

CÔNG TY CP SẢN XUẤT
VÀ XNK LÂM SẢN SÀI GÒN

---000---

Số: BC/CTY-KHTT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

---000---

TP. Hồ Chí Minh, ngày 30 tháng 06 năm 2023



DỰ THẢO

BÁO CÁO

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022 PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2023

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:

Năm 2022 được đánh giá là năm khó khăn của kinh tế thế giới trước tác động của hàng loạt yếu tố bất ổn và nhiều biến động. Khi đại dịch Covid-19 vừa được kiểm soát thì xảy ra cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina liên tục leo thang và chưa có dấu hiệu chấm dứt đẩy giá xăng dầu tăng cao trong nửa đầu năm và chưa có dấu hiệu dừng lại. Kinh tế toàn cầu đối mặt với lạm phát, lãi suất tăng, sức cầu hàng hóa giảm. Việc xung đột quân sự trên thế giới diễn ra khiến chuỗi cung ứng trên thị trường tiếp tục bị đứt gãy, đặt ra nhiều rủi ro về nguồn cung nguyên liệu, bảo đảm an ninh năng lượng. Hoạt động sản xuất, xuất khẩu của hầu hết các ngành hàng gặp khó khăn khi chi phí đầu vào tăng cao, đặc biệt với các nguyên, vật liệu trong nước chưa đáp ứng đủ nhu cầu. Nền kinh tế trong nước cũng bị ảnh hưởng nghiêm trọng khi đối mặt với tình trạng lạm phát đang gia tăng mạnh tại các thị trường xuất khẩu gỗ và sản phẩm gỗ chính của Việt Nam là Mỹ và các nước EU, khiến cho người dân ở các quốc gia này có xu hướng thắt chặt hơn chi tiêu, đặc biệt là đối với các mặt hàng không thiết yếu, dẫn tới nhu cầu nhập khẩu gỗ và sản phẩm gỗ giảm.

Mặc dù gặp rất nhiều khó khăn trong năm vừa qua, nhưng kinh tế trong nước đã từng bước vượt qua và đạt được những thành tích nổi bật như sau: tổng kim ngạch xuất nhập khẩu hàng hóa 11 tháng năm 2022 ước đạt 673,82 tỷ USD, tăng 11,8% so với cùng kỳ năm trước và vượt kết quả năm 2021 (668,5 tỷ USD). Trong đó, xuất khẩu ước đạt 342,21 tỷ USD tăng 13,4% so với cùng kỳ năm trước; nhập khẩu ước đạt 331,61 tỷ USD, tăng 10,1%. Trong đó, khu vực kinh tế trong nước đạt 87,5 tỷ USD, tăng 10,1%; khu vực có vốn đầu tư nước ngoài ước đạt 254,75 tỷ USD, tăng 14,6% so với cùng kỳ năm trước. Bên cạnh đó, Hiệp định Thương mại tự do (FTA), Hiệp định Đối tác toàn diện xuyên Thái Bình Dương (CPTPP), Hiệp định Thương mại tự do Việt Nam - EU (EVFTA) có hiệu lực đã tác động tích cực tới hoạt động xuất nhập khẩu của Việt Nam.

Dự kiến trong năm 2022, tổng kim ngạch xuất nhập khẩu nông lâm thủy sản ước đạt 90,2 tỷ USD, tăng 9,5% so với cùng kỳ năm 2021, trong đó xuất khẩu nông lâm thủy sản của Việt Nam thu về khoảng 53 tỷ USD. 11 tháng đầu năm 2022, xuất khẩu nông lâm thủy sản đã thu về 49 tỷ USD, tăng 12% so với cùng kỳ năm ngoái (riêng gỗ và sản phẩm gỗ đã đạt 14,6 tỷ USD trong 11 tháng, tăng 9% so với cùng kỳ năm ngoái). Nhóm nông sản chính xuất khẩu được hơn 20,73 tỷ USD, tăng 6,6%; lâm sản chính khoảng 15,59 tỷ USD, tăng 8,2%; thủy sản đạt 10,14 tỷ USD, tăng 27%; chăn nuôi 361,4 triệu USD, giảm 8,4%. Đến nay, ngành nông nghiệp có 8 sản phẩm/nhóm sản phẩm đạt giá trị xuất khẩu hơn 2 tỷ USD gồm, cà-phê, cao-su, gạo, rau quả, điều, tôm, cá tra, sản phẩm gỗ. Về thị trường xuất khẩu, châu Á chiếm 44,7% thị phần, châu Mỹ 27,4%, châu Âu 11,3%, châu Đại Dương 1,7% và châu Phi 1,7%. Hoa Kỳ tiếp tục là thị trường xuất khẩu lớn nhất, đạt 12,3 tỷ USD, chiếm 25% thị phần; thứ 2 là Trung Quốc khoảng 9,3 tỷ USD, chiếm 18,9% thị phần; thứ 3 là Nhật Bản với giá trị đạt 3,9 tỷ USD, chiếm 7,9%...

Tuy nhiên, dự báo trong thời gian tới hoạt động sản xuất và xuất khẩu của Việt Nam sẽ đối mặt với những diễn biến khó lường trên thị trường thế giới. Trong đó, hoạt động xuất khẩu sẽ gặp nhiều khó khăn, nhất là khi các thị trường nhập khẩu hàng hóa lớn của Việt Nam như Mỹ, EU chịu ảnh hưởng của lạm phát và suy thoái. Từ đó, nhu cầu cho các mặt hàng tiêu dùng sẽ giảm, ảnh hưởng đến các ngành hàng xuất khẩu của Việt Nam nói chung và hoạt động sản xuất xuất khẩu bàn ghế và kinh doanh gỗ nguyên liệu của Công ty nói riêng.

Trong quá trình thực hiện kế hoạch năm 2022, Công ty CP SX & XNK Lâm sản Sài Gòn có những thuận lợi và khó khăn cơ bản sau:

- Đối với khối sản xuất và kinh doanh gỗ nguyên liệu: Dịch bệnh Covid-19 vừa qua đã tác động rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của đơn vị chế biến gỗ và sự phục hồi kinh tế chậm tiếp đến là cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina kéo dài cùng với tình hình lạm phát đang ở mức cao kỷ lục và sự suy thoái trên mức trung bình ở các quốc gia trên thế giới, đặc biệt là thị trường nhập khẩu hàng hóa lớn của Việt Nam như Mỹ, EU chịu ảnh hưởng của lạm phát và suy thoái. Từ đó, nhu cầu cho các mặt hàng tiêu dùng giảm đã ảnh hưởng đến các ngành hàng xuất khẩu của Việt Nam nói chung và hoạt động sản xuất xuất khẩu bàn ghế và kinh doanh gỗ nguyên liệu của Công ty nói riêng. Hoạt động sản xuất tiếp tục giảm sâu vì sản lượng và các đơn đặt hàng mới sụt giảm nghiêm trọng đã tác động tiêu cực trực tiếp tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trong ngành gỗ. Hàng hóa bán ra chậm nên khách hàng đề nghị hỗ trợ giảm giá và giãn thời gian giao hàng, khách hàng mua nguyên liệu của Công ty chậm thanh toán đã làm ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Tiền thuê đất ngày càng tăng cao, tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn do đại dịch covid kéo dài tiếp đến là cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina làm cho tình hình lạm phát tăng cao, nhiều khách hàng kinh doanh khó khăn phải đóng cửa nên trả mặt bằng nhiều là những vấn đề thách thức cho bộ phận kinh doanh kho bãi và cho thuê văn phòng.

Tuy nhiên nhờ có sự tin tưởng, ủng hộ của lãnh đạo Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam – công ty cổ phần và sự chỉ đạo sát sao, kịp thời của HĐQT, Công ty CP SX & XNK Lâm sản Sài Gòn đã nỗ lực hoàn thành kế hoạch mà Công ty đề ra.

II. KẾT QUẢ VÀ ĐÁNH GIÁ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2022:

1. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022:

A. KẾ HOẠCH SXKD 2022 ĐƯỢC ĐHĐCĐ THÔNG QUA:

- 1/ Doanh thu : 285 tỷ đồng
- 2/ Lợi nhuận trước thuế : 4,8 tỷ đồng
- 3/ Tỷ lệ cổ tức : 8% (trên vốn điều lệ)
- 4/ Thu nhập bình quân : 11.400.000 đ/ người/tháng

B. KẾ HOẠCH SXKD 2022 ĐIỀU CHỈNH (chờ xin ý kiến ĐHĐCĐ năm 2023):

- 1/ Doanh thu : 200 tỷ đồng
- 2/ Lợi nhuận trước thuế : 3,4 tỷ đồng
- 3/ Tỷ lệ cổ tức : 6% (trên vốn điều lệ)
- 4/ Thu nhập bình quân : 9.300.000 đ/ người/tháng

(Đính kèm Tờ trình xin ý kiến ĐHĐCĐ năm 2023 về việc điều chỉnh Kế hoạch SXKD năm 2022 của Công ty cổ phần SX và XNK Lâm sản Sài Gòn do ảnh hưởng của cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina kéo dài)

2. KẾT QUẢ SXKD TOÀN CÔNG TY (dự kiến):

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2022 đã thông qua	Kế hoạch năm 2022 điều chỉnh	Thực hiện năm 2022	Thực hiện năm 2021	% TH so với KH 2022 điều chỉnh	% TH so với năm 2021
1	Giá trị sản xuất	Tr.đ	141,600	115,000	111,810	122,613	97%	91%
	Sản phẩm CN chủ yếu	Tr.đ	141,600	115,000	111,810	122,613	97%	91%
	a. Hàng trong nhà		-	-	-	-	-	-
	b. Hàng ngoài trời		141,600	115,000	111,810	122,613	97%	91%
2	Tổng doanh thu	Tr.đ	285,000	200,000	207,120	271,023	104%	76%
3	Kim ngạch XNK	USD	11,000,000	8,000,000	7,403,743	11,749,601	93%	63%
	Trong đó: Xuất khẩu	USD	5,900,000	5,000,000	4,815,073	5,207,469	96%	92%
4	Nộp ngân sách NN	Tr.đ						
	a. Số phải nộp		24,000	13,500	13,608	23,281	101%	58%
	b. Số đã nộp		23,500	14,000	13,703	22,757	98%	60%

Báo cáo tổng kết công tác SXKD năm 2022 – Công ty CP Vinafor Sài Gòn

5	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ						
	a. Lãi (+)		4,800	3,400	3,448	5,263	101%	66%
	b. Lỗ (-)							
6	Cổ tức	%	8%	6%	6%	8%	100%	75%
7	Lao động & thu nhập							
	Tổng số lao động	Người	334	333	324	323	97%	100%
	Thu nhập bình quân	ngđ/ng/thg	11,400	9,300	8,290	10,087	89%	82%

3. KẾT QUẢ SXKD CÁC ĐƠN VỊ:

TT	Đơn vị	ĐVT	Kế hoạch năm 2022 đã thông qua	Kế hoạch năm 2022 điều chỉnh	Thực hiện 2022	Thực hiện 2021	% TH so với KH 2022 điều chỉnh	% TH so với năm 2021
1	XN CBL SXK Mỹ Nguyên							
	Doanh thu	Tr. Đồng	141,600	115,000	111,810	122,613	97%	91%
	Kim ngạch XNK	USD	5,900,000	5,000,000	4,815,073	5,760,577	96%	84%
	- Xuất khẩu	-	5,900,000	5,000,000	4,815,073	5,207,469	96%	92%
	- Nhập khẩu	-	-	-	453,552	553,108		82%
	Lãi gộp	Tr. Đồng	4,300	3,450	3,478	3,118	101%	112%
2	XN CBG XK Long Bình Tân							
	Doanh thu	Tr. Đồng	2,600	1,800	3,645	3,031	203%	120%
	Lãi gộp	Tr. Đồng	1,200	-341	1,519	1,447	-445%	105%
3	Phòng Kinh doanh							
	Doanh thu	Tr. Đồng	131,000	72,700	80,455	134,867	111%	60%
	Kim ngạch NK	USD	5,100,000	3,000,000	2,135,219	5,989,024	71%	36%
	- Nhập khẩu gỗ xẻ	-	5,100,000	3,000,000	2,135,219	5,989,024	71%	36%
	- Nhập khẩu gỗ tròn	-						
	- Nhập khẩu gỗ khác	-						
	Lãi gộp	Tr. Đồng	2,200	1,474	-983	10,354	-67%	-9%
4	Bộ phận KD kho bãi							
	Doanh thu	Tr. Đồng	8,000	7,655	8,330	8,077	109%	103%
	Lãi gộp	Tr. Đồng	4,900	3,898	4,619	4,120	118%	112%
5	Bộ phận cho thuê VP							
	Doanh thu	Tr. Đồng	2,800	2,820	2,880	2,727	102%	106%
	Lãi gộp	Tr. Đồng	9	-284	-225	-167	79%	135%

4. ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2022:

4.1. ĐÁNH GIÁ TỪNG ĐƠN VỊ VÀ CÁC LĨNH VỰC KINH DOANH:

4.1.1 KHÂU SẢN XUẤT:

*** XÍ NGHIỆP CBL SXK MỸ NGUYÊN:**

Tình hình sản xuất bàn ghế gỗ ngoài trời tại Xí nghiệp CBL SXK Mỹ Nguyên 06 tháng đầu năm năm 2022 diễn ra ổn định, đạt hiệu quả tốt nhờ những đơn hàng đã xác nhận với khách hàng từ cuối năm 2021. Tuy nhiên, 06 tháng cuối năm 2022, tình hình lạm phát tại nhiều quốc gia đang ở mức cao kỷ lục, đặc biệt tại Mỹ và các nước Châu Âu cùng với cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina tiếp tục diễn ra làm thị trường gỗ của những nhà sản xuất trong nước giảm 50-60% đơn hàng và đến tháng 9/2022 vẫn chưa có đơn hàng cho mùa mới. Hàng hóa bán ra chậm, khách hàng đề nghị hỗ trợ giảm giá và giãn thời gian giao hàng... làm ảnh hưởng đến việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của Xí nghiệp. Vì vậy, kết quả thực hiện kế hoạch năm 2022 doanh thu Xí nghiệp là 111 tỷ đồng đạt 79% kế hoạch năm, giảm 9% so với năm 2021 và lợi nhuận sau khi trừ chi phí QLC là 1,2 tỷ đồng đạt 70% kế hoạch năm, tăng 12% so với năm 2021.

Các chế độ, chính sách cho người lao động luôn được quan tâm đầy đủ, kịp thời. Thu nhập bình quân của người lao động năm 2022 là 6.788.480 đồng/người/tháng, giảm 20% so với năm 2021 (8.526.990 đồng/người/tháng) vì đơn hàng bị giảm nhiều và khách hàng hoãn thời gian giao hàng.

Ban điều hành xí nghiệp cần phải nhìn nhận đánh giá một cách chính xác nội tại của mình: điểm mạnh, điểm yếu để mạnh dạn đưa ra các biện pháp khắc phục đồng thời rút kinh nghiệm cho việc thực hiện kế hoạch năm 2023 và các năm tiếp theo. Đặc biệt là:

+ Công tác nhân sự, phải có các chính sách thỏa đáng cho người lao động nhằm sàng lọc công nhân có tay nghề và tuổi trẻ để đẩy mạnh sản xuất.

+ Tăng cường đầu tư các thiết bị, máy móc CNC để giảm phụ thuộc vào nhân công nhưng vẫn đảm bảo công suất sản xuất.

+ Cùng cố phòng mẫu, tăng cường công tác thiết kế, phát triển mẫu tạo ra những sản phẩm riêng của Xí nghiệp để chào hàng cho khách hàng.

+ Rà soát kỹ giá vật tư, nguyên liệu đầu vào khi xây dựng phương án sản xuất kinh doanh nhằm đưa ra mức giá cạnh tranh so với các doanh nghiệp cùng ngành để đảm bảo nhận được những đơn hàng tốt, có hiệu quả.

+ Cần thận trọng và tính toán kỹ hơn trong việc nhận đơn hàng và các đơn hàng trái vụ để đạt hiệu quả cao hơn và nâng cao đời sống cho người lao động.

*** XÍ NGHIỆP CBG SXK LONG BÌNH TÂN:**

- Năm 2022 Xí nghiệp CBG SXK Long Bình Tân kinh doanh ổn định. Doanh thu thực hiện năm 2022 của Xí nghiệp là 3,6 tỷ đồng đạt 121% so với kế hoạch năm, tăng 33% so với năm 2021 và lợi nhuận sau khi trừ chi phí QLC là 902 triệu đồng đạt 110% kế hoạch năm, tăng 5% so với năm 2021. Trong đó:

+ Phần Xí nghiệp trực tiếp thu: Doanh thu là 1,3 tỷ đồng đạt 99% kế hoạch và lợi nhuận sau khi trừ chi phí QLC là 552 triệu đồng đạt 250% kế hoạch.

+ Phần Công ty thu: Doanh thu là 2,3 tỷ đồng đạt 138% kế hoạch và lợi nhuận sau khi trừ chi phí QLC là 350 triệu đồng đạt 77% kế hoạch.

4.1.2 KHÂU KINH DOANH:

Tình hình kinh doanh gỗ nguyên liệu của năm 2022 có nhiều biến động. Thị trường năm nay gặp nhiều khó khăn và giảm nhiều so với năm 2021 do ảnh hưởng của cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina và tình hình lạm phát cao tại nhiều quốc gia, giá gỗ liên tục giảm sâu. Đơn hàng của những nhà sản xuất giảm từ quý III và có rất ít làm ảnh hưởng đến sản lượng bán ra và công nợ thu hồi chậm. Lượng hàng tồn kho gỗ nguyên liệu khá lớn nên hiệu quả kinh doanh của gỗ nguyên liệu bị giảm nhiều. Kết quả thực hiện năm 2022 doanh thu bộ phận kinh doanh là 80 tỷ đồng đạt 60% so với kế hoạch năm, giảm 40% so với năm 2021 và lợi nhuận sau khi trừ chi phí QLC là -2,4 tỷ đồng, -86% so với kế hoạch năm, giảm 127% so với năm 2021.

4.1.3 KHÂU DỊCH VỤ:

Hoạt động của bộ phận cho thuê văn phòng và kinh doanh kho bãi 06 tháng đầu năm 2022 hoạt động kinh doanh ổn định và đã khai thác gần hết các mặt bằng trống. Tuy nhiên, 06 tháng cuối năm 2022 tình hình kinh tế gặp nhiều khó khăn do đại dịch covid kéo dài tiếp đến là cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina làm cho tình hình lạm phát tăng cao ở các quốc gia nói chung và ở Việt Nam nói riêng. Nhiều khách hàng trả mặt bằng vì kinh doanh khó khăn. Bên cạnh đó, Công ty cũng giảm giá thuê để hỗ trợ khách hàng nên hiệu quả kinh doanh năm 2022 không cao. Cụ thể:

+ Doanh thu thực hiện năm 2022 của bộ phận kinh doanh kho bãi là 8,3 tỷ đồng đạt 104% so với kế hoạch năm, tăng 3% so với năm 2021 và lợi nhuận sau khi trừ chi phí QLC là 2,2 tỷ đồng đạt 94% kế hoạch năm, tăng 12% so với năm 2021.

+ Doanh thu thực hiện năm 2022 của bộ phận cho thuê văn phòng là 2,8 tỷ đồng đạt 100% so với kế hoạch, đạt hiệu quả ngang cùng kỳ so với năm 2021 và lợi nhuận là -225 triệu đồng. Vì từ đầu năm 2022 khách hàng trả văn phòng nhiều, Công ty còn nhiều phòng trống chưa khai thác hết. Bên cạnh đó, Công ty phải giảm giá thuê để hỗ trợ khách hàng kinh doanh khó khăn do dịch bệnh, lạm phát, cộng thêm chi phí và tiền thuê đất cao nên hoạt động này bị lỗ.

4.1.4 KHÂU DỰ ÁN:

Công ty đang tập trung hoàn thiện các khâu pháp lý và xin cấp thông tin quy hoạch theo hướng dẫn mới của các Sở ban ngành.

4.1.5 CÔNG TÁC KẾ HOẠCH - THỊ TRƯỜNG:

- Công tác kế hoạch luôn kịp thời, đầy đủ, đáp ứng yêu cầu của Ban điều hành trong công tác điều hành các hoạt động của Công ty cũng như hoàn thành đúng quy định các yêu cầu về báo cáo thống kê của các cơ quan chức năng.

- Duy trì Hệ thống chứng nhận quản lý chất lượng ISO 9001:2015; FSC-COC của Công ty và BSCI của xí nghiệp.

- Công tác theo dõi tiến độ sản xuất, giao hàng và hỗ trợ xí nghiệp trong công tác sản xuất, đầu tư được phòng thực hiện sát sao và giải quyết nhanh chóng. Phòng KHTT đã duy trì mối quan hệ tốt với các khách hàng truyền thống và tìm kiếm khai thác thêm khách hàng mới xuất khẩu đi thị trường Mỹ. Phối hợp chặt chẽ với Xí nghiệp để đảm bảo chất lượng hàng và xuất hàng đúng với thời gian cam kết với khách hàng. Thu đủ 100% tiền hàng xuất khẩu và không để phát sinh nợ xấu. Tuy nhiên, trong quá trình thực hiện Phòng vẫn còn gặp nhiều khó khăn trong việc mở rộng thị trường mới cho Xí nghiệp vì còn nhiều vấn đề hạn chế trong việc thiết kế mẫu mã và giá thành cao khó cạnh tranh với các doanh nghiệp cùng ngành khác.

4.1.6 CÔNG TÁC ĐẦU TƯ – XÂY DỰNG:

Năm 2022, hai Xí nghiệp đã thực hiện được:

+ Xí nghiệp Long Bình Tân: chi phí cải tạo, sửa chữa, lắp đặt mái tôn nhà kho với tổng giá trị đầu tư là 165.152.886 đồng.

+ Xí nghiệp Mỹ Nguyên: sửa chữa máy móc thiết bị, lợp lại mái tôn 5 lò sấy, lắp đặt đường dây điện nhà xưởng, ... với tổng giá trị đầu tư là 1.083.213.249 đồng.

4.1.7 CÔNG TÁC KẾ TOÁN TÀI CHÍNH:

- Thực hiện báo cáo tài chính theo định kỳ đầy đủ, kịp thời.
- Đảm bảo nguồn vốn kinh doanh cho hoạt động sản xuất kinh doanh toàn Công ty.
- Duy trì quan hệ tốt với ngân hàng.
- Tích cực học tập và áp dụng kịp thời những thay đổi về chế độ kế toán. Chấp hành tốt chế độ chính sách của Nhà nước.
- Có kế hoạch kiểm tra đột xuất hoặc định kỳ các đơn vị trong Công ty.

4.1.8 PHÒNG TỔ CHỨC HÀNH CHÍNH (Bộ phận quản lý lao động – tiền lương)

Công tác lao động tiền lương và giải quyết các chế độ chính sách cho người lao động thực hiện kịp thời, đúng người đúng việc. Công tác hành chính, văn thư cũng được thực hiện kịp thời, chu đáo, không có sự sơ sót.

4.1.9 CÔNG TÁC ĐOÀN THỂ

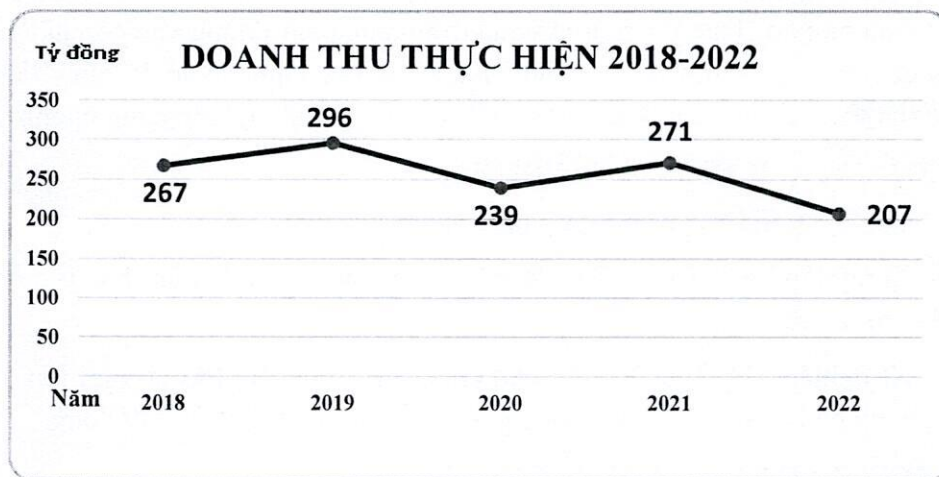
Chính quyền luôn kết hợp chặt chẽ với các tổ chức đoàn thể thực hiện tích cực các hoạt động xã hội, vận động đoàn viên tham gia tích cực công tác SXKD, đồng thời tổ chức được nhiều hoạt động chăm lo đời sống tinh thần cho người lao động, tổ chức tham quan, du lịch,

cũng như hỗ trợ cho người lao động tại các xí nghiệp khi gặp thiên tai, bão lụt...

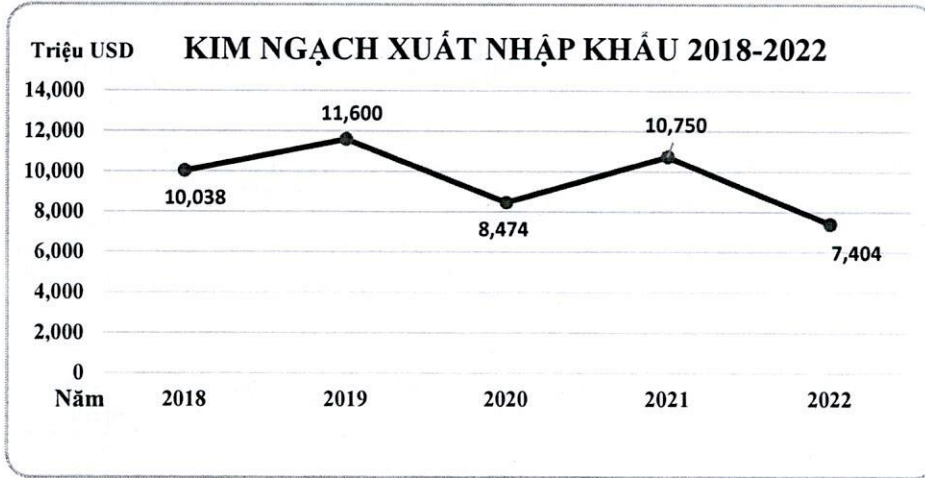
Các tổ chức đoàn thể cần tích cực hơn nữa trong việc sâu sát, tìm hiểu tâm tư nguyện vọng của CBCNV, người lao động để phản ánh, đề xuất chính quyền giải quyết kịp thời và xây dựng phong trào thể dục thể thao, tạo sân chơi thiết thực nhằm nâng cao tinh thần đoàn kết và xây dựng môi trường làm việc sáng khoái văn minh, hoà đồng.

4.2. ĐÁNH GIÁ CHUNG:

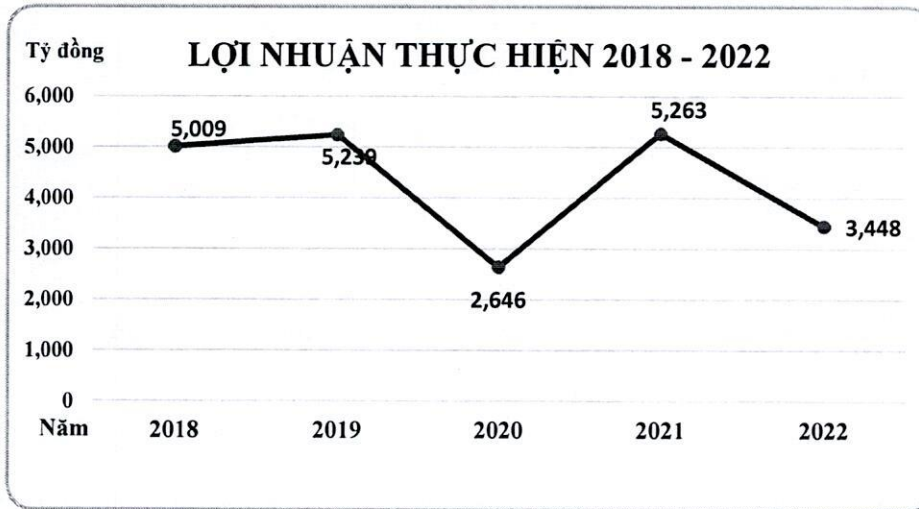
- **Doanh thu:** Năm 2022, toàn Công ty thực hiện doanh thu 207 tỷ đồng, đạt 104% kế hoạch điều chỉnh, giảm 24% so với năm 2021.



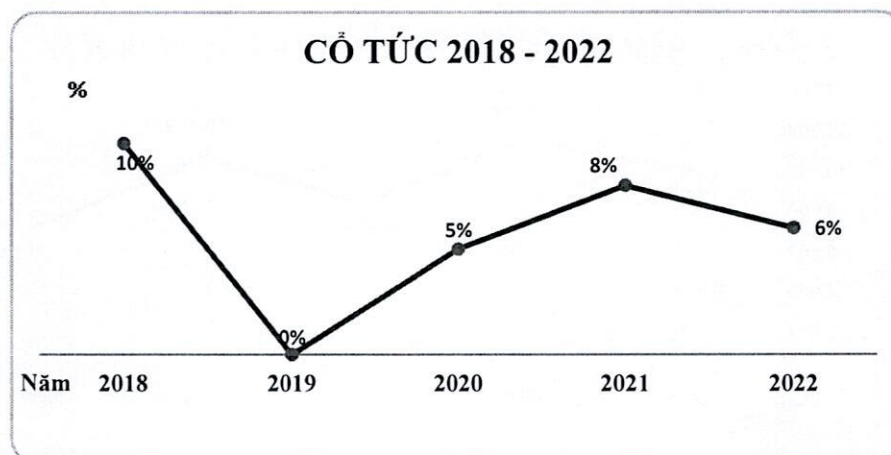
- **Kim ngạch xuất nhập khẩu:** Năm 2022, kim ngạch XNK thực hiện 7,4 triệu usd, đạt 93% so với kế hoạch điều chỉnh, giảm 37% so với năm 2021. Trong đó, kim ngạch xuất khẩu thực hiện 4,8 triệu usd đạt 96% so kế hoạch điều chỉnh, giảm 8% so với năm 2021 và kim ngạch nhập khẩu thực hiện 2,135 triệu usd đạt 71% so với kế hoạch đề ra, giảm 44% so với năm 2021.



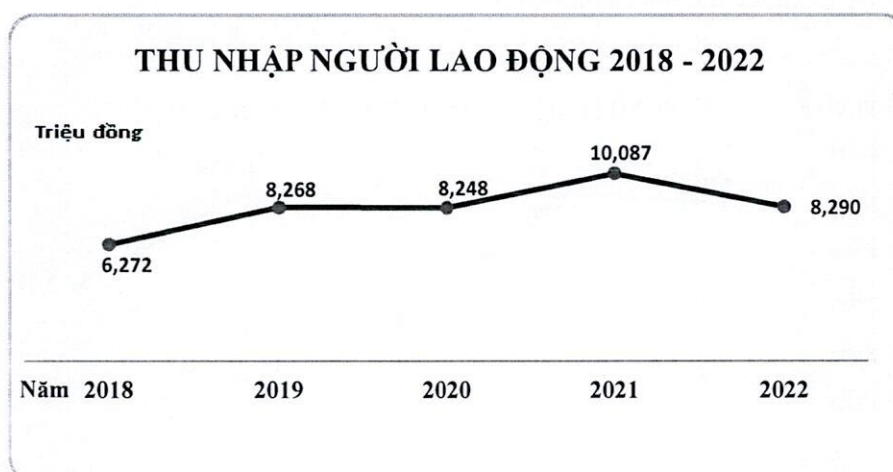
- **Lợi nhuận:** Lợi nhuận trước thuế từ hoạt động sản xuất kinh doanh toàn Công ty năm 2022 là 3,448 tỷ đồng đạt 101% kế hoạch năm và giảm 35% so với năm 2021. Đây là chỉ tiêu hàng đầu được Công ty đặc biệt chú trọng.



- **Cổ tức:** Dự kiến cổ tức năm 2022 là 6% vốn điều lệ, đạt 100% kế hoạch đề ra.



- **Thu nhập người lao động:** Năm 2022, thu nhập bình quân của người lao động toàn Công ty là 8.290.000 đồng/người/tháng, đạt 89% kế hoạch năm, giảm 18% so với năm 2021.



* **Tóm lại:** Năm 2022, nền kinh tế hiện nay đang trong bối cảnh thị trường toàn cầu có nhiều biến động, bất ổn. Kinh tế thế giới đang đối mặt với tình trạng lạm phát cao và suy thoái, đặc biệt tại Mỹ và các nước Châu Âu cùng với cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina liên tục leo thang và chưa có dấu hiệu chấm dứt đã tác động tiêu cực đến nền kinh tế trong đó có Việt Nam nhưng Công ty Vinafor Sài Gòn đã cố gắng nỗ lực hoàn thành nhiệm vụ được giao với mức cao nhất, các chỉ tiêu về doanh thu, kim ngạch XNK, đặc biệt chỉ tiêu lợi nhuận đều hoàn thành, đảm bảo việc bảo toàn và phát triển vốn. Đời sống của người lao động được ổn định; nộp NSNN đầy đủ và đúng hạn.

III/ BÁO CÁO TRÍCH LẬP CÁC QUỸ VÀ THỰC HIỆN CÁC CHẾ ĐỘ CHÍNH SÁCH TRONG NĂM 2022:

1. Phân phối lợi nhuận của năm 2021 như sau:

1.1 Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	: 5.263.049.577 đồng
1.2 Thuế thu nhập doanh nghiệp	: (1.619.407.699) đồng
1.3 Tăng thuế TNDN do điều chỉnh KTNN 2020	: (152.230.947) đồng
1.4 Giảm thuế TNDN do chuyển CP lãi vay được trừ 2020	: 3.658.965 đồng
1.5 Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay	: 3.495.069.896 đồng
1.6 Phân phối lợi nhuận:	
a. Quỹ khen thưởng, phúc lợi (19,6%)	: 683.857.473 đồng
b. Quỹ khen thưởng Ban điều hành (3%)	: 104.852.097 đồng
c. Thưởng HĐQT và BKS (2,5%)	: 87.376.747 đồng
d. Quỹ đầu tư phát triển (20%)	: 699.013.979 đồng
e. Chia cổ tức (8% trên vốn điều lệ 23.999.620.000đ) (54,9%)	: 1.919.969.600 đồng

2. Thực hiện chế độ chính sách trong năm 2022:

Công ty luôn chấp hành tốt mọi nghĩa vụ đối với Nhà nước như nộp đầy đủ các loại thuế. Đối với người lao động, Công ty luôn quan tâm và thực hiện đầy đủ các chế độ như:

- Chi phí tiền lương toàn Công ty năm 2022	: 31.952.814.911 đồng
- Nộp ngân sách nhà nước năm 2022	: 14.124.401.079 đồng
- Kinh phí công đoàn năm 2022	: 282.986.202 đồng
- Nộp BHXH năm 2022	: 2.489.786.919 đồng
- Nộp BHYT năm 2022	: 432.818.554 đồng
- Nộp BHTN năm 2022	: 39.832.953 đồng

3. Phân phối lợi nhuận năm 2022 (dự kiến):

1.1 Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	: 3.448.438.725 đồng
1.2 Thuế thu nhập doanh nghiệp	: (956.131.473) đồng
1.3 Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm nay	: 2.492.307.252 đồng
1.4 Phân phối lợi nhuận:	
a. Quỹ khen thưởng, phúc lợi (16,7%)	: 416.791.703 đồng
b. Quỹ khen thưởng Ban điều hành (3%)	: 74.769.218 đồng
c. Thưởng HĐQT và BKS (2,5%)	: 62.307.681 đồng
d. Quỹ đầu tư phát triển (20%)	: 498.461.450 đồng
e. Chia cổ tức (6% trên vốn điều lệ 23.999.620.000đ) (57,8%)	: 1.439.977.200 đồng

IV- TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ NGOÀI NĂM 2022:

1. Đầu tư cổ phiếu EXIMBANK:

- Tổng số cổ phần sở hữu tính đến 31/12/2022: 4.023 Cổ phiếu (giá gốc 28.653.939 đồng)

2. Đầu tư vào Công ty cổ phần nguyên liệu giấy Tân Thành:

- Tổng số cổ phần sở hữu tính đến 31/12/2022: 903 CP (1.000.000đ/CP)

V- BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ ĐẾN NGÀY 31/12/2022:

*** Nợ phải thu khách hàng: 14.166.279.075 đồng**

Trong đó: Nợ khó đòi là 8.385.254 đồng (đã được trích lập dự phòng 5.869.678 đồng)

*** Nợ phải trả: 88.125.197.229 đồng**

Trong đó: + Nợ phải trả khách hàng: 22.747.611.024 đồng (*hàng mua đang vận chuyển: 1.218.026.193 đồng*)

+ Nợ phải trả ngân hàng: 49.496.612.439 đồng

+ Nợ phải trả Tổng Công ty: 15.880.973.766 đồng

VI- PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2023:

1. Toàn Công ty:

a/ Doanh thu : 180 tỷ đồng

b/ Kim ngạch XNK : 6 triệu usd

Trong đó: + Xuất khẩu : 3 triệu usd

+ Nhập khẩu : 3 triệu usd

c/ Lợi nhuận trước thuế : 800 triệu đồng

d/ Cổ tức : 0%

e/ Thu nhập bình quân : 9.450.000đ/người/tháng

*** Giải trình về việc không chia cổ tức năm 2023:**

- Do ảnh hưởng của cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina kéo dài đã gây ra khó khăn rất lớn cho hoạt động sản xuất kinh doanh và tình hình tài chính của Công ty. Vì vậy, Công ty cổ phần SX và XNK Lâm sản Sài Gòn trình ĐHĐCĐ xem xét đồng ý cho Công ty không chia cổ tức từ lợi nhuận năm 2023 mà giữ lại để bổ sung vào quỹ đầu tư phát triển và phục vụ cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

2. Từng đơn vị:

STT	Đơn vị	Doanh thu (Tr.đồng)	Kim ngạch XNK (USD)	Lợi nhuận (Tr.ĐỒNG)
1	Xí nghiệp CBL SXK Mỹ nguyên	70,000	3.000.000	600

2	Xí nghiệp CBGXX Long Bình Tân (cho thuê kho bãi)	3,200		1,400
3	Phòng Kinh doanh	96,284	3.000.000	585
4	Bộ phận kinh doanh kho bãi	7,716		3,246
5	Cho thuê văn phòng	2,800		(461)

3. Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2023:

Nền kinh tế thế giới cũng như trong nước vẫn đang đứng trước nhiều khó khăn do cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina kéo dài cùng với tình hình lạm phát đang ở mức kỷ lục và sự suy thoái trên mức trung bình ở các quốc gia trên thế giới làm ảnh hưởng đến tình hình kinh tế trong nước. Hoạt động sản xuất tiếp tục giảm sâu vì sản lượng và các đơn đặt hàng mới sụt giảm nghiêm trọng.

Để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023, Ban điều hành Công ty CP SX và XNK Lâm sản Sài Gòn đề ra các biện pháp sau:

*** *Khâu sản xuất:***

- Tổ chức sản xuất có hiệu quả tại Xí nghiệp Mỹ Nguyên. Tùy thuộc vào đơn hàng sản xuất thực tế tại Xí nghiệp, tiến hành phân công thời gian làm việc luân phiên và bố trí nhân lực phù hợp ở từng khâu sản xuất.
- Tăng cường đầu tư, thuê các thiết bị, máy móc CNC hiện đại hóa để giảm phụ thuộc vào nhân công nhưng vẫn đảm bảo công suất sản xuất.
- Tăng cường kiểm soát chi phí vật tư đầu vào, định mức tiêu hao vật tư nguyên liệu nhằm hạn chế các chi phí phát sinh, tiết kiệm chi phí trong sản xuất.
- Đảm bảo giá thành sản phẩm cạnh tranh đồng thời tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đảm bảo chất lượng sản phẩm.
- Lắp đặt hệ thống điện năng lượng mặt trời tại kho thành phẩm mới nhằm tiết kiệm chi phí điện năng và chủ động trong sản xuất.
- Nhanh chóng hoàn thiện showroom trưng bày mẫu. Phát triển thêm nhiều mẫu mã mới đáp ứng thị hiếu của khách hàng và thị trường sản phẩm gỗ hiện nay.
- Giao Giám đốc xí nghiệp viết đề án đầu tư, nhân công, tiền lương tại XN... về kế hoạch phát triển Xí nghiệp Mỹ Nguyên trong tương lai.
- Chất lượng sản phẩm và bảo đảm tiến độ giao hàng là những mục tiêu quan trọng để nâng cao uy tín và tính cạnh tranh các sản phẩm của Công ty.
- Tìm kiếm, khai thác thêm khách hàng mới và phát triển mặt hàng Wicker.
- Có các chính sách thỏa đáng cho người lao động nhằm sàng lọc công nhân có tay nghề giỏi và tuổi trẻ để đẩy mạnh sản xuất.

*** Khâu kinh doanh:**

- Tuân thủ tiêu chí hàng đầu của bộ phận Kinh doanh: Kinh doanh hiệu quả, đảm bảo trên cơ sở bảo toàn và phát triển vốn.
- Hoạt động kinh doanh phải quyết liệt thu hồi công nợ, bán hàng tồn kho.
- Tổ chức tốt công tác điều nghiên khách hàng trước khi bán hàng nhằm hạn chế nợ quá hạn, nợ khó đòi.
- Tìm kiếm thêm khách hàng mới. Giao phòng Kinh doanh nghiên cứu mở rộng mặt hàng mới gỗ Acacia, Bạch đàn, Teak... nhập khẩu trong tình hình kinh doanh gỗ thông khó khăn, nhằm đa dạng hóa sản phẩm kinh doanh tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.
- Tăng cường bán trực tiếp tại kho công ty cho các khách hàng mua số lượng nhỏ, thu tiền ngay nhằm giảm thiểu công nợ, thu hồi vốn nhanh, tăng hiệu quả kinh doanh.

*** Khâu dịch vụ cho thuê văn phòng và kho bãi:**

- Tích cực tìm kiếm khách hàng, tập trung khai thác các diện tích đất trống/phòng còn trống với hiện trạng như hiện nay có và tích cực chăm sóc tốt khách hàng hiện tại.
- Rà soát kho bãi đưa ra hướng khai thác tốt hơn nếu Nhà nước tăng giá thuê đất.
- Tiếp tục tập trung hoàn thiện các khâu pháp lý đối với các lô đất chưa ký hợp đồng thuê và xin cấp thông tin quy hoạch theo hướng dẫn mới của các Sở ban ngành để sớm triển khai dự án tại các lô đất Công ty đang quản lý.
- Tăng cường hoạt động cho thuê Văn phòng Online.
- Tăng cường công tác kiểm tra, rà soát hệ thống PCCC tại đơn vị và các kho bãi.
- Đẩy mạnh công tác thực hành tiết kiệm chống lãng phí.

*** Khâu dự án:**

- Tập trung hoàn thiện hồ sơ pháp lý các lô đất của Công ty trong thời gian chờ triển khai các dự án, mục tiêu là giữ đất để tiếp tục khai thác sử dụng.
- Kế hoạch có ít nhất một dự án được triển khai thực hiện trong năm 2023.

*** Ban điều hành Công ty:**

- Hoàn thành công tác tăng vốn điều lệ trong năm 2023. Trình các chủ sở hữu phương án tăng vốn điều lệ Công ty từ 23,9 tỷ lên 56 tỷ đồng để đảm bảo nguồn vốn phục vụ cho hoạt động sản xuất chế biến gỗ và kinh doanh gỗ nguyên liệu của Công ty. Tạo hình ảnh và nâng cao uy tín với các tổ chức tín dụng để thuận lợi hơn khi vay vốn ngân hàng và chủ động hơn trong quá trình SXKD đồng thời thu hút sự quan tâm tin tưởng của khách hàng lớn cả trong và ngoài nước, tăng cường năng lực cạnh tranh cho Công ty trong hoạt động kinh doanh.
- Bán cổ phần Công ty tại Công ty Tân Thành để thu hồi vốn phục vụ cho hoạt động SXKD của Công ty.
- Tăng cường công tác kiểm soát nội bộ, công tác quản lý giám sát hoạt động của

các bộ phận nhằm thực hiện tốt kế hoạch đề ra.

- Hoàn thiện các quy chế trong công ty.
- Chủ động và tư vấn kịp thời cho các phòng/xí nghiệp khi có những chính sách mới được áp dụng, những biến động của thị trường.
- Rà soát, cắt giảm các chi phí (điện thoại, điện, nước, văn phòng phẩm, tiếp khách...) nhằm đạt mục tiêu tiết kiệm đề ra.

Với các chỉ tiêu kế hoạch đã đề ra – nhất là chỉ tiêu lợi nhuận, Chúng ta xác định rằng sản xuất kinh doanh ngày càng cạnh tranh gay gắt nhưng chúng ta tin tưởng vững chắc rằng với sự đoàn kết, đồng thuận, chung sức chung lòng của cả tập thể CBNV, sự chỉ đạo, định hướng của Công ty Mẹ - Tổng Công ty Lâm nghiệp Việt Nam – Công ty cổ phần cùng với sự quan tâm sâu sắc, hỗ trợ kịp thời của HĐQT, Ban Kiểm soát Công ty, chúng ta sẽ tạo nên sức mạnh tổng hợp, thực hiện thành công nhiệm vụ SXKD năm 2023.

**CÔNG TY CP SX VÀ XNK LÂM SẢN SÀI GÒN
TỔNG GIÁM ĐỐC**

TÔ NGỌC NGỜI

