

Hà Nội, ngày 28 tháng 4 năm 2023

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SXKD NĂM 2022
VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022

1. Đặc điểm tình hình

*** Khó khăn:**

- Trong 6 tháng đầu năm 2022 dịch Covid 19 diễn biến phức tạp đã ảnh hưởng tiêu cực tới thị trường xuất khẩu và tiêu thụ trong nước. Khách hàng xuất khẩu đã cắt giảm một số đơn hàng trong quý I và quý II/2022. Thị trường trong nước thực hiện quy định giãn cách xã hội, tiêu thụ sản phẩm gặp nhiều khó khăn.

- Giá vật tư, nguyên liệu chính, chi phí logistic tăng cao so với năm 2021, trong khi giá bán sản phẩm không tăng đã ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD năm 2022.

***Thuận lợi:**

- Dịch Covid 19 được khống chế từ tháng 6 năm 2022, thị trường tiêu thụ sản phẩm của công ty từng bước được phục hồi, tạo điều kiện cho công ty hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2022.

- Nhà nước tiếp tục giảm tiền thuê đất, giãn nộp thuế GTGT, hỗ trợ công ty giảm bớt khó khăn trong hoạt động SXKD.

- Có sự đoàn kết phối hợp công tác chặt chẽ giữa ban điều hành và các phòng ban, phân xưởng trong việc thực hiện nghị quyết của HĐQT, nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2022.

2. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022

ĐVT: Tỷ đồng

| TT | Nội dung | Thực hiện 2022 | TH so KH (%) | TH 2022 so cùng kỳ (%) |
|-----------|-----------------------|-----------------------|---------------------|-------------------------------|
| 1 | Vốn điều lệ | 24.00 | 100.00 | 100.00 |
| 2 | Tổng doanh thu thuần | 86.82 | 105.88 | 106.57 |
| | <i>DT cho thuê VP</i> | 5.52 | 104.15 | 107.39 |
| | <i>DT bán hàng</i> | 81.30 | 106.00 | 106.51 |
| 3 | Lợi nhuận trước thuế | 3.21 | 101.26 | 106.29 |

| | | | | |
|---|---|------|--------|--------|
| 4 | Lợi nhuận sau thuế | 2.54 | 100.40 | 98.07 |
| 5 | Lao động có đến 31/12/2022 | 168 | 95.45 | 100.00 |
| 6 | Thu nhập bình quân (triệu đồng/người/tháng) | 7.10 | 100.00 | 102.90 |

3. Một số biện pháp chính thực hiện trong năm 2022

3.1 Công tác thị trường

* *Thị trường xuất khẩu:* Trong 6 tháng đầu năm, công ty đã kết nối với đầu mối khách hàng tại thị trường Nhật, lựa chọn mẫu sản phẩm mới có chất lượng và giá cả phù hợp với tình hình thị trường để xuất khẩu vào thị trường Nhật, gia tăng SP mới xuất khẩu, hạn chế suy giảm đơn hàng do ảnh hưởng của dịch Covid 19. Trong 6 tháng cuối năm, công ty đã thực hiện các biện pháp thúc đẩy xuất khẩu vào thị trường Nhật và thị trường khác ngay sau khi dịch Covid 19 được khống chế, tăng doanh thu bán hàng, hoàn thành mục tiêu doanh thu xuất khẩu trong năm 2022.

* *Tiêu thụ trong nước:* Trong tình hình khó khăn do sức mua hàng tiêu dùng phục hồi chậm sau dịch Covid 19, công ty đã xây dựng phương án tiêu thụ và chính sách bán hàng linh hoạt, duy trì kênh tiêu thụ truyền thống, đẩy mạnh phương thức bán hàng thương mại điện tử và bán hàng sản phẩm đồng phục trong các cơ quan, đơn vị. Do đó công ty đã duy trì được thị phần tiêu thụ, hoàn thành mục tiêu doanh thu. Năm 2022 sản phẩm của công ty tiếp tục được người tiêu dùng bình chọn là “Hàng Việt Nam chất lượng cao”.

* *Hoạt động cho thuê văn phòng:* Tổ chức tốt công tác quản lý, phục vụ khách hàng. Duy trì khách hàng hiện có và phát triển khách hàng mới, tăng doanh thu cho thuê văn phòng 7% so với năm 2021

3.2 Công tác đầu tư

- Năm 2022 công ty đã đầu tư thiết bị phụ trợ tại phân xưởng Dệt, tăng hiệu suất làm việc của máy dệt và tiết kiệm điện năng.

3.3 Công tác tổ chức quản lý

- Quý 1 và đầu quý 2/2022, số lượng lớn công nhân trên dây chuyền sản xuất luân phiên là F0, F1 phải cách ly tại nhà, công ty đã linh hoạt sắp xếp lao động, triển khai phương án sản xuất phù hợp. Đảm bảo quy định về phòng chống dịch và không làm ảnh hưởng lớn tới kế hoạch giao hàng trong các hợp đồng sản xuất đã ký với khách hàng.

- Đã thực hiện tốt công tác lập kế hoạch và tổ chức sản xuất, hoàn thành việc thực hiện các hợp đồng sản xuất năm 2022 về chất lượng và thời gian giao hàng.

- Triệt để thực hiện các biện pháp giảm tiêu hao vật tư nguyên liệu, giảm tỷ lệ sản phẩm sai hỏng. Đã giảm 0.8% tỷ lệ tiêu hao nguyên liệu chính trong các đơn

hàng xuất khẩu chất lượng cao, hỗ trợ giảm chi phí sản xuất trong tình hình giá nguyên liệu tăng cao.

- Khai thác nguồn nguyên liệu trong nước, đã thay thế gần 3% nguyên liệu chính phải nhập khẩu, từng bước giảm sự phụ thuộc vào nguồn cung nhập khẩu.

- Tuyển dụng và đào tạo mới 02 lao động kỹ thuật, thực hiện kế hoạch đào tạo nâng cao tay nghề cho 35 lượt công nhân viên, đáp ứng nhu cầu lao động phục vụ kế hoạch sản xuất.

- Năm 2022, mặc dù bị ảnh hưởng dịch covid 19, song công ty đã tạo đủ việc làm, ổn định thu nhập cho cán bộ công nhân viên, đồng thời thực hiện đầy đủ chính sách đối với người lao động theo quy định. Duy trì các biện pháp đảm bảo ATLĐ, PCCN. Thực hiện các quy định về môi trường. Giữ vững an ninh, an toàn công ty.

- Công ty đã tạo điều kiện tốt để duy trì hoạt động của tổ chức Đảng, tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên. Tạo môi trường sinh hoạt đoàn thể, đời sống tinh thần cho CBCNV. Năm 2022, tổ chức Đảng đã đạt danh hiệu “Trong sạch, vững mạnh”, Công đoàn công ty đạt danh hiệu “Vững mạnh, xuất sắc”

Năm 2022, với sự lãnh đạo đúng đắn của HĐQT, Ban điều hành đã thực hiện đúng chức trách, nhiệm vụ điều hành hoạt động SXKD của công ty vượt qua khó khăn, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD theo nghị quyết ĐHCĐ đề ra. Hoàn thành nghĩa vụ thuế với nhà nước và trách nhiệm xã hội với cộng đồng.

II. PHƯƠNG HƯỚNG THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023

1. Dự kiến các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2023 của HĐQT trình ĐHCĐ

ĐVT: Tỷ đồng

| STT | Chỉ tiêu | Kế hoạch 2023 | Tỷ lệ (KH 2023/TH 2022) (%) | Tỷ lệ (KH 2023/KH 2022) (%) |
|-----|---|---------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 1 | Vốn điều lệ | 24.00 | 100.00 | 100.00 |
| 2 | Tổng Doanh thu | 85.00 | 97.90 | 103.66 |
| 2.1 | <i>DT cho thuê VP</i> | 5.80 | 105.07 | 109.43 |
| 2.2 | <i>DT bán hàng</i> | 79.20 | 97.42 | 103.26 |
| 3 | Lợi nhuận trước thuế | 3.20 | 99.69 | 100.95 |
| 4 | Lợi nhuận sau thuế | 2.50 | 98.43 | 98.81 |
| 5 | Lao động có đến 31/12/2023 | 168.00 | 100.00 | 95.45 |
| 6 | Thu nhập bình quân (Triệu Đồng/ người/ tháng) | 7.30 | 102.82 | 102.82 |

2. Một số biện pháp chính thực hiện trong năm 2023

2.1 Công tác thị trường

- Thực hiện các biện pháp duy trì xuất khẩu tại thị trường Nhật, hạn chế suy giảm đơn hàng do tình hình lạm phát, suy thoái tại Nhật Bản: Thông qua các đầu mối khách hàng nắm bắt nhu cầu thị trường, lựa chọn sản phẩm phù hợp chào hàng và bán hàng, gia tăng đơn hàng xuất khẩu. Đồng thời thực hiện các biện pháp đáp ứng yêu cầu đánh giá các tiêu chuẩn trách nhiệm xã hội, tăng năng lực cạnh tranh để phát triển khách hàng mới tại thị trường Nhật. Duy trì xuất khẩu vào thị trường khác, tiếp cận thị trường EU khi có điều kiện. Mục tiêu đạt Doanh thu xuất khẩu bằng năm 2022.

- *Thị trường trong nước*: Xây dựng kế hoạch tiêu thụ phù hợp với tình hình thị trường. Duy trì các kênh tiêu thụ truyền thống: Bán hàng thông qua hệ thống cửa hàng giới thiệu sản phẩm của công ty, các trung tâm thương mại tại các Tỉnh và Thành phố, các khách hàng mua buôn, các khách hàng là cơ quan, đơn vị, trường học sử dụng sản phẩm đồng phục... phát triển phương thức bán hàng online và phương thức OEM cho các thương hiệu trong nước. Cải tiến, nâng cao chất lượng sản phẩm truyền thống: Bít tất nam hè, bít tất trẻ em, phát triển 2-3 mẫu sản phẩm mới. Thực hiện các chương trình quảng bá giới thiệu thương hiệu sản phẩm của công ty, các chương trình khuyến mại... thúc đẩy tiêu thụ. Mục tiêu đạt doanh thu tiêu thụ trong nước bằng năm 2022. Sản phẩm bít tất của công ty tiếp tục được người tiêu dùng bình chọn “Hàng Việt Nam chất lượng cao”.

- *Hoạt động cho thuê văn phòng*: Tổ chức tốt công tác quản lý, phục vụ khách hàng, duy trì khách hàng hiện có. Làm tốt công tác tiếp thị phát triển khách hàng mới. Mục tiêu: Tăng 5% doanh thu so với năm 2022.

2.2 Công tác đầu tư:

Đầu tư nâng cấp hệ thống báo cháy tự động và cải tạo hệ thống đường cáp nước chữa cháy. Đảm bảo an toàn tuyệt đối về PCCC.

2.3 Công tác tổ chức quản lý

- Thực hiện các biện pháp nâng cao hiệu quả trong công tác điều hành, tổ chức quản lý sản xuất, hoàn thành các hợp đồng sản xuất ký với khách hàng năm 2023 về chất lượng, thời gian giao hàng và đảm bảo hiệu quả sản xuất của công ty.

- Bên cạnh việc thực hiện kế hoạch cung ứng vật tư nguyên liệu nhập khẩu đáp ứng yêu cầu về chất lượng, thời gian cung ứng và giá cả, tập trung khai thác, lựa chọn nguồn cung ứng nguyên liệu trong nước, từng bước thay thế nhập khẩu, giảm chi phí và chủ động trong việc thực hiện các đơn hàng xuất khẩu.

- Tiếp tục thực hiện các biện pháp tăng năng suất lao động trên các công đoạn của dây chuyền sản xuất. Mục tiêu năm 2023, hoàn thành việc cải tiến thao tác, tăng từ 3-4% năng suất lao động tại công đoạn sấy định hình.

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch tuyển dụng, đào tạo mới 5 – 7 lao động kỹ thuật tại PX Dệt, sậy định hình. Bổ sung lao động kỹ thuật thay thế lao động nghỉ chế độ, đáp ứng nhu cầu sản xuất.

- Trong tình hình lãi vay ngân hàng năm 2023 vẫn ở mức cao, cân đối nguồn vốn, đảm bảo đáp ứng đủ vốn phục vụ SXKD với chi phí tài chính hợp lý. Nộp ngân sách đầu đủ và đúng hạn. Bảo toàn và phát triển vốn.

- Công ty nỗ lực duy trì và phát triển hợp đồng sản xuất trong năm 2023, đảm bảo đủ việc làm, ổn định thu nhập cho CBCNV. Thực hiện đầy đủ chính sách với người lao động theo quy định. Duy trì các biện pháp bảo đảm ATLĐ, PCCN. Thực hiện đúng quy định về môi trường, giữ vững an ninh, an toàn công ty.

- Ban điều hành phân đầu lãnh đạo công ty hoàn thành việc thực hiện nghị quyết của HĐQT, hoàn thành việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2023 theo nghị quyết của ĐHCĐ đề ra.

T/M BAN ĐIỀU HÀNH

GIÁM ĐỐC

(đã ký)

Bùi Tấn Anh