉ tiêu thụ.

### **2.2/ Biện pháp về quản lý máy móc thiết bị, phụ tùng khuôn mẫu:**

- Phát huy tối đa năng lực máy móc thiết bị hiện có.
- Tiếp tục duy trì tốt công tác quản lý và sử dụng máy móc thiết bị, phương tiện dụng cụ. Nâng cao chất lượng bảo dưỡng sửa chữa, giảm tối đa thời gian dừng máy do sự cố, quản lý tốt vấn đề mua phụ tùng khuôn mẫu về giá, số lượng, chất lượng, tái sử dụng các phụ tùng khuôn mẫu có thể tái sử dụng được thông qua các biện pháp sửa chữa phục hồi.
- Đảm bảo thực hiện đúng kế hoạch bảo dưỡng máy móc thiết bị.

### **2.3/ Biện pháp về tiêu thụ pin sản phẩm truyền thống:**

- Trên cơ sở chi phí bán hàng đã được phê duyệt, thực hiện phân bổ nguồn lực hợp lý theo hướng tập trung cho các sản phẩm và thị trường trọng điểm đảm bảo khả năng cạnh tranh của sản phẩm giữ được thị trường và tăng thị phần cũng như thúc đẩy được tốc độ tăng trưởng.



- Hoàn thiện chính sách bán hàng nhằm tăng quyền lợi cho đại lý, có biện pháp hạn chế cạnh tranh nội bộ, đảm bảo đúng chính sách quy định về các chi phí bán hàng nhưng đồng thời cũng phải tăng quyền lợi cho các nhà phân phối sau của đại lý.
- Tiếp tục tăng cường công tác bán lẻ bám sát thị trường, hỗ trợ tích cực cho hệ thống phân phối gồm các Đại lý, Nhà phân phối trong hoạt động bán hàng.
- Bám sát hoạt động bán hàng của Chi nhánh TP HCM, đảm bảo mục tiêu là mở rộng thị trường Pin truyền thống, tìm kiếm giải pháp phù hợp thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường Campuchia.
- Tiếp tục chủ động tìm kiếm các khách hàng Công nghiệp trong nước.
- Tiếp tục làm việc với các cơ quan quản lý nhà nước trong việc ngăn chặn hiệu quả việc sản phẩm Pin của công ty bị làm giả đưa ra thị trường.
- Trên cơ sở các kênh phân phối đã xây dựng được ở Lào, Campuchia tiếp tục thúc đẩy công tác bán hàng trực tiếp nhằm tăng sản lượng tiêu thụ. Tìm kiếm đối tác đủ tiềm lực, đáng tin cậy xây dựng thành nhà nhập khẩu – phân phối trực tiếp.
- Duy trì tốt quy chế dư nợ tại đại lý.
- Đảm bảo an toàn tuyệt đối về tiền bán hàng, an toàn về sản phẩm tại công ty, và trong quá trình lưu thông.
- Xử lý dứt điểm các phát sinh công nợ khó đòi đã phát sinh từ nhiều năm, tiếp tục thu hồi nợ khó đòi kể cả các khoản đã được xóa nợ.
- Hợp tác chặt chẽ với GP trong việc triển khai tiêu thụ sản phẩm GP (gồm các sản phẩm Pin kiềm, pin vỏ sắt tây, pin 9V...) và Pin nhãn nhôm mang nhãn hiệu Con Thỏ tại thị trường Việt Nam thông qua hai kênh chủ đạo gồm:

\* Kênh bán hàng hiện đại: Bộ phận bán hàng do GP xây dựng tập trung vào thị trường bán lẻ trước mắt là thị trường Hà nội và một số thành phố lớn, các kênh siêu thị, nhà sách, trung tâm thương mại, các trung tâm du lịch.

\* Kênh bán hàng truyền thống: triển khai chính sách bán buôn thông qua hệ thống phân phối của Công ty.

- Phối hợp với Nhóm nghiên cứu Marketing Asean của tập đoàn Pin GP (cổ đông chiến lược của Công ty) tiến hành nghiên cứu, khảo sát lại quy mô thị trường và danh mục sản phẩm pin tại Việt Nam để phát triển những sản phẩm phù hợp với đặc điểm tiêu dùng của Việt Nam.
- Tận dụng sự hỗ trợ, tư vấn của Tập đoàn pin GP từng bước đưa vào áp dụng phương thức quản lý bán hàng khoa học hiện đại (bao gồm Báo cáo & Phân tích Bán hàng, Quản lý Bán hàng Thực địa, Công cụ Tiếp thị Thương mại về các lĩnh vực xúc tiến và bán hàng)

## **2.4/ Biện pháp về thị trường xuất khẩu:**

### **a/ Đối với thị trường xuất khẩu hiện có:**

- Đáp ứng mọi yêu cầu của khách hàng về số lượng, chất lượng và tiến độ giao hàng, tuyệt đối không để xảy ra sự cố chất lượng.
- Bằng mọi biện pháp phải duy trì và giữ được các sản phẩm Pin xuất khẩu đang có của công ty.

### **b/ Đối với các dự án xuất khẩu mới:**

Cổ đông chiến lược GP tiếp tục tìm kiếm cơ hội phù hợp với phân khúc sản phẩm của công ty với nhãn hiệu riêng tại thị trường Ấn độ, và các chuỗi cửa hàng Dollar ở thị trường Mỹ, Úc cũng như nhãn hiệu riêng cho các thương hiệu nổi tiếng ở thị trường



ASEAN và Châu Phi. Để nắm bắt được các cơ hội xuất khẩu mới, Công ty cần tập trung cho các giải pháp cụ thể sau:

- Hoàn thành các nội dung còn tồn tại được chỉ ra sau quá trình kiểm toán Nhà máy của khách hàng nước ngoài nhằm đáp ứng tối đa các yêu cầu của khách hàng trong điều kiện có thể của Công ty.
- Cung cấp báo giá kịp thời với giá cạnh tranh nhất có thể, tìm biện pháp đáp ứng nhu cầu về mẫu mã, quy cách đóng gói theo yêu cầu của khách hàng, đồng thời hoàn thiện quy trình sản xuất và kiểm soát quá trình sản xuất khi thực hiện đơn hàng để đảm bảo chất lượng, số lượng và đúng tiến độ theo yêu cầu của khách hàng... nhằm tận dụng mọi cơ hội xuất khẩu đến với công ty
- Triển khai áp dụng hệ thống trách nhiệm xã hội SA 8000 trong toàn công ty.

## **2.5/ Biện pháp về lao động, tiền lương và an toàn:**

- Về lao động:
  - + Rà soát, sửa đổi, bổ sung các quy định, chính sách đối với người lao động phù hợp với các điều khoản trong SA 8000.
  - + Thực hiện tốt các yêu cầu thông qua các nội dung và tiêu chí kiểm toán, thực hiện đào tạo và đào tạo lại cho người lao động với mục đích để người lao động đáp ứng được yêu cầu ngày càng cao của tiến trình phát triển.
- Về tiền lương:
  - + Tiếp tục tổ chức lại sản xuất để tăng năng suất lao động nhằm tăng thu nhập.
  - + Kịp thời điều chỉnh định mức lao động khi có thay đổi về điều kiện sản xuất.
  - + Trên cơ sở phân tích đánh giá tình hình chi trả tiền lương năm 2019, hoàn thiện quy chế tiền lương năm 2020 đảm bảo hợp lý, hiệu quả và minh bạch trong phân phối tiền lương.
- Về an toàn vệ sinh lao động: Rà soát lại toàn bộ hệ thống, chính sách an toàn bao gồm các quy trình, quy phạm, các điều kiện đảm bảo an toàn gồm an toàn vệ sinh lao động, an toàn thực phẩm, an toàn PCCN, an toàn hóa chất...

## **2.6/ Biện pháp về quản lý chất lượng, môi trường:**

- Xây dựng và áp dụng các công cụ quản lý hiện đại, pháp quy cải tiến các quy trình quản lý, duy trì thực hiện HTQLCL ISO 9001. Từng bước áp dụng đầy đủ các yêu cầu của HTQLCL theo các yêu cầu mới của tập đoàn GP.
- Phân đầu 100% các sản phẩm xuất khẩu phải đạt yêu cầu, đáp ứng các tiêu chuẩn đã thỏa thuận với khách hàng.
- Thực hiện và duy trì các biện pháp kỹ thuật và quản lý để đảm bảo độ đồng đều về thời gian phóng điện của sản phẩm cho cả thị trường xuất khẩu và nội địa theo quy định. Tỷ lệ pin phế phẩm các loại nằm trong định mức cho phép.
- Áp dụng và cải tiến các quy trình, hướng dẫn và quy chế để tổ chức thực hiện 6S một cách liên tục hiệu quả, tạo văn hóa 6S hàng ngày trong CBCNV.
- Hoàn thiện công nghệ, nghiệm thu để đưa vào sản xuất pin R6 xuất khẩu theo tiêu chuẩn IEC60086:2-2015 mới theo yêu cầu của khách hàng với đường kính Pin tối thiểu 13,7 mm. Đồng thời soát xét lại các tiêu chuẩn Pin cho xuất khẩu để phù hợp với tiêu chuẩn IEC mới.
- Từng bước cải tiến chất lượng sản phẩm, tạo sự khác biệt rõ rệt về chất lượng về công nghệ để tăng thị phần.
- Tìm kiếm các giải pháp về kỹ thuật để giảm chi phí sản xuất và nâng cao chất lượng sản phẩm.



- Tiếp tục nghiên cứu và hoàn thiện công nghệ sản xuất pin không chì thực hiện theo hai bước:

+ **Bước 1:** Không bỏ sung chì trong quá trình nấu cán kẽm cho 100% các sản phẩm trên cơ sở nguồn kẽm thời sản xuất trong nước. Pin không chì ở bước 1 phải đạt tiêu chuẩn sản phẩm “Nhãn xanh việt nam” có hàm lượng chì  $\leq 100$  phần triệu tính theo khối lượng viên pin.

Đồng thời tích cực tiếp nhận chuyển giao công nghệ pin không chì từ Tập đoàn pin quốc tế GP hỗ trợ.

Mục tiêu trong năm 2020 phải có báo cáo khả thi sản xuất Pin công nghệ không chì, phấn đấu đến năm 2021 áp dụng để sản xuất pin theo công nghệ không chì.

+ **Bước 2:** Sau khi đã hoàn thành bước 1, căn cứ vào yêu cầu của khách hàng, sẽ sản xuất pin đạt tiêu chuẩn cao hơn so với mục tiêu bước 1, đạt mức tiêu chuẩn pin không chì của Châu âu (theo điều luật 2006/66/EC quy định hàm lượng chì  $\leq 40$  phần triệu tính theo khối lượng viên pin). Biện pháp kỹ thuật: sử dụng kẽm nguyên liệu có mức chất lượng cao hơn và hàm lượng Pb thấp hơn đáp ứng được tiêu chuẩn này.

- Thực hiện nghiêm chỉnh Luật bảo vệ môi trường và Luật hóa chất; Soát xét lại tất cả các vấn đề còn tồn tại, có nguy cơ phát sinh để đầu tư, cải tạo và phòng ngừa các vấn đề liên quan đến môi trường để không để xảy ra vi phạm. Xây dựng và triển khai các điểm thu gom pin đã qua sử dụng theo quy định của Nhà nước.

## 2.7/ Biện pháp về mua bán vật tư:

- Duy trì phương thức mua bán vật tư như hiện tại thông qua Hội đồng mua bán để phê duyệt nhà cung ứng và phê duyệt giá mua. Phân loại và đánh giá nhà cung ứng theo các tiêu chí: Nhà cung ứng chiến lược, nhà cung ứng tạm thời trên cơ sở danh sách các nhà cung ứng hiện tại, truyền thống của công ty thông qua các tiêu chí: Giá cả, chất lượng, tiến độ giao hàng, ưu đãi thanh toán, đáp ứng các yêu cầu phát sinh, tính chủ động trong việc nâng cao chất lượng, giảm giá bán...
- Tìm kiếm các nhà cung ứng mới để có được nguồn cung cấp vật tư ổn định, đảm bảo chất lượng, chi phí tốt bổ sung vào danh sách nhà cung ứng chiến lược.
- Thường xuyên cập nhật thông tin về sự biến động giá vật tư thông qua các nguồn thông tin khác nhau.
- Cân đối vật tư hợp lý trên cơ sở khung sản lượng đã có của phương án bố trí sản xuất, điều chỉnh lượng hàng tồn kho đảm bảo hợp lý và hiệu quả.
- Tăng cường và nâng cao chất lượng công tác dự báo diễn biến giá cả vật tư để có được quyết định phù hợp trong quyết định mua sắm, dự trữ vật tư nguyên liệu góp phần nâng cao hiệu quả SXKD.

## 2.8/ Biện pháp về sử dụng vốn:

- Duy trì áp dụng theo hạn mức dư nợ của các khách hàng theo quy định, thường xuyên soát xét điều chỉnh hạn mức dư nợ phù hợp với diễn biến thị trường theo nguyên tắc đảm bảo an toàn vốn.
- Bám sát tiến độ giao hàng và thời hạn thanh toán để đơn đốc thanh toán cả nội địa và xuất khẩu. Sử dụng hiệu quả chính sách chiết khấu thanh toán để đảm bảo cân đối dòng tiền.
- Tiếp tục thực hiện việc lựa chọn đồng tiền nhận nợ theo thời điểm, hạn chế tối đa tác động tăng chi phí do biến động tỷ giá hoặc lãi vay.
- Cân đối dòng tiền hàng tháng để chủ động trong việc sử dụng tiền, tuyệt đối không để phát sinh nợ quá hạn đối với ngân hàng, tiền nộp ngân sách, bảo hiểm xã hội, phải trả khách hàng... gây ảnh hưởng đến uy tín về tài chính của công ty.



- Cân đối vốn cho kế hoạch đầu tư trong năm cũng như cho tương lai.
- 100% các khoản chi đảm bảo đúng và đủ theo quy định của pháp luật.

## 2.9/ Biện pháp về đầu tư:

- Tiếp tục tìm kiếm cơ hội chuyển đổi mục đích sử dụng đất của công ty trên cơ sở các nguyên tắc sau: Địa điểm nhà máy mới phải gần địa điểm hiện tại và ổn định lâu dài; Diện tích đủ cho năng lực sản xuất gấp đôi hiện tại; Chi phí di chuyển nhỏ nhất có thể trên cơ sở tận dụng tối đa chính sách hỗ trợ của nhà nước, thành phố cũng như quy hoạch hiện tại đất hiện có của công ty, khi có đối tác sẽ xây dựng phương án trình ĐHQĐ.
- Cân đối năng lực thiết bị và trên nguyên tắc cơ bản trong việc sử dụng tài sản cố định là sử dụng tốt và tối đa tài sản cố định hiện có, chỉ đầu tư mới các thiết bị sản xuất đã hết khấu hao, chi phí vận hành cao, chất lượng không đáp ứng được yêu cầu hiện tại, năng suất thấp, thiếu năng lực sản xuất và không sử dụng vốn vay để đầu tư. Năm 2020 đầu tư bổ sung 02 máy dập kiểu nằm 60T-100c/p cho sản xuất ống kẽm R6, R03 và 01 máy dập R20 200T-90c/p đáp ứng kế hoạch sản xuất. Ngoài ra để đáp ứng được yêu cầu đa dạng của thị trường, đầu tư 02 máy ép vi bổ sung năng lực và từng bước thay thế một số máy hiện tại đã cũ và hết khấu hao.
- Để đáp ứng nhu cầu của Thị trường và xu thế phát triển bền vững Công ty cần triển khai thực hiện dự án sản xuất pin công nghệ không chì.
- Công ty đang tiếp cận và nghiên cứu dự án sản xuất Pin R25 xuất khẩu đi Châu Âu, hiện tại đang ở bước đàm phán về giá, mức chất lượng... Nếu kết quả đàm phán thành công sẽ xem xét đầu tư 01 dây chuyền, thiết bị đồng bộ. Mục tiêu của dự án có thời gian tối thiểu là 3 năm với quy mô sản lượng 30 triệu viên/năm, doanh thu 120 tỷ đồng/năm.

### Nơi nhận:

- Các cổ đông
- ĐHQĐ, BKS
- Lưu HC, Thư ký Cty



**Phạm Văn Nghĩa**



*Hà nội, ngày 02 tháng 06 năm 2020*

**BÁO CÁO**  
**HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2019**  
**TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**

**Phần thứ I: Kết quả hoạt động của HĐQT năm 2019**

Để thực hiện nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2019, tính từ thời điểm sau Đại hội đồng cổ đông năm 2019, HĐQT Công ty đã tổ chức 13 phiên họp và xin báo cáo trước Đại hội những nội dung cơ bản sau:

**Nội dung phiên họp lần 1: Ngày 22/05/2019**

- Thảo luận và phân công triển khai nhiệm vụ cho các thành viên HĐQT sau ĐHCĐ năm 2019
- Thảo luận kết quả sản xuất kinh doanh 4 tháng đầu năm và triển khai kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019
- Thảo luận cơ hội kinh doanh của thị trường xuất khẩu thông qua GPBI và hợp tác với GPBI để nâng cao thị phần tại thị trường nội địa
- Thảo luận và thông qua vấn đề tăng vốn điều lệ của công ty TNHH pin GP (Việt Nam)
- Thảo luận vấn đề kiện toàn cơ cấu thành viên HĐQT theo quy định của pháp luật và điều lệ công ty
- Thảo luận vấn đề di chuyển địa điểm sản xuất

**Nội dung phiên họp lần 2: Ngày 21/06/2019**

- Thảo luận và thông qua ủy quyền tham gia đấu giá kềm 6 tháng cuối năm 2019

**Nội dung phiên họp lần 3: Ngày 26/06/2019**

- Thảo luận và thông qua hạn mức tín dụng 6 tháng cuối năm 2019 của Ngân hàng Eximbank chi nhánh thủ đô và Ngân hàng Agribank chi nhánh Thanh Trì.

**Nội dung phiên họp lần 4: ngày 15/07/2019**

- Kết quả kinh doanh 6 tháng đầu năm 2019
- Trích lập dự phòng cho khoản lỗ của công ty TNHH Pin GP (Việt Nam)

**Nội dung phiên họp lần 5: ngày 30/07/2019:**



- Xem xét dự thảo điều lệ sửa đổi của Công ty TNHH Pin GP (Việt Nam)

**Nội dung phiên họp lần 6: ngày 04/09/2019**

- Xem xét và thảo luận kế hoạch thoái vốn của Tập đoàn HCVN (Vinachem) tại Công ty;
- Phân tích, Đánh giá kết quả SXKD 9 tháng đầu năm, nhiệm vụ còn lại Quý 4/2019, dự kiến kết quả SXKD cả năm 2019;
- Phân công chuẩn bị xây dựng KHSXKD năm 2020 để trình HĐQT tại phiên họp tiếp theo và thảo luận công tác cán bộ.

**Nội dung phiên họp lần 7: ngày 9 & 10/10/2019**

- Đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh 9 tháng và dự kiến năm 2019
- Thảo luận và quyết định tạm ứng cổ tức năm 2019
- Xem xét và phê duyệt kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020
- Thảo luận về công tác đầu tư: đầu tư bổ sung 2019 và dự kiến đầu tư 2020
- Thông qua báo cáo của BKS các quý I, II
- Công tác cán bộ: Miễn nhiệm chức vụ Thành viên HĐQT đối với ông Qiu Ruixiang và bổ nhiệm ông Tsui Wing Fai làm Thành viên HĐQT thay thế ông Qiu Ruixiang.
- Các vấn đề khác:
  - + Báo cáo về vấn đề tìm địa điểm sản xuất mới.
  - + Xem xét vấn đề nói room cho nhà đầu tư nước ngoài
  - + Xem xét vấn đề đầu tư công nghệ sản xuất pin không chì

**Nội dung phiên họp lần 8: ngày 30/11/2019**

- Đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh quý IV, năm 2019
- Thông qua báo cáo của BKS quý III
- Thảo luận về công tác đầu tư: đầu tư bổ sung 2019 và dự kiến đầu tư 2020

**Nội dung phiên họp lần 9: ngày 20/02/2020**

- Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019
- Xem xét kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020
- Thảo luận kế hoạch tổ chức ĐHĐCĐ năm 2020
- Công tác cán bộ, cổ tức và nói room cho nhà đầu tư nước ngoài.

**Nội dung phiên họp lần 10: ngày 24/03/2020**

- Thông qua kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020
- Thông qua tờ trình đầu tư
- Công tác cán bộ
- Đại hội đồng cổ đông năm 2020



**Nội dung phiên họp lần 11: 07/04/2020**

- Thông qua phương án chi trả tạm ứng cổ tức đợt 2 năm 2019

**Nội dung phiên họp lần 12: 04/05/2020**

- Thông qua ngày chốt danh sách cổ đông phục vụ mục đích tổ chức ĐHĐCĐ năm 2020 và phân công nhiệm vụ chuẩn bị cho ĐHĐCĐ năm 2020.

**Nội dung phiên họp lần 13: 01/06/2020**

- Thông qua các báo cáo và tờ trình ĐHĐCĐ năm 2020

**Phần thứ II: Báo cáo về thu nhập của các UV HĐQT; BKS năm 2019:****1- Văn bản đã pháp quy liên quan đến chế độ đãi ngộ đối với các UV HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2019:**

- Quy chế tiền lương năm 2019
- Phụ cấp HĐQT và BKS theo QĐ số 146/HĐQT-PHN năm 2017

Theo đó:

- Tiền lương: Các thành HĐQT và BKS không hưởng lương chuyên trách mà chỉ hưởng lương theo cương vị, chức vụ trong điều hành và quản lý tại Công ty.

Mức lương tháng hiện hành:

<i>Chức danh</i>	<i>Lương cơ bản</i>	<i>Thưởng</i>	<i>Cơ công nghiệp</i>	<i>Tổng</i>
Giám đốc	16.884.000	20.802.340	520.000	38.166.340
Phó giám đốc	13.466.000	16.630.510	520.000	30.616.510
Trưởng phòng – Quản đốc	10.268.000	9.395.220	520.000	20.183.220

*Ghi chú: Mức lương trên có hiệu lực kể từ ngày 01/10/2019.*

- Phụ cấp HĐQT và BKS:

Chủ tịch HĐQT: 5.000.000/tháng

Ủy viên HĐQT: 3.000.000/tháng

Trưởng ban Kiểm soát: 3.000.000/tháng

Ủy viên Ban Kiểm soát: 2.000.000/tháng

Thư ký Công ty 2.000.000/tháng

- Ngoài ra đối với các UV HĐQT; Thành viên Ban Kiểm soát không trực tiếp điều hành và quản lý còn được hưởng thù lao: 1.000.000đ/ngày làm việc khi tham dự các phiên họp do HĐQT triệu tập.



**2- Tình hình thu nhập thực tế của các thành viên HĐQT và Ban Kiểm soát năm 2019:**

Họ và tên	Chức danh	Tiền lương + thưởng	Phụ cấp	Thù lao	Tổng cộng
Phạm Văn Nghĩa	Chủ tịch – Giám đốc	140.279.053	60.000.000		200,279,053
Nguyễn Thanh Hùng	UV HĐQT – PGĐ	453.301.797	36.000.000		489.301.797
Nguyễn Cao Sơn	UV HĐQT – PGĐ	355.783.426	36.000.000		391.783.426
Võ Khánh Toàn	UV HĐQT – PGĐ	358.721.659	36.000.000		394.721.659
Nguyễn Thanh Quang	UV HĐQT – Quản đốc PX Pin số 2	222.984.461	36.000.000		258.984.461
Quek Guet Nghoh	UV HĐQT		36.000.000	10,000,000	46,000,000
Qiu Ruixiang	UV HĐQT		54.000.000	10,000,000	64,000,000
Tsui Wing Fai	UV HĐQT				
Nguyễn Thị Thanh Hải	Trưởng Ban Kiểm soát		36.000.000	77,777,667	113,777,667
Huỳnh Tín Đình	UV Ban Kiểm soát		24.000.000	2,222,222	26,222,222
Nguyễn Thanh Đức	UV Ban Kiểm soát	232.834.700	24.000.000		256.834.700
Nguyễn Huy Vũ	Thư ký HĐQT	124,316,198	24.000.000		148.316.198

Ghi chú: Ông Qiu Ruixiang Miễn nhiệm chức vụ UV HĐQT theo Quyết định HĐQT số 257/2019/HĐQT-PHN ngày 11/10/2019; Ông Tsui Wing Fai bỏ nhiệm UV HĐQT theo QĐ số 258/ 2019/HĐQT-PHN ngày 11/10/2019

**Phần thứ III: Kết quả giám sát đối với Giám đốc, Ban Giám đốc và các bộ phận trong Công ty**

- Các phiên họp của HĐQT đều tiến hành kiểm điểm đánh giá tình hình thực hiện điều lệ công ty, tình hình thực hiện Nghị quyết của đại hội đồng cổ đông cũng như các Nghị quyết của HĐQT và các quyết định của HĐQT đối với Ban giám đốc và đã ghi nhận ban giám đốc đã thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ được quy định trong Điều lệ công ty, thực hiện đúng các nghị quyết của HĐQT và chấp hành đúng pháp luật hiện hành; Chủ động điều hành trong phạm vi quyền hạn để đảm bảo hiệu quả cao nhất cho công ty, những vấn đề vượt quá thẩm quyền đều xin ý kiến HĐQT để HĐQT quyết định;



- HĐQT đã chỉ ra những hạn chế, rủi ro trong điều hành hoạt động SXKD và đề ra các giải pháp nhằm hạn chế các rủi ro có thể phát sinh trong quá trình điều hành.
- HĐQT cũng đã thống nhất lộ trình đánh giá, chuyển giao và bổ nhiệm một số chức danh lãnh đạo và quản lý trong công ty đồng thời điều chỉnh quy hoạch cán bộ cho phù hợp với tình hình mới.

#### **Phần thứ IV: Kế hoạch hoạt động của HĐQT năm 2020**

- Bám sát nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 trong hoạt động quản trị doanh nghiệp. Quyết tâm thực hiện thành công Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020.
- Chủ động bố trí nhân sự bám sát diễn biến giao dịch cổ phiếu của Công ty trên sàn giao dịch chứng khoán nhằm phản ứng kịp thời và có hiệu quả nhất nhằm đảm bảo lợi ích cho Công ty và cổ đông.
- Tăng cường công tác giám sát đối với Giám đốc và BGD cũng như các cán bộ quản lý khác để có biện pháp giải quyết tích cực và kịp thời. Ban hành các nghị quyết, quy chế quản lý công ty phù hợp nhằm phát huy tính chủ động sáng tạo của Ban giám đốc, đồng thời đảm bảo an toàn vốn cho công ty cũng như có hiệu quả cao nhất.
- Triển khai một cách đồng bộ và quyết liệt những giải pháp nhằm khắc phục một cách hiệu quả và triệt để những tồn tại trong quản trị, điều hành, quản lý Công ty mà HĐQT qua kiểm điểm đã chỉ ra.
- HĐQT sẽ tổ chức các phiên họp định kỳ để thảo luận, nắm bắt tình hình SXKD của Công ty. Thông qua đó sẽ có chủ trương, ý kiến chỉ đạo kịp thời trong điều hành.
- Ngoài ra HĐQT sẽ tổ chức các phiên họp bất thường (nếu có) để giải quyết và xử lý các vấn đề phát sinh thuộc thẩm quyền của HĐQT cũng như những vấn đề đã được Đại hội đồng cổ đông ủy quyền giải quyết...
- Cam kết khi bắt buộc phải thực hiện sẽ kiện toàn cơ cấu thành viên HĐQT đáp ứng điều kiện tối thiểu 1/3 số thành viên HĐQT là thành viên độc lập; Chủ tịch HĐQT không được kiêm giám đốc công ty chậm nhất vào tháng 8 năm 2020 theo quy định tại Nghị định số 71-CP năm 2017, không để ảnh hưởng tới công ty, tới cổ đông.
- Hoàn thiện lại chức năng nhiệm vụ cũng như số lượng thành viên Ban giám đốc trên cơ sở đảm bảo hoàn thành nhiệm vụ của BGD và thực hiện tốt các nghị quyết của ĐHCĐ cũng như HĐQT.
- Hoàn thiện lại quy chế quản lý tài chính của công ty.
- Công tác điều hành và quản lý, công ty thường xuyên đánh giá định kỳ các nội dung cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh, các biện pháp điều hành, tìm ra nguyên nhân các mục tiêu không đạt được, các vấn đề còn tồn tại, biện pháp giải quyết, xác định trách nhiệm của cá nhân đơn vị.



HĐQT xin báo cáo trước Đại hội đồng cổ đông thường niên những công việc đã thực hiện năm 2019 và phương hướng hoạt động năm 2020.

Xin trân trọng cảm ơn./.

**Nơi nhận:**

- Các cổ đông
- HĐQT, BKS
- Lưu HC, Thư ký CTy

**T/M HĐQT**  
**Chủ tịch**  
  
**Phạm Văn Nghĩa**



Hà nội, ngày 10 tháng 03 năm 2020

**BÁO CÁO CỦA BAN KIỂM SOÁT  
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2020**

Kính gửi : *Quý các cổ đông*

**Tình hình đặc điểm chung**

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 của Công ty cổ phần Pin Hà Nội chịu sự ảnh hưởng của nền kinh tế thị trường trong nước và hội nhập quốc tế, nó tác động trực tiếp mạnh mẽ đan xen những thuận lợi và khó khăn vào quá trình sản xuất kinh doanh của công ty.

**Về thuận lợi:** Nhà nước đã có những cải cách về cơ chế chính sách thông thoáng cho doanh nghiệp như môi trường kinh doanh, thủ tục hành chính, thuế, hải quan, công ty cổ phần Pin Hà Nội phát huy thế mạnh đó để điều hành hoạt động SXKD đạt kết quả tốt.

Sản phẩm của Công ty đã có thương hiệu trên thị trường nội địa, có đội ngũ người lao động trẻ, khỏe, có tay nghề cao, có tinh thần làm chủ tập thể, có hệ thống các đại lý phân phối từ bắc đến Nam gắn bó nhiều năm với Công ty, có các nhà cung cấp vật tư tin cậy.

Giá bán các loại sản phẩm hợp lý, ổn định trên thị trường nhiều năm nay, mặt khác có sự hợp tác của tập đoàn Pin GP Việt Nam mở ra các thị trường ở nước ngoài để tiêu thụ pin xuất khẩu rất tốt.

Giá vật tư đầu mua vào có biến động tăng, giảm ở các loại vật tư nhưng chủ yếu là giá kẽm thỏi giảm mạnh đó là lợi thế tốt nhất cho công ty.

**Về khó khăn:** Một số vật tư nhập khẩu giá tăng cao như cốc than, MnO<sub>2</sub> điện giải, đáy thiếc... điển hình là muối Axetylen tăng 24% so với năm 2018.

Trong năm giá xăng dầu trên thị trường tăng, giảm thất thường, giá điện nhà nước có điều chỉnh tăng giá khoảng 7% từ tháng 3/2019.

Khó khăn do sự cố máy biến áp bị cháy dẫn đến hỏng hoàn toàn trạm biến áp điện làm mất điện toàn công ty trong một thời gian và công ty đã phải đầu tư trạm biến áp mới trị giá 1,4 tỷ đồng để ổn định sản xuất.

Công tác thị trường phải cạnh tranh với các sản phẩm pin cùng loại, mặt khác nhu cầu sử dụng Pin R20 giảm do có các thiết bị khác thay thế.

**Với những khó khăn và thuận lợi nêu trên, Công ty đã đề ra các biện pháp, quyết tâm phấn đấu để đạt được mục tiêu năm 2019.**

**\* Hoạt động của Ban Kiểm soát trong năm 2019.**

Căn cứ vào điều 38 điều lệ Công ty, quy chế hoạt động của ban kiểm soát.

Các thành viên BKS luôn thực hiện tốt nhiệm vụ được giao, thường xuyên trao đổi, góp ý kiến về trưởng ban để tổng hợp.



Hoạt động của Ban kiểm soát mỗi quý tổ chức họp một lần nhằm đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, chấp hành các quy định về pháp luật, điều lệ Công ty và công tác điều hành của HĐQT và BĐH.

Tổ chức phiên họp cuối năm nhằm tổng kết phân tích, đánh giá toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh, công tác điều hành trong năm, kết quả kiểm tra, kiểm soát trên BKS gửi biên bản thông báo đến HĐQT, Ban Điều hành theo quy định.

Tham gia đầy đủ các cuộc họp HĐQT và trực tiếp đóng góp ý kiến.

Ban kiểm soát hoạt động độc lập và luôn luôn được HĐQT, Ban điều hành, các đơn vị, các cổ đông đã hợp tác, tạo điều kiện thuận lợi cho Ban kiểm soát hoàn thành nhiệm vụ.

**\* Thù lao BKS (bao gồm lương, thưởng và phụ cấp) năm 2019.**

- Bà Nguyễn Thị Thanh Hải - Trưởng ban kiểm soát: 113.777.667 đồng.
- Ông Huỳnh Tín Đình - Thành viên ban kiểm soát: 26.222.222 đồng.
- Ông Nguyễn Thanh Đức - Thành viên ban kiểm soát: 256.834.700 đồng .

**\* Kiểm soát tình hình thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2019.**

***Kết quả đạt được các chỉ tiêu chính như sau:***

***- Về sản lượng sản xuất:*** 336,753 triệu cái pin các loại giảm 17 triệu cái so với cùng kỳ năm 2018, giảm 8,447 triệu cái so với nghị quyết ĐHĐCĐ.

***- Về sản lượng tiêu thụ pin các loại đạt*** 333,557 triệu cái, giảm 23,74 triệu cái so với cùng kỳ năm 2018, giảm 11,643 triệu cái so với NQĐHĐCĐ (trong đó Pin R03 XK đạt 78.774 triệu cái, giảm 770 nghìn cái, Pin R6P XK đạt 11,58 triệu cái, giảm 34,24 triệu cái so với cùng kỳ năm 2018).

***- Doanh thu thực hiện đạt*** :342,937 tỷ đồng giảm 19,76 tỷ đồng so với năm 2018, giảm 7,63 tỷ đồng so với NQĐHĐCĐ, (trong đó: doanh thu XK đạt 58,466 tỷ đồng, giảm 30.9 tỷ đồng so với năm 2018).

***- Lợi nhuận trước thuế đạt*** 26,3 tỷ đồng, tăng 3,25 tỷ đồng so với năm 2018, đạt mục tiêu so với NQĐHĐCĐ.

***- Vốn điều lệ đến 31/12/2019:*** 72,539 tỷ đồng không tăng giảm so với năm 2018.

***- Vốn chủ sở hữu tại ngày 31/12/2019:*** 97,81 tỷ đồng.

***- Nộp ngân sách Nhà Nước:*** 17,141 tỷ đồng bao gồm 5 sắc thuế theo quy định của pháp luật tăng 802 triệu đồng so với năm 2018.

**\* Kiểm soát việc chấp hành chế độ chính sách tài chính của Nhà nước và quy chế tài chính của Công ty.**

- Công ty luôn chấp hành nghiêm chỉnh chế độ chính sách của Nhà nước và quy chế tài chính của Công ty.

- Chấp hành chế độ kế toán, ghi chép, lưu giữ sổ sách chứng từ và lập báo cáo tài chính hàng quý và năm đúng thời hạn quy định.

- Chuẩn mực và chế độ kế toán: Công ty áp dụng chế độ kế toán doanh nghiệp ban hành theo thông tư 200/2014/TT-BTC và thông tư 53/2016 /TT-BTC áp dụng các chuẩn mực kế toán Việt Nam.

- Thực hiện việc kê khai, nộp thuế, đầy đủ theo quy định BTC đúng thời gian quy định.

- Căn cứ Nghị định 119/2018 của Chính phủ và thông tư hướng dẫn của BTC quy định về hóa đơn điện tử khi bán hàng hóa và cung cấp dịch vụ, Công ty đã thực hiện phát hành hóa đơn điện tử thay cho hóa đơn giấy trước đây nhằm tiết kiệm chi phí in ấn, chuyển phát nhanh, lưu giữ, bảo mật an toàn, tránh rủi ro về hóa đơn bất hợp pháp.

#### **\* Kiểm soát Báo cáo tài chính năm 2019**

Báo cáo tài chính năm 2019 của Công ty đã được Công ty TNHH Kiểm toán độc lập AASC thực hiện phản ánh khách quan, trung thực, hợp lý với tình hình tài chính tại doanh nghiệp.

Công ty lập và trình bày các báo cáo tài chính dựa trên cơ sở tuân thủ các chuẩn mực kế toán, chế độ kế toán doanh nghiệp Việt nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập báo cáo tài chính năm 2019.

Báo cáo tài chính phản ánh đầy đủ số liệu chi tiết và tổng hợp tại thời điểm ngày 31/12/2019 trùng khớp nhau, kết quả kinh doanh và luồng lưu chuyển tiền tệ phù hợp với chuẩn mực chế độ kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý liên quan.

#### **\* Kiểm soát việc thực hiện quy chế mua bán vật tư, tài sản:**

Hợp đồng mua vật tư chủ yếu với khách hàng truyền thống lâu năm đáng tin cậy, lựa chọn giá cả và chất lượng trước khi ký hợp đồng, lựa chọn phương thức và đồng tiền thanh toán hợp lý nhất để đạt hiệu quả.

Tham gia các phiên đấu giá kèm thời nhằm mua được giá hợp lý và ổn định, hầu hết các loại vật tư mua vào sản xuất đảm bảo chất lượng, giá cả hợp lý.

Thực hiện Nghị Quyết Đại hội cổ đông năm 2019, Công ty đã đầu tư tăng tài sản cố định bao gồm:

Hệ thống dây chuyền máy đóng gói pin R03 500 cái/ phút, máy cắt via ống kẽm R03 đồng bộ 600 cái /phút.

Ngoài ra do sự cố chập cháy máy biến áp dẫn đến hỏng hoàn toàn trạm biến áp 1000 kva và Công ty phải đầu tư mới.

Đầu tư thêm 2 xe nâng và một số tài sản khác để đáp ứng yêu cầu SXKD.

Tổng trị giá TSCĐ tăng trong năm: 4 tỷ 748 triệu đồng, đã đưa vào sử dụng đạt hiệu quả cao.

Trong kỳ Công ty đã cho thanh lý một số máy móc, thiết bị lâu năm hết thời hạn khấu hao, sử dụng kém hiệu quả, tổng giá trị 1 tỷ 90 triệu đồng và quyết định cho bán thanh lý theo phương pháp đấu thầu, số tiền bán thu hồi phê duyệt 363,3 triệu đồng. Trong số TSCĐ thanh lý có máy biến áp do chập cháy, Công ty bảo hiểm đã bồi thường với giá trị 222 triệu 812 nghìn đồng thu về trong 2/2020.

#### **\* Kiểm soát về các loại chi phí .**

Kiểm tra về định mức vật tư, lao động, đơn giá tiền lương, thu nhập trả cho người lao động.

Hàng năm Công ty đã xây dựng định mức vật tư, đơn giá tiền lương cho từng công đoạn sản phẩm, sắp xếp phân loại lao động, định biên lao động cho từng phòng ban, phân xưởng hợp lý, tìm kiếm các đơn hàng nhằm đảm bảo đủ việc làm tăng thu nhập cho người lao động.



Biện pháp để thực hiện: Công ty thực hiện nhiều biện pháp trong đó biện pháp tổ chức Hội nghị người Lao động từ đầu năm nhằm triển khai Nghị quyết ĐHCĐ thường niên đến tận người Lao động để Lãnh đạo và người Lao động cùng chia sẻ thuận lợi, khó khăn, để Lãnh đạo lắng nghe ý kiến tâm tư, nguyện vọng của người lao động và người lao động cũng xác định được quyền lợi và trách nhiệm của mình và xuyên suốt quá trình để thực hiện tốt nhiệm vụ được giao.

Về vật tư chính giá mua vào trong kỳ tăng, giảm phụ thuộc vào thị trường để ký hợp đồng với nhà cung cấp có các loại tăng từ 1% đến 24%, như cộc than, MnO<sub>2</sub> điện giải, bột MnO<sub>2</sub> cao bằng, dây thiếc, đặc biệt là muối Axetylen nhập khẩu tăng gần 24% so với giá nhập năm 2018 là do chính sách môi trường, chi phí của nước nhập khẩu tăng làm tác động đến giá vật tư nhập khẩu tăng.

Nhóm vật tư chính giảm từ 2% đến 11% như kẽm thỏi, giấy tẩm hồ các loại, muối kẽm, cụm mũ sắt, ZnO ... đặc biệt là giá kẽm thỏi giảm 9,5% so với nhập mua năm 2018 là yếu làm giảm chi phí tăng lợi nhuận cao nhất.

Các loại vật tư phụ tăng giảm từ 1% đến 6% so với năm 2018 như hòm giấy, hộp tá, nhãn pin các loại, màng co ...

Giá xuất dùng vào sản xuất theo phương thức nhập trước xuất trước để phản ánh đúng giá thành thực tế từng thời điểm.

Về chi phí tiền lương Công ty xây dựng đơn giá tiền lương cho từng loại sản phẩm, nguồn tiền lương trích vào chi phí tương ứng với sản lượng nhập kho, tổng quỹ lương năm 2019 là 32,2 tỷ đồng, giảm 2 tỷ đồng so với năm 2018, nguyên nhân do sản lượng sản xuất và tiêu thụ giảm.

Về thu nhập của người lao động là trên cơ sở nguồn tiền lương và nguồn cơm công nghiệp trích vào giá thành để phân phối cho NLĐ theo quy chế trả lương được thông qua hợp đồng lao động và thỏa ước lao động tập thể.

Thu nhập bình quân trả cho người lao động là 9 triệu 849 nghìn đồng /người /tháng, tăng 2,6% so với năm 2018.

Số dư quỹ tiền lương tại ngày 31/12/2019 là 4,9 tỷ đồng đúng quy định.

Các chi phí hành chính, tiếp khách, lãi vay giảm so với cùng kỳ, chi phí khác bằng tiền tăng do phát sinh hội nghị khách hàng, kỷ niệm 60 năm thành lập công ty, hỗ trợ người lao động khi nghỉ hưu...

Chênh lệch tỷ giá tăng, giảm làm tăng chi phí 271 triệu đồng.

Trong kỳ trích chi phí dự phòng cho khoản đầu tư vào GPVN 5,8 tỷ đồng đã làm tăng chi phí tài chính.

Chất lượng sản phẩm Pin các loại được ổn định và tốt hơn, hình thức mẫu mã bên ngoài đẹp phù hợp thị hiếu người tiêu dùng.

#### **\* Về sử dụng vốn.**

Công ty luôn cân đối dự trữ vật tư, thành phẩm hợp lý, đơn đốc thu nợ khách hàng kịp thời, huy động vốn vay các tổ chức tín dụng hợp lý, khi có tiền nhàn rỗi đem gửi ngân hàng, cố gắng giảm tối đa các chi phí khác bằng tiền.

#### **\* Việc phân chia lợi nhuận.**

Công ty thực hiện theo NQ ĐHCĐ, hàng năm HĐQT trình ĐHCĐ về phương án phân phối lợi nhuận và trích lập các quỹ theo quy định được ĐHCĐ tham gia thảo luận và biểu quyết thông qua để làm căn cứ thực hiện.

Căn cứ vào kết quả SXKD đạt được năm 2019, HĐQT dự kiến chi cổ tức là 30% trên vốn điều lệ, đã tạm ứng lần 1 là 15%.

**\* Về công tác bán hàng.**

Công ty luôn chú trọng công tác bán hàng, xây dựng và duy trì đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp, cung ứng hàng đều đặn đến các đại lý, phân công cán bộ phụ trách theo từng địa bàn khắp cả nước, không ngừng chăm lo cho hệ thống phân phối pin ngày càng tốt hơn, chi trả quyền lợi cho các đại lý theo quy chế đầy đủ, kịp thời.

Thường xuyên đối chiếu công nợ với khách hàng, đôn đốc việc thanh toán tiền hàng tương đối tốt.

Dư nợ phải thu các đại lý đến ngày 31/12/2019 là 25 tỷ 700 triệu đồng giảm 1,24 tỷ đồng so với cùng kỳ năm 2018, (trong đó dư nợ hai khách hàng GP là 11,8 tỷ đồng) số dư trên là hợp lý theo quy chế bán hàng của Công ty, mặt khác sản lượng tiêu thụ và doanh thu năm 2019 chỉ đạt 93,4% so với năm 2018.

Nguyên nhân sụt giảm sản lượng có nhiều nguyên nhân như thị trường xuất khẩu Pin R6 Godrej sang Ấn độ giảm 34,24 triệu cái làm giảm doanh thu 30.9 tỷ đồng so với năm 2018 là do chính sách bán hàng của GP, chúng ta không thể làm được, thị trường nội địa chịu sức ép cạnh tranh với nhiều loại pin, đối với pin R20 do nhu cầu tiêu dùng giảm và có thiết bị khác thay thế từ nhiều năm nay nên đã làm giảm sản lượng tiêu thụ khoảng 12,5 % so với năm 2018, Pin R03 tăng khoảng 1,8% so với năm 2018.

Đối với thị trường Lào, Căm pu Chia sản lượng Pin R20 giảm 17% so với năm 2018, các loại pin khác có tăng nhưng không đáng kể, trong năm không tìm thêm được nhà phân phối tin cậy để mở thêm đại lý.

**\* Hoạt động ở Chi Nhánh Thành phố HCM.**

Doanh thu bán hàng giảm, chưa có gì đột phá ở khâu thị trường, thu hồi công nợ chưa tốt, kinh doanh kém hiệu quả.

Mục tiêu năm 2020 chi nhánh sẽ cố gắng để tìm thêm nhà phân phối và lãnh đạo đã có chủ trương cho Chi nhánh bán thêm pin GP, nhằm tận dụng chi phí cố định và tăng doanh thu cho Chi nhánh.

**\* Công tác quản lý điều hành của HĐQT và ban giám đốc.**

HĐQT gồm 7 thành viên, có 3 thành viên trực tiếp điều hành, 2 thành viên quản lý, còn 2 thành viên của GP không trực tiếp điều hành, HĐQT đã có sự phân công cụ thể công việc cho từng thành viên HĐQT chịu trách nhiệm.

Mỗi một thành viên chịu trách nhiệm trước HĐQT, trước Cổ đông về nhiệm vụ được phân công phải lập kế hoạch cụ thể để điều hành cấp dưới thực hiện các phần việc của mình phụ trách, hàng tháng, hàng quý có sự kiểm điểm, đánh giá tình hình thực hiện nhiệm vụ của mình báo cáo với Chủ tịch HĐQT và HĐQT tổ chức các phiên họp nhằm nhận xét, đánh giá tình hình thực hiện nhiệm vụ của mỗi thành viên để từ đó các thành viên phát huy mặt mạnh, khắc phục mặt yếu kém để điều hành tốt mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty đề ra.



Trong kỳ ông Phạm Văn Nghĩa chủ tịch HĐQT kiêm giám đốc do điều kiện sức khỏe không thường xuyên trực tiếp đến Công ty làm việc được, ông đã ủy quyền cho ông Nguyễn Thanh Hùng thành viên HĐQT- Phó giám đốc Công ty thực hiện quyền và nghĩa vụ của người đại diện theo pháp luật và giám đốc điều hành Công ty thời gian theo giấy ủy quyền. Nhưng ông Nghĩa vẫn làm việc tại nhà theo dõi, kiểm soát các hoạt động của Công ty, lúc cần thiết ông trực tiếp đến Công ty tổ chức điều hành các cuộc họp HĐQT, ban điều hành và cán bộ chủ chốt nhằm quán triệt chủ trương hoạt động kinh doanh theo Nghị quyết ĐHĐCĐ đã đề ra.

Vấn đề tìm kiếm địa điểm mới di dời Công ty thì HĐQT đã tìm hiểu nhiều nhà đầu tư tiềm năng trong lĩnh vực chuyển đổi mục đích sử dụng đất để tìm kiếm cơ hội nhưng đến thời điểm này vẫn chưa có kết quả.

Trong năm với những thuận lợi, khó khăn đan xen như đã phân tích ở trên HĐQT & BĐH đã khắc phục khó khăn điều hành Công ty hoạt động đạt hiệu quả lợi nhuận trước thuế 26 tỷ 3 triệu tăng 3 tỷ 25 triệu đồng so với năm 2018, đạt mục tiêu lợi nhuận và cổ tức với NQ ĐHĐCĐ đề ra.

Mọi hoạt động quản lý, điều hành đều tuân thủ quy định pháp luật và điều lệ Công ty.

**\* Công tác niêm yết cổ phiếu trên sàn Chứng khoán.**

Thực hiện Nghị quyết đại hội cổ đông về công tác niêm yết cổ phiếu, Công ty làm xong thủ tục pháp lý được Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội chấp nhận, ngày 13 tháng 3 năm 2019 cổ phiếu của Công ty đã chính thức được niêm yết trên sàn giao dịch chứng khoán Hà Nội với số lượng 7.253.911 cổ phiếu để các nhà đầu tư thực hiện công khai giao dịch theo luật chứng khoán.

Căn cứ Quyết định số 16/QĐ-TTg ngày 05/01/2018 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt đề án tái cơ cấu Tập đoàn Hóa chất Việt Nam giai đoạn 2017-2020.

Trong năm Tập đoàn Hóa chất Việt Nam đã thực hiện thoái vốn theo phương thức chuyển nhượng chào bán cạnh tranh qua Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội phần vốn của Tập đoàn Hóa chất tại Công ty cổ phần Pin Hà Nội, số lượng chào bán 1.523.433 cổ phiếu, đã giao dịch thành công 1.378.900 cổ phiếu còn lại 144.533 cổ phiếu tương ứng 2% hiện nay Tập đoàn Hóa chất đang nắm giữ.

Tập đoàn Pin GP là nhà đầu tư nước ngoài đã tham gia phiên đấu giá và mua được 1.379.000 cổ phiếu của Tập đoàn hóa chất Việt Nam nâng tỷ lệ từ 30% lên gần 49% vốn điều lệ của Công ty, điều đó đã làm thay đổi kết cấu vốn đầu tư của chủ sở hữu như sau :

- Tập đoàn GP và người nước ngoài sở hữu 3.554.233 cổ phiếu chiếm gần 49% vốn điều lệ.
- Tập đoàn hóa chất VN sở hữu 144.533 cổ phiếu chiếm gần 2% vốn điều lệ.
- Ông Phạm Văn Nghĩa sở hữu 364.350 cổ phiếu chiếm 5,02% vốn điều lệ.
- Các cổ đông khác sở hữu 3.190.795 cổ phiếu chiếm 43,98 % vốn điều lệ.

**\* Về công tác nhân sự:** Căn cứ đơn từ nhiệm của ông Qiu Ruixiang (Mr. David) HĐQT đã ra quyết định miễn nhiệm chức vụ thành viên HĐQT của ông Qiu Ruixiang từ ngày 11/10/2019.

Căn cứ điều lệ Công ty, căn cứ thư giới thiệu của cổ đông GPBI, căn cứ vào trình độ năng lực của cán bộ HĐQT đã có quyết định bổ nhiệm ông Tsui Wing Fai

(Mr. Paul) làm thành viên HĐQT nhiệm kỳ 2017-2022 từ ngày 11/10/2019 và sẽ trình DHCD để bầu.

Căn cứ vào tình hình thực tế của Công ty, căn cứ vào trình độ, năng lực của cán bộ, Công ty đã có quyết định đề bạt chức danh trưởng, phó phòng ban một số cán bộ ở các phòng ban quản lý đang thiếu để đáp ứng yêu cầu của Công ty.

Căn cứ theo điều 12 luật Chứng khoán và điều lệ Công ty quy định tổng số thành viên HĐQT độc lập không điều hành phải chiếm ít nhất 1/3 tổng số thành viên HĐQT của Công ty, điều này HĐQT đã đề cập trong nhiều phiên họp để cơ cấu lại thành viên HĐQT nhằm đảm bảo có 1/3 thành viên HĐQT độc lập không tham gia điều hành nhưng đến nay mới có một thành viên HĐQT độc lập phía GPBI, như vậy số thành viên HĐQT độc lập chưa đáp ứng với luật chứng khoán và điều lệ Công ty.

**\* Ý kiến của các cổ đông:**

Trong năm Ban Kiểm soát không nhận được ý kiến phản ánh gì về tình hình điều hành hoạt động của Công ty.

Trên đây là những nội dung, kết quả kiểm tra, kiểm soát, Ban kiểm soát đã báo cáo trước HĐQT, Đại hội đồng cổ đông để Đại hội nắm được toàn bộ mọi hoạt động SXKD, kết quả thực hiện của Công ty trong năm 2019.

***Thay mặt BKS chúc Đại hội thành công, chúc quý vị đại biểu có nhiều sức khỏe, xin chân thành cảm ơn ./.***

TM. BAN KIỂM SOÁT  
TRƯỞNG BAN



**Nguyễn Thị Thanh Hải**