



CÔNG TY CỔ PHẦN CẨM HÀ

CÔNG TY
CỔ PHẦN
DU THẢO
CẨM HÀ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

----- ***** -----

Quảng nam, ngày tháng 06 năm 2020

BÁO CÁO

**KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD và ĐẦU TƯ NĂM 2019,
TỔNG HỢP SXKD GIAI ĐOẠN 2015-2019.
PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020**

PHẦN I

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2019

I. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH NĂM 2019:

Trong năm 2019 vừa qua, Thế giới có nhiều thay đổi mà lớn nhất là cuộc chiến thương mại Mỹ-Trung. Nhận định qua cuộc chiến này đã giúp kinh tế Mỹ khởi sắc hơn. Và cũng chính từ cuộc chiến thương mại này đã ảnh hưởng đến các quyết định từ phía khách hàng của Công ty Cẩm Hà, khiến cho kế hoạch mua hàng của các đối tác chững lại. Họ phân vân chờ các hiệp định thuế quan được ký kết. Chính việc chậm lại từ phía khách hàng đã làm cho công ty gặp khá nhiều khó khăn trong vấn đề dự báo, cũng như làm cho tỉ giá đô la Mỹ giảm so với đồng Việt Nam. Bên cạnh đó thì kinh tế châu Âu không có nhiều khởi sắc, cộng thêm vấn đề dân di cư, khủng bố đã làm số lượng đơn hàng từ thị trường Châu Âu giảm. Dẫn đến hiện nay công ty phụ thuộc lớn vào thị trường Mỹ (khoảng hơn 70%, dù đó là điều không mong muốn).

Đối với ngành chế biến gỗ thì năm 2019 phải đối mặt với vấn đề mới, đó là tình trạng dịch chuyển sản xuất từ một số quốc gia khác vào Việt Nam, tạo sự tăng trưởng nóng trong ngành, dẫn đến thiếu hụt lao động, tăng giá thành sản phẩm và giảm chất lượng hàng XK.

Với những biến động nói trên, toàn thể CBCNV công ty đã cố gắng vượt qua các khó khăn thách thức trong việc điều hành SXKD. Đồng thời công ty thường xuyên nhận được sự chỉ đạo trực tiếp từ công ty mẹ-Tổng công ty lâm nghiệp Việt Nam trong việc đẩy mạnh công tác kinh doanh, công tác thị trường. Thường xuyên nhận được sự quan tâm sâu sát của Công đoàn tổng công ty lâm nghiệp Việt nam; ban chấp hành công đoàn, chi bộ công ty cổ phần Cẩm Hà trong việc quan tâm đến đời sống của người lao động trong công ty. Do vậy đã đạt được những kết quả kinh doanh như sau:

II. KẾT QUẢ SXKD 2019 VÀ ĐÁNH GIÁ CÁC NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM:

1. Kết quả SXKD 2019:

- | | |
|------------------------------|---|
| + Tổng doanh thu và dịch vụ: | 276,1 tỉ đồng (vượt 16% so KH). |
| + Lợi nhuận trước thuế: | 11,86 tỉ đồng (vượt 18,6% so KH). |
| + Kế hoạch lao động: | 730 người. Thực hiện bình quân 2019: 665 người. |
| + Thu nhập bình quân: | 9,2 triệu đồng/người/tháng (tăng 13% so KH). |
| + Tiết giảm tiết kiệm: | 900 triệu đồng. |

2. Về thị trường và kinh doanh:

Như đã trình bày ở phần mở đầu, cuộc chiến thương mại Mỹ-Trung nổ ra đã đem lại lợi thế hơn cho nước Mỹ. Lượng khách hàng Mỹ đến với công ty nhiều hơn. Làm cho chênh lệch thị phần của Mỹ chiếm hơn 70% trên tổng doanh thu của công ty. Tuy nhiên điều này đã làm cho công ty ngày càng phụ thuộc nhiều hơn vào thị trường Mỹ, trong khi đó thị trường Châu Âu vẫn chưa có sự khởi sắc, doanh thu tăng trưởng chậm.

Công ty vẫn luôn giữ được vị thế tốt đối với khách hàng, đặc biệt là các khách hàng lớn tại Mỹ và châu Âu. Mặt chính là do công ty luôn giữ uy tín với khách hàng trong việc giao hàng đúng hạn, ổn định chất lượng sản phẩm, đáp ứng các yêu cầu chặt chẽ về vấn đề môi

trường, an ninh, chính sách xã hội đối với người lao động và luôn có nhiều cải tiến thay đổi, đầu tư nhằm nâng cao hiệu quả hơn. Tuy nhiên cũng phải đối mặt với những khó khăn về cạnh tranh không lành mạnh của các doanh nghiệp cùng ngành trong nước và khó khăn hơn trong thời đại cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ tư với sự bùng nổ của công nghệ thông tin và bán hàng qua mạng. Dưới đây là bảng đánh giá khách hàng theo thị trường:

Thị trường	Số lượng khách		Ghi chú
	2018	2019	
Châu Mỹ	06 khách	06 khách	
Châu Âu	12 khách	13 khách	Tăng 01 khách Châu Âu
Tổng cộng	18	19	Tổng cộng tăng 01 khách

Trong năm 2019, số lượng khách hàng công ty có là 19 khách (tăng 1 khách so với 2018), trong đó có 6 khách hàng thị trường châu Mỹ và 13 khách hàng thị trường Châu Âu.

Công ty luôn chủ động trong việc rà soát và thẩm định năng lực tài chính của khách hàng nhằm loại bỏ khách hàng kém hiệu quả, đơn hàng số lượng ít, thanh toán chậm. Đồng thời tập trung tăng cường khai thác các khách hàng hiệu quả hơn và đã tăng được doanh thu của khách hàng lớn ở Châu Âu. Bên cạnh đó đã chủ động từ chối nhận hàng của 1 khách Mỹ do đơn hàng số lượng ít và yêu cầu thanh toán chậm.

Về mặt hiệu quả kinh doanh năm 2019 được đánh giá là tốt qua việc sử dụng hợp lý lượng lao động chỉ bằng 96% so với 2018 và số công LĐ giảm 15%.

Phần lớn là do công ty đã sử dụng lao động hợp lý, hạn chế việc tăng ca tăng giờ (***ước tính tiết kiệm hơn 2 tỉ đồng do giảm chi phí tăng ca***). Đồng thời đầu tư mới máy móc thiết bị tự động, sắp xếp bố trí sản xuất ngày càng tinh gọn hơn và áp dụng nhiều cải tiến trong điều hành sản xuất kinh doanh và định kì đánh giá năng lực tài chính của khách hàng nước ngoài.

Nhìn chung công ty đã đạt và vượt các chỉ tiêu KH SXKD 2019, tuy nhiên cần phải thẳng thắn nhìn nhận công ty vẫn chưa tận dụng được hết tiềm năng KD của mình. Đặc biệt là công tác thị trường vẫn còn yếu, còn thụ động, chưa chủ động tham mưu cho lãnh đạo trong việc phát triển kinh doanh. Mặc dù kinh doanh có hiệu quả nhưng chưa có sự tăng trưởng vượt trội, chưa thể hiện được sự nhạy bén tư duy trong kinh doanh. Đây là điểm mà Ban giám đốc công ty và bộ phận xúc tiến Kinh doanh cần thẳng thắn nhìn nhận, chịu trách nhiệm chính và có giải pháp ngay trong năm tới.

3. Về công tác quản lý sản xuất:

Công tác quản lý kế hoạch sản xuất tại các xưởng trong năm được triển khai theo mục tiêu hoàn thành giao hàng đúng yêu cầu của đơn hàng. Việc triển khai kế hoạch và bố trí sản xuất luôn kịp thời theo tiến độ. Các đơn hàng được triển khai sản xuất-giao hàng đúng và sớm so với yêu cầu. Đặc biệt hạn chế tối đa việc tăng giờ và giảm được chi phí tăng ca hơn 2 tỉ đồng.

Năm qua do công tác triển khai KH và quản lý sản xuất tốt hơn, nên hầu như các đơn hàng đều hoàn thành đúng, vì vậy đã hạn chế rất nhiều việc điều tiết luân chuyển lao động giữa các phân xưởng, góp phần ổn định thu nhập cũng như tâm lý tham gia sản xuất của người lao động và tăng năng suất SX. Việc phối hợp giữa các bộ phận phòng ban phục vụ cho sản xuất đã có tốt hơn. Dưới đây là bảng so sánh lượng công lao động qua các năm:

Chỉ tiêu	2018	2019	Ghi chú
Công lao động	201.488 công LĐ	170.723 công LĐ	Công LĐ giảm hơn 15%
Doanh thu/năm	11.844.977 usd	11.722.246 usd	Doanh thu giảm 1%
Bình quân	58,7 usd/côngLĐ	68,7 usd/côngLĐ	Năng suất tăng 17%

Cụ thể năm 2019 số lượng ngày công lao động là 170.723 công LĐ, giảm 15% so với 2018 nhưng doanh thu chỉ giảm 1%. Và mỗi công lao động năm 2019 làm ra 68,7usd doanh thu (tăng 17% so 2018).

Việc quản lý vật tư phục vụ sản xuất đã tốt hơn rõ rệt. Các loại vật tư đều được nhập hàng về đảm bảo đúng tiến độ sản xuất, đặc biệt bộ phận vật tư túi vải đã được phòng vật tư cải tiến không còn tình trạng chậm và tăng giờ như trước đây.

Về chương trình 5S-Kaizen, sau 3 năm đưa vào triển khai quyết liệt đã có nhiều điểm thành công nổi trội. Hiện nay nhà xưởng luôn trong tình trạng sạch sẽ, ý thức giữ gìn vệ sinh của người lao động tăng lên rõ rệt. Không còn tình trạng vứt rác bừa bãi. Chính điều này đã nâng cao thêm ý thức tổ chức kỷ luật, tuân thủ nội quy lao động để góp phần nâng cao năng suất lao động, cải thiện tiền lương trong toàn công ty.

4. Công tác quản lý chất lượng sản phẩm:

Sau khi công ty có sự thay đổi về mô hình quản lý chất lượng theo định hướng người lao động từng phần xưởng chủ động hơn trong việc tạo ra chất lượng sản phẩm. Với phương châm: “chất lượng sản phẩm là do chính người lao động tạo ra”, qua đó nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm của công ty. Sau 3 năm thực hiện cũng đã dần đi vào được nề nếp, tinh thần tự giác trong sản xuất của người lao động được nâng cao. Công ty đã tiết giảm được chi phí nhân công trong khâu QLCL, hệ thống hoạt động được nhanh hơn.

Thông kê lỗi sản phẩm các công đoạn năm 2019 so với 2018:

+ Khối lượng nguyên liệu thay thế bổ sung các chi tiết hỏng:

- Định hình: 0,589/1,413m³ => giảm 0,82m³
- MMLR: 1,241/0,554m³ => tăng 0,68m³
- Hoàn thiện 1: 0,010/0,101 => Giảm 0,09m³

Trong đó PX MMLR do lỗi chủ quan của NLĐ (Gia công mỏng, phay, khoan và lắp ráp) đã không kiểm soát chặt khi gia công đã dẫn đến việc tăng chi tiết hỏng.

+ So sánh tỷ lệ khách hàng kiểm không đạt:

Số lần khách đến kiểm hàng không đạt trong năm 2019: 08 lần (so với 2018 là 16); giảm 50%.

Phần lớn các sự cố xảy ra là do lỗi chủ quan của NLĐ và nhân viên QLCL phụ trách công đoạn, sai trong cách thức triển khai. Ngoài ra do điều kiện địa hình phân xưởng cơ khí ở cách xa nhau nên dẫn đến việc giám sát chỉ đạo chưa kịp thời.

5. Công tác thiết kế sản phẩm mới, công tác kỹ thuật sản xuất:

Khâu thiết kế bản vẽ đã đáp ứng kịp thời để phục vụ sản xuất cũng như làm mẫu. Thường xuyên có sự kiểm tra, kiểm soát đối chiếu khối lượng nguyên liệu, vật tư so với báo giá khi tiến hành làm mẫu và sản xuất nhằm đảm bảo hiệu quả kinh tế.

Công tác lập báo giá luôn phục vụ kịp thời theo yêu cầu khách hàng, thông tin cập nhật giá đảm bảo, hạn chế được các thiếu sót cũng như đảm bảo được tính năng bảo mật của Công ty. Về cơ bản trong năm qua công ty đã khắc phục hoàn toàn được tình trạng báo giá chậm trễ cũng như đáp ứng kịp thời bằng vẽ sản xuất mẫu.

Công tác thiết kế mẫu mã mới với đa dạng các chủng loại nguyên liệu, phù hợp với thị hiếu của thị trường xuất khẩu là rất quan trọng và luôn được công ty quan tâm. Trong năm qua công ty phát triển được 81 sản phẩm (năm 2018 được 69 mã), trong đó khách hàng đặt 1 mã hàng và đặt lại 7 mã hàng đã phát triển trong năm 2018 (đạt 10%).

Đánh giá các mẫu phát triển mới bán ra thị trường chiếm được khoảng 10%, tỉ lệ như vậy là quá thấp. Xác định nguyên nhân do mẫu tự phát triển nên ý tưởng không đúng với nguyện vọng của khách hàng. Chưa nghiên cứu mức giá phù hợp nên dẫn đến nhiều sản phẩm đưa ra mức giá cao, cần khắc phục yếu điểm này để chuyển biến tốt hơn trong năm tới.

6. Công tác tiết giảm tiết kiệm và sáng kiến cải tiến kỹ thuật:

Thực hiện chủ trương tiết giảm tiết kiệm, toàn công ty đã tổ chức việc thực hành tiết giảm tiết kiệm ở tất cả các công đoạn sản xuất và ở cả các phòng ban chuyên môn. Đặc biệt công ty đã phát động phong trào phát huy ý tưởng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá trong sản xuất, sắp xếp máy móc tinh gọn nhằm nâng cao năng suất chất lượng.

Tổng kết chương trình Kaizen cải tiến liên tục đã có tổng cộng 18 ý tưởng và sáng kiến cải tiến kỹ thuật, tiết giảm tiết kiệm-hợp lý hoá sản xuất (năm 2018 là 24 ý tưởng), mang lại hiệu quả hơn 900 triệu đồng. Tuy nhiên so với năm 2018 thì số lượng sáng kiến cải tiến có giảm đi 06 ý tưởng, do vậy cần phải phát huy nhiều ý tưởng hơn trong 2020.

7. Công tác quản lý nhân sự, kỷ luật lao động, chế độ chính sách:

Trong năm qua, việc duy trì nề nếp kỷ cương - kỷ luật lao động đã được thực hiện tốt hơn các năm trước rất nhiều. Việc giám sát giờ giấc làm việc của người lao động đã được thực hiện bằng lắp đặt chuông tín hiệu giờ làm việc nhằm mục tiêu đảm bảo làm việc đúng giờ, tăng năng suất lao động. Dưới đây là bảng thống kê so sánh đánh giá kỷ luật LĐ qua 2 năm:

STT	NỘI DUNG	Tỷ lệ năm 2018	Tỷ lệ năm 2019
1	LD đạt LĐTT	85,4%	83,5%
2	LD vi phạm kỷ luật	2,3%	0,15%
3	LD đi trễ về sớm	0,7%	3,3%
4	Đạt ABC	A= 79,27%	A= 79,4%

Công ty luôn chủ trương thực hiện đúng chế độ chính sách, ký kết HĐLĐ 100% đối với toàn thể người lao động. Ngoài ra thường xuyên đầu tư kinh phí trong việc cải thiện điều kiện làm việc, tạo môi trường làm việc sạch sẽ và nâng cao sức khỏe cho người lao động.

Về số lượng lao động thì đầu kỳ năm 2019 là: 683 lao động.

- Tăng trong kỳ : 45 LĐ
- Giảm trong kỳ : 68 LĐ
- Cuối kỳ còn lại: 660 LĐ (giảm 23 người), trong đó nữ 368 người, tỷ lệ 56 %.
- Số người lao động trong diện ký kết HĐLĐ: 660 người (100% được ký kết HĐLĐ).

Qua đó ta thấy rằng số lượng LĐ tăng lên vẫn ít hơn so với số nghỉ việc. So với những năm trước đây thì lượng nghỉ việc như vậy là ít hơn (trước đây mỗi năm giảm từ 50-100 người). Tuy nhiên việc giảm số lượng LĐ đó đang phù hợp với việc thay đổi bằng các máy móc thiết bị hiện đại, năng suất cao nên đã giảm được LĐ chân tay.

Ngoài ra trong công ty còn tồn tại nhiều trường hợp người lao động bị các đơn vị tư nhân cùng ngành bên ngoài lôi kéo dụ dỗ, nguyên nhân do một số người lao động nhẹ dạ cả tin, chỉ quan tâm đến lợi ích trước mắt mà đi theo, nhiều người sau đó lại đã rơi vào tình cảnh việc làm, thu nhập và phúc lợi không ổn định, dẫn đến khó khăn cho bản thân và gia đình.

Về chăm lo bữa ăn trưa tại nhà máy, công ty đã tổ chức nấu ăn bằng hơi nước, lấy từ hơi nước lò sấy gỗ, giảm được chi phí mua gaz để bổ sung vào bữa ăn ca cho người lao động; chất lượng bữa ăn trưa được nâng lên.

Đặc biệt đã vận động bộ phận nhà ăn tổ chức trồng rau xanh, rau sạch để tăng cường cho bữa ăn trưa cũng như đảm bảo rau sạch góp phần đảm bảo sức khỏe NLD.

Bên cạnh đó, công ty luôn coi trọng việc đảm bảo tốt công tác vệ sinh an toàn thực phẩm, nước uống và an toàn bữa ăn ca cho người lao động. Theo đúng định kỳ, bộ phận Hành Chính luôn triển khai kịp thời việc kiểm định chất lượng nước uống, kiểm định môi trường khí thải, tiếng ồn nhằm đảm bảo sức khỏe cho người lao động.

8. Đánh giá công tác đầu tư trong năm 2019:

Nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động, giảm lao động chân tay và hướng tới từng bước tự động hoá trong sản xuất. Năm qua, Công ty đã đầu tư thêm một số loại máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, xe nâng mới nhằm thay thế các máy móc xe cộ cũ, năng suất thấp, thường xuyên hư hỏng. Tổng số tiền đầu tư TSCĐ năm 2019 là: 8 tỉ đồng. Tất cả các máy đều đã được đưa vào sử dụng ngay và phát huy tối đa công suất, góp phần vào tăng năng suất lao động chung và hiệu quả kinh doanh của công ty trong năm vừa qua. Đặc biệt

việc đầu tư máy móc mới nhằm thay thế các máy móc cũ có nguy cơ xảy ra tai nạn LĐ cao đối với NLĐ trong quá trình vận hành, *từng bước hiện thực hoá cam kết nâng cao điều kiện làm việc của NLĐ.*

Trong đó có các loại máy CNC tự động như máy mộng âm nhiều đầu tự động, máy bào 4-6 dao, máy tạo vân không xù lông, máy chà nhám chổi đa trục, máy hàn cơ khí tự động, xe nâng máy cắt kim loại tự động, ... đã tạo nên năng suất rất cao, giảm lao động chân tay, giải quyết được các đơn hàng lớn, thân thiện với môi trường, giảm bụi và tiếng ồn.

Đặc biệt là sau khi đầu tư máy móc mới, trong thời gian qua gần như việc ngưng trệ trong sản xuất do máy hỏng đã giảm đi rất nhiều, lượng xe nâng không còn hư như trước, tạo điều kiện thông thoáng cho sản xuất và góp phần vào việc tăng năng suất sản xuất.

9. Công tác bảo dưỡng, sửa chữa máy móc, nhà xưởng:

Duy trì việc bảo dưỡng và kịp thời sửa chữa các máy móc thiết bị luôn là ưu tiên hàng đầu của bộ phận kỹ thuật cơ điện trong công ty nhằm đảm bảo thiết bị hoạt động ổn định. Định kỳ hàng tuần cử nhân viên kiểm tra bơm dầu mỡ cho các máy móc và ghi chép vào sổ theo dõi. Điều này đã góp phần giảm số lần hư hỏng máy móc trong năm qua.

Ngoài ra công ty Cẩm Hà nằm trong khu vực thường xuyên bị tác động của thiên tai bão lũ, do vậy công tác sửa chữa và tu bổ chống bão lũ các đường xá-nhà xưởng thường xuyên được triển khai nhằm phục vụ tốt cho việc sản xuất như: chèn dây sắt chống bão, sửa chữa các đoạn nền nhà xưởng bị ngập nước khi mưa to, các đoạn nền bị sụt lún hư hỏng; sửa chữa các đoạn đường đi, tường rào bị hư hỏng; sửa chữa thay thế máng xối mục nát, thay tôn cũ, bổ sung tôn nhựa lấy sáng, hệ thống xử lý nước ...

Đối với công tác Phòng cháy chữa cháy, thường xuyên tổ chức kiểm tra vào ngày thứ 6 hàng tuần các thiết bị báo cháy, các máy phun nước chữa cháy nhằm đảm bảo khi có trường hợp cháy nổ xảy ra thì hoàn toàn chủ động xử lý tại chỗ.

PHẦN II

TỔNG HỢP KẾT QUẢ SXKD và ĐẦU TƯ GIAI ĐOẠN 2015-2019

A. TỔNG HỢP KẾT QUẢ SXKD VÀ ĐẦU TƯ GIAI ĐOẠN 2015-2019:

Trong giai đoạn từ 2015-2019 vừa qua, Thế giới đã có quá nhiều sự thay đổi làm ảnh hưởng đến cục diện nền kinh tế toàn cầu.

Năm 2015 thì nền kinh tế thế giới phát triển chậm và không ổn định do vừa trải qua hơn 7 năm khủng hoảng nợ công, kinh tế thế giới vẫn chưa lấy lại được đà tăng trưởng như trước.

Năm 2016 là sự giảm giá của đồng Nhân dân tệ và bất ổn tại nhiều khu vực trên thế giới đã kìm hãm đà tăng trưởng; nợ công và tình trạng thất nghiệp ở mức cao. Ngoài ra quốc gia có cùng mặt hàng bàn ghế gỗ cạnh tranh với chúng ta là Trung Quốc đã chủ động trong chính sách phá giá đồng nhân dân tệ làm cho giá bán hàng của họ giảm và nhiều khách hàng có xu hướng chuyển đơn hàng sang Trung Quốc.

Năm 2017 thì toàn khu vực Châu Âu chìm trong khủng hoảng “kép” với tình hình nợ công và di cư, đi kèm với tình trạng giảm phát và thất nghiệp. Khu vực đồng tiền chung châu Âu (Eurozone) tăng trưởng chậm.

Năm 2018-2019 Châu Âu vẫn còn tiếp tục không ổn định, sụt giảm, mà nguyên nhân chính là do đồng tiền chung châu Âu bị giảm giá so với đồng đô la Mỹ. Đồng thời bên cạnh đó là tình trạng làn sóng di dân từ các quốc gia có chiến tranh. Và nổi trội nhất trong giai đoạn này là cuộc chiến tranh thương mại Mỹ-Trung làm xáo trộn các kế hoạch mua hàng, KH kinh doanh và làm cho mọi việc trở nên khó dự đoán hơn bao giờ hết. Trong nước thì giá bán hàng hoá bị cạnh tranh khốc liệt, giá cả vật tư nguyên liệu một số mặt hàng tăng cao, đặc biệt là nguyên liệu kim loại.

Trong bối cảnh nói trên, dưới sự chỉ đạo của HĐQT, công ty đã vượt qua những giai đoạn khó khăn và đạt được những kết quả thực hiện SXKD giai đoạn 2015-2019 như sau:

Stt	CHỈ TIÊU	Đvt	Năm 2015	Năm 2016	Năm 2017	Năm 2018	Năm 2019	Bình quân	Tỉ lệ
1.	Doanh thu KH	tỷ đồng	201,5	209,0	214,0	219,0	225,0	213,7	+12,1%
	Doanh thu thực hiện		193,8	197,9	258,5	271,1	276,1	239,5	
2.	Lợi nhuận KH	tỷ đồng	10	10,2	10,4	10,4	10,4	10,28	+8,9%
	Lợi nhuận thực hiện		10,1	9,8	11,8	12,4	11,86	11,19	
3.	Cổ tức KH	%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	+25,3%
	Cổ tức thực hiện		15%	18%	21%	22%	18%	19%	
4.	Đầu tư TCSĐ KH	tỷ đồng	3	5	5	5	5	4,6	+94,8%
	Đầu tư thực hiện		5,0	14,3	8,5	9,0	8,0	8,96	
5.	Lao động KH	Người	950	950	960	955	965	956	-22,3%
	Lao động thực hiện		851	770	730	700	665	743	
6.	Công LĐ	CôngLĐ	236.760	221.133	227.613	201.488	170.723		+17%
	Năng suất	Usd/CôngLĐ	36,7	38,7	50,0	58,7	68,7		
7.	Thu nhập KH	Triệu đồng /người /tháng	4,0	4,15	4,25	4,35	4,45	4,24	+64%
	Thu nhập thực hiện		4,19	5,37	7,0	9,0	9,2	6,95	

1. Về chỉ tiêu doanh thu: doanh thu có chiều hướng tăng trưởng qua các năm. Doanh thu năm cuối tăng hơn 42% so với năm đầu kì. Bình quân doanh thu trong 5 năm tăng 12,1% so với KH đề ra.

2. Về chỉ tiêu lợi nhuận: chỉ tiêu lợi nhuận cũng được tăng trưởng qua các năm. Lợi nhuận năm sau 5 năm tăng 17,4% so với năm đầu kì. Bình quân lợi nhuận trong 5 năm tăng 8,9% so với KH đề ra.

3. Về chỉ tiêu cổ tức: cổ tức theo KH đặt ra bình quân là 15%/năm. Trên thực tế đã thực hiện chi cổ tức từ 15-22%. Bình quân mức chi cổ tức là 19%. Tổng mức chi cổ tức trong 5 năm tăng 25,3% so với KH đề ra.

4. Về đầu tư TSCĐ: Số liệu cho thấy việc đầu tư TSCĐ qua các năm tăng hơn so với KH đề ra. Nguyên nhân chính là do yêu cầu cạnh tranh về giá

bán, yêu cầu ngày càng cao và khắt khe của khách hàng về chất lượng sản phẩm, độ tinh xảo Sp và các quy định về cải thiện môi trường làm việc của NLĐ. Ngoài ra với sự bùng nổ của khoa học công nghệ và cao trào là cách mạng công nghiệp 4.0, yêu cầu các doanh nghiệp phải đẩy mạnh đổi mới công nghệ để tồn tại. Đòi hỏi Công ty phải nhanh chóng đầu tư mới máy móc thiết bị để thoả mãn các yêu cầu và phát triển bền vững.

5. Về số lượng LĐ và năng suất: qua số liệu chúng ta có thể thấy rằng với mức doanh thu tăng đều qua các năm nhưng số lượng lao động sử dụng vào việc tạo ra sản phẩm thì giảm dần. Với mức doanh thu tăng bình quân 11,8% nhưng số lượng LĐ sử dụng lại giảm 22,3%. Điều này chứng tỏ năng suất lao động tăng cao và đặc biệt thể

hiện việc đầu tư máy móc thiết bị những năm qua đã phát huy tác dụng vào việc tăng năng suất sản xuất, tạo môi trường làm việc an toàn hơn, sạch sẽ hơn.

Số liệu về năng suất LĐ cho thấy bình quân qua các năm năng suất LĐ tăng hơn 17%/năm. Năm 2019 bình quân mỗi công LĐ làm ra 68,7usd (tăng 87% so với năm đầu kì 2015). Điều này cho thấy chủ trương đầu tư máy móc thiết bị mới-tự động hoá trong những năm qua là hết sức đúng đắn và kịp thời, tạo tiền đề cho công ty phát triển ổn định và bền vững.

6. Về thu nhập NLĐ: thu nhập có xu hướng tăng trưởng qua các năm, tăng bình quân từ 10-20%/năm. Thu nhập năm 2019 tăng hơn 200% so với năm đầu kì 2015. Điều này cho thấy sự tăng năng suất vượt trội do sự đổi mới trong quản lý điều hành, cũng như trong đầu tư máy móc thiết bị mới những năm qua. Giúp người LĐ ổn định trong thu nhập, gắn bó hơn với công ty.

B. NHẬN XÉT ĐÁNH GIÁ CÔNG TÁC SXKD GIAI ĐOẠN 2015-2019:

Như trên đã phân tích, mặc dù trải qua 5 năm với nhiều biến cố bất lợi của nền kinh tế thế giới đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động KD xuất khẩu của công ty. Tuy nhiên với sự bám sát và chỉ đạo quyết liệt của HĐQT công ty, ban điều hành đã nỗ lực vượt qua mọi khó khăn để điều hành sản xuất, đàm phán kinh doanh, đổi mới nhiều trong công tác quản lý, sắp xếp tinh gọn nhà xưởng, nhân sự, cải tiến trong SX, áp dụng mô hình 5S-Kaizen, mô hình mới trong QLCL ... Và kết quả đã mang lại sự tăng trưởng nhiều mặt trong doanh thu, lợi nhuận, năng suất LĐ. Đặc biệt là thu nhập cao hơn cho NLĐ và môi trường làm việc với nhiều máy móc mới, an toàn sạch sẽ, ít bụi ồn, đảm bảo các yêu cầu ngày càng cao của khách hàng, đảm bảo phát triển ổn định bền vững. Đồng thời hài hoà lợi ích giữa công ty-NLĐ và các cổ đông.

PHẦN III KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020

I. DỰ BÁO TÌNH NĂM 2020: Theo thông tin từ Tổng cục Lâm nghiệp phân tích: Căng thẳng thương mại Mỹ-Trung làm nảy sinh nhu cầu dịch chuyển sản xuất đến Đông Nam Á, trong đó Việt Nam là 1 trong những điểm đến. Dù là ngành hàng đầy tiềm năng, song chế biến và xuất khẩu gỗ đã và đang phải đối mặt 3 thách thức không nhỏ:

- **Thách thức đầu tiên** chính là nhân lực đang có xu hướng khan hiếm dần, dịch chuyển sang nhiều ngành khác từ làn sóng dịch chuyển đầu tư sản xuất từ các nước vào Việt Nam. Theo thống kê của Cục Đầu tư nước ngoài cho thấy: Số doanh nghiệp FDI ngành gỗ đăng ký mới trong 9 tháng năm 2019 là 67 DN, với tổng số vốn đầu tư trên 581 triệu USD, tương đương với 216% tổng số vốn đầu tư FDI mới vào ngành trong cả năm 2018. Giá nhân công tại các khu công nghiệp hiện tăng từ 10-20%.

- **Thách thức thứ hai** chính là chỉ số tăng trưởng ngành gỗ Việt Nam đã tăng 18%, đòi hỏi lượng lao động tỷ lệ thuận để duy trì tốc độ này. Tuy nhiên, lượng lao động đào tạo bài bản chưa đáp ứng đúng kỳ vọng của doanh nghiệp, đa phần phải đào tạo lại, nhất là nhân lực cho các khâu vận hành máy móc công nghệ hiện đại, thiết kế, quản lý sản xuất... Tổng số doanh nghiệp trong ngành chế biến gỗ khoảng trên 5.000, thu hút khoảng 500.000 lao động, nhưng lao động có trình độ đại học chỉ khoảng 2-3%, công nhân kỹ thuật khoảng hơn 10%, còn lại là lao động phổ thông.

- **Thách thức thứ ba** là áp lực chuyển đổi số buộc các doanh nghiệp phải thích nghi nhanh từ thiết kế, công nghệ sản xuất và đặc biệt là thương mại số thay đổi rất lớn công nghiệp chế biến, quản trị, thiết kế, mua bán hàng... Kinh doanh online cũng là xu thế bắt đầu ăn sâu rộng vào ngành nội thất làm thay đổi rất lớn công nghiệp nghiên cứu và phát triển sản phẩm cũng như cách sản xuất ra nó. Để đảm bảo cho sự phát triển vững bền phải xác định mở rộng đầu tư hoàn thiện chuỗi giá trị từ sản xuất – thiết kế - thương mại đến thương hiệu.

Ngoài những khó khăn nêu trên, còn phải kể đến đó là tình hình dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp và chưa có hồi kết. Hiện nay các khách hàng đã huỷ các kế hoạch ghé thăm công ty do lo ngại dịch bệnh (cụ thể khách đã huỷ là: HDC tháng 2, Rusta đầu T3, NBH đầu T3, Coop giữa T3, Aquarius...). Thường thì họ sẽ đi 1 vòng quanh các nhà máy TQ rồi sang VN. Nhưng đến nay mọi việc gần như dừng lại chờ chuyển biến mới. Với tình hình hiện nay, theo nhận định tình hình đơn hàng năm 2020-2021 khả năng cao có thể bị giảm sút; đơn hàng sẽ xuống thấp hơn so với các năm trước đây và áp lực giao hàng sẽ cao vào thời điểm cuối năm.

Theo đánh giá, dịch bệnh sẽ diễn biến ngày càng phức tạp và sẽ gây ảnh hưởng trong ngắn hạn đến việc phát triển các đơn hàng cũng như mẫu mã mới giữa công ty chúng ta với các đối tác ở EU và Mỹ.

Nhận thấy được tình hình như trên, công ty đã chuẩn bị giải pháp trong trường hợp khách không ghé thăm thì chúng ta sẽ họp và chào hàng qua cổng thông tin điện tử. Gửi mẫu ra nước ngoài cho khách xem (việc này sẽ phát sinh thêm chi phí cho công ty nhưng phải chấp nhận). Đồng thời tiếp tục tập trung hơn cho công tác mở rộng thị trường (cả thị trường châu Âu và thị trường châu Mỹ). Đặc biệt chỉ đạo bộ phận kinh doanh chủ động hướng mạnh hơn với thị trường tiềm năng nhằm mục tiêu tạo nên sự ổn định và hiệu quả cho công ty trong năm 2020:

II. CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH CHO KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020:

Bên cạnh những thuận lợi và kết quả đã đạt được, tuy khó khăn sẽ vẫn còn nhiều trong năm mới và trên cơ sở những nhận định như trên, công ty đặt ra các chỉ tiêu SXKD cho năm 2020 như sau:

- + Bảo toàn và phát triển vốn sản xuất kinh doanh.
- + Chỉ tiêu doanh thu: 270 tỉ đồng.
- + Lợi nhuận trước thuế: 10 tỉ đồng.
- + Kim ngạch xuất khẩu: 11,5 triệu usd.
- + Cổ tức: 18%
- + Kế hoạch lao động: 700 người.
- + Thu nhập bình quân: 9,2 triệu đồng/người/tháng.
- + Tiết giảm tiết kiệm: 500 triệu đồng.
- + Nộp ngân sách: đúng đủ theo quy định hiện hành.

Các chỉ tiêu kế hoạch nêu trên được công ty xây dựng trước khi xảy ra dịch bệnh Covid-19. Hiện nay Công ty chưa xác định được hết những ảnh hưởng của dịch Covid -19 nên chưa điều chỉnh kế lại hoạch năm 2020. HĐQT sẽ giải trình những tác động tiêu cực của dịch bệnh ảnh hưởng giảm doanh thu, lợi nhuận năm 2020 vào Đại hội đồng cổ đông năm 2021. Đồng thời khả năng tác động của dịch bệnh đến ngành gỗ thường đến chậm và có độ trễ nhất định, vì vậy khả năng cũng sẽ ảnh hưởng đến kết quả SXKD năm 2021 tới đây.

III. CÁC ĐỊNH HƯỚNG VÀ GIẢI PHÁP TRONG KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020:

Với kế hoạch SXKD 2020 nêu trên, công ty đề ra các định hướng và giải pháp như sau:

- + Giao bộ phận Kinh doanh tìm kiếm, tìm hiểu, tiến đến đàm phán với các khách hàng có nhu cầu mua mặt hàng nội thất và trọng tâm là mặt hàng có thể áp dụng trên dây chuyền sản

xuất tự động hoá, hạn chế sử dụng lao động thủ công. Tiến đến lập phương án khả thi triển khai mặt hàng này.

- + Công tác Khách hàng sẽ tập trung đi vào chiều sâu. Bộ phận Kinh doanh sẽ có 2 nhánh: 1 nhánh sẽ tập trung đẩy mạnh công tác Marketing, tập trung vào chất lượng khách hàng (đặc biệt là với các khách hàng mới có tiềm năng cao, đơn hàng trái vụ, các khách hàng sản xuất hàng nội thất có thể áp dụng sản xuất tự động hoá). Và nhánh còn lại chịu trách nhiệm triển khai, giám sát kiểm tra các đơn hàng sau khi đã có và công tác hậu mãi chăm sóc khách hàng.

- + Rà soát sàng lọc khách hàng nhằm tập trung nguồn lực phục vụ khách hàng trọng tâm, hiệu quả cao, định hướng vào chất lượng khách hàng, không dàn trải. Tập trung tổ chức tốt hơn khâu thiết kế kỹ thuật mẫu, có sự bám sát ngay từ khâu báo giá, phát triển mẫu (đặc biệt mẫu kết hợp kim loại, đa dạng chủng loại nguyên liệu). Các sản phẩm trước khi làm mẫu sẽ nghiên cứu giá phù hợp với thị trường mới cho triển khai.

- + Bộ phận KD tiếp tục định kỳ đánh giá năng lực tài chính và uy tín của khách hàng nhằm tham mưu kịp thời cho lãnh đạo công ty.

- + Từng bước nghiên cứu triển khai các ứng dụng KHCN 4.0 vào quản trị công ty. Đẩy mạnh việc áp dụng phần mềm vào tất cả các bộ phận, đặc biệt là các bộ phận kho gỗ, kho thành phẩm, kho vật tư.

- + Tiếp tục đầu tư bổ sung các máy móc thiết bị nhằm từng bước thay thế lao động thủ công, nâng cao năng suất SX và năng lực cạnh tranh của công ty. Đồng thời chủ động thay thế các máy móc đã cũ, thường xuyên hư hỏng và dễ gây tai nạn lao động ảnh hưởng đến sức khỏe của người lao động, cải thiện điều kiện-môi trường làm việc cho người LĐ.

- + Công tác kỹ thuật bản vẽ quy cách sản xuất phải được tối ưu hóa 100%. Đảm bảo đối chiếu phù hợp với báo giá và yêu cầu của khách hàng. Bộ phận kỹ thuật kiểm tra bản vẽ kỹ càng trước khi đưa vào SX, tránh tình trạng gây trở ngại, phải sửa đi sửa lại nhiều lần.

- + Duy trì, phát huy việc thực hiện 5S-Kaizen và tuân thủ nội quy kỷ luật lao động trong công ty. Tăng cường công tác chấm điểm vi phạm để có cơ sở đánh giá mức độ hoàn thành công việc được giao của các phòng ban phân xưởng. Đặc biệt trọng tâm hoàn thiện chương trình 5S-giai đoạn 2 (triệt để dọn dẹp để sẽ tồn đọng, không phát sinh thêm chi tiết dư thừa).

- + Tiếp tục đẩy mạnh tiết kiệm tiết giảm trên toàn công ty.

- + Rà soát, tinh gọn bộ máy gián tiếp.

- + Có giải pháp mới để tăng cường và tạo sự công bằng giữa LĐ mới và LĐ cũ.

- + Thực sự đẩy mạnh tư duy đổi mới (đặc biệt từ các phân xưởng phòng ban), thường xuyên thay đổi-đổi mới một cách thật tâm, không theo kiểu hô hào khẩu hiệu.

- + Cải tổ đổi mới công tác quản lý chất lượng, kể cả nhân sự QLCL. Chất lượng đi vào chiều sâu, hoàn thiện tổ chức-quy trình, có tiêu chí rõ ràng, không cảm tính.

- + Tiếp tục phương án tăng lương khối LĐ trực tiếp nhưng dựa trên cơ sở năng suất lao động. Chỉ có tăng năng suất LĐ mới làm cho công ty phát triển bền vững.

- + Tích cực đẩy mạnh gia công trên cơ sở phối hợp chặt chẽ với đơn vị gia công trong việc kiểm định chất lượng, tiến độ để đảm bảo yêu cầu của công ty.

- + Công tác tu bổ sửa chữa nhà xưởng, đường xá phải được thực hiện thường xuyên. Mục tiêu trong năm nay phải tiếp tục sửa chữa các đoạn đường, nền nhà bê tông hư hỏng. Tiếp tục sửa chữa bảo dưỡng lò sấy gỗ, nhà vệ sinh, thay tôn, bổ sung tôn lấy sáng, chèn chống bão ... hoàn thành chậm nhất cuối quý II/2020.

- + Phối hợp với Công đoàn tăng cường tuyên truyền, dùng mọi biện pháp phù hợp ngăn chặn không để tình trạng lôi kéo nhân sự đi nơi khác.

Trên đây là bản báo cáo tổng kết đánh giá tình hình SXKD năm 2019; giai đoạn 2015-2019; phương hướng thực hiện cho năm 2020.

Rất mong nhận được đóng góp ý kiến bổ sung của toàn thể hội nghị nhằm giúp cho ban lãnh đạo công ty thực hiện tốt hơn trong năm tới.

Trân trọng cảm ơn quý vị đại biểu đã chú ý lắng nghe và xin kính chúc toàn thể Hội nghị sức khỏe, hạnh phúc, gặp nhiều may mắn.

CÔNG TY CỔ PHẦN CẨM HÀ