

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 31 tháng 5 năm 2022

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH 2021**  
**VÀ DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**

**PHẦN I**  
**KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021**

**1- Tình hình chung**

Trong năm 2021, dịch Covid-19 diễn biến phức tạp, đặc biệt trong quý 3 giãn cách xã hội tại Thành phố Hồ Chí Minh và các tỉnh phía Nam gây gián đoạn chuỗi cung ứng nhiều sản phẩm hàng hóa, tất cả các ngành nghề chịu tác động do việc hạn chế và cấm đi lại, hệ lụy kèm theo là tăng chi phí về giá nguyên vật liệu, chi phí logistics.

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

**2- Kết quả thực hiện**

➢ Doanh thu năm 2021 đạt 502,86 tỷ đồng, vượt 4,65% so với kế hoạch, tăng 28,13% so với năm 2020.

➢ Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh đạt 2,620 tỷ đồng, vượt 74,67% so với kế hoạch, tăng 409.38% so với năm 2020.

➢ Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh tăng do: xí nghiệp CBLS 2 đã thoát lỗ, bắt đầu có lãi; kinh doanh hàng thực phẩm (cốm) đã ngừng hoạt động và hoạt động tài chính khác.

Chỉ tiêu chủ yếu	Kế hoạch năm 2021 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2020 (Triệu đồng)	Thực hiện năm 2021 (Triệu đồng)	So sánh thực hiện năm 2021/2020	So sánh thực hiện năm 2021/KH 2021
1. Tổng doanh thu	480.500	392.450	502.863	128,13%	104,65%
2. Lợi nhuận trước thuế	1.500	640	2.620	409.37%	174.67%

**2.1- Hoạt động sản xuất**

Do tác động của dịch Covid-19 làm gia tăng chi phí sản xuất, tăng giá nguyên vật liệu, chi phí logistics, thiếu container xuất hàng, trị giá hàng tồn kho lớn.

Trong thời gian giãn cách xã hội, Chi nhánh Sadaco tại Bình Dương, Xí nghiệp 2 duy trì sản xuất với phương án 3 tại chỗ, số lượng công nhân từ 40- 50%, với chi phí phát sinh tăng, việc thuê container vận chuyển khó khăn giá cao, hàng sản xuất xong không có container để xuất hàng.

Chi nhánh Sadaco tại Đồng Nai ngừng hoạt động 03 tháng trong thời gian giãn cách, để giữ chân lực lượng lao động chi nhánh vẫn phải hỗ trợ thu nhập cho lao động với khoản

chi phí tiền lương lớn, tiền thuê mặt bằng, thuê máy móc thiết bị trong khi không phát sinh doanh thu.

Nguồn 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, chí phí xuất hàng tăng mạnh, đặc biệt là cước tàu tăng, khả năng lấy container khó khăn vào dịp cuối năm, khả năng thanh toán kéo dài, thiếu hụt vốn sản xuất, phát sinh chi phí lãi vay.

Khách hàng Ge Trading (thị trường Úc) của Xí nghiệp 2 khó khăn về tài chính, công nợ thanh toán kéo dài, phát sinh chi phí lãi vay, đơn hàng đặt giảm.

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.

Kết quả sản xuất kinh doanh đơn vị sản xuất chế biến lâm sản: Chi nhánh Bình Dương vượt 23,95% kế hoạch doanh thu, lợi nhuận vượt 2.86%; Chi nhánh Đồng Nai đạt 77,92% kế hoạch doanh thu, lợi nhuận; Xí nghiệp CBLS2 đạt 84,44% kế hoạch doanh thu, lợi nhuận chỉ đạt 25,84% kế hoạch.

## 2.2- Hoạt động thương mại dịch vụ.

Kinh doanh xuất khẩu mặt hàng nước xả vải, bột giặt sang thị trường Mỹ của Sadaco Tas gặp nhiều khó khăn, do những chính sách bảo hộ thương mại mới của Mỹ, khách hàng đặt đơn hàng giảm mạnh, 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.

Do nguồn khách hàng dịch vụ của Sadaco Tas là các đơn vị lớn tập trung tại Bình Dương, trong thời gian giãn cách xã hội một số khách hàng tạm ngừng sản xuất, một số đơn vị duy trì sản xuất 3 tại chỗ với công suất 50% nên doanh thu dịch vụ trong quý 3 giảm mạnh 70%.

Xuất khẩu mặt hàng sản phẩm đá xây dựng trang trí của Chi nhánh Bình Thuận trong năm vẫn duy trì tăng trưởng tốt.

Dịch vụ du lịch chịu thiệt hại nhiều nhất, do ảnh hưởng của dịch Covid-19, thị trường du lịch đóng cửa, kinh doanh dịch vụ cho thuê xe cũng giảm mạnh do các tour du lịch hầu như tạm ngừng, đơn vị đã giảm nhân sự, chỉ duy trì một vài nhân sự chủ chốt, nhằm tiết giảm chi phí.

Kết quả kinh doanh các đơn vị thương mại dịch vụ: Chi nhánh Bình Thuận vượt 11,51% kế hoạch doanh thu, lợi nhuận vượt 5,54% kế hoạch; Sadaco Tas đạt 75,91% kế hoạch doanh thu, lợi nhuận chỉ đạt 7,52% kế hoạch; Trạm 4 doanh thu vượt 3,49% kế hoạch, lợi nhuận đạt 98% kế hoạch.

## 2.3- Thực hiện các dự án đầu tư

- Dự án khu dân cư tại tỉnh Bà Rịa - Vũng tàu: Hoàn thành thanh toán tiền chuyển nhượng vốn cuối quý 1, hiện nay đang chờ ý kiến chỉ đạo của HĐQT để làm việc với Công ty Ngô Đức về những thiệt hại do việc thanh toán chậm.

- Dự án Sadaco Đắc Nông: Công ty đang làm việc với UBND tỉnh Đắc Nông và các Sở ban ngành để tính lại giá thuê đất dự án đồng thời làm việc với Công ty Ngô Đức về khoản tiền thuê đất phát sinh trong thời gian hai bên hợp tác.

- Dự án văn phòng 200Bis Lý Chính Thắng và Khách Sạn SADACO: Đang phối hợp với Capella trình hồ sơ xin giấy phép xây dựng.

## 2.4- Công tác tài chính

Đẩy nhanh công tác hoàn thuế, 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 sản xuất, kinh doanh, bám sát thị trường tiền tệ, cân đối nguồn ngoại tệ để giảm chênh lệch tỷ giá.

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.

## 2.5- Công tác tổ chức

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

### KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022

#### 1- Nhận định tình hình:

Năm 2022 được nhận định là còn nhiều khó khăn bởi các yếu tố tác động kép đó là: tình hình dịch bệnh vẫn chưa được kiểm soát trên thế giới, chiến tranh giữa Nga và Ucraina kéo theo nhiều nước, khu vực tham gia đã tác động mạnh mẽ và sâu rộng đến toàn cầu nhất là vận tải quốc tế bị đình trệ, chuỗi cung ứng bị đứt gãy, giá cả leo thang, lạm phát đã hiện hữu. Với tình hình đó sẽ ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động SXKD của Công ty, đặc biệt là việc Chính phủ Mỹ đang tiến hành điều tra việc bán chống phá giá của các mặt hàng đồ gỗ của Việt nam sang thị trường Mỹ làm cho các đơn hàng bị hủy hoặc khách hàng không tiếp tục đặt hàng trong dài hạn ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất, xuất khẩu.

#### 2- Dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022:

+ Doanh thu đạt : 375 tỷ đồng

+ Lợi nhuận trước thuế : 2 tỷ đồng

##### 2.1- Về sản xuất

Tiếp tục chỉ đạo các đơn vị duy trì sản xuất kinh doanh tuân thủ đúng quy định về phòng chống dịch Covid-19.

Tiếp tục 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 để tăng công suất.

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.

Duy trì ổn định hoạt động sản xuất, thường xuyên giữ mối liên hệ với khách hàng truyền thống để nắm bắt cơ hội các đơn hàng.

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.

##### 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, 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.

### **2.3- Dự án đầu tư**

Dự án Bà Rịa- Vũng Tàu : Chờ chủ trương của HĐQT

Tiếp tục làm việc với các Sở/ngành, UBND tỉnh Đắk Nông về khoản tiền thuê đất dự án Đắk Nông.

Phối hợp với công ty Capella trong quá trình triển khai hồ sơ xin giấy phép xây dựng dự án khách sạn 635 Nguyễn Trãi, Quận 5 và nghiên cứu xây dựng mô hình hoạt động phù hợp, có hiệu quả đối với dự án tại 200Bis Lý Chính Thắng, Quận 3.

### **2.4- Tài chính**

Cân đối nguồn vốn đáp ứng nhu cầu vốn, hỗ trợ các đơn vị thanh toán tiền nguyên liệu kịp thời nhằm đảm bảo tiến độ sản xuất, tìm kiếm thêm các nguồn vốn tín dụng có lãi suất ưu đãi để bổ sung nguồn vốn sản xuất kinh doanh.

Đẩy nhanh công tác hoàn thuế, thu hồi công nợ, vận dụng chính sách miễn giảm của Nhà nước để tăng cường vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

### **2.5- Công tác tổ chức**

Chỉ đạo các đơn vị duy trì sản xuất kinh doanh tuân thủ đúng quy định của Nhà nước về phòng chống dịch Covid-19 trong các doanh nghiệp, nhà máy, 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.

Thực hiện đầy đủ các chính sách hỗ trợ của Nhà nước đối với lao động do ảnh hưởng dịch Covid-19 nhằm đảm bảo quyền lợi cho người lao động Công ty.

Tập trung cho công tác tuyển dụng quản lý, lao động còn thiếu cho các đơn vị trực thuộc và Công ty con.

Thực hiện việc nâng bậc theo qui chế nâng bậc lương Công ty và xây dựng thang bảng lương mới khi Nhà nước điều chỉnh mức lương tối thiểu vùng.



**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
Nguyễn Văn Sa