

BÁO CÁO KẾT QUẢ SXKD NĂM 2023 & KH SXKD 2024**I. KẾT QUẢ SXKD NĂM 2023**

Nền kinh tế Việt Nam trong năm 2023 phải đối mặt với rất nhiều thách thức, những thách thức này ngoài yếu tố khách quan từ tình hình kinh tế thế giới, còn do những bất ổn trong nội tại nền kinh tế trong nước. Giá vàng tăng cao, xô đổ mọi kỷ lục lịch sử, có những lúc lên cao nhất tới hơn 80 triệu đồng/lượng, tỷ giá USD cũng tăng hơn 24.700 đ/usd. Thị trường bất động sản gặp khó khăn từ giữa năm 2022 và kéo dài đến hết năm 2023, tín dụng cho ngành BĐS vẫn bị siết chặt. Mặc dù lãi suất Ngân hàng giảm nhưng các DN vẫn khó tiếp cận nguồn vốn vay, nhiều tỉnh, thành phố ở khu vực phía Bắc và Hà Nội bị ảnh hưởng nghiêm trọng do cắt điện luân phiên. Nhiều ngành nghề ít công ăn việc làm đặc biệt là các ngành liên quan đến gia công hàng xuất khẩu.

Với NTP, do bị ảnh hưởng của thị trường BĐS, bị ảnh hưởng của nhu cầu tiêu dùng giảm nên năm 2023 Công ty đã đạt được một số chỉ tiêu trong SXKD là:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2023	TH 2023	Tỷ lệ HT KH	TH 2022	Tăng trưởng 23/22 (%)	Tăng trưởng 23/22
1	Doanh thu	Tỷ đ	5.875	5.084	87%	5.615	91%	(531)
2	Sản lượng BH	Tấn	106.000	98.582	93%	101.058	98%	(2.476)
3	LNTT	Tỷ đ	535	641	120%	532	120%	109

Tổng doanh thu năm 2023 đạt 5.084 tỷ đồng, giảm 9% so với cùng kỳ năm 2022 (tương đương giảm 531 tỷ), hoàn thành 87% KH 2023 đề ra.

Sản lượng bán hàng năm 2023 đạt 98.582 tấn, giảm 2% so với cùng kỳ năm 2022 (tương đương giảm 2.476 tấn). hoàn thành 93% KH 2023 đề ra.

Lợi nhuận trước thuế năm 2023 đạt 641 tỷ, tăng 20% so với cùng kỳ năm 2022 (tương đương tăng 109 tỷ). Tăng 20% so với KH 2023 đề ra.

Doanh thu giảm so với năm trước là do:

- Do giá nguyên liệu chính giảm nên NTP cũng đã giảm giá bán các sản phẩm cho phù hợp với tình hình cạnh tranh trên thị trường:

+ NTP đã giảm giá bán 2 lần vào ngày 1/8/2022 và ngày 21/9/2022, mỗi lần giảm 5% với các dòng SP UPVC, việc giảm giá này làm giảm doanh thu năm 2023 là 413 tỷ, tương đương giảm hơn 7%.

+ Thị trường BĐS chững lại nên nhu cầu sử dụng VLXD (sắt, thép, xi măng, gạch, đá ...) nói chung và ngành ống nhựa cho ngành xây dựng nói riêng đều giảm. Việc giảm do nhu cầu tiêu dùng giảm là 118 tỷ, tương đương giảm 2%

- Lạm phát vẫn cao, nhiều ngành ít công ăn việc làm nên người dân hạn chế tiêu dùng, hạn chế xây mới, sửa chữa nhà nên nhu cầu sử dụng các loại ống nhựa cũng giảm.

- Một số CBTT mới và yếu nên chưa khai thác hết tiềm năng thị trường.

Lợi nhuận tăng so cùng kỳ năm 2022 là do:

- Giá nguyên liệu vật liệu chính giảm so với cùng kỳ, dự đoán thời điểm giá nguyên liệu thấp mua nhiều, giá nguyên liệu cao mua ít hoặc không mua nên LTTT tăng;

- Lãi suất ngân hàng giảm so với cùng kỳ nên LN tăng;

- Tiết giảm được một số chi phí trong SXKD (*Sử dụng nguyên liệu thay thế giá rẻ, tiết kiệm chi phí thuê kho bên ngoài, sắp xếp lại mặt bằng giao hàng thuận tiện nên giảm chi phí bốc xếp hàng hóa ...*)

II. SẢN PHẨM MỚI

Trong năm 2023 NTP tiếp tục cố gắng triển khai bán các dòng sản phẩm mới ra thị trường như:

- Ống PP/PE 2 lớp gân sóng đến DN1000 sử dụng cho hệ thống thoát nước thay ống bê tông;
- Ống PE 1 lớp gân xoắn luồn cáp điện phục vụ hạ ngầm dây điện ở một số tỉnh/thành phố;
- Van Zacco UPVC, hộp kiểm soát UPVC, bích nhựa UPVC được sản xuất theo bản quyền công nghệ của Sekisui – Nhật Bản, đã xuất khẩu được một số sản phẩm này sang Châu Âu, tuy giá trị chưa nhiều nhưng cũng là bước đầu NTP có thể sản xuất được các sản phẩm đạt tiêu chuẩn của thị trường khó tính Châu Âu;
- Gia công các sản phẩm phụ tùng UPVC cho IPLEX Úc và Newzeland;
- Ống và phụ tùng luồn dây điện UPVC.

Tổng doanh thu các dòng sản phẩm mới này năm 2023 đạt hơn 303 tỷ đồng.

Năm 2023 NTP tiếp tục hợp tác với Sekisui để nghiên cứu công nghệ sản xuất ống và phụ tùng bằng nhựa CPVC sử dụng cho hệ thống PCCC thay thế ống gang mạ kẽm hiện nay. Dự kiến Q3/2024 sẽ sản xuất và triển khai bán hàng, đây cũng là một dòng sản phẩm mới sẽ đem lại doanh thu trong các năm tới. NTP là doanh nghiệp đầu tiên SX loại SP này ở VN.

Năm 2023 NTP tiếp tục hợp tác với Sekisui để sản xuất một số sản phẩm phục vụ xuất khẩu đi các thị trường nước ngoài như bích UPVC, Van Zacco UPVC, phụ tùng HDPE hàn điện trở

NTP tiếp tục gia công các sản phẩm cho IPLEX Úc và Newzeland để góp phần tăng thêm doanh thu;

NTP sẽ đẩy mạnh bán hàng dòng sản phẩm mới là ống và PT UPVC theo TC ISO 3633 cho hệ thống thoát nước. Đây là cũng là dòng sản phẩm NTP là nhà SX đầu tiên ở VN.

Tìm kiếm thị trường xuất khẩu ra nước ngoài cho các sản phẩm hiện tại và các sản phẩm mới khác.

III. KH SXKD 2024

- Căn cứ vào kế hoạch phát triển kinh tế Việt Nam năm 2024 tăng trưởng 6% so với năm 2023;
- Căn cứ vào tốc độ tăng trưởng doanh thu bình quân giai đoạn 2018-2023 của NTP: gần 3%;
- Căn cứ vào việc kiểm soát trái phiếu DN BĐS và room tín dụng cho ngành BĐS vay, các chính sách cho ngành BĐS vẫn chưa được tháo gỡ, nhu cầu xây dựng sẽ giảm và nhu cầu sử dụng ống nhựa cũng sẽ khó tăng trưởng nhiều.
- Căn cứ vào tình hình giá nguyên vật liệu chính như bột PVC, hạt HDPE, hạt PPR đang ở mức thấp như hiện nay và xu hướng khó có thể tăng cao như các tháng cuối năm 2021 thì việc tăng doanh thu do tác động của tăng giá bán sẽ không còn. Nếu giá nguyên liệu chính giữ ở mức hiện tại thì có thể phải tính đến các phương án kinh doanh cho phù hợp với giá nguyên vật liệu chính và tình hình cạnh tranh trên thị trường.

NTP đề xuất KH SXKD năm 2024 với các chỉ tiêu như sau:

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	TH 2023	KH 2024	Tăng trưởng 2024/2023
1	Cộng DT	Tỷ đ	5.084	5.400	106%
2	SLBH	Tấn	98.582	104.500	106%
3	LNTT	Tỷ đ	641	555	87%

IV. KQ SXKD Q1/2024

T T	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2024	Q1/24	Q1/23	Tăng trưởng 24/23 (%)	Tăng trưởng 24/23
1	Doanh thu	Tỷ đ	5.400	900	1.173	76.7%	(273)
2	Sản lượng BH	Tấn	104.500	16.666	22.005	76%	(5.339)
3	LNTT	Tỷ đ	555	125.9	132	95.4%	(6.1)

Để đạt được KH SXKD năm 2024 đã đề ra, trong thời gian tới NTP phải cố gắng, nỗ lực để đẩy mạnh các công tác SXKD, cụ thể là:

- Tiếp tục tuyển dụng thêm và đào CBKD cho 2 ban PTTT để khai thác tối đa năng lực thị trường.
- 2 Ban PTTT tiếp tục cập nhật các dự án trên hệ thống phần mềm để đưa ra mục tiêu tiếp cận phù hợp, khai thác thông tin các dự án trên từng địa phương.
- Xây dựng các chính sách kinh doanh linh hoạt như: Khuyến mại, thưởng sát với tình hình cạnh tranh trên thị trường.
- Tiếp tục xem xét việc điều chỉnh chính sách kinh doanh cho phù hợp với tình hình giá nguyên liệu và tình hình cạnh tranh trên thị trường.
- Tiếp tục rà soát, củng cố hệ thống phân phối trên các vùng miền, xây dựng các Nhà phân phối ở các vùng miền Hệ thống phân phối của NTP còn yếu.
- Tiếp tục đẩy mạnh công việc nghiên cứu thị trường để sản xuất các sản phẩm phù hợp với nhu cầu thị trường;
- Đẩy mạnh các chương trình truyền thông thương hiệu “Nhựa Tiên phong” để hỗ trợ bán hàng;
- Tăng cường hội thảo giới thiệu sản phẩm ở các vùng thị trường để hỗ trợ bán hàng;
- Đẩy mạnh bán hàng các dòng sản phẩm mới của Công ty như: Ống PP/PE 2 lớp GS, Van Zacco UPVC, ống và PT UPVC TC ISO 3633, Ống và PT CPVC ...

- Đẩy mạnh việc gia công hàng xuất khẩu cho các đối tác Nhật, Úc, New Zealand.

Với các giải pháp đồng bộ như trên, NTP sẽ phấn đấu đạt được KH SXKD năm 2024 đã đề ra.

Trân trọng!

Hải Phòng, ngày 01 tháng 04 năm 2024



TỔNG GIÁM ĐỐC
Chu Văn Phương