



CÔNG TY CỔ PHẦN SAMETEL

Văn phòng: 26 đường số 40, P.Thảo Điền, Q.2, TP. HCM

Tel: +84 28 35513733

Fax: +84 28 35515164

Web: sametel.com.vn

Email: cbtt@sametel.com.vn

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

-----ooOoo-----

BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2020, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2021

Kính gửi: QUÝ CỔ ĐÔNG CÔNG TY CỔ PHẦN SAMETEL

Thay mặt HĐQT Công ty Cổ phần SAMETEL, Tổng Giám đốc xin báo cáo Quý Cổ đông kết quả sản xuất kinh doanh năm 2020 và kế hoạch năm 2021 như sau:

PHẦN THỨ NHẤT **BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH NĂM 2020**

I – KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 2020

Đvt: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Năm 2020			So với năm 2019	
	Kế hoạch năm 2020	Thực hiện	%TH/KH năm	TH 2019	Tỷ lệ %
Doanh thu thuần [tỷ đồng]	300,00	356,186	118,73%	230,81	154,32%
Lợi nhuận sau thuế [tỷ đồng]	0,10	3,79	3.790,00%	(8,61)	
Chi phí khấu hao TSCĐ [tỷ đồng]	7,02	6,70	95,44%	7,98	83,96%

Cơ cấu doanh thu theo ngành:

Chỉ tiêu	Năm 2020	So với năm 2019	
	Thực hiện (triệu đồng)	Thực hiện 2019 (triệu đồng)	Tỷ lệ % (2020/2019)
Điện	49.769	37.538	132,58%
- Tủ điện, hộp domino	42.960	26.892	159,75%
- Thương mại	6.809	10.646	63,96%
Viễn thông	119.450	147.190	81,15%
- Tủ quang, hộp quang...	2.572	5.243	49,06%

- Dây thuê bao quang	100.730	109.120	92,31%
- Thương mại	16.148	32.827	49,19%
Solar	184.085	41.457	444,04%
- Thi công, lắp đặt	50.350	35.365	142,37%
- Phụ kiện nhôm	9.410		
- Thương mại	124.325	6.092	2040,79%
Solar _bán điện	450		
Trần nhôm	1.848	4.624	39,97%
Khác (DV tư vấn, v.v)	583		
Tổng cộng	356.186	230.809	154,32%

➤ **Đánh giá chung về tình hình kinh doanh**

Năm 2020, công ty đã vượt được các chỉ tiêu về doanh thu và lợi nhuận so với kế hoạch đề ra:

* Viễn thông:

- Thị trường đã bão hoà, các gói thầu lớn về cung cấp dây thuê bao quang cũng không được mở thầu trong năm 2020 vì vậy công ty chỉ tiếp tục thực hiện hợp đồng của các gói thầu đã trúng và chuyển tiếp từ năm 2019 sang của Viettel, VNPT và FPT.

* Điện lực:

- Tủ điện: năm 2020, công ty tiếp tục phát triển thị trường miền Bắc và thực hiện hợp đồng gói thầu lớn đã trúng vào cuối năm 2019 của EVN Hồ Chí Minh, đồng thời với việc bùng nổ của thị trường năng lượng điện mặt trời áp mái vào các tháng cuối năm 2020, công ty đã nhanh chóng chuyển sang kinh doanh, mở rộng thêm phân khúc thị trường mới cho các sản phẩm của ngành hàng tủ điện, các sản phẩm tủ sắt sơn tĩnh điện, các sản phẩm tủ thiết kế riêng, đặc thù phục vụ cho các công trình, dự án điện năng lượng mặt trời.

- Solar: Thị trường năng lượng mặt trời bùng nổ khi có giá FIT2 của Chính phủ, các nhà đầu tư đều tranh thủ thực hiện dự án để được hưởng giá FIT2 trước 31/12/2020. Với nền tảng, nguồn lực đã được công ty chuẩn bị sẵn sàng trong năm 2019, năm 2020 công ty nhanh chóng bắt nhịp và tham gia vào thị trường ngay từ khi thị trường bắt đầu sôi động, ngoài các vật tư chính thì SMT đều có thể tự sản xuất được các phụ kiện hỗ trợ để cung cấp cho thị trường (vd: thang máng cáp, phụ kiện nhôm), mở ra một hướng kinh doanh mới thay cho các sản phẩm truyền thống đang bị bão hoà của công ty.

* Trần nhôm:

- Năm 2020, do diễn biến phức tạp của dịch Covid – 19 dẫn đến việc đình trệ trong thị trường xây dựng, các sản phẩm trần nhôm của công ty vẫn chưa đa dạng, giá thành sản xuất cao, chưa cạnh tranh được với các đối thủ hiện có trên thị trường.

Kết luận:

Năm 2020 công ty đã tập trung toàn bộ nguồn lực vào mục tiêu chiến lược, nắm bắt nhu cầu thị trường và đa dạng hoá thêm các sản phẩm trên nền tảng sẵn có, các sản phẩm truyền thống chỉ duy trì ở mức đảm bảo nhu cầu thị trường hiện hữu. Bên cạnh đó, công ty cũng chú trọng hơn ở khâu hoàn thiện công tác tổ chức, nhân sự, quy trình để tăng hiệu quả kinh doanh, hiệu suất làm việc.

II. CÔNG TÁC TÀI CHÍNH

a. Nợ phải thu

Nợ phải thu quá hạn: 12,879 tỷ đồng, chiếm 30,37% tổng số phải thu.

+ Số phải thu tại 01/01/2020	85,593 tỷ
+ Số phải thu phát sinh năm 2020	392,336 tỷ
+ Số đã thu trong năm 2020	435,530 tỷ
+ Số còn phải thu tại ngày 31/12/2020	42,399 tỷ
Trong đó: Nợ trong hạn	29,530 tỷ
Nợ quá hạn đến 30 ngày	3,906 tỷ
Nợ quá hạn đến 60 ngày	1,778 tỷ
Nợ quá hạn đến 120 ngày	2,551 tỷ
Nợ quá hạn trên 120 ngày	4,633 tỷ

Nợ quá hạn tập trung một số khách hàng chính là:

- Nhóm EVN: 2,013 tỷ
- Nhóm FPT : 2,284 tỷ
- Nhóm VNPT: 1,141 tỷ
- Nhóm SPT: 3,590 tỷ
- Tiên Phát: 0,789 tỷ
- Vinacap: 0,986 tỷ

Riêng SPT đã trích lập dự phòng phải thu khó đòi 3,590 tỷ đồng (tăng 1,973 tỷ năm 2019)

b. Vay Ngân hàng

ĐVT: tỷ đồng

Khoản mục	Số dư 01/01/2020	Phát sinh		Số dư 31/12/2020
		Tăng	Giảm	
Nợ vay	91,759	283,864	324,335	51,288
- Nợ vay ngắn hạn	91,759	278,176	324,335	45,600
- Nợ vay dài hạn (*)		5,688		5,688

(*): nợ vay dài hạn tài trợ cho dự án đầu tư NLMT áp mái ở nhà xưởng An Thiên Lý.

Khoản mục	năm 2019	năm 2020
Lãi vay	4,182	3,039

Việc mở rộng kinh doanh thương mại các mặt hàng phục vụ ngành điện mặt trời đã giúp cải thiện dòng tiền kinh doanh, góp phần đáng kể vào việc đẩy nhanh vòng quay vốn của công ty.

III- QUỸ TIỀN LƯƠNG VÀ THÙ LAO HĐQT, BAN KS

Quỹ thù lao : 516.000.000 đồng.

Quỹ tiền lương CBCNV được chi theo hợp đồng lao động đã ký kết với NLD.

IV. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÔNG TÁC ĐẦU TƯ

STT	Dự án đầu tư	ĐVT	Tổng mức đầu tư	Giá trị đã thực hiện	Giá trị hình thành TSCĐ	Ghi chú
1	2	3	4	5	6	7
I	Dự án chuyển tiếp					
1	Hệ thống thiết bị SX gói, sứ cách điện CPS 15Kv – 35KV	USD	150.000	64.180,20	64.180,20	
2	Xe ô tô	Tr. đồng	1.300	1.300		
	Cộng I	Tr. đồng	1.300	1.300		
		USD	150.000	64.180,20	64.180,20	
II	Dự án năm 2020					
1	Hệ thống điện năng lượng mặt trời	Tr. đồng	48.000	37.700	18.200	(*)
2	Thiết bị và khuôn mẫu cho sản xuất phụ kiện nhôm phục vụ Solar	Tr. đồng	500	590	590	
	Cộng II	Tr. đồng	48.500	38.290	18.790	
	TỔNG CỘNG	Tr. đồng	49.800	39.590	18.790	
		USD	150.000	64.180,20	64.180,20	

(*)Kế hoạch 4 Mwp, đã thực hiện 3,1 Mwp: Trong đó:

- Dự án tại An Thiên Lý, công suất 1.135,7 kwp: đã hoàn thành tăng TSCĐ

- Dự án tại nhà máy SMT công suất 774 Kwp:

Giai đoạn 1, công suất 109,5 kwp: đã hoàn thành tăng TSCĐ.

Giai đoạn 2, công suất 354,5 kwp: đã hoàn thành tăng TSCĐ.

Giai đoạn 3, công suất 310 kwp: đã thực hiện đang quyết toán

- Dự án tại Trung Thành, công suất 1.136,52 kwp: đã hoàn thành năm 2020, đang chờ quyết toán

V. CÔNG TÁC KHÁC

- Công ty đã chi trả cổ tức bằng tiền với tỷ lệ 15% theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên 2019 vào 2 ngày 28/04/2020 (5%) và 30/07/2020 (10%)

PHẦN THỨ HAI

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2021

1. Nhận định về môi trường kinh doanh và đánh giá thời cơ, thách thức năm 2021:

1.1. Về môi trường

Môi trường kinh tế xã hội năm 2021 vẫn được coi là trong tình trạng khủng hoảng. Ổ phạm vi quốc tế ảnh hưởng đến chuỗi cung ứng và biến động về giá cả hàng hoá có thể phát sinh rủi ro cao. Môi trường trong nước có ổn định hơn. Tuy nhiên chính sách giá và hệ thống quản lý vận hành ngành điện chưa hợp lý và gián đoạn, ảnh hưởng lớn đến kế hoạch kinh doanh. Thị trường solar bị thu hẹp

Chính phủ vẫn tiếp tục tập trung vào mục tiêu kép: vừa phòng chống dịch bệnh hiệu quả, vừa phát triển kinh tế, xã hội:

- Về kinh tế: Tốc độ tăng trưởng GDP năm 2021 được Quốc hội quyết định là khoảng 6%, tốc độ tăng giá tiêu dùng bình quân khoảng 4%. Việt Nam cơ bản kiểm soát tốt dịch Covid – 19 nên đã tạo động lực phục hồi sức mua thị trường nội địa, đầu tư tư nhân, và gia tăng xuất khẩu cho EU và các nước ASEAN.
- Về chính trị: tình hình chính trị ổn định cộng với việc kiểm soát tốt dịch Covid – 19 đã góp phần phục hồi và thúc đẩy tăng trưởng nhanh, bền vững trên cơ sở giữ vững ổn định kinh tế vĩ mô, kiểm soát lạm phát, bảo đảm các cân đối lớn của nền kinh tế. Thêm vào đó, việc thường xuyên cải cách các thủ tục hành chính cũng góp phần tạo môi trường đầu tư, kinh doanh thông thoáng, thuận lợi.
- Về tâm lý xã hội: xu hướng tiêu dùng các sản phẩm xanh, sạch và bảo vệ môi trường, ngày càng được quan tâm vì vậy việc đầu tư vào các sản phẩm an toàn, thông minh, tiết kiệm, có tính thẩm mỹ và thân thiện với môi trường là cơ hội để phát triển các giải pháp về năng lượng điện. Tuy nhiên, chính sách không ổn định, ngắn hạn gây tâm lý bất an cho nhà đầu tư.
- Về công nghệ: Ngành viễn thông đang có sự thay đổi mạnh mẽ, với tốc độ nhanh lên 5G, thay thế truyền dẫn từ có dây sang không dây, sử dụng các thiết bị và công nghệ là chính, từ đó nhu cầu dây thuê bao quang suy giảm nghiêm trọng. Ngành điện cũng có sự chuyển đổi nhu cầu sang sử dụng hàng công nghệ sạch, tái tạo, tiết kiệm, tạo điều kiện phát triển solar cũng như các giải pháp khác về năng lượng, đáp ứng nhu cầu tiêu dùng ngày càng tăng.

1.2. Cơ hội

- Số lượng dự án solar hiện hữu rất nhiều (khoảng 10.000Mw), nhu cầu bảo trì bảo dưỡng, vận hành hệ thống rất lớn.
- Sự bất cập trong quản lý vận hành hệ thống điện quốc gia ảnh hưởng lớn đến việc khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn điện trong đó có nguồn điện từ Solar; đòi hỏi giải pháp tích lũy với giá phù hợp gợi hướng kinh doanh mới.
- Kinh tế phục hồi, cộng thêm việc chính phủ tập trung đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, tăng đầu tư công để đáp ứng nhu cầu phát triển cho phép duy trì sản xuất các sản phẩm truyền thống của công ty.

1.3. Thách thức

- Giá FIT2 làm bùng nổ thị trường solar những tháng cuối năm 2020, dẫn đến việc tổng công suất ở các nhà máy điện tăng vượt trội trong khi phụ tải truyền điện lại không đáp ứng kịp truyền tải làm nhu cầu đầu tư solar năm 2021 thấp.
- Chưa có chính sách giá mới cho thị trường năng lượng mặt trời sau 31/12/2020.
- Kinh tế toàn cầu tụt dốc do đại dịch, việc đi lại quốc tế bị kiểm soát chặt chẽ và hạn chế, cung ứng vật tư không đảm bảo, mất ổn định về giá và tiến độ.
- Các đối thủ kinh doanh solar: có thương hiệu, tiềm lực và nhanh nhạy trong ngành.

1.4. Điểm mạnh

- Doanh nghiệp có nền tảng về hệ thống và nguồn nhân lực, có kinh nghiệm trong tổ chức quản lý sản xuất, hệ thống, thiết bị và cơ sở hạ tầng sẵn có để tính tới việc tận dụng và chuyển đổi sản xuất sản phẩm mới.
- Là doanh nghiệp sản xuất có uy tín cao trong ngành, đặc biệt là điện lực và viễn thông.
- Tinh thần đổi mới, sáng tạo đáp ứng với sự thay đổi của thị trường.
- Hệ thống quản trị, quy trình, tổ chức luôn được hoàn thiện liên tục để phù hợp với mục tiêu phát triển của công ty.

1.5. Điểm yếu

- Chưa có các hoạch định cấp chiến lược
- Nguồn lực tài chính yếu.
- Nguồn nhân lực: nghiên cứu phát triển, quản trị nhân sự, quản trị dự án, marketing còn yếu.

2. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh

Định hướng về chiến lược:

- 1/ Duy trì sản xuất các sản phẩm về viễn thông.
- 2/ Phát triển các giải pháp năng lượng:
 - a) Tư vấn khảo sát, thiết kế, cung cấp giải pháp;
 - b) SX vật tư, phụ kiện;
 - c) Thi công lắp đặt;
 - d) Dịch vụ quản lý vận hành hệ thống;
 - e) Dịch vụ bảo trì, bảo dưỡng;
 - f) Kinh doanh bán điện (bán cho EVN, KH trực tiếp sử dụng ngoài EVN).
- 3/ Tìm kiếm thị trường kinh doanh các sản phẩm cơ khí

Các chỉ tiêu KD

<u>Chỉ tiêu</u>	<u>Năm 2021</u>	<u>So với năm 2020</u>
- Doanh thu thuần [tỷ đồng]	400,00	112,36%
- Lợi nhuận trước thuế [tỷ đồng]	10,10	266,28%

- Lợi nhuận sau thuế [tỷ đồng] 8,00 210,91%
- Chi phí khấu hao TSCĐ [tỷ đồng] 8,28 123,58%
- Thù lao HĐQT, BKS, TK.HĐQT [tỷ đồng] 0,720 139,53%
- Tỷ lệ chi trả cổ tức [%] 8 - 10%
- Mức thưởng vượt kế hoạch lợi nhuận được không thấp hơn 30%/phần vượt sau thuế.

Trong đó, cơ cấu doanh thu như sau:

Đvt: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2021	Thực hiện năm 2020	Tỷ lệ 2021/2020
Điện	57.700	49.769	115,94%
- Tủ điện	47.950	42.960	111,62%
- Thương mại	9.750	6.809	143,19%
Viễn thông	116.767	119.450	97,75%
- Tủ quang, hộp quang...	3.000	2.572	116,64%
- Dây thuê bao quang	98.767	100.730	98,05%
- Thương mại	15.000	16.148	92,89%
Solar	196.533	184.085	106,76%
- Thi công, lắp đặt	90.000	50.350	178,75%
- Phụ kiện nhôm, thang máng cáp	13.600	9.410	144,53%
- Dây điện PV	8.000		
- Thương mại	84.933	124.325	68,32%
Solar _ bán điện	6.000	450	1.333,33%
Solar _ bảo trì bảo dưỡng	18.000		
Trần nhôm	5.000	1.848	270,56%
Khác		583	
Tổng cộng	400.000	356.186	112,36%

2. Kế hoạch đầu tư

Ngoài việc thực hiện các dự án chuyên tiếp từ các năm trước, kế hoạch đầu tư năm 2021 gồm:

Dự án	Đvt	Số tiền	Ghi chú
1. Hệ thống solar áp mái (*)	Tr. đồng	48.000	Vay ngân hàng
2. Máy đột dập CNC	USD	170.000	Thuê tài chính
3. Thiết bị cho hoạt động O&M Solar, trong đó:	Tr.đồng	650	
- Máy scan nhiệt	Tr.đồng	250	

- Robot vệ sinh pin	Tr.đồng	400	
Tổng cộng	Tr. đồng USD	48.650 170.000	

- (*) Tổng mức đầu tư dự kiến: sử dụng 1 phần vốn đối ứng của SMT còn lại dùng nguồn tài trợ từ ngân hàng/đối tác.
- Trước khi thực hiện đầu tư Ban điều hành sẽ báo cáo HĐQT phê duyệt.

4. Một số giải pháp để thực hiện kế hoạch năm 2021 và các năm tiếp theo

- a. Tái cấu trúc lại doanh nghiệp phù hợp với chiến lược công ty
 - Tổ chức lại bộ máy quản lý phù hợp chiến lược công ty, chú trọng nguồn nhân lực cho quản lý nhân sự, quản lý dự án, nghiên cứu phát triển và marketing.
 - Xây dựng lại các quy trình, thủ tục, chính sách.
- Hợp tác với các đối tác bên ngoài để giải quyết về các vấn đề vốn, thị trường.
- Ngành điện: tìm kiếm, mở rộng thị trường, đa dạng sản phẩm trong đó có dòng tủ sắt phục vụ các dự án công nghiệp, dịch vụ.
- Ngành viễn thông: duy trì sản xuất phù hợp nhu cầu thị trường, tìm kiếm thị trường xuất khẩu các sản phẩm viễn thông.
- Ngành trần nhôm: trở thành đối tác cung cấp sản phẩm cho 1-2 nhà thầu/chủ đầu tư lớn.
- b. Nâng cao năng lực cho lực lượng cán bộ kỹ thuật để đổi mới sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

Trên đây là báo cáo kết quả hoạt động năm 2020 và kế hoạch sản xuất kinh doanh, đầu tư năm 2021; Tổng Giám đốc kính báo cáo Quý Cổ đông.

TP.HCM, ngày 26 tháng 03 năm 2021

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nguyễn Thiện Cảnh