

CÔNG TY CP SẢN XUẤT
VÀ XNK LÂM SẢN SÀI GÒN

---o0o---

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

---o0o---

Số: BC/CTY-KHTT

TP. Hồ Chí Minh, ngày tháng 06 năm 2026



BÁO CÁO

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD 05 NĂM GIAI ĐOẠN 2021 - 2025 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ 05 NĂM GIAI ĐOẠN 2026 – 2030 CỦA CÔNG TY VINAFOR SÀI GÒN

Công ty CP SX & XNK Lâm Sản Sài Gòn báo cáo Đại hội về tình hình thực hiện kế hoạch SXKD 05 năm giai đoạn 2021-2025 và phương hướng nhiệm vụ 05 năm giai đoạn 2026-2030 của Công ty như sau:

PHẦN THỨ NHẤT

TỔNG KẾT TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD 05 NĂM GIAI ĐOẠN 2021 - 2025

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH KINH TẾ XÃ HỘI GIAI ĐOẠN 2021-2025:

Giai đoạn 2021-2025, Công ty CP SX & XNK Lâm Sản Sài Gòn thực hiện kế hoạch SXKD trong bối cảnh tình hình kinh tế xã hội có nhiều biến động và bất ổn. Trong đó có một số tác động chính gây thiệt hại nặng nề nhất đối với nền kinh tế - chính trị - xã hội toàn cầu đó là ảnh hưởng của Đại dịch Covid – 19; Cuộc xung đột giữa Nga và Ukraina; Thiên tai, hỏa hoạn, bão lũ xảy ra ở nhiều nơi với mức độ báo động; Các cuộc cạnh tranh công nghệ; Chính sách thuế quan của Mỹ và Cuộc chiến tranh giữa Iran – Israel – Mỹ.

Năm 2021, tình hình kinh tế xã hội bị ảnh hưởng nặng nề bởi đại dịch Covid 19. Giai đoạn 2022-2024, tình hình kinh tế - xã hội bị ảnh hưởng bởi xung đột chiến tranh giữa Nga – Ukraina và địa chính trị nữa các nước lớn đã đe dọa đến an ninh lương thực, năng lượng toàn cầu, tăng trưởng kinh tế phục hồi chậm, lạm phát tăng cao, chính phủ các nước thắt chặt chi tiêu, nhu cầu tiêu dùng toàn cầu sụt giảm, các thị trường tiềm ẩn nhiều rủi ro.

Năm 2025 nền kinh tế thế giới lại tiếp tục chịu tác động khi Mỹ áp dụng thuế quan nhập khẩu mới ở các nước trên thế giới (trong đó Việt Nam chịu thuế đối ứng là 20%) gây tác động đến chuỗi cung ứng tồn tại nhiều năm đột ngột bị đứt gãy khiến giá cả hàng hóa tăng cao làm ảnh hưởng tới người tiêu dùng và doanh nghiệp. Cùng với cạnh tranh chiến lược giữa các cường

quốc, đặc biệt là Mỹ – Trung, xung đột Nga – phương Tây tại Ukraine, cùng căng thẳng tại Trung Đông, khiến bối cảnh chính trị – an ninh toàn cầu phức tạp, tiềm ẩn nhiều rủi ro. Bên cạnh đó, thiên tai, biến đổi khí hậu, an ninh năng lượng, lương thực, an ninh mạng và các vấn đề xã hội – công nghệ nổi lên, tạo áp lực lớn lên phát triển bền vững. Kinh tế thế giới phục hồi chậm, không đồng đều, dẫn đến tăng chi phí sản xuất, vận tải, năng lượng, lương thực và nguyên liệu đầu vào; rủi ro tỷ giá, thanh toán quốc tế, áp lực lạm phát và sự phân mảnh công nghệ ngày càng gia tăng, đứt gãy chuỗi cung ứng diễn ra ở nhiều ngành. Tổng cầu, tổng đầu tư giảm, tác động trực tiếp đến xuất nhập khẩu và thị trường nhiều nước, trong đó có Việt Nam. Đồng thời, xu hướng chuyển dịch sản xuất sang các quốc gia có chi phí thấp, tăng đầu tư vào năng lượng xanh và công nghệ số, cùng nỗ lực cải cách kinh tế – chính sách tiền tệ linh hoạt sẽ là các giải pháp then chốt để thích ứng với bối cảnh bất định.

Đối với nền kinh tế trong nước, năm 2025 đánh dấu một giai đoạn đầy thách thức nhưng cũng ẩn chứa nhiều cơ hội cho nền kinh tế Việt Nam. Với bối cảnh kinh tế tiếp tục chịu ảnh hưởng từ những bất ổn địa chính trị và xu hướng chuyển dịch chuỗi cung ứng, mặc dù phải đối mặt với áp lực từ lạm phát, biến động tỷ giá và suy giảm nhu cầu, và ảnh hưởng của thiên tai, với liên tiếp các bão lũ quét qua dải miền Trung đặc biệt là cơn bão số 13 (Kalmaegi) gây thiệt hại nghiêm trọng đến đời sống và sản xuất của người dân và ảnh hưởng đến sự phát triển kinh tế-xã hội của nhiều địa phương.

Trong quá trình thực hiện kế hoạch SXKD giai đoạn 2021-2025, Công ty CP SX & XNK Lâm Sản Sài Gòn có những thuận lợi và khó khăn cơ bản sau:

- Đối với khối sản xuất: hoạt động sản xuất gặp nhiều khó khăn do tác động tiêu cực từ bối cảnh kinh tế thế giới: lạm phát kéo dài tại Mỹ và châu Âu, khủng hoảng ở một số nền kinh tế lớn, cùng xung đột vũ trang diễn biến phức tạp đã làm suy giảm nhu cầu tiêu dùng toàn cầu. Ngành chế biến gỗ chứng kiến đà sụt giảm mạnh, hàng tồn kho tăng cao, sức mua tại các thị trường chủ lực giảm sâu, nhiều nhà máy thiếu đơn hàng, phải thu hẹp công suất hoặc gián đoạn sản xuất. Những yếu tố này ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động của các doanh nghiệp chế biến gỗ nói chung và của Công ty nói riêng, đồng thời đặt ra yêu cầu tăng cường đổi mới công nghệ, cải tiến quy trình sản xuất, mở rộng thị trường ngách và nâng cao năng lực đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế để duy trì ổn định trong giai đoạn khó khăn.

- Đối với khối kinh doanh: thị trường tiếp tục bất ổn, nhu cầu giảm mạnh khiến nhiều doanh nghiệp thiếu hoặc không có đơn hàng. Giá gỗ cạnh tranh từ Trung Quốc làm giảm sức tiêu thụ, trong khi lượng hàng tồn kho lớn kéo hiệu quả kinh doanh xuống thấp. Ngoài ra, sự thắt chặt tiêu chuẩn từ các thị trường xuất khẩu, chi phí logistics biến động và áp lực giảm giá từ khách hàng càng khiến hoạt động kinh doanh gặp nhiều thách thức, đòi hỏi doanh nghiệp phải chủ động tìm kiếm thị trường mới, đa dạng hóa sản phẩm và tăng cường xúc tiến thương mại để duy trì tăng trưởng.

- Tiền thuê đất ngày càng tăng cao, rất nhiều văn phòng mới hiện đại ra đời có thang máy, bãi đậu xe ô tô, xe máy rộng rãi là thách thức không nhỏ 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 của sát sao, kịp thời của HĐQT, Công ty CP SX & XNK Lâm sản Sài Gòn đã nỗ lực hoàn thành kế hoạch ở mức cao nhất.

II. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD GIAI ĐOẠN 2021-2025:

1. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH NĂM 2025:

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2025	Thực hiện năm 2025	% TH so với KH 2025
1	Giá trị sản xuất	Tr.đ	60,000	39,024	65%
	Sản phẩm CN chủ yếu	Tr.đ	60,000	39,024	65%
	a. Hàng trong nhà		-	-	
	b. Hàng ngoài trời		60,000	39,024	65%
2	Tổng doanh thu	Tr.đ	168,000	105,085	63%
3	Kim ngạch XNK	USD	6,000,000	2,833,746	47%
	Trong đó: Xuất khẩu	USD	2,400,000	1,207,377	50%
4	Nộp ngân sách NN	Tr.đ			
	a. Số phải nộp		11,500	11,800	103%
	b. Số đã nộp		11,200	11,744	105%
5	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ			
	a. Lãi (+)		500	628	126%
	b. Lỗ (-)				
6	Cổ tức	%	0	-	-
7	Lao động & thu nhập				
	Tổng số lao động	Người	165	127	77%
	Thu nhập bình quân	ngđ/ng/thg	9,050	9,464	105%

1.1 ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025:

- Doanh thu: 105 tỷ đồng đạt 63% so với kế hoạch năm (168 tỷ đồng), tăng 3% so với năm 2024 (102 tỷ đồng);
- Kim ngạch XNK: 2.834 nghìn USD đạt 47% so với kế hoạch năm (6 triệu USD), tăng 7% so với năm 2024 (2,6 triệu USD), trong đó kim ngạch XK là 1.207 nghìn USD đạt 50% kế hoạch năm (2,4 triệu USD), giảm 15% so với năm 2024 (1,4 triệu USD);
- Lợi nhuận ước thực hiện năm 2025 là 628 triệu đồng đạt 126% so với kế hoạch năm (500 triệu đồng), tăng 94% so với năm 2024.
- Cổ tức: không chia giữ lại để bù lỗ lũy kế như ĐHCĐ 2025 đã thông qua.

- Lao động: 127 người đạt 77% kế hoạch.
- Thu nhập bình quân: 9.464.000 đồng/người/tháng, đạt 105% kế hoạch năm.

Hoạt động SXKD năm 2025 của Công ty CP SX & XNK Lâm sản Sài Gòn gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng đáng kể từ những bất ổn kinh tế chính trị toàn cầu. Các yếu tố như xung đột địa chính trị kéo dài, chính sách tăng thuế quan của Mỹ. Đặc biệt, cuộc xung đột Nga – Ukraina kéo dài đã làm kinh tế toàn cầu sụt giảm, chuỗi cung ứng đứt gãy, lạm phát tăng cao nên Chính phủ và người dân các nước thắt chặt chi tiêu những mặt hàng thứ yếu (bao gồm đồ gỗ nội, ngoại thất). Đối với ngành gỗ, các doanh nghiệp Việt Nam tiếp tục đối mặt với nhiều khó khăn khi nhu cầu tiêu dùng tại các thị trường lớn như Mỹ và EU suy giảm trong khi đó thị trường Mỹ (chiếm hơn 50% kim ngạch xuất khẩu gỗ của Việt Nam) tiếp tục áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại như thuế chống trợ cấp và chống bán phá giá đối với một số dòng sản phẩm gỗ nội thất. Thêm vào đó, các quy định kỹ thuật và hàng rào thương mại mới từ EU và các thị trường khác khiến hoạt động xuất khẩu gặp nhiều thách thức. Các nhà máy chế biến gỗ hầu như không có đơn hàng hoặc có rất ít và phải cạnh tranh rất khốc liệt về giá thành đối với khối doanh nghiệp tư nhân. Bên cạnh đó, tiền thuê đất năm 2025 tăng cao làm ảnh hưởng rất lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh năm 2025 của Công ty. Cụ thể như sau:

- **Đối với khối sản xuất – Xí nghiệp CBLSXK Mỹ Nguyên:** Tình hình sản xuất bàn ghế gỗ ngoài trời năm 2025 gặp nhiều khó khăn do chịu tác động lớn của thị trường chung nên đơn hàng ít. Đơn hàng năm 2025 Xí nghiệp nhận được 1,207 nghìn USD giảm 15% so với năm 2024. Hiện nay Xí nghiệp Mỹ nguyên đang cố gắng kiểm soát chi phí, bố trí các bộ phận làm việc luân phiên trong thời gian Xí nghiệp hết đơn hàng và tích cực tìm kiếm đơn hàng mới để duy trì hoạt động sản xuất. Kết quả ước thực hiện năm 2025 doanh thu Xí nghiệp là 39 tỷ đạt 65% kế hoạch năm, tăng 7% so với năm 2024 (36 tỷ đồng) và lợi nhuận là 298 triệu đồng đạt 14% kế hoạch năm, giảm 55% so với năm 2024 (664 triệu đồng).

- **Đối với khối kinh doanh:** Hoạt động kinh doanh gỗ nguyên liệu cũng đang gặp khó khăn do hàng bán ra chậm vì tình hình đơn hàng hiện nay rất khan hiếm, các nhà máy sản xuất chế biến gỗ hầu như không có đơn hàng hoặc có rất ít. Bên cạnh đó, một số nhà máy chuyển qua dùng một số nguyên liệu thay thế khác như gỗ Acacia, cao su... nhu cầu khách hàng thấp, mức độ cạnh tranh về giá giữa các nhà cung cấp ngày càng cao nên hiệu quả của gỗ thông nguyên liệu thấp. Kết quả ước thực hiện năm 2025 doanh thu bộ phận kinh doanh là 47 tỷ đồng đạt 46% so với kế hoạch năm, giảm 6% so với năm 2024 (50 tỷ đồng) và lợi nhuận là -880 triệu đồng đạt -88% kế hoạch năm, -270% so với năm 2024.

- **Xí nghiệp CBGXXK Long Bình Tân:** hoạt động kinh doanh ổn định tuy nhiên chi phí tiền thuê đất năm 2025 tăng cao nên Xí nghiệp bị lỗ. Doanh thu ước thực hiện năm 2025 của Xí nghiệp XKG Long Bình Tân là 3,8 tỷ đồng đạt 91% kế hoạch năm, tăng 14% so với 2024 và lợi nhuận -126 triệu đồng đạt 7% kế hoạch, -9% so với năm 2024.

- **Bộ phận kinh doanh kho bãi và cho thuê văn phòng:** Năm 2025 hoạt động kinh doanh kho bãi và cho thuê văn phòng có hiệu quả hơn vì Công ty đã đàm phán tăng giá cho thuê tuy nhiên hiện nay nhiều khách hàng đóng cửa, trả mặt bằng vì kinh doanh khó khăn cũng

là một trong thách thức đối với hoạt động kinh doanh kho bãi và cho thuê văn phòng của Công ty trong việc thực hiện kế hoạch năm 2026.

+ Doanh thu ước thực hiện năm 2025 của bộ phận kinh doanh kho bãi là 9,3 tỷ đồng đạt 90% so với kế hoạch, tăng 41% so với năm 2024 và lợi nhuận là 6,5 tỷ đồng đạt 96% kế hoạch, tăng 67% so với năm 2024 (năm 2025 Công ty được giảm 30% tiền thuê đất tại các khu đất đang quản lý).

+ Doanh thu ước thực hiện năm 2025 của bộ phận cho thuê văn phòng là 4 tỷ đồng đạt 94% so với kế hoạch, tăng 11% so với năm 2024 và lợi nhuận 940 triệu đồng (năm 2025 Công ty được giảm 30% tiền thuê đất tại 64 Trương Định).

- **Chi nhánh Tân Bình:** Công ty thuê lại nhà của Công ty TNHH MTV KD nhà TP HCM. Hợp đồng đã hết hạn và đã có công văn đòi Công ty giao, không ký hợp đồng gia hạn nhưng Công ty không đồng ý giao. Hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh cũng không hiệu quả vì tiền thuê nhà cao 708 triệu đồng/năm, chủ yếu là giữ đất. Đầu tháng 12/2025, khách hàng đã trả lại mặt bằng vì không gánh nổi chi phí thuê mặt bằng nên hoạt động kinh doanh tại Chi nhánh cũng đang gặp khó khăn. Doanh thu ước thực hiện năm 2025 của chi nhánh là 680 triệu đồng đạt 45% so với kế hoạch, giảm 52% so với năm 2024 và lợi nhuận là 894 nghìn đồng đạt 1% kế hoạch, giảm 99% so với năm 2024.

1.2 BẢO CÁO TRÍCH LẬP CÁC QUỸ VÀ THỰC HIỆN CÁC CHẾ ĐỘ CHÍNH SÁCH TRONG NĂM 2025:

a. Phân phối lợi nhuận của năm 2024 như sau:

a.1 Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	:	324.360.721 đồng
a.2 Thuế thu nhập doanh nghiệp	:	0 đồng
a.3 Lợi nhuận sau thuế	:	324.360.721 đồng
a.4 Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	:	(8.447.600.291) đồng
a.5 Phân phối lợi nhuận	:	không thực hiện

b. Thực hiện chế độ chính sách trong 2025:

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 2025	:	14.809.566.061 đồng
- Nộp ngân sách nhà nước năm 2025	:	11.743.812.617 đồng
- Kinh phí công đoàn năm 2025	:	154.965.491 đồng
- Nộp BHXH năm 2025	:	1.316.713.101 đồng
- Nộp BHYT năm 2025	:	247.637.628 đồng
- Nộp BHTN năm 2025	:	107.378.800 đồng

c. Phân phối lợi nhuận năm 2025:

c.1 Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	:	628.203.042 đồng
---------------------------------------	---	------------------

c.2 Thuế thu nhập doanh nghiệp	:	0 đồng
c.3 Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối	:	(7.819.397.249) đồng
c.4 Phân phối lợi nhuận	:	giữ lại bù lỗ lũy kế

*** TÌNH HÌNH ĐẦU TƯ NGOÀI NĂM 2025:**

• **Đầu tư cổ phiếu EXIMBANK:**

- Tổng số cổ phần sở hữu tính đến 31/12/2025: 6.093 Cổ phiếu (giá gốc 28.653.939 đồng)

• **Đầu tư vào Công ty cổ phần nguyên liệu giấy Tân Thành:**

- Tổng số cổ phần sở hữu tính đến 31/12/2025: 903 CP (1.000.000đ/CP)

*** BÁO CÁO TÌNH HÌNH CÔNG NỢ ĐẾN NGÀY 31/12/2025:**

• **Nợ phải thu khách hàng: 11.745.631.511 đồng**

Trong đó: Nợ khó đòi là 872.340.094 đồng (đã được trích lập dự phòng 708.217.975 đồng).

• **Nợ phải trả: 33.076.899.023 đồng**

Trong đó: + Nợ phải trả khách hàng: 3.717.640.913 đồng

+ Nợ phải trả ngân hàng: 29.359.258.110 đồng

2. KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD GIAI ĐOẠN 2021-2025:

Chi tiêu	Doanh thu (triệu đồng)	Kim ngạch (nghìn USD)	Lợi nhuận (triệu đồng)	Nộp ngân sách NN (triệu đồng)	Cổ túc (%)	Thu nhập bình quân (nghìn đồng/thán g)	Nộp BHXH, BHYT, BHTN, BHTN- LĐ (triệu đồng)	Quỹ lương (triệu đồng)
Năm 2021								
Kế hoạch	280.000	10.600	4.800		8	8.200		
Thực hiện	271.023	11.750	5.263	23.281	8	10.087	2.582	40.592
Tỷ lệ HT (%)	97%	111%	110%		100%	123%		
Năm 2022								
Kế hoạch	200.000	8.000	3.400		6	9.300		
Thực hiện	207.120	7.404	3.448	13.942	6	8.290	2.962	31.994
Tỷ lệ HT (%)	104%	93%	101%		100%	89%		
Năm 2023								
Kế hoạch	180.000	6.000	800		0	8.893		

Thực hiện	144.387	3.714	-8.772	13.311	0	7.394	1.956	11.711
Tỷ lệ HT (%)	80%	62%	-1,097%		0%	83%		
Năm 2024								
Kế hoạch	154.000	4.000	1.500		0	8.753		
Thực hiện	102.266	2.658	324	11.239	0	7.660	1.763	13.485
Tỷ lệ HT (%)	66%	66%	22%		0%	88%		
Năm 2025								
Kế hoạch	168.000	6.000	500		0	9.050		
Thực hiện	105.085	2.834	628	11.744	0	9.464	1.729	14.809
Tỷ lệ HT (%)	63%	47%	126%		0%	105%		
Kết quả 5 năm	829.762	28.360	891	73.517	14	8.579	10.992	112.591

2.1 ĐÁNH GIÁ TÌNH HÌNH THỰC HIỆN GIAI ĐOẠN 2021-2025:

a. Những kết quả đạt được

- Hiệu quả về xã hội: giải quyết việc làm cho 230 người lao động trong địa phương và các vùng lân cận, góp phần thúc đẩy kinh tế xã hội. Trong giai đoạn 2021–2025, với vốn điều lệ 24 tỷ đồng, Công ty đã tạo lập quỹ lương 113 tỷ đồng, nộp Ngân sách Nhà nước 74 tỷ đồng; đồng thời bảo toàn và phát triển vốn, thực hiện đầy đủ chế độ, chính sách đối với người lao động, đóng bảo hiểm xã hội theo quy định và bảo đảm việc làm ổn định cho người lao động.

- Hiệu quả về môi trường: Công ty chủ yếu kinh doanh và sử dụng nguyên liệu chế biến từ gỗ rừng trồng có chứng chỉ FSC thân thiện với môi trường.

- Đóng góp vào tăng trưởng kinh tế: Giai đoạn 2021-2025, tổng kim ngạch XNK của Công ty đạt 28 triệu USD góp phần tăng trưởng kim ngạch xuất khẩu lâm sản của cả nước.

- Về hoạt động SXKD, ĐTPT:

- + Tổng doanh thu thực hiện 5 năm giai đoạn 2021-2025 đạt 830 tỷ đồng, đạt 85% KH.
- + Lợi nhuận trước thuế thực hiện 5 năm giai đoạn 2021-2025 đạt 891 triệu đồng, đạt 8% KH.
- + Kim ngạch XNK thực hiện 5 năm giai đoạn 2021-2025 đạt 28 triệu USD, đạt 82% KH.
- + Tổng số lao động bình quân đạt 216 người/năm, đạt 91% KH.
- + Thu nhập bình quân người lao động đạt 8.579.000 đồng, đạt 93% KH.
- + Tổng giá trị XDCB, ĐTPT đạt 11,310 tỷ đồng, đạt 88% KH.

Nguyên nhân chủ yếu: do ảnh hưởng của dịch bệnh Covid-19 và xung đột Nga – Ukraina kéo dài đã làm kinh tế toàn cầu sụt giảm, chuỗi cung ứng đứt gãy, lạm phát tăng cao nên Chính phủ và người dân các nước thắt chặt chi tiêu những mặt hàng thứ yếu (bao gồm đồ gỗ nội, ngoại thất). Các nhà máy chế biến gỗ hầu như không có đơn hàng hoặc có rất ít và phải cạnh tranh rất khốc liệt về giá thành đối với khối doanh nghiệp tư nhân. Bên cạnh đó, tiền thuê đất tăng cao, nhiều khách hàng kinh doanh khó khăn phải đóng cửa, trả mặt bằng nhiều, Công ty phải giảm giá cho thuê để giữ khách hàng... làm cho kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty bị sụt

giảm.

- **Về công tác xúc tiến thương mại, tiêu thụ sản phẩm:** Trong giai đoạn 2021-2025, mặc dù doanh thu tại thị trường Mỹ giảm 13% so với giai đoạn 2016-2020, nhưng Công ty đã mở rộng thêm thị trường Châu Âu, tổng doanh thu tại thị trường này tăng 25% so với giai đoạn trước. Tỷ trọng doanh thu tại thị trường Mỹ và Châu Âu vẫn tiếp tục duy trì ổn định, đây là khách hàng truyền thống của công ty: tại thị trường Mỹ chiếm khoảng 54%/tổng doanh thu; thị trường Châu Âu chiếm khoảng 26%/tổng doanh thu và ở các thị trường khác như Nhật Bản, Úc, New Zealand chiếm 20%/tổng doanh thu.

- **Về công tác XDCB:** Xí nghiệp Mỹ nguyên đã cải tạo, sửa chữa nhà ăn căn tin cho người lao động và tận dụng diện tích nhà kho để làm showroom trưng bày sản phẩm nhằm tiết kiệm chi phí.

- **Về công tác quản lý, sử dụng đất:**

+ Tại khu đất 64 Trương Định (1.325 m²) do uỷ ban Quân quản giao theo GP 0396/BNC ngày 14 tháng 06 năm 1975, đã có GPXD từ năm 1977, hiện đang làm Trụ sở văn phòng Công ty nhưng chưa có hợp đồng thuê đất. Hằng năm, Công ty làm đơn, lập thủ tục gửi tới các Sở ngành và UBND TP. Hồ Chí Minh xin được ký Hợp đồng thuê đất lâu dài tại khu đất này xong vẫn chưa được giải quyết. Tiền thuê đất tăng hằng năm và hiện tại là 4,578 tỷ đồng/năm.

+ Khu đất kho Phú Lâm (1.857,8 m²): đã ký HĐĐTĐ từ năm 2014 với mục đích làm Văn phòng làm việc, thời hạn sử dụng đến 2055. Hiện công ty đang xin thay đổi mục đích sử dụng đất để khai thác hiệu quả hơn. Tiền thuê đất hiện tại là 617 tr.đồng/năm.

+ Khu đất kho Bà Điểm (5.339,7 m²): được thuê và cấp GCNQSD đất từ 06/2008 với mục đích SXKD (Văn phòng làm việc, kho...), thời hạn đến hết năm 2020. Hiện Công ty đang làm thủ tục xin gia hạn hợp đồng. Tiền thuê đất hiện tại là 993 tr.đồng/năm.

+ Khu đất kho Phú Thuận (20.926 m²): được thuê và cấp GCNQSD đất từ năm 1997 với mục đích làm kho chứa hàng, hạn sử dụng đến 01/01/2046; Công ty đang làm thủ tục xin cập nhật tên trên GCN để tiếp tục thực hiện Dự án. Tiền thuê đất hiện tại là 122 tr.đồng/năm.

+ Khu đất Xí nghiệp CBG xuất khẩu Long Bình Tân tại tỉnh Đồng Nai (25.479,6 m²): đã hết hạn năm 2016. Hiện công ty đang xin hướng dẫn thủ tục ký hợp đồng thuê theo kết luận Thanh tra Chính phủ. Tiền thuê đất và thuế phi nông nghiệp hiện tại là 2,186 tỷ đồng/năm.

+ Khu đất Xí nghiệp CBLS xuất khẩu Mỹ Nguyên tại tỉnh Gia Lai (Bình Định cũ) (30.672,5 m²) được cấp GCNQSD đất năm 2020, hạn sử dụng đến 09/2049 với mục đích làm Xưởng CBLS. Hiện công ty đang sử dụng ổn định và đã gắn một số tài sản trên đất với GCNQSD đất. Tiền thuê đất hiện tại là 110 tr.đồng/năm.

+ Khu đất tại 146 Trường Chinh: thuê lại của Công ty Kinh doanh phát triển nhà TP. HCM và đã có GCN đang ký kinh doanh hoạt động Chi nhánh tại đây. Tiền thuê đất hiện tại là 708 tr.đồng/năm.

- **Về công tác sắp xếp, cơ cấu lại doanh nghiệp:**

Công ty đã giảm một số biên chế tại văn phòng và người lao động trực tiếp tại xí nghiệp để phù hợp với tình hình mới, cụ thể như sau:

+ Văn phòng Công ty: trong giai đoạn 2021 -2025 giảm 05 người và có thay đổi nhân sự về

công tác kế toán.

+ Xí nghiệp Mỹ Nguyên: Từ tháng 4/2023 đến tháng 12/2023 số lao động tại xí nghiệp giảm từ 317 người xuống còn 138 người (bao gồm lao động thuê thời vụ). Công ty đã tiến hành thay đổi lãnh đạo xí nghiệp Mỹ Nguyên và tái cơ cấu các bộ phận làm việc tại Xí nghiệp để đáp ứng tình hình thực tế hiện nay tại Xí nghiệp. Đánh giá sơ bộ đến nay việc tái cơ cấu Xí nghiệp đã đem lại hiệu quả khá tốt. Xí nghiệp Mỹ Nguyên cũng đã chủ động sắp xếp lại quy trình sản xuất và bố trí người lao động hợp lý; mua sắm máy tự động để tiết giảm chi phí nhân công, tăng năng suất lao động. Năm 2025, Xí nghiệp còn 110 lao động.

- Về công tác quản lý tài chính, nâng cao hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp:

+ Đã tuân thủ nghiêm ngặt các quy định về quản lý tài chính của Nhà nước; Bảo đảm tính minh bạch và kiểm soát chặt chẽ tình hình tài chính của Công ty; phân cấp phân quyền quyết định tài chính đều phù hợp với Điều lệ tổ chức và hoạt động của Công ty;

+ Tự chủ về tài chính, tự chịu trách nhiệm về hoạt động sản xuất kinh doanh, thực hiện nghĩa vụ và các cam kết theo quy định của Pháp luật.

+ Các Chi nhánh là đơn vị hạch toán phụ thuộc chịu sự phân cấp, kiểm tra và giám sát về chế độ tài chính của Văn phòng chính Công ty.

⇒ Kết quả đạt được: Trong giai đoạn 5 năm 2021 – 2025, Công ty kinh doanh bảo toàn và phát triển vốn. Tuy nhiên tỷ suất lợi nhuận của ngành gỗ không cao. Vì vậy để đạt được các chỉ tiêu đề ra nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận Công ty phải sử dụng đòn bẩy tài chính, vốn vay trên 2,5 lần vốn chủ sở hữu. Vì vậy rủi ro lớn.

- Về công tác tổ chức cán bộ:

+ Thực hiện quản lý, sử dụng lao động: Công ty thực hiện việc quản lý, sử dụng lao động theo tình hình sản xuất kinh doanh thực tế. Thực hiện việc tuyển dụng lao động, sử dụng lao động đúng theo quy định của pháp luật và quy định công ty.

+ Công tác sắp xếp, đổi mới cơ cấu lao động: Công ty thực hiện sắp xếp lại các tổ, đội, nhóm và lãnh đạo của Xí nghiệp, để tăng năng suất và hiệu quả của khối sản xuất.

+ Thực hiện chế độ, chính sách đối với người lao động: Công ty thực hiện đúng và đầy đủ các chế độ chính sách theo quy định hiện hành.

+ Công tác thi đua, khen thưởng, kỷ luật lao động: Tổ chức khen thưởng cho các cá nhân và tập thể đã hoàn thành xuất sắc trong việc thực hiện nhiệm vụ SXKD của Công ty giao.

+ Công tác đào tạo, phát triển nguồn nhân lực: Người lao động được đào tạo tay nghề tại chỗ, thích hợp với vị trí chức danh công việc.

⇒ Kết quả đạt được: Công tác tổ chức các bộ được Công ty thực hiện tốt và hiệu quả.

- Về một số công tác khác (Đảng, Công đoàn, Đoàn thanh niên, nhiệm vụ khác liên quan đến an ninh quốc phòng, an sinh xã hội)...:

+ Đã tạo điều kiện tốt nhất cho các tổ chức Đảng, Công đoàn hoạt động và sinh hoạt thường kỳ để cán bộ công nhân viên kịp thời nắm bắt tình hình nhiệm vụ của đơn vị và công ty cũng như có sự trao đổi trực tiếp giữa Lãnh đạo và người lao động để tăng cường sự hiểu biết, đoàn kết đồng thuận nhằm hoàn thành tốt các mục tiêu, nhiệm vụ chung của đơn vị và của toàn công ty.

b. Tồn tại, hạn chế và nguyên nhân:

- **Về cơ cấu tổ chức, lao động:** Tình hình lao động nhất là lao động làm việc trong lĩnh vực chế biến gỗ đa phần là lao động phổ thông, chưa qua đào tạo nghề và thường xuyên biến động do gặp phải sự cạnh tranh về mức lương và thu nhập từ các đơn vị khác trong cùng địa bàn hoạt động.

- **Về quản trị doanh nghiệp:** công tác quản trị doanh nghiệp chưa được xây dựng trên nền tảng công nghệ số, chuyển đổi số.

- **Về tài chính:** Vốn điều lệ công ty còn thấp chưa đủ để thực hiện mở rộng đầu tư..., công tác đầu tư đổi mới dây chuyền máy móc công nghệ cho chế biến gỗ, cần nguồn tài chính dồi dào, thời điểm khó khăn về đơn hàng, ngân hàng hạn chế cho vay sẽ khó khăn về dòng vốn phục vụ cho sản xuất kinh doanh của Công ty

- **Về quản lý, sử dụng đất:**

+ Khu đất 64 Trương Định, phường Xuân Hoà, TP.HCM chưa ký được hợp đồng thuê đất với UBND thành phố HCM.

+ Khu đất số 57/6, đường Lê Đức Anh, ấp Nam Lân 1, Xã Bà Điểm, Tp. HCM hợp đồng hết hạn, nhưng chưa được gia hạn.

+ Khu đất tại khu phố Long Điền, phường Long Hưng, tỉnh Đồng Nai hợp đồng hết hạn, nhưng chưa được gia hạn. Trong thời gian qua, UBQLVNN, Tổng công ty, Công ty đã gửi nhiều VB kiến nghị xin được ký gia hạn HĐTD. Tuy nhiên, đến nay UBND Tỉnh Đồng Nai chưa giải quyết. Đến nay đã có quyết định thu hồi đất.

c. Bài học kinh nghiệm:

- Công ty có kế hoạch thường xuyên tổ chức kiểm tra giám sát, đánh giá việc thực hiện nhiệm vụ để kịp thời giải quyết những khó khăn, vướng mắc trong quá trình thực hiện.

- Đối với hoạt động sản xuất cần tiếp tục nghiên cứu đầu tư, các giải pháp để tăng năng suất và hiệu quả hoạt động của ngành hàng chủ lực như sản xuất chế biến gỗ.

- Trong công tác quản lý sử dụng đất đai (đất phi nông nghiệp): cần bám sát kế hoạch thực hiện nhằm khẩn trương hoàn thiện hồ sơ pháp lý để hoàn chỉnh hồ sơ đất, được cấp Giấy chứng nhận GCNQSD đất để ổn định quỹ đất, nhằm bảo vệ quyền lợi của Công ty. Bên cạnh đó cần sự hỗ trợ của Tổng công ty và các cổ đông lớn để có chiến lược trung và dài hạn để tổ chức đầu tư, khai thác tối đa có hiệu quả các nguồn lực về đất đai của Công ty.

- Công ty cần ứng dụng khoa học công nghệ trong quản lý nhân sự và quản lý doanh nghiệp, tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức, đào tạo và nâng cao chất lượng của đội ngũ cán bộ lãnh đạo quản lý.

PHẦN THỨ HAI

**PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ 05 NĂM GIAI ĐOẠN 2026 – 2030
CỦA CÔNG TY**

I. DỰ BÁO TÌNH HÌNH THẾ GIỚI VÀ TRONG NƯỚC NHỮNG NĂM TỚI:

Tình hình thế giới trong những năm tới dự báo sẽ tiếp tục diễn biến phức tạp khó lường khi xung đột chiến tranh Nga – Ukraine, khu vực Trung Đông có thể còn kéo dài ảnh hưởng đến an

ninh năng lượng toàn cầu, cạnh tranh chiến lược, địa chính trị và bảo hộ thương mại có xu hướng gia tăng (đặc biệt là giữa Mỹ và Trung Quốc) tạo ra rào cản thuế quan và phi thuế quan ảnh hưởng đến lưu thông hàng hoá và dịch vụ toàn cầu; các doanh nghiệp lớn tái cấu trúc chuỗi cung ứng và dịch chuyển các cơ sở sản xuất để giảm thiểu tác động từ rào cản thuế quan.

Năm 2026, kinh tế thế giới dự báo sẽ phục hồi yếu hơn khi một số chính sách mới được áp dụng lên các nước trong đó có Việt Nam, nền tảng trưởng thấp hơn kỳ vọng; lạm phát vẫn duy trì ở mức cao, chính sách tiền tệ tiếp tục được kiểm soát chặt tại nhiều quốc gia và nền kinh tế lớn. Chính sách thuế của Hoa Kỳ đối với hàng xuất khẩu Việt Nam là 20% tiếp tục tạo thêm áp lực đặt ra yêu cầu ngành gỗ phải đổi mới, nâng chuẩn quản lý và nâng cao năng lực cạnh tranh. Nhu cầu tiêu dùng toàn cầu phục hồi kém, đặc biệt đối với các mặt hàng không thiết yếu như đồ gỗ và sản phẩm nội thất khi phải chịu các quy định quốc tế về môi trường, phát thải và truy xuất nguồn gốc (EUDR, chính sách thuế carbon, yêu cầu minh bạch chuỗi cung ứng) tiếp tục được siết chặt. Chi phí logistics và nguyên liệu còn biến động do bất ổn địa chính trị, dịch chuyển chuỗi cung ứng, thiên tai và tác động của biến đổi khí hậu.

Kinh tế Việt Nam tiếp tục đối diện áp lực từ bên ngoài, bao gồm biến động tỷ giá, lạm phát, nhập khẩu và chi phí đầu vào gia tăng. Nhu cầu xuất khẩu có thể phục hồi nhưng chậm, phụ thuộc lớn vào các nước lớn như: Hoa Kỳ, EU, và Châu Âu. Bên cạnh đó, Chính phủ đẩy mạnh chuyển đổi xanh, chuyển đổi số, thúc đẩy chuẩn hóa quản trị doanh nghiệp và yêu cầu minh bạch đối với các ngành xuất khẩu. Bên cạnh đó, sự chuyển dịch sản xuất, tái cấu trúc chuỗi cung ứng mở ra nhiều cơ hội và đầy thách thức trong bối cảnh nền kinh tế chuyển dịch sang xu hướng “Xanh”, thân thiện môi trường và giảm lượng phát thải rò rỉ ra ngoài môi trường, yêu cầu kiểm soát chất lượng – tiêu chuẩn – môi trường cao hơn.

Những yếu tố này dự báo sẽ tiếp tục là thách thức lớn đối với triển vọng phục hồi kinh tế thế giới trong những năm tới, đồng thời tạo sức ép không nhỏ lên mục tiêu tăng trưởng, ổn định kinh tế vĩ mô và khả năng cạnh tranh của Việt Nam nói chung và đối với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty Vinafor Sài Gòn nói riêng.

II. DỰ KIẾN CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH 05 NĂM (2026-2030):

Stt	Các chỉ tiêu	ĐVT	2026	2027	2028	2029	2030
1	Sản phẩm CN chủ yếu	Tr.đ	47,000	54,000	63,000	73,000	86,000
	❖ Bàn ghế ngoài trời	Tr.đ	47,000	54,000	63,000	73,000	86,000
2	Tổng doanh thu	Tr.đ	125,000	135,000	147,000	162,000	180,000
3	Kim ngạch XNK	Nghìn USD	4,150	4,600	5,150	5,700	6,400
	❖ Xuất khẩu	“	1,770	2,118	2,472	2,863	3,373
	❖ Nhập khẩu	“	2,380	2,483	2,678	2,837	3,027
4	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	550	650	750	900	1,000
5	Tỷ lệ cổ tức	%	0	0	0	0	0

III. PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ NĂM 2026

1. Kế hoạch SXKD năm 2026:

a/ Doanh thu	: 125 tỷ đồng
b/ Kim ngạch XNK	: 4.150.000 USD
Trong đó:	+ Xuất khẩu : 1.770.000 USD
	+ Nhập khẩu : 2.380.000 USD
c/ Lợi nhuận trước thuế	: 550 triệu đồng
d/ Cổ tức	: không chia
e/ Thu nhập bình quân	: 9.600.000đ/người/tháng

2. Các giải pháp thực hiện kế hoạch năm 2026:

Để đạt được kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2026, Ban điều hành Công ty CP SX và XNK Lâm sản Sài Gòn đề ra các biện pháp sau:

*** Khâu sản xuất:**

- Bố trí lao động phù hợp, 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 thiết bị, máy móc CNC hiện đại hóa để tăng năng suất sản xuất và giảm phụ thuộc vào nhân công nhằm tiết giảm công lao động.

- Tăng cường kiểm soát chi phí vật tư đầu vào, định mức tiêu hao vật tư nguyên liệu nhằm hạn chế phát sinh các chi phí.

- Rà soát, đàm phán giảm giá thành vật tư, nguyên liệu đầu vào với các nhà cung cấp và tìm kiếm thêm các nhà cung cấp mới giá cạnh tranh nhằm xây dựng phương án sản xuất kinh doanh có mức giá cạnh tranh so với các doanh nghiệp cùng ngành để đảm bảo nhận được những đơn hàng tốt, có hiệu quả.

- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát đảm bảo 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.

- củng cố phòng mẫu, tăng cường công tác thiết kế. Phát triển thêm nhiều mẫu mã mới đáp ứng thị hiếu của khách hàng và thị trường sản phẩm gỗ hiện nay.

- Tích cực tìm kiếm đơn hàng của khách hàng ở các thị trường mới có tiềm năng.

- Đăng thông tin trên các hội nhóm chế biến gỗ để bán các loại gỗ tồn kho không sử dụng nhằm giảm áp lực tài chính.

*** Khâu kinh doanh:**

- Tuân thủ tiêu chí hàng đầu của bộ phận Kinh doanh: Kinh doanh đảm bảo trên cơ sở bảo toàn vốn.

- Hoạt động kinh doanh tăng cường bán hàng tồn kho và thu hồi công nợ.
 - Tăng cường công tác tiếp thị qua các nền tảng Online như Zalo, Facebook. Tìm kiếm thu thập thêm các data khách hàng gọi điện thoại trực tiếp chào bán hàng để tìm kiếm thêm khách hàng mới.
 - Tăng cường công tác đàm phán kí kết hợp đồng trực tiếp với các nhà máy cung cấp gỗ có chất lượng ổn định, hạn chế mua qua môi giới, đại diện để mua được hàng có giá cả cạnh tranh hơn, tối ưu hoá lợi nhuận.
 - Tăng cường nhập khẩu các chủng loại gỗ thông thị trường đang cần (COL A, B) đồng thời nghiên cứu mở rộng thêm các nguồn nguyên liệu gỗ khác như Sồi, Wanut, cao su... mà khách hàng đang có nhu cầu để đa dạng mặt hàng kinh doanh nhằm tăng doanh thu cho Công ty.
 - Tổ chức tốt công tác điều nghiên khách hàng trước khi bán hàng nhằm hạn chế nợ quá hạn, nợ khó đòi và tìm kiếm thêm khách hàng mới.
 - 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.
 - Xây dựng hệ thống bán hàng hưởng theo KPI cho mỗi cá nhân kinh doanh nhằm đẩy mạnh công tác bán hàng, mang lại hiệu quả kinh doanh cho Công ty.
- * Bộ phận kinh doanh kho bãi và cho thuê văn phòng**
- Tăng cường khai thác triệt để các Kho và các phòng còn trống tại Văn phòng nhằm mang lại hiệu quả cao nhất cho Công ty.
 - Tích cực chăm sóc tốt khách hàng hiện hữu, cải tạo văn phòng để giữ chân khách hàng và tìm kiếm thêm khách hàng mới.
 - Tăng cường hoạt động cho thuê Văn phòng Online.
 - Tăng cường công tác kiểm tra, thời gian phục vụ khách hàng 24/24, rà soát hệ thống PCCC và vệ sinh môi trường tại các kho bãi để phục vụ khách hàng tốt hơn.
 - 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.
 - Đẩy mạnh công tác thực hành tiết kiệm chống lãng phí.

*** Ban điều hành Công ty:**

- Tiếp tục công tác thoái vốn tại Công ty CP NL giấy và gỗ Tân Thành để thu hồi vốn nhằm xử lý khoản lỗ lũy kế và đảm bảo nguồn vốn phục vụ cho hoạt động SXKD và đầu tư phát triển của Công ty.
- Tăng cường công tác chuyển đổi số, đẩy mạnh ứng dụng khoa học, đổi mới công nghệ sản xuất, số hoá quản trị trong Công ty và các đơn vị trực thuộc.
- 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.
- Rà soát, Hoàn thiện ban hành 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 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 2026.

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

TÔ NGỌC NGÔI