

## MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG .....	2
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM .....	5
III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC .....	10
V. QUẢN TRỊ CÔNG TY .....	16
VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH .....	19

## I. THÔNG TIN CHUNG

### 1. Thông tin khái quát

- Tên giao dịch: Công ty Cổ phần Xà phòng Hà Nội
- Tên giao dịch tiếng anh: Hanoi Soap Joint Stock Company
- Tên viết tắt: HASO
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp số: 0100100311
- Vốn điều lệ: 129.724.750.000 đồng
- Vốn đầu tư của chủ sở hữu: 129.724.750.000 đồng
- Địa chỉ đăng ký kinh doanh: Số 233B đường Nguyễn Trãi, phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân, thành phố Hà Nội, Việt Nam.
- Địa chỉ văn phòng, nhà máy: Lô CN 3.2 Khu công nghiệp Thạch Thất -Quốc Oai, thành phố Hà Nội, Việt Nam.
- Số điện thoại: 024.385 87051
- Số fax: 024.385 84486
- Website: haso.vn
- Mã cổ phiếu: XPH

### 2. Quá trình hình thành và phát triển

- Công ty Cổ phần xà phòng Hà Nội được chuyển đổi từ doanh nghiệp nhà nước cổ phần hóa theo quyết định số 248/2003/QĐ-BCN ngày 31 tháng 12 năm 2003 của Bộ công nghiệp.
- Trước đây là Nhà máy xà phòng Hà Nội, một doanh nghiệp nhà nước thuộc ngành hoá chất trực thuộc Bộ công nghiệp nặng và chịu sự quản lý trực tiếp của Tổng cục hóa chất (nay là Tập đoàn hoá chất Việt Nam) với nhiệm vụ chủ yếu là sản xuất các chất tẩy rửa tổng hợp, xà phòng tắm, kem đánh răng phục vụ nhu cầu tiêu dùng của nhân dân. Nhà máy xà phòng Hà Nội được khởi công xây dựng vào năm 1958 và đi vào hoạt động từ năm 1960.
- Từ năm 1960 đến năm 1990 nhà máy hoạt động dưới sự chỉ đạo của Bộ Công nghiệp nặng, sản xuất kinh doanh theo chỉ tiêu kế hoạch của Nhà nước.
- Năm 1993, để phù hợp với luật tổ chức công ty, Nhà máy xà phòng Hà Nội đã đổi tên thành Công ty Xà phòng Hà Nội, thực hiện tổ chức quản lý và sản xuất theo mô hình công ty.
- Tháng 12 năm 1994, trong xu thế phát triển chung của nền kinh tế đất nước, Công ty đã liên doanh với Tập đoàn Unilever. Toàn bộ Công ty trước đây được tách thành 2 doanh nghiệp:
  - + Doanh nghiệp 1: Công ty Xà phòng Hà Nội.
  - + Doanh nghiệp 2: Công ty liên doanh Lever - Haso.

- Năm 2003, toàn bộ phần vốn góp của Công ty Xà phòng Hà Nội tại Công ty Liên doanh Lever - Haso được bàn giao cho Tổng công ty Hóa chất Việt Nam (nay là Tập đoàn Hóa chất Việt Nam) quản lý trước khi cổ phần hóa.
- Ngày 27 tháng 01 năm 2005, Công ty chính thức hoạt động theo mô hình công ty cổ phần.
- Ngày 25 tháng 11 năm 2014, mã cổ phiếu XPH chính thức được giao dịch trên sàn UPCoM.
- Tháng 4 năm 2012, Công ty chuyển nhà máy sản xuất về lô CN 3.2 Khu công nghiệp Thạch Thất - Quốc Oai, thành phố Hà Nội.

**3. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh**

- Ngành nghề kinh doanh:

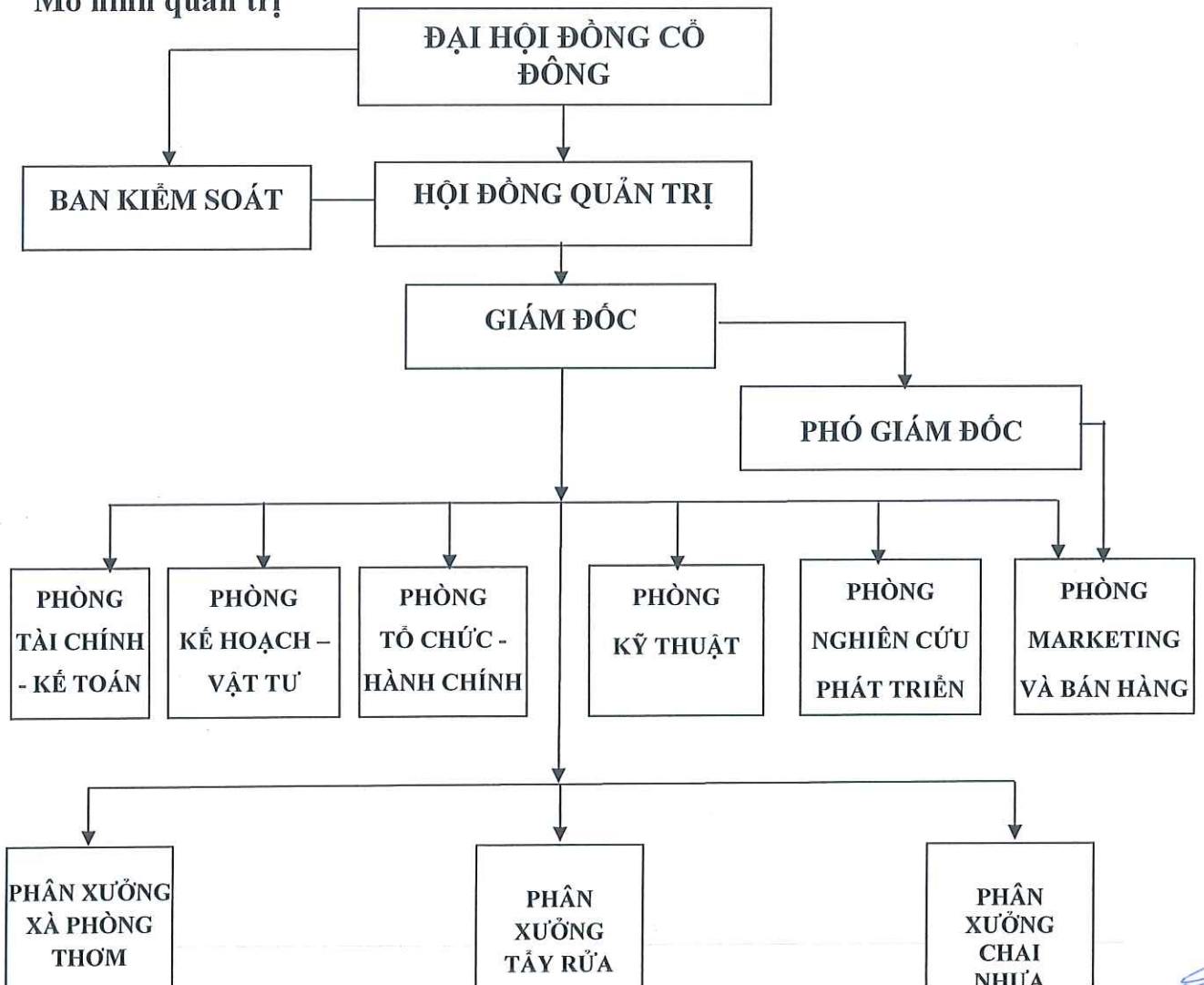
+ Sản phẩm của Công ty mang thương hiệu: nước giặt POWER, nước rửa chén KAZOKU, xà phòng thơm KEA,... Năm 2023, Công ty chính thức cho ra mắt và đưa vào thị trường các sản phẩm nước giặt, nước rửa chén, nước lau sàn, xà phòng bánh,... mang nhãn hiệu HASO.

+ Kinh doanh hóa chất cơ bản như: Las, Sles, Kali...

- Địa bàn kinh doanh: các tỉnh, thành phố miền Bắc, miền Trung và thành phố Hồ Chí Minh.

**4. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý**

Mô hình quản trị



**Hội đồng quản trị**

Hội đồng quản trị Công ty cổ phần Xà phòng Hà Nội hiện tại gồm có 05 thành viên:

1. Ông Nguyễn Xuân Bắc, Chủ tịch HĐQT (bổ nhiệm 01/6/2023);
2. Ông Lê Việt Phương, Thành viên HĐQT;
3. Ông Đỗ Huy Lập, Thành viên HĐQT;
4. Ông Lê Quang Hòa, Thành viên HĐQT;
5. Bà Đoàn Thị Thanh Hương, Thành viên HĐQT;

**Ban kiểm soát**

Ban kiểm soát Công ty cổ phần Xà phòng Hà Nội trong năm 2023 gồm các thành viên:

1. Bà Mai Thị Khánh Tân, Trưởng ban kiểm soát (bổ nhiệm 05/6/2023);
2. Ông Dương Huy Mạnh, Thành viên ban kiểm soát;
3. Bà Kiều Thị Năng, Thành viên ban kiểm soát (bổ nhiệm 30/5/2023);

**Ban điều hành**

1. Ông Lê Việt Phương, Giám đốc Công ty;
2. Ông Lê Quang Hòa, Phó Giám đốc;
3. Ông Lê Mạnh Cường, Phụ trách kế toán;

**5. Định hướng phát triển**

- Các mục tiêu chủ yếu của Công ty:
  - + Khôi phục vị trí nhà sản xuất kinh doanh chất tẩy rửa hàng đầu trên thị trường Việt Nam, mở rộng ra khu vực và thế giới.
  - + Mang lại lợi nhuận cho cổ đông
  - + Xây dựng đội ngũ CBCNV có trình độ, tâm huyết với Công ty, tạo văn hóa doanh nghiệp lành mạnh hỗ trợ sản xuất kinh doanh.
  - + Nâng cao đời sống của CBCNV trong Công ty.
- Chiến lược phát triển trung và dài hạn:
  - + Xây dựng thương hiệu bền vững và thấm nhuần ý thức bảo vệ thương hiệu trong toàn thể CBCNV trong Công ty.
  - + Tiếp tục đầu tư nghiên cứu, phát triển sản phẩm của Công ty Cổ phần Xà phòng Hà Nội thỏa mãn thị trường mục tiêu.
- Các mục tiêu phát triển bền vững đối với môi trường, xã hội và cộng đồng của Công ty:
  - + Cam kết tuân thủ các nguyên tắc bảo vệ môi trường trong quá trình sản xuất, kinh doanh.
  - + Góp phần tạo công ăn việc làm cho nhân dân địa phương khu vực đặt nhà máy nói riêng và cho xã hội nói chung.

+ Tạo ra sản phẩm tốt cho xã hội, góp phần xây dựng thương hiệu hàng Việt Nam chất lượng cao.

+ Nộp ngân sách đầy đủ, tham gia phát triển cộng đồng địa phương nơi Công ty đặt nhà máy sản xuất và xã hội.

#### **6. Các rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như ảnh hưởng tới việc thực hiện các mục tiêu của Công ty:**

- Rủi ro tín dụng: là rủi ro mà một bên tham gia trong một công cụ tài chính hoặc hợp đồng không có khả năng thực hiện được nghĩa vụ của mình dẫn đến tổn thất về tài chính cho đối tác. Công ty có các rủi ro tín dụng phát sinh chủ yếu từ các khoản phải thu khách hàng, tiền gửi ngân hàng.
- Rủi ro thanh khoản: là rủi ro doanh nghiệp gặp khó khăn khi thực hiện nghĩa vụ tài chính do thiếu vốn. Rủi ro thanh khoản của Công ty chủ yếu phát sinh từ việc nợ phải trả tài chính có các thời điểm đáo hạn khác nhau.
- Rủi ro mua hàng: là rủi ro khi hàng hóa công ty mua về không được đối tác giao đúng như hợp đồng đã ký kết hoặc giao hàng chậm tiến độ. Công ty có khả năng gặp rủi ro mua hàng do hệ thống nhà cung cấp còn mỏng, giao hàng chưa ổn định.
- Rủi ro vận tải: là rủi ro trong quá trình vận chuyển hàng hóa từ kho của nhà cung cấp đến các nhà phân phối bị vỡ, hỏng. Công ty hạn chế, giảm thiểu rủi ro vận tải bằng cách thay thùng carton 3 lớp sang 5 lớp, chịu lực tốt hơn.
- Rủi ro biến đổi chất lượng hàng hóa: là rủi ro khi hàng hóa bị biến đổi chất lượng do tính chất hóa lý tự nhiên của sản phẩm. Công ty đã hạn chế rủi ro bằng cách quản lý hàng hóa xuất nhập kho theo phương pháp FIFO.
- Rủi ro thị trường: là rủi ro do thị trường chất tẩy rửa gia dụng cạnh tranh rất mạnh giữa các công ty đa quốc gia như Unilever Việt Nam, P&G... cũng như các doanh nghiệp trong nước. Việc khôi phục vị trí hàng đầu trong ngành hóa chất tẩy rửa có thể thất bại nếu không xác định được phân khúc thị trường phù hợp, triển khai thiếu nhất quán, đội ngũ CBCNV không xây dựng được thương hiệu tin cậy với khách hàng.
- Rủi ro đầu tư vào công ty liên kết: là rủi ro khi khoản đầu tư của Công ty vào Công ty cổ phần Bất động sản Xavinco không đem lại lợi nhuận hoặc thua lỗ làm ảnh hưởng đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

## **II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG TRONG NĂM**

### **1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh**

Năm 2023, Công ty đã thực hiện một số giải pháp chính như:

- Thường xuyên bảo dưỡng máy móc, thiết bị đảm bảo luôn sẵn sàng phục vụ sản xuất; Sản xuất an toàn, hiệu quả, tăng cường tiết kiệm; tuân thủ nghiêm các quy trình, quy định về sản xuất sạch để đảm bảo chất lượng sản phẩm. Bám sát

tình hình sản xuất, kịp thời phát hiện những khó khăn, vướng mắc để có các giải pháp tháo gỡ;

- Nâng cao chất lượng, cải tiến bao bì, mẫu mã nhằm đẩy mạnh tiêu thụ sản phẩm chủ lực của Công ty đã bước đầu được thị trường tiếp nhận bao gồm: nước giặt, nước rửa chén, nước xả vải, nước lau sàn, xà phòng thơm;
- Tái cơ cấu lao động: bố trí lao động phù hợp với sản lượng sản xuất, nâng cao năng suất lao động, tăng hiệu quả sử dụng tài sản, tiền vốn của Công ty.
- Cân đối dự trữ tồn kho nguyên liệu, thành phẩm ở mức hợp lý, đảm bảo duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh, hạ giá thành sản phẩm;
- Tích cực thu hồi công nợ, xử lý hàng tồn kho, hạn chế phát sinh công nợ mới nhằm tăng cường vốn lưu động;
- Giám sát chặt chẽ hoạt động của các nhà tổng thầu, đôn đốc sản lượng tiêu thụ của các tổng thầu để đẩy mạnh đưa sản phẩm ra thị trường;
- Thông qua các kênh Công đoàn để bán sản phẩm trực tiếp đến người tiêu dùng, cụ thể đối tượng là cửa hàng tại các khu công nghiệp, Nhà máy nhằm cắt giảm chi phí bán hàng trung gian để hàng hóa đến tay khách hàng với giá thành hợp lý nhất.
- Quảng bá các tiềm năng sản xuất, gia công, xuất khẩu, cho thuê mặt bằng của Công ty, tìm kiếm đối tác nhằm tiếp thu công nghệ, kỹ thuật và bù đắp chi phí khấu hao tài sản.
- Triển khai xây dựng kênh phân phối của Công ty, đầu tư xây dựng thương hiệu nhằm phát triển thị trường một cách bền vững cho Công ty.

Tuy nhiên do:

- Các sản phẩm do Công ty tự sản xuất, mang thương hiệu của Công ty dù có chất lượng tốt, mẫu mã bắt mắt nhưng độ nhận diện còn yếu nên gặp rất nhiều khó khăn trong việc tìm kiếm thị trường tiêu thụ dẫn đến sản lượng bán ra thấp, doanh thu không bù đắp được chi phí.
- Bên cạnh đó, công nợ phải thu quá hạn khó đòi lớn; tồn kho số lượng lớn vật tư lâu không sử dụng và thành phẩm mất phẩm chất, hết hạn sử dụng; hàng phủ từ năm 2020 trên kênh bưu điện không tiêu thụ được, sắp hết hạn sử dụng bị trả về ồ ạt khiến chi phí trích lập dự phòng tăng cao dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023 của Công ty bị lỗ.

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2023	Tỷ lệ % thực hiện năm 2023	
1	2	3	4	5	6	7=6/4	8=6/5
1	Giá trị SXCN theo giá thực tế	Tr.đ	49.130	102.193	35.442	72,14%	34,68%
2	Tổng doanh thu	Tr.đ	58.195	96.028	37.509	64,45%	39,06%

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2023	Tỷ lệ % thực hiện năm 2023	
3	Doanh thu thuần	Tr.đ	47.001	92.902	36.349	77,34%	39,13%
4	Sản phẩm sản xuất	Tấn	1.759	4.194	1.377	78,28%	32,83%
5	Sản phẩm tiêu thụ	Tấn	2.022	4.200	1.682	83,18%	40,05%
6	Lợi nhuận thực hiện	Tr.đ	-6.885	-6.187	-18.521		
7	Tổng các khoản nộp ngân sách	Tr.đ	6.136	3	5.476		

## 2. Tổ chức và nhân sự

### - Danh sách Ban điều hành

TT	Họ và tên	Chức vụ	Kinh nghiệm công tác	Cổ phần được uỷ quyền	
				SL	%
1	Lê Việt Phương	TVHĐQT /Giám đốc Công ty	Giám đốc công ty từ tháng 6 năm 2022	3.243.134	25%
2	Lê Quang Hòa	TVHĐQT /Phó Giám đốc	Phó Giám đốc công ty từ tháng 3 năm 2021	0	0
3	Lê Mạnh Cường	Phụ trách kế toán	Phụ trách kế toán từ tháng 2 năm 2023	0	0

- Số lượng cán bộ, nhân viên bình quân: 68 lao động.
- Chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động: tập thể người lao động tại Công ty được đảm bảo quyền lợi hợp pháp; lao động trong điều kiện an toàn; có cơ chế để người lao động đóng góp ý kiến cải thiện điều kiện lao động, chế độ đãi ngộ.

### 3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

Các khoản đầu tư lớn: Đầu tư vào Công ty Cổ phần Bất động sản Xavinco

+ Địa chỉ: 191 Bà Triệu, Hà Nội

+ Ngành nghề: kinh doanh bất động sản.

+ Vốn điều lệ Xavinco: 2.000 tỷ đồng.

+ Vốn góp của Haso: 71,25 tỷ đồng, chiếm tỷ lệ: 3,56%

- Công ty Cổ phần Bất động sản Xavinco (Công ty Xavinco) có vốn điều lệ 2.000 tỷ đồng, trong đó: Công ty Cổ phần Xà phòng Hà Nội góp 71,25 tỷ đồng

tương đương 3,56%, số vốn điều lệ. Số vốn còn lại do Tập đoàn Vingroup nắm giữ.

- Công ty Xavinco theo hợp đồng hợp tác đầu tư sẽ khai thác diện tích đất tại địa chỉ 233 và 233B Nguyễn Trãi, phường Thượng Đình, quận Thanh Xuân, Thành phố Hà Nội. Đến thời điểm 31/12/2023, Công ty Xavinco vẫn đang trong giai đoạn đầu tư xây dựng cơ bản nên Công ty ghi nhận giá trị khoản đầu tư vẫn là 71,25 tỷ đồng.

#### 4. Tình hình tài chính

##### a) Tình hình tài chính

<b>Cơ cấu tài chính chung</b>		
I. Tài sản	Số tiền (tỷ đồng)	Tỉ lệ %
A. TÀI SẢN NGẮN HẠN	46,46	29,8 %
B. TÀI SẢN DÀI HẠN	109,40	70,2 %
<b>Cộng</b>	<b>155,86</b>	<b>100%</b>
II. Nguồn vốn		
A. NỢ PHẢI TRẢ	4,15	2,7 %
B. VỐN CHỦ SỞ HỮU	151,71	97,3 %
<b>Cộng</b>	<b>155,86</b>	<b>100%</b>

- Cơ cấu tài sản nhìn chung chưa phù hợp với đơn vị sản xuất, thiên lệch về tài sản dài hạn với tỷ trọng 70,2 %. Tuy nhiên ở đây có ảnh hưởng bởi yếu tố khoản đầu tư vào Công ty Cổ phần Bất động sản Xavinco với tỷ lệ 45,7% tương đương 71,25 tỉ đồng chiếm tỷ trọng khá lớn trong cơ cấu tài sản.

- Cơ cấu nguồn vốn thể hiện sự tự chủ trong hoạt động sản xuất kinh doanh với 97,3 % nguồn vốn chủ sở hữu.

##### b) Phân tích một số chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

STT	Chỉ số tài chính	Công thức tính	Mã số	Đvt	Giá trị
1	Tỷ số khả năng thanh toán hiện hành	Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	100	Lần	11,2
2	Tỷ số khả năng thanh toán nhanh	(Tài sản ngắn hạn - Hàng tồn kho)/Nợ ngắn hạn	101	Lần	6,9
3	Tỷ số khả năng thanh toán bằng tiền	(Tiền và các khoản tương đương tiền + Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn) / Nợ ngắn hạn	102	Lần	5,4
4	Bình quân các khoản phải thu	(Phải thu đầu kỳ + Phải thu cuối kỳ)/2	103	tỷ	10,13
5	Vòng quay các khoản phải thu	Doanh thu/Bình quân các khoản phải thu	104	Vòng	3,7
6	Kỳ thu tiền bình quân	365/Vòng quay các khoản phải thu	105	Ngày	98,6



7	Bình quân hàng tồn kho	(Hàng tồn kho đầu kỳ + Hàng tồn kho cuối kỳ)/2	106	Tỷ	20,8
8	Vòng quay hàng tồn kho	Giá vốn hàng bán/Bình quân hàng tồn kho	107	Vòng	1,4
9	Thời gian luân chuyển hàng tồn kho bình quân	365/Vòng quay hàng tồn kho	108	Ngày	260,7
10	Bình quân các khoản phải trả	(Phải trả đầu kỳ + Phải trả cuối kỳ)/2	109	Tỷ	3,7
11	Vòng quay các khoản phải trả	Giá vốn hàng bán+ tồn kho cuối kỳ-tồn kho đầu kỳ/Bình quân các khoản phải trả	110	Vòng	6,5
12	Thời gian trả tiền bình quân	365/Vòng quay các khoản phải trả	111	Ngày	56,2

- Chỉ số thanh toán hiện hành, nhanh, bằng tiền cho thấy Công ty vẫn đang tự chủ về tài chính.

**5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu :**

a) Cổ phần:

- Tổng số cổ phần: 12.972.475
- Loại cổ phần: Cổ phần phổ thông
- Số lượng cổ phần chuyển nhượng tự do: 12.972.475
- Số cổ phần hạn chế chuyển nhượng: Không

b) Cơ cấu cổ đông:

- Phân theo tỷ lệ sở hữu:
  - + Cổ đông lớn: 80,00%
  - + Cổ đông nhỏ: 20,00%
- Phân theo tổ chức và cá nhân
  - + Cổ đông tổ chức: 80,00%
  - + Cổ đông cá nhân: 20,00%
- Cổ đông trong nước và nước ngoài
  - + Cổ đông trong nước: 100%
- Cổ đông nhà nước và cổ đông khác
  - + Cổ đông nhà nước: 80,00%
  - + Cổ đông khác: 20,00%

c) Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: Có

d) Giao dịch cổ phiếu quỹ: Không

đ) Các chứng khoán khác: Không

**6. Báo cáo tác động liên quan đến môi trường và xã hội của Công ty:**

**6.1 Tác động lên môi trường, tuân thủ pháp luật về bảo vệ môi trường:**

- Công ty duy trì tốt hệ thống xử lý nước thải đảm bảo nước thải sinh hoạt, nước thải sản xuất được thu gom và xử lý theo đúng tiêu chuẩn kỹ thuật. Chất lượng nước đầu ra đảm bảo các chỉ tiêu xả thải vào hệ thống xử lý của khu công nghiệp.
- Hàng năm Công ty thuê đơn vị có chức năng bên ngoài vào giám sát môi trường lao động, khí thải nước thải theo đúng báo cáo đánh giá tác động môi trường. Tất cả các chỉ tiêu sau mỗi lần đánh giá, kiểm tra đều nằm trong tiêu chuẩn cho phép.

### 6.2 Chính sách liên quan đến người lao động:

#### a) Thông tin chung:

- Số lượng lao động: 68 người
- Mức lương trung bình đối với người lao động: 8,291 triệu đồng/người/tháng

#### b) Các chính sách

- Về công tác đào tạo:

+ Công ty cử cán bộ tham gia các lớp về đào tạo quốc phòng an ninh đối tượng 3 cho 2 trường hợp; đào tạo cán bộ quản lý cấp trung cho 2 trường hợp; đào tạo nhận thức về đảng cho 4 trường hợp; đào tạo sơ cấp lý luận chính trị cho 1 trường hợp;

+ Định kỳ hàng năm người lao động được đào tạo nhận thức về an toàn lao động, vệ sinh lao động, an toàn khi làm việc trên cao, an toàn cơ khí, an toàn khi làm việc trong bồn kín... phổ biến và tập huấn về công tác phòng cháy chữa cháy cho tập thể cán bộ công nhân viên toàn Công ty. Người lao động được nghỉ làm và được hưởng nguyên lương trong thời gian tham gia các khóa đào tạo.

- Về chính sách lao động nhằm đảm bảo sức khỏe, an toàn và phúc lợi của người lao động

+ Công ty tuân thủ đúng luật và chế độ bảo hộ lao động đối với người lao động. Người lao động được trang bị đầy đủ bảo hộ lao động và các phương tiện bảo vệ cá nhân..

+ Phát động các phong trào sáng kiến cải tiến kỹ thuật trong sản xuất. Kết quả: có 05 công nhân có thành tích xuất sắc trong phong trào công nhân viên lao động và hoạt động công đoàn được nhận bằng khen của Công đoàn công nghiệp Hóa chất Việt Nam.

+ Công tác chăm lo, bảo vệ quyền lợi người lao động luôn được chú trọng: Tổ chức các đợt thăm hỏi động viên người lao động và gia đình có hoàn cảnh khó khăn, các trường hợp đau ốm, hiếu hỷ trong năm. Tặng quà cho con em người lao động nhân ngày Tết thiếu nhi 1/6, Tết Trung thu; tặng quà cho các cháu đạt danh hiệu học sinh giỏi và thi đỗ đại học. Phối hợp cùng chính quyền tổ chức tham quan nghỉ mát cho toàn bộ cán bộ công nhân viên 1 lần trong năm.

### III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

## **1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

Năm 2023, tình hình kinh tế - chính trị thế giới diễn biến phức tạp, thị trường biến động khó lường. Hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp nói chung và Xà phòng Hà Nội nói riêng phải đối mặt với nhiều khó khăn và thách thức. Cụ thể như sau:

- Triển vọng kinh doanh của ngành hóa chất tẩy rửa phụ thuộc nhiều vào sự biến động của giá cả của các nguyên liệu đầu vào. Các cơ sở sản xuất trong nước chưa đạt được kỳ vọng về sản xuất các chất hoạt động bề mặt và các chất phụ gia. Nguồn cung nội địa về các nguyên liệu trên chất hoạt động bề mặt LAS đã hoạt động với công suất như kỳ vọng đặt ra và cung cấp đến các cơ sở sản xuất chất tẩy rửa. Tuy nhiên, dù vừa trải qua một giai đoạn điều chỉnh mức giá nhưng phần lớn các nguyên liệu hóa chất đã thiết lập được một mức giá mới cao và sẽ khó giảm.
- Các sản phẩm hóa chất tẩy rửa thông dụng phục vụ người tiêu dùng Việt Nam như nước giặt, xà phòng bánh, nước rửa chén, nước lau sàn... đã và đang bị chiếm lĩnh chủ yếu bởi các tập đoàn đa quốc gia. Bên cạnh đó có sự gia nhập thị trường của các nhãn hàng ngoại nhập; sự hiện diện của các hàng sản xuất nhãn hiệu riêng khiến thị trường chất tẩy rửa cạnh tranh ngày càng khốc liệt.

Công ty đã triển khai tiêu thụ sản phẩm thông qua kênh tổng thầu, tập trung vào các sản phẩm thế mạnh như nước giặt, nước rửa chén, xà phòng bánh, nước lau sàn... là các sản phẩm đã bước đầu thâm nhập được thị trường và được người tiêu dùng đánh giá cao. Hiện nay sản phẩm của Công ty đã hiện diện trên 63 tỉnh/thành phố.

Các sản phẩm do Công ty tự sản xuất, mang thương hiệu của Công ty dù có chất lượng tốt, mẫu mã bắt mắt nhưng việc triển khai mở rộng thị trường rất khó khăn vì thương hiệu sản phẩm mới, độ nhận diện thấp nên số lượng tiêu thụ và doanh thu các sản phẩm của Công ty mang lại còn rất hạn chế.

Bên cạnh đó, công nợ phải thu quá hạn khó đòi lớn; tồn kho số lượng lớn vật tư lâu không sử dụng và thành phẩm mất phẩm chất, hết hạn sử dụng; hàng phủ từ năm 2020 trên kênh bưu điện không tiêu thụ được, sắp hết hạn sử dụng bị trả về ồ ạt khiến chi phí trích lập dự phòng tăng cao dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023 của Công ty bị lỗ.

## **2. Công tác tài chính – kế toán.**

a) *Về công tác tài chính:* Cân đối các nguồn vốn đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổ chức thu hồi các khoản nợ phải thu của Công ty để phục vụ sản xuất kinh doanh.

b) *Về công tác kế toán:* Liên tục hoàn thiện hệ thống kiểm soát, nâng cao hiệu quả quản trị trong Công ty. Công tác báo cáo kịp thời hạn theo yêu cầu.

Tồn tại: Công tác đôn đốc, thu hồi công nợ chưa đạt hiệu quả cao.

### ***3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý và kế hoạch phát triển trong tương lai***

#### ***3.1 Công tác quản lý điều hành***

- Tiếp tục nâng cao năng lực quản trị công ty, quản trị chi phí, quản trị hiệu quả nguồn nhân lực cũng như máy móc thiết bị để đạt được hiệu quả kinh doanh cao nhất. Từng bước cơ cấu lại tổ chức bộ máy để đảm bảo hợp lý trong vận hành thực tế, góp phần nâng cao hiệu quả của công tác quản trị.
- Tiếp tục sửa đổi, bổ sung, hoàn thiện các Quy định quản trị nội bộ công ty trên cơ sở các Quy chế quản trị công ty đã được Hội đồng quản trị ban hành và các quy định pháp luật có liên quan.
- Đảm bảo tuân thủ các quy chế phân công, phân cấp, thực hiện tốt quy chế quản trị nội bộ của Công ty.

#### ***3.2 Chiến lược Marketing và phân phối hệ thống bán hàng***

##### ***a) Chiến lược Marketing***

- Đối với kênh bưu điện:
  - + Với các sản phẩm khó bán như nước rửa tay khô, xịt kháng khuẩn, gel sát khuẩn, tẩy đa năng v.v Công ty bắt buộc phải thu hồi.
  - + Chương trình thúc đẩy bán hàng và khuyến mãi các sản phẩm sẽ liên tục thực hiện.
  - + Giảm tồn kho các sản phẩm bán chậm, khó bán bằng cách yêu cầu các bưu điện tỉnh/thành phố luân chuyển hàng hóa giữa các điểm bán, giữa các huyện trong cùng tỉnh/thành phố.
- Đối với kênh Tổng thầu:
  - + Hỗ trợ các buổi hướng dẫn, giới thiệu sản phẩm cho hệ thống nhân sự.
  - + Cung cấp các thông tin quảng bá cùng các video giới thiệu về Công ty và sản phẩm của Công ty do các đài truyền hình VTV và HVT thực hiện cho hệ thống nhà phân phối cũng như đội ngũ nhân sự nhằm góp phần gây dựng hình ảnh cũng như uy tín của Công ty trên thị trường.
- Không ngừng ổn định và tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm; Tập trung Marketing tại điểm bán, tặng hàng dùng thử, đưa ra các chương trình khuyến mãi hấp dẫn để khách hàng lựa chọn sản phẩm của Công ty.
- Tăng cường sự hiện diện, quảng bá thương hiệu của Công ty tại các khu vực như chợ, trung tâm thương mại, các khu chung cư hay khu vực đông dân cư. Linh hoạt trong việc đưa ra các chính sách bán hàng phù hợp để kích cầu.
- Mở kênh bán hàng trên các sàn thương mại điện tử, hỗ trợ các nhà phân phối tiếp cận khách hàng với chi phí rẻ đồng thời thu thập thông tin thị trường với chi phí thấp.

- Nghiên cứu tâm lý khách hàng để cải tiến chất lượng sản phẩm dịch vụ cũng như thiết kế tem nhãn, bao bì mẫu mã sản phẩm đáp ứng được thị hiếu của người tiêu dùng.

*b) Công tác phát triển sản phẩm:*

- Tiếp tục nghiên cứu và cho ra mắt các dòng sản phẩm cho phân khúc khách hàng có thu nhập trung bình trở xuống như: nước xả vải, nước rửa tay, nước tẩy toilet, nước xịt kính và nước khử mùi,.....

- Tăng cường công tác nghiên cứu và sản xuất sản phẩm mới theo nhu cầu, thị hiếu đặc thù của từng đối tượng khách hàng và từng khu vực thị trường nhằm đa dạng hóa sản phẩm, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng.

*c) Xây dựng hệ thống tiêu thụ sản phẩm:*

- Từng bước phát triển hệ thống phân phối của Công ty tiến tới chủ động trong việc tiêu thụ hàng hóa.

- Giám sát chặt chẽ hoạt động của các nhà tổng thầu, đơn đốc sản lượng tiêu thụ của các tổng thầu để đẩy mạnh đưa sản phẩm ra thị trường.

- Thông qua các kênh Công đoàn để bán sản phẩm trực tiếp đến người tiêu dùng, cụ thể đối tượng là cửa hàng tại các khu công nghiệp, Nhà máy nhằm cắt giảm chi phí bán hàng trung gian để hàng hóa đến tay khách hàng với giá thành hợp lý nhất.

- Tiếp tục khai thác triệt để, hiệu quả chính sách khuyến khích mua hàng giữa các đơn vị thành viên trong Tập đoàn và Công đoàn Công Thương để tìm kiếm khách hàng mới.

- Đẩy mạnh tìm kiếm các đơn hàng xuất khẩu nhằm tận dụng lợi thế về năng lực sản xuất dư thừa, đặc biệt chú trọng khai thác dây chuyền sản xuất xà phòng bánh – sản phẩm có lợi thế về bảo quản, lưu trữ, vận chuyển xuất khẩu.

**3.3 Công tác tổ chức nhân sự, hành chính:**

- Tuyển dụng nhân sự có kinh nghiệm, tay nghề và chuyên môn đáp ứng được yêu cầu công việc. Sắp xếp, cơ cấu lại nguồn nhân lực tại các phòng, ban chức năng, bộ máy gián tiếp theo hướng tinh gọn, hiệu quả.

- Tận dụng tối đa nguồn nhân lực hiện có thông qua việc thường xuyên rà soát, tái sắp xếp, bố trí nhân sự một cách hiệu quả, đặc biệt là nguồn lao động trực tiếp tại các xưởng sản xuất.

- Phối hợp cùng Công đoàn Công ty thực hiện chế độ đãi ngộ, phúc lợi tốt, chăm lo sức khỏe, nâng cao đời sống tinh thần cho người lao động.

**3.4 Công tác sản xuất:**

- Bố trí kế hoạch sản xuất hợp lý để phát huy hiệu quả các dây chuyền thiết bị đã đầu tư; tăng cường năng lực vận hành, bảo trì, bảo dưỡng máy móc thiết bị; đảm bảo duy trì sản xuất ổn định, phát huy tối đa công suất, không ngừng nâng

cao năng suất lao động. Bố trí lao động hợp lý nhằm tiết giảm thời gian, nhân công dư thừa.

- Tăng cường công tác quản trị, kiểm tra, giám sát chặt chẽ việc tuân thủ các quy trình sản xuất, định mức tiêu hao vật tư, nguyên liệu, không ngừng ổn định và nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Đảm bảo tuyệt đối an toàn lao động, an toàn thiết bị, an toàn môi trường.
- Khuyến khích người lao động có nhiều giải pháp trong sản xuất để nâng cao hiệu quả, tăng năng suất lao động, tiết giảm chi phí, hạ giá thành sản phẩm.

### **3.5 Công tác đoàn thể công đoàn**

Năm 2024 vẫn là một năm với nhiều khó khăn thách thức cho Công ty vì vậy Ban chấp hành công đoàn sẽ kết hợp với chính quyền làm tốt công tác tư tưởng chính trị cho công nhân viên chức lao động, đảm bảo an toàn tuyệt đối hoạt động sản xuất kinh doanh cũng như tìm kiếm, mở rộng thị trường, tạo công ăn việc làm ổn định, động viên người lao động gắn bó với Công ty trong giai đoạn khó khăn.

## **IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY**

### **1. Đánh giá hoạt động của Ban Giám đốc**

- Ban Giám đốc đã thực hiện đúng quyền hạn và nhiệm vụ của mình trong triển khai thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023, các Nghị quyết và Quyết định của Hội đồng quản trị; chấp hành nghiêm chỉnh các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.
- Trong điều hành hoạt động kinh doanh, Ban Giám đốc đã đưa ra các cơ chế, chính sách kinh doanh, đồng thời đẩy mạnh công tác nghiên cứu phát triển sản phẩm mới, đáp ứng nhu cầu khách hàng ở các phân khúc thị trường khác nhau nhằm gia tăng sản lượng tiêu thụ.
- Trong công tác điều hành sản xuất có sự linh hoạt để duy trì hoạt động thường xuyên của hệ thống máy móc thiết bị và tạo việc làm ổn định cho người lao động.
- Thực hiện đầy đủ các chính sách tiền lương, thưởng, cải thiện điều kiện làm việc; tăng cường đời sống tinh thần cho người lao động.

Hội đồng quản trị ghi nhận và đánh giá cao sự nỗ lực, quyết tâm của Ban Giám đốc trong việc góp phần giữ vững sự ổn định, củng cố niềm tin của người lao động, của khách hàng. Tuy nhiên, trong hoạt động, Ban Giám đốc vẫn còn một số tồn tại:

- Công tác phát triển thị trường còn nhiều hạn chế.
- Các giải pháp về quản lý chưa thực hiện triệt để như: việc phát triển thị trường thiếu chủ động, lệ thuộc vào các kênh phân phối; trong sản xuất chưa nhạy bén với yêu cầu của thị trường,...

## 2. Các kế hoạch, định hướng của Hội đồng quản trị

Trong điều kiện hết sức khó khăn như hiện nay, Hội đồng quản trị Công ty tiếp tục đồng hành, nỗ lực hơn nữa trong tổ chức chỉ đạo, giám sát hoạt động của Ban Giám đốc, hướng tới sản xuất kinh doanh của Công ty được liên tục nhằm khai thác hiệu quả nguồn lực đã đầu tư (bao gồm nguồn nhân lực, máy móc thiết bị, nhà xưởng; nguyên liệu, vật tư tồn kho...) trên nguyên tắc cố gắng bù đắp được chi phí biến đổi.

### 2.1 Về công tác sản xuất kinh doanh

- Tiếp tục triển khai các giải pháp kinh doanh hiệu quả, phù hợp với nhu cầu thị trường.
- Tập trung nguồn lực, tăng sản lượng tiêu thụ thị trường trong nước. củng cố hệ thống nhà phân phối hiện có và từng bước xây dựng hệ thống phân phối riêng của Công ty, chủ động trong việc tiêu thụ sản phẩm.
- Xây dựng chính sách bán hàng hợp lý, linh hoạt. Tăng cường công tác tiếp cận thị trường đối với các dòng sản phẩm mới, sản phẩm thay thế.
- Tiếp tục tăng cường công tác chăm sóc khách hàng, quảng bá sản phẩm, thương hiệu Xà phòng Hà Nội để hỗ trợ công tác bán hàng.
- Có kế hoạch, chủ động, linh hoạt trong công tác mua sắm vật tư nguyên vật liệu đầu vào phục vụ sản xuất.

### 2.2 Về công tác đầu tư:

Triển khai theo kế hoạch đã được Hội đồng quản trị phê duyệt theo đúng quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty về đầu tư.

### 2.3 Về công tác tài chính:

Tăng cường quản lý hiệu quả công tác tài chính, vận dụng linh hoạt nguồn vốn, có giải pháp tiết kiệm chi phí để tối ưu hóa chi phí tài chính đem lại hiệu quả cho hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty.

### 2.4 Về công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm

- Tiếp tục nghiên cứu, thử nghiệm phát triển nhiều sản phẩm mới, đa dạng; tập trung nâng cao chất lượng sản phẩm, cải tiến mẫu mã bao bì sản phẩm phù hợp với thị hiếu, trên cơ sở đẩy mạnh tiêu thụ các sản phẩm mang thương hiệu của Công ty.
- Áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật, kết hợp giữa tư duy đổi mới và sáng tạo với các giải pháp cải tiến sáng kiến kỹ thuật để giảm giá thành sản phẩm, đảm bảo ổn định chất lượng sản phẩm, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh;

### 2.5 Về công tác nhân sự

- Tiếp tục kiện toàn bộ máy quản lý của Công ty nhằm đáp ứng yêu cầu về quản trị doanh nghiệp; chú trọng công tác đào tạo và phát triển nguồn nhân lực nhằm đáp ứng nhu cầu phát triển của Công ty.

- Chỉ đạo Ban Giám đốc khẩn trương xây dựng, triển khai kế hoạch điều chuyển, sắp xếp lao động theo đúng quy định của Pháp luật và phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh của Công ty.

**2.6 Công tác quản trị nội bộ và công tác khác**

- Tăng cường công tác quản trị trên các lĩnh vực hoạt động sản xuất kinh doanh, tập trung tiết kiệm, giảm chi phí trên tất cả các lĩnh vực để giảm giá thành, tăng sức cạnh tranh trên thị trường.
- Tiếp tục tập trung ổn định sản xuất, cải thiện điều kiện môi trường làm việc, nâng cao năng suất lao động, chất lượng sản phẩm; đảm bảo ổn định thu nhập, việc làm cho người lao động, tạo sự gắn bó lâu dài của người lao động đối với Công ty.
- Tiếp tục rà soát, sửa đổi ban hành các quy chế quản trị nội bộ Công ty phù hợp với tình hình hoạt động Công ty và quy định pháp luật liên quan.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đảm bảo các Quy chế, Quy định, các Nghị quyết, Quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị thực thi theo quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

**V. QUẢN TRỊ CÔNG TY**

**1. Hội đồng quản trị**

1.1 Các thành viên Hội đồng quản trị sở hữu, đại diện cổ phần của công ty như sau:

TT	Họ và tên	Chức vụ trong HĐQT	Số cổ phần đại diện sở hữu đến 31/12/2023
1	Ông Nguyễn Xuân Bắc	Chủ tịch	3.891.762
2	Ông Lê Việt Phương	Thành viên	3.243.134
3	Ông Đỗ Huy Lập	Thành viên	3.243.134

1.2 Công tác quản lý, chỉ đạo của Hội đồng quản trị:

- Hoạt động quản lý, chỉ đạo của Hội đồng quản trị được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ công ty và Quy chế hoạt động của Hội đồng quản trị; tôn trọng và đảm bảo quyền lợi của cổ đông; thực hiện tốt các quyền và nghĩa vụ của Công ty theo quy định của pháp luật.
- Để hoạt động kinh doanh của Công ty được quyết đáp nhanh chóng nhưng vẫn đảm bảo yêu cầu thận trọng, các thành viên Hội đồng quản trị đã chủ động, trách nhiệm, tăng cường giải quyết công việc thông qua hội ý, trao đổi, lấy ý kiến bằng văn bản và thư điện tử. Trong năm 2023, Hội đồng quản trị công ty đã tiến hành 07 phiên họp, ban hành 17 Nghị quyết, Quyết định để quản lý, chỉ đạo hoạt động của Công ty trong các lĩnh vực khác nhau. Việc ban hành các nghị



quyết, Quyết định đảm bảo đúng các trình tự, thủ tục theo đúng các quy định của pháp luật và Điều lệ Công ty.

Chi tiết các Nghị quyết, quyết định hiện được lưu trữ tại bộ phận Thư ký Hội đồng quản trị và liệt kê chi tiết tại báo cáo công tác quản trị năm 2023, đã được công bố thông tin.

- Mặt khác, Hội đồng quản trị đã chỉ đạo Ban Giám đốc rà soát, sửa đổi, bổ sung, ban hành kịp thời các quy chế, quy định nhằm đảm bảo hoạt động của Công ty được minh bạch như: Quy chế quản lý mua sắm vật tư, hàng hóa; Quy chế chi tiêu nội bộ; Quy chế quản lý công tác sửa chữa tài sản cố định; Quy chế quản lý cán bộ;...

### **1.3 Hoạt động giám sát của Hội đồng quản trị:**

Bên cạnh công tác quản lý, chỉ đạo, Hội đồng quản trị đã thực hiện đầy đủ chức năng nhiệm vụ trong việc giám sát hoạt động của Ban Giám đốc và các cán bộ quản lý khác; định hướng và chỉ đạo kịp thời, đảm bảo cho hoạt động của Công ty tuân thủ đúng các quy định của pháp luật, Điều lệ Công ty.

Việc kiểm tra, giám sát của Hội đồng quản trị thực hiện đúng thẩm quyền, không gây cản trở, chông chéo đến công tác điều hành của Ban Giám đốc và được thực hiện trên cơ sở các báo cáo của Ban Giám đốc hoặc do yêu cầu của Hội đồng quản trị đối với từng lĩnh vực trong hoạt động của Công ty.

Các Nghị quyết, Thông báo Kết luận, Biên bản các cuộc họp Hội đồng quản trị nhằm thực hiện việc đôn đốc, nhắc nhở và yêu cầu Ban Giám đốc triển khai thực hiện.

### **1.4 Hoạt động của thành viên Hội đồng quản trị độc lập và kết quả đánh giá của thành viên độc lập về hoạt động của Hội đồng quản trị**

Các thành viên độc lập Hội đồng quản trị đã thực hiện đúng, đầy đủ chức trách nhiệm vụ của thành viên Hội đồng quản trị theo quy định của Điều lệ Công ty và pháp luật liên quan. Tham gia đầy đủ các cuộc họp Hội đồng quản trị; biểu quyết, tham gia đóng góp ý kiến rõ ràng vào việc xây dựng chiến lược hoạt động và phát triển của Công ty.

Đánh giá của thành viên độc lập Hội đồng quản trị về hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2023, thành viên độc lập Hội đồng quản trị nhận thấy:

- Các cuộc họp Hội đồng quản trị được triệu tập và thực hiện với chương trình cụ thể, tài liệu được chuẩn bị chu đáo, đầy đủ theo đúng quy định. Nội dung các cuộc họp được các thành viên Hội đồng quản trị thảo luận và trao đổi, đánh giá đầy đủ, cân trọng để đưa ra định hướng, giải pháp tốt nhất cho Công ty.
- Các vấn đề liên quan đến chiến lược sản xuất kinh doanh, chiến lược về tài chính đều được thảo luận, trao đổi, kiểm soát một cách chặt chẽ.

- Hội đồng quản trị đã hoàn thành các công việc được giao với tinh thần trách nhiệm và tính chuyên nghiệp cao, tuân thủ đúng các quy định của pháp luật và Điều lệ công ty
- Hội đồng quản trị đã cùng với Ban Giám đốc triển khai các công tác khác liên quan đến công tác quản trị nội bộ công ty, công tác tiền lương, nhân sự, thu nhập cho người lao động.

## **2. Ban kiểm soát**

### **2.1 Hoạt động của Ban kiểm soát**

Năm 2023, BKS Công ty đã tiến hành triển khai và thực hiện kiểm soát những nội dung được thông qua tại Nghị quyết Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm 2023 của Công ty;

- Giám sát tình hình thực hiện nhiệm vụ kế hoạch sản xuất kinh doanh;
- Giám sát việc thực hiện các Nghị quyết Hội đồng quản trị của Ban Điều hành được hoạt động theo đúng chức năng nhiệm vụ, các quy định của Điều lệ tổ chức và hoạt động;
- Giám sát việc ban hành và thực hiện các quy chế, quy định.
- Lựa chọn danh sách đơn vị kiểm toán độc lập để kiểm toán báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2023 và Báo cáo tài chính cả năm 2023, theo đó Công ty TNHH hãng Kiểm toán AASC được Hội đồng quản trị chọn là đơn vị kiểm toán BCTC năm 2023.
- Tham dự đầy đủ các cuộc họp Hội đồng quản trị và đóng góp ý kiến trong việc giám sát hoạt động của Công ty trong các cuộc họp.

Tuy nhiên bên cạnh đó BKS vẫn còn có những mặt hạn chế trong công tác giám sát như:

- Giám sát việc thực hiện các quy chế, quy định của Công ty đã ban hành.
- Chưa có ý kiến đóng góp thường xuyên bằng văn bản với HĐQT và Ban điều hành trong công việc hoàn thành các báo cáo và hàng hoá tồn đọng của Công ty.

### **2.2 Báo cáo thẩm định của BKS Công ty:**

#### *a) Hoạt động của Ban điều hành*

- Công ty đã đẩy mạnh cải tiến và phát triển sản phẩm. Tuy nhiên sản phẩm của Công ty chịu sự cạnh tranh lớn do giá cả nguyên vật liệu tăng, ngành hàng có quá nhiều thương hiệu và xuất hiện trên thị trường nhiều năm.
- Trong năm 2023, Ban điều hành đã rất cố gắng và nỗ lực, song kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2023 không đạt kế hoạch, lợi nhuận trước thuế lỗ 18.521 triệu đồng.
- Ban điều hành cần tăng cường công tác quản lý, điều hành để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh của Công ty.

#### *b) Công tác quản lý, chỉ đạo của Hội đồng quản trị:*

- Hoạt động quản lý, chỉ đạo của Hội đồng quản trị được thực hiện theo đúng quy định của pháp luật, Điều lệ công ty và Quy chế hoạt động của HĐQT; thực hiện tốt các quyền và nghĩa vụ của Công ty theo quy định của pháp luật.
- Công tác chỉ đạo của HĐQT mang tính chiến lược với các mục tiêu kế hoạch dài hạn đồng thời chỉ đạo sát sao trong từng thời kỳ báo cáo. Chỉ đạo điều hành dựa trên Luật Doanh nghiệp, Luật Chứng khoán, Điều lệ Công ty và pháp luật có liên quan.
- Việc chỉ đạo, kiểm tra, giám sát của Hội đồng quản trị thực hiện đúng thẩm quyền, không gây cản trở, chông chéo đến công tác điều hành của Ban giám đốc.
- Về thể thức nội dung các cuộc họp, các Nghị quyết, Quyết định và văn bản HĐQT ban hành đã kịp thời, phù hợp với Luật Doanh nghiệp và Điều lệ của Công ty, quy định của pháp luật.
- HĐQT trong năm 2023 đã thực hiện đúng chức năng, nhiệm vụ quy định tại Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, quy định của pháp luật.

*c) Kết quả thẩm định báo cáo tài chính năm 2023*

Sau khi xem xét Báo cáo tài chính năm 2023 đã được kiểm toán của Công ty, BKS đã thực hiện đánh giá việc tuân thủ các trình bày tổng thể Báo cáo tài chính; các chỉ tiêu trên Báo cáo tài chính, xem xét Báo cáo kiểm toán độc lập, các ý kiến kiểm toán của Kiểm toán viên và của Công ty kiểm toán.

- Báo cáo tài chính của Công ty đã được lập đầy đủ theo mẫu biểu quy định theo Thông tư số 200/2014/TT-BTC ngày 22/12/2014, Thông tư số 53/2016/TT-BTC ngày 21/3/2016 của Bộ Tài chính, chuẩn mực kế toán Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày Báo cáo tài chính.
- Về các khoản phải thu khách hàng, công nợ phải thu khó đòi, các khoản Nợ xấu và tạm ứng cá nhân của CBCNV chưa thu hồi được dẫn đến khó khăn cho dòng tiền lưu chuyển cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.
- Việc thẩm định Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của Công ty năm 2023, Ban Kiểm soát Công ty có lập báo cáo riêng (Báo cáo thẩm định ngày 21/3/2024).

## **VI. BÁO CÁO TÀI CHÍNH**

### **1. Ý kiến kiểm toán**

Báo cáo tài chính đã phản ánh trung thực và hợp lý, trên các khía cạnh trọng yếu tình hình tài chính của Công ty cổ phần Xà phòng Hà Nội tại ngày 31/12/2023, cũng như kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp với Chuẩn mực kế toán, Chế độ kế toán doanh nghiệp Việt Nam và các quy định pháp lý có liên quan đến việc lập và trình bày báo cáo tài chính. Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC chấp thuận toàn phần Báo cáo tài chính của Công ty cổ phần Xà phòng Hà Nội.

## 2. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán

Báo cáo tài chính đã được kiểm toán của Công ty được công bố trên website: [haso.vn](http://haso.vn).

**GIÁM ĐỐC**



**Lê Việt Phương**