CÔNG TY CỔ PHẦN LƯƠNG THỰC THỰC PHẨM COLUSA - MILIKET	**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM** **Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**
Số: 01/BC–CM-ĐHĐCĐ	*Tp. Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 4 năm 2024*

BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC

Về hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023
Kế hoạch nhiệm vụ năm 2024

Kính gửi: **ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG**

Thực hiện nhiệm vụ của Ban Tổng Giám đốc Công ty Cổ Phần Lương Thực Thực Phẩm Colusa - Miliket về việc điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023, xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024 của Công ty Cổ phần Lương Thực Thực Phẩm Colusa - Miliket, Tổng Giám đốc báo cáo tới Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023, kế hoạch nhiệm vụ năm 2024 như sau:

I. TÌNH HÌNH CHUNG:

1. Thuận lợi:

- Trong năm 2023, tập thể CBCNV Công ty, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban Tổng Giám đốc đã nỗ lực trong việc thực hiện công việc, nhiệm vụ được giao, chủ động hơn trong công tác quản lý, điều hành một cách chuyên nghiệp hơn. Trên cơ sở Hội đồng quản trị đã hoạch định chiến lược đúng hướng, Ban điều hành Công ty bản lĩnh, năng động, nhạy bén, dám nghĩ, dám làm, dám chịu trách nhiệm, đã có những quyết sách kịp thời, chính xác, phù hợp với tình hình thực tế và quan trọng nhất là phát huy được tinh thần đoàn kết, sự ủng hộ, đồng lòng của tập thể người lao động trong Công ty, biến thách thức, khó khăn thành cơ hội thực hiện hoàn thành nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị giao.

- Trong năm 2023, Công ty đã liên tục cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm các sản phẩm truyền thống, áp dụng công nghệ Plasma trong quá trình sản xuất sản phẩm, nghiên cứu và đưa ra nhiều sản phẩm mới (Phở Plasma, Mì ly, Mì tô mới,…), phát triển kênh bán hàng mới, cải thiện hình ảnh của Công ty thông qua nhiều chương trình marketing, đặc biệt là việc tham gia tài trợ và quảng bá sản phẩm Công ty tại "Liên hoan âm nhạc quốc tế TP. HCM lần thứ 3 – HOZO 2023" diễn ra trong 03 ngày 22/12/2023, 23/12/2023 và 24/12/2023 tại trung tâm TPHCM.

Từ đó nhìn chung tình hình thị trường bán hàng trong nước của Công ty trong năm 2023 có khởi sắc hơn so với năm 2022.

- Bên cạnh đó, Công ty đã khai thác thêm được các khách hàng xuất khẩu mới (tại thị trường Châu Âu - Đức, Cộng hòa Séc, Ba Lan, Anh), tăng thêm được sản lượng những khách

hàng xuất khẩu cũ (Nhật Bản, Hàn Quốc, Mỹ), tích cực tham dự các Hội chợ xúc tiến thương mại trong năm 2023 cũng đã góp phần tăng được sản lượng tiêu thụ trong năm 2023.

- Việc áp dụng công nghệ Plasma trong quy trình sản xuất: trong năm 2023, Công ty kết hợp cùng Công ty CP Plasma Việt Nam đã thành công trong việc áp dụng công nghệ Plasma vào trong quy trình hoạt hóa nước để sử dụng trong sản xuất các sản phẩm Gạo, sản phẩm Mì, góp phần quan trọng trong việc ổn định và nâng cao chất lượng sản phẩm. Mục tiêu năm 2024 sẽ tiếp tục nghiên cứu để áp dụng cho công nghệ tiệt trùng rau củ quả và trong dầu chiên Mì.

- Trong năm 2023, thực hiện Nghị quyết của Hội đồng quản trị, Công ty đã và đang kết hợp với Đơn vị cung cấp phần mềm để triển khai áp dụng phần mềm quản trị SAP Business One tại Công ty. Phần mềm SAP đóng vai trò rất quan trọng trong công tác quản trị điều hành của Công ty đạt hiệu quả cao nhất.

Từ các yếu tố nói trên đã giúp Công ty đạt kết quả rất cao trong hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023 trong nhiều năm qua với tỉ lệ đạt kế hoạch sản lượng là 99,9%, tỉ lệ đạt kế hoạch doanh thu là 98%, đạt 107% kế hoạch lợi nhuận năm 2023.

2. Khó khăn:

- Trong năm 2023, nền kinh tế nước ta diễn ra trong bối cảnh kinh tế thế giới có triển vọng tiêu cực. Tăng trưởng toàn cầu giảm tốc do chính sách thắt chặt tiền tệ, cuộc chiến ở Ukraine tiếp tục đè nặng lên các hoạt động kinh tế.

- Thương mại toàn cầu bắt đầu suy giảm từ quý IV/2022, kéo theo thương mại toàn cầu cả năm 2022 chỉ tăng 2,7%.

- Trong nước, trong năm 2023, hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp gặp vô vàn khó khăn, đơn hàng sụt giảm. Xu hướng ngày càng gia tăng các vụ việc điều tra phòng vệ thương mại đối với hàng hóa của Việt Nam khiến nhiều doanh nghiệp bị động và gặp nhiều bất lợi trong tiếp cận thị trường xuất khẩu.

- Người tiêu dùng có xu hướng cắt giảm chi tiêu và thận trọng hơn với các thói quen chi tiêu thường nhật, bao gồm cả các chi tiêu thiết yếu và thực phẩm. Trong khi đó, hầu hết các mặt hàng tiêu dùng đều tăng giá bởi lượng giá nguyên liệu đầu vào cũng tăng liên tục.

3. Tồn tại:

- Thời điểm Tết âm lịch 2023 diễn ra vào giữa tháng 01/2023 nên phần sản lượng khai thác phục vụ Tết đã được Công ty thực hiện xong trong tháng 12/2022, do đó sản lượng thực hiện của tháng 01/2023 thực hiện được rất thấp, dẫn tới việc thực hiện sản lượng năm 2023 chỉ đạt mức 99,9% so với kế hoạch năm 2023.

- Riêng đối với nhóm sản phẩm Gạo mục tiêu đầu năm 2023 dự kiến khai thác tối đa công suất của 2 Dây chuyền Phở, Hủ tiếu, tuy nhiên trong 6 tháng đầu năm mới chỉ khai thác được công suất của 1 Dây chuyền nên không hoàn thành được kế hoạch đã đề ra từ đầu năm với nhóm sản phẩm Gạo (các năm trước cũng chỉ khai thác được 1 Dây chuyền). Kể từ khi áp dụng công nghệ Plasma vào sản xuất các nhóm sản phẩm Gạo thì đã khai thác được 80% công suất của 2 Dây chuyền Phở, Hủ tiếu.

- Tình trạng máy móc của Công ty hiện tại đã lâu hơn 20 năm, một số chi tiết, thiết bị chưa được sửa chữa, bảo trì đúng hạn, nhân sự vận hành thao tác chưa chấp hành tốt qui trình vận hành, thông số công nghệ trong quá trình sản xuất, do đó tình trạng ngưng máy do hư máy, tiêu hao nguyên phụ liệu và thu hồi thành phẩm vẫn còn ở mức cao hơn quy định.

- Trong năm 2023, nhiều trường hợp sản phẩm gia công tại nhà máy gia công tại Quảng Ninh không đạt chất lượng theo yêu cầu, ảnh hưởng tới việc tiêu thụ sản phẩm của Công ty tại thị trường Miền Bắc.

II. CÁC CÔNG TÁC ĐÃ THỰC HIỆN TRONG NĂM 2023:

1. Kết quả sản xuất kinh doanh trong năm 2023:

TT	Diễn giải	ĐVT	Thực hiện năm 2023			So sánh cùng kỳ 2022		
			KH năm 2023	TH năm 2023	Tỷ lệ đạt / KH	TH năm 2022	Tỉ lệ tăng trưởng	Chênh lệch (2023 – 2022)
1	Tổng Sản lượng, bao gồm:	Tấn	18.000	17.982	99,9%	15.852	+ 13%	+ 2.130
	+ Mì:	”	16.200	16.803	104%	14.882	+ 13%	+ 1.921
	+ Các SP Gạo:	”	1.700	1.089	64%	886	+ 23%	+ 203
	+ Gia vị:	”	100	90	90%	84	+ 7%	+ 6
2	Tổng Doanh thu, bao gồm:	Tỷ đồng	747	735,6	98%	641	+ 15%	+ 94,6
	+ Doanh thu bán hàng:	”	736	717,3	97%	629,6	+ 14%	+ 87,7
	+ Doanh thu CCDV:	”	4	5,95	149%	4,6	+ 29%	+ 1,35
	+ Doanh thu HĐ TC:	”	7	12,2	174%	6,4	+ 91%	+ 5,8
	+ Doanh thu khác:	”		0,17		0,5	- 66%	- 0,33
3	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	26	27,9	107%	26,7	+ 4%	+ 1,2

2. Các hoạt động của Công ty trong năm 2023:

2.1 Công tác Kế hoạch cung ứng:

- Xây dựng kế hoạch dự trữ nguyên phụ liệu phục vụ sản xuất theo quy định đã ban hành của Công ty, mục tiêu ổn định sản xuất và giá thành theo từng Quý.

- Xây dựng kế hoạch sản xuất hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng phù hợp và tiết kiệm, đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Thực hiện quản lý chặt công tác quản lý giao nguyên vật liệu, thu hồi thành phẩm theo định mức cho 2 hệ thống sản xuất tại Miền Nam và Miền Bắc.

2.2 Công tác Xuất khẩu:

- Trong năm 2023, tổng sản lượng xuất khẩu tăng 68% so với cùng kỳ năm trước, đa số các tháng của năm 2023 đều có sản lượng cao hơn cùng kỳ năm 2022.

- Các nước xuất khẩu truyền thống của Colusa - Miliket như đảo quốc Samoa, Mỹ, Nhật Bản, Hàn Quốc đều có sản lượng tăng so với cùng kỳ năm 2022.

- Đặc biệt, năm 2023 Colusa – Miliket đã thành công trong việc mở rộng thị trường xuất khẩu sản phẩm của Công ty sang các nước Châu Âu (Ba Lan, Đức, Cộng hòa Séc, Hungary, Hà Lan).

- Ngoài ra, Colusa-Miliket cũng xuất được một số đơn hàng cho các thị trường mới như Nam Mỹ, Anh, Nga.

2.3 Công tác Kinh doanh nội địa:

- Công ty đã triển khai kế hoạch thúc đẩy bán hàng để các khu vực chủ động thực hiện các chương trình bán hàng, kích thích điểm bán.

- Trong năm 2023, Công ty đã liên tục đánh giá chất lượng / hiệu quả của các nhân sự, NPP, và đã có những điều chuyển phù hợp theo từng thị trường.

- Công tác marketing:

+ Triển khai phát tờ rơi, poster giới thiệu Phở Kraft Sài Gòn 65gr ứng dụng công nghệ Plasma tới các điểm bán trên cả nước.

+ Thực hiện các hoạt động sampling giới thiệu sản phẩm (tại TP Hà Nội, Thanh Hóa, Ninh Thuận, Bình Thuận, Long An, An Giang, Cần Thơ, …, các siêu thị trong TPHCM).

+ Thực hiện các chương trình Hội chợ, triển lãm để quảng bá thương hiệu Colusa - Miliket trong năm 2023:

- HCM City Export: từ ngày 25/5 đến 28/5/2023.
- Kết nối chuỗi cung ứng hàng hóa Quốc Tế Sourcing – TPHCM: 13/9 đến 15/9/2023.
- Vietnam Foodexpo 2023: 22/11 đến 25/11/2023.
- Festival Hậu Giang 2023: 11/12 đến 15/12/2023.
- Đại hội Công đoàn NN & PTNN Việt Nam tổ chức tại TP. Hà Nội: từ ngày 08/10 đến 09/10/2023.
- Đại Hội đại biểu toàn quốc Hội KH & CN LTTP Việt Nam nhiệm kỳ 2023 – 2025 tại TP. Hà Nội: ngày 04/11/2023.
- Kết hợp đối tác thực hiện Chương trình quảng bá sản phẩm tại "Liên hoan âm nhạc quốc tế TP. HCM lần thứ 3 – "Hò dô" 2023" diễn ra trong 03 ngày 22/12/2023, 23/12/2023 và 24/12/2023 tại trung tâm TPHCM.

+ Làm các CTKM, trưng đầu quầy cho sản phẩm Phở Kraft Sài Gòn 65gr tại các hệ thống Siêu thị (Saigon Coop, BigC).

2.4 Công tác sản xuất:

- Trong năm 2023, Công ty liên tục vận hành, áp dụng, kết hợp có hiệu quả hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001, hệ thống quản lý môi trường ISO 14001, hệ thống quản lý năng lượng ISO 50001, hệ thống quản lý an toàn thực phẩm ISO 22000 và HACCP, đảm bảo quy trình sản

xuất luôn đạt chuẩn theo quy định của Bộ Y tế, tiêu chuẩn của các nước nhập khẩu (như: tiêu chuẩn của khối EU, tiêu chuẩn FDA của Mỹ, tiêu chuẩn KFDA của Hàn Quốc...).

- Công ty cũng thực hiện nhiều giải pháp để giám sát chặt việc thực hiện giảm tiêu hao nguyên nhiên vật liệu so với định mức, tăng tỉ lệ thu hồi thành phẩm, từ đó giảm chi phí giá thành để đảm bảo hiệu quả trong công tác quản lý sản xuất.

2.5 Công tác Công nghệ chế biến:

- Trong năm 2023, Công ty đã phát triển nhiều sản phẩm mới, điều chỉnh chất lượng các sản phẩm hiện có để đáp ứng nhu cầu của khách hàng, thị trường, điển hình như:

+ Chào mẫu cho nhiều khách hàng xuất khẩu (Ba Lan, Châu Phi, Israel, Hàn Quốc, CuBa, Đài Loan, Malaysia, Nga, Châu Âu, Anh, NaUy, Đức, Hy Lạp, Philippines, Mông Cổ, Canada,…).

+ Cải tiến chất lượng sản phẩm Phở gói nội địa (cải tiến nêm, nâng cao chất lượng sợi Phở sử dụng Plasma), điều chỉnh chất lượng sản phẩm Bột canh.

+ Làm các sản phẩm mới cho thị trường nội địa: Tương ớt Sapa, Mì ly - Mì tô các loại, Mì sợi dẹp. Tổng cộng các sản phẩm mới ra thị trường nội địa 2023: 30 loại.

- Công tác quản lý chất lượng sản phẩm: tăng cường kiểm tra, giám sát trong quá trình nhập hàng nguyên phụ liệu, trong quá trình sản xuất và trong quá trình lưu kho.

- Công tác Môi trường: vận hành hệ thống XLNT, thu gom bùn thải, đo khói thải định kỳ: hệ thống hoạt động ổn định, đạt theo các tiêu chuẩn môi trường theo quy định.

2.6 Công tác đầu tư - xây dựng cơ bản:

- Kế hoạch đầu tư mua sắm năm 2023 đã được Hội đồng quản trị duyệt là 33,9 tỷ đồng. Trong năm 2023, Công ty đã quyết toán hoàn thành các hạng mục sữa chữa, mua sắm, đầu tư với tổng giá trị 27,6 tỷ đồng (chiếm 81% trong tổng kế hoạch chi phí đã được duyệt).

- Các hạng mục đầu tư thực hiện đều được Công ty tham khảo, so sánh giá với thị trường, giám sát chặt chẽ và có tiết kiệm chi phí, cho nên giá trị hoàn thành/quyết toán của một số hạng mục thấp hơn giá trị được duyệt.

- Trong công tác đầu tư xây dựng cơ bản đã thực hiện năm 2023 có một số công tác nổi bật như:

+ Đầu tư hệ thống phần mềm quản trị SAP để đáp ứng nhu cầu quản trị Công ty;

+ Đầu tư các máy dò kim loại dò vắt mì qua line trước khi đóng gói, không để xảy ra tình trạng kim loại nhiễm trong vắt mì.

+ Đầu tư các thiết bị máy móc phục vụ sản xuất các sản phẩm mới của Công ty (máy đóng gói dầu sa tế có xác; máy sản xuất miến; các khuôn mì mới).

+ Đầu tư thêm các phương tiện (xe) phục vụ cho công tác bán hàng.

2.7 Công tác tài chính kế toán:

- Công ty đã thực hiện rà soát và quản lý các chi phí, tiền hàng nhằm đảm bảo hiệu quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Công ty đã kết hợp với đơn vị kiểm toán hoàn tất kiểm toán tài chính cho năm tài chính 2022.

- Thực hiện theo Nghị quyết của Hội đồng quản trị, từ ngày 30/6/2023 tới nay, Công ty đang kết hợp cùng với Đơn vị cung cấp phần mềm triển khai áp dụng phần mềm quản trị SAP Business One tại Công ty.

2.8 Công tác tổ chức hành chính:

- Về công tác tổ chức:

+ Tổ chức tập huấn An toàn Vệ sinh Lao động cho người lao động theo quy định.

+ Tổ chức thành công Hội nghị người lao động năm 2023 để thống nhất thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023 giữa Công ty và toàn thể người lao động trong Công ty và Hội nghị Công đoàn 2023.

+ Tổ chức thành công chuyến đi nghỉ mát của toàn thể CB-CNV, người lao động trong Công ty tại Phan Thiết.

+ Tổ chức thi xác nhận kiến thức An toàn vệ sinh thực phẩm cho CB-CNV theo quy định về an toàn vệ sinh thực phẩm.

+ Công tác tuyển dụng nhân sự đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh: đã tuyển nhân sự đáp ứng đủ cho các dây chuyền sản xuất của Công ty và hoạt động kinh doanh theo kế hoạch sản xuất, kinh doanh với tổng số nhân sự là 654 người.

+ Thực hiện cơ cấu, sắp xếp tổ chức bộ máy, nhân sự tại các phòng ban theo vị trí chức năng, để chuyên môn hóa theo từng lĩnh vực. Sắp xếp, luân chuyển vị trí làm việc của các phòng ban thuận tiện hơn với từng vị trí, thuận lợi cho quá trình liên hệ công tác giữa các bộ phận. Thực hiện công tác điều động, luân chuyển, bổ nhiệm CB-CNV đáp ứng nhu cầu công tác, phù hợp với vị trí và định hướng phát triển, xây dựng Công ty.

- Về công tác hành chính:

+ Triển khai các giải pháp về công nghệ thông tin tại Công ty phù hợp với nhu cầu quản lý và nhu cầu thiết thực của CB-CNV như: phần mềm ứng lương linh hoạt, văn phòng điện tử.

+ Thường xuyên kiểm tra, giám sát công tác PCCC, an toàn vệ sinh lao động và đề ra giải pháp đảm bảo tốt công tác trên.

+ Thực hiện đào tạo lại để cập nhật các thay đổi của hệ thống quản lý chất lượng ISO và tái đánh giá hệ thống ISO của Công ty.

III. PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2024:

1. Nhận định tình hình chung:

- Năm 2024 vẫn được đánh giá là một năm còn nhiều khó khăn với kinh tế Việt Nam và cả thế giới, bởi những khó khăn trong nội tại nền kinh tế của năm 2023 được dự báo kéo dài đến năm 2024. Trong khi đó, tình hình địa chính trị thế giới vẫn diễn biến phức tạp và khó lường, tăng trưởng kinh tế thế giới vẫn được dự báo giảm nhẹ, cùng với đó, tăng trưởng kinh tế của nhiều nước đối tác thương mại lớn của Việt Nam cũng được dự báo giảm. Trong khi đó, lạm phát vẫn ở mức cao, thậm chí có thể cao hơn năm 2023.

- Trước tình hình đó, hiện nay Công ty đã liên tục thực hiện cải tiến về chất lượng sản phẩm, đưa ra được nhiều sản phẩm phù hợp với thị hiếu của người tiêu dùng, tập trung khai thác những kênh bán hàng mới.

Trên cơ sở đó, Công ty đề ra kế hoạch nhiệm vụ trong năm 2024 như sau:

STT	Diễn giải	ĐVT	KH năm 2023	TH năm 2023	KH năm 2024	Tỉ lệ tăng trưởng so với TH 2023
1	Tổng SL theo nhóm hàng, trong đó:	Tấn	**18.000**	**17.982**	**19.000**	**+ 06%**
	+ Mì	"	16.200	16.803	17.429	+ 04%
	+ Các sản phẩm từ gạo	"	1.700	1.089	1.447	+ 33%
	+ Gia vị:	"	100	90	124	+ 38%
2	Tổng SL theo khu vực, trong đó:	Tấn				
	+ Nội địa:	"	16.461	16.482	17.398	+ 05%
	+ Xuất khẩu:	"	1.539	1.500	1.602	+ 07%
3	Tổng doanh Thu	Tỷ đồng	**747**	**735,6**	**765,5**	**+ 04%**
	+ Doanh thu bán hàng:	"	736	717,3	755,6	**+ 05%**
	+ Doanh thu cung cấp dịch vụ:	"	4	5,95	3,4	**- 43%**
	+ Doanh thu hoạt động tài chính:	"	7	12,2	6,5	**- 47%**
	+ Doanh thu khác:	"		0,17	0	
4	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	**26**	**27,9**	**27**	**- 03%**

Ghi chú: *+ Năm 2024 Công ty dự kiến giảm doanh thu cung cấp dịch vụ do hiện tại các mặt bằng của Công ty chưa đủ yếu tố pháp lý để khai thác cho thuê. Trong năm 2023 Công ty liên tục bị các Đoàn thanh tra, kiểm tra của các Sở, ban ngành kiểm tra, nhắc nhở xử phạt về vấn đề này.*

+ Năm 2024 Công ty dự kiến giảm doanh thu về hoạt động tài chính do lãi suất tiền gửi ngân hàng đang giảm rất sâu.

2. Các mục tiêu trọng tâm trong năm 2024:

- Hoàn chỉnh phần mềm quản trị doanh nghiệp SAP Business One trong việc quản trị hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Từ đó tiếp tục triển khai các giải pháp quản trị bán hàng bằng phần mềm tới toàn bộ hệ thống bán hàng của Công ty.

- Tiếp tục cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm, ứng dụng khoa học công nghệ để đưa ra các sản phẩm có chất lượng tốt, thân thiện với môi trường.

- Tập trung phát triển các kênh bán hàng hiện đại, nhằm nâng cao vị thế các sản phẩm Colusa – Miliket trên thị trường, song song với việc duy trì các giá trị truyền thống của Công ty. Nâng cao chất lượng của đội ngũ bán hàng theo hướng chuyên nghiệp, hiện đại.

- Tiếp tục mở rộng thị trường Xuất khẩu, trong đó đặc biệt chú trọng việc trực tiếp đưa các sản phẩm Colusa – Miliket sang thị trường Thế giới.

- Thực hiện mục tiêu di dời nhà máy sản xuất theo Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Nghị quyết của Hội đồng quản trị Công ty.

Trên đây là báo cáo của Ban Tổng Giám đốc tới Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024.

Trân trọng.

Nơi nhận:
- Đại hội đồng cổ đông thường niên 2024 (để báo cáo);
- Hội đồng Quản trị, BKS (để báo cáo);
- Ban Tổng giám đốc (để chỉ đạo);
- Lãnh đạo các phòng ban (để thực hiện);
- Lưu: VT.

TỔNG GIÁM ĐỐC

TRẦN HOÀNG NGÂN