

Hà Nội, ngày 14/06/2025

BÁO CÁO
CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CTCP HĂNG SƠN ĐÔNG Á
Tại Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Kính thưa : - Quý Cổ đông
- Quý vị đại biểu

Tổng Giám Đốc Công ty xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025 về kết quả hoạt động SXKD năm 2024 và kế hoạch SXKD năm 2025 như sau:

PHẦN I: BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2024

I. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024

Năm 2024 là năm khó khăn với nền kinh tế thế giới nói chung, trong bối cảnh tình hình địa chính trị thế giới có nhiều biến động. Kinh tế trong nước mặc dù đạt được những kết quả hết sức khả quan thậm chí còn vượt kỳ vọng (tăng trưởng GDP năm 2024 ước đạt 7,09%).

Tuy nhiên, do ảnh hưởng bởi chiến tranh thương mại toàn cầu, biến động giá dầu, giá vàng và đồng USD tăng kỷ lục.... đã khiến chi phí nguyên nhiên vật liệu đầu vào tăng không ngừng. Đây là những thách thức vô cùng to lớn đối với lĩnh vực vật liệu xây dựng – lĩnh vực tạo Doanh thu chính mà Công ty đang sản xuất và kinh doanh.

Đứng trước những khó khăn, thách thức đó, Ban lãnh đạo Công ty đã liên tục vận dụng linh hoạt các chính sách bán hàng để gia tăng doanh số. Đồng thời, tiếp tục nhìn nhận đánh giá, cơ cấu lại các nguồn lực của Công ty, song song với đó là nghiên cứu phát triển đầu tư đổi mới công nghệ sản xuất sản phẩm và cơ cấu chuyển dịch sang các sản phẩm có hiệu quả, có khả năng cạnh tranh trên thị trường.

Với những với những định hướng đúng đắn, công tác chuẩn bị/tích lũy nguồn lực tốt từ trước, các mục tiêu cụ thể xuyên suốt và các giải pháp trọng tâm đúng đắn, kết quả hoạt động của Công ty năm 2024 đã hoàn thành vượt mức mục tiêu lợi nhuận đặt ra, được đánh giá theo các nội dung thông qua Báo cáo tài chính năm 2024 của Công ty (Báo cáo đã được kiểm toán bởi Công ty TNHH Kiểm toán và Định giá Quốc Tế), toàn văn báo cáo đã được đăng tải trên Website của Công ty: www.hangsondonga.com.vn , sau đây là một số chỉ tiêu cơ bản trên Báo cáo tài chính:

Đơn vị: *trđ*

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2024	Tỷ lệ TH/KH	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần	214.944	258.461	274.515	106,2%	27,71%
2	LN trước thuế	-14.663	16.000	18.315	114,5%	224,9%
3	Cổ tức	-	-	-	-	-

Doanh thu thuần năm 2024 đạt 274,515 tỷ đồng, đạt 106% kế hoạch và tăng 27,7% so với năm 2023.

Lợi nhuận trước thuế TNDN đạt 18,315 tỷ đồng, đạt 114,5% so với kế hoạch và tăng 224,9% so với năm 2023.

Với kết quả đã đạt được trong năm 2024 vừa qua, lợi nhuận sau thuế của Công ty đã bù đắp 100% khoản lỗ lũy kế đến 31/12/2023 (-13,808 tỷ đồng) và đưa cổ phiếu Công ty ra khỏi diện cổ phiếu bị cảnh báo.

1.2. Báo cáo tình hình thực hiện một số nội dung đã được ĐHCD thường niên năm 2024 thông qua:

❖ Báo cáo tình hình đầu tư TSCĐ năm 2024:

Thực hiện theo sự chỉ đạo của HĐQT Công ty phê duyệt, trong năm 2024 vừa qua, Ban điều hành Công ty đã thực hiện đầu tư tài sản cụ thể như sau:

DANH MỤC TSCĐ	GIÁ TRỊ (1.000VNĐ)		Tỷ lệ (%)	Ghi chú
	Kế hoạch	Thực hiện		
1. Đầu tư tài sản cố định 2024	3.400.000	2.651.810	78%	

PHẦN II: KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

Trong bối cảnh nền kinh tế nói chung và thị trường xây dựng nói riêng đã có những tín hiệu tích cực do tác động bởi các chính sách kích cầu của Nhà nước, tuy nhiên, theo nhận định của HĐQT và Ban điều hành Công ty, các Doanh nghiệp sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng vẫn sẽ tiếp tục gặp nhiều khó khăn.

Căn cứ định hướng kế hoạch SXKD giai đoạn 2025 – 2030 mà HĐQT Công ty đã giao phó, Ban điều hành Công ty đã chủ động xây dựng và điều chỉnh các chính sách bán hàng theo hướng chủ động và linh hoạt, kết hợp với việc tung ra thị trường thương hiệu mới, sản phẩm mới có tính cạnh tranh hơn hẳn với các sản phẩm hiện có trên thị trường. Do đó, Ban điều hành Công ty thống nhất trình kế hoạch SXKD năm 2025 với các chỉ tiêu chính, cụ thể như sau:

Đơn vị: trđ

TT	Chỉ tiêu	Đvt	Thực hiện năm 2024	Kế hoạch năm 2025	Tỷ lệ +/-
1	Doanh thu thuần	tr đồng	274.515	274.546	-
2	Lợi nhuận trước thuế	tr đồng	18.315	12.441	-32,1%
3	Cổ tức	%	-	-	-

Năm 2025 Ban điều hành Công ty chủ động điều chỉnh Kế hoạch Doanh thu – Lợi nhuận nhằm mục đích định hướng chiến lược kinh doanh và điều chỉnh linh hoạt các nguồn lực nhằm bảo vệ hiệu quả kinh doanh.

Một số giải pháp nhằm thực hiện kế hoạch SXKD năm 2024, cụ thể như sau:

2.1. Công tác quản trị điều hành.

✓ Thực hiện thay đổi chính sách bán hàng theo định hướng chủ động và linh hoạt để phù hợp hơn với tình hình biến động liên tục của thị trường cũng như đáp ứng nhu cầu cao hơn của Khách hàng.

✓ Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị điều hành của Ban điều hành, chỉ đạo sát sao việc thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh năm 2025 đã đề ra, rà soát khắc phục những hạn chế, yếu kém còn tồn đọng. Điều hành Công ty hoạt động tuân thủ quy định của pháp luật, Điều lệ và các quy định, quy trình của Công ty.

✓ Tiếp tục hoàn thiện và cơ cấu lại tổ chức bộ máy toàn công ty; triển khai rà soát đánh giá, phân loại và sắp xếp lại nhân sự phù hợp với năng lực chuyên môn và phát huy tối đa khả năng nguồn nhân lực hiện có.

✓ Triển khai rà soát đánh giá cơ sở hạ tầng, máy móc thiết bị, lập kế hoạch bảo trì, bảo dưỡng đảm bảo hoạt động sản xuất diễn ra liên tục và an toàn

✓ Xây dựng và hoàn thiện hệ thống báo cáo định kỳ nhằm đánh giá kế hoạch đã phê duyệt, đảm bảo thông tin thông suốt và đánh giá thường xuyên được mọi hoạt động sản xuất kinh doanh trong công ty. Triển khai rà soát, sửa đổi hoàn thiện các văn bản định chế, các quy định, quy trình nghiệp vụ, quy trình nghiệp vụ phối hợp các phòng ban trong công ty.

✓ Tăng cường kiểm soát các chi phí sản xuất theo hướng tiết kiệm và hiệu quả hơn; tổ chức quản lý – lưu trữ - hạch toán số liệu sổ sách kế toán đầy đủ theo đúng quy định của chế độ kế toán hiện hành.

✓ Tăng cường công tác giao quyền, gắn trách nhiệm cụ thể đến từng vị trí trong Công ty, đồng thời xây dựng cơ chế khoán để nâng cao tinh thần trách nhiệm qua đó góp phần đảm bảo hiệu quả công việc.

2.2. Biện pháp triển khai thị trường.

✓ Tập trung vào nhóm sản phẩm có biên lợi nhuận cao: Loại bỏ dần các sản phẩm kém hiệu quả, tăng tỷ trọng sản phẩm chủ lực, có giá trị gia tăng lớn.

✓ Đa dạng hóa thị trường tiêu thụ: Tránh phụ thuộc vào một thị trường lớn duy nhất; mở rộng sang các thị trường ngách, thị trường mới nổi.

✓ Xây dựng nghiên cứu cho ra những sản phẩm chiến lược, công nghệ cao hơn để đáp ứng được nhu cầu và tiên phong dẫn dắt thị trường.

✓ Đặc biệt tập trung vào việc tinh gọn và kiện toàn hệ thống nhân sự kinh doanh trực tiếp theo định hướng và chiến lược phù hợp với tình hình SXKD theo điều kiện thị trường hiện tại.

- ✓ Xây dựng điều chỉnh cơ chế chính sách bán hàng cho từng nhóm khách hàng, từng thương hiệu phân nhóm, phân loại rõ ràng để thích ứng với thị trường hơn
- ✓ Đưa ra chính sách giải pháp kéo đầu ra thị trường cho các NPP bằng các hình thức hợp tác khách hàng gián tiếp là KTS, Thầu thợ, cấp 2.
- ✓ Tăng cường công tác bán hàng và tiếp thị, đẩy mạnh kênh bán hàng trực tuyến. Đồng thời tiếp tục triển khai các phương án Marketing và quảng bá nhằm nâng cao giá trị thương hiệu sản phẩm cũng như phục vụ tốt hơn nữa cho công tác thị trường như: Quảng cáo trên các nền tảng hiện đại: Facebook, tiktok, youtube,... song song với các phương án quảng cáo truyền thống như các Biển quảng cáo tấm lớn, pano, áp phích....

2.3. Công tác tiết giảm chi phí và hạ giá thành sản phẩm:

- ✓ Tiếp tục đa dạng hóa nguồn cung cấp nguyên NVL để tránh rủi ro, hạn chế sự phụ thuộc vào những nhà cung cấp nhất định bằng cách tìm mới các nhà cung cấp đủ điều kiện.
- ✓ Chủ động trong kế hoạch vật tư, dự trữ nguồn nguyên liệu một cách hợp lý trong những thời điểm thuận lợi để giảm thiểu sự biến động bất lợi về giá cả.
- ✓ Tiếp tục nghiên cứu những nguyên vật liệu mới với chất lượng không thay đổi, để có thể thay thế những nguyên liệu hiện có, nhưng có sự biến động bất lợi về giá cả và sự ổn định....

2.4. Về nhân sự:

- ✓ Tăng cường công tác quản trị và xây dựng nguồn lực nhân sự chất lượng cao phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh
- ✓ Rà soát, đánh giá tất cả các nguồn nhân lực chưa phù hợp để có kế hoạch thay thế, cắt giảm phù hợp, nhằm giảm thiểu chi phí cũng như mang lại hiệu quả hoạt động tốt nhất.
- ✓ Tiếp tục bồi dưỡng, nâng cao năng lực của nguồn lực phục vụ cho nhu cầu của Doanh nghiệp...
- ✓ Nâng cao và tăng cường công tác đào tạo nhân sự cho Cán bộ - CNV thông qua các khoá đào tạo thường xuyên, bao gồm cả thuê ngoài đào tạo cũng như đào tạo nội bộ,...

PHẦN III: TỔNG KẾT

Năm 2025 theo nhận định của Ban điều hành Công ty sẽ tiếp tục là một năm đầy khó khăn và thách thức đối với Công ty cả trong công tác thị trường cũng như quản lý vận hành Doanh nghiệp.

Ban điều hành sẽ tiếp tục nỗ lực không ngừng nghỉ để giữ vững hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty luôn được ổn định và phát triển, thực hiện hoàn thành tốt các nhiệm vụ được HĐQT giao phó. Đồng thời, Ban điều hành Công ty kính mong tiếp tục nhận được sự tin tưởng, gắn bó và đồng thuận của toàn thể Quý Cổ đông trong các hoạt động của Công ty để có thể vượt qua giai đoạn khó khăn này.

Thay mặt Ban điều hành, kính chúc các Quý Cổ đông và Quý vị đại biểu mạnh khỏe, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Trân trọng cảm ơn!

Hà nội, ngày 14 tháng 06 năm 2025

**TM BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC**

NGUYỄN VĂN SƠN