

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2023 CỦA
BAN ĐIỀU HÀNH TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2023**

A. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2022

1. Kết quả thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2022:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2022		Thực hiện năm 2021	So sánh (%)	
		Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2022		TH 2022/TH 2021	TH 2022/KH 2022
Doanh thu thuần	Tỷ đồng	509,8	540,0	415,4	122,7	94,4
Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	32,6	54,0	43,2	75,4	60,4
Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	25,8	43,2	39,6	65,1	59,2

+ Đánh giá tình hình thực hiện một số chỉ tiêu chính trong năm 2022:

- Doanh số

Doanh số năm 2022 đạt 509,8 tỷ tăng 22% so cùng kỳ năm 2021, đạt 94,4% so với kế hoạch năm. Doanh số mảng GTGT có tăng trưởng 12% so cùng kỳ, nhưng chỉ đạt 92,9% so với kế hoạch đề ra. Doanh thu mảng nhân điều Organic sụt giảm mạnh chỉ bằng 19,2% so cùng kỳ và đạt 13,2% so với kế hoạch năm 2023.

Tổng doanh số có tăng trưởng mạnh ở mảng bán nguyên liệu do công ty chủ động bán ra để quay vòng vốn, giảm hàng tồn kho.

- Lợi nhuận:

Công ty đã không hoàn thành kế hoạch, lợi nhuận trước thuế đạt 32,6 tỷ đồng bằng 75,4% so cùng kỳ và đạt 60,4% Kế hoạch năm 2022. Lợi nhuận giảm chủ yếu do ảnh hưởng giảm doanh thu tiêu thụ từ mảng hàng nhân điều Organic và mảng hàng GTGT không đúng theo kế hoạch.

2. Đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2022:

a) Do ảnh hưởng của dịch covid vẫn còn tiếp tục, thị trường China, Hongkong vẫn tiếp tục lock-down, chiến tranh xung đột Nga-Ukraina,...làm cho các yếu tố vĩ mô như tỷ giá, lãi suất, lạm phát... biến động mạnh, ngân hàng thắt chặt tín dụng...đã làm ảnh hưởng đến kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty. Do nhu cầu thị trường yếu, công ty phải đẩy mạnh chiết khấu bán hàng để thúc đẩy tiêu thụ, nên cũng làm giảm biên lợi nhuận so

với năm 2021. Từ các yếu tố trên, tuy doanh số GTGT có tăng trưởng hơn 12% so với năm 2021, nhưng lợi nhuận không tăng trưởng tương ứng. 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 và lợi nhuận như ĐHCĐ thông qua, nhưng Công ty vẫn có lợi nhuận. Công ty vẫn kiểm soát được tình hình công nợ, tài chính lành mạnh,...cũng chứng minh được mô hình kinh doanh chúng ta đang theo đuổi là đúng đắn, ổn định, bền vững. Và chúng ta đủ tự tin đầu tư, mở rộng mạnh hơn để thúc đẩy tăng trưởng qui mô, tăng cường tính cạnh tranh của Công ty với các đối thủ cùng ngành.

b) Một số công tác về đầu tư, mua sắm, XDCB đã thực hiện trong năm 2022:

i) Hoàn thiện, tự động hoá cao xưởng cắt tách điều thô, đưa năng lực sản xuất lên trên 50 tấn/ngày mà không tăng thêm công nhân sản xuất trực tiếp. Đủ khả năng cung ứng nhân điều cho mảng GTGT và nhân điều Organic. Bên cạnh đó, công ty cũng còn tự triển khai tách lấy nhân từ óc chó, nhân hạt dẻ cười,.. kiểm soát chất lượng ngon hơn, giá thành rẻ hơn so với nhập khẩu các loại hạt này.

ii) Đã đưa vào vận hành các thiết bị như máy rang băng tải 1.000 kg/h, hệ thống máy cân đa đầu, hệ thống máy thổi bụi,...đồng thời để từng bước tự động hoá hệ thống đóng gói. Công ty cũng đã đưa vào vận hành máy xếp hủ, máy kiểm date, máy cân check weight, máy cấp seal,...

iii) Hệ thống IT: đã đưa vào vận hành hệ thống ERP quản trị hầu hết các phần hành trong hoạt động hàng ngày của công ty. Hạ tầng IT của công ty đã chuyển đổi sang vận hành trên nền tảng Cloud từ ERP, Microsoft 365, lưu trữ dữ liệu, Email, Web,... bảo đảm hệ thống ổn định không bị hacker tấn công, bảo vệ an toàn dữ liệu.

c) 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... qua đó công ty cũng đã tiết kiệm được rất nhiều về thời gian và chi phí trong vận hành.

d) Tiếp tục 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 đỡ cho nông dân... năm nay, công ty đã tài trợ 1 nhà văn hoá trị giá 280 triệu đồng cho xã Đồng Nai, huyện Bù đăng, tỉnh Bình Phước.

e) Tình hình nhân sự: Không có biến động nhiều, công ty chỉ bổ sung thêm các nhân sự về IT, XNK. Công ty bảo đảm đầy đủ phúc lợi cho toàn thể CBCNV, cũng như trợ giúp cho một số CBCNV mang bệnh hiểm nghèo.

f) Công tác bán hàng: Công ty đã tổ chức tham gia được 2 hội chợ ở Mỹ và châu Âu, qua đó cũng phát triển được một số khách hàng mới. Từ khi, công ty chính thức làm nhà cung ứng cho một số siêu thị lớn, đã tăng mạnh độ uy tín, công tác tiếp thị bán hàng dễ dàng hơn. Mạng 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 Công ty. Mạng bán hàng Online vẫn đang phát triển tốt cả trong nước lẫn quốc tế.

B. KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐỊNH HƯỚNG TRONG NĂM 2023

1. Một số chỉ tiêu chính của kế hoạch năm 2023:

Các chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2022	Tỷ lệ KH 2022 so với TH 2021 (%)
- Doanh thu thuần	tỷ đồng	515.00	509.80	101.02%
- Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	35.00	32.60	107.36%

+ Đánh giá về kế hoạch doanh số và lợi nhuận năm 2023:

- **Về doanh số:** Công ty đặt kế hoạch đạt 515 tỷ đồng, chỉ tăng trưởng 1% so cùng kỳ năm 2022. Nhưng thực tế, mảng hàng chủ lực của Công ty là GTGT và nhân điều Organic thì có tăng mạnh so cùng kỳ.

Mảng GTGT, dự kiến các thị trường tiêu thụ chính của Công ty (HongKong, Canada, Nhật, TQ...) do tình hình dịch bệnh đã được kiểm soát, tâm lý người tiêu dùng dần thích nghi, cùng với sự tăng trưởng tiêu thụ của khách hàng và một số khách hàng mới phát triển nên Công ty dự kiến doanh số tiêu thụ sẽ tăng trưởng hơn so cùng kỳ.

- **Về Lợi nhuận:** Với kết quả đạt được trong năm 2022 và kế hoạch tiêu thụ trong năm 2023, Công ty cân đối và lập kế hoạch về lợi nhuận đạt 35 tỷ đồng tăng trưởng 7,4% so cùng kỳ. Trong năm 2023, Công ty sẽ tiếp tục tập trung tiết giảm chi phí sản xuất (tự

động hoá các chuyên sản xuất), chủ động hoàn toàn nguồn nguyên liệu nhân điều phục vụ cho mảng GTGT.

Với các dự báo về tình hình kinh tế toàn thế giới vẫn ảm đạm, có thể suy thoái mạnh thêm so với hiện tại, mặc dù vậy công ty vẫn đặt kế hoạch doanh số và lợi nhuận không giảm so với năm 2022. Với viễn cảnh còn nhiều biến động, nên chủ trương năm 2023 là chúng ta phải ổn định, an toàn, củng cố nội lực để phát triển cho các năm tiếp theo.

2. Một số định hướng hoạt động và giải pháp cho kế hoạch SXKD năm 2023:

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) Đảm bảo an toàn đáp ứng đơn hàng, nâng cao năng lực sản xuất cho xưởng GTGT... chúng ta sẽ đầu tư thêm một số thiết bị để tăng công suất, tự động hóa, tiết giảm chi phí.

c) Công tác bán hàng: Tiếp tục tham gia hội chợ tại các nước như Mỹ, Hàn quốc, Nhật, Châu Âu. Bên cạnh đó, công tác bán hàng và tiếp thị online sẽ được tận dụng tối đa để mở thêm khách hàng mới. Công tác PR xây dựng thương hiệu sẽ được duy trì đều đặn để quảng bá cho sản phẩm của Lafooco.

d) Tài chính và đầu tư: Với kết quả đạt được của năm 2022 và kế hoạch trong năm 2023, Công ty đang tiếp tục làm việc với các ngân hàng để tái cấp và tăng hạn mức vay vốn. Đàm phán, đề suất giảm lãi vay về mức hợp lý, cạnh tranh hơn so với thị trường vốn.

e) Tập trung nâng cao năng lực cho Phòng R&D để hoàn thiện chất lượng các sản phẩm mới, đưa vào sản xuất thử và bàn giao công nghệ cho sản xuất và Q/C kiểm soát.

f) Nghiên cứu triển khai dự án năng lượng điện mặt trời khi được chính phủ cho phép, nhằm tiết kiệm chi phí điện cho sản xuất, cũng như đáp ứng tiêu chí sản xuất sạch, bền vững theo yêu cầu của khách hàng.

g) Dự án mở rộng năng lực sản xuất cho Lafooco trong tương lai: sau khi nghiên cứu đánh giá lại việc triển khai dự án silo tại cụm công nghiệp LBN, và xây nhà máy GTGT tại

81B, công ty nhận thấy có một số bất cập, chưa hợp lý... do vậy, công ty đang xem xét thay đổi lại dự án này. Cụ thể như sau :

- Việc triển khai xây silo, và nhà máy mới GTGT công ty phải đầu tư lượng vốn lớn, trong khi nhu cầu sản xuất chưa đạt đến, do việc bán hàng chưa theo kịp... điều này gây áp lực tài chính lên công ty.

- Nếu vẫn duy trì sản xuất điều thô tại Long An, chúng ta vẫn tiếp tục không tận dụng được lợi thế vùng nguyên liệu điều Bình Phước, từ khâu thu mua, vận chuyển, kể cả bán lại phế phẩm vỏ điều,...Ngoài hạt điều, Bình Phước còn có các nguyên liệu nông sản khác có thể phát triển trong tương lai như sầu riêng, mít, tiêu...

- Công ty dự kiến đầu tư mua khoảng 4-5 ha đất tại huyện Bù đǎng, tỉnh Bình phước để thành lập cơ sở kho chứa và nhà máy sản xuất điều nhân điều để cung ứng cho mảng GTGT và Organic, kinh phí mua đất khoảng 25 tỷ, công ty sẽ triển khai theo từng giai đoạn phù hợp với tiến độ kinh doanh của Công ty.

- Toàn bộ nhà xưởng cắt điều thô hiện tại (5.000 m2) sẽ nâng cấp lên để mở rộng nhà máy SX hàng GTGT (vốn đầu tư khoảng 10 tỷ).

- Đất ở 81B chúng ta vẫn duy trì làm dự án để làm văn phòng và sản xuất trái cây sấy, duy trì quyền sử dụng đất này cho các dự án tương lai.

Nơi nhận:

- HĐQT; BKS Công ty;
- Lưu Thư ký Công ty.

