

Yên Bái, ngày tháng 11 năm 2023

DỰ THẢO

BÁO CÁO
KẾT QUẢ SX-KD NIÊN ĐỘ 2022-2023
VÀ KẾ HOẠCH SX-KD NIÊN ĐỘ 2023-2024
Trình Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2023

Ban Giám đốc công ty cổ phần Lâm nông sản thực phẩm Yên Bái, xin báo cáo Đại hội về kết quả sản xuất kinh doanh niên độ 2022-2023 và kế hoạch SX-KD niên độ 2023-2024, cụ thể như sau:

I. KẾT QUẢ SX- KD NIÊN ĐỘ 2022 - 2023

1. Đặc điểm tình hình.

1.1. Thuận lợi:

- Công ty tiếp tục nhận được sự quan tâm và tạo điều kiện thuận lợi của Tỉnh, cùng các Sở - Ban - Ngành và các địa phương nơi Công ty đặt nhà máy.
- Luôn nhận được sự quan tâm lãnh đạo và chỉ đạo thường xuyên, sâu sát, quyết liệt, kịp thời của HĐQT.
- Triển khai tốt công tác Khoán quản sản phẩm ngay từ đầu năm. Đồng thời, chuẩn bị tốt các điều kiện đáp ứng yêu cầu sản xuất, nhất là về: Lao động, vốn, máy móc thiết bị, vật tư kỹ thuật.
- Thị trường tiêu thụ tinh bột sắn và bã sắn thuận lợi: Tăng cả về số lượng và giá bán. Sáu tháng đầu niên độ tiêu thụ giấy để và giấy vàng mã tương đối tốt.
- Có sự đoàn kết, thống nhất ý chí, kiên định mục tiêu, quyết tâm hoàn thành kế hoạch của toàn thể cán bộ nhân viên và người lao động trong Công ty.

1.2. Khó khăn:

- Sáu tháng cuối niên độ, thị trường tiêu thụ các loại sản phẩm giấy để, giấy vàng mã sụt giảm từ phía Đài Loan do tác động bởi suy thoái kinh tế.
- Có sự cạnh tranh gay gắt về giá bán và chất lượng các loại sản phẩm.
- Giá cả nguyên nhiên liệu, vật tư kỹ thuật đầu vào không ngừng tăng cao.

2. Kết quả SX-KD.

2.1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu KH:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện	Cùng kỳ	So sánh %	
						KH	Cùng kỳ
1	Sản lượng	Tấn					
-	Giấy để	Tấn	19.500	18.523	19.850	95%	93%
-	Giấy vàng mã XK	Tấn	7.200	3.952	7.009	55%	56%
-	Tinh bột sắn	Tấn	30.500	30.961	30.979	102%	100%
-	Bã sắn khô	Tấn	6.350	6.498	6.537	102%	100%
2	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	580	611	657	105%	93%
3	Nộp ngân sách	Tỷ đồng	100%PS	33	38,4	100%PS	86%
4	XK trực tiếp	Tr. USD	6,6	16	16,4	242	98%
5	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	≥ 70	114,4	106	163%	108%
6	Thu nhập BQ	Trđ/ng/th	9,4	9,53	9,2	101%	103%

2.2. Phát triển Công ty:

- Giá trị vốn hóa của Công ty trên thị trường chứng khoán trên **700** tỷ đồng.
- Giá trị cổ phiếu trên thị trường luôn ổn định và giữ ở mức cao.

3. Thực hiện các dự án, phương án.

- Về dự án mới: Đã tích cực trong việc tìm kiếm các dự án mới để phát triển công ty, đến nay có 03 dự án tương đối phù hợp với điều kiện của Công ty, đó là sản xuất bột giấy từ tre luồng, sản xuất giấy vệ sinh và sản xuất viên nén. Công ty đang tập trung đi sâu tìm hiểu, nghiên cứu để hoàn thiện việc xây dựng dự án.

- Đối với các phương án: Công ty đã xây dựng và triển khai cơ bản hoàn thành theo kế hoạch. Còn một số phương án đang tiếp tục triển khai, hoàn thiện trong niên độ mới 2023-2024.

5. Công tác ATLĐ, ANTT, môi trường, PCCN: Đã triển khai thực hiện tương đối tốt, đảm bảo theo quy định, không có vụ việc nào xảy ra.

6. Công tác kiểm tra, hướng dẫn.

Công tác kiểm tra, hướng dẫn đã tích cực và sâu sát so với trước đây, hạn chế được những sai sót trong quản lý sử dụng tài chính, vật tư, kiểm soát tương đối chặt chẽ nguyên nhiên liệu, vật tư kỹ thuật đầu vào của các đơn vị.

Tuy nhiên, công tác kiểm soát về ĐMKTKT, chất lượng sản phẩm chưa đạt hiệu quả cao và chưa thường xuyên.

7. Công tác thi đua khen thưởng.

Công tác thi đua khen thưởng đã có tác dụng tích cực, thúc đẩy các đơn vị hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch và tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh cũng như thu nhập của người lao động.

Tuy nhiên, còn một số cán bộ chủ chốt cũng như người lao động còn xem nhẹ, chưa thực sự coi trọng vai trò, tác dụng và mục đích của công tác thi đua khen thưởng.

8. Công tác tổ chức nhân sự.

- Hàng tháng đã có đánh giá tình hình nhân sự toàn công ty, do đó khắc phục được những hạn chế về công tác nhân sự của những năm trước đây.

- Tuyển dụng lao động cơ bản đáp ứng được nhu cầu của Công ty, đặc biệt lao động có trình độ phục vụ cho công tác cán bộ. Tuy nhiên, ở một vài thời điểm việc tuyển dụng còn gặp khó khăn do phương pháp tuyển dụng chưa hiệu quả.

- Đã thực hiện tốt việc đào tạo, luân chuyển, sắp xếp lại các vị trí trong đội ngũ cán bộ chủ chốt, cán bộ nghiệp vụ đảm bảo sự ổn định, phát huy được năng lực cá nhân và thế mạnh của từng nhà máy.

9. Đánh giá chung.

9.1. Ưu điểm:

- *Công tác nguyên nhiên liệu:* Đã tổ chức, triển khai thực hiện tốt đảm bảo đủ cho sản xuất. Các đơn vị không phải dừng sản xuất do thiếu nguyên nhiên liệu.

- *Về sản xuất:* Sản phẩm Tinh bột sắn, bã sắn hoàn thành kế hoạch sản lượng. Chất lượng sản phẩm ngày càng được nâng cao. Năng suất lao động đã được tăng lên. MMTB đã được đầu tư, nâng cấp mang lại hiệu quả tốt.

- *Công tác thị trường:* Số lượng khách hàng mua các loại sản phẩm tăng lên. Giá bán sản phẩm tinh bột sắn, bã sắn ổn định và tăng theo từng thời điểm của thị trường. Uy tín các loại sản phẩm của Công ty được củng cố.

- *Hiệu quả SX-KD:* Công ty đã có hiệu quả tốt trong SX-KD đáp ứng sự kỳ vọng của HĐQT và Đại hội đồng cổ đông.

- **Thu nhập:** Thu nhập bình quân của toàn Công ty ổn định 9,53 tr.đ/9,4 tr.đồng KH.
- **Phát triển Công ty:** Vốn của Công ty đã được bảo toàn và phát triển. Giá trị vốn hóa tăng, giá trị cổ phiếu luôn ổn định ở mức cao trên thị trường chứng khoán.

9.2. Hạn chế:

- Thu mua nguyên nhiên liệu: Điều hành giá thu mua nguyên nhiên liệu ở một vài thời điểm còn chưa tốt nên giá tăng so với KH đã xây dựng.
- Trong sản xuất:
 - + Quy trình chế biến nguyên liệu thực hiện còn chưa tốt ở một số NM. Chất lượng sản phẩm đôi khi còn chưa ổn định. ĐMKTKT thực hiện giữa các NM chưa đồng đều.
 - + Sản xuất giấy đế và gia công vàng mã chưa hoàn thành KH sản lượng.
 - + Chưa có nhiều các giải pháp hữu hiệu để tăng năng suất, giảm định mức kinh tế kỹ thuật ở những thời điểm khó khăn.
 - + Hiệu quả sản xuất tại các nhà máy giấy chưa đồng đều.
 - + Có thời điểm thực hiện quy trình SX tinh bột sắn chưa tốt dẫn đến hỏng hóc thiết bị, thất thoát bột, lỗi đóng bao, còn sai sót trong quy trình kiểm soát chất lượng.
- Công tác thị trường: Đôi khi việc nắm bắt thị trường chưa kịp thời, thiếu chính xác về giá cả, nhu cầu khách hàng, các đối thủ cạnh tranh nên chậm có phương án đề xuất.
- Công tác quản trị: Chưa thực sự kiên quyết trong việc xử lý một số cán bộ nhà máy không đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ mới.
- Thực hiện 06 bước công việc: Còn chưa thực sự tốt ở nhiều bước như thiếu nhạy bén trong việc nắm bắt thị trường, trong sản xuất ở một vài thời điểm nhất định. Chưa nhanh chóng lập nhiều phương án để khắc phục các tồn tại. Việc chỉ đạo thực hiện các phương án, kế hoạch còn chưa thực sự quyết liệt.
- Tìm kiếm các dự án mới để phát triển công ty còn chậm, chưa bố trí thời gian hợp lý để đi tìm hiểu, nghiên cứu.

Đánh giá: Mặc dù, còn nhiều các hạn chế, tồn tại trong niên độ vừa qua. Nhưng dưới sự chỉ đạo quyết liệt của HĐQT, Ban giám đốc Công ty đã hoàn thành cơ bản các mục tiêu mà Đại hội đồng cổ đông giao, đó là: Doanh thu đạt **611 tỷ/580 tỷ KH = 105%**; nộp ngân sách **33,2 tỷ = 100%** số phát sinh; kết quả SX-KD lãi **114,4 tỷ/70 tỷ KH = 163%** (Sau thuế); thu nhập bình quân **9,53 tr.đ/9,4 tr.đ/người/tháng KH = 101%**.

II. KẾ HOẠCH SX - KD NIÊN ĐỘ 2023-2024

1. Thuận lợi cơ bản.

- Toàn thể CBCNV và người lao động trong Công ty có sự đoàn kết, thống nhất ý chí, kiên định mục tiêu, quyết tâm hoàn thành kế hoạch.
- Các điều kiện phục vụ SX: Lao động, vốn, MMTB... tương đối đầy đủ.

2. Khó khăn cơ bản.

- Thị trường tiêu thụ các loại sản phẩm giấy đế, giấy vàng mã cực kỳ khó khăn do nhu cầu của Đài Loan sụt giảm nghiêm trọng. Thị trường tinh bột sắn, bã sắn bắt đầu có những diễn biến rất khó khăn: Sản lượng tiêu thụ và giá bán đang giảm mạnh.
- Nguồn nguyên liệu để sản xuất các loại sản phẩm của Công ty ngày càng cạn kiệt, áp lực cạnh tranh lớn, diện tích và sản lượng dần bị thu hẹp, vận chuyển gặp rất nhiều khó khăn. Trong khi nhu cầu của Công ty ngày càng lớn do tăng về sản lượng sản phẩm và các đơn vị ngoài công ty mở rộng sản xuất.
- Giá cả nguyên nhiên liệu, vật tư kỹ thuật đầu vào không ngừng tăng cao.
- Tiếp tục có sự cạnh tranh gay gắt về giá bán và chất lượng các loại sản phẩm.
- Tỷ giá không ổn định (Nhân dân tệ, Đài tệ) ảnh hưởng nhiều đến xuất khẩu.

- Máy móc thiết bị ngày càng cũ, công nghệ lạc hậu, hay hỏng hóc.

Có thể nói, niên độ 2023-2024 dự kiến sẽ rất khó khăn so với những năm trước đây, đặc biệt là thị trường tiêu thụ giấy đế, giấy vàng mã. Nhưng Ban giám đốc vẫn quyết tâm tổ chức, triển khai thực hiện hoàn thành tốt các mục tiêu kế hoạch được giao.

3. Các chỉ tiêu chính.

- Sản lượng:

+ Giấy đế: **20.000** tấn. Trong đó: Giấy TB = 8.600 tấn (*Chiếm 43%*); giấy XK = 3.000 tấn (*Chiếm 15%*); giấy phổ thông = 8.400 tấn (*Chiếm 42%*).

+ Vàng mã : **6.900** tấn.

+ Tinh bột sắn: **31.000** tấn.

+ Bã sắn : **6.460** tấn.

- Doanh thu : **560** tỷ (*Không tính doanh thu nội bộ*).

- Nộp ngân sách : **18,3** tỷ (*100 số phát sinh*).

- XK trực tiếp : **14,6** triệu USD.

- Lợi nhuận sau thuế : \geq **70** tỷ.

- Thu nhập bình quân : \geq **11,5** trđ/ng/tháng.

4. Thực hiện các dự án, phương án.

- Xây dựng và triển khai 01 dự án mới để đầu tư phát triển Công ty.

- Xây dựng và triển khai Phương án khôi phục hoạt động các nhà máy đang khó khăn. Hoàn thiện các phương án còn đang triển khai từ niên độ trước, đồng thời xây dựng phương án cải tạo, nâng cấp các nhà máy trong Công ty nhằm nâng cao hiệu quả SXKD và đáp ứng yêu cầu theo quy định hiện hành.

5. Công tác PCCN, bảo lữ, ATVSLĐ, môi trường, ANTT.

Đảm bảo tuyệt đối an toàn, không để xảy ra các vụ việc làm ảnh hưởng đến người, tài sản và môi trường xung quanh.

6. Công tác kiểm tra, hướng dẫn.

- Các phòng chức năng thực hiện đầy đủ nội dung kiểm tra, hướng dẫn theo từng lĩnh vực phân công.

- Tập trung kiểm tra, kiểm soát những nội dung quan trọng trong sản xuất, trong hạch toán sản xuất kinh doanh đảm bảo theo quy định.

7. Công tác thi đua khen thưởng:

- Phát động phong trào thi đua lao động sản xuất hoàn thành xuất sắc KH của tháng, của quý.

- Thi đua gắn liền với khen thưởng để thực sự có tác dụng kích thích sản xuất.

8. Các biện pháp chủ yếu thực hiện.

(1). Thực hiện thật tốt công tác tổ chức nhân sự:

- **Nhân sự cán bộ:**

+ Hàng quý, có báo cáo đánh giá tình hình cán bộ chủ chốt công ty về: Số lượng, thực hiện nhiệm vụ được giao, tư tưởng, ý thức trách nhiệm.

+ Tuyển dụng lao động có trình độ đảm bảo số lượng và chất lượng, bao gồm cả nhân sự mới ra trường và những nhân sự đã có kinh nghiệm làm việc nhiều năm.

+ Thường xuyên đào tạo, bồi dưỡng đội ngũ cán bộ phục vụ cho bố trí, luân chuyển mục tiêu phát triển công ty trước mắt cũng như lâu dài. Quan tâm quy trình đào tạo ở các nhà máy để nâng cao hiệu quả đào tạo, đặc biệt là lĩnh vực giấy đế.

- Nhân sự công nhân:

+ Đánh giá tình hình lao động công nhân về: Số lượng, thực hiện công việc được giao, tư tưởng, ý thức trách nhiệm, tổ chức kỷ luật. Thường xuyên nắm bắt ưu điểm, hạn chế của từng người; động viên khuyến khích; phân loại được lao động yếu kém.

+ Tích cực tuyển dụng và đào tạo lao động trực tiếp sản xuất đáp ứng cho các đơn vị.

(2). Quyết tâm giảm giá thành sản xuất:

a) Đối với giấy:

- Điều tiết thu mua giá nguyên nhiên liệu hợp lý. Giảm các định mức KTKT, đặc biệt là ĐM chính như nguyên liệu, củi, xút, điện.

- Nâng cao năng suất đặc biệt là giấy Trúc bách, duy trì MMTB hoạt động ổn định.

- Thường xuyên đi tham quan học hỏi các đơn khác trong và ngoài công ty.

b) Đối với sản:

- Điều chỉnh giá nguyên liệu theo từng ngày vừa đảm bảo sản xuất, vừa đảm bảo hiệu quả tốt nhất. Bám sát giá bán sản phẩm để làm cơ sở điều tiết giá nguyên liệu.

- Duy trì ổn định các ĐMKTKT, đặc biệt là ĐM nguyên liệu đảm bảo bằng hoặc thấp hơn Công ty khoán.

(3). Quyết liệt trong công tác thu mua nguyên nhiên liệu để đảm bảo SX theo KH:

- Đối với nguyên nhiên liệu giấy:

+ Xây dựng hệ thống đại lý chuyên nghiệp, đặc biệt là những đại lý ở vùng gần, vùng có sản lượng lớn, chất lượng tốt. Tập trung thu mua vùng gần.

+ Phân công trong Ban giám đốc chỉ đạo trực tiếp các nhà máy về công tác thu mua nguyên nhiên liệu, nhanh chóng tháo gỡ những khó khăn mà các đơn vị đề xuất.

+ Bám sát thị trường để xem xét chỉ đạo quyết liệt việc điều chỉnh giá thu mua nguyên nhiên liệu hợp lý, nhưng vẫn đảm bảo sản lượng đủ cho SX và dự trữ.

+ Nhanh nhạy điều chỉnh kế hoạch thu mua phù hợp với từng thời điểm, từng nhà máy và từng vùng. Thu mua đa dạng các loại nguyên liệu, như dăm cắt, dăm rác.

- Đối với nguyên nhiên liệu sản:

+ Mở thêm các đại lý thu mua đặc biệt ở vùng thu hoạch sớm và vùng thu hoạch muộn.

+ Thường xuyên đi kiểm tra để có báo cáo tổng thể về diện tích trồng sản, sinh trưởng của cây sản, dự kiến sản lượng, đánh giá tổng quan khó khăn, thuận lợi, đề ra các phương án thu mua phù hợp cho từng giai đoạn cụ thể.

(4). Nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm:

a) Nâng cao năng suất:

- *Năng suất bình quân của giấy đế:* Đảm bảo năng suất bình quân đạt 65 tấn/ngày. Hoàn thành KH niên độ 20.000 tấn. Duy trì MMTB hoạt động ổn định. Tập trung kiểm tra, giám sát quy trình sản xuất. Bố trí lao động trong dây chuyền sản xuất hợp lý.

- *Đối với vàng mã:* Đảm bảo năng suất giấy vàng mã đạt 04 người/cont/tháng. Hoàn thành KH niên độ 6.900 tấn.

- *Đối với tinh bột sản:* Đảm bảo năng suất bình quân vào thời điểm chính vụ đạt 270 tấn/ngày. Hoàn thành KH niên độ 31.000 tấn.

b) Tăng cường quản lý chất lượng sản phẩm:

- Các nhà máy kiểm tra từng ca sản xuất và giám sát chặt chẽ khâu nghiệm thu sản phẩm trước khi cho vào kho. Không đạt chất lượng thì không xuất cho khách hàng.

- Ban giám đốc Công ty trực tiếp chỉ đạo các phòng và các đơn vị kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ chất lượng sản phẩm. Có biện pháp xử lý kịp thời những trường vi phạm quy trình quản lý chất lượng sản phẩm.

(5). *Đẩy mạnh việc tiêu thụ hàng hóa:*

- *Đối với giấy đề:* Thường xuyên đi thị trường để nắm bắt tình hình thực tế về giá cả, nhu cầu khách hàng, các đơn vị cạnh tranh, có đề xuất kịp thời. Tìm kiếm thêm khách hàng mới.

- *Đối với gia công vàng mã:* Thường xuyên trao đổi với đối tác để đơn đốc đơn hàng, phụ liệu. Duy trì gia công ổn định ở NM Nguyễn Phúc.

- *Đối với tinh bột sắn:* Tùy vào tình hình diễn biến của thị trường sẽ xây dựng phương án tiêu thụ sản phẩm đạt hiệu quả nhất. Nắm chắc tình hình thị trường về nhu cầu, giá bán và xu hướng để linh hoạt điều chỉnh công tác tiêu thụ.

(6). *Tăng cường công tác hạch toán kế toán:*

- Nguyên tắc SX-KD phải gắn liền với công tác hạch toán.
- Kế toán phải thường xuyên xem xét, đánh giá để tham mưu trong việc điều tiết giá nguyên nhiên liệu.

- Thường xuyên kiểm tra, rà soát việc lập chứng từ ban đầu. Phân tích tình hình tài chính để tham mưu cho lãnh đạo nhằm sử dụng hiệu quả tiền vốn.

(7). *Tăng thu nhập cho người lao động:*

- Đẩy mạnh năng suất các loại sản phẩm, quyết tâm hoàn thành vượt mức kế hoạch được giao.

- Cải tạo MMTB, áp dụng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất. Tăng tiền thưởng, khuyến khích động viên kịp thời người lao động.

(8). *Chú trọng công tác kiểm tra hướng dẫn:*

- Các phòng chức năng, tập trung kiểm tra theo chuyên môn đã quy định.
- Kịp thời cập nhật những thay đổi của chính sách pháp luật của Nhà nước để hướng dẫn các cán bộ chuyên môn của nhà máy thực hiện.

(9). *Tìm kiếm bằng được dự án mới và phương án để phát triển công ty:*

- Xây dựng và triển khai 01 dự án mới có tính khả thi nhất để phát triển công ty.
- Tiếp tục xây dựng và triển khai phương án khôi phục hoạt động các nhà máy đang khó khăn. Các phương án đầu tư nâng cấp, cải tạo MMTB, công nghệ... để ổn định và tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh của công ty, đáp ứng các quy định hiện hành.

(10). *Thực hiện công tác thi đua khen thưởng có hiệu quả:*

- Thực hiện thật tốt công tác thi đua khen thưởng. Cân đối nguồn chi thưởng hợp lý để có tác dụng khuyến khích người lao động.

- Phát động phong trào thi đua phù hợp với tình hình thực tế hiện nay, tìm những đơn vị có thành tích nổi bật về chất lượng sản phẩm, ĐMKTKT, MMTB, quản lý điều hành và hiệu quả SX-KD... để động viên khen thưởng xứng đáng.

(11). *Thường xuyên quan tâm công tác ATLĐ, PCCN, bảo lữ, môi trường, ANTT.*

- Ngay từ đầu niên độ, tổ chức cho toàn thể người lao động trong công ty học tập an toàn vệ sinh lao động.

- Ban giám đốc thường xuyên kiểm tra, đơn đốc, nhắc nhở các phòng ban và nhà máy về công tác an toàn.

(12). *Coi trọng công tác tư tưởng:*

- Tiếp tục tuyên truyền đến toàn thể CBCNV và người lao động về định hướng phát triển công ty.

- Tập trung giải quyết tư tưởng của một số cán bộ từ công ty đến nhà máy, đó là tư tưởng ngại thay đổi, tư tưởng không muốn đổi mới với khó khăn.

9. Kiến nghị:

Để điều hành các hoạt động SX-KD và đầu tư của Công ty niên độ 2023-2024 có hiệu quả, hoàn thành các mục tiêu kế hoạch được giao. Ban giám đốc Công ty, có đề nghị với Đại hội đồng cổ đông xem xét cho chủ trương về một số nội dung sau:

1. Xây dựng và triển khai 01 dự án mới để phát triển Công ty.
2. Xây dựng và triển khai các phương án đầu tư cải tạo, nâng cấp MMTB, công nghệ...nhằm ổn định sản xuất, tăng hiệu quả SX-KD. Tiếp tục nghiên cứu xây dựng và triển khai phương án khôi phục hoạt động các nhà máy đang khó khăn.
3. Về mức thưởng cho Ban lãnh đạo Công ty:
 - Hoàn thành cơ bản các mục tiêu, đồng thời điều hành SX-KD Công ty đạt lợi nhuận sau thuế từ 70 tỷ đến dưới 80 tỷ đồng: Mức thưởng 3% lợi nhuận sau thuế.
 - Hoàn thành cơ bản các mục tiêu, đồng thời điều hành SX-KD Công ty đạt lợi nhuận sau thuế từ 80 tỷ đến dưới 90 tỷ đồng: Mức thưởng 4% lợi nhuận sau thuế.
 - Hoàn thành cơ bản các mục tiêu, đồng thời điều hành SX-KD Công ty đạt lợi nhuận sau thuế từ 90 tỷ đồng đến dưới 100 tỷ đồng: Mức thưởng 5% lợi nhuận sau thuế.
 - Hoàn thành cơ bản các mục tiêu, đồng thời điều hành SX-KD Công ty đạt lợi nhuận sau thuế từ 100 tỷ đồng trở lên: Mức thưởng 6% lợi nhuận sau thuế.

Niên độ 2023-2024 là niên độ dự báo có rất nhiều khó khăn đối với sản xuất các loại sản phẩm của Công ty. Tuy nhiên, với những lợi thế của Công ty về việc kiện toàn mô hình quản trị; về đội ngũ cán bộ có nhiều kinh nghiệm; nền tài chính minh bạch, lành mạnh; đội ngũ công nhân lao động có tay nghề; các lợi thế về thị trường; MMTB; cơ chế khoán quản và truyền thống đoàn kết, năng động sáng tạo, chúng ta nhất định sẽ hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ kế hoạch niên độ 2023-2024.

Trên đây là nội dung Báo cáo kết quả SX-KD niên độ 2022-2023, xây dựng kế hoạch SX-KD niên độ 2023-2024, kính trình ĐHĐCĐ thường niên năm 2023.

Xin trân trọng cảm ơn.

T/M BAN GIÁM ĐỐC CÔNG TY

