

Quảng Nam, ngày tháng 4 năm 2025



BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024
KẾT QUẢ SXKD và ĐẦU TƯ GIAI ĐOẠN 2020-2024
PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2025
CỦA CÔNG TY CỔ PHẦN CẨM HÀ

PHẦN I

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2024

1/ Hoạt động SXKD năm 2024:

a. Tình hình chung:

Năm 2024 được đánh giá là năm khó khăn nhất đối với kinh tế thế giới nói chung và ngành chế biến gỗ nói riêng với nhiều khó khăn và thử thách. Cụ thể như sau:

Tình hình thế giới tiếp tục biến động phức tạp, khó lường. Các thị trường xuất khẩu đầu ra của ngành đang có nhiều biến động, do các yếu tố như mức độ tăng trưởng kinh tế tại các thị trường EU và Mỹ hạn chế, lạm phát vẫn còn ở mức cao, chi phí lãi suất vay vốn lớn. Cuộc xung đột Nga - Ukraine và Trung Đông ảnh hưởng trực tiếp tới các chuỗi cung ứng, làm tăng thêm các chi phí sản xuất và vận chuyển.

Thị trường xuất khẩu chính đồ gỗ của Việt Nam như: EU, Hoa Kỳ... đang tiếp tục đối diện với các khó khăn về kinh tế và bảo hộ sản phẩm hàng hoá, cụ thể:

- Tại thị trường Hoa Kỳ, chính phủ nước này đang tích cực hỗ trợ doanh nghiệp trong nước bằng cách gia tăng các biện pháp phòng vệ thương mại thông qua các cuộc điều tra chống bán phá giá và chống trợ cấp.

- Tại EU, thị trường này đã ban hành quy định về không gây mất rừng (EUDR) để thay thế cho Quy chế Gỗ của EU (EUTR). Trong đó, ngoài yêu cầu về tính hợp pháp còn bổ sung thêm quy định về không gây mất rừng hoặc suy thoái rừng kể từ sau ngày 31/12/2020. Quy định này sẽ thực thi từ ngày 30 tháng 12 năm 2024, đây là áp lực rất lớn đối với các doanh nghiệp chế biến, xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ sang EU trong việc chuẩn bị sẵn sàng đáp ứng đầy đủ yêu cầu của EUDR.

Lãi suất ngân hàng các nước vẫn cao, rất ít khách hàng lớn có đơn hàng dài hạn. Bởi họ rất lo ngại việc tồn kho, kèm theo đó là phải trả lãi vay ngân hàng. Vì vậy, đơn hàng năm 2024 mang tính chất lấp đầy những phần đã giảm của tồn kho, đồng thời họ đặt thêm một lượng hàng thấp cho những dự báo trong ngắn hạn 1-2 tháng, hầu như không có khách hàng có đơn hàng 6 tháng hay cả năm. “Đơn hàng nhỏ lẻ, thời gian giao hàng gấp, giá mua giảm sâu”. Đây là bức tranh chung của xuất khẩu các ngành hàng, trong đó có ngành chế biến gỗ.

Các thị trường lớn ngày càng khắt khe hơn về tiêu chuẩn chất lượng, an toàn. Do đó, việc đáp ứng yêu cầu này có thể là thách thức lớn đối với nhiều doanh nghiệp, đặc biệt là các doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Thị trường chế biến gỗ đang trở nên cạnh tranh hơn không chỉ giữa các doanh nghiệp trong nước mà còn từ các quốc gia khác như Trung Quốc, Indo và Malaysia. Việc giữ vững ưu thế cạnh tranh là một thách thức lớn.

Hiện tại, một số khách hàng không chấp nhận đặt hàng nếu chúng ta không đạt tiêu chuẩn PCCC cũng như quy định của pháp luật hiện nay yêu cầu đảm bảo về công tác an toàn PCCC rất cao, đòi hỏi chi phí đầu tư lớn. Trong khi nhà máy chúng ta xây dựng theo tiêu chuẩn cũ,

diện tích lớn...Nay tình hình kinh tế khó khăn, đơn hàng sụt giảm công ty chưa thể đầu tư đồng bộ hệ thống PCCC tự động đúng chuẩn yêu cầu.

Đây là nguyên nhân chính làm cho doanh thu của Công ty sụt giảm mạnh trong năm qua, cán bộ CNV và NLĐ công ty đã rất nỗ lực vượt qua khó khăn. Đồng thời, thường xuyên nhận được sự chỉ đạo, hỗ trợ kịp thời từ ban lãnh đạo Tổng công ty Lâm nghiệp Việt Nam, HĐQT công ty trong các tất cả các hoạt động SXKD. Đặc biệt là sự hỗ trợ tiền lương cho người lao động không đủ ngày công, có tiền lương thấp hơn mức lương tối thiểu vùng và các khoản hỗ trợ vật chất nhân ngày lễ, tết ...

b/ Kết quả SXKD:

Trước diễn biến vô cùng bất lợi của thị trường, Công ty đã triển khai nhiều biện pháp kiểm soát chi phí từ việc nhỏ nhất, công tác tài chính...nhằm duy trì hoạt động sản xuất và bảo toàn vốn. Kết quả SXKD năm 2024 đạt được như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện năm 2024	Tỷ lệ % thực hiện/kế hoạch
1	Doanh thu và thu nhập khác	Tỷ đồng	140	119	85%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	2,0	2,05	103%
3	Thu nhập bình quân	Triệu đồng	7,3	6,0	82%

Ghi chú: Mức lợi nhuận trên là đã hạch toán dự phòng 30% nợ khó đòi (tương ứng gần 03 tỉ đồng).

Nhận xét:

- Đến thời điểm T12/2024, tổng số CBCNV và NLĐ trong danh sách: 337 người; so với đầu kỳ năm 2024 là: 380 lao động (giảm 43 lao động).
- Năm qua tình hình đơn hàng sụt giảm nhiều dẫn đến công ty rất khó khăn trong việc tạo việc làm và giữ chân người lao động.

c/ Đánh giá tình hình thị trường và kinh doanh:

- Tình hình doanh thu theo quý:

STT	Thời điểm	Doanh thu (USD)		So sánh
		Năm 2023	Năm 2024	Năm 2024/ Năm 2023
1	Quý I	3.064.517,94	1.377.419,80	45%
2	Quý II	1.250.987,03	923.006,68	74%
3	Quý III	1.040.683,57	414.809,45	40%
4	Quý IV	1.015.474,41	1.923.826,22	189%
5	06 tháng đầu năm	4.315.504,97	2.300.426,48	53%
6	Cả năm	6.371.662,95	4.639.062,15	73%

Trong năm 2024, Công ty gặp rất nhiều khó khăn, thách thức trước tình hình kinh tế thế giới suy thoái. Sau khi khách hàng NBH phá sản, tiếp theo đến khách hàng Ashley, Coop đóng cửa hoặc không đặt hàng hoặc cắt giảm đơn hàng, một số khách hàng (Ploss, Persoon) đã sang nhượng thương hiệu cho các đối thủ. Do vậy, so với năm 2023 thì doanh thu năm 2024 đa số các quý đều giảm. Cụ thể quý I giảm 55% , Quý II giảm 26% , Quý III giảm 60%, Quý IV tăng 89%. Tổng cả năm 2024 giảm 27 % so với năm 2023.

➤ Tình hình doanh thu và khách hàng năm 2024 như sau:

- + 05 khách Mỹ - Nam Mỹ Doanh thu : 2.723.562,28 USD chiếm 59 %
 - + 8 khách Châu Âu +Úc+ Châu Á , Doanh thu : 1.915.499,87 USD, chiếm 41 %
- Trong đó:

- Xuất EU : 36,6%
 - Xuất Châu Á : 3,6% (Khách hàng MFC bán cho khách UAE/QUATAR)
 - Xuất Úc : 0,8%
- Tổng cộng gồm 13 khách , doanh thu xuất khẩu đạt : 4.639.062,15 USD**
- So sánh doanh thu – số lượng khách hàng năm 2024 và năm 2023 :

Thị Trường	Năm 2023		Năm 2024		Tỷ lệ Năm 2024/ Năm 2023(tăng /giảm)	
	Doanh thu	Số lượng khách hàng	Doanh thu	Số lượng khách hàng	Doanh thu	Số lượng khách hàng
Mỹ	3.783.202,04	3	2.723.562,28	5	72,0%	+66,7%
EU, Úc, Châu Á	2.588.460,91	10	1.915.499,87	8	74,0%	-20%
Tổng :	6.371.662,95	13	4.639.062,15	13	73,0%	0%

Qua số liệu năm 2024, tình hình doanh thu 2024 đạt 73% so với năm 2023. Trong đó thị trường EU, Úc, Châu Á đạt 74% tương đương lượng khách hàng cũng giảm 20% vì chúng ta không có đơn hàng từ Coop, RRR, Tradepoint...mặc dù chúng ta có đơn hàng từ khách hàng mới Aquarius, MGS và Giga nội thất nhưng vẫn không bù được doanh thu thiếu hụt .

Thị trường Mỹ (bao gồm Nam Mỹ) đạt 72% mặc dù tăng 2 khách (66,7%) nhưng doanh thu năm 2024 vẫn không thể bằng năm 2023. Nguyên nhân do khách hàng NBH phá sản, khách hàng Giga mới tiếp quản, cách quản lý đơn hàng và đặt hàng nhiều thay đổi (nhỏ lẻ), chưa ổn định trong quy trình vận hành, đơn hàng không thể bằng đơn hàng của NBH; Ashley không tiếp tục đặt hàng.

- **Chủ động trong phát triển thị trường:** Tình hình báo giá năm 2024 so với 2023
- Lượng báo giá năm 2024 tăng hơn so với năm 2023.Cụ thể :

Dvt: mã sản phẩm			
Quý	Năm 2024	Năm 2023	Mức tăng /giảm %
Quý I	403	428	-6,0%
Quý II	565	461	23,0%
Quý III	452	230	97,0%
Quý IV	295	237	24,0%
Khách mới	581	454	28,0%
Tổng cộng:	1.715	1.356	26,0%

Báo giá năm 2024 hoàn thành 1.715 mã sản phẩm (tăng 26%) so với năm 2023, trong đó khách mới chúng ta báo 581 mã sản phẩm (tăng 28%). Nguyên nhân chính:

- Các sản phẩm của NBH chúng ta phải báo giá lại, thay đổi quy cách sản phẩm, đàm phán giá 2-3 lần mới chốt được giá bán để nhận đơn hàng.
- Tích cực báo giá cho khách hàng mới, tìm kiếm thêm nguồn khách hàng mới buộc chúng ta phải báo giá để mời chào.

=> Đánh giá tổng quan công việc báo giá năm 2024: Với sự phối hợp chặt chẽ (Phòng thiết kế kỹ thuật, Phòng KH&DM, Phòng Vật tư) dù khá nhiều việc trong khi nhân sự thiếu hụt, không ổn định nhưng chúng ta vẫn chủ động sàng lọc khách hàng cũng như các sản phẩm không khả thi, không báo giá tràn lan, chỉ báo giá khách hàng nào thực sự phù hợp với sản xuất của công ty, không chạy theo số lượng.

- Thời gian báo giá đã được cải tiến, trong thời gian qua các phòng ban bộ phận đã từng bước thực hiện đúng như quy trình đã ban hành đặc biệt Phòng vật tư, bộ phận Định mức tiền lương đã cải tiến thời gian báo giá sớm hơn rất nhiều so với trước đây.

➤ Về hàng thành phẩm tồn kho:

Thời điểm tháng 12/2023 lượng hàng tồn kho là 13,3 tỉ đồng, BĐH đã chỉ đạo P.XTKD&BH tích cực theo dõi, đưa ra các giải pháp xử lý tồn kho. Và trong năm 2024, Công ty đã xuất một số lượng lớn hàng tồn tương đương 6,8 tỷ đồng. Đến nay, lượng hàng tồn kho còn lại tương ứng 6,5 tỷ đồng và dự đoán lượng hàng này rất khó bán hết dù đã dùng nhiều giải pháp chào hàng, giảm giá...nhưng vẫn chưa giải quyết được.

Bên cạnh đó, Nợ tồn kho vào thời điểm mùa hàng 2020-2021 vẫn chưa thể xử lý được tương ứng 1,8 tỷ đồng và khả năng xử lý là rất khó khăn.

d/ Công tác quản lý sản xuất:

Năm 2024, sản lượng sản xuất 09 tháng đầu năm đơn hàng sản xuất với sản lượng thấp nên việc sản xuất chỉ mang tính duy trì. Ba tháng cuối năm với nỗ lực cao của các bộ phận nhiều tháng trước đó, nhu cầu khách hàng có chuyển biến tăng cao nên việc sản xuất căng thẳng hơn. Lao động hiện tại của Cty không đáp ứng nhu cầu sản xuất, việc tuyển dụng lao động khó khăn nên Cty đã triển khai việc tăng ca liên tục và từ đó kế hoạch được đảm bảo, không có tình trạng trễ hàng.

đ/ Công tác quản lý chất lượng sản phẩm:

Công tác QLCL năm 2024 được nâng lên rõ rệt nhờ vào chủ trương “Chất lượng phải được ưu tiên hàng đầu” ngay từ đầu năm của Lãnh đạo Cty. Mặc dù có những sai sót nhất định nhưng không ảnh hưởng lớn đến tình hình sản xuất của đơn vị. Nhiều khách hàng tỏ ra hài lòng với chính sách thay đổi chất lượng nhằm lấy lại uy tín mà những năm trước đó chúng ta đã dần đánh mất.

Sự phối hợp giữa Phân xưởng, các bộ phận chuyên môn đã có cải thiện rõ rệt. Bên cạnh đó, một số Phân xưởng đôi lúc đôi nơi vẫn có hướng thiên về năng suất, kế hoạch...chưa có hành động cụ thể nhằm đào tạo, bồi dưỡng thêm cho NLĐ nên vẫn có lúc để chất lượng sản phẩm không tốt trong quá trình chuyển giao giữa các công đoạn. Tuy nhiên nhờ sự nghiêm túc trong thực hiện chủ trương chất lượng của Công ty nên đã kịp thời phát hiện và ngăn chặn.

Công đoạn kiểm cuối được triển khai thường xuyên, kịp thời phát hiện và xử lý những sai sót trước khi xuất hàng. Tổng hợp về công và chi phí sửa hàng:

Stt	Đơn vị	ĐVT	Công sửa hàng 2023	Công sửa hàng 2024	Ghi chú
01	Phân xưởng	công	1.363	600	
02	Phòng ban	công	42		
03	Tổng công	công	1.405	600	
04	Tổng chi phí	đồng	309.100.000	132.000.000	

Qua đánh giá số liệu cho thấy:

1/ Số công sửa hàng thực hiện trong năm 2024 giảm rất lớn so với năm 2023 tương ứng với tổng chi phí sửa hàng giảm 57%

2/ Lỗi xảy ra tại các phòng ban đã giảm hẳn (từ 42 công về 0).

Nhìn chung, năm 2024 đã cải thiện đáng kể về chất lượng sản phẩm nên đã ngăn chặn và không để xảy ra những vấn đề quá lớn liên quan đến sản phẩm. Đây là một trong những vấn đề Công ty sẽ tiếp tục rà soát, thay đổi cách kiểm soát để ngày một hoàn thiện hơn về CLSP và tạo niềm tin đối với khách hàng.

e/ Công tác thiết kế:

Với lượng đơn hàng trong năm ít nhưng số mã sản phẩm tương đối nhiều do khách đặt cùng lúc nhiều mã sản phẩm nhưng bộ phận thiết kế đã đáp ứng rất tốt QC, BV phục vụ sản xuất một cách thông suốt.

Sản phẩm mới đa dạng, phù hợp với thị trường xuất khẩu là rất quan trọng và luôn được công ty quan tâm.

Tình hình mẫu phát triển năm 2024 so sánh năm 2023:

So sánh 2024/2023	2023	2024	Tỷ lệ
-Tổng số mẫu	13	20	1,5
+ Mẫu không đạt	6	0	
+ Mẫu đạt trưng bày tại phòng mẫu	7	20	2,9
-Số lượng mã khách yêu cầu báo giá	7	16	2,3
-Số lượng mã khách chọn làm mẫu	1	9	9,0
-Mẫu giới thiệu có đơn hàng	0	4	
-Mẫu giới thiệu dự kiến có đơn hàng	0	1	

Trong năm 2024 chúng ta làm 20 mã sản phẩm tăng 1,5 so với năm 2023. Toàn bộ số mẫu này đều đạt tiêu chuẩn để trưng bày tại phòng mẫu công ty, không có mẫu nào không đạt. Trong khi năm 2023 chúng ta làm 13 mã nhưng có đến 6 mẫu không đạt.

Trong tổng số 20 mẫu chúng ta đưa về trưng bày ở showroom có 16 mã khách hàng để xuất báo giá, tăng 2,3 lần so với năm 2023. Bên cạnh đó, có 9 mã khách lựa chọn làm mẫu, tăng gấp 9 lần so với năm 2023. Trong số 9 mã khách lựa chọn có 4 mã khách đặt đơn hàng, cụ thể 4 mã bán cho Giga ở quý 4/2024 và hiện tại còn 1 mã dự kiến có đơn hàng.

Đây cũng là tín hiệu tích cực, khi tỷ lệ mẫu được khách hàng lựa chọn tăng so với năm 2023. Điều này cho thấy khách hàng đã quan tâm hơn đến việc phát triển mẫu, đồng thời khẳng định khả năng của chúng ta trong việc nắm bắt ý tưởng và xu hướng thị trường. Nhờ đó, chúng ta có thể chủ động thiết kế lại sản phẩm để phù hợp hơn với nhu cầu và thị hiếu của khách hàng.

Nhìn chung, ngoài công tác phục vụ sản xuất mẫu phát triển năm 2024 đã có thay đổi tích cực hơn năm 2023. Số lượng tăng do tình hình chung khách hàng cũng chú trọng phát triển hơn các năm trước. Tuy nhiên chúng ta phải từng bước cải tiến hơn nữa về chất lượng mẫu mã, ý tưởng mới, sản phẩm mới, không chấp nhận bỏ cuộc vì sản phẩm khó trong khi các nhà máy khác làm được mà chúng ta không làm được, loại bỏ những ý tưởng chỉ làm sản phẩm dễ, duy trì sự nghiêm cứu kỹ về tối ưu kết cấu/bản vẽ của P.TKKT trước khi triển khai mẫu.

g/ Sáng kiến cải tiến kỹ thuật và tiết giảm tiết kiệm:

- Ý tưởng cải tiến về hợp lý hóa sản xuất năm 2024: 01 ý tưởng với số tiền làm lợi được là: 9.900.000 đ. So với ý tưởng cải tiến năm 2023 là 05 ý tưởng cải tiến về hợp lý hóa sản xuất với số tiền làm lợi được là : 69.780.500 đ).

- Năm 2024 có 01 tiết giảm tiết kiệm.

Công tác Sáng kiến cải tiến kỹ thuật và tiết giảm tiết kiệm chưa được quan tâm đúng mức. Một phần nguyên nhân là do đơn hàng không nhiều phần nào ảnh hưởng đến tư tưởng, trách nhiệm và thái độ làm việc của NLĐ nhưng rõ ràng với kết quả trên có thể nói là nội dung này đã bị lãng quên trong cả một năm sản xuất. Các Phân xưởng cần nêu cao tinh thần trách nhiệm để khắc phục cho năm 2025 và các năm tiếp theo.

h/ Các công tác khác:

*** Phòng chống cháy nổ:**

- Công tác PCCN và kiểm tra an toàn về PCCC hàng tuần luôn được triển khai tốt và chặt chẽ. Bộ phận Hành chính đã triển khai kiểm tra định kỳ và báo cáo cụ thể tình trạng hoạt động các thiết bị PCCC và kịp thời tham mưu, đề xuất cho Ban lãnh đạo công ty có hướng khắc phục hoặc thay thế.

- Thực hiện tốt các quy định về Huấn luyện định kỳ và các kiến nghị của Cảnh sát PCCC sau mỗi lần kiểm tra định kỳ.

- Duy trì Đội PCCC tại các cơ sở theo qui định. Mời cơ quan chức năng tổ chức huấn luyện nghiệp vụ phòng cháy và chữa cháy trực tiếp tại cơ sở theo quy định.

** Bảo dưỡng, sửa chữa máy móc, nhà xưởng:*

Luôn duy trì việc bảo dưỡng và kịp thời sửa chữa các máy móc thiết bị phục vụ tốt cho công tác sản xuất. Bộ phận cơ điện trong công ty đã thực hiện rất tốt chức năng nhiệm vụ của mình. Cụ thể: kịp thời giải quyết sự cố cho tất cả các MMTB của từng PX đáp ứng tốt sản xuất; kiểm tra vô dầu mở các MMTB định kỳ hàng tháng và có báo cáo cụ thể công việc đã làm.

Công tác sửa chữa và chèn chống được triển khai tốt nhằm phục vụ tốt cho việc sản xuất như: chèn dây sắt chống bão; sửa chữa thay thế máng xối mục nát, thay tôn cũ, hệ thống xử lý nước...

** Công tác môi trường, an toàn lao động, bảo hộ lao động:*

- Định kỳ tổ chức đo đạt môi trường theo Bản đăng ký Bảo vệ môi trường (2 đợt) tại 4 cơ sở (1,2,4 & 5). Từ đó có kế hoạch xây dựng phương án cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động được tốt hơn.

- Công tác thu gom xử lý các chất thải nguy hại, sinh hoạt...được thực hiện theo đúng qui định.

- Tổ chức quan trắc môi trường theo qui định và có định hướng cải thiện môi trường làm việc cho NLĐ.

- Tổ chức các lớp huấn luyện về ATVSLĐ: cán bộ công tác ATVSLĐ, cán bộ y tế và lao động khối gián tiếp.

- Thường xuyên kiểm tra, nhắc nhở NLĐ tuân thủ về việc mang BHLĐ phù hợp tại vị trí làm việc nhằm ngăn ngừa, giảm thiểu các tai nạn lao động có thể xảy ra.

- Thực hiện tốt công tác kiểm định định kỳ các thiết bị có yêu cầu về nghiêm ngặt về an toàn để hạn chế TNLĐ có thể xảy ra. Đặc biệt là khu vực Nồi hơi và các thiết bị an toàn điện.

2/ Những khó khăn và tồn tại:

a/ Khó khăn:

- Yêu cầu chất lượng sản phẩm hầu hết các khách hàng đều muốn nâng cao nên phần nào làm cho năng suất, tiến độ chậm đi, tiêu hao nguyên liệu tăng lên. Việc tận dụng nguyên liệu còn lại (sau khi sản xuất các sản phẩm theo kế hoạch) khi đưa vào sản xuất chưa được sử dụng tối đa do không theo đúng qui cách sản phẩm.

- Cạnh tranh giá bán giữa các nhà máy hết sức gay gắt.

- Với những yếu tố khó khăn của thị trường dẫn đến đơn hàng không đáp ứng được việc làm kéo theo thu nhập NLĐ giảm.

- Độ tuổi trung bình của lao động lớn (46 tuổi) nên việc nâng sao năng suất sẽ khó khăn hơn. Lao động mới chỉ làm được một thời gian ngắn rồi nghỉ hẳn, không có sự gắn bó với công ty.

- Hệ thống máy móc nhiều năm chưa được đầu tư để thay thế nên thường xuyên xảy ra tình trạng hư hỏng, tốn thời gian chờ đợi sửa chữa ảnh hưởng đến sản xuất. Đồng thời, một số sản phẩm không đáp ứng được do chưa đủ máy móc nên một phần nào ảnh hưởng đến năng suất.

- Yêu cầu đầu tư theo các quy định về công tác PCCC, môi trường...

b/ Tồn tại:

- Công tác thị trường dù đã được triển khai khẩn trương, quyết liệt bất kể thời gian nhưng đơn hàng vẫn chưa đáp ứng được đầy đủ việc làm cho NLĐ.

- Công tác tuyển dụng: Chưa đáp ứng nhu cầu hiện có của công ty. Với lực lượng lao động hiện nay, công ty cần có lượng lao động trẻ để đào tạo và dần thay thế lao động lớn tuổi nghỉ chế độ theo qui định.

- Công tác đánh giá nhà máy: vẫn nhiều lỗi cần khắc phục theo tiêu chuẩn khách hàng, đặc biệt là về công tác PCCC.

- Nguồn nhân sự kế cận của bộ phận gián tiếp còn rất mỏng, kế hoạch tuyển dụng để đào tạo còn đang vướng do chưa có nhân sự.

Công tác PCCC tại các cơ sở chưa được thẩm duyệt và thi công lắp đặt hệ thống để đáp ứng yêu cầu nghiệm thu theo quy định pháp luật. Chi phí đầu tư cho hạng mục này rất lớn, trong khi thị trường dự báo chưa có dấu hiệu cải thiện trong vài năm tới, khiến công ty đối mặt với không ít khó khăn

PHẦN II

KẾT QUẢ SXKD và ĐẦU TƯ GIAI ĐOẠN 2020-2024

I/ Kết quả SXKD và Đầu tư giai đoạn 2020-2024:

Giai đoạn 2020-2024, thế giới thực sự có quá nhiều tác động, thay đổi làm ảnh hưởng lớn đến kinh tế của tất cả các nước.

Từ năm 2020 đến 2023, kinh tế thế giới bị ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch Covid 19 đã làm tê liệt hầu hết các hoạt động của nền kinh tế: Tăng trưởng, việc làm, thu nhập....

Từ năm 2022 đến nay, hậu Covid 19; xung đột vũ trang Nga – Ucraina đã làm thay đổi tình hình thế giới ở mức đáng báo động: lạm phát ở mức cao, lãi suất nguồn vốn vay lớn, các khó khăn từ chuỗi cung ứng làm tăng thêm các chi phí sản xuất và vận chuyển.

Với sự chỉ đạo quyết liệt, sát sao của HĐQT, Công ty đã vượt qua những khó khăn và đạt được những kết quả như sau:

Stt	Chỉ tiêu	Đvt	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Bình quân	Tỷ lệ
1	Doanh thu kế hoạch	Triệu đồng	270.000	310.000	320.000	250.000	140.000	258.000	
	Doanh thu thực hiện	Triệu đồng	316.140	383.343	278.668	156.092	118.907	250.630	-2,9%
2	Lợi nhuận kế hoạch	Triệu đồng	10	7	7	3	2	5,8	
	Lợi nhuận thực hiện	Triệu đồng	12,2	13,5	7,8	0,5	2,1	7,2	24,1%
3	Cổ tức kế hoạch	%	18	0	5	0	0	4,6	
	Cổ tức thực hiện	%	26,23		3			5,8	26,1%
4	Thu nhập bình quân kế hoạch	triệu đồng/người/tháng	9,28	9,5	10,2	8,8	7,3	9,0	
	Thu nhập bình quân thực hiện	triệu đồng/người/tháng	9,9	10,2	10,6	5,6	6,0	8,5	-5,6%

(Ghi chú: tỷ lệ % cổ tức năm 2020: 26,23% là chỉ cổ tức bằng cổ phiếu thưởng)

1/ Chỉ tiêu Doanh thu:

Do tác động sâu sắc các vấn đề trên toàn thế giới nên Doanh thu giảm dần qua các năm từ năm 2022, đặc biệt là sự sụt giảm sâu vào năm 2024 chỉ bằng 31% so với năm cao nhất trong nhiệm kỳ là 2021. Bình quân trong 5 năm giảm 2,9% so với kế hoạch đề ra.

2/ Chỉ tiêu lợi nhuận:

Tương ứng với sự giảm sút rõ rệt về Doanh thu nên Lợi nhuận cũng giảm theo. Trong đó, năm 2023 sụt giảm ở mức thấp nhất do đã trích lập dự phòng nợ khó đòi Nouble House phá sản vào tháng 9/2023. Bình quân trong 5 năm tăng 24% so với kế hoạch đề ra.

3/ Chỉ tiêu cổ tức:

Với kế hoạch đề ra, tỷ lệ cổ tức bình quân dự kiến là 4,6%/năm, nhưng thực tế chỉ chi trả bằng tiền mặt ở mức 0,6%/năm, giảm 87% so với kế hoạch. Tuy nhiên, trong năm 2020, công ty đã chi trả cổ tức bằng cổ phiếu thưởng với tỷ lệ 26,23%. Nếu tính cả cổ tức bằng cổ phiếu, tỷ lệ cổ tức bình quân trong 5 năm qua đạt 5,8%/năm, cao hơn 26,1% so với kế hoạch ban đầu.

4/ Chỉ tiêu thu nhập:

Chỉ tiêu thu nhập được thực hiện tốt và tăng trong 03 năm đầu, 02 năm sau giảm rõ rệt do tác động tình hình kinh tế thế giới nên dẫn đến thu nhập bình quân 5 năm giảm 5,6%.

II/ Đánh giá hoạt động SXKD giai đoạn 2020-2024:

Trong thời gian 5 năm, với nhiều tác động tiêu cực của nền kinh tế toàn cầu đã ảnh hưởng lớn đến hoạt động SXKD của đơn vị. Trên cơ sở bám sát, đánh giá kỹ lưỡng tình hình thị trường và sự chỉ đạo quyết liệt của HĐQT, BDH cùng toàn thể NLĐ đã nỗ lực vượt qua khó khăn. Mặc dù các chỉ tiêu không đạt như mong muốn nhưng vẫn bảo toàn vốn của cổ đông, đảm bảo tương đối thu nhập NLĐ (94% so với kế hoạch), đảm bảo các yêu cầu liên quan đến khách hàng, môi trường, và đặc biệt là công tác PCCC, an toàn lao động.

PHẦN III PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2025

1/ Tổng quan chung năm 2025:

- Theo đánh giá thị trường vẫn tiếp tục khó khăn nên hầu hết các khách hàng không có đơn hàng dài hạn. Nguyên nhân chính là khách hàng rất lo ngại việc tồn kho, kèm theo đó là phải trả lãi vay ngân hàng. Đơn hàng nhỏ, thời gian giao hàng gấp, giá mua giảm...đây cũng là xu hướng cho thời gian tới.

- Mặc dù thời gian qua đã có đơn hàng tuy không nhiều nhưng cũng đã có dấu hiệu ấm lên. Tuy nhiên, theo nhận định thì còn quá sớm để có thể khẳng định năm 2025 sẽ tốt và các năm sau sẽ phát triển mạnh mở rộng thị trường vì các sản phẩm bàn ghế trong nhà và ngoài trời không phải là sản phẩm thiết yếu đến mức buộc khách hàng phải mua.

- Bên cạnh đó, bất ổn địa chính trị (xung đột giữa Nga - Ukraine, và Trung Đông...) ảnh hưởng trực tiếp tới các chuỗi cung, làm tăng thêm các vận chuyển, giá nguyên liệu không ổn định...Đây là các yếu tố ảnh hưởng tới tính bền vững của ngành gỗ nói chung trong thời gian tới.

- Về đối thủ cạnh tranh: Mặt hàng đồ gỗ Việt Nam mặc dù đã được người tiêu dùng thế giới biết đến và lựa chọn. Nhưng hiện nay, các công ty sản xuất gỗ không những bị cạnh tranh với các nước như Indo, Malaysia, China...mà còn cạnh với các công ty cùng ngành trong nước. Cụ thể :

* Cạnh tranh về lao động lành nghề, lao động có khả năng vận hành máy móc công nghệ cao và để tránh bị thu hút lao động lành nghề sang các ngành công nghiệp khác thì các công ty chế biến gỗ phải đề ra các chính sách đãi ngộ như: tăng lương, thưởng, chế độ ưu đãi...từ đó dẫn đến chi phí sản xuất tăng.

* Nhiều công ty ngành gỗ ra đời và cố gắng tìm kiếm doanh số và từ đó các công ty thường thu hút khách hàng bằng cách hạ giá, nâng cao chất lượng và cải thiện dịch vụ...

* Mặt hàng gỗ không phải là hàng thiết yếu, nhưng là sản phẩm phổ biến trong mỗi gia đình. Sở dĩ khách hàng lựa chọn hàng gỗ vì giá thành tốt, mẫu mã thiết kế phong phú, sang trọng. Tuy nhiên, ngành gỗ luôn có mối đe dọa sản phẩm thay thế từ các sản phẩm công nghiệp như hàng wicker, nhựa đúc, kim loại giả gỗ.

- Những thách thức hiện nay :

* Do tình hình chính trị bất ổn, Mỹ đã đánh thuế các mặt hàng nhập từ Trung Quốc vào Mỹ rất lớn nên các công ty từ China có xu hướng dịch chuyển qua Việt Nam đầu tư sẽ cạnh tranh trực tiếp tới nguồn lao động và nguyên liệu gây áp lực lên các công ty chế biến gỗ như chúng ta.

* Hiện nay, ngành gỗ nhìn chung lợi nhuận đang giảm, bị thu hẹp do khách hàng giảm giá, tăng chi phí sản xuất. Mức lương bình quân đầu người cũng tăng liên tục đẩy chi phí lao động tăng trong khi nguồn cung lao động không còn rẻ như trước đây, cũng như chi phí vận chuyển tăng cao.

2/ Phương hướng, nhiệm vụ năm 2025:

Với nhận định chung về tình hình nêu trên, chúng ta thấy rằng thách thức trong năm 2025 là không nhỏ. Không thể đánh giá được hết những khó khăn sẽ xảy ra trong tương lai. Trên các cơ sở đó, Công ty đề ra các chỉ tiêu thực hiện như sau:

STT	Chỉ tiêu	Đvt	Kế hoạch năm 2025
1	Doanh thu	Tỷ đồng	150
2	Lợi nhuận	Tỷ đồng	2,5
3	Thu nhập BQ	Triệu đồng/người/tháng	7,5

Một số nhiệm vụ trọng tâm mà công ty cần quyết tâm triển khai trong năm 2025 để đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả bao gồm:

- Bảo toàn vốn của Tổng công ty và cổ đông.
- Bằng mọi giải pháp phải giữ được hiệu quả kinh doanh dương nhằm tạo điều kiện thuận lợi trong việc giao dịch với các ngân hàng thương mại trong vay vốn kinh doanh để đảm bảo vận hành sản xuất và ổn định kinh doanh.

- Không để phát sinh thêm hàng tồn kho và nợ khó đòi.

3/ Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2025:

a/ Công tác thị trường:

- Tăng cường hơn nữa công tác bám sát, chăm sóc tốt khách hàng hiện có của công ty. Thu hút khách hàng mới bù đắp cho khách cũ bị phá sản, ngừng kinh doanh. Tích cực chào hàng những sản phẩm mới cho khách hàng hiện tại có thể đi kèm chính sách ưu đãi. Đối với các đơn hàng đã ký kết, bám sát khách hàng để xuất hàng và đảm bảo khách hàng thanh toán tiền hàng đúng hạn, không để tồn kho thêm tại nhà máy.

- Phát triển sản phẩm theo xu hướng của thị trường, đẩy mạnh khâu chào mẫu. Tiếp tục duy trì cách làm như hiện nay là làm mẫu có chọn lọc, không làm mẫu tràn lan. Mẫu mới chỉ phát triển sau khi gửi khách hàng tham khảo và nhận được ý kiến tích cực từ phía khách hàng.

- Nghiên cứu để có Chính sách giá cạnh tranh nhằm giữ khách hàng cũ và thu hút khách hàng mới. Linh hoạt trong việc quyết định giá với khách hàng, tùy từng khách hàng và thời điểm để đưa ra mức giá phù hợp.

- Tiếp tục giục khách hàng giải phóng hàng tồn kho đồng thời tìm kiếm thêm khách hàng để giải quyết hàng tồn kho.

- Đối với hàng Nội thất: Hiện nay đang từng bước đã có đơn hàng tuy nhiên chưa đạt được như kỳ vọng, trong thời gian tới tiếp tục tìm kiếm thêm khách hàng mới cùng ngành hàng như đang sản xuất. Tối ưu sản phẩm (nguyên vật liệu, nhân công...) nhằm thu hút khách hàng và đưa mục tiêu “Hoạt động ổn định và liên tục” trong năm 2025 và các năm tiếp theo.

b/ Ngăn chặn rủi ro:

- Tiếp tục duy trì đánh giá tình hình tài chính khách hàng 2 lần/năm. Nghiên cứu thời gian đánh giá lần 2 tại thời điểm phù hợp cho từng khách hàng. Cảnh báo và có giải pháp kịp thời để xử lý.

- Theo dõi chặt chẽ công nợ khách hàng để đảm bảo không để nợ quá hạn và nợ khó đòi.

- Cải thiện chất lượng sản phẩm, dịch vụ, mang lại giá trị sản phẩm cho khách hàng là ưu tiên hàng đầu, là trên hết của Công ty nhằm tạo lòng tin, sự yên tâm của khách hàng khi sử dụng sản phẩm.

- Trích lập dự phòng giảm giá hàng tồn nhằm đảm bảo tài chính công ty lành mạnh.

c/ Tiết giảm chi phí:

- Tiếp tục thỏa thuận với nhà cung cấp giảm giá, giãn thời gian thanh toán tiền mua nguyên vật tư, nhằm kéo dài thời gian trả nợ.
- Nguyên vật liệu được mua ở mức hợp lý (theo kế hoạch đơn hàng) đảm bảo phục vụ sản xuất và tồn kho tối thiểu.
- Tận dụng tối đa các loại vật tư nguyên liệu tồn kho.
- Tuỳ tình hình sản xuất thực tế, chủ động cắt giảm thời gian làm việc trong tuần phù hợp với tình hình sản xuất kinh doanh theo từng thời điểm.
- Nâng cấp đầu tư máy móc thiết bị, tăng năng suất, giảm chi phí sản xuất.
- Kiểm soát chặt chi phí các loại và giảm thiểu tối đa mọi chi phí phát sinh chưa thật sự cần thiết.
- Nêu cao tinh thần tìm tòi, học hỏi nâng cao năng suất sản xuất tại các xưởng nhằm tối ưu chi phí tiền lương.

d/ Quản lý tài chính và Năng lực nội bộ:

- Theo dõi, giám sát tình hình tài chính công ty về vấn đề nợ vay ngân hàng nhằm đảm bảo không để xảy ra việc khoản vay quá hạn ảnh hưởng đến uy tín và việc giao thương với ngân hàng.
- Thường xuyên cân đối nguồn tài chính đảm bảo dòng tiền thông suốt cho SXKD.
- Trưởng các phòng ban/phân xưởng tích cực trong việc rà soát tối ưu các định mức kỹ thuật, thiết kế sản phẩm...
- Nêu cao tinh thần tự giác, đoàn kết của toàn thể CBCNV, LĐ trong công ty vượt qua khó khăn và dần tiến đến ổn định và phát triển bền vững.
- Có kế hoạch tuyển dụng lao động kịp thời. Cần xây dựng kế hoạch cụ thể phù hợp với từng thời điểm để đảm bảo có đủ lao động đáp ứng nhu cầu sản xuất. Áp dụng các kênh tuyển dụng như: Đăng tin trên các phương tiện truyền thông, liên hệ trung tâm giới thiệu việc làm...
- Tăng cường việc đào tạo, nâng cao tay nghề như đào tạo tại chỗ hoặc liên hệ cơ sở đào tạo.

e/ Công tác đầu tư:

- *Máy móc thiết bị (MMTB):* có kế hoạch đầu tư MMTB nhằm tạo lợi thế cạnh tranh, tối ưu hoá sản xuất, nâng cao năng suất... đồng thời thay thế máy móc đã cũ, lao động chân tay để theo kịp thị trường.

- *Đầu tư hệ thống PCCC:* Đầu tư hệ thống PCCC các cơ sở nhằm đảm bảo theo qui định. Đặc biệt lưu ý, Cơ sở 5 là khu vực sản xuất chính của công ty, việc đầu tư hệ thống PCCC theo qui định là công việc cấp thiết và buộc phải triển khai. Không những đảm bảo điều kiện theo qui định để hoạt động mà còn đảm bảo về con người và tài sản của Công ty.

- *Đầu tư hệ thống xử lý nước thải:* Cơ sở 5 đòi hỏi phải có hệ thống xử lý nước thải theo qui định, hiện công ty chưa có và bắt buộc phải đầu tư. Việc này cần phải được triển khai ngay trong quý I/2025 (*Sau khi đầu tư hệ thống xử lý nước thải cơ sở 5, trên cơ sở đó và một số vấn đề khác thì cơ sở 5 mới đủ điều kiện để cơ quan chức năng để cấp Giấy phép môi trường*).

f/ Về công tác quản lý sử dụng đất.

- Đối với cơ sở 3, do chưa đáp ứng quy định về PCCC và chi phí đầu tư hệ thống PCCC quá lớn, Công ty Cổ phần Cẩm Hà cần từng bước đầu tư phù hợp. Trước mắt, Công ty đã tạm dừng cho thuê từ ngày 01/07/2024 theo Nghị quyết số 336/CT/HĐQT/NQ. Hiện Công ty đang nghiên cứu phương án sử dụng Cơ sở 3 hiệu quả, đảm bảo tuân thủ quy định và phù hợp với định hướng phát triển.

g/ Các vấn đề khác:

- Bảo toàn vốn của cổ đông và vốn góp của Tổng công ty.

- Giữ mối liên hệ thường xuyên với tòa án, luật sư về việc phá sản và công nợ của KH Noble House cho đến khi có kết quả cuối cùng.

- Rà soát bồi dưỡng cán bộ CNV, đặc biệt là Cán bộ kế cận, công nhân kỹ thuật vận hành máy móc hiện đại, tự động nhằm phát huy tối đa hiệu quả, nâng cao năng suất.

- Chú trọng công tác môi trường, ATLĐ, VSLĐ...triển khai thực hiện theo qui định.

- Chú trọng công tác Phòng chống cháy nổ như: định kì kiểm tra, bảo dưỡng, thay thế thiết bị hỏng...hệ thống báo cháy và chữa cháy tự động tại các nhà xưởng để đảm bảo tốt công tác phòng và chống cháy nổ. Có kế hoạch tuyên truyền, huấn luyện đến toàn thể NLĐ nâng cao ý thức trong việc PCCN.

- Thường xuyên kiểm tra, đảm bảo công tác phòng chống thiên tai (bão lũ, mưa...).

Kết luận:

Năm 2024 là một năm đầy biến động với tác động từ lạm phát, xung đột vũ trang tại Nga – Ukraine, Trung Đông... cùng những thách thức lớn đối với ngành chế biến gỗ. Trước tình hình đó, Công ty đã chủ động ứng phó, triển khai nhiều giải pháp phù hợp để duy trì việc làm và ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh. Đến thời điểm hiện tại, có thể khẳng định rằng chúng ta đã từng bước vượt qua những khó khăn của năm 2024. Tuy nhiên, chặng đường phía trước vẫn tiềm ẩn nhiều thách thức. Vì vậy, toàn thể công ty cần tiếp tục thận trọng trong từng quyết định, từng bước đi, nhằm đảm bảo sự ổn định tài chính và phát triển bền vững trong năm 2025 cũng như các năm tiếp theo.

Trên đây là bản báo cáo tổng kết đánh giá tình hình SXKD năm 2024 và phương hướng nhiệm vụ thực hiện năm 2025. Rất mong nhận được đóng góp ý kiến của quý cổ đông nhằm giúp cho Ban lãnh đạo công ty thực hiện tốt hơn trong năm tới.

CÔNG TY CỔ PHẦN CẨM HÀ