

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 12 năm 2021

BÁO CÁO
KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

PHẦN I

KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH (SXKD) NĂM 2020

I. Tình hình chung:

1.1. Thuận lợi:

Các hiệp định thương mại (CPTPP, EVFTA) có hiệu lực, cùng với đó là cuộc chiến tranh thương mại Mỹ- Trung và các nước... sẽ mở ra nhiều cơ hội cho các doanh nghiệp xuất khẩu của Việt Nam, nhiều đơn hàng được dịch chuyển từ thị trường Trung Quốc sang Việt Nam.

Chính phủ đã có nhiều chính sách hỗ trợ cho ngành công nghiệp chế biến gỗ như tạo vùng nguyên liệu, cho vay trong chuỗi giá trị chế biến... để ngành chế biến gỗ phát triển nhanh và bền vững.

Hoạt động kinh doanh bất động sản khởi sắc, một số dự án của Công ty được triển khai và thoái vốn đã làm giảm áp lực nguồn vốn vay.

1.2. Khó khăn :

Một số khách hàng truyền thống của Công ty có xu hướng thay đổi dòng hàng, chuyển hướng đặt hàng sang thị trường khác.

Tiền thuê đất Nhà nước điều chỉnh tăng cao, chi phí đầu vào thiết yếu tăng cao, thị trường lao động biến động, cạnh tranh về tiền lương.

Hệ thống máy móc thiết bị, nhà xưởng lạc hậu đã tác động đến chất lượng và năng suất, làm giảm khả năng cạnh tranh giá các đơn hàng lớn.

Hoạt động kinh doanh thương mại nhóm hàng xuất khẩu tại một số đơn vị giảm mạnh do ảnh hưởng từ rào cản thương mại và chính sách bảo hộ mới của Mỹ.

Các thay đổi của Nhà nước về điều chỉnh quy hoạch xây dựng, làm ảnh hưởng đến tiến độ triển khai xây dựng một số dự án hợp tác.

Tình hình dịch Covid-19 diễn biến phức tạp, gây gián đoạn chuỗi cung ứng nhiều sản phẩm hàng hóa, đình trệ trong SXKD, suy giảm nhu cầu đối với các sản phẩm hàng hóa, dịch vụ... Trong hoạt động SXKD của Công ty, tất cả các ngành nghề chịu tác động giảm sút do việc cách ly xã hội, hạn chế đi lại trong nội địa và các quốc gia bên ngoài, thời gian giao hàng, xuất hàng kéo dài (do thiếu container, chi phí vận chuyển quốc tế tăng đột biến) kéo theo các chi phí tăng, trị giá hàng tồn kho lớn.

II. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chủ yếu:

Chỉ tiêu chủ yếu	Kế hoạch năm 2020 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2019 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2020 (Triệu đồng)	So sánh thực hiện năm 2020/2019	So sánh thực hiện năm 2020/KH 2020
1. Tổng doanh thu	325.000	360.077	392.450	109,94%	121,81%
2. Lợi nhuận trước thuế Trong đó : - Từ SXKD - Từ chuyển nhượng BDS	42.000 300 41.700	1.384	640 0	46,24%	213.55% 0%
3. Dự kiến chia cổ tức	50%	4,83%	5%	1.035%	10%

▪ Doanh thu đạt 392,45 tỷ đồng (trong đó doanh thu nội bộ là 3,424 tỷ) vượt 20.75% kế hoạch, tăng 8.99% cùng kỳ.

▪ Lợi nhuận đạt: 640 triệu, đạt 1.52% kế hoạch (chủ yếu là từ hoạt động SXKD), giảm 53.76 % cùng kỳ.

* Khoản lợi nhuận dự kiến từ chuyển nhượng vốn dự án 41,7 tỷ: do có sự tranh chấp ranh buộc phải điều chỉnh quy hoạch xây dựng đã làm chậm tiến độ hoàn thành thủ tục công nhận chủ đầu tư dự án tại Bà Rịa- Vũng Tàu cho Công ty TNHH MTV SADACO Mỹ Xuân nên ảnh hưởng đến việc thoái vốn Công ty Mỹ Xuân chưa hoàn thành trong năm 2020 và sẽ ghi nhận kết quả trong thời gian tới.

▪ Dự kiến chia cổ tức: 5% trên vốn điều lệ

▪ Kết quả SXKD 2020 bị ảnh hưởng những nguyên nhân chính sau :

- Ảnh hưởng dịch Covid-19, tranh chấp thương mại Mỹ- Trung kéo dài, chính sách bảo hộ của Mỹ từ rào cản thương mại đã làm hoạt động kinh doanh thương mại xuất khẩu hàng tiêu dùng sang thị trường Mỹ sụt giảm mạnh.

- Công nợ nước ngoài khách hàng thanh toán chậm, đơn hàng đặt nhỏ lẻ, thời gian xuất hàng kéo dài, giá trị hàng tồn kho lớn, phát sinh chi phí lãi vay tăng.

- Kinh doanh hàng thực phẩm cao cấp (Dầu Ô liu, Ngũ cốc - yến mạch), trong giai đoạn xâm nhập thị trường qua các kênh phân phối, khoản chi phí marketing, chiết khấu thương mại chiếm tỷ trọng lớn nên chưa có hiệu quả.

1- Hoạt động sản xuất các đơn vị chế biến lâm sản

Tranh chấp thương mại Mỹ- Trung vẫn kéo dài, nhu cầu tiêu dùng người dân Mỹ giảm, đơn hàng khách hàng truyền thống đặt cũng giảm, một số khách tạm ngừng đặt hàng thay đổi mẫu mã hàng để phù hợp với xu hướng mới người tiêu dùng.

Tác động của dịch Covid-19, rất nhiều lịch hẹn của khách hàng từ Châu Âu, Mỹ dự kiến đầu năm đến Chi nhánh Bình Dương xác nhận mẫu và ký hợp đồng đều bị hủy, các hợp đồng đã ký, khách hàng yêu cầu hủy đơn hàng, các đơn hàng đang sản xuất dở dang, khách hàng yêu cầu xuất hàng và thanh toán chậm, làm trị giá hàng tồn kho lớn.

Nguồn nguyên liệu gỗ nhập khẩu cũng như trong nước khan hiếm giá bán tăng cao, chi phí xuất hàng tăng mạnh đặc biệt là cước tàu tăng, khả năng lấy container khó khăn vào dịp cuối năm, làm chi phí hàng tồn kho lớn, khả năng thanh toán kéo dài, thiếu hụt vốn sản xuất, phát sinh chi phí lãi vay.

Trong quý 4 đơn hàng sản xuất Chi nhánh Đồng Nai bắt đầu tăng trở lại, nhưng nguyên liệu gỗ thông nhập khẩu khan hiếm, giá gỗ thông nhập khẩu và các vật tư tăng cao, làm thiếu nguyên liệu vật tư để sản xuất, đơn vị không dám ký đơn hàng dài hạn, các dòng hàng mới khách hàng yêu cầu chất lượng nguyên liệu đầu vào cao, yêu cầu phải có xưởng sơn, trong khi giá xuất khẩu không tăng.

Đơn hàng xuất khẩu của Xí nghiệp 2 tập trung vào các khách hàng và thị trường truyền thống, như Mỹ, Úc, New Zealand, trong đó khách hàng Gc Trading (thị trường Úc) khó khăn về tài chính, công nợ thanh toán kéo dài, phát sinh chi phí lãi vay, đơn hàng đặt giảm, Công ty phải xuất hàng chậm lại để đảm bảo thu hồi công nợ, khách hàng Longwell thị trường Mỹ đặt đơn hàng nhỏ lẻ, nhiều mã hàng, nhiều màu sơn, thời gian sản xuất kéo dài tăng chi phí.

Hiện trạng nhà xưởng, máy móc thiết bị Xí nghiệp 2 lạc hậu nên rất khó khăn trong việc tiếp cận các đơn hàng lớn, thay đổi dòng hàng sản xuất mới, ngoài ra Xí nghiệp vẫn đang tiếp tục triển khai đầu tư hoàn thiện trang bị hệ thống PCCC theo quy định mới để đảm bảo tuân thủ quy định của pháp luật và phòng ngừa rủi ro với chi phí đầu tư lớn.

Công tác tuyển dụng công nhân có tay nghề ngành chế biến gỗ cũng gặp khó khăn do cạnh tranh về chế độ tiền lương.

2- Hoạt động thương mại dịch vụ.

Kinh doanh xuất khẩu hàng tiêu dùng nước xả vải, bột giặt sang thị trường Mỹ gặp nhiều khó khăn, do những chính sách bảo hộ thương mại mới của Mỹ, đơn hàng giảm mạnh từ đầu năm, khách hàng bắt đầu đặt lại đơn hàng trong quý 3 nhưng số lượng rất ít.

Xuất khẩu mặt hàng sản phẩm đá xây dựng trang trí sang thị trường Hàn Quốc, Trung Quốc và nhập khẩu các mặt hàng hoá chất cơ bản, phụ tùng máy móc thiết bị và nguyên liệu phục vụ cho sản xuất được duy trì ổn định.

Xuất khẩu trái cây sang thị trường Trung Quốc vẫn khó khăn do giá thanh long biến động lớn, chủ yếu xuất khẩu tiêu ngạch qua đường biên giới thanh toán tiền mặt, kinh doanh hàng nhập khẩu mặt hàng linh kiện điện tử do hiện nay thị trường đang dần bão hòa, Công ty mở rộng khai thác kinh doanh mặt hàng đá granite nhập khẩu từ Ấn Độ.

Kinh doanh vận chuyển dịch vụ khai thuê hải quan chịu tác động mạnh do dịch Covid-19, số lượng đơn hàng giảm mạnh, đơn vị phải có kế hoạch sắp xếp lại nhân sự, làm việc xen kẽ nghỉ luân phiên nhằm giảm chi phí tiền lương để duy trì hoạt động kinh doanh trong thời điểm khó khăn, tuy nhiên từ cuối quý 3 kinh doanh dịch vụ, vận chuyển đã bắt đầu tăng trưởng trở lại, hiện nay đã đầu tư 5 xe Container, phục vụ vận chuyển cho dịch vụ khai thuê hải quan đã chủ động được trong công tác giao nhận hàng hóa phục vụ tốt cho khách hàng, dịch vụ Logistic được triển khai bước đầu củng cố nhân sự, marketing tìm kiếm khách hàng nên doanh thu còn đạt thấp.

Kinh doanh hàng thực phẩm dầu Ô liu, Ngũ cốc - Yến mạch trong giai đoạn thâm nhập thị trường, hiện nay sản phẩm đã bán tại các kênh phân phối, Coop mart, Aeon City mart, các cửa hàng Minimart, US mart, Farme Market... Do mặt hàng thực phẩm cao cấp nên giá bán cao, sức mua của người dân còn ít, do chưa quen sử dụng, các khoản chi phí marketing, chiết khấu thương mại lớn nên chưa có hiệu quả.

Dịch vụ du lịch là đơn vị chịu thiệt hại nhiều nhất do ảnh hưởng của dịch Covid-19, thị trường du lịch hạn chế, đóng cửa để chống dịch, dự báo thời gian mở cửa còn kéo dài nên

hoạt động kinh doanh của đơn vị còn gặp nhiều khó khăn, kinh doanh dịch vụ cho thuê xe cũng giảm mạnh do các tour du lịch hầu như tạm ngừng đón khách, đơn vị đã giảm nhân sự, chỉ duy trì một vài nhân sự chủ chốt, nhằm tiết giảm chi phí để duy trì hoạt động.

3- Thực hiện các dự án đầu tư

- *Dự án khu dân cư tại tỉnh Bà Rịa - Vũng Tàu:* trên cơ sở hợp đồng nguyên tắc chuyển nhượng vốn đã ký với Công ty Ngô Đức, Công ty đã thành lập công ty TNHH MTV Sadaco Mỹ Xuân, trong quá trình lập thủ tục đăng ký lại chủ đầu tư dự án và chấp thuận đầu tư dự án cho Công ty TNHH MTV Sadaco Mỹ Xuân bị chậm tiến độ do có sự chồng lấn ranh đất trong bản đồ quy hoạch, phải điều chỉnh diện tích quy hoạch cho những phần ghi trong Giấy CNQSD đất của Công ty, việc thanh toán đã thực hiện xong trong tháng 4 năm 2021.

- *Dự án Văn phòng 200 Bis Lý Chính Thắng và Khách sạn SADACO:* Hợp tác với Capella đầu tư xây dựng dự án khu phức hợp: văn phòng làm việc, trung tâm hội nghị, nhà hàng tiệc cưới... Do những thay đổi điều chỉnh quy hoạch xây dựng của TP. HCM nên tiến độ triển khai hồ sơ pháp lý xây dựng bị chậm.

- *Dự án SADACO Đăk Nông:* Hợp tác với Công ty Ngô Đức đầu tư khai thác kinh doanh trên nguyên tắc Công ty không đầu tư thêm vốn, đối tác ứng toàn bộ chi phí đầu tư xây dựng dự án. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai gặp một số khó khăn khách quan, tiến độ xây dựng dự án chậm, UBND tỉnh Đăk Nông đã thu hồi dự án, phát sinh tiền thuê đất.

- *Dự án khu sản xuất đồ gỗ tập trung:* Công ty đang tích cực tìm kiếm mặt bằng, lập dự án đầu tư xây dựng cụm chế biến gỗ tập trung, nhằm chuyển đổi công năng mặt bằng tại TP.HCM có hiệu quả cao hơn. Tuy nhiên, trong quá trình triển khai gặp khó khăn trong công tác tìm mặt bằng sản xuất do vướng quy hoạch đất sản xuất, giá đất biến động tăng cao.

4- Công tác tài chính

Tập trung bám sát tình hình tài chính, hàng tồn kho tại các đơn vị để cân đối nguồn vốn, tìm kiếm các nguồn vốn tín chấp với lãi suất hợp lý cung ứng vốn đủ và kịp thời cho các đơn vị trong hoạt động SXKD.

Bám sát thị trường tiền tệ, cân đối nguồn ngoại tệ để giảm chênh lệch tỷ giá, và đẩy nhanh công tác hoàn thuế, thu hồi công nợ, đồng thời tìm kiếm mở rộng tín dụng với nhiều Ngân hàng với lãi suất thấp để cung ứng vốn đủ, kịp thời cho SXKD.

Làm việc với các Ngân hàng, tổ chức tín dụng để hỗ trợ các khoản lãi vay, giãn thời gian thanh toán nợ theo chính sách hỗ trợ của Ngân hàng Nhà nước, vận dụng những chính sách hỗ trợ của Nhà nước cho doanh nghiệp, về miễn giảm, giãn nộp các loại thuế, phí...

Vận dụng công nghệ 4.0 giúp hệ thống kế toán nâng cao chất lượng công việc, kết nối các đơn vị để giảm bớt hồ sơ giấy, nâng cao tính chuyên nghiệp, áp dụng ngân hàng điện tử, hóa đơn điện tử để giảm bớt chi phí.

5- Công tác tổ chức

Xây dựng nội qui lao động, các quy chế trả lương, trả thưởng phù hợp với quy định của Luật Lao động số 45/2019/QH14 ngày 20/11/2019 có hiệu lực kể từ ngày 01/01/2021.

Tổ chức phổ biến, hướng dẫn các quy định mới của Luật Lao động liên quan đến quyền lợi người lao động cho lãnh đạo và phụ trách nhân sự của các đơn vị trực thuộc để thực hiện đúng theo qui định.

Thực hiện công tác thi đua khen thưởng năm 2020 và phát động phong trào thi đua năm 2021.

Thực hiện việc nâng bậc theo qui chế nâng bậc lương Công ty và xây dựng thang bảng

lượng mới khi Nhà nước điều chỉnh mức lương tối thiểu vùng.

Thường xuyên kiểm tra, chỉ đạo đơn vị thực hiện đầy đủ các chính sách với người lao động, đảm bảo công tác PCCC, an toàn lao động, vệ sinh môi trường, đặc biệt là việc tuân thủ phòng chống dịch covid 19 trong các doanh nghiệp, nhà máy theo quy định và hướng dẫn của các cơ quan chức năng phòng chống dịch.

PHẦN II PHƯƠNG HƯỚNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

I- Kết quả thực hiện SXKD 05 năm từ 2016-2020

Chỉ tiêu chủ yếu	Thực hiện năm 2016 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2017 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2018 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2019 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2020 (Triệu đồng)
1. Tổng doanh thu	489.417	485.985	440.077	360.770	395.874
2. Lợi nhuận trước thuế	- 625	3.023	1.283	1.383	640
3. Chia cổ tức		8%	4%	4,83%	5%

➤ **Đánh giá tốc độ tăng trưởng các chỉ tiêu cơ bản trong 5 năm**

- Về chỉ tiêu tổng doanh thu thuần từ SXKD bình quân trong 5 năm tăng trưởng được 7,94%

- Về chỉ tiêu lợi nhuận thuần từ SXKD bình quân trong 5 năm bị giảm 29,93%

- Tiến độ triển khai xây dựng các dự án, thoái vốn các dự án đầu tư thu hồi vốn chậm do những khó khăn khách quan, chính sách thay đổi điều chỉnh quy hoạch xây dựng của Nhà nước.

- Tiến độ triển khai thực hiện Dự án khu sản xuất đồ gỗ tập trung nhằm chuyển đổi công năng mặt bằng tại TP.HCM có hiệu quả cao hơn theo Nghị quyết ĐHQĐ cũng chậm do khó khăn trong quá trình triển khai công tác tìm mặt bằng sản xuất vướng quy hoạch đất sản xuất, giá đất thị trường ngày càng biến động tăng cao.

II- Nhận định tình hình năm 2021

Chính phủ có nhiều chính sách hỗ trợ cho ngành công nghiệp chế biến gỗ và tạo vùng nguyên liệu, cho vay trong chuỗi giá trị chế biến để ngành chế biến gỗ phát triển nhanh và bền vững.

Dự báo Mỹ sẽ tiếp tục các biện pháp để kiềm chế Trung Quốc về kinh tế - thương mại - công nghệ và có thể củng cố được liên minh với một số nước đối tác để thực hiện các biện pháp này, xung đột thương mại giữa các nền kinh tế lớn khiến cho các tập đoàn, doanh nghiệp quốc tế có nhu cầu dịch chuyển địa điểm sản xuất để tránh mức thuế cao, đây vừa là cơ hội vừa là thách thức đối với doanh nghiệp Việt Nam.

Dịch Covid-19 và các biến thể còn diễn biến phức tạp, khó lường luôn tiềm ẩn nguy cơ bùng phát làn sóng tiếp theo, gây gián đoạn chuỗi cung ứng nhiều sản phẩm hàng hóa của thế giới, tất cả các ngành nghề chịu tác động do việc hạn chế và cấm đi lại giữa các quốc gia

bên ngoài, hệ lụy kèm theo là gia tăng giá nguyên liệu, chi phí logistics đối với hoạt động sản xuất, xuất nhập khẩu, kinh doanh thương mại hàng xuất khẩu giảm sút.
 Hệ thống máy móc thiết bị, nhà xưởng chưa được đầu tư đúng mức đã tác động đến chất lượng và năng suất, làm giảm khả năng cạnh tranh các đơn hàng lớn.

III- Phương hướng mục tiêu 5 năm (2021-2025) - Biện pháp tổ chức thực hiện

1- Phương hướng mục tiêu SXKD:

1.1. Mục tiêu:

- Đầu tư các cụm công nghiệp chế biến lâm sản theo Nghị quyết ĐHĐCĐ.
- Đầu tư thêm máy móc thiết bị; tuyển dụng, đào tạo nguồn lực cho sản xuất. Xây dựng chiến lược cho mặt hàng, thị trường chủ lực xuất khẩu, phát triển thêm thị trường nội địa.
- Tham gia chuỗi giá trị cho hoạt động sản xuất đồ gỗ nhất là khâu nguyên liệu gỗ với các địa phương, đơn vị trồng rừng nhằm đảm bảo nguồn cung nguyên liệu ổn định, hợp pháp cho Công ty đồng thời tham gia cung ứng nguyên liệu cho ngành chế biến gỗ.
- Tái cấu trúc các đơn vị trực thuộc nhằm giảm đầu mỗi quản lý và tăng tính chủ động đảm bảo hiệu quả cao trong hoạt động thông các hình thức khoán, chuyển đổi mô hình thành công ty TNHH hoặc công ty cổ phần...
- Đẩy mạnh việc đầu tư thêm xe container và triển khai hệ thống kho bãi.
- Tiếp tục nghiên cứu thị trường, các mặt hàng mới để triển khai việc cung ứng cho thị trường nội địa và xuất khẩu.
- Tiếp tục kinh doanh bất động sản.
- Thực hiện việc chuyển đổi số trong điều hành hoạt động SXKD.

1.2. Giai đoạn năm 2021-2025 phân đầu tốc độ tăng trưởng từ 7 – 15 %, cụ thể:

Chỉ tiêu chủ yếu	Năm 2021 (* (Triệu đồng)	Năm 2022 (Triệu đồng)	Năm 2023 (Triệu đồng)	Năm 2024 (Triệu đồng)	Năm 2025 (Triệu đồng)
1. Tổng doanh thu	402.500	430.800	465.500	507.500	560.300
2. Lợi nhuận trước thuế	1.500	2.500	3.000	4.000	5.000
3. Chia cổ tức	Mức chia cổ tức hàng năm từ 5-15%				

* Doanh thu và lợi nhuận năm 2021 chưa bao gồm chuyển nhượng vốn Công ty Mỹ Xuân.

Về thương mại dịch vụ: Đầu tư thêm đầu kéo đến năm 2025 phải có trên 10 đầu kéo và 20 mooc, khai thác thêm tuyến đường dài; đầu tư cơ sở vật chất đáp ứng điều kiện trên 70% nhân viên làm việc tại nhà từ năm 2023 trở đi; phát triển kinh doanh kho bãi theo mô hình 3PL vào giai đoạn 2024-2025. Tham gia chuỗi cung ứng nguyên liệu gỗ và các sản phẩm phụ trợ phục vụ cho ngành chế biến đồ gỗ.

Về sản xuất tập trung đầu tư xây dựng nhà máy chế biến đồ gỗ đạt chuẩn đáp ứng những đơn hàng lớn từ năm 2023 trở đi, lựa chọn các hình thức hợp tác phù hợp đầu tư nhà máy cưa xẻ sấy gỗ nguyên liệu.

Về dự án: nghiên cứu phát triển dự án tại Bình Chiểu, Thành phố Thủ Đức phù hợp với nhu cầu phát triển tại địa phương, tối đa hiệu quả sử dụng; đến năm 2025 sẽ có cụm công nghiệp Sadaco; tiếp tục tìm kiếm cơ hội đầu tư kinh doanh dự án nhà ở.

1.3. Năm 2021:

- Doanh thu đạt : 480,5 tỷ đồng

- Lợi nhuận trước thuế : 1,5 tỷ đồng

(Trong đó doanh thu và lợi nhuận chưa bao gồm doanh thu lợi nhuận chuyển nhượng vốn Công ty TNHH MTV SADACO Mỹ Xuân)

- Chia cổ tức : 5% - 15% trên vốn điều lệ .

2- Biện pháp tổ chức thực hiện

2.1. Sản xuất:

Chỉ đạo các đơn vị duy trì SXKD tuân thủ đúng quy định của Chính phủ về phòng chống dịch covid19 trong các doanh nghiệp.

Đầu tư máy móc thiết bị, bố trí chuyên sản xuất, đẩy mạnh công suất sản xuất, tăng cường khâu kiểm tra chất lượng sản phẩm để duy trì ổn định thị trường, khách hàng xuất khẩu.

Đa dạng các mặt hàng, dòng hàng, nâng cao chất lượng tạo ra các sản phẩm có giá trị cao, từng bước chuyển các mặt hàng truyền thống như hiện nay sang xuất khẩu mặt hàng cao cấp, từng bước cơ cấu lại dòng hàng sản xuất tăng công suất, tăng tỷ suất lợi nhuận.

Đẩy mạnh hoạt động marketing, tăng cường công tác tiếp thị, tham gia các hội chợ triển lãm đồ gỗ nhằm tới mục tiêu có được lượng khách hàng mới để giảm phụ thuộc vào lượng khách hàng truyền thống.

Thâm nhập phát triển thị trường đồ gỗ cung ứng cho nội địa, chú trọng phát triển hàng nội thất công trình.

Duy trì ổn định hoạt động sản xuất, thường xuyên giữ mối liên hệ với khách hàng truyền thống, đẩy mạnh marketing để nắm bắt cơ hội các đơn hàng, chỉ đạo các đơn vị sắp xếp lại công việc đảm bảo đủ việc làm cho người lao động phù hợp với sản lượng đơn hàng sản xuất để kiểm soát chi phí.

Chuẩn bị nguồn vốn kịp thời cung ứng cho sản xuất, phát huy năng lực sản xuất, tạo sự chủ động cho đơn vị trong quá trình sản xuất để phát huy lợi thế cạnh tranh.

Xây dựng mô hình chuỗi giá trị cho hoạt động sản xuất đồ gỗ nhất là khâu nguyên liệu gỗ với các địa phương, đơn vị trồng rừng, nhằm đảm bảo nguồn cung nguyên liệu ổn định, hợp pháp, đồng thời tham gia cung ứng nguyên liệu cho ngành chế biến gỗ.

Nghiên cứu xây dựng mô hình hoạt động mới cho các đơn vị trực thuộc nhằm phát huy hiệu quả, đảm bảo an toàn hệ thống, đồng thời tăng cường công tác PCCC nhằm giảm thiểu các rủi ro.

Nghiên cứu chuyên đổi công năng mặt bằng tại khu vực TP.HCM có hiệu quả cao hơn, để đầu tư xây dựng nhà máy đáp ứng các tiêu chuẩn (FSC, BSCI, ISO...) làm cơ sở để đẩy mạnh xuất khẩu đồ gỗ vào thị trường Châu Âu và Mỹ.

2.2. Thương mại dịch vụ:

Duy trì hoạt động kinh doanh thương mại xuất khẩu các mặt hàng tiêu dùng sang thị trường Mỹ, Nhật; Xuất khẩu mặt hàng đá xây dựng nội thất sang thị trường Hàn Quốc, mặt

hàng trái cây sang thị trường Trung Quốc, đồng thời tìm kiếm thị trường mới, khách hàng mới để phát triển thêm mặt hàng gia tăng kim ngạch xuất khẩu.

Đầu tư thêm xe container để khai thác triệt để trong chuỗi logistics. Hoàn thiện các quy trình nghiệp vụ, đào tạo nguồn nhân lực nhằm đáp ứng cung ứng dịch vụ có chất lượng, tăng tính cạnh tranh.

Nghiên cứu củng cố nguồn nhân lực, phát triển các sản phẩm tiêu dùng nhập khẩu phù hợp phân phối vào thị trường nội địa.

Đẩy mạnh công tác marketing để tiếp tục tìm kiếm thị trường xuất khẩu, đặc biệt là tìm kiếm thêm khách hàng thị trường mới xuất khẩu mặt hàng tiêu dùng.

Duy trì Trung tâm du lịch trên cơ sở giữ mối quan hệ với khách hàng để triển khai du lịch lữ hành nội địa trong mùa cao điểm khi dịch covid-19 cơ bản được kiểm soát.

2.3. Dự án đầu tư:

Kết thúc việc chuyển nhượng vốn Công ty TNHH MTV SADACO Mỹ Xuân tại Bà Rịa Vũng Tàu theo Nghị quyết của HĐQT và Đại hội đồng Cổ đông.

Phối hợp với Công ty Capella trong quá trình triển khai hồ sơ pháp lý, xin giấy phép xây dựng dự án khách sạn 635 Nguyễn Trãi, dự án 200 Bis Lý Chính Thắng.

Triển khai các cụm chế biến gỗ tại khu vực Đồng Nai /hoặc Bà Rịa Vũng Tàu hoặc vị trí mặt bằng phù hợp, lập đề án hình thành khu sản xuất chế biến gỗ tập trung, đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng cụm công nghiệp, nghiên cứu chuyển đổi công nghệ mặt bằng tại Thủ Đức để có hiệu quả cao hơn, phù hợp với quy hoạch của TP.HCM.

Làm việc với các Sở ban ngành tỉnh Đắk Nông, Công ty Ngô Đức để giải quyết dứt điểm những vấn đề còn tồn đọng về dự án Đắk Nông.

2.4. Tài chính:

Phối hợp chặt chẽ với HĐQT trong việc vay vốn ngân hàng để đảm bảo nguồn vốn cho SXKD.

Tập trung rà soát lại giá thành các đơn hàng, đẩy nhanh công tác hoàn thuế, thu hồi công nợ tránh tồn đọng vốn.

Chuyển đổi phần mềm kế toán theo hướng chuyển đổi số nhằm giúp hệ thống kế toán nâng cao chất lượng công việc, áp dụng ngân hàng điện tử, hóa đơn điện tử để giảm bớt chi phí và thời gian.

Tìm kiếm các nguồn vốn tín dụng có lãi suất ưu đãi từ ngân hàng để bổ sung nguồn vốn SXKD cho Công ty.

2.5. Công tác tổ chức:

Thực hiện việc chuyển đổi số trong công tác quản lý nhân sự.

Đảm bảo mục tiêu của Chính phủ vừa duy trì SXKD vừa tuân thủ đúng quy định về phòng chống dịch covid -19 trong các doanh nghiệp, nhà máy.

Tăng cường kiểm tra pháp luật lao động, PCCC tại các đơn vị, chỉ đạo các đơn vị đảm bảo việc thu nộp BHXH, BHYT, BHTN và KPCĐ đúng theo chế độ quy định.

Bám sát tình hình biến động công nhân tại các đơn vị để chỉ đạo giải quyết quyền lợi cho người lao động theo đúng quy định.

Tập trung cho công tác tuyển dụng các chức danh quản lý còn thiếu cho các đơn vị trực thuộc và công ty con.

Thực hiện việc cải tạo, sửa chữa khuôn viên văn phòng Công ty để đảm bảo an toàn cho người lao động và cảnh quan Công ty.

Chuẩn bị công tác tổng kết cuối năm kết hợp với hội nghị người lao động, thành lập Ban chỉ đạo tết, thực hiện các công việc chuẩn bị Tết nguyên đán, rà soát công tác trả lương, trả thưởng cho CBCNV của các đơn vị và thực hiện tốt các chế độ báo cáo với các cơ quan ban ngành theo đúng qui định hiện hành.



Nguyễn Văn Sa

