

**BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022
CỦA BAN ĐIỀU HÀNH TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN 2022**

A. BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021

1. Kết quả thực hiện hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2021:

Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2021		Thực hiện 2020	So sánh (%)	
		Thực hiện năm 2021	Kế hoạch năm 2021		TH 2021/ TH2020	TH 2021/ KH 2021
1. Doanh thu thuần	tỷ đồng	415.4	490.0	405.3	102.5%	84.8%
2. Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	43.2	29.0	24.20	178.5%	149.0%
3. Lợi nhuận sau thuế	tỷ đồng	39.6	27.8	24.20	163.6%	142.4%

Đánh giá tình hình thực hiện một số chỉ tiêu chính trong năm 2021:

a) Doanh số:

Doanh số năm 2021 đạt 415,4 tỷ tăng 2,5% so với cùng kỳ, chủ yếu đóng góp từ hai mảng chủ lực của Công ty là hàng GTGT và nhân điều Organic. Tuy nhiên, doanh số cả năm 2021 chỉ đạt chỉ đạt 84,8% so với kế hoạch năm 2021, do Công ty hạn chế kinh doanh trong mảng nhân điều. Tuy nhiên, doanh số mảng GTGT vẫn đạt cao hơn so với kế hoạch.

b) Lợi nhuận:

Lợi nhuận trước thuế năm đạt 43,2 tỷ đồng, tăng 49% so với kế hoạch năm và tăng 78,5% so cùng kỳ, nguyên nhân tăng trưởng lợi nhuận mạnh do Công ty đã đẩy mạnh tăng doanh số hai mảng chủ lực, tập trung mua, sản xuất cung ứng đủ nguyên liệu với giá hợp lý và tiết giảm chi phí sản xuất từ việc đầu tư tự động hóa trong sản xuất.

2. Đánh giá tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2021:

a) Thực hiện chiến lược sản xuất kinh doanh mảng hàng GTGT và Organic, để đảm bảo nguồn cung nguyên liệu đầu vào cho 2 mảng này, Công ty đã thực hiện đầu tư lại xưởng cắt tách nhân với qui trình sản xuất tự động hoá tối đa ở các khâu, cũng như chủ động mua nguyên liệu điều thô VN đầy đủ ngay từ đầu vụ, và nhập khẩu các loại hạt từ Mỹ nhờ vậy đảm bảo nhà máy vận hành liên tục, không đứt gãy (cho dù bị gián cách vì đại dịch Covid). Đây là năm đầu tiên công ty hoàn toàn không phải mua nhân điều bên ngoài cho mảng GTGT, nhờ vậy Công ty kiểm soát

- tốt được giá vốn đầu vào các loại nguyên liệu và chất lượng nhân điều cho GTGT và cả Organic.
- b) Phát triển vùng điều Organic: để đảm bảo nguồn cung nguyên liệu điều Organic dài hạn và ổn định, công ty đã triển khai thành lập mô hình HTX điều hữu cơ tại xã Đồng nai, để từng bước kết nạp các hộ nông dân trồng điều hữu cơ, cũng như tập huấn cho nông dân về phương pháp chăm sóc cây điều hữu cơ bền vững...
- c) Nhằm đẩy nhanh việc nâng cao năng lực sản xuất ngành hàng GTGT, công ty đã quyết định đầu tư mạnh vào một số máy móc thiết bị chế biến và đóng gói, bao bì...nhằm giảm đáng kể chi phí nhân công, chi phí sản xuất, thời gian sản xuất nhanh hơn, kiểm soát được vấn đề an toàn vệ sinh thực phẩm,...
- d) Công tác bán hàng: tuy là một năm giãn cách hoàn toàn với thế giới bên ngoài, nhưng hoạt động tiếp thị bán hàng vẫn sôi nổi, doanh số tăng trưởng, mở mới được thêm khách hàng ở các khu vực như châu âu, Úc, New Zealand, Hàn quốc... Công tác bán hàng online cũng phủ khắp nội địa và quốc tế.
- e) Nhân sự: để đáp ứng với mô hình kinh doanh mới và chuẩn bị cho qui mô tăng trưởng cao hơn, đòi hỏi công ty phải có nhân sự có trình độ chuyên môn ở các khâu, do vậy công ty đã đẩy mạnh công tác tuyển dụng ở các khâu: Sales, RD, Kỹ thuật, QA, QC, Logistic...Tuy sản lượng sản xuất cao hơn nhiều so với các năm trước, nhưng nhân sự ở khâu sản xuất trực tiếp không tăng lên đáng kể, do Công ty tích cực tự động hoá và tối ưu hoá qui trình sản xuất. Tiếp tục triển khai và duy trì thực hiện Kaizen-5S , qua đó đã có những cải tiến liên tục giúp tăng năng suất, bảo đảm chất lượng, giảm chi phí... kết hợp với việc duy trì chương trình đào tạo cho nhân viên và cán bộ quản lý đã cải thiện thái độ làm việc của nhân viên, ý thức sản xuất an toàn, nâng cao trình độ nghiệp vụ trong quản lý và sản xuất.
- f) Tài chính: tình hình tài chính công ty đang kiểm soát rất tốt, không có hàng hoá tồn kho ế thừa, không có nợ khó đòi, dư nợ vay vốn lưu động đang giảm dần vào các tháng cuối năm, độ uy tín của công ty ngày càng được nâng cao với các tổ chức tín dụng... đây là tiền đề để công ty có cơ sở xin nâng hạn mức tín dụng, đáp ứng nhu cầu vốn ngày càng tăng theo sự tăng trưởng của công ty.

g) Công tác chuyển đổi số: nhằm nâng cao năng lực quản trị nguồn lực và kiểm soát rủi ro trong hoạt động SXDK, bắt kịp xu thế chuyển đổi số hiện nay, công ty đã đầu tư phần mềm Quản trị Tổng thể nguồn lực doanh nghiệp – ERP. Sau hơn 15 tháng triển khai, đến nay công ty đã chính thức vận hành hệ thống ERP từ ngày 1/4/2022, với các phân hệ : Sản xuất – Bán hàng – Mua hàng – Tài chính kế toán – Nhân sự, sau khi các phân hệ này chạy ổn định, công ty sẽ tiếp tục số hoá các khâu còn lại như: RD, Quản lý vận hành – bảo trì thiết bị, Công tác văn phòng...

B. KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐỊNH HƯỚNG TRONG NĂM 2022

1. Một số chỉ tiêu chính của kế hoạch năm 2022:

Các chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2021	Tỷ lệ KH 2022 so với TH 2021 (%)
- Doanh thu thuần	tỷ đồng	540.00	415.40	130.00%
- Lợi nhuận trước thuế	tỷ đồng	54.00	43.20	125.00%

+ Đánh giá về kế hoạch doanh số và lợi nhuận năm 2022:

- Về doanh số: Công ty đặt kế hoạch doanh số 540 tỷ đồng tăng 30% so cùng kỳ năm 2021, trong đó chủ yếu là phần tăng trưởng của mảng nhân điều Ogranic tăng 46% và mảng hàng GTGT tăng 21%.
- Về Lợi nhuận: Với kết quả đạt được trong năm 2021 và kế hoạch tiêu thụ trong năm 2022, Công ty cân đối và lập kế hoạch về lợi nhuận 54 tỷ đồng tăng trưởng 25% so cùng kỳ.

Đây là kế hoạch khá thách thức cho công ty khi mà tình hình dịch bệnh vẫn chưa được kiểm soát, một số nước như Trung quốc, Hồng Kông...vẫn còn phong tỏa. Bên cạnh đó tình hình chiến sự giữa Nga và Ukraina, làm cho giá dầu tăng cao, kéo theo các vật tư phụ liệu, logistic đều tăng cao... Do vậy, để đạt được kế hoạch này công ty phải đẩy mạnh công tác tiếp thị bán hàng, tự động hoá tối đa nhằm giảm chi phí sản xuất, điều hành tồn kho hợp lý để giảm chi phí tài chính...

2. Một số định hướng hoạt động và giải pháp cho kế hoạch SXKD năm 2022:

- Cân đối thu mua hạt điều nguyên liệu đảm bảo duy trì sản xuất ổn định cho Công ty trong cả năm. Tập trung thu mua nguyên liệu tại vùng nguyên liệu được chứng

nhận Organic để sản xuất cung cấp nhân điều organic; nhân vỏ lụa rang muối và nhân điều rang chiên. Tiếp nối năm 2021, sang năm 2022, Công ty sẽ tiếp tục chủ động nguồn nguyên liệu hoàn toàn cho Xưởng GTGT.

- b) Xưởng sản xuất điều thô đã và đang bổ sung thêm thiết bị cắt tách nhân, hệ thống băng tải, xe chứa hàng,...để nâng công suất bình quân lên 35-40 tấn/ngày.
- c) Hoàn thiện xưởng sản xuất hàng GTGT, bổ sung thêm một số thiết bị còn thiếu, mục tiêu tăng tự động hóa.
- d) Tiếp tục đẩy mạnh chương trình phát triển vùng nguyên liệu điều Organic, tương lai sẽ thành lập thêm bộ phận chuyên trách về mảng điều Organic, bên cạnh các bộ phận hiện hữu.
- e) Công tác bán hàng: Công tác tham gia hội chợ tại các nước công ty đã bắt đầu triển khai ở một số nước như Mỹ, Hàn quốc, 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.
- f) Nhân sự và đào tạo: tiếp tục triển khai tuyển dụng nhân sự còn thiếu cho các bộ phận chủ chốt. Nhằm nâng cao trình độ quản trị sản xuất, vận hành bảo trì thiết bị, kiểm soát chất lượng sản phẩm, năng lực quản lý tài chính kế toán... Công ty sẽ tổ chức đào tạo chuyên đề cho tất cả các bộ phận. Như các khoá học về quản trị sản xuất, quản lý bảo trì thiết bị, Bán hàng marketing, Cập nhật kiến thức về các chính sách thuế - hải quan,...
- g) Tài chính và đầu tư: Với kết quả đạt được của năm 2021 và kế hoạch trong năm 2022, 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.
- h) 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.

