

Dự thảo

BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

Thực hiện Nghị quyết tại Đại hội cổ đông thường niên Công ty năm 2023. Trong năm qua dưới sự lãnh đạo của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc Công ty cùng tập thể cán bộ công nhân lao động đã khắc phục những khó khăn, thử thách trong sản xuất kinh doanh để tổ chức lãnh đạo, chỉ đạo đơn vị thực hiện hoàn thành các mục tiêu, nhiệm vụ mà Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông Công ty đề ra trong năm 2023.

Hôm nay, thay mặt Ban Tổng giám Công ty, tôi xin báo cáo kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của công ty năm 2023 và phương hướng nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2024.

PHẦN I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH
VÀ CÔNG TÁC ĐIỀU HÀNH NĂM 2023

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH ĐẠT ĐƯỢC NĂM 2023

1. Các chỉ tiêu về tài chính

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023 (vnd)	Thực hiện 2023 (vnd)	Tỷ lệ % so với KH
1	Doanh thu thuần	2.643.144.000.000	3.204.419.483.282	121%
2	Lợi nhuận sau thuế	58.000.000.000	62.461.470.045	108%
3	Thu nhập bình quân của người lao động/tháng	15.000.000	14.380.000	96%
4	Kim ngạch xuất nhập khẩu			
	<i>Nhập khẩu</i>	<i>400.000.000.000</i>	<i>239.674.536.322</i>	<i>60%</i>
	<i>Xuất khẩu (gồm xuất vào khu chế xuất)</i>	<i>500.000.000.000</i>	<i>622.007.754.949</i>	<i>124%</i>
5	Đầu tư	75.000.000.000	50.999.083.681	68%

2. Các chỉ tiêu về sản lượng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2023 (Tấn SP)	Thực hiện 2023 (Tấn SP)	Tỷ lệ % so với KH
1	Sản phẩm: Giấy Medium	72.000	66.112	92%
2	Sản phẩm: Giấy Testliner	110.000	103.229	94%
3	Sản phẩm: Giấy Kraftliner	15.000	7.823	52%
4	Sản phẩm: RCP	30.000	16.390	55%

II. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH

1. Sản phẩm giấy Medium: Tiếp tục khẳng định vị thế số 1 miền Bắc về sản phẩm giấy Medium, đáp ứng được nhu cầu của các khách hàng khó tính như Boypak, Ojitet, Dynapac, Kopac

2. Sản phẩm giấy Testliner: Bước đầu khẳng định được thương hiệu và chất lượng sản phẩm, sản lượng giấy Testliner 100.000 tấn/năm. Mục tiêu cho năm 2024, ổn định và nâng cao chất lượng, chiếm thị phần chính sản phẩm giấy testliner tại khu vực phía Bắc

3. Sản phẩm giấy Krafliner: Bước đầu khẳng định được thương hiệu và chất lượng sản phẩm, sản lượng mặc dù không đạt kế hoạch đề ra năm 2023 nhưng đã từng bước đưa sản phẩm tiếp cận nhiều hơn tới các khách hàng và thị trường khác nhau. Đặc biệt là đã tiếp cận được các khách hàng khó tính, yêu cầu chất lượng cao. Trong năm 2024, mục tiêu thâm nhập sâu rộng thị trường giấy Krafliner thay thế dần cung cấp các công ty FDI như L&M, Cửu Long, Chenglong...

4. Sản phẩm RCP: dự án của RCP được triển khai từ giữa năm 2023, được kỳ vọng sẽ là sản phẩm đẩy mạnh xuất khẩu sang thị trường Trung Quốc. Mục tiêu cho năm 2024 sẽ tăng lượng xuất khẩu khoảng 20.000 tấn RCP/năm

5. Công tác Xuất nhập khẩu: Kim ngạch XK: đạt hơn 600 tỷ đồng, cao hơn kế hoạch xuất khẩu của năm 2023. Phân đầu cho năm 2024 tăng lượng xuất khẩu thêm 5% với năm 2023 và mở rộng thị trường xuất khẩu sang các Quốc gia khác ngoài Trung Quốc như: Nhật Bản, Singapore, Malaysia, Cuba, Châu Phi và Châu Mỹ La tinh.

6. Các giải pháp và công việc trọng tâm đã triển khai trong kinh doanh

- Tăng cường công tác quản trị rủi ro của toàn doanh nghiệp, kiểm soát rủi ro về công nợ, hàng tồn kho. Tăng cường công tác thu hồi nợ, nhằm giảm nợ và tăng hiệu quả của việc sử dụng vốn.

- Kế hoạch kinh doanh được đánh giá và theo dõi bám sát hàng tháng, do vậy đã có những điều chỉnh kịp thời trước những biến động của thị trường để hoạt động của Công ty được ổn định và phát triển, hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2023 và tạo tiền đề cho năm 2024.

- Công tác kiểm soát rủi ro về công nợ, công tác thu hồi công nợ: Trong năm không để phát sinh nợ xấu, bên cạnh đó do có sự chỉ đạo của Lãnh đạo Công ty, sự quyết liệt của Ban thu hồi công nợ đã thu được một số khoản nợ xấu, khó đòi như: Khách hàng Bắc Trường Sơn, Lâm Huy, Thái Dương.

III. ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC QUẢN LÝ, CHỈ ĐẠO VÀ ĐIỀU HÀNH SẢN XUẤT

1. Công tác quản lý hệ thống sản xuất

- Duy trì và cải tiến hệ thống quản trị theo hướng hiện đại để đáp ứng đủ lực cho việc quản trị hệ thống với quy mô ngày một lớn mạnh.

- Rà soát, đánh giá và khắc phục kịp thời tồn tại trong công tác quản lý, đảm bảo sự thấu

hiểu về qui trình công việc từ lãnh đạo đến các nhân viên, thông qua quy trình quản lý của hệ thống ISO 9001: 2015. Hoàn thiện và đưa vào áp dụng hồ sơ giao việc từ cấu trúc, mục tiêu, quy trình, quy định và hướng dẫn công việc cho đến các tiêu chí đánh giá năng lực và thành tích cho từng nhân viên.

- Hợp đồng với đơn vị đào tạo nhằm tăng cường công tác đào tạo chuyên môn cho các bộ phận, quản lý, đảm bảo khả năng quản lý, lập kế hoạch và triển khai các chương trình mới đạt được hiệu quả cao. Tăng cường phân quyền cho các Phó tổng giám đốc phụ trách bộ phận để đảm bảo tính hiệu quả, sâu sát và nhanh chóng trong việc triển khai các công việc theo kế hoạch chung.

2. Công tác chỉ đạo điều hành sản xuất

- Công tác chỉ đạo và điều độ sản xuất luôn bám sát nhiệm vụ kế hoạch để chỉ đạo và điều độ đạt được hiệu quả tốt nhất. Đã xử lý và giải quyết các vướng mắc phát sinh trong quá sản xuất một cách triệt để và khoa học hơn.

- Công tác QC và kiểm tra kỹ thuật quyết định chính đến nội dung và chất lượng sản phẩm, vì vậy việc thực hiện công tác chỉ đạo kiểm soát đánh giá chất lượng sản phẩm cho tất cả các nhóm sản phẩm theo tiêu chuẩn công ty đã ban hành luôn thực hiện khắt khe nhằm kiểm soát chất lượng sản phẩm, đảm bảo chất lượng đầu ra.

3. Các giải pháp và công việc trọng tâm đã triển khai trong sản xuất

- Kiểm soát chặt chẽ chi phí hoạt động của toàn Công ty thông qua các biện pháp kiểm soát về tiền lương, tiền công, chi phí bảo trì, bảo hành, chi phí giá thành đã đặt ra từ đầu năm mang lại nhiều kết quả rất khả quan. Hàng năm, Công ty đều tiến hành lập, giao và đánh giá kế hoạch ngân sách đến từng bộ phận, phòng ban định kỳ hàng tháng.

IV. ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÔNG TÁC TÀI CHÍNH - ĐẦU TƯ

1. Công tác quản lý tài chính

Trong năm qua, Ban Tổng giám đốc Công ty đã tập trung chỉ đạo thực hiện về công tác quản lý tài chính của Công ty, cụ thể:

- Chủ động cân đối sử dụng vốn linh hoạt, bảo toàn và phát triển vốn. Đảm bảo kịp thời nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, mang lại hiệu quả cao trong việc sử dụng vốn.

- Triển khai nâng cấp hệ thống phần mềm kế toán kết hợp với quản trị thông tin tới các bộ phận phòng ban trong Công ty. Tập trung thu hồi công nợ khách hàng đến hạn, quá hạn và xử lý nợ quá hạn, thu chi tài chính theo quy định.

2. Công tác đầu tư

- Triển khai thực hiện Dự án giai đoạn 3 Nhà máy sản xuất Giấy Bao bì Miza Nghi Sơn, nâng công suất lên 170.000 tấn/năm.

- Tiếp tục triển khai dự án giấy nhôm Mipak và đầu tư xây dựng dự án Depak

- Đầu tư mở rộng Nhà máy Miza tại Đông Anh với dây chuyền sản xuất sản phẩm giấy bồi carton

- Triển khai thực hiện Dự án cải thiện môi trường, cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động, nâng cao chất lượng sản phẩm và tiết kiệm chi phí xử lý. Triển khai theo hướng đảm bảo trước mắt cũng như phát triển lâu dài bền vững.

- Tập trung thực hiện đầu tư nâng cao năng suất, sản lượng sản xuất theo hướng:

+ Nâng cao năng lực sản xuất của các máy hiện có, đồng thời đầu tư thêm một số trang thiết bị đồng bộ kèm theo.

+ Nâng cao chất lượng Hệ thống XLNT nhằm kiểm soát chặt chẽ hệ thống xả thải

3. Các giải pháp và công việc trọng tâm đã triển khai trong công tác tài chính

- Tăng cường nâng cao năng lực quản trị tài chính, đảm bảo tài chính toàn doanh nghiệp an toàn, hiệu quả. Phối hợp với các bộ phận phòng ban thực hiện công tác quản trị dòng tiền; Phối hợp với các phòng ban triển khai quản trị thông tin bằng phần mềm.

- Tiếp cận các gói vay ưu đãi, đàm phán với các ngân hàng để có được các mức lãi vay thấp nhất, chi phí bảo lãnh thấp nhất, tỷ giá ngoại tệ vay và trả nợ tốt nhất.

- Đẩy mạnh công tác thu hồi nợ của Công ty; đẩy nhanh công tác báo cáo quyết toán, cung cấp thông tin kịp thời cho Ban lãnh đạo và đảm bảo tiến độ theo đúng quy định của Pháp luật.

- Phối hợp với các bộ phận phòng ban thực hiện lập và xây dựng các kế hoạch sản xuất kinh doanh.

V. MỘT SỐ KHÓ KHĂN, TỒN TẠI

Bên cạnh những kết quả trong năm 2023, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty vẫn còn một số khó khăn, tồn tại cần có biện pháp khắc phục, xử lý:

1. Công tác bán hàng: Chưa đạt được tỷ lệ tiêu thụ Kraftliner và Testline như kế hoạch đề ra.

2. Công tác quản lý chất lượng: Vẫn còn sản phẩm lỗi, mặc dù đa phần đã được phát hiện và xử lý trước khi giao cho khách hàng.

3. Công tác thu hồi công nợ còn chưa quyết liệt và còn thiếu hiệu quả.

4. Ngày càng có nhiều đối thủ cạnh tranh với lợi thế kinh doanh mới và một số đối thủ tồn tại với chiêu thức kinh doanh và cạnh tranh không lành mạnh.

5. Khả năng và trình độ của công nhân kỹ thuật tuy đã từng bước được nâng cao và hoàn thiện nhưng vẫn chưa đáp ứng tối đa yêu cầu ngày càng cao của công việc.

6. Công tác báo cáo sản xuất, kinh doanh, tài chính, nhân sự còn chưa phản ánh kịp thời với lãnh đạo Công ty để nắm bắt và xử lý những vấn đề phát sinh có liên quan.

PHẦN II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024 VÀ BIỆN PHÁP TRIỂN KHAI

I. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024

1. Các chỉ tiêu về tài chính

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2023 (vnd)	Kế hoạch 2024 (vnd)	Tỉ lệ % so với TH 2023
1	Doanh thu thuần	3.204.419.483.282	3.394.000.000.000	106%
2	Lợi nhuận sau thuế	62.461.470.045	63.500.000.000	102%
3	Thu nhập bình quân của người lao động/tháng	14.380.000	15.000.000	104%
4	Kim ngạch xuất nhập khẩu			
	<i>Nhập khẩu</i>	239.674.536.322	400.000.000.000	167%
	<i>Xuất khẩu</i>	622.007.754.949	653.108.142.696	105%
5	Đầu tư tăng vốn Công ty TNHH Miza Nghi Sơn Dự án PM5		100.000.000.000	

2. Các chỉ tiêu về sản lượng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2023 (Tấn SP)	Kế hoạch 2024 (Tấn SP)	Tỉ lệ % so với TH 2023
1	Sản phẩm: Giấy Medium	66.112	28.147	43%
2	Sản phẩm: Giấy Testliner	103.229	120.262	117%
3	Sản phẩm: Giấy Kraftline	7.823	48.505	620%
4	Sản phẩm: RCP	16.390	18.315	112%

3. Kế hoạch đầu tư

- Dự án Miza Nghi Sơn mở rộng trong năm 2023-2028: Triển khai dự án PM5, mở rộng nhà máy Miza Nghi Sơn, nâng tổng công suất máy xeo lên 170.000 tấn/năm.

II. CÁC NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP TRIỂN KHAI NĂM 2024

1. Các nhiệm vụ

- Củng cố và phát triển nguồn nhân lực. Nâng cao năng xuất lao động bằng các giải pháp ứng dụng công nghệ, sáng kiến cải tiến kỹ thuật và cơ cấu mô hình tổ chức. Nâng cao chất lượng sản phẩm và dịch vụ lên cấp độ cao hơn, tăng cường khả năng cạnh tranh quốc tế.

- Tiếp tục cải tiến hệ thống quản lý Công ty đồng thời tập trung khai thác, phát triển các lĩnh vực đã hoàn thiện đầu tư năm 2023 nhằm nâng cao năng lực quản trị, khả năng cạnh tranh và chất lượng, hiệu quả hoạt động.

- Tìm kiếm, xây dựng và thực hiện liên doanh, liên kết với các nhà đầu tư, đối tác khách

hàng để nâng cao khả năng đáp ứng nhu cầu của thị trường.

- Đẩy mạnh và phát huy hiệu quả công tác marketing và truyền thông cho sản phẩm dịch vụ toàn Công ty. Đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ, giảm mức dư nợ bình quân xuống 70% so với mức dư nợ năm 2024.

2. Giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2024

2.1. Công tác điều hành quản lý

- Nâng cao hiệu quả công tác quản trị của cán bộ quản lý thông qua tăng cường công tác kiểm soát và tinh thần, thái độ làm việc. Mỗi cấp quản lý chủ động có đầy đủ hồ sơ hoạch định và giao việc cho từng tháng, quý, năm đến từng cá nhân trong bộ phận cũng như đến bộ phận liên quan. Chú trọng công tác lập kế hoạch hành động, giao việc và kiểm tra đánh giá kết quả hoàn thành công việc. Tổ chức quan sát, thu thập, phân tích, báo cáo dữ liệu hàng ngày, từ đó xác định được hiện trạng, nguyên nhân gốc rễ những điểm chưa thành công, tập hợp các cơ hội đã nhận dạng được để kịp thời chấn chỉnh, điều chỉnh, xây dựng mục tiêu và chương trình hành động cải tiến kỳ tới.

- Xây dựng hệ thống lương khoán, thưởng trên cơ sở giao kế hoạch và đánh giá việc thực hiện kế hoạch. Từ đó khuyến khích người lao động cải tiến và phát huy tối đa hiệu suất công việc, đồng thời kích thích tinh thần lao động tích cực của nhân viên.

- Chú trọng công tác tuyển dụng, đào tạo, nâng cao kỹ năng, nghiệp vụ đội ngũ nhân viên đảm bảo hoàn thành tốt nhất yêu cầu ngày càng cao của công việc.

- Phối hợp với tổ chức Công đoàn duy trì đối thoại với người lao động theo quy định để thống nhất, cùng triển khai thực hiện các mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh đã đề ra, đồng thời giám sát quá trình thực hiện, cũng như việc thực hiện các quy chế nội bộ.

2.2. Công tác sản xuất

- Nâng cao hiệu quả công tác duy tu bảo dưỡng thiết bị, tiêu chuẩn hóa quy trình vận hành thiết bị, đổi mới, đầu tư nâng cấp thiết bị hiện có đảm bảo chất lượng sản phẩm, dịch vụ theo yêu cầu của khách hàng. Đảm bảo đủ (kể cả dự phòng) các nguồn lực vật chất và con người để phục vụ sản xuất.

- Luôn luôn đẩy mạnh các hoạt động cải tiến, cắt giảm một cách tối đa các lãng phí phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Giảm tối đa chi phí quản lý bằng việc cấp phát chi phí theo định mức nhằm giảm giá thành, tăng sức cạnh tranh, tăng lợi nhuận.

- Báo cáo tháng trên cơ sở kế hoạch sản xuất hàng tháng, hàng quý và bám sát thực tế sản xuất để kịp thời báo cáo những vướng mắc và đề xuất biện pháp xử lý.

- Nâng cao hiệu quả sản xuất thông qua thực hành tiết kiệm.

2.3. Công tác đầu tư phát triển

- Triển khai các bước đầu tư theo đúng quy định nội bộ của Công ty và các văn bản quy phạm pháp luật khác. Tăng cường đầu tư trang thiết bị đáp ứng kịp thời yêu cầu sản xuất và

nâng cao năng lực sản xuất.

- Thực hiện kiểm soát từng hạng mục đầu tư theo dự toán và đảm bảo tiến độ thời gian hoàn thành nghiệm thu đưa vào sử dụng.

2.4. Công tác tài chính

- Tiếp tục triển khai có hiệu quả các giải pháp tài chính trong vận hành dòng tiền, tồn kho và dư nợ, cơ cấu các khoản vay để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển trong kế hoạch năm 2023.

- Tăng cường trách nhiệm và vai trò của các cấp kiểm soát tại công ty và chi nhánh. Thực hiện việc quản lý, kiểm soát chặt chẽ vật tư đầu vào, việc thực hiện các định mức tiêu hao, định mức kinh tế kỹ thuật trong sản xuất.

- Tiếp tục xử lý các khoản nợ quá hạn, khó đòi, vật tư, tài sản chậm luân chuyển không sử dụng/ sử dụng không hiệu quả để thu hồi vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Quản lý chặt chẽ chi phí giá thành, giảm giá vốn hàng bán, dịch vụ, nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.

- Tăng cường công tác kiểm tra, giám sát hoạt động của Nhà máy.

- Thực hiện báo cáo kết quả kinh doanh theo mảng hoạt động hàng tháng.

2.5. Công tác thị trường

- Tiếp tục thực hiện công tác khảo sát, đánh giá phân tích toàn diện về nhu cầu khách hàng để có các giải pháp nâng cao năng lực cạnh tranh và hiệu quả sản xuất, định hướng chiến lược phát triển sản phẩm mới và các mặt hàng truyền thống của Công ty.

- Xây dựng kế hoạch chăm sóc khách hàng cụ thể dựa trên từng đặc điểm riêng biệt của các khách hàng nhằm nâng cao sự hài lòng của khách hàng về chất lượng sản phẩm, dịch vụ góp phần tạo dựng thương hiệu, hình ảnh cho công ty

- Duy trì và phát triển thị phần trong nhóm khách hàng cũ trên cơ sở phân tích bán hàng và nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng năm 2023.

- Giữ vững số lượng và tăng thị phần tại các khách hàng lớn, tập chung vào các khách hàng FDI như Công ty Boxpak (Malaysia), Ojitex (Nhật Bản), Dynapac (Nhật Bản), Kopac (Hàn Quốc) ...

- Phát triển thêm các khách hàng mới thông qua hoạt động làm thương mại giấy và bao bì. Tìm hiểu và mở rộng thêm các thị trường xuất khẩu mới như Nga, Nhật Bản, Hàn Quốc...

- Thực hiện đào tạo, nâng cao kỹ năng, kiến thức và hướng tới xây dựng đội ngũ bán hàng chuyên nghiệp, bài bản.

- Tiếp tục duy trì và phát triển thị trường miền Nam và miền Trung, thông qua việc ổn định thị trường miền Bắc. Mục tiêu sản lượng tiêu thụ tại thị trường miền Nam, miền Trung chiếm khoảng 10% trong tổng sản lượng tiêu thụ toàn nhà máy để góp phần hoàn thành kế hoạch sản lượng năm 2023.

- Triển khai và thực hiện tốt công tác quản trị chi phí cho từng công trình theo dự toán, thực hiện việc kiểm soát chéo dự toán tránh bị trùng lặp hoặc bỏ sót trong công tác thiết kế, bóc tách và lập dự toán. Tập trung nhân lực tiếp thị khai thác khách hàng dự án lớn tại các tỉnh và thành phố.

- Đẩy mạnh công tác xuất nhập khẩu tham gia các hội trợ, triển lãm chuyên ngành ... tiếp cận chào hàng trực tiếp khách hàng tiềm năng. Đăng ký tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm tại các thị trường xuất khẩu phù hợp với pháp luật liên quan, đảm bảo công tác xuất khẩu thuận lợi, giảm chi phí.

KẾT LUẬN

- Những kết quả đạt được trong năm 2023 sẽ tạo điều kiện thuận lợi và động lực lớn cho Công ty phấn đấu hoàn thành kế hoạch kinh doanh năm 2024. Chúng tôi không tự hài lòng với những thành công đã đạt được mà luôn phấn đấu nâng cao tầm vóc và giá trị công ty.

- Tập trung hướng tới những mục tiêu phát triển bền vững và lâu dài, nhằm củng cố và phát huy những giá trị cốt lõi trên nền tảng nội lực vững chắc mà Công ty xây dựng trong gần 14 năm qua với mong muốn thỏa mãn tốt nhất nhu cầu của khách hàng, đối tác trong và ngoài nước.

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi gửi:

- Như trên;
- HĐQT, BKS;
- Lưu VP HĐQT Công ty.

(đã ký)

Lê Văn Hiệp