

BÁO CÁO**KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023
PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2024****Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty Cổ Phần Vitaly****PHẦN I****KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023****I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:****1. Tình hình thị trường:****a. Thuận lợi:**

- Việc kiểm soát, ngăn chặn nhập lậu sản phẩm gạch ốp lát qua đường tiểu ngạch mang đến nhiều cơ hội cho việc tiêu thụ sản phẩm.
- Các sản phẩm mới của gạch ốp lát rất phong phú về mẫu mã, kích thước, màu sắc, chủng loại trên thị trường.
- Nhà nước cũng có nhiều chính sách hỗ trợ cho các doanh nghiệp sản xuất như giảm tiền thuê đất, giảm lãi suất vay...

b. Khó khăn:

- Thị trường gạch ceramic hiện nay cung vượt cầu, áp lực cạnh tranh ngày càng khốc liệt hơn.
- Trong nước, nhu cầu xây dựng, sửa chữa nhà ở giảm đáng kể so với các năm, thị trường bất động sản trầm lắng, người dân thắt chặt chi tiêu.
- Chi phí trong sản xuất tăng cao do giảm công suất, cũng như giảm áp lực hàng tồn kho do thị trường tiêu thụ bị ảnh hưởng bởi tình hình bất động sản trong nước giảm sâu, dự án đầu tư công triển khai chậm, kinh tế toàn cầu bất ổn đã tác động đến đầu ra của sản phẩm.

2. Tình hình Công ty:**a. Thuận lợi:**

- Được sự quan tâm chỉ đạo sâu sát của HĐQT, sự tin tưởng của các cổ đông, sự hỗ trợ của Tổng Công ty VLXD Số 1 – CTCP và sự giúp đỡ, hợp tác quý báu của Công ty TNHH Mua Bán Nợ và Tài Sản Tồn Động DATC.
- Thương hiệu sản phẩm gạch ceramic VITALY vẫn giữ được lòng tin đối với người tiêu dùng trong nước và nước ngoài.
- Người lao động chịu khó, gấn bó, có tinh thần hỗ trợ giúp đỡ lẫn nhau, cùng nhau vượt qua giai đoạn khó khăn.

b. Khó khăn:

- Dây chuyền sản xuất đầu tư lâu, công nghệ cũ, lạc hậu nên thường xuyên bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị;

- Đặc thù công việc nặng, bụi, ồn và thu nhập chưa cao vì vậy việc tuyển dụng công nhân có tay nghề là rất khó.
- Thị trường tiêu thụ cạnh tranh khốc liệt nhất là trong phân khúc gạch ốp lát một lần nung.

II. KẾT QUẢ THỰC HIỆN NĂM 2023:

1. Kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh:

Stt	Nội dung	Đvt	Kế hoạch 2023	Thực hiện 2023	% TH so với KH 2023	TH năm 2022	TH so với KH 2022
1	Sản lượng sản xuất	m2	4.200.000	1.710.232	40,72%	3.750.642	45,60%
-	Tỷ lệ loại 1	%	85,00%	86,85%	102,17%	81,63%	106,39%
2	Sản lượng tiêu thụ	m2	4.500.000	1.884.407	41,88%	3.528.738	53,40%
-	Trong nước	m2	4.200.000	1.767.332	42,08%	3.043.362	58,07%
-	Xuất khẩu	m2	300.000	117.076	39,03%	413.248	28,33%
-	Gạch porcelain	m2	-	-	-	72.128	-

2. Các chỉ tiêu tài chính:

Stt	Khoản mục	Đvt	KH 2023	TH 2023	% TH so với KH 2023	TH 2022	% TH 2023 so với TH 2022
1	Tổng doanh thu	Tr.đ	373.400	152.451	40,83%	282.308	54,00%
	Doanh thu bán hàng	"	373.800	152.981	40,93%	283.549	53,95%
	Doanh thu tài chính	"	100	86	86,00%	432	19,91%
	Các khoản giảm trừ DT	"	(500)	(616)	123,20%	(1.673)	36,82%
2	Tổng chi phí	Tr.đ	372.820	180.754	48,48%	289.797	62,37%
	Giá vốn hàng bán	"	340.250	163.028	47,91%	263.936	61,77%
	Chi phí bán hàng	"	15.760	3.358	21,31%	14.351	23,40%
	Chi phí QLDN	"	12.160	6.883	56,60%	8.753	78,64%
	Chi phí tài chính	"	4.650	7.485	160,97%	2.757	271,49%
3	Lợi nhuận từ SXKD	Tr.đ	580	(28.303)	-4879,83%	(7.489)	377,93%
4	Lợi nhuận khác	"	(280)	(241)	86,07%	(208)	115,87%
5	Tổng lợi nhuận trước thuế TNDN	Tr.đ	300	(28.544)	-9514,67%	(7.697)	370,85%
6	Chi phí thuế TNDN	"	-	-	-	-	-
7	Lợi nhuận sau thuế TNDN	"	300	(28.544)	-9514,67%	(7.697)	370,85%
8	Khấu hao cơ bản	"	12.017	12.439	103,51%	14.626	85,05%

PHẦN II

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

I. ĐÁNH GIÁ NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH

1. Thuận lợi

- Kết nối với các đại lý, rà soát lại chiến lược kinh doanh phù hợp thúc đẩy công tác tiếp thị, thị trường.
- Đa dạng dòng sản phẩm, mẫu mã mới đáp ứng thị hiếu của người tiêu dùng.
- Vận dụng những cải tiến mới của công nghệ sản xuất gạch ceramic vào trong các công đoạn sản xuất tại công ty.
- Thực hiện kiểm soát tốt định mức tiêu hao nguyên nhiên vật liệu, tỷ lệ bề vỡ trong quá trình sản xuất.
- Tập trung nghiên cứu cải tiến các toa phối liệu nhằm nâng cao năng suất chất lượng sản phẩm.

2. Khó khăn

- Hiện nay, thị trường gạch ốp lát ở Việt Nam cạnh tranh khá cao, nhất là trong phân khúc gạch ceramic nung một lần.
- Dây chuyền sản xuất lạc hậu, chi phí bảo dưỡng sửa chữa định kỳ cao, thời gian dừng nhiều.
- Môi trường nước thải và khí thải trong sản xuất được siết chặt nên các chi phí phát sinh liên quan đều tăng cao.
- Chi phí logistic cao cũng ảnh hưởng đến giá mua nguyên nhiên vật liệu và chi phí vận chuyển hàng của khách hàng.

II. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH:

Từ những đánh giá nhận định trên, Ban điều hành Công ty dự kiến xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024 như sau:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:

Stt	Nội dung	Đvt	Kế hoạch 2024	Ghi chú
1	Sản lượng sản xuất	M2	3.000.000	Sản phẩm loại A: 85%
2	Sản lượng tiêu thụ	M2	3.000.000	
3	Tổng doanh thu	Tr.đ	242.990	
4	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	190	
5	Chi phí khấu hao	Tr.đ	9.942	

III. MỘT SỐ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024:

Để thực hiện được các mục tiêu cơ bản trong năm 2024 Công ty cố gắng thực hiện tốt những nhiệm vụ cụ thể sau:

1. Công tác kinh doanh và phát triển thị trường:

- Tăng cường khảo sát để mở rộng thêm thị trường trong nước và các nước lân cận.
- Xây dựng chiến lược kinh doanh và phân khúc thị trường hợp lý ở từng khu vực.
- Tăng cường mối quan hệ với các đại lý, đặc biệt quan tâm đến các đại lý có doanh số bán hàng cao và khả năng thanh toán tốt.
- Thường xuyên chăm sóc khách hàng nắm bắt nhu cầu thiết yếu của thị trường nhằm đáp ứng tốt thị hiếu của người tiêu dùng để đạt hiệu quả tốt nhất trong việc tiêu thụ sản phẩm.
- Tìm kiếm mở rộng thêm thị trường xuất khẩu nhiều nước trong khu vực Thái Lan, Campuchia, Myanmar, Yemen, Philippin,

2. Về công tác quản lý sản xuất:

- Tăng cường chỉ đạo công nhân trong các công đoạn chấp hành nghiêm túc qui trình công nghệ và nội quy vận hành máy móc thiết bị ở từng ca sản xuất.
- Ứng dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào thực tế sản xuất một cách hợp lý nhằm nâng cao năng suất và chất lượng sản phẩm, tiết kiệm vật tư và giảm tỷ lệ phế phẩm ở mỗi công đoạn sản xuất.
- Phối hợp chặt chẽ, nhịp nhàng, đồng bộ giữa các bộ phận phòng ban, phân xưởng nhằm tối ưu hóa các chi phí, cũng như đạt hiệu quả cao trong sản xuất.
- Toàn thể CB_CNV trong Công ty luôn cố gắng phấn đấu thực hiện tiêu chí là “Năng suất – Chất lượng – Giao hàng đúng hạn” để thương hiệu gạch men VITALY mãi mãi là dấu ấn tốt đẹp trong lòng người tiêu dùng.

3. Về Công tác tài chính:

- Cân đối hợp lý giữa các nguồn vốn vay từ ngân hàng, vốn tự có đảm bảo để thực hiện việc sản xuất kinh doanh và đầu tư chiều sâu cũng như hợp lý việc thanh toán các khoản nợ.
- Tăng cường thu hồi công nợ, đồng thời giảm thiểu công nợ khó đòi.
- Rà soát các loại chi phí, đánh giá và phân tích thường xuyên để tiết kiệm tối đa chi phí.
- Thực hiện tốt quy chế tài chính, phát huy hiệu quả từng đồng vốn để quay vòng vốn nhanh và mang lại hiệu quả thiết thực cho Công ty.

4. Về công tác Quản lý điều hành:

- Chú trọng về công tác tổ chức nhân sự, sắp xếp, định biên lao động hợp lý. Bố trí nhân lực phù hợp từ tổ, khu sản xuất ở các phân xưởng đến các phòng ban.
- Soát xét, tiếp tục hoàn chỉnh các quy chế, quy định, nội quy và các thông báo nội bộ nhằm nâng cao hơn nữa tinh thần trách nhiệm của CB.CNV. Xây dựng tác phong công nghiệp và văn hóa doanh nghiệp.
- Tăng cường công tác huấn luyện, đào tạo cho công nhân mới tuyển dụng, sát hạch tay nghề và nâng bậc thợ cho công nhân.
- Xây dựng định biên lao động và đơn giá tiền lương phù hợp nhằm đảm bảo tính công bằng cho người lao động yên tâm gắn bó với Công ty.

5. Các Công tác khác:

- Lực lượng lao động là tài sản quý báu của công ty, do đó công tác chăm lo đời sống cho người lao động luôn được quan tâm hàng đầu.
- Đảm bảo quyền lợi vật chất và tinh thần của người lao động.
- Tăng cường kiểm tra chất lượng phục vụ cho các bữa ăn giữa ca, tuyệt đối không để xảy ra tình trạng ngộ độc thực phẩm tại bếp ăn tập thể của Công ty.

- Đảm bảo đầy đủ các nghĩa vụ và quyền lợi hợp pháp của người lao động như chế độ BHXH, BHYT, BHTN khám sức khỏe định kỳ, bồi dưỡng độc hại...
- Công ty có tổ chức Đảng, công đoàn và đoàn thanh niên, do đó các tổ chức luôn quan tâm quan tâm sâu sát đến từng cán bộ công nhân viên, để người lao động hiểu rõ vấn đề thông suốt về tư tưởng, nêu cao tinh thần đoàn kết vượt qua mọi khó khăn, hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2024 được các cổ đông tin nhiệm và giao phó.
- Tăng cường công tác an ninh, bảo vệ tài sản của Công ty. Mở các khóa đào tạo nghiệp vụ bảo vệ, công tác an toàn lao động và công tác phòng cháy chữa cháy.

Trên đây là kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023 và phương hướng nhiệm vụ của năm 2024. Ban Điều hành tổng hợp báo cáo trình đại hội, rất mong được sự góp ý, hỗ trợ của Quý cổ đông.

Xin chân thành cảm ơn Quý Cổ đông và trân trọng kính chào.

