

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 22 tháng 04 năm 2021

BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông
Công ty cổ phần Dịch vụ phân phối tổng hợp Dầu Khí**

Thực hiện nhiệm vụ của Ban giám đốc được quy định tại Luật Doanh nghiệp, Điều lệ công ty, Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông trong thời gian qua, Ban giám đốc Công ty (“**BGD**”) xin báo cáo với Đại hội đồng cổ đông các nội dung sau:

I. CÔNG TÁC TRIỂN KHAI THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

Năm 2020, hoạt động phân phối của PSD đối mặt với nhiều thách thức trong bối cảnh dịch viêm đường hô hấp cấp do virus Corona (Covid-19) bùng phát mạnh mẽ và diễn biến khó lường trên phạm vi toàn cầu. Đại dịch đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến mọi mặt kinh tế - xã hội của các quốc gia trên thế giới.

Trong nước, tốc độ tăng trưởng ở hầu hết các ngành, lĩnh vực bị chậm lại do ảnh hưởng của đại dịch. Tình hình đứt gãy thương mại quốc tế gây ra những hệ lụy tới hoạt động sản xuất và xuất nhập khẩu của Việt Nam - tổng sản phẩm trong nước (GDP) năm 2020 ước tính tăng 2.91% so với năm trước. Theo số liệu từ GFK, tính tới hết năm 2020, thị trường nhập khẩu các sản phẩm công nghệ thông tin tăng 9.9% về lượng và 9.4% về giá trị. Riêng các sản phẩm máy tính nguyên chiếc của ngành hàng IT đối mặt với sự thiếu hụt nguồn cung cấp khi theo dữ liệu thống kê, nhập khẩu sản phẩm nhóm máy tính nguyên chiếc đạt 1.3 triệu chiếc, trị giá 733.7 triệu USD, giảm 3.5% về lượng, giảm 3.3% về trị giá so với cùng kỳ năm 2019.¹

Ngoài ra, những biến động khác từ thị trường công nghệ thông tin cũng tác động không nhỏ đến hoạt động kinh doanh của PSD, cụ thể:

- Các chuỗi bán lẻ (phần lớn lấy hàng trực tiếp từ hãng) tiếp tục phát triển mạnh khiến cho thị phần phân phối của PSD sụt giảm mạnh.
- Ngày càng nhiều thương hiệu tham gia vào thị trường Việt Nam, trong đó nhiều Hãng tự tổ chức bán hàng mà không qua nhà phân phối, đồng thời cạnh tranh với các thương hiệu mà PSD đang phân phối.
- Cạnh tranh quyết liệt giữa các thương hiệu trên thị trường khiến cho tỷ suất lợi nhuận giảm, gia tăng rủi ro về công nợ, chi phí tài chính ngày càng gia tăng. Bên cạnh đó một số Hãng không ổn định về nhân sự, chính sách thay đổi liên tục đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của PSD.

Trước những thách thức này, từ đầu năm 2020, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban giám đốc PSD đã triển khai nhiều giải pháp, hành động nhằm ổn định và phát triển hoạt động kinh doanh hiện có như: bám sát thị trường, tiếp tục mở rộng danh mục

¹ Nguồn: <https://www.gso.gov.vn/du-lieu-va-so-lieu-thong-ke/2020/12/thong-cao-bao-chi-ve-tinh-hinh-kinh-te-xa-hoi-quy-iv-va-nam-2020/>



phân phối thông qua việc tìm kiếm các thương hiệu có tiềm lực; liên tục rà soát, đánh giá các sản phẩm, thương hiệu phân phối có rủi ro cao và hiệu quả thấp; đồng thời, chuẩn bị sẵn các nguồn lực để triển khai các hoạt động kinh doanh mới.

Kết thúc năm 2020, toàn thể CBNV PSD, Bình Minh và Công Nghệ Xanh đã đoàn kết và nỗ lực phấn đấu vượt qua khó khăn, thách thức của thị trường đạt kết quả khả quan - hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu như kế hoạch đề ra, như sau:

- Doanh thu hợp nhất năm 2020 đạt 8,393 tỷ đồng, bằng 140% kế hoạch năm và bằng 146% so với cùng kỳ năm 2019.

- Lợi nhuận trước thuế hợp nhất năm 2020 đạt 77.4 tỷ đồng, bằng 125% kế hoạch năm và bằng 123% so với cùng kỳ năm 2019.

- Nộp ngân sách nhà nước năm 2020 đạt 250 tỷ đồng, bằng 92% so với cùng kỳ năm 2019.

Đơn vị tính: tỷ VNĐ

Chỉ tiêu	Đvt	KH	TH	KH	TH	Tỷ lệ (%)	
		2019	2019	2020	2020	4=3/2	5=3/1
			1	2	3		
Doanh thu	Tỷ đồng	6,000	5,765	6,000	8,393	140%	146%
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	82.0	63.1	62.0	77.4	125%	123%
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	65.6	46.2	45.6	45.98	101%	100%
Vốn điều lệ	Tỷ đồng	255	306.8	306.8	306.8	100%	100%
LNST/VĐL	%		15%		14.99%		99.58%
Vốn chủ sở hữu	Tỷ đồng		339.5		350.6		103%
LNTT/VCSH	%		19%		22%		119%
Nộp NSNN	Tỷ đồng		271		250		92%

1. Ngành hàng điện thoại Samsung

Năm 2020, ngành hàng điện thoại Samsung có sự tăng trưởng vượt trội. Lần đầu tiên doanh số đạt trên 5200 tỷ, bằng 155% so với kế hoạch năm 2020 và 172% so với thực đạt năm 2019. Tỷ lệ lợi nhuận gộp của ngành hàng cũng đạt ở mức 127.5 tỷ tương đương 126% so với kế hoạch và 124% so với thực đạt năm 2019.

Bên cạnh đó, doanh số Tablet cũng tăng 191% do nhu cầu học và làm việc tại nhà trong năm 2020 tăng cao, đạt 191 tỷ cả năm.

Mảng dự án được cả Hãng và PSD tập trung đầu tư phát triển. Do đó, năm 2020 thực đạt 118 tỷ, bằng 182% so với năm 2019 (năm 2019 chỉ đạt 65 tỷ).

Mặc dù ngành hàng đạt doanh số lớn nhưng PSD cũng đối mặt với nhiều thách thức khi tồn kho tăng cao kỷ lục trên 1,000 tỉ trong Quý II và Quý III khiến dòng tiền gặp khó khăn, kho bãi không đủ sức chứa. Đồng thời nhằm hỗ trợ tối đa cho các MDs cũng như kiểm soát rủi ro công nợ, PSD buộc phải hỗ trợ cho Khách hàng gửi hàng tại kho PSD khiến chi phí bảo hiểm kho bãi tăng cao.

2. Ngành hàng IT

Trong năm 2020, ngành hàng IT có sự tăng trưởng, đạt 116% so với kế hoạch và 138% so với thực đạt năm 2019. Đóng góp tỷ lệ 27% về doanh số, 46% về tỷ lệ lãi gộp trong năm 2020. Trong đó:

Tháng 6 năm 2020, PSD chính thức trở thành đối tác của Hãng Apple, phụ trách phân phối các sản phẩm bao gồm Macbook, Ipad và các linh phụ kiện. Với sự hỗ trợ đặc lực của Hãng và tận dụng tốt mối quan hệ hiện có với các đại lý trong ngành hàng IT và

ngành hàng điện thoại Samsung, ngành hàng Apple đã xuất sắc vượt kế hoạch kinh doanh và tiếp tục phát triển mạnh mẽ trong thời gian tới.

Ngành hàng Dell và Lenovo là 02 ngành hàng chủ chốt với nhân sự và chiến lược sản phẩm ổn định cùng năng lực triển khai tốt; tuy nhiên, ngành hàng Asus và LCD Samsung thị phần còn tương đối nhỏ. Tình hình dịch bệnh kéo dài kể từ đầu năm khiến hàng hóa của các ngành hàng thiếu hụt trầm trọng, kế hoạch về hàng liên tục thay đổi, chi phí nhập khẩu liên tục tăng làm ảnh hưởng không nhỏ đến tình hình hoạt động kinh doanh của PSD. Ngoài ra, trong năm 2020 ngành hàng dự án cũng gặp rất nhiều khó khăn, doanh số chỉ đạt 534 tỷ đồng, tương đương 73% so với năm 2019.

3. Điện tử điện lạnh

Năm 2020 tiếp tục là một năm khó khăn đối với ngành hàng điện tử điện lạnh với nhiều lý do khách quan như: việc phân phối sản phẩm LG tại miền trung chịu tác động kép của dịch bệnh và thiên tai tại Đà Nẵng và các tỉnh miền trung; biến động và thay đổi của kênh bán hàng cũng tác động tiêu cực đến ngành hàng, điển hình như chuỗi Nguyễn Kim đã liên tục giảm về quy mô và thay đổi phương thức kinh doanh. Bên cạnh đó, các nhãn hàng như SANCO, SKMagic, Pensonics, Cuchen không đủ thế mạnh trong cạnh tranh cần phải giải quyết hàng tồn cũng như các vấn đề liên quan tới kênh bán hàng. Những tồn đọng về hàng tồn kho khó bán, không đủ chất lượng bán mới và các mặt hàng không kinh doanh thường xuyên được tập trung giải quyết trong năm 2020. Trong điều kiện nhiều yếu tố khách quan và chủ quan tác động tiêu cực trực tiếp thì ngành hàng không thể tránh khỏi kết quả kinh doanh không tốt trong năm 2020.

Doanh thu năm 2020 đạt 247 tỷ đồng (tương đương với năm 2019). Doanh thu dự kiến năm 2021 đạt 450 tỷ đồng, tăng 82% so với năm 2020. Để thực hiện kế hoạch nêu trên, công ty tập trung đẩy mạnh phân phối các sản phẩm mang nhãn hiệu LG cũng như phát triển các nhãn hàng mới có tiềm năng phát triển.

4. Thiết bị y tế

Ngành hàng trang thiết bị y tế là ngành hàng mới nằm trong chiến lược mở rộng các ngành hàng kinh doanh của PSD. Trong năm vừa qua, thông qua đơn vị thành viên Công ty cổ phần Xuất nhập khẩu Công Nghệ Xanh, PSD nhanh chóng triển khai phân phối sản phẩm mới như sản phẩm kiểm soát nhiễm khuẩn, sản phẩm giám sát và theo dõi bệnh Tiểu đường và sản phẩm thuộc nhóm ngành nha khoa. Qua đó, doanh thu năm 2020 đạt 100 tỷ đồng, bằng 100% kế hoạch năm và bằng 121% so với cùng kỳ năm 2019.

II. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

1. Tài sản

Tổng tài sản năm 2020 là 2,447 tỷ đồng, tăng 25% so với cùng kỳ, trong đó tài sản ngắn hạn là 2,430 tỷ đồng, tăng 26% so với cùng kỳ, do các khoản tương đương tiền tăng 853 tỷ đồng, tương ứng 373%.

2. Nợ phải trả

Số dư khoản nợ phải trả năm 2020 tăng 488 tỷ tương ứng 30% do các khoản vay và nợ ngắn hạn tăng. Các chỉ số tài chính được thể hiện cụ thể như sau:

Các chỉ tiêu	Năm 2019	Năm 2020
1. Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.20	1.16

Hệ số thanh toán nhanh	0.71	0.99
2. Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
Hệ số nợ/Tổng tài sản	0.83	0.86
Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu	4.75	5.90
3. Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
Vòng quay hàng tồn kho	7.85	13.81
Doanh thu thuần/tổng tài sản	2.92	3.40
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0.81%	0.56%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	14%	13%
Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	2.36%	1.90%
Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	1.13%	0.93%

III. NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ TRONG NĂM 2020

1. Quản lý tổ chức

Chúng kiến sự biến động mạnh mẽ của thị trường công nghệ thông tin trong năm 2020, PSD tiếp tục công cuộc chuyển mình để bắt kịp với xu hướng chuyển đổi số cũng như sự thay đổi nhanh chóng của các ngành hàng công nghệ thông tin. Do đó, Ban giám đốc đã có những chỉ đạo sâu sát với việc sửa đổi và bổ sung quy trình vận hành nội bộ.

Bên cạnh đó, PSD đã hoàn tất công tác triển khai giai đoạn 01 hệ thống phần mềm quản lý toàn diện ERP. Với giải pháp hệ thống thống nhất, chúng ta có thể nâng cao năng lực phân tích, quản lý, sử dụng các chỉ số của hoạt động kinh doanh; hỗ trợ công tác điều hành, vận hành cũng như nâng cao hiệu suất làm việc của cán bộ công nhân viên. Ngoài ra, giải pháp phần mềm sẽ tăng cường sức mạnh cho hệ thống xử lý dữ liệu-big data và đẩy nhanh tốc độ cũng như sự hiệu quả của các quy trình nội bộ của PSD.

2. Nhân sự

Đội ngũ nhân sự của PSD trong năm 2020 ngày càng có sự trưởng thành. Tính đến 31/12/2020, PSD có 246 nhân sự, trong đó 162 nhân sự khối văn phòng và 84 nhân sự khối kho vận. Đội ngũ nguồn nhân lực PSD chủ yếu là nhân sự trẻ, độ tuổi trung bình 31 tuổi, có trình độ cao với tỷ lệ người có trình độ Đại học trở lên chiếm 54,4% tổng số lượng nhân sự chung, trong đó nếu tính riêng khối văn phòng chiếm 85,8%.

Trong năm 2020, PSD mặc dù gặp rất nhiều khó khăn tuy nhiên Hội đồng quản trị, Ban giám đốc vẫn duy trì và đảm bảo chính sách cho người lao động, thực hiện tốt công tác chế độ chính sách, đảm bảo thu nhập và chi trả công bằng cho những nhân sự có kết quả đạt hiệu quả công việc tốt, chấp hành tốt chính sách của nhà nước, của công ty liên quan đến lao động.

Công tác tuyển dụng, đào tạo tiếp tục được triển khai theo yêu cầu của Ban giám đốc, Phòng hành chính nhân sự đã tuyển mới tổng số 49 nhân sự, thực hiện 11 khóa đào tạo nội bộ với sự tham dự của 1,348 lượt học viên, tổng chi phí khoảng 105 triệu đồng, các nội dung đào tạo tập trung vào năng lực quản lý, quản trị hướng tới con người cho đội ngũ nhân sự quản lý cấp trung cùng với việc bổ sung những kiến thức chuyên môn,

kỹ năng liên quan đến sản phẩm, thị trường cho đội ngũ nhân viên kinh doanh trên toàn hệ thống.

Công tác bổ nhiệm, đánh giá được thực hiện đầy đủ, riêng trong năm 2020 PSD đã thực hiện đánh giá quý cho khối kinh doanh và tổ chức các chương trình vinh danh, khen thưởng quý nhằm tạo động lực cho người lao động.

3. Tài chính - kế toán

Trong năm 2020, PSD đã thu xếp tốt nguồn vốn, kịp thời đáp ứng đủ nhu cầu cho hoạt động kinh doanh tăng trưởng mạnh với chi phí vốn rẻ.

Kiểm soát và quản lý tốt công nợ, xử lý hiệu quả nợ xấu, nợ khó đòi, hỗ trợ kiểm soát hàng hóa tồn kho, kiểm soát chặt chẽ chi phí hoạt động theo đúng quy định pháp luật về thuế.

4. Quản lý hệ thống

4.1. Hoạt động của bộ phận phân tích và hỗ trợ kinh doanh

Trong năm qua, PSD đã thực hiện tốt hoạt động xử lý đơn hàng, tăng cường phân tích và chuẩn hóa dữ liệu. Bộ phận phân tích và hỗ trợ kinh doanh đã xử lý 125,000 đơn hàng tăng 43% so với năm 2019. Số lượng hồ sơ bảo vệ giá, chiết khấu đạt gần 2,500 bộ tương đương 131% so với năm 2019. Báo cáo hãng được Bộ phận phân tích và hỗ trợ kinh doanh hoàn thành đúng hạn, góp phần giúp Ban giám đốc có những quyết định đúng đắn dựa trên dữ liệu nội bộ.

4.2. Hoạt động của bộ phận hệ thống thông tin

Trong năm 2020, bên cạnh công tác phát triển hệ thống phần mềm mới nhằm đáp ứng nhu cầu cấp thiết của công ty, Bộ phận hệ thống thông tin liên tục duy trì và cải thiện hệ thống WMS trong việc quản lý và cập nhật dữ liệu kinh doanh, doanh thu, doanh số hàng bán, hàng tồn kho và công nợ.

4.3. Hoạt động của bộ phận kho vận

Với nguồn nhân sự ổn định và hệ thống kho bãi được đầu tư nâng cấp, PSD đã đảm bảo việc quản lý hàng hóa an toàn, hiệu quả, đảm bảo công tác giao nhận phục vụ các mảng kinh doanh đáp ứng yêu cầu. Trong năm 2020, PSD tiếp tục cung cấp dịch vụ logistics cho các đơn vị thành viên (PHTD và Smartcom), sản lượng về số lượng và khối lượng hàng hóa được bộ phận kho vận hành tăng gần gấp đôi so với năm 2019. Tuy nhiên, PSD cũng đã tiết kiệm được nhân lực khi ứng dụng công nghệ thông tin vào quản lý, phân bổ công việc phù hợp hơn.

4.4. Công tác khác

Công tác truyền thông nội bộ và hoạt động Công đoàn tại PSD vẫn luôn “giữ lửa” bằng những hoạt động văn hóa nội bộ, hoạt động thể dục thể thao ngoại khóa nhằm phát triển văn hóa tổ chức, tạo điều kiện để người lao động học tập và làm việc, cống hiến hết mình, gắn bó với tổ chức. Mặc dù trước diễn biến phức tạp của dịch bệnh khiến hoạt động nội bộ có phần gián đoạn nhưng PSD cũng đã tổ chức thành công các hoạt động nội bộ, các chương trình đào tạo sôi nổi mang tới không khí vui tươi, học hỏi và chia sẻ.

IV. ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Một năm khó khăn về mọi mặt vừa trải qua, Ban giám đốc đã nỗ lực thực hiện các chủ trương từ Hội đồng quản trị, điều hành linh hoạt trước những diễn biến của thị trường. Sự phối hợp giữa Hội đồng quản trị và Ban giám đốc đã góp phần mang lại hiệu quả trong công tác điều hành hoạt động kinh doanh, cụ thể:

1828
CÔNG TY
HÀNG
I VỤ
TỔNG HỢP
CHÍ

- Triển khai tốt các chủ trương của Hội đồng quản trị trong việc thực hiện kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu quả tốt nhất.

- Có những giải trình, tham mưu rất chi tiết giúp tạo sự đồng thuận cao và nhanh chóng trong việc ra quyết định của Hội đồng quản trị.

- Có những quyết định kịp thời đối với các công việc thuộc thẩm quyền.

- Hoạt động của công ty luôn bám sát tình hình thực tế của thị trường.

- Tiếp tục giám sát hoạt động của các đơn vị thành viên nhằm tham mưu cho Hội đồng quản trị có những quyết định nhanh chóng và chính xác, nâng cao hiệu quả quản trị của PSD đối với các đơn vị thành viên.

- Thực hiện tốt các quy chế, quy định của công ty đã được phê duyệt, tiếp tục hoàn thiện, sửa đổi và ban hành các quy chế mới nhằm đảm bảo cho tổ chức vận hành thông suốt, hiệu quả, hạn chế thấp nhất rủi ro đặt ra.

V. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2021

1. Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh

Căn cứ vào nội lực của PSD và nhận định về thị trường năm 2021, Ban giám đốc sẽ nỗ lực để hoàn thành kế hoạch (hợp nhất) năm 2021 với các chỉ tiêu cụ thể như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện năm 2020	Kế hoạch năm 2021	Tỷ lệ	Tỷ lệ
	1	2	3	4= (3)/(2)	5= (3)/(1)
Doanh thu	6,000	8,393	9,000	107%	150%
Lợi nhuận trước thuế	62	77.37	120	155%	194%
Lợi nhuận sau thuế	45.6	46.0	96	209%	211%
Vốn điều lệ	306.8	306.8	306.8	100%	100%
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	15%	15%	20%	200%	133%

2. Kế hoạch đầu tư

Nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh, Ban giám đốc sẽ nghiên cứu và đề xuất Hội đồng quản trị thông qua phương án đầu tư góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp tại các dự án và doanh nghiệp hoạt động trong các ngành nghề, lĩnh vực có tiềm năng phát triển trong năm 2021.

3. Giải pháp hành động thực hiện kế hoạch kinh doanh

3.1. Ngành hàng điện thoại Samsung

- Thực hiện tốt dịch vụ Fulfillment cho Hãng.

- Kiểm soát chi phí chặt chẽ trong quản lý kho bãi, giao nhận và vận chuyển; tăng cường kiểm soát và thu hồi công nợ tốt.

3.2. Ngành hàng IT

- Tìm kiếm và mở thêm nhãn hàng mới để gia tăng doanh thu và lợi nhuận.

- Tái cơ cấu lại các mảng kinh doanh kém hiệu quả, để tập trung nguồn lực cho các mảng kinh doanh chiến lược.

- Phát triển đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, đoàn kết để đáp ứng yêu cầu phát triển của mảng kinh doanh.

- Quản trị, kiểm soát chặt chẽ hàng tồn kho, kiểm soát chặt chẽ chi phí để đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận gộp theo kế hoạch đặt ra.

- Phát triển các đại lý vệ tinh, triển khai thực hiện mảng Back to Back cho các dự án IT.

- Tập trung vào các tỉnh thành có nhiều các khu công nghiệp, thương mại tập trung.

3.3. Ngành hàng Điện tử điện lạnh và Thiết bị y tế

- Phát triển, đào tạo đội ngũ nhân sự kinh doanh nhằm nâng cao năng lực, trình độ đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh của công ty.

- Mở rộng hệ thống kênh phân phối.

- Mở rộng phân phối thêm các thương hiệu tiềm năng.

3.4. Khối hỗ trợ

Đảm bảo các điều kiện tốt nhất để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh cụ thể:

- Công tác Logistics kho vận đảm bảo luôn được nhanh chóng, an toàn, tiếp tục sửa đổi quy trình vận hành, nâng cao hệ thống kho bãi, đảm bảo công tác an toàn phòng cháy chữa cháy cho tất cả các kho trên toàn quốc.

- Triển khai các giai đoạn tiếp theo của hệ thống phần mềm tích hợp ERP. Ngoài ra, vẫn đảm bảo duy trì tốt hệ thống WMS cũng như công tác bảo mật, an ninh mạng.

- Công tác nhân sự cần cơ cấu lại tổ chức nhân sự các bộ phận khối hỗ trợ trên tinh thần tinh giản gọn nhẹ bộ máy tổ chức, nâng cao hiệu quả công việc của từng nhân sự, tiếp tục điều chuyển, luân chuyển công việc nhằm tạo điều kiện làm giàu công việc cho các nhân sự, đảm bảo việc vận hành trong năm 2021 nhiều thách thức.

- Tiếp tục tổ chức các khóa đào tạo nội bộ và hoàn thành công tác tuyển dụng cho năm 2021.

- Công tác tài chính, kế toán luôn sẵn sàng đảm bảo vốn, dòng tiền, theo dõi công nợ và đốc thúc việc thu hồi nợ trong năm 2021. Liên tục theo dõi và thực hiện việc tiết giảm chi phí hoạt động thông qua việc rà soát, tối ưu hóa các quy trình vận hành, quy trình kinh doanh. Kết hợp các biện pháp để quản lý chặt chẽ rủi ro về công nợ, tồn kho.

- Thực hiện tốt công tác dự báo thị trường, quản lý chặt chẽ công nợ, tập trung các nguồn lực để phân phối sản phẩm ra thị trường đạt hiệu quả kinh tế cao.

Trên đây là báo cáo của Ban giám đốc về hoạt động của công ty năm 2020 và kế hoạch năm 2021, kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông đóng góp ý kiến và thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu HĐQT.

BAN GIÁM ĐỐC
GIÁM ĐỐC



VU TIÊN DƯƠNG

