BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2023 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2024 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2024

A. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2023

1. Kết quả thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2023:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2023		Thực hiện năm 2022	So sánh (%)	
		Thực hiện năm 2023	Kế hoạch năm 2023		TH 2023/KH 2023	TH 2023/TH 2022
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	431,5	515,0	509,8	83,8	84,6
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	36,2	35,0	32,6	103,4	111,0
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	28,6	28,0	25,7	102,1	111,3

+ Đánh giá tình hình thực hiện một số chỉ tiêu chính trong năm 2023:

- **Doanh số**

Doanh số năm 2023 đạt 431,5 tỷ giảm 15,4% so cùng kỳ, đạt 83,8% so với kế hoạch năm. Doanh số mảng GTGT chỉ giảm 3% so cùng kỳ nhờ có thêm một số khách hàng mới, doanh số GTGT chỉ đạt 78,9% so với kế hoạch đề ra. Doanh thu giảm mạnh so với cùng kỳ chủ yếu do sụt giảm từ mảng nhân điều Ogranic, nguyên liệu, vỏ điều,…

- **Lợi nhuận:**

Công ty đã hoàn thành kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 36,2 tỷ đồng tăng 11,0% so cùng kỳ và đạt 103,4% Kế hoạch năm 2023. Lợi nhuận tăng chủ yếu do công ty tiết giảm được chi phí sản xuất và chi phí lãi vay.

2. Đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2023:

a) Đánh giá chung: Do ảnh hưởng tình hình kinh tế khó khăn, suy thoái diễn ra toàn cầu dẫn đến nhu cầu hàng hoá sụt giảm mạnh, các khách hàng của Công ty tiêu thụ chậm, khách hàng rất thận trọng khi đặt hàng, tránh rủi ro tồn kho cao… Từ các yếu tố trên, doanh số GTGT không có tăng trưởng và không hoàn thành được kế hoạch đề ra. Mặt khác, do thị trường nhân điều suy giảm mạnh, kéo theo mặt hàng nhân Organic cũng không đạt được doanh số và lợi nhuận như kế hoạch.

Tuy không hoàn thành kế hoạch doanh số, nhưng công ty đã hoàn thành được kế hoạch lợi nhuận như ĐHĐCĐ thông qua. Công ty vẫn kiểm soát được tình hình công nợ, tài chính

lành mạnh, kiểm soát tốt hàng tồn kho, các chi phí hoạt động… bảo đảm công ty hoạt động ổn định, bền vững.

b) Công tác bán hàng: Công ty đã tổ chức tham gia được 4 hội chợ ở Nhật, Trung Quốc, Hàn Quốc, Thái Lan, qua đó cũng phát triển một số khách hàng. Từ khi, công ty chính thức làm nhà cung ứng cho Aeon, đã tăng mạnh độ uy tín, tạo thuận lợi cho công tác tiếp thị bán hàng. Mảng bán hàng nội địa công ty chỉ tập trung vào các siêu thị cao cấp, do tính phù hợp của khách hàng đối với sản phẩm của Laf. Mảng bán hàng Online vẫn đang phát triển tốt cả trong nước lẫn quốc tế.

c) Công tác đầu tư, mua sắm, XDCB đã thực hiện trong năm 2023:

Tuy tình hình kinh tế vẫn còn yếu, nhưng để bảo đảm năng lực cung ứng cho thị trường, đáp ứng tiêu chuẩn cao trong vấn đề quản trị sản xuất,…Công ty vẫn đủ tự tin đầu tư nâng cấp cơ sở sản xuất để thúc đẩy tăng trưởng qui mô, tăng cường tính cạnh tranh của Công ty với các đối thủ cùng ngành. Trong năm 2023, một số hạng mục được công ty đầu tư như sau:

i) Đầu tư mở rộng xưởng sản xuất hàng GTGT và các công trình phụ trợ kèm theo (hệ thống PCCC, hệ thống máy lạnh, điện,…). Hạng mục này đã xong phần thiết kế, xin giấy phép và thi công xong bể chửa cháy… dự kiến sẽ khởi công nhà xưởng mở rộng 1.500 m2 đầu tháng 2/2024.

ii) Đầu tư và đã đưa vào vận hành một số thiết bị như: hệ thống máy rang băng tải Buhler 1.000 kg/h thứ hai, hệ thống máy cân đa đầu, một số thiêt bị cân, kho trử đông, máy kiểm date, máy chiết ni tơ… đồng thời để từng bước tự động hoá hệ thống đóng gói.

iii)Hệ thống IT: Qua 3 năm xây dựng hệ thống ERP, đến nay cty đã chính thức vận hành ổn định hệ thống quản trị nguồn lực ERP, qua đó đã giúp công tinh giảm được nhiều thủ tục, chi phí ,..tinh gọn qui trình vận hành, giúp cho các cấp quản lý theo dõi và ra quyết định nhanh và chính xác, cung cấp kịp thời các báo cáo tài chính. Bên cạnh đó, toàn bộ hạ tầng IT của công ty đã chuyển đổi sang vận hành trên nền tảng Cloud từ ERP, Microsoft 365, lưu trử dữ liệu, Email, Web,... bảo đảm hệ thống ổn định, bảo vệ an toàn dữ kiệu.

d) Duy trì chương trình đánh giá và phát triển vùng điều Organic, qua chương trình này công ty cũng đã kết hợp một số hoạt động xã hội, giúp đở cho nông dân... năm nay, công ty đã tài trợ tiền chăm sóc vườn điều trị giá 150 triệu đồng cho nông dân xã Đồng nai, huyện Bù đăng.

e) Tình hình nhân sự và đào tạo: Không có biến động nhiều, công ty chỉ bổ sung thêm các nhân sự về RD, kỷ thuật. Công ty bảo đảm đầy đủ phúc lợi cho toàn thể CBCNV, cũng như trợ giúp cho một số CBCNV mang bệnh hiểm nghèo. Công ty vẫn duy trì các khoá đào tạo nội bộ cho công nhân viên, cũng như đăng ký các khoá đào tạo nâng cấp nghiệp vụ bên ngoài cho một số cán bộ quản lý.

f) Công ty vẫn duy trì tốt văn hoá Kaizen – 5S, đó là động lực thúc đẩy cho toàn bộ nhân viên đóng góp nhiều ý tưởng, đổi mới sáng tạo, liên tục cải tiến... qua đó công ty cũng đã tiết kiệm được rất nhiều về thời gian và chi phí trong vận hành.

B. KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐỊNH HƯỚNG TRONG NĂM 2024

1. Một số chỉ tiêu chính của kế hoạch năm 2024:

Các chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2023	Tỷ lệ % KH 2024 so với TH 2023
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	**500,0**	**431,5**	**115,9%**
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	**40,0**	**36,2**	**110,5%**

+ Đánh giá về kế hoạch doanh số và lợi nhuận năm 2024:

Với các dự báo về tình hình kinh tế toàn thế giới vẫn chưa khởi sắc, có thể suy thoái thêm so với hiện tại, tuy vậy công ty vẫn đặt kế hoạch doanh số và lợi nhuận có tăng trưởng khiêm tốn so với năm 2023. Với viễn cảnh còn nhiều biến động, nên chủ trương năm 2024 là chúng ta phải ổn định, an toàn, cũng cố nội lực để phát triển cho các năm tiếp theo.

- **Về doanh số:** Công ty đặt kế hoạch đạt 500 tỷ đồng, chỉ tăng trưởng 16% so cùng kỳ năm 2023. Nhưng thực tế, mảng hàng chủ lực của Công ty là GTGT đặt mục tiêu tăng trưởng trên 26% so cùng kỳ. Mảng nhân điều Organic chỉ tăng nhẹ về doanh số.

Riêng mảng bán nguyên liệu, phế phẩm, phế liệu, Công ty đặt kế hoạch giảm 62% so cùng kỳ, do không có hoạt động kinh doanh trong mua bán điều nguyên liệu.

- **Về Lợi nhuận:** Với kết quả đạt được trong năm 2023 và kế hoạch tiêu thu trong năm 2024, Công ty cân đối và lập kế hoạch về lợi nhuận đạt 40 tỷ đồng tăng trưởng 10,5% so cùng kỳ.

2. Một số định hướng hoạt động và giải pháp cho kế hoạch SXKD năm 2024:

a) Cân đối thu mua nguyên liệu điều và các loại hạt nhập khẩu một cách hợp lý với nhu cầu tiêu thụ, quản lý tồn kho linh hoạt hơn để giảm áp lực về nợ và lãi vay...có thể chúng ta chỉ mua nguyên liệu bảo đảm 70%-80% nhu cầu năm, linh hoạt bù đắp phần còn thiếu từ các thị trường Indo cho hạt điều và Chi Lê cho các loại hạt nhập khẩu. Ưu tiên mua đủ hoặc dư lượng nguyên liệu có nguồn Organic.

b) Tập trung đầu tư mạnh mảng trái cây, nông sản sấy… trên cơ sở đó từng bước qui hoạch, nâng cấp các nhà xưởng ở khu vực 81b Tân An thành nhà máy chuyên sản xuất, đóng gói hàng trái cây, nông sản sấy các loại.

c) Tiếp tục đầu tư mạnh cho công tác hội chợ bán hàng, mở rộng thị trường, tiếp cận các khách hàng, chuỗi siêu thị lớn. Duy trì các kênh bán hàng online hiện hữu, mở rộng thêm kênh bán hàng Amazon Nhật.

d) Khởi công xây dựng mở rộng xưởng sản xuất hàng GTGT, để tăng năng lực cho khu vực sản xuất, đóng gói, kho hàng thành phẩm.

e) Thay thế, nâng cấp một số trang thiết bị phục vụ sản xuất như trạm biến áp, hệ thông máy nén khí,…

f) Duy trì các chương trình đào tạo nâng cao về kaizen, 5s… cho toàn bộ công nhân viên, qua đó nâng cao nhận thức về công tác quản trị, ý thức cải tiến liên tục… từng bước cải thiện được công tác quản trị sản xuất, kinh doanh tinh gọn, mang lại hiệu quả cao. Với chi phí thấp nhất…

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:
- Đại hội đồng cổ đông TN năm 2024;
- HĐQT; UBKT Công ty;
- Lưu Thư ký Công ty.

PHAN NGỌC SƠN