

## **BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC**

### **VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020**

### **KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021 TẠI ĐHĐCĐ 2021**

Tổng Giám Công ty xin báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2020 và phương hướng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2021 và thời gian tới tại Đại hội đồng cổ đông (ĐHĐCĐ) thường niên 2021 như sau.

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

##### **1. Một số khó khăn của CKĐA khi bước vào năm 2020:**

*a) Những vấn đề nội tại tích tụ từ nhiều năm trước để lại:*

❖ Máy móc và thiết bị của Công ty đã đầu tư từ lâu, công nghệ sản xuất ít được cập nhật và đổi mới. Trong khi đó, sự phát triển rất nhanh của công nghệ sản xuất, cũng như đối thủ cạnh tranh liên tục đầu tư mới như các dây chuyền đùn ép nhôm công nghệ mới, dây chuyền nhiệt luyện và anode mới... trong sản xuất Nhôm thanh định hình hay dây chuyền đúc, sản xuất kết cấu thép mới... Vì vậy, CKĐA đang mất dần vị thế dẫn đầu & lợi thế công nghệ, giảm năng lực cạnh tranh, đang dần bị tụt hậu dẫn đến giảm thị phần và mất thị trường.

❖ Công ty đang trong thời kỳ chuyển đổi, thay đổi lãnh đạo Công ty, từ Hội đồng quản trị (HDQT) đến Ban Tổng giám đốc và một số cán bộ cấp trung..., điều chuyển nhân sự giữa các đơn vị để cải tổ, tinh gọn bộ máy. Điều này làm nảy sinh vấn đề điển hình của thời kỳ chuyển giao, thời kỳ quá độ, ảnh hưởng đến tâm tư, tình cảm, cách nghĩ, cách làm, đặc biệt là động lực làm việc của người lao động.

*b) Về mặt khách quan*

❖ Do Đại dịch Covid – 19 tại Việt Nam và toàn cầu, giãn cách xã hội kéo dài, nhu cầu mua sắm các sản phẩm của Công ty trong và ngoài nước giảm mạnh, ảnh hưởng rất nghiêm trọng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:

- Doanh thu giảm do nhiều ngành công nghiệp, bất động sản hoạt động cầm chừng, đặc biệt là kim ngạch xuất khẩu đóng băng.
- Giá đoạn nguồn cung do thông thương quốc tế bị ảnh hưởng nghiêm trọng dẫn đến khan hiếm nguồn nguyên vật liệu, giá nguyên vật liệu tăng đột biến, đặc biệt vào cuối năm 2020 và đầu năm 2021.

❖ Năm 2020 là năm bản lề của Đại hội Đảng, rất nhiều dự án đầu tư công tạm dừng hoặc lùi tiến độ đã ảnh hưởng đến kế hoạch doanh thu, đặc biệt là doanh thu Giàn không gian (GKG) và Nhôm kính.

Mặc dù vậy, nhưng nhờ Ban lãnh đạo và toàn thể CBCNV Công ty đã rất nỗ lực đề ra nhiều giải pháp thiết thực, hiệu quả để tăng doanh thu, giảm chi phí; tối ưu hóa các mảng kinh doanh của Công ty, nên cơ bản đã đạt được một số thành tựu rất đáng ghi nhận, có tính đột phá so với các chỉ tiêu của Nghị Quyết Đại hội đồng cổ đông 2020, cụ thể như sau:

Đơn vị tính: Triệu đồng

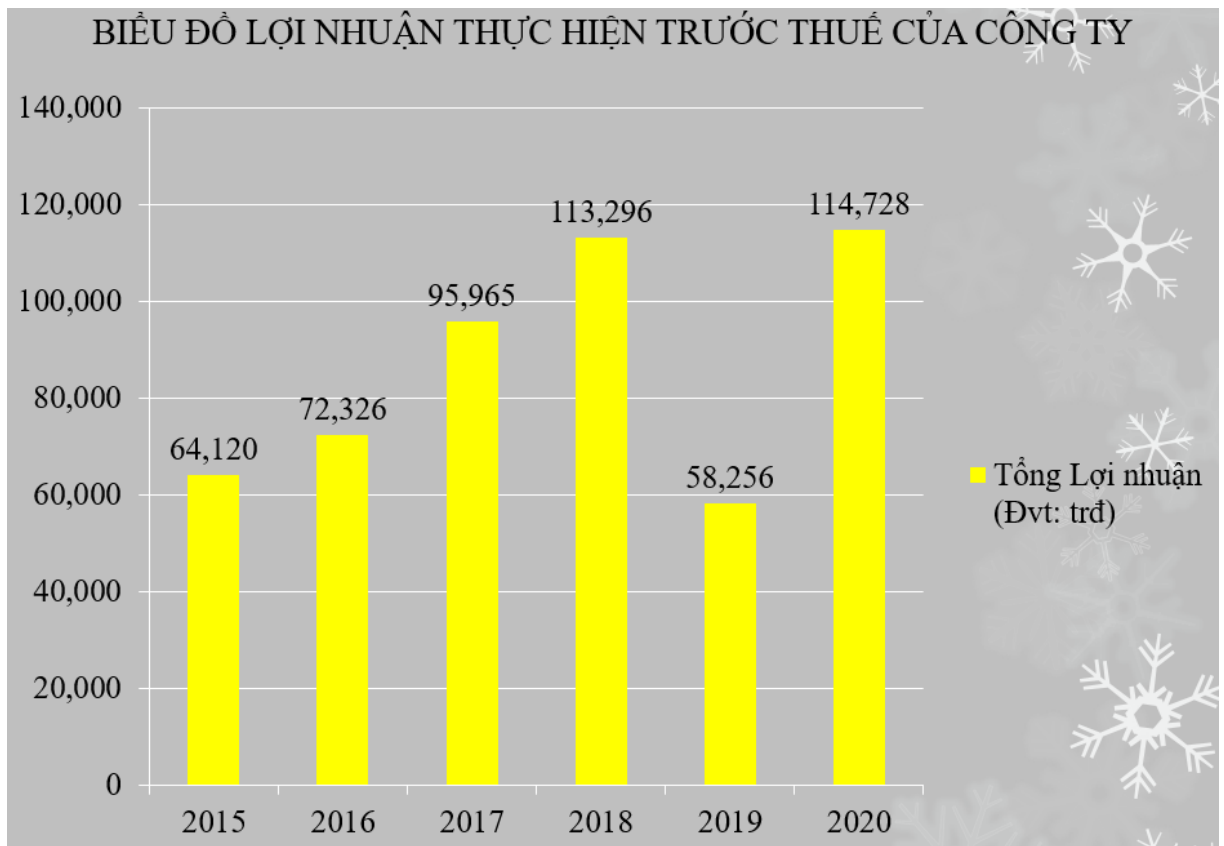
| TT | Chỉ tiêu   | Thực hiện 2019   | Kế hoạch 2020    | Thực hiện 2020   | TH2020/TH2019 | TH2020/KH2020 |
|----|--|------------------|------------------|------------------|---------------|---------------|
| 1  | Tổng doanh thu   | 1,182,335        | 1,132,711        | 1,129,520        | 96%           | 100%          |
|    | <i>Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ</i> | <i>1,101,935</i> | <i>1,061,037</i> | <i>1,043,052</i> | <i>95%</i>    | <i>98%</i>    |
| 2  | Lợi nhuận sau thuế                                     | 58,256           | 85,544           | 107,254          | 184%          | 125%          |
| 3  | Tỷ lệ cổ tức (%)                                       | 27.5             | 17.0             | 20.0             | 73%           | 118%          |
| 4  | Đầu tư XDCB, TSCĐ                                      | 9,115            | 26,805           | 1,094            | 12%           | 4%            |

**Ghi chú:** - Tỷ lệ cổ tức thực hiện năm 2020 sẽ được trình và lấy ý kiến tại Đại hội đồng cổ đông năm 2021.  
 - Tổng số nhân viên được dựa trên số lượng được đóng bảo hiểm xã hội theo từng năm.

## NHẬN XÉT, ĐÁNH GIÁ

### 1. Phân tích chung:

- ❖ Thành tựu lớn nhất là lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty (không bao gồm lợi nhuận từ TLIP) đạt mức kỷ lục từ trước đến nay (42 tỷ đồng), tăng 25% so với kế hoạch năm 2020 và 84% so với thực hiện năm 2019, trong khi cơ cấu doanh thu không đổi, thể hiện hoạt động của Công ty đạt hiệu quả cao, cụ thể như sau:



- ❖ Năm 2020 là một năm khó khăn do các hệ lụy của dịch bệnh Covid – 19, tuy nhiên, phát huy được hiệu quả của công tác tái cấu trúc toàn diện Công ty, mô hình tổ chức, nhân sự của Công ty ngày càng tinh gọn và đạt hiệu quả tốt hơn. Đội ngũ cán bộ cấp trung đã thay đổi cách nghĩ, cách làm, ưu tiên hiệu quả, giúp năng suất lao động tăng hơn, sẵn sàng làm

thêm giờ, làm tăng ca... đó cũng nguyên nhân chính giúp người lao động có thu nhập cao hơn.

- ❖ Đổi mới trong công tác quản lý dự án, khắc phục được tình trạng chậm tiến độ sản xuất & giao hàng. Đặc biệt, không còn tình trạng chi phí vượt dự toán, kiểm soát chi phí tốt, các công trình đa số đều có tỷ suất lợi nhuận vượt dự toán.
- ❖ Nhảy bèn, theo sát diễn biến thị trường để mạnh dạn đưa ra các quyết định đúng về việc triển khai mua nguyên vật liệu tích trữ lúc giá xuống thấp mang lại hiệu quả lớn trong kết quả kinh doanh năm 2020 như nhập khẩu hơn 700 tấn Billet nhôm hay mua hơn 1000 tấn thép vụn cho sản xuất hàng đúc lúc giá gần như thấp nhất năm.

## 2. Công tác bán hàng:

### 2.1. Công tác bán hàng đúc và GKG:

#### Những việc thực hiện tốt:

- ❖ Đã hoàn thiện được tập dữ liệu khách hàng GKG; nhằm đáp ứng đủ thông tin và dữ liệu kịp thời để triển khai tiếp thị dự án.
- ❖ Công tác thu hồi nợ: tốt

#### Những việc chưa làm tốt:

- ❖ Chưa đánh giá được hết tác động của việc tiến độ triển khai một số dự án GKG bị chậm lại, chưa chủ động và có giải pháp khai thác một số sản phẩm kết cấu khác để thay thế dẫn đến ảnh hưởng doanh thu lĩnh vực GKG giảm mạnh, chỉ đạt 49%.

- ❖ Công tác bán hàng đúc:

➢ Chưa tái thâm nhập thành công được tại các thị trường truyền thống như: Một số đơn vị thành viên VICEM, Tập đoàn VISSAI, v.v...

### 2.2. Kinh doanh sản phẩm nhôm thanh và nhôm kính.

#### 2.2.1. Nhôm thanh:

#### Những việc thực hiện tốt:

- ❖ Xây dựng, tính giá thành kế hoạch chính xác kịp thời với diễn biến thị trường để đưa ra chính sách giá, chính sách bán hàng hợp lý đẩy sản lượng bán hàng góp phần cùng Nhà máy Nhôm thực hiện vượt các chỉ tiêu kế hoạch đề ra.
- ❖ Tích cực chuyển hướng trọng tâm phát triển hàng công nghiệp. Kết quả sản lượng hàng công nghiệp tăng so với kế hoạch và cùng kỳ các năm trước theo đúng chiến lược của Công ty
- ❖ Phối hợp giữa bán hàng và bộ phận sản xuất được cải thiện rất nhiều so với những năm trước đây. Góp phần nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng.

#### Những việc chưa làm tốt:

- ❖ Việc phát triển Đại lý để tăng độ phủ các miền thực hiện chưa tốt:
  - Chưa phát triển thêm các Nhà phân phối hoặc Đại lý ở miền Bắc.
  - Chưa tìm được biện pháp hữu hiệu nào trong việc phát triển sản phẩm ở miền Nam và miền Trung mà chủ yếu tập trung ở các thành phố lớn như TP HCM và Đà Nẵng.

#### 2.2.2. Thi công nhôm kính (CKDA Windows):

#### Những việc thực hiện tốt:

- ❖ Doanh thu năm 2020: 203,417 tỷ đồng, vượt mục tiêu kế hoạch.
- ❖ Lợi nhuận vượt mục tiêu kế hoạch đầu năm: khoán, kiểm soát chi phí tốt, lợi nhuận quyết toán luôn vượt dự toán.

#### Những việc chưa làm tốt:

- ❖ Chưa phát triển và ký được hợp đồng với khách hàng ngoài VIN mặc dù đã tiếp thị và tham gia chào giá nhiều dự án ngoài VIN với các chủ đầu tư đã chào giá như: FLC; BIM; DANKO; Đạt Phương; CDC.

### 2.3. **Kinh doanh thương mại và xuất nhập khẩu**

#### Những việc thực hiện tốt:

- ❖ Bán hàng XK+TM: Phát triển được 1 số khách hàng mới ở cả 3 lĩnh vực: Thép đúc (Mỹ), gang cầu (Mỹ), nhôm thanh (Canada)
- ❖ Nghiên cứu thị trường quốc tế đối với giá cả NVL, từ đó tư vấn lãnh đạo công ty lựa chọn thời điểm mua tốt. VD: mua Billet và các loại Ferro

#### Những việc chưa làm tốt:

- ❖ Kim ngạch XK và TM đều không đạt kế hoạch (tương ứng 36% và 20%) cả về doanh thu và sản lượng ở tất cả các thị trường.
- ❖ Không có doanh thu XK tại một số thị trường như UAE, Úc...

### 3. **Công tác điều hành sản xuất:**

#### 3.1. **Sản xuất sản phẩm Đúc:**

##### Những việc làm tốt:

- ❖ Về cơ bản các sản phẩm đúc đều đảm bảo chất lượng, góp phần giữ vững được thương hiệu của CKĐA.
- ❖ Nghiên cứu, cải tiến và chế tạo thành công các loại thép chịu nhiệt (ống lồng, ghi lạnh, IKN...), phát triển một số mác vật liệu mới cải thiện khả năng làm việc của máy nghiền (AH M3...). Cải thiện chất lượng các sản phẩm thép Mn13.
- ❖ Duy trì tốt hệ thống quản lý chất lượng, tỷ lệ sai hỏng hàng phụ tùng <1,3 %, hàng bị đập 1.25 %, hàng sau gia công cơ khí <0,1 %.
- ❖ Tiến độ sản xuất cơ bản đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.

##### Những việc làm chưa tốt:

- ❖ Tư duy quản trị sản xuất còn chậm đổi mới, nhất là tư duy sản xuất gắn với quản trị chi phí.
- ❖ Vẫn còn một số khiếu nại của khách hàng về chất lượng một số sản phẩm truyền thống như tấm lót, búa đập đá...

#### 3.2. **Sản xuất sản phẩm Giàn không gian:**

##### Những việc làm tốt:

- ❖ Đào tạo, bổ sung năng lực và nhân sự thiết kế được giàn không gian và kết cấu thép cho các cán bộ, nhân viên phòng Kỹ Thuật & Công Nghệ 1.
- ❖ Quản trị chi phí theo dự án dần bài bản, chặt chẽ hơn.

##### Những việc làm chưa tốt:

- ❖ Xem xét, bóc tách kỹ thuật cho một số công trình còn thiếu cần trọng, chưa đánh giá hết độ khó khăn, chưa sát thực tế.
- ❖ Phối hợp/ tương tác nội bộ giữa các bộ phận chưa tốt.
- ❖ Vẫn còn một số sai sót trong lập quy trình công nghệ chế tạo, bóc tách, dự trù vật tư, lập bản vẽ kỹ thuật. Một số không theo sát với thực tế sản xuất, nguồn lực của Công ty; một số chưa tối ưu hóa chi phí. Tư duy bộ phận kỹ thuật chậm đổi mới, làm việc thụ động.

#### 3.3. **Sản xuất Nhôm thanh và thi công nhôm kính:**

##### Những việc làm tốt:

- ❖ Công tác quản trị chi phí sản xuất: Năm 2020, tiêu hao vật tư thực tế của nhà máy đạt chỉ tiêu định mức. Các trưởng đơn vị đã nhận thức rõ trách nhiệm và chủ động đưa ra những hành động khắc phục kịp thời ngay khi có tình huống bất thường về tiêu hao vật tư.
- ❖ Công tác điều hành sản xuất: Công tác lập kế hoạch sản xuất đã cụ thể và chi tiết hàng tuần, bám sát mục tiêu tiến độ giao hàng. Phòng điều độ đã chuẩn hóa và áp dụng quy chế xuất hàng. Hoạt động điều hành của bộ phận điều độ đã được cải tiến, trở thành cầu nối, điều hành phối hợp các bộ phận, kịp thời xử lý giải quyết các vướng mắc trong sản xuất, giảm thiểu việc chậm tiến độ giao hàng so với năm trước, các thông tin khiếu nại của khách hàng đã được giải quyết kịp thời.
- ❖ Công tác quản lý nhân lực, sắp xếp ca sản xuất: tổ chức tốt công tác sản xuất trong điều kiện thiếu nhân lực, thực hiện ở tất cả các phân xưởng; tổ chức sản xuất 3 ca tại phân xưởng gia công. Điều chuyển nhân sự, bố trí ca sản xuất hợp lý, khai thác tối đa năng lực sản xuất; khai thác tốt nguồn nhân lực. Thực tế sử dụng nhân lực đã giảm và khối lượng sản xuất đã tăng so với trước đây. Điều này đã thể hiện năng suất lao động tăng, và đặc biệt vẫn còn khả năng đáp ứng khi có yêu cầu vượt tải.

Những việc làm chưa tốt:

- ❖ Công tác chuẩn bị sản xuất: Chưa chủ động trong công tác quản lý tồn kho sản phẩm, quản lý hàng trả về, hàng chậm giao hoặc hàng đặt chưa giao, vẫn còn trường hợp bị động trong chuẩn bị vật tư, phôi và các điều kiện cho sản xuất.
- ❖ Công tác sắp xếp mặt bằng sản xuất và sửa chữa thiết bị: Phối hợp chưa tốt trong công tác sửa chữa thiết bị cơ điện, có tình huống chưa chủ động phối hợp giữa phân xưởng sản xuất và bộ phận cơ điện. Chưa duy trì tốt công tác sắp xếp mặt bằng, vệ sinh công nghiệp
- ❖ Công tác thiết kế sản phẩm mới: Chưa có kế hoạch cụ thể hoặc hành động quyết liệt để đáp ứng chủ trương lãnh đạo công ty.

### **3.4. Công tác đầu tư và thiết bị:**

Những việc làm tốt

- ❖ Hầu hết các thiết bị sản xuất đều được phát huy hết công suất, luôn trong tình trạng quá tải. Mặt khác, rất nhiều thiết bị cũ, xảy ra nhiều sự cố nhưng công tác bảo dưỡng sửa chữa thiết bị, cải tạo, nâng cấp đã được triển khai tốt đáp ứng cơ bản yêu cầu sản xuất.
- ❖ Duy trì dây chuyền Disa hoạt động tốt dù đã qua 23 năm.

Những việc làm chưa tốt:

- ❖ Chưa bổ sung đầy đủ các quy trình bảo dưỡng định kỳ, sửa chữa thiết bị toàn công ty.

### **4. Công tác mua sắm vật tư**

Những việc làm tốt

- ❖ Quy hoạch thêm được nhiều NCC/NTP mới cho nhiều chủng loại vật tư hàng hóa.
- ❖ Bám sát nhu cầu về vật tư cho tất cả các lĩnh vực để có kế hoạch đáp ứng kịp thời.
- ❖ Đối với nhiều loại vật tư đã đàm phán với các nhà cung cấp để có được giá cả cạnh tranh nhất cũng như những điều kiện thương mại có lợi cho Công ty.
- ❖ Kiểm soát vật tư tồn kho theo đó tiến đến giảm dần lượng hàng hóa tồn kho lâu ngày.

Những việc làm chưa tốt:

- ❖ Chưa chủ động trong việc cập nhật thông tin về xu hướng biến động của giá cả vật tư quan trọng trên cơ sở đó đề xuất mua vật tư cho sản xuất và dự phòng.

### **5. Công tác tài chính, kế toán và giá thành:**

Những việc làm tốt

- ❖ Lập và thực hiện các phương án huy động vốn đảm bảo cơ cấu tối ưu với chi phí sử dụng vốn thấp nhất có thể.
- ❖ Quản lý được các rủi ro về tài chính, không gây thâm hụt dòng tiền;
- ❖ Thực hiện tốt công tác lập báo cáo quản trị theo các mảng hoạt động, báo cáo định kỳ hàng tháng;
- ❖ Hỗ trợ Ban lãnh đạo trong việc quản trị chi phí, tối đa hóa lợi nhuận của Công ty.

Những việc làm chưa tốt:

- ❖ Việc xử lý hồ sơ chứng từ còn chậm chưa được như mong muốn của ban lãnh đạo;
- ❖ Công tác báo cáo, các quyết toán nội bộ còn chậm chưa đúng thời hạn mà lãnh đạo yêu cầu;
- ❖ Chưa có sự hỗ trợ phối hợp chặt chẽ giữa các bộ phận kinh doanh, mua hàng và tài chính.

**Phần II. KẾ HOẠCH 2021.****A. ĐÁNH GIÁ CƠ HỘI/ĐIỂM MẠNH VÀ THÁCH THỨC/ĐIỂM YẾU CỦA CKDA:****1. Cơ hội và điểm mạnh:**

- ❖ Thế giới muốn tìm NCC sản phẩm đúc, gia công cơ khí khác ngoài Trung Quốc để đảm bảo chuỗi cung ứng các sản phẩm CN phụ trợ.
- ❖ Nguồn lực tài chính mạnh.

**2. Thách thức và điểm yếu:**

- ❖ Tính mới, độc đáo của sản phẩm không còn, dễ có sản phẩm thay thế; dư địa tối ưu hoá để cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm; tiết kiệm chi phí hạ giá thành, tăng doanh thu không còn nhiều nhất là ở thị trường nội địa.
- ❖ Đại dịch Covid 19 vẫn còn diễn biến phức tạp khó lường gây ảnh hưởng nặng nề đến nền Kinh tế và các doanh nghiệp đến cả bên Cung và bên Cầu.
- ❖ Dung lượng Thị trường trong nước nhỏ, mức độ cạnh tranh rất cao; đối thủ cạnh tranh ngày càng phát triển về mọi mặt, xuất hiện những đối thủ cạnh tranh rất mạnh cả ở 3 mảng đúc, GKG, Nhôm thanh.
- ❖ Động lực làm việc giảm; sức ỳ, chủ nghĩa kinh nghiệm, năng lực của cán bộ quản lý còn hạn chế, nghề vất vả khó thu hút, khó tuyển được nguồn nhân lực mới nhất là công nhân kỹ thuật. Chất lượng nguồn nhân lực nhất là nhân lực sales chưa đáp ứng được tình hình mới, nhân sự mới còn yếu và thiếu thực tiễn.
- ❖ Những vấn đề phát sinh trong quá trình chuyển đổi.
- ❖ Máy móc thiết bị đầu tư đã lâu; giờ cũ hỏng nhiều, phải thường xuyên sửa chữa, bảo dưỡng ảnh hưởng đến năng suất, chất lượng sản phẩm và tiến độ giao hàng.
- ❖ Tìm hướng đầu tư phát triển mới, tạo đột phá.

**B. KẾ HOẠCH NĂM 2021 VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:**

Trước tình hình chung trên Ban Điều Hành xây dựng KHSXKD năm 2021 và đưa ra các giải pháp cụ thể sau:

## 1. Các chỉ tiêu chính

Đơn vị tính: Triệu đồng

| TT | Chỉ tiêu   | Thực hiện 2020   | Kế hoạch 2021    | KH2021/TH2020 |
|----|--|------------------|------------------|---------------|
| 1  | Tổng doanh thu   | 1,129,520        | 1,118,042        | 99%           |
|    | <i>Doanh thu thuần từ bán hàng và cung cấp dịch vụ</i> | <i>1,043,052</i> | <i>1,021,291</i> | <i>98%</i>    |
| 2  | Lợi nhuận sau thuế                                     | 107,254          | 121,770          | 114%          |
| 3  | Tỷ lệ cô tức tối thiểu (%)                             | 20               | 20               | 100%          |
| 4  | Đầu tư XDCB, TSCĐ                                      | 1,094            | 19,595           | 1791%         |

- ❖ Các chỉ tiêu trên chưa bao gồm các chỉ tiêu của các mảng kinh doanh mới trong năm 2021 như mảng kinh doanh điều hòa...

## 2. Giải pháp thực hiện

### 2.1. Về công tác tái cấu trúc:

- ❖ Tái cấu trúc mạnh mẽ công tác bán hàng: Đào tạo, sắp xếp và tổ chức lại các phòng bán hàng để thực hiện các định hướng cụ thể cho từng mảng như sau:

| TT        | Định hướng chính   |
|-----------|--|
| <b>A</b>  | <b>Phòng Bán hàng Đúc &amp; GKG</b>  |
| 1         | Thử nghiệm tấm lót cho các nhà máy nghiền bi tại các Nhà máy Nhiệt điện.   |
| 2         | Tái thâm nhập thị trường Vicem và một số nhà máy Xi măng khác.   |
| 3         | Thương mại bi nghiền cho một số đơn vị khai khoáng, thương mại sản phẩm rền đập xuất khẩu  |
| 4         | Cung cấp sản phẩm đúc cho giao thông như sân bay, đường cao tốc và hạ tầng cho KCN, KCX.   |
| 5         | Cung cấp khuôn đùn ép cho các Nhà máy sản xuất Nhôm thanh  |
| 6         | Phát triển kết cấu thép uốn ống, hàn hoặc bắt bích cho các kho, công trình giao thông, sân bay nhà xưởng công nghiệp.  |
| <b>B</b>  | <b>Phòng Bán hàng Nhôm thanh</b>   |
| 1         | Tăng tỷ trọng hàng công nghiệp, nội thất, xuất khẩu (năm 2020, cơ cấu hàng chiếm 30% tổng sản phẩm nhôm; năm 2021 tăng lên 35%).                               |
| 2         | Bán sản phẩm nhôm thanh (ngoài cửa) vào các công trình giao thông.   |
| 3         | Mở rộng kênh phân phối thị trường miền Nam.  |
| <b>C</b>  | <b>Phòng CKDA Windows</b>  |
| 1         | Có doanh thu và sản lượng với các dự án ngoài VIN Group  |
| 2         | Làm chủ việc thiết kế và thi công sản phẩm vách kính lớn.  |
| <b>TT</b> | <b>Định hướng chính</b>  |
| <b>D</b>  | <b>Phòng Thương mại thị trường</b>   |
| 1         | Sản phẩm bi nghiền: Tăng sản lượng và khách hàng tại thị trường hiện tại và tìm thêm khách hàng mới tại thị trường Úc (khai khoáng), UAE, Indonesia (xi măng). |

|   |  |
|---|--|
| 2 | Bán hàng thép đúc gia công bán tinh (do công ty sản xuất), hàng gang (cầu, xám) trọng lượng < 50kgs (thương mại) xuất khẩu lô lớn tới thị trường Mỹ, EU. |
| 3 | Bán hàng bi nghiền nhập khẩu cho thị trường khai khoáng.   |
| 4 | Bán hàng nhôm thanh xây dựng và công nghiệp vào thị trường Bắc Mỹ và EU.   |

❖ Các định hướng trên đều có mục tiêu, giải pháp thực hiện và đề xuất hỗ trợ triển khai chi tiết.

## **2.2. Về công tác điều hành sản xuất, công tác KHKT, cải tiến kỹ thuật:**

- ❖ Tăng cường công tác giám sát công nghệ, giám sát quá trình, định mức và kiểm soát định mức. Nghiên cứu tìm hiểu kỹ về công nghệ cũng như tính năng thiết bị đề xuất các loại vật liệu phù hợp với nhu cầu sử dụng của khách hàng nhằm tạo ra dấu ấn đặc thù của CKĐA.
- ❖ Triển khai một chương trình, một nhóm khảo sát, mà bộ phận bán hàng là chủ chốt, bộ phận kỹ thuật cùng tham gia, nghiên cứu lựa chọn, đánh giá xu hướng về sản phẩm, về công nghệ, dự kiến về mức sản lượng, dự kiến về chủng loại thiết bị tương ứng với quy mô, chiến lược phát triển công ty, để có cơ sở lập báo cáo đề xuất xây dựng chủ trương đầu tư phát triển nhà máy.
- ❖ Rà soát lại chi phí các công đoạn và giảm chi phí thông qua các chương trình tiết kiệm và chương trình khoa học kỹ thuật.
- ❖ Tiếp tục nghiên cứu các giải pháp kỹ thuật, công nghệ, thử nghiệm vật liệu mới, sản phẩm mới có năng suất, hiệu quả làm việc cao hơn.

Trên đây là toàn văn báo cáo của Tổng Giám đốc tại ĐHĐCĐ thường niên của Công ty năm 2021; kính mong được sự đóng góp ý kiến của các Quý Cổ đông và Quý vị đại biểu.

Kính chúc Quý vị và gia đình mạnh khỏe, hạnh phúc và ngày càng thịnh vượng. Xin trân trọng cảm ơn!

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

**Lã Quý Dẫn**