



**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025**  
**VÀ MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2026.**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

Ban điều hành Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông Công ty về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2025 và mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026 như sau:

**PHẦN 1. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025**

**1. TỔNG QUAN VỀ KINH TẾ VĨ MÔ VÀ MÔI TRƯỜNG NGÀNH**

Năm 2025, Việt Nam ghi dấu nhiều sự kiện kinh tế chính trị – xã hội quan trọng, phản ánh rõ bước chuyển mình mạnh mẽ với những quyết sách mang tính đột phá, khẳng định quyết tâm đưa đất nước vững bước vào kỷ nguyên vươn mình, cụ thể như: sắp xếp lại các tỉnh/thành phố, tinh gọn bộ máy hành chính; phát triển bút tốc hạ tầng giao thông; GDP cả năm tăng khoảng 8,02%...

Với mức tăng trưởng GDP năm 2025 ước đạt khoảng 8.02% (theo số liệu công bố của Cục Thống kê Việt Nam), Việt Nam thuộc nhóm tăng trưởng cao trong khu vực ASEAN và châu Á. Đây cũng là mức tăng cao thứ hai trong giai đoạn 2011–2025 (sau năm 2022), tạo môi trường thuận lợi cho các ngành: điện gia dụng, bán lẻ, xây dựng, tiêu dùng, logistics, bất động sản công nghiệp. Đặc biệt các ngành liên quan đến: thiết bị điện, làm mát, nhà thông minh, tiêu dùng hộ gia đình được hưởng lợi rõ rệt từ thu nhập và nhu cầu chi tiêu tăng lên.

Tuy nhiên, tốc độ tăng trưởng của ngành quạt điện trong 5 năm (từ năm 2020 đến 2025) duy trì ở mức đi ngang ổn định, chậm hơn so với các năm trước đó do sự bão hòa của thị trường và sự cạnh tranh ngày càng gay gắt về chi phí, công nghệ và thay đổi hành vi tiêu dùng...

Các doanh nghiệp trong ngành phải đối mặt với cạnh tranh khốc liệt từ cả các thương hiệu trong và ngoài nước. Người tiêu dùng ngày càng đòi hỏi các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao hơn, thông minh hơn, tiện lợi và tiết kiệm năng lượng, thân thiện với môi trường. Ngoài ra, cạnh tranh về giá trên các kênh thương mại điện tử cũng là một trong những hình thức cạnh tranh lớn trong năm 2025.

Năm 2025 là một năm đầy cơ hội và thách thức đối với ngành điện gia dụng Việt Nam nói chung và ngành quạt điện nói riêng. Các doanh nghiệp trong ngành cần phải nhanh chóng thích ứng với sự thay đổi của thị trường, cập nhật công nghệ, nắm bắt xu hướng và nhu cầu khách hàng để duy trì và phát triển thị phần.

**2. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2025**

**2.1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch năm 2025**

Năm 2025, doanh thu và sản lượng kinh doanh chưa hoàn thành theo kế hoạch đặt ra. Cụ thể:

- Sản lượng tiêu thụ sản phẩm đạt ~ 1.9 triệu sản phẩm, hoàn thành ~85.4% kế hoạch năm 2025, giảm 10% so với thực hiện cùng kỳ năm 2024.
- Doanh thu thuần về bán hàng & cung cấp dịch vụ đạt ~ 969.4 tỷ đồng, hoàn thành 84.6% kế hoạch năm 2025, giảm 5.3% so với thực hiện cùng kỳ năm 2024.
- Doanh thu từ hoạt động tài chính đạt ~ 16 tỷ đồng, hoàn thành 229.9% kế hoạch năm 2025, giảm 28.6% so với thực hiện cùng kỳ năm 2024.

| TT | Hạng mục nội dung                              | Đơn vị tính | Thực hiện năm 2024 | Kế hoạch năm 2025 | Tổng thực hiện năm 2025 | % Hoàn thành kế hoạch năm | +/-Tăng giảm so với năm trước | % Tăng giảm so với năm trước |
|----|--|-------------|--------------------|-------------------|-------------------------|---------------------------|-------------------------------|------------------------------|
| 1  | Số lượng sản phẩm sản xuất                     | Sản phẩm    | 2,148,123          | 2,318,750         | 1,866,830               | 80.5%                     | (281,293)                     | -13.1%                       |
| 2  | Số lượng sản phẩm tiêu thụ                     | Sản phẩm    | 2,111,849          | 2,227,613         | 1,901,838               | 85.4%                     | (210,011)                     | -9.9%                        |
| 3  | Doanh thu thuần về bán hàng & cung cấp dịch vụ | Trđ         | 1,023,913          | 1,146,237         | 969,374                 | 84.6%                     | (54,839)                      | -5.3%                        |
| 4  | Doanh thu hoạt động tài chính                  | Trđ         | 22,475             | 6,976             | 16,039                  | 229,9%                    | (6,436)                       | -28.6%                       |
| 5  | Chi phí bán hàng                               | Trđ         | 25,512             | 43,695            | 25,488                  | 58.3%                     | (24)                          | 0.1%                         |
| 6  | Chi phí quản lý doanh nghiệp                   | Trđ         | 32,588             | 35,830            | 32,875                  | 91.8%                     | 287                           | 0.9%                         |
| 7  | Tổng Lợi nhuận trước thuế                      | Trđ         | 135,735            | 136,459           | 165,621                 | 121.4%                    | 29,886                        | 22.0%                        |
| 8  | Tổng Lợi nhuận sau thuế                        | Trđ         | 107,928            | 109,167           | 134,714                 | 123.4%                    | 26,786                        | 24.8%                        |
| 9  | Nộp ngân sách                                  | Trđ         | 58,820             | 65,389            | 54,597                  | 83.5%                     | (4,223)                       | -7.2%                        |
| 10 | Tiền lương bình quân 1 người/tháng             | Đồng        | 11,460,000         | 12,460,000        | 12,420,000              | 99.7%                     | 960,000                       | 8.38%                        |

(Ngoài tiền lương, Công ty còn chi thêm theo thỏa ước lao động tập thể, có chế độ phúc lợi xã hội, chăm lo cho người lao động: Lễ, tết, du lịch...)

## 2.2. Kết quả thực hiện các mục tiêu trong lĩnh vực Kinh doanh

- Sản lượng tiêu thụ sản phẩm đạt ~ 1.9 triệu sản phẩm, hoàn thành ~85.4% kế hoạch năm 2025, Doanh thu thuần về bán hàng & cung cấp dịch vụ đạt ~ 969.4 tỷ đồng, hoàn thành 84.6% kế hoạch năm 2025.
- Năm 2025 đã mở mới thêm 02 Nhà phân phối khu vực Hà Nội và 01 Nhà phân phối khu vực Hải Dương. Bên cạnh đó, Công ty cũng tập trung đẩy nhanh tiến độ dự án tem imei để triển khai đưa sản phẩm vào hệ thống siêu thị trong năm 2026, làm việc với hệ thống siêu thị Điện Máy Xanh để hợp tác trong năm 2026.
- Công ty luôn chú trọng đến quyền lợi của các Nhà phân phối, thực hiện chi trả các khoản thưởng/CKTM tới khách hàng đầy đủ và có gửi thông báo chi tiết từng khoản/hạng mục tới Nhà phân phối, đảm bảo không có khiếu nại phát sinh. Các hoạt động gắn kết Nhà phân phối như tặng quà dịp lễ tết được thực hiện đầy đủ.



### 2.3. Kết quả thực hiện các mục tiêu trong lĩnh vực Sản xuất

- Sản lượng sản xuất năm 2025: Thực hiện sản xuất 1,866,830 sản phẩm đạt 80.5% so với kế hoạch, đáp ứng 100% đơn hàng của Nhà phân phối.
- Năng suất lao động bình quân tại các phân xưởng: đều đạt trung bình từ 118% trở lên, vượt chỉ tiêu theo kế hoạch Công ty đề ra 110%,
- Công tác quản lý thiết bị dụng cụ sản xuất: Trong năm 2025 đã thực hiện bảo dưỡng/sửa chữa lớn một số thiết bị quan trọng: Máy nén khí, Máy ép nhựa, Máy đúc áp lực, Máy lốc vành... Tỷ lệ hoàn thành sửa chữa khuôn gá trung bình hàng tháng 90.5%. Thực hiện bảo dưỡng 100% bộ khuôn ép nhựa, hoàn thành 100% theo kế hoạch.
- Công tác quản lý chất lượng: Năm 2025, tỷ lệ lỗi sai hỏng quạt thành phẩm giảm so với năm 2024 là 0.176% và đảm bảo mục tiêu tỷ lệ lỗi quạt thành phẩm theo KH năm 2025. Tỷ lệ lỗi từ dịch vụ bảo hành giảm dần, giảm hơn năm 2024: 0.21%
- Công tác rà soát định mức: Trong năm 2025, Công ty đã thực hiện rà soát 170 định mức lao động; 75 định mức vật tư. Hoàn thành 100% kế hoạch đặt ra.
- Công tác cải tiến, phát triển một số dòng sản phẩm trọng tâm phục vụ kinh doanh:
  - + Hoàn thành chế tạo 3 mẫu sản phẩm cải tiến:
  - + Hoàn thành xây dựng QTCN, BOM list cho các sản phẩm cải tiến.
  - + Hoàn thành chế tạo 02 mẫu các sản phẩm mới
- Công tác phòng chống bão lũ: Thực hiện hiệu quả công tác phòng chống bão lụt qua 2 cơn bão lớn trong năm 2025 (bão số 10 – Bualoi và bão số 11 – Matmo), hạn chế tối đa thiệt hại tại 2 nhà máy, không bị ngập máy móc, vật tư, nhà xưởng, bảo vệ nguyên vẹn hàng hoá, con người, tài sản Công ty.

### 2.4. Kết quả thực hiện các mục tiêu lĩnh vực Tài chính kế toán

- Đáp ứng nhu cầu vốn sử dụng vốn, tối ưu hóa dòng tiền đem lại hiệu quả cao: Lợi nhuận từ hoạt động tài chính đạt 39.58 tỷ, tăng 32.13 tỷ so với năm 2024 (năm 2024 là: 7.45 tỷ). Hoàn thành vượt chỉ tiêu về hiệu quả tài chính.
- Thực hiện kiểm soát ngân sách đảm bảo đúng, đủ, kịp thời, chính xác, không vượt ngân sách đã được phê duyệt trong hoạt động sản xuất kinh doanh bao gồm chi phí bán hàng, chi phí quản lý, chi phí thuộc chính sách bán hàng.
- Tuân thủ chế độ kế toán và thuế, không để phát sinh nợ đọng thuế, lãi phạt chậm nộp theo chính sách của thuế.

### 2.5. Kết quả thực hiện các mục tiêu khác

#### a) Đối với công tác quản lý đầu tư dự án:

##### ❖ Dự án 164 Nguyễn Đức Cảnh – Hà Nội:

- Căn cứ điều chỉnh Quy hoạch chung Thủ đô Hà Nội đến 2045, tầm nhìn 2065 phê duyệt tại Quyết định số 1668/QĐ-TTg ngày 27/12/2024 của Thủ tướng chính phủ
- Căn cứ vào Nghị định 75/2025/NĐ-CP – Nghị định quy định chi tiết thi hành Nghị quyết 171/2024/QH15 của Quốc hội được ban hành ngày 01/04/2025; hiệu lực từ ngày 01/04/2025 đến 31/03/2030
- Căn cứ văn bản số 2463/UBND-TNMT ngày 02/10/2019 của UBND quận Hoàng Mai; Tờ trình số 10507/TTRBS-STNMT-CCQLĐĐ ngày 08/11/2019 của Sở Tài Nguyên Môi trường TP Hà Nội gửi UBNDTP Hà Nội về việc đề xuất phê duyệt danh mục nhà, đất phải di dời theo Quy hoạch.



- Căn cứ quy hoạch phân khu H2-4 tỷ lệ 1/2000 của UBND TPHN phê duyệt tại quyết định số 6499/QĐ-UBND ngày 27/11/2015
  - Căn cứ Nghị quyết số 30/NQ – HĐND thành phố Hà Nội “Thông qua Danh mục khu đất dự kiến thực hiện dự án thí điểm trên địa bàn TP. HN theo NQ 171/2024 của Quốc Hội, trong danh sách có Công ty CP Điện cơ Thống Nhất tại 164 Nguyễn Đức Cảnh, Phường Tương Mai, TP. Hà Nội
  - Căn cứ vào các yếu tố nêu trên, ngày ..... HĐQT đã ban hành NQHĐQT số.... về việc thực hiện Lập hồ sơ thiết kế ý tưởng tổng Mặt bằng rút gọn và phương án kiến trúc các hạng mục công trình tại thửa đất 164 Nguyễn Đức Cảnh, P Tương Mai, TP. HN.
- ⇒ Ngày 19/11/2025, Ban điều hành Công ty CP Điện cơ Thống Nhất đã ký Hợp đồng với Công ty CP Tư vấn xây dựng DI-SENSES số 1911/2025/HĐTV/Vinawind-DS về việc Lập hồ sơ thiết kế ý tưởng tổng Mặt bằng rút gọn và phương án kiến trúc các hạng mục công trình.

❖ Dự án nhà máy Đồng Văn 2 – Ninh Bình:

- Ngày 29/09/2025, Công ty đã hoàn tất việc gia hạn Chứng nhận Đăng ký đầu tư lần 4 cho Dự án: Nhà máy Điện cơ Thống nhất tại Hà Nam, thời gian gia hạn hoàn thành xây dựng (*đối với diện tích đất 19.973m<sup>2</sup>*), lắp đặt thiết bị đi vào đi vào hoạt động sản xuất: Đến tháng 12/2027.
- Triển khai công tác lập kế hoạch thực hiện đầu tư Xây dựng và cấp phép xây dựng tại Nhà máy Điện cơ Thống Nhất tại Khu Công nghiệp Đồng Văn 2 – tỉnh Ninh Bình để trình các cấp có thẩm quyền phê duyệt.

**b) Đối với công tác hành chính:**

- Trong năm 2025 đã tổ chức thành công nhiều hoạt động quan trọng của Công ty như: tổ chức họp Đại hội đồng cổ đông; tổ chức các hoạt động kỷ niệm tròn 60 năm thành lập Công ty.
- Duy trì nề nếp công tác bảo vệ an ninh, trật tự, thường xuyên kiểm tra, nhắc nhở, đôn đốc quán triệt CBCNV chấp hành tốt luật PCCC, nâng cao ý thức trách nhiệm trong công tác PCCC. Trong năm không để xảy ra sự cố cháy nổ tại công ty.
- Trong năm 2025, Ban Điều hành Công ty tiếp tục chỉ đạo Ban Thường trực ISO và các phòng chuyên môn rà soát, xây dựng bổ sung và sửa đổi một số văn bản quy trình hướng dẫn công việc để phù hợp với quy định của pháp luật cũng như mô hình hoạt động của công ty, tăng cường năng lực quản lý điều hành, nâng cao tinh thần trách nhiệm và hiệu quả làm việc của CBCNV trong toàn công ty (bao gồm: 3 văn bản định chế và 10 quy trình trong đó đã ban hành 6 quy trình, 4 quy trình đã hoàn thiện dự thảo).

**c) Đối với công tác nhân sự, chăm lo đời sống cho người lao động:**

- Mặc dù còn gặp nhiều khó khăn trong hoạt động SXKD năm 2025 nhưng công ty vẫn cố gắng đảm bảo đời sống người lao động giữ được sự ổn định. Công ty tiếp tục duy trì đầy đủ các quyền lợi và chế độ phúc lợi theo luật định cho CBCNV (Ví dụ: thưởng các ngày lễ/tết, chi lương bổ sung cho dịp tết dương lịch, tết Nguyên đán,...) ngoài ra công ty còn tiến hành mua bảo hiểm sức khỏe toàn diện cho 100% CBCNV.
- Các hoạt động đoàn thể được công ty quan tâm và thực hiện tốt, môi trường làm việc và đời sống tinh thần người lao động tiếp tục được quan tâm, chăm lo đầy đủ; toàn bộ người lao động được tham gia khám sức khỏe định kỳ năm 2025.
- Trong năm 2025, Công ty đã thành lập “Ban triển khai dự án tái cấu trúc hệ thống Quản trị nhân sự và chính sách tiền lương”. Phòng Tổ chức nhân sự đã phối hợp với lãnh đạo các khối thực hiện rà soát, thu thập thông tin, lên dự thảo để xin ý kiến các ban chuyên môn Tập



đoàn và hoàn thành 100% hồ sơ trình các ban chuyên môn thẩm định theo đúng kế hoạch (đến ngày 31/12/2025). Sau khi có ý kiến thẩm định sẽ triển khai các bước tiếp theo.

### 3. Phân tích các yếu tố ảnh hưởng đến kết quả hoạt động SXKD 2025:

#### 3.1. Yếu tố tích cực:

##### 3.1.1 Khách quan.

- Tăng trưởng kinh tế ổn định, nhu cầu tiêu dùng hàng hóa trong đó có quạt điện tăng lên.
- Thương hiệu sản phẩm Vinawind có uy tín lâu năm, được đón nhận và đánh giá tốt về chất lượng trên thị trường miền Bắc.
- Chính sách hỗ trợ doanh nghiệp sản xuất trong nước Việt Nam đang đẩy mạnh chương trình “Người Việt Nam ưu tiên dùng hàng Việt Nam”, tạo điều kiện cho các doanh nghiệp nội địa phát triển. Giữa bối cảnh hàng giả hàng nhái tràn lan, uy tín **"Thương hiệu quốc dân"** của Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất trở thành điểm tựa lòng tin.

##### 3.1.2 Chủ quan.

- Hệ thống Nhà phân phối có năng lực tài chính và kênh phân phối tốt tại các tỉnh khu vực miền Bắc, có khả năng đưa hàng đến vùng sâu vùng xa nhanh chóng, chiếm lĩnh thị trường nông thôn nơi các đối thủ ngoại chưa phủ tới được.
- Công ty có nhiều biện pháp mạnh mẽ về việc ngăn chặn các đơn vị bán phá giá trên thị trường, Ổn định được mức giá bán trên thị trường của các Nhà phân phối.
- Dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt: Chăm sóc khách hàng tận tâm tạo dựng uy tín và thúc đẩy doanh số bán hàng, trong năm 2025 công ty đã tích cực hỗ trợ các nhà phân phối của Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất thiết hại kho hàng trong cơn bão số 11 - Matmo.
- Năng lực sản xuất và quản lý:
  - + Quản lý hiệu quả: Quá trình sản xuất của Công ty luôn tuân thủ thực hiện theo TCVN ISO 9001:2015, sửa đổi, cập nhật các quy trình giúp tối ưu hóa quá trình sản xuất, các hoạt động kinh doanh.
  - + Quản lý chất lượng nghiêm ngặt: Từ công đoạn kiểm đầu vào đến kiểm thành phẩm luôn được thực hiện nghiêm ngặt đảm bảo sản phẩm luôn có chất lượng tốt nhất giúp xây dựng lòng tin với khách hàng đã mua sản phẩm quạt của Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất.

#### 3.2. Yếu tố tác động ảnh hưởng tiêu cực

##### 3.2.1 Khách quan.

- Thị trường bão hòa, cạnh tranh khốc liệt, người tiêu dùng có nhiều lựa chọn hơn. Sự xuất hiện của nhiều đối thủ cạnh tranh đặc biệt là từ các thương hiệu nước ngoài với công nghệ hiện đại làm giảm thị phần của công ty.
- Xu hướng tiêu dùng của khách hàng dần dịch chuyển, đòi hỏi các sản phẩm công nghệ mới, đa dạng về tính năng tự động hóa. Các đối thủ cạnh tranh với công nghệ mới tăng năng suất tiết kiệm chi phí, mẫu mã đa dạng, giá thành linh hoạt, đặc biệt là các sản phẩm nhập khẩu và OEM được quảng bá mạnh trên nền tảng trực tuyến.
- Đơn vị đối thủ cạnh tranh có nhiều cơ chế dịch vụ hậu bán hàng hấp dẫn, có cơ chế bằng % hỗ trợ cho Nhà phân phối về các dịch vụ sau bán hàng, bảo hành ... Ảnh hưởng đến quyết định mua hàng của người tiêu dùng cuối cùng trên thị trường.
- Ngoài ra, yếu tố thời tiết khí hậu cũng tác động nhiều đến nhu cầu tiêu dùng của thị trường:



- + Khí hậu khắc nghiệt (bão, lũ liên tục...), khu vực miền Bắc và miền Trung trong năm 2025 chịu ảnh hưởng của nhiều cơn bão lớn (bão số 10, 11), gây gián đoạn tình hình bán hàng của thị trường và giảm nhu cầu tiêu dùng.
- + Thời điểm vụ mua quạt điện (Tháng 5 – Tháng 7) không có nhiều đợt nắng nóng kéo dài, thị trường tiêu dùng ảm đạm khiến tâm lý nhập hàng của Nhà phân phối bị ảnh hưởng.
- Biến động về giá nguyên vật liệu:
  - + Tăng giá nguyên vật liệu: Giá nguyên liệu đầu vào biến động tăng cao do ảnh hưởng của chiến tranh Nga – Ucraina kéo dài và chiến sự tại khu vực Trung Đông (biển Đỏ) làm tăng chi phí sản xuất, giảm biên lợi nhuận của công ty.
  - + Khó khăn trong việc tiếp cận nguồn nguyên vật liệu chất lượng: Các vấn đề liên quan đến chuỗi cung ứng gây ra sự thiếu hụt nguyên vật liệu chất lượng ảnh hưởng đến khả năng sản xuất.

### 3.2.2 Chủ quan.

- Dịch vụ sau bán hàng của Công ty vẫn còn tồn tại nhiều hạn chế: Chưa có hoạt động định danh sản phẩm bằng số Serial, chưa có quy định về khung giới hạn thời gian bảo hành kể từ ngày sản xuất. Đồng thời, hoạt động FIFO kiểm soát sản phẩm khi xuất kho bán hàng. Những yếu tố đó dẫn đến việc kiểm soát thông tin bảo hành sản phẩm của Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất còn nhiều khó khăn, bất cập gây nhiều khúc mắc cho khách hàng.
- Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất hiện tại chỉ có duy nhất 02 Trạm bảo hành tại Hà Nội và Hà Nam, hàng hóa bảo hành muốn sửa phải thu gom từ các Nhà phân phối và gửi về, thời gian để trung chuyển hàng hóa bảo hành trước và sau khi sửa xong gây khá nhiều bất cập cho khách hàng. Các hãng lớn, với hệ thống quản trị hiện đại, cơ chế tài chính linh hoạt đã triển khai hệ thống Trạm bảo hành và Trạm bảo hành ủy quyền phủ khắp các địa bàn kinh doanh, đồng thời áp dụng chính sách bảo hành tại nhà cho một số nhóm sản phẩm quạt trần, quạt đảo trần. Với chính sách chăm sóc khách hàng mạnh mẽ, độ phủ rộng, thời gian xử lý vấn đề của khách hàng với sản phẩm được rút ngắn, tạo niềm tin cho khách hàng về sản phẩm, về thương hiệu.
- Công nghệ sản phẩm, sản xuất vẫn đang ở mức thủ công, bán tự động: Công nghệ vẫn còn thô sơ khiến nhiều bước thủ công, giảm hiệu suất chưa tối ưu được chi phí vận hành.
- Lao động lâu năm, có chuyên môn tay nghề xin thôi việc có xu hướng tăng.

## PHẦN 2. KẾ HOẠCH SXKD 2026

### 1. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUAN

Thương hiệu Vinawind dù là thương hiệu sản phẩm số 1 tại miền Bắc nhưng vì là sản phẩm quạt điện truyền thống nên hiện đang phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các sản phẩm làm mát hiện đại. Để tồn tại và phát triển, Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất cần xây dựng những chiến lược kinh doanh phù hợp và hiệu quả.

Cần đa dạng hóa phân khúc sản phẩm để phù hợp với nhiều tệp khách hàng, bắt kịp xu hướng. Kết hợp quạt điện với các công nghệ hiện đại như cảm biến nhiệt độ, điều khiển từ xa, hẹn giờ để tăng tính tiện dụng, quạt điện thông minh, điều khiển bằng app. Phát triển các mẫu quạt điện có thiết kế độc đáo, phù hợp với nhiều không gian khác nhau. Sử dụng các vật liệu tái chế, thân thiện

với môi trường. Phát triển dòng quạt tiết kiệm điện/tích điện. Tăng hiện diện thương mại điện tử và trẻ hóa thương hiệu.

## 2. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2026

Sau khi xem xét, đánh giá các yếu tố kinh tế xã hội cũng như các dự báo thuận lợi – khó khăn của môi trường kinh doanh năm 2026, Ban Điều hành công ty xác lập chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2026, cụ thể như sau:

| TT | Hạng mục nội dung                              | Đơn vị tính | Tổng KH cả năm 2026 | +/-Tăng giảm so với năm trước | % Tăng giảm so với năm trước |
|----|--|-------------|---------------------|-------------------------------|------------------------------|
| 1  | Số lượng sản phẩm tiêu thụ                     | Sản phẩm    | 2.279.566           | 377,728                       | 19.86%                       |
| 2  | Doanh thu thuần về bán hàng & cung cấp dịch vụ | Trđ         | 1.175.648           | 206,274                       | 21.28%                       |
| 3  | Doanh thu hoạt động tài chính                  | Trđ         | 36.393              | 20,354                        | 126.90%                      |
| 4  | Chi phí bán hàng                               | Trđ         | 61.987              | 36,499                        | 143.20%                      |
| 5  | Chi phí quản lý doanh nghiệp                   | Trđ         | 29.852              | - 3,023                       | -9.19%                       |
| 6  | Lợi nhuận trước thuế                           | Trđ         | 125.332             | - 40,289                      | -24.33%                      |
| 7  | Lợi nhuận sau thuế                             | Trđ         | 100.265             | - 34,449                      | -25.57%                      |
| 8  | Nộp ngân sách                                  | Trđ         | 44.913              | - 9,684                       | -17.74%                      |
| 9  | Tiền lương bình quân 1 người/ 1 tháng          | Đồng        | 13.825.791          | 1,405,791                     | 11.32%                       |

(Ngoài tiền lương, Công ty còn chi thêm theo thỏa ước lao động tập thể, có chế độ phúc lợi xã hội, chăm lo cho người lao động: Lễ, tết, du lịch...)

## 3. CÁC HÀNH ĐỘNG VÀ GIẢI PHÁP ĐỂ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2026

Năm 2026, Công ty CP Điện cơ Thống Nhất tiếp tục đẩy mạnh thực hiện các giải pháp, mục tiêu hành động như sau:

### 3.1. Giải pháp, phương án SP/DV:

- Đa dạng Nhóm hàng:
  - + Trong năm 2026, Công ty dự kiến bổ sung vào danh mục sản phẩm của Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất 2 sản phẩm mới và 2 sản phẩm cải tiến phục vụ thúc đẩy bán hàng.
  - + Đối với việc tỷ trọng thị phần quạt trần trang trí, quạt lưới, quạt công nghiệp trên thị trường chưa cao cần giao chỉ tiêu KPI phát triển nhóm hàng. Tăng cường nhân sự hỗ trợ Nhà phân phối mở mới điểm bán, bao phủ trung bày để phát triển các nhóm hàng.
- Hình thức giao hàng: Các chi tiết quạt công nghiệp được cố định bằng cách dùng dây buộc, không đảm bảo thẩm mỹ và không chặt, không chắc chắn có thể nghiên cứu thay thế dây buộc bằng dây rút. Chi phí mua dây rút tăng nhưng đảm bảo chất lượng, thẩm mỹ và giảm thời gian nhân lực.

### 3.2. Giải pháp, phương án phân phối, kinh doanh bán hàng:

- Kênh phân phối: Xác định chiến lược mở rộng thị phần phân phối. Trong năm 2026 sẽ triển khai kênh siêu thị điện máy, phát triển GT Miền Trung.



- Kênh MT: Xây dựng chính sách bán hàng phù hợp với kênh siêu thị và áp dụng cho đơn vị Nhà phân phối bán hàng trực tiếp với siêu thị thông qua căn cứ (Hợp đồng hợp tác, Hóa đơn GTGT....). Bên cạnh đó, xây dựng chính sách bán hàng bán hàng trực tiếp với kênh siêu thị để đẩy mạnh doanh thu trực tiếp trong năm 2026 (hợp tác với Điện máy Xanh).

### 3.3. Giải pháp giá và chính sách bán hàng:

#### ❖ Chính sách chung:

- Xem xét chiết khấu cố định chi phí hoạt động và lợi nhuận cho Nhà phân phối khi nhập hàng, khoản này chiết khấu ngay trên đơn hàng. Các khoản chiết khấu thêm, hỗ trợ thương mại có tháng/quí thì trả sau. Nếu chưa áp dụng được toàn quốc thì áp dụng cho thị trường từ Nghệ An vào miền Nam.

#### ❖ Chính sách phát triển địa bàn, sản phẩm trọng tâm:

- Xây dựng các chương trình sản phẩm tập trung theo tháng để tăng phân phối, giao chỉ tiêu KPI và thưởng cho nhân sự kinh doanh ít nhất là các điểm bán chủ chốt để bao phủ, trưng bày.
- Xây dựng chương trình cho điểm bán key shop. Chương trình này trực tiếp nhân viên kinh doanh và Nhà phân phối phối hợp thực hiện.
- Xây dựng chương trình, chính sách đầu tư riêng cho các địa bàn chiến lược: Địa bàn Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất có thị phần yếu, thị trường mới Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất chưa đặt chân vào được.

#### ❖ Hình thức giao hàng - hỗ trợ vận chuyển:

- Nghiên cứu phương án giao hàng tận nơi cho Nhà phân phối để đảm bảo thời gian, chất lượng và giảm được bán lần vùng. Áp dụng trước đối với thị trường mới, ở xa như miền trung, miền nam và một số tỉnh miền bắc (có quy định đơn hàng tối thiểu).
- Xem xét điều chỉnh, bổ sung quy định hỗ trợ vận chuyển cho từng tỉnh. Các khu vực quá xa kho nhà máy (như miền nam) cần có kho trung tâm. Hỗ trợ đưa hàng đến bến xe trung chuyển do Nhà phân phối chỉ định bao gồm vé xe vào bến.

### 3.4. Giải pháp, phương án chất lượng dịch vụ hậu mãi, chăm sóc khách hàng:

- Chất lượng và thời gian bảo hành: đối với thực trạng thời gian bảo hành lâu, Công ty nghiên cứu, có giải pháp khắc phục như:
  - + Chia danh mục lỗi bảo hành thành 2 nhóm: Nhóm phải gửi về trung tâm dịch vụ bảo hành Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất và nhóm ủy quyền cho điểm bảo hành tại khu vực xử lý.
  - + Chuyển giao kỹ thuật bảo hành, sửa chữa cơ bản cho Nhà phân phối hoặc một đơn vị thứ 3 tại địa bàn Nhà phân phối làm điểm bảo hành tại khu vực. Có quy trình, tài liệu, video và chương trình đào tạo. Cấp các linh kiện trong danh mục quy định cho điểm bảo hành khu vực, quản lý xuất nhập tồn và kiểm kê linh kiện hỏng.
- Dịch vụ bảo hành của Nhà phân phối Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất: Nhân viên kinh doanh liên tục ghé thăm các điểm bán trên thị trường để đánh giá tình hình bảo hành của Nhà phân phối. Có biện pháp điều chỉnh tác động kịp thời, tránh trường hợp Nhà phân phối làm chật vấn đề bảo hành với điểm bán (thời gian bảo hành kéo dài) gây tâm lý ngại bán hàng của Công ty Cổ phần Điện cơ Thống Nhất.
- Quy định về đóng gói sản phẩm bảo hành: Bộ phận dịch vụ bảo hành dùng giấy xốp và đóng vào thùng caton để bảo vệ sản phẩm khi chuyển về cho khách hàng, đảm bảo trong quá trình



vận chuyển không xảy ra xây xước, bẩn làm cũ sản phẩm. Tương tự quy định bắt buộc với Nhà phân phối về việc đảm bảo chất lượng bảo quản sản phẩm khi chuyển về.

### **3.5. Giải pháp về sản xuất:**

- Đánh giá, phân tích kế hoạch bán hàng tuần/tháng/quý từ đó có cơ sở lập kế hoạch sản xuất đáp ứng, bám sát kế hoạch bán hàng của kinh doanh theo từng thời điểm.
- Giám sát việc tuân thủ quy trình công nghệ đảm bảo năng suất lao động bình quân hàng tháng tối thiểu theo chỉ tiêu kế hoạch đã đăng ký.
- Thực hiện rà soát xây dựng định mức sử dụng các nguyên nhiên vật liệu đảm bảo tiết kiệm, hiệu quả, kiểm soát định mức trong quá trình thực hiện. Thực hiện tốt việc nhập, bảo quản và xuất nguyên vật liệu, hàng hóa, sản phẩm. Duy trì nề nếp thực hiện 5S và thực hiện tốt việc kiểm soát chất lượng trong toàn bộ hoạt động sản xuất.
- Các trường hợp vi phạm quy trình công nghệ được xử lý kịp thời; Phân xưởng phối hợp với Phòng QA&QC kiểm tra dụng cụ đo kiểm định kỳ 6 tháng để đảm bảo không có sản phẩm sai hỏng vượt quá tỷ lệ cho phép do dụng cụ đo gây ra; Tất các VT, BTP lỗi được phát hiện và xử lý theo hướng dẫn của Phòng Kỹ thuật; 100% các lỗi sản phẩm khi phát hiện được lập BCSPKPH để xử lý kịp thời.
- Phòng Thiết bị dụng cụ phối hợp với Phòng Kỹ thuật đảm bảo thực hiện tốt việc bảo dưỡng định kỳ các máy móc, thiết bị theo kế hoạch, đảm bảo độ bền thiết bị, giảm chi phí thay thế phụ tùng bằng việc vận hành các máy móc thiết bị theo đúng quy trình đã ban hành.
- Nghiên cứu công nghệ phù hợp với thực tế của công ty, đầu tư và áp dụng vào các dây chuyền sản xuất tự động hóa và công nghệ tiên tiến giúp tăng năng suất, giảm chi phí và đảm bảo chất lượng sản phẩm.

### **3.6. Giải pháp về nhân sự:**

- Chuẩn hóa hệ thống quy chế, quy trình, mô tả công việc, đánh giá hiệu quả lao động. Nâng cao vai trò, trách nhiệm của quản lý các cấp trong công tác nhân sự.
- Cải thiện điều kiện làm việc, an toàn, phúc lợi và đời sống người lao động. Phối hợp các tổ chức đoàn thể xây dựng môi trường làm việc ổn định, kỷ cương, nhân văn.
- Tăng cường truyền thông nội bộ, đối thoại định kỳ, ghi nhận và khen thưởng kịp thời.
- Rà soát, điều chỉnh và hoàn thiện ban hành chính sách tiền lương, phụ cấp, thưởng và ca kíp theo hướng cạnh tranh, ổn định và giữ chân lao động.
- Chuẩn hóa công tác hội nhập, kèm cặp nhân sự mới; tăng cường đối thoại, khảo sát mức độ hài lòng người lao động.
- Xây dựng kế hoạch nhân sự gắn với kế hoạch sản xuất; chủ động dự báo và tạo nguồn lao động.
- Đa dạng hóa kênh tuyển dụng; tăng cường hợp tác địa phương, trường nghề; phát triển cơ chế giới thiệu nội bộ. Chuẩn hóa quy trình tuyển dụng – tiếp nhận – bố trí lao động theo hướng nhanh, phù hợp và tiết kiệm chi phí.
- Đẩy mạnh đào tạo tay nghề cho NLĐ mới. Phát triển đội ngũ tổ trưởng, quản lý sản xuất về chuyên môn và kỹ năng quản trị con người. Gắn đào tạo với cải tiến năng suất, chất lượng, an toàn và kỷ luật lao động

### **3.7. Giải pháp về quản trị:**

- Quản trị ngân sách: đảm bảo các khoản chi ngân sách hoạt động của toàn Công ty không vượt ngân sách kế hoạch và tuân thủ quy chế tài chính Công ty.



- Quản trị sản xuất: rà soát và tiến hành đo lại định mức vật tư một số dòng quạt để đảm bảo định mức sát với thực tế sản xuất.
- Quản trị giá NVL/BTP: Tối ưu giá NVL/BTP đầu vào, kiểm soát giá mua so với giá kế hoạch; kiểm soát số lượng đơn hàng đã đặt; tìm giải pháp tối ưu khi có biến động giá.
- Thực hiện rà soát, sửa đổi và ban hành các văn bản, quy trình để nâng cao hiệu quả quản lý điều hành, trách nhiệm phối hợp trong công việc của các bộ phận, cá nhân trong toàn công ty (bao gồm: 7 văn bản định chế, 3 quy trình và 1 hướng dẫn).

### 3.8. Đối với công tác quản lý dự án đầu tư:

#### ❖ Dự án 164 Nguyễn Đức Cảnh – Hà Nội:

Thực hiện cập nhật quy hoạch, làm việc với các cơ quan nhà nước để hoàn thiện các thủ tục pháp lý, để làm cơ sở đề xuất UBND Thành phố Hà Nội chấp thuận chủ trương đầu tư theo quy định của Pháp Luật và Điều Lệ Công ty.

#### ❖ Dự án nhà máy Đồng Văn 2 – Ninh Bình:

Các công việc phải triển khai năm 2026: Hoàn tất thủ tục pháp lý của dự án và tiến hành công tác xây lắp để đảm bảo tiến độ của dự án theo Giấy chứng nhận Đầu tư. Các công việc liên quan đến thủ tục pháp lý bao gồm: Lập quy hoạch 1/500, lập Báo cáo nghiên cứu khả thi (*điều chỉnh*) bao gồm: Thiết kế cơ sở, khảo sát xây dựng và lập Hồ sơ bản vẽ thi công PCCC, cấp phép xây dựng, xác định tổng mức đầu tư xây dựng... theo quy định của pháp luật.

Trên đây là Báo cáo đánh giá kết quả hoạt động SXKD năm 2025 và mục tiêu kế hoạch kinh doanh năm 2026 của Công ty CP Điện cơ Thống Nhất.

Năm 2026 bên cạnh các yếu tố rất thuận lợi như sự thay đổi tinh gọn của bộ máy chính quyền các cấp; cam kết của Đảng, Nhà nước và Chính phủ về sự phát triển kinh tế - xã hội của đất nước cho cả một giai đoạn mới (kỷ nguyên vươn mình) thì vẫn còn đó những ẩn số và khó khăn trước mắt, cụ thể: bùng nổ chiến tranh ở Trung đông có dấu hiệu dẫn tới khủng hoảng năng lượng và logistic toàn cầu, bất ổn về tỷ giá và lạm phát, dòng vốn đầu tư, vv....Do vậy Ban lãnh đạo công ty đã đưa ra chỉ tiêu kế hoạch SXKD trên nguyên tắc thận trọng và các mục tiêu kế hoạch này có thể sẽ phải điều chỉnh linh hoạt theo diễn biến thực tế trong năm.

*Trân trọng báo cáo./.*

**TM. BAN ĐIỀU HÀNH CÔNG TY**

**(Đã ký)**

**Mai Xuân Sơn**