

Hà Nội, ngày 28 tháng 4 năm 2024

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ SXKD NĂM 2023**  
**VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2024 CỦA BAN ĐIỀU HÀNH**

**I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023**

**1. Đặc điểm tình hình**

**\* Khó khăn:**

- Năm 2023, kinh tế thế giới suy thoái đã tác động tiêu cực tới hoạt động xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Thị trường trong nước sức mua các mặt hàng tiêu dùng phục hồi chậm sau dịch Covid 19. Do đó đã ảnh hưởng tới việc tiêu thụ sản phẩm của công ty.

- Lãi vay ngân hàng có xu hướng giảm nhưng vẫn ở mức cao, chi phí logistic, giá điện tăng cao đã ảnh hưởng tới hiệu quả SXKD của công ty

**\* Thuận lợi:**

- Trong tình hình xuất khẩu gặp khó khăn chung, khách hàng truyền thống của công ty tại thị trường Nhật đã hợp tác, ưu tiên đặt hàng tại công ty, do đó công ty đã duy trì và phát triển đơn hàng xuất khẩu, tạo điều kiện hoàn thành mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023.

- Chính phủ ban hành các chính sách tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp: Kích cầu tiêu dùng, giãn, giảm thuế, tạo điều kiện hỗ trợ công ty giảm bớt kho khăn trong năm 2023

- Có sự đoàn kết phối hợp công tác chặt chẽ giữa ban điều hành và các phòng ban, phân xưởng, tạo điều kiện để công ty hoàn thành việc thực hiện nghị quyết của HĐQT, nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2023.

**2. Kết quả thực hiện chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023**

ĐVT: Tỷ đồng

TT	Nội dung	Thực hiện 2023	TH so KH (%)	TH 2023 so cùng kỳ (%)
1	Vốn điều lệ	24.00	100.0	100.0
2	Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	92.62	109.0	106.7
2.1	DT cho thuê VP	6.23	107.4	112.9

2.2	<i>DT bán hàng</i>	86.39	109.1	106.3
3	Lợi nhuận trước thuế của hoạt động SXKD	3.26	101.9	101.6
4	Lợi nhuận sau thuế của hoạt động SXKD	2.58	103.2	101.6
5	Lợi nhuận sau thuế được chia thêm sau khi thanh lý Hợp đồng dự án Xuân đình năm 2023	1.67		
6	Lao động có đến 31/12/2023 (Người)	167	99.4	99.4
7	Thu nhập bình quân (triệu đồng/người/tháng)	7.50	102.7	105.6

### **3. Một số biện pháp chính thực hiện trong năm 2023**

#### **3.1 Công tác thị trường**

\* *Thị trường xuất khẩu*: Thông qua các công ty thương mại (Khách hàng của công ty) tại thị trường Nhật, nắm bắt tình hình thị trường, lựa chọn sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng để chào, bán hàng, đồng thời công ty thực hiện các biện pháp phát triển khách hàng mới trong tình hình thị trường còn khó khăn. Do đó công ty đã duy trì và phát triển đơn hàng xuất khẩu tại thị trường chính - Nhật bản Bên cạnh thị trường Nhật, công ty tích cực vận động một số đơn hàng xuất khẩu vào thị trường Úc, Canada, tạo điều kiện công ty hoàn thành mục tiêu xuất khẩu năm 2023.

\**Thị trường trong nước*: Trong tình hình sức cầu hàng tiêu dùng giảm sau dịch Covid 19, công ty đã thực hiện các biện pháp thúc đẩy tiêu thụ: Sản xuất và tiêu thụ một số mẫu sản phẩm mới phù hợp với nhu cầu khách hàng, duy trì các kênh tiêu thụ truyền thống: Cửa hàng giới thiệu sản phẩm, các siêu thị, trung tâm thương mại, tại các tỉnh và thành phố, phát triển hình thức bán hàng online, phương thức bán hàng OEM cho các thương hiệu trong nước... thực hiện các chương trình khuyến mại. Do đó đã đạt mục tiêu kế hoạch doanh thu. 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*: Đã 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 trên 7% so với mục tiêu kế hoạch.

#### **3.2 Công tác đầu tư**

- Đầu tư sửa chữa lớn 02 máy thêu Barudarn, nâng cao năng lực thiết bị, đáp ứng nhu cầu sản xuất, tiết kiệm chi phí đầu tư mới .

#### **3.3 Công tác tổ chức quản lý**

- Thực hiện các biện pháp nâng cao hiệu quả công tác phối hợp điều hành sản xuất giữa các phòng ban chức năng và phân xưởng sản xuất. Tổ chức thực hiện tốt các hợp đồng sản xuất năm 2023, đáp ứng yêu cầu khách hàng về chất lượng, tiến độ giao hàng và đảm bảo hiệu quả sản xuất của công ty.

- Hoàn thành kế hoạch cung ứng nguyên liệu chính cho các hợp đồng sản xuất năm 2023, đảm bảo chất lượng, giá cả, và thời gian cung ứng, Tuy nhiên chưa hoàn thành kế hoạch giảm tỷ trọng nguyên liệu nhập khẩu, do đó ảnh hưởng đến thời gian giao hàng một số đơn hàng xuất khẩu.

- Thực cải tiến thao tác trong chu trình định hình sản phẩm, tăng năng suất lao động 3% so với năm 2022 tại công đoạn sấy định hình.

-Thực hiện kế hoạch tuyển dụng và đào tạo mới 04 lao động kỹ thuật công nghệ tại phân xưởng Dệt và phân xưởng Hoàn thành, kịp thời bổ sung lao động kỹ thuật thay thế lao động nghỉ chế độ, đáp ứng nhu cầu sản xuất của công ty.

- Công ty đã duy trì và phát triển hợp đồng sản xuất, đảm bảo đủ việc làm, cải thiện 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.

- Năm 2023 mặt bằng lãi suất vay ngân hàng vẫn ở mức cao, công ty đã đáp ứng đủ điều kiện được ngân hàng VCB - Thăng long cấp tín dụng theo hạn mức đăng ký với lãi suất ưu đãi, giảm chi phí lãi vay. Công ty đã hoàn thành nghĩa vụ thuế, bảo toàn và phát triển vốn.

*Năm 2023, Ban điều hành đã hoàn thành việc thực hiện nghị quyết của HĐQT, và hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2023 theo nghị quyết ĐHĐCĐ đề ra.*

## II. PHƯƠNG HƯỚNG THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2024

### 1. Dự kiến các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2024 của HĐQT trình ĐHĐCĐ

ĐVT: Tỷ đồng

TT	Nội dung	Kế hoạch 2024	KH 2024/ TH 2023 (%)	Tỷ lệ KH 2024/KH 2023 (%)
1	Vốn điều lệ	24.00	100.0	100.0
2	Tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	85.60	92.4	100.7
3	Lợi nhuận trước thuế	3.20	98.2	100.0
4	Lợi nhuận sau thuế	2.50	96.9	100.0
5	Lao động có đến 31/12/2024 (Người)	167	100.0	99.4

<b>6</b>	Thu nhập bình quân (triệu đồng/người/tháng)	7.80	104.0	106.8
----------	---	------	-------	-------

## **2. Một số biện pháp chính thực hiện trong năm 2024**

### **2.1 Công tác thị trường**

- *Thị trường xuất khẩu:* Trong tình hình thị trường xuất khẩu chính của công ty tại Nhật tiềm ẩn khó khăn sau suy thoái, công ty thực hiện các biện pháp duy trì khách hàng hiện có, chào hàng mẫu sản phẩm mới phù hợp với tình hình thị trường, đáp ứng các yêu cầu đánh giá trách nhiệm xã hội để phát triển khách hàng mới, đồng thời phát triển đơn hàng xuất khẩu vào thị trường Úc, Canada. Mục tiêu đạt doanh thu xuất khẩu trên 90% so với năm 2023.

- *Thị trường trong nước:* Xây dựng phương án tiêu thụ và chính sách bán hàng phù hợp với tình hình thị trường. Thực hiện các biện pháp thúc đẩy tiêu thụ thông qua các kênh tiêu thụ truyền thống, phát triển khách hàng mới bằng các sản phẩm cải tiến, sản phẩm có ưu thế cạnh tranh. Đẩy mạnh phương thức bán hàng online và phương thức OEM cho các công ty trong nước. Tham gia các chương trình quảng bá giới thiệu sản phẩm của công ty, thực hiện các chương trình khuyến mại thúc đẩy tiêu thụ. Mục tiêu đạt doanh thu tiêu thụ trong nước bằng năm 2023. Sản phẩm bit 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: Trên 90% diện tích có khách hàng thuê.

### **2.2 Công tác tổ chức quản lý**

- Tổ chức công tác điều hành, quản lý sản xuất. Hoàn thành việc thực hiện các hợp đồng sản xuất trong năm 2024 về chất lượng, thời gian giao hàng.

- Tiếp tục khai thác, tìm nguồn cung ứng vật tư nguyên liệu trong nước sản xuất hàng xuất khẩu, từng bước thay thế nhập khẩu. Mục tiêu giảm 5 % Nguyên liệu phải nhập khẩu so với năm 2023, đảm bảo về chủng loại, chất lượng, giá cả.

- Thực hiện các biện pháp giảm từ 1% đến 1,5% tiêu hao nguyên liệu trong đơn hàng xuất khẩu. Đồng thời triệt để tiết kiệm điện, nước, nhiên liệu đốt nồi hơi, giảm chi phí sản xuất.

- Tuyển dụng, đào tạo mới 03-05 lao động kỹ thuật. Thực hiện kế hoạch đào tạo nâng cao tay nghề cho công nhân trên các công đoạn sản xuất, đảm bảo nguồn nhân lực đáp ứng nhu cầu sản xuất.

- Cân đối nguồn vốn, xây dựng hạn mức tín dụng tại VCB - CN Thăng long đảm bảo đáp ứng đủ vốn phục vụ SXKD với chi phí tài chính hợp lý.

- Tích cực vận động, duy trì, phát triển hợp đồng sản xuất, 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.

-Phối hợp và tạo điều kiện duy trì hoạt động của tổ chức Đảng, tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên, các phong trào thi đua. Ban điều hành phấn đấu 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 2024 theo nghị quyết của ĐHCĐ đề ra.

**T/M BAN ĐIỀU HÀNH**

**GIÁM ĐỐC**

*(đã ký)*

**Bùi Tấn Anh**