

Đà Nẵng, ngày 23 tháng 07 năm 2024

BÁO CÁO
KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2024

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024

Thay mặt Ban lãnh đạo Công ty, Tôi xin báo cáo Đại hội về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023 và phương hướng nhiệm vụ năm 2024 của Công ty cổ phần Vinafor Đà Nẵng như sau:

Phần 1
TỔNG KẾT TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SX-KD-DV NĂM 2023
1. Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2023:

STT	Các chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Kế hoạch	Thực hiện 2023	%/KH
1	Doanh thu	Tr.đồng	254.000	178.592	70.3
2	Kim ngạch xuất nhập khẩu, trong đó: - Xuất khẩu	1.000 USD	4.700	4.937	
3	Trồng rừng: tại Hòa Bắc, Đà Nẵng	Ha	121,8	90	74
4	Chăm sóc rừng trồng năm 2,3 (rừng trồng năm 2021 :30ha, rừng trồng năm 2022: 70ha)	Ha	100	100	100
5	Quản lý bảo vệ rừng:	Ha	641		
	- Rừng trồng	Ha	366,1	334,3	91
	- Rừng tự nhiên, diện tích rừng trồng dưới tán	Ha	293,6 18.7	293,6	
6	Khai thác rừng 2014 tại Hòa bắc	Ha	57,1	57,1	100
7	Lợi nhuận trước thuế (Trước trích lập lợi nhuận là : 636Tr)	Trđ	800	-28.942	
8	Đầu tư TSCĐ (máy móc thiết bị.. XNCB)	Trđ	0	0	
9	Cổ tức/Vốn điều lệ	%	0		
10	Lao động	Người	288	207	72
11	Thu nhập bình quân	Trđ/người/t háng	7.7	5.7	74

2. Nhận xét, đánh giá bối cảnh, tình hình thực hiện kế hoạch năm 2023

STT	Đơn vị	Đvt	Doanh thu	Lợi nhuận Trước thuế	Ghi chú
1	Văn phòng công ty	Triệu đồng	66,28	636	
2	Xí nghiệp chế biến Trong đó: - DT hàng xuất khẩu - DT hàng giá công	Triệu đồng	111,352 107,5 3,5	Trước trích lập dự phòng: -110 (Trích lập DT: 29.578 Sau trích lập dự phòng: - 30.738	
3	Xí nghiệp bảo quản	Triệu đồng	962	92	
Tổng			178.592	-28.942	

Ghi chú: lỗ là do trích lập dự phòng của khách hàng NOB và Garden tech 29,6 tỷ đồng

2.1 Hoạt động lâm nghiệp: Tổ chức trồng rừng, chăm sóc, QLBV rừng

- Về công tác tạo rừng và chất lượng rừng trồng: trong năm 2023 Công ty trồng được khoảng 90 ha/121,8 ha (đạt 74% kế hoạch), cây trồng sinh trưởng và phát triển tốt. Thời tiết khu vực miền Trung nắng nóng kéo dài, trong khi các cơ quan chức năng không cho phép hoặc hạn chế đốt xử lý thực bì (Từ cấp 3 trở lên) nên việc dọn vệ sinh rừng trước khi trồng gặp nhiều khó khăn, bên cạnh đó từ tháng 10 năm 2023 trở đi thời tiết liên tục có mưa rất lớn và kéo dài, làm xói lở diện tích trồng rừng, chia cắt các khu vực trồng rừng nên công tác vận chuyển cây con, lương thực thực phẩm cho người lao động gặp nhiều khó khăn, thực bì phát xong không đốt được dẫn đến người lao động làm không có ngày công vì phải chờ đợi trời khô ráo mới đốt được thực bì nên bỏ đi tìm kiếm việc làm tại các khu công nghiệp để có thu nhập. Đơn vị quản lý đường cao tốc La Sơn – Túy Loan không cho mở đường để khai thác phần diện tích ở phía taluy dương đường cao tốc nên công tác trồng rừng bị chậm trễ vì đơn vị khai thác chưa bàn giao hiện trường trồng rừng do chưa khai thác xong.

- Việc bán đấu giá 57,1 ha rừng trồng 2014,2016: Công ty đã thuê trung tâm dịch vụ đấu giá thuộc Sở tư pháp thành phố tổ chức thành công mang lại kết quả cao nhờ phương pháp đấu giá trực tuyến.

- Tình hình QLBRV thực hiện tốt, an toàn không để xảy ra các sự cố lấn chiếm, thực hiện tốt công tác PCCCR. Công tác chăm sóc rừng trồng thực hiện kịp thời đúng tiến độ nên cây trồng sinh trưởng và phát triển tốt.

- Nạn trâu bò thả rông của người dân vẫn còn nên phần nào ảnh hưởng đến chất lượng rừng trồng. Công ty thường xuyên chỉ đạo xí nghiệp lâm nghiệp tích cực làm và gia cố hàng rào để hạn chế việc phá hoại rừng mới trồng.

2.2. Văn phòng Công ty: Công tác quản lý chung và hoạt động kinh doanh nguyên liệu gỗ.

2.2.1. Công tác quản lý chung: Ban điều hành công ty đã đề ra các quyết sách để triển khai tốt các nghị quyết, quyết định của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT. Thực hiện tốt công tác đối nội, đối ngoại với UBND Thành phố và các sở ban ngành trên mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty; Rà soát, nghiên cứu, soạn thảo, đề xuất sửa đổi bổ sung các quy chế, quy định nội bộ của Công ty phù hợp với pháp luật hiện hành và tình hình thực tế của Công ty. Thực hiện tốt chế độ chính sách cho người lao động, không nợ lương, không nợ BHXH.

2.2.2. Hoạt động kinh doanh nguyên liệu:

Việc sản lượng cung ứng gỗ không đạt do việc phân chia sản lượng điều tiết hàng đều do phía VJC Đà Nẵng quyết định; VJC Đà Nẵng đã triển khai thu mua trên tất cả các khu vực. Bên cạnh đó các nhà máy tư nhân trong khu vực linh hoạt hơn về chính sách giá so với VJC Đà Nẵng; nguồn gỗ khai thác ít do giá liên tục biến động giảm người mua rừng bị lỗ nên khai thác cầm chừng và hạn chế khai thác, diện tích rừng bị bão gây hàng loạt do cơn bão của năm 2020 nên diện tích mới trồng lại của người dân chưa đủ tuổi nên 2023 nguồn hàng thấp hơn các năm.

2.2.3. Đối với việc quản lý, khai thác cơ sở nhà đất:

- Khu đất 1081 Ngô Quyền: Trong năm 2023 Công ty đã tiến hành các bước để đề nghị điều chỉnh lại mục đích sử dụng khu đất 1081 Ngô Quyền phù hợp với quy định hiện hành và tình hình thực tế (chuyển đổi thành đất thương mại, dịch vụ), làm cơ sở tiến đến xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất. Ngày 28/09/2023 UBND TP Đà Nẵng đã ban hành Quyết định số 2109/QĐ-UBND về việc điều chỉnh, bổ sung quyết định số 19904/QĐ-UBND ngày 13/08/2003 của UBND thành phố về việc cho Công ty thuê đất theo hiện trạng sử dụng tại phường An Hải Đông, quận Sơn Trà, thành phố Đà Nẵng. Theo đó đồng ý chuyển đổi mục đích sử dụng đất sang đất thương mại dịch vụ. Trung tâm Tài nguyên môi trường đã đo đạc đất, nhà cửa, vật kiến trúc và được Trung tâm đăng ký đất đai Tp. Đà Nẵng thẩm định. Hiện Công ty đang tiếp tục xúc tiến các bước với Văn phòng đăng ký đất đai thành phố để làm thủ tục xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất, sau đó sẽ đề xuất các phương án hợp tác kinh doanh hoặc cho thuê tài sản gắn liền trên đất tại khu đất này. Hiện nay Công ty đã tìm kiếm được đối tác là Công ty TNHH Duy Nam muốn hợp tác thuê cơ sở vật chất tại 1081 Ngô Quyền với giá 120 triệu đồng/tháng chưa VAT (trừ lại tầng 3 làm văn phòng của Công ty), thời hạn thuê 5 năm và đối tác sẽ bỏ tiền đầu tư để cải tạo sửa chữa lại nhằm kinh doanh dịch vụ khách sạn, lưu trú, cà phê, siêu thị mini nội khu, shop bán hàng.

- Khu đất 234 Điện Biên Phủ: Trong năm 2023 Công ty đã tiến hành các thủ tục gia hạn thời gian thuê đất và ngày 14/10/2023, UBND thành phố đã ban hành Quyết định số 2237/QĐ-UBND về việc gia hạn thời gian thuê đất cho Công ty tại khu đất này thêm 3 năm kể từ ngày 12/08/2023 đến 11/08/2026. Hiện nay khu đất này đang làm cửa hàng trưng bày và bán các sản phẩm và Văn phòng của XN Bảo quản gỗ.

- Khu đất 39-41 Nguyễn Thái Học: Hiện nay Công ty vẫn đang quản lý và khai thác cho cá nhân thuê trên toàn bộ khu đất.

2.3. Hoạt động chế biến gỗ:

Mặc dù tình hình dịch bệnh Covid-19 cơ bản được kiểm soát tại Việt Nam nhưng hoạt động chế biến gỗ của Công ty vẫn gặp không ít khó khăn và thử thách do xung đột vũ trang của Nga – Ucraina, xung đột Israel-Hamas đã gây biến động đến giá cả của các loại nguyên, nhiên, vật liệu trên thị trường thế giới cũng như thị trường trong nước. Giá nguyên vật liệu từ các nhà cung cấp liên tục tăng cao như: xăng, dầu, giá gỗ, giá nệm, dầu màu, phụ kiện, giá vật liệu phụ sử dụng để đóng gói sản phẩm... làm cho hiệu quả sản xuất kinh doanh của đơn vị đã bị ảnh hưởng rất lớn.

Thêm vào đó, tình hình lạm phát tại Mỹ và các nước Châu Âu tăng cao làm giảm sức mua của người tiêu dùng từ các thị trường này dẫn đến lịch xuất hàng của các khách hàng hiện có của Xí nghiệp chế biến gỗ giảm mạnh, có thời điểm giảm từ 70% đến 80% công suất xuất hàng, công ty đã phải cắt giảm hầu hết lao động, chỉ giữ lại khoảng hơn 70 cán bộ công nhân viên nòng cốt.

Ngày 11/9/2023 khách hàng lớn của xí nghiệp chế biến gỗ là Noble House đã nộp đơn lên tòa án Mỹ xin bảo hộ phá sản theo chương 11 của Luật phá sản Hoa Kỳ, dẫn đến việc thanh toán công nợ bị gián đoạn và nguy cơ công nợ kéo dài và khó thu hồi với số tiền khoản 1,719,037.72 usd nên tình hình tài chính của công ty vào những tháng cuối năm 2023 gặp khó khăn về dòng tiền.

Liên quan đến việc phá sản của Noble House có danh sách đến 30 chủ nợ không đảm bảo có giá trị nợ lớn nhất ở các nước trong đó có Việt Nam :

Trung Quốc : có 19 công ty với tổng số nợ : 17,216,147.29 USD

Mỹ : có 02 công ty với tổng số nợ: 2,414,808.67 USD

Malaysia : có 01 công ty với tổng số nợ : 3,091,389.17 USD

Việt Nam : có 08 công ty với tổng số nợ là 17,839,898.76 USD

Việc tuyên bố phá sản của Noble House xảy ra vào cuối năm 2023 là điều rất bất ngờ và không lường trước được. Vì hầu hết các Công ty sản xuất cho Noble House cũng đều bị ảnh hưởng nặng nề cả về công nợ tồn đọng và hàng tồn kho. Bên cạnh thực hiện và tìm kiếm các giải pháp để thu hồi nợ, bảo vệ quyền lợi tối đa của Công ty trong sự việc này, Ban điều hành Công ty cũng đã họp, đánh giá nguyên nhân, tìm ra khuyết điểm để rút kinh nghiệm sửa đổi như sau:

*** Khái quát diễn biến tình hình thực hiện hợp đồng với khách hàng Noble House:**

Công ty Noble House Furrnishing LLC (NBH) có địa chỉ tại Mỹ, là khách hàng lớn nhất của Công ty trong các năm vừa qua, chiếm tỷ trọng doanh thu cao trong mấy năm gần đây (ĐT đối với Công ty CP Vinafor Đà Nẵng năm 2021 là 7,6 triệu USD, năm 2022 là 3,4 triệu USD, năm 2023 là 3,3 triệu USD). Đây là khách hàng lâu năm, truyền thống của Công ty, bắt đầu ký hợp đồng với NBH từ những năm 2012-2014, trong quá trình hợp tác sản xuất trong khoảng hơn 10 năm, đến hết quý 2/2022, khách hàng thanh toán đúng như các thỏa thuận đã ký trong đơn hàng (thanh toán từ 20 đến 25 ngày (bờ Tây) và từ 35 đến 40 ngày (bờ Đông)).

Từ những tháng cuối năm 2022 do hệ lụy của dịch Covid 19 mà tình hình kinh tế ở Mỹ ngày càng căng thẳng, chính phủ Mỹ đang siết chặt dòng tiền, nên các đơn hàng xuất tháng 11/2022 Noble House có đề nghị các Công ty hỗ trợ việc thanh toán ATD+90 ngày và cam kết thanh toán đúng như kế hoạch trên và Noble House cũng xác nhận rằng việc

thanh toán này chỉ áp dụng trong thời gian khó khăn chứ không ảnh hưởng đến cam kết thanh toán mà hai bên đã ký xác nhận từ đầu ở đơn hàng.

Đến khoảng giữa tháng 12 năm 2022 khi bên phía Noble House gửi mail đề xuất với 3 Công ty đề xuất giãn thời gian thanh toán lên ATD +120 ngày (120 ngày kể từ ngày tàu chạy) cho các đơn hàng xuất từ ngày 01/01/2023 đến 31/12/2023 và nếu như các Công ty đồng ý đồng hành với Noble House vấn đề này thì Noble House sẽ cam kết ưu tiên đơn hàng cho nhà máy cũng như năm 2024 khi tình hình kinh tế ổn định lại thì Noble sẽ có những chính sách hỗ trợ và đồng hành cùng nhà máy. Đây là chính sách chung, NBH đưa ra đề nghị cho tất cả các Công ty tại Việt Nam.

Đây là đề nghị rất khó khăn đối với các Công ty tại Việt Nam nói chung và cả Vinafor Đà Nẵng vì thời điểm khách hàng đưa ra đề nghị là thời điểm rất khó khăn với ngành hàng gỗ ngoài trời, tất cả các khách hàng ngoài NBH gần như dừng đặt hàng, đơn hàng của mùa năm 2023 phụ thuộc hoàn toàn vào NBH. Đồng thời, các đơn vị cũng như Vinafor Đà Nẵng đều rơi vào tình trạng lượng tồn kho đã và đang làm cho Noble House rất lớn. Nếu không chấp nhận điều kiện thanh toán theo đề nghị này thì Noble House sẽ huỷ bỏ và không tiếp tục nhận hàng tồn kho này (tại thời điểm 31/12/2022 là hơn 12,7 tỷ đồng), có thể không thanh toán tiền hàng còn nợ đến (thời điểm 31/12/2022 là gần 9,2 tỷ đồng), không tiếp tục đặt hàng trong khi đó Công ty đã đặt hàng và nhập nguyên liệu, vật tư phụ kiện các loại về phục vụ cho đơn hàng của Noble House với tổng giá trị là gần 22,8 tỷ đồng. Điều này sẽ gây rất nhiều khó khăn cho Công ty vì lượng hàng tồn sẽ không bán được cho ai, không tiếp tục có đơn hàng, không có nguồn tài chính để trang trải các chi phí thanh toán tiền lương cho công nhân, tiền lãi vay ngân hàng, trả nợ cho các nhà cung cấp trong nước, tiền thuê đất, tiền phí sử dụng hạ tầng, tiền điện, chi phí khấu hao...; người lao động không có công ăn việc làm; hàng hoá tồn kho nếu không xuất được để lâu ngày sẽ bị hư hỏng, mất phẩm chất; chi phí bảo quản lưu kho hàng hoá lớn. Nếu chấp nhận đề nghị của NBH thì rủi ro cũng là rất lớn.

Trước tình hình đó, qua đàm phán nhiều lần với NBH, tham khảo các đơn vị trong Hiệp hội gỗ Bình Định, Hiệp hội gỗ Đà Nẵng cùng làm hàng và xuất cho Noble House (tổng cộng có 14 Công ty tại Việt Nam đã tìm hiểu, còn một số đơn vị nhỏ chưa thống kê được) gồm: Xí nghiệp Thăng Lợi – Công ty cổ phần Phú Tài, Công ty TNHH Bình Phú, Công ty TNHH Thiên Bắc, Công ty TNHH Kỹ Nghệ Kingston Việt Nam, Công ty TNHH Gia Hân Bình Định, Công ty Cổ Phần HD Furniture Group, Công ty TNHH Hoàng Hưng, Công ty TNHH Kỹ Nghệ Eco Tech, Xí nghiệp chế biến lâm sản An Nhơn – CN công ty cổ phần lâm nghiệp 19, Công ty Cổ phần công nghệ gỗ Đại Thành, Nhà máy chế biến lâm sản nội thất Nhơn Hòa – CN công ty cổ phần lâm nghiệp 19, Công ty TNHH Thương Mại Hà Thanh, Công ty TNHH IFC, Công ty CP Lâm Đặc Sản Quảng Nam – Foxeco. Hầu hết các đơn vị trên đều chấp nhận điều kiện gia hạn thời gian thanh toán ATD + 120 ngày để giải phóng hàng tồn kho lớn của Noble House đã đặt và tiếp tục nhận đơn hàng mới và quyết định chấp nhận đề nghị của NBH về thời hạn thanh toán là 90 ngày, 120 ngày kể từ ngày xuất hàng (hiệu lực đến cuối năm 2023). Công ty cũng đã báo về tình hình này về điều kiện thanh toán theo yêu cầu trên của Noble House Hội đồng quản trị, Đại hội đồng cổ đông

Sau đó, khách hàng NBH tiếp tục thanh toán theo đúng thỏa thuận 90 ngày và 120 ngày đối với Công ty kể từ ngày xuất hàng. Đến khoảng tháng 7,8/2023, thì bên NBH bắt đầu có hiện tượng chậm thanh toán tiền hàng. Công ty đã nhiều lần làm việc yêu cầu NBH thanh toán đúng theo thỏa thuận, phía NBH nêu lý do là do Ngân hàng đang làm việc và tiếp tục cam kết sẽ thanh toán đúng hạn. Tuy nhiên, bất ngờ ngày 11/9/2023,

khách hàng NBH thông báo đã nộp đơn xin phá sản lên tòa án ở quận Nam Texas, phân khu Houston.

Đến thời điểm 31/12/2023, tình hình công nợ và tồn kho của Noble House tại Công ty như sau:

+ Về công nợ: tổng công nợ phải thu là 1.885.036,10 tương đương là 45,5 tỷ, tiền ứng trước là 166.005,38 tương đương 4,1 tỷ, số dư công nợ đến 31/12/2023 sau khi trừ tiền ứng là **41,4 tỷ đồng**

+ Về hàng tồn kho: số dư tồn kho chưa xuất là 139.396,59USD tương đương 3,4 tỷ đồng.

*** Các biện pháp áp dụng của Công ty trong việc quản lý công nợ phải thu và đối với khách hàng Noble House như sau:**

+ Quản lý công nợ phải thu nói chung

- Công ty quản lý công nợ phải thu khách hàng theo Quy chế quản lý tài chính, quy chế quản lý nợ, quy chế quản lý chi nhánh.

- Thực hiện đối chiếu công nợ định kỳ theo đúng quy định. Tỷ lệ đối chiếu công nợ phải thu tại 31/12/2024 là 100%.

+ Quản lý đối với khách hàng NBH

- Khách hàng NBH là khách hàng lớn nhất, chiếm tỷ lệ Doanh thu trên 80% nên được Công ty rất quan tâm, thường xuyên trao đổi, nhắc nợ khi đến hạn, đối chiếu công nợ đầy đủ. Cụ thể:

++ Công ty thường xuyên làm việc với người Quản lý, phụ trách đơn hàng tại Việt Nam của Noble House về tình hình đơn hàng, kế hoạch thanh toán tiền hàng.

++ Thường xuyên theo dõi công nợ đến hạn và liên tục đốc thúc gửi email đòi nợ đối với các công nợ đã đến hạn, quá hạn thanh toán, cụ thể: từ ngày 7/8/2023 đến ngày 08/09/2023 có 5 email đòi nợ; nhắn tin đòi nợ 6 lần từ ngày 18/08/2023 đến 11/09/2023.

++ Yêu cầu khách hàng NBH đặt cọc tiền hàng cho công ty: bao gồm khoản đặt cọc cố định số tiền là 50.000 USD; và khoản đặt cọc hỗ trợ thêm với tổng số tiền là 420.000 USD (được trừ dần vào đơn hàng, không tính lãi của khoản tiền đặt cọc). Đến thời điểm 30/11/2023, số tiền đặt cọc còn lại: đặt cọc cố định là 50.000 USD và đặt cọc hỗ trợ 116,005.38 USD.

++ Công ty đã chủ động giảm nhận đơn hàng từ tháng 04/2023. Cụ thể đơn hàng tháng 4,5/2023 giảm 50% đơn hàng so với tháng 3/2023, tháng 6/2023 giảm 70% đơn hàng so với tháng 5/2023, tháng 7 giảm 53% đơn hàng so với tháng 6/2023.

- Khi có dấu hiệu tình hình tài chính của NBH khó khăn, Công ty chưa có các biện pháp hữu hiệu để phòng ngừa rủi ro, Công ty đã chủ động hạn chế nhận đơn hàng để phòng ngừa rủi ro tuy nhiên việc hạn chế nhận đơn hàng vẫn còn chậm (bắt đầu từ tháng 4/2023) dẫn đến khi khách hàng NBH bị phá sản thiệt hại đối với Công ty là rất lớn.

*** Kế hoạch thu hồi công nợ trong thời gian tới:**

- Tiếp tục thường xuyên phối hợp Hiệp Hội và liên hệ chặt chẽ với các thành viên hiệp hội Bình Định để nắm bắt thông tin cùng thống nhất và đưa ra các biện pháp kịp thời để đòi nợ cũng như gây áp lực cho Noble House cũng như Giga.

Phối hợp với chủ nợ, các thành viên hiệp hội và làm sản Bình Định thuê luật sư tại Mỹ, đồng thời cùng nghiên cứu tài liệu với các thành viên Việt Nam đã được bầu vào ủy ban chủ nợ không đảm bảo khi tham gia các phiên điều trần của tòa án Hoa Kỳ để kịp thời đưa ra các biện pháp nhằm bảo vệ quyền lợi cho các chủ nợ.

Nghiên cứu các tài liệu mà Tòa công bố sau các phiên điều trần, đồng thời tham vấn công ty luật Balasiano mà công ty đã thuê để đảm bảo quyền lợi.

Gửi đơn đến toà án Hoa Kỳ nói rõ khoản nợ của Noble House làm ảnh hưởng đến người lao động, cũng như ảnh hưởng sự sống còn của doanh nghiệp để Toà án hỗ trợ các biện pháp buộc Noble House thanh toán công nợ cho công ty và gửi cho công ty luật Balasiano để cùng phối hợp thực hiện.

Gửi thư cho lãnh đạo cấp cao của Noble House và văn phòng đại diện tại Việt Nam yêu cầu thanh toán tiền nợ, trong đó nêu rõ các công ty trong Hiệp Hội sẽ tiến hành thuê luật sư tại Việt Nam để tố cáo việc Noble House không trả nợ cho các nhà máy. Các thành viên trong Hiệp Hội sẽ đưa vấn đề này lên truyền thông trong nước và quốc tế. Đồng thời cũng gửi văn bản cho lãnh đạo GigaCloud để tác động đến Noble house về việc thanh toán tiền nợ cho công ty.

Mặc dù việc thu hồi công nợ đối với NBH là rất khó khăn, pháp luật Mỹ rất phức tạp, khả năng thu hồi được không cao, tuy nhiên các Công ty vẫn cố gắng nỗ lực, sử dụng tất cả các biện pháp nhằm thu hồi được phần công nợ lớn nhất có thể.

Nguyên nhân khách quan:

Nguyên nhân dẫn đến vụ việc Công ty bị thiệt hại lớn chủ yếu là do nguyên nhân khách quan, cụ thể: khi tình hình kinh tế thế giới rơi vào suy thoái do hệ lụy của hậu đại dịch Covid-19, xung đột vũ trang giữa Nga và Ucraina kéo dài, sự đứt gãy của chuỗi cung ứng toàn cầu đã đẩy giá vận chuyển tăng cao gấp 10 lần so với trước, lạm phát tăng cao ở các nước Châu Âu và Mỹ đã ảnh hưởng trực tiếp đến nhu cầu tiêu dùng hàng hoá của người dân, trong đó có mặt hàng đồ gỗ ngoài trời mà Công ty đang sản xuất và xuất khẩu. Dẫn đến thiếu đơn hàng, khách hàng, Công ty buộc phải tiếp tục nhận đơn hàng với Noble House để duy trì công việc làm cho cán bộ nhân viên, tạo ra Doanh thu, tránh việc phải dừng sản xuất, thua lỗ do không có đơn hàng. Khi khách hàng làm ăn thua lỗ dẫn đến phá sản, không có khả năng thanh toán công nợ đối với Công ty, gây thiệt hại lớn cho Công ty. Đây là nguyên nhân khách quan, do tác động từ bên ngoài dẫn đến ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả SXKD năm 2023 và các năm sau của Công ty.

Nguyên nhân chủ quan: Ngoài nguyên nhân chính do yếu tố khách quan từ bên ngoài tác động, còn có một số nguyên nhân chủ quan trong công tác quản lý rủi ro, quản lý công nợ như sau:

Từ khi hợp tác đến nay Noble House luôn tuân thủ việc thanh toán và giao đơn hàng cho đơn vị nên Công ty chưa thể lường trước được sự việc sẽ xảy ra như thế này và chưa đánh giá hết được rủi ro xảy ra đối với khách hàng này.

Công ty thực hiện chưa hiệu quả việc quản lý rủi ro trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Cụ thể: khi thị trường gặp nhiều khó khăn, Công ty chưa chú trọng việc quản lý rủi ro có thể xảy ra, để cho khách hàng có dư nợ lớn dẫn đến khi khách hàng phá sản đã gây thiệt hại nghiêm trọng cho Công ty.

Công ty chưa thực hiện việc đa dạng hoá khách hàng trong năm 2023, mặc dù trong năm 2022 đã tích cực tìm kiếm khách hàng, giảm phụ thuộc vào khách hàng NBH. Công ty cũng đã liên hệ tìm kiếm thêm các khách hàng mới, thị trường mới để đa dạng hoá khách hàng tại các thị trường Châu Âu, Mỹ, Úc, Mêhico (34 khách hàng có danh sách kèm) nên tỷ lệ sản xuất hàng cho Noble House trong năm 2022 đã giảm tỷ trọng từ 95% xuống còn 65%. Tuy nhiên đến năm 2023 thì đơn hàng sản xuất đi Châu Âu đã sụt giảm trầm trọng, các nhà máy sản xuất trong cả nước hầu như không có đơn hàng sản xuất do ảnh hưởng chung của tình hình kinh tế thế giới bị suy thoái, xung đột vũ trang kéo dài giữa Nga và Ucraina nên Công ty buộc phải quay lại nhận đơn hàng của Noble

House để có đơn hàng sản xuất. Do vậy việc đa dạng hóa khách hàng trong năm 2023 Công ty vẫn chưa thực hiện được như mục tiêu đề ra.

Công ty chưa ban hành hạn mức công nợ đối với từng khách hàng để quản lý rủi ro, mức rủi ro tối đa đối với từng khách hàng.

Đánh giá và rút ra bài học kinh nghiệm:

Từ sự việc Noble House Công ty đã rút ra bài học kinh nghiệm trong việc hợp tác với khách hàng nước ngoài trong lĩnh vực sản xuất chế biến gỗ trong thời gian đến: “1” tích cực đàm phán, thương thảo hợp đồng với các điều khoản có lợi nhất có thể trong việc thanh toán, “2” Xây dựng hạn mức công nợ cho từng khách hàng vào từng thời điểm dựa trên tình hình thực tế và đánh giá khách hàng (thuê đơn vị tư vấn hoặc thông tin tư vấn từ các đơn vị cùng ngành trong cùng hệ thống Tcty, các nhà máy chế biến trong các hiệp hội gỗ tại Việt Nam); (3) tổ chức theo dõi chặt chẽ tình hình đơn hàng, theo dõi công nợ theo hạn mức nợ đã xây dựng, đánh giá tình hình thanh toán theo điều khoản của hợp đồng để có biện pháp thu hồi nợ, tổ chức sản xuất đơn hàng của khách hàng để hạn chế tối đa công nợ khó đòi, tồn kho hàng hoá; “4” tăng cường phối hợp với các đơn vị cùng ngành trong để nắm bắt thông tin đầy đủ nhất của khách hàng để có chính sách đàm phán, thoả thuận về các điều khoản trong hợp đồng đồng nhất trong cùng hệ thống, đánh giá khách hàng để có giải pháp kịp thời, phù hợp trong việc nhận đơn hàng, sản xuất và thu hồi công nợ; “5” tích cực tìm kiếm thêm nhiều khách hàng khác có kế hoạch nhận đơn hàng phù hợp nhất cho từng khách hàng, tránh trường hợp tập trung công suất vào sản xuất cho 1 khách hàng để hạn chế và kiểm soát được rủi ro.

2.4. Hoạt động dịch vụ bảo quản, chống mối:

Thị trường kiểm soát côn trùng và phòng chống mối mọt có sự cạnh tranh gay gắt về giá cả, đặc biệt là các công ty tư nhân, những công ty quy mô nhỏ luôn có chính sách giảm giá hoặc tăng chi phí giao dịch khách hàng để cạnh tranh thị phần.

Về mảng kiểm soát côn trùng cho khách sạn tòa nhà làm việc thì Xí Nghiệp đã ký được các hợp đồng xử lý định kỳ hàng tháng nhưng giá trị hợp đồng không lớn. Nhìn chung các khách sạn cũng đang bị ảnh hưởng do nền kinh tế đang khủng hoảng, khách du lịch vẫn còn ít. Về mảng dịch vụ phòng chống mối mọt Xí nghiệp đã tiếp cận được các dự án lớn nhưng do điều khoản thanh toán bị chậm trễ sau khi tính toán cân đối không mang lại lợi nhuận cho nên Xí Nghiệp không nhận. Tuy vậy trong năm đã thực hiện được dự án phòng mối có doanh thu tương đối, lợi nhuận đạt 92 triệu đồng, hoàn thành vượt mức kế hoạch công ty giao .

3. Công tác quản lý, tài chính, thực hiện pháp luật lao động và công tác xã hội khác toàn Công ty:

- Trong năm 2023 vừa qua, Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty đã từng bước triển khai thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch mà Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2023 đã giao. Tuy nhiên do ảnh hưởng chung của tình hình kinh tế thế giới suy thoái nên lĩnh vực chính là hoạt động chế biến gỗ bị ảnh hưởng nghiêm trọng, đơn hàng không có và việc tuyên bộ phá sản của khách hàng lớn tại Mỹ là Noble House đã ảnh hưởng đến hiệu quả của Công ty không hoàn thành được các chỉ tiêu kế hoạch giao về doanh thu và lợi nhuận.

- Tuân thủ các quy định của pháp luật và Điều lệ, nội quy, quy định trong công tác điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Công ty và các đơn vị trực thuộc đã rất cố gắng nhằm duy trì việc làm tốt nhất có thể cho người lao động còn lại. Thực hiện đầy đủ nghĩa vụ nộp thuế nhà nước, các chế độ chính sách đối với người lao động theo quy định của pháp luật.

- Công tác đảm bảo an ninh trật tự, bảo vệ an toàn về tài sản và con người luôn được chú trọng thực hiện. Chấp hành các quy định của pháp luật về công tác an toàn vệ sinh lao động, bảo hộ lao động, công tác phòng chống bão lụt, phòng chống cháy nổ, phòng chống cháy rừng, phòng cháy chữa cháy, an toàn vệ sinh thực phẩm. Tham gia hỗ trợ, hưởng ứng các đợt vận động, ủng hộ các quỹ của chính quyền địa phương và Đảng ủy khu công nghệ cao và các khu công nghiệp thành phố Đà Nẵng.

- Hội đồng quản trị và Ban điều hành Công ty thường xuyên quan tâm và tạo điều kiện thuận lợi cho các hoạt động của tổ chức Đảng, tổ chức Công đoàn, Đoàn thanh niên trong Công ty. Thực hiện tốt các quy định về pháp luật lao động, an toàn vệ sinh lao động, đào tạo và bồi dưỡng nâng cao tay nghề cho công nhân lao động. Tổ chức kỷ niệm và phát quà cho lao động nữ nhân dịp 8/3, 20/10 và các cháu thiếu nhi nhân dịp 1/6 và Tết trung thu.

Nhân dịp Tết Nguyên đán năm 2024, chính quyền phối hợp với Công đoàn Công ty vận động quyền góp, hỗ trợ cho gia đình người lao động có hoàn cảnh khó khăn, chung vui đón tết.

Phần 2:

PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ GIẢI PHÁP SX-KD-DV NĂM 2024

Theo nhận định của các chuyên gia kinh tế, diễn biến cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina vẫn chưa có hồi kết, Xung đột giữa Israel và Hamas tại giải Gaza vẫn căng thẳng năm 2024 dự kiến vẫn là năm khó khăn và tiềm ẩn nguy cơ suy thoái kinh tế toàn cầu, lạm phát ở Châu Âu và Mỹ vẫn ở mức cao. Nợ xấu có khả năng tăng, tiếp cận tín dụng khó khăn, các chi phí đầu vào nguyên, nhiên, vật liệu vẫn giữ đà tăng, chi phí sản xuất cao... sẽ làm giảm hiệu quả hoạt động SXKD. Khách hàng Mỹ và Châu Âu đang có xu thế thắt chặt chi tiêu, chỉ ưu tiên mua các nhu yếu phẩm thiết yếu và giảm nhu cầu mua sắm sản phẩm đồ gỗ khiến tồn kho cao, đơn hàng xuất khẩu của Công ty dự báo sẽ tiếp tục giảm và gặp khó khăn hơn năm 2023.

Công ty đã xây dựng kế hoạch SXKD năm 2024 với các chỉ tiêu chính như sau:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2024

STT	Các chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Kế hoạch năm 2024	Ghi chú
1	Doanh thu	Tr.đồng	133.000	
2	Kim ngạch xuất nhập khẩu, trong đó: - Xuất khẩu	1.000 USD	4.500	
3	Trồng rừng: tại Hòa Bắc, Đà Nẵng	Ha	63,3	
4	Chăm sóc rừng trồng năm 2,3	Ha	313,3	
5	Quản lý bảo vệ rừng	Ha	836,4	

6	Khai thác rừng tại Hòa Bắc	Ha	54,2
7	Lợi nhuận trước thuế (chưa bao gồm trích lập dự phòng khoản nợ khách)	Trđ	550
8	Đầu tư TSCĐ ,trồng, chăm sóc, QL BVR	Trđ	3.366
9	Cổ tức/Vốn điều lệ	%	0
10	Lao động	Người	161
11	Thu nhập bình quân	Trđ/người/tháng	8

Trong thời gian đến Công ty sẽ tập trung ưu tiên tích cực, tìm kiếm giải pháp để gia tăng hiệu quả từ các hoạt động kinh doanh nhằm bù đắp những thiệt hại từ việc phá sản của khách hàng Noble House như sau:

1.1. Công tác Lâm nghiệp - Xí Nghiệp Lâm Nghiệp :

- Trong năm 2024, Xí nghiệp lâm nghiệp tập trung hoàn thành công tác trồng rừng đối với 63,3 ha tại Tà Lang Đà Nẵng

- Bám sát theo kế hoạch trồng và chăm sóc rừng, đã xây dựng theo từng tuần, từng tháng để kiểm tra, đôn đốc tiến độ thi công. Hàng tuần, hàng tháng phải họp và đánh giá lại các công việc và tiến độ đã thực hiện để có biện pháp điều chỉnh, đôn đốc cho kịp thời.

- Công tác đo đạc, thiết kế theo đúng quy định của Công ty, pháp luật của Nhà nước (đo đếm từng cây 100% diện tích cần khai thác) việc điều tra và tính phương án sát với tình hình thực tế nhằm phục vụ công tác chào bán rừng trồng tại Hòa Bắc, Đà Nẵng tiến hành sớm để trồng rừng lại kịp thời vụ. Công ty đã xúc tiến thuê Trung tâm dịch vụ đấu giá tài sản của Sở tư pháp để thực hiện đấu giá trực tuyến.

- Phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng thành viên Xí nghiệp chịu trách nhiệm phụ trách các lô, khoảnh, tiểu khu để thực hiện công tác kiểm tra, giám sát, đôn đốc trồng, chăm sóc rừng, bảo vệ rừng.

- Tăng cường công tác bảo vệ và xua đuổi trâu bò xâm nhập, thường xuyên kiểm tra các vị trí đã làm hàng rào nếu có hư hỏng thì phải sửa chữa ngay. Làm việc với UBND xã Hòa Bắc để nhờ can thiệp và tuyên truyền ý thức cho người dân.

- Chủ động tìm kiếm, gia tăng nguồn quỹ đất trồng rừng, liên doanh liên kết với các hộ dân có đất để đầu tư trồng rừng, làm vườn ươm cây giống, nghiên cứu giống cây chống chịu bão để hạn chế thiệt hại do khu vực thường xuyên có bão và lốc.

- Tăng cường công tác tuần tra kiểm soát phòng cháy chữa cháy, phòng chống cháy rừng, nhất là trong mùa nắng nóng, quản lý bảo vệ không để xảy ra tình trạng lấn chiếm trái phép vào khu vực rừng trồng của Công ty.

1.2. Hoạt động kinh doanh NLG, công tác quản lý chung của VP Công ty:

- Thường xuyên phối hợp làm việc với lãnh đạo Vijachip Đà Nẵng để điều chỉnh giá thu mua kịp thời để ổn định giá cả, thị trường cung ứng; thông tin kịp thời về giá cả

thị trường, đối thủ cạnh tranh... để có chính sách thu mua phù hợp. Đã đề xuất tăng tỷ lệ cung ứng, gia tăng biên độ lợi nhuận từ 5.000 đồng/tấn lên 10.000 đồng/tấn cho Công ty có được mức doanh thu và hiệu quả cao hơn.

- Tiếp tục đề nghị UBND thành phố Đà Nẵng, cơ sở ban ngành có liên quan cho công ty được thuê và ký hợp đồng thuê đất trồng rừng với công ty đối với 401,64 ha đất tại thôn Tà Lang, xã Hòa Bắc, huyện Hòa Vang, TP Đà Nẵng. Giao công ty quản lý bảo vệ không thu tiền thuê đất đối với 34,3 ha (thuộc ranh giới đất được thuê trồng rừng theo Quyết định số 1220/QĐ-UBND ngày 07/03/2016 của UBND thành phố Đà Nẵng) để thuận tiện trong công tác QLVR, phòng ngừa người dân lấn chiếm trái phép. Đây là các lô rừng nằm giữa đường cao tốc La Sơn – Túy Loan với đường ĐT 601 và đường ĐT 601 với suối, diện tích đường ĐT 601 và diện tích các khe suối lớn, có nguy cơ sạt lở cao và trồng rừng không hiệu quả. Đề nghị xin trả về địa phương là 158,7 ha. Đây là các lô rừng có vị trí tiếp giáp một bên là rừng trồng của công ty (phía trên cao) và một bên là rừng tự nhiên giao QLVR, diện tích này chủ yếu là cây rừng tự nhiên nhiều và một số khu vực có độ dốc lớn. Đề nghị xin bàn giao về địa phương diện tích đất rừng trồng nằm trong ranh giới rừng tự nhiên giao QLVR, khoanh nuôi xúc tiến tái sinh theo Quyết định số 1220/QĐ-UBND ngày 07/03/2016 là 274 ha.

- Khai thác tiềm năng đất đai:

+ Kế hoạch ngắn hạn sau khi hoàn tất thủ tục pháp lý của đất 1081 Ngô Quyền xin chủ trương để Hợp tác kinh doanh; liên doanh, liên kết hoặc cho thuê để khai thác tối đa hiệu quả đất trong giai đoạn hiện nay, tăng nguồn thu.

Hiện nay, khu đất 1081 Ngô Quyền đã được cấp GCN QSDĐ, Công ty đã tìm kiếm được đối tác là Công ty TNHH Duy Nam muốn hợp tác thuê cơ sở vật chất tại 1081 Ngô Quyền với giá 120 triệu đồng/tháng chưa VAT (trừ lại tầng 3 làm văn phòng của Công ty), thời hạn thuê 5 năm và đối tác sẽ bỏ tiền đầu tư để cải tạo sửa chữa lại nhằm kinh doanh dịch vụ khách sạn, lưu trú, cà phê, siêu thị mini nội khu, shop bán hàng.

+ Kế hoạch dài hạn: khi chính sách đất đai được cởi mở hơn xin chủ trương, nguồn lực để đầu tư xây dựng các công trình, dự án lớn trên các khu đất hiện có của Công ty.

- Thúc đẩy công tác trồng, chăm sóc QLVR rừng, khai thác rừng ... đúng tiến độ và kịp thời vụ. Liên hệ với các đối tác để tìm quỹ đất liên doanh liên kết đầu tư trồng rừng.

- Tiếp tục hướng dẫn, kiểm tra các đơn vị thực hiện pháp luật lao động, an toàn vệ sinh lao động, bảo hộ lao động, phòng chống cháy nổ, bảo lụt, phòng chống dịch bệnh. Làm tốt công tác an ninh trật tự, bảo vệ an toàn tài sản của Công ty.

- Quản lý tốt công tác tài chính, cung cấp vốn vay kịp thời cho các hoạt động SXKD của các đơn vị.

1.3. Xí Nghiệp Chế Biến Gỗ

Do lạm phát vẫn ở mức cao, khách hàng Mỹ và Châu Âu đang có xu thế thắt chặt chi tiêu, chỉ ưu tiên mua các nhu yếu phẩm thiết yếu và giảm nhu cầu mua sản phẩm đồ gỗ khiến tồn kho cao, đơn hàng xuất khẩu của Công ty dự báo sẽ tiếp tục gặp khó khăn hơn năm 2023. Đến tháng 6,7/2024 hầu như đơn hàng rất ít, Xí nghiệp phải cân nhắc giảm lao động.

Nhằm kiểm soát rủi ro, tiết giảm tối đa chi phí sản xuất để mang lại hiệu quả cao nhất trong hoạt động sản xuất chế biến gỗ xuất khẩu. Trong thời gian đến Xí nghiệp chế biến gỗ cần thực hiện các giải pháp sau:

+ Về công tác tổ chức, nhân sự: Tái cơ cấu lại nhân sự của XN CBG (Tổng giám đốc Công ty kiêm Giám đốc XN CBG, bố trí Giám đốc XN CBG cũ làm Phó giám đốc XN CBG, PTGD công ty kiêm nhiệm Phòng thị trường XNCB, Cân đối nguồn lực, bố trí lại nhân sự các phòng ban, phân xưởng, tổ sản xuất tại Xí nghiệp phù hợp theo từng thời điểm nhằm đảm bảo việc sử dụng nguồn lực của Xí nghiệp một cách hiệu quả.

+ Về công nghệ: tiếp tục xem xét đầu tư thêm 1 số máy móc thiết bị công nghệ hiện đại thông qua các hình thức tại từng thời điểm phù hợp với điều kiện của Công ty như thuê tài chính, vay đầu tư... để nâng cao năng lực sản xuất, chất lượng sản xuất để tăng hiệu quả.

+ Về công tác quản trị: tăng cường công tác quản trị, ban hành các quy định, định mức trong sản xuất, áp dụng khoán sản phẩm, quy định định hạn mức công nợ cho từng khách hàng, theo dõi thu hồi công nợ; kiểm soát chi phí, chất lượng từ khâu đầu vào, trong quá trình sản xuất đến khi hoàn thiện sản phẩm để giảm chi phí, tăng hiệu quả cũng như đảm bảo chất lượng sản phẩm và tiến độ sản xuất. Bên cạnh đó xây dựng và tính toán điểm hoà vốn của đơn vị tại từng thời điểm để đánh giá, xác định hiệu quả của từng dòng hàng, từ đó có các giải pháp để nhận và sản xuất đơn hàng phù hợp nhằm đảm bảo hiệu quả. Từng bước xây dựng và hoàn thiện đơn giá khoán sản phẩm cho từng công đoạn sản xuất sản phẩm nhằm tăng năng suất lao động. Triển khai các biện pháp tăng cường quản lý chất lượng đối với từng công đoạn sản xuất sản phẩm, hạn chế tối đa việc vi phạm các điều khoản đã thỏa thuận có thể dẫn tới bị phạt hợp đồng hoặc trả lại hàng bán.

+ Về cắt giảm chi phí: Công ty đã và tiếp tục thực hiện việc cắt giảm các chi phí để tăng thêm hiệu quả, cụ thể như sau:

* Giảm số lượng nhân viên bảo vệ 24/24 toàn bộ Nhà máy chế biến gỗ từ 04 người xuống còn 02 người nhưng vẫn đảm bảo công tác bảo vệ toàn Nhà máy.

* Cắt giảm một số cán bộ tại các bộ phận, điều chuyển vị trí công tác. Mỗi cán bộ vẫn phòng phải đảm nhận thêm nhiều công việc hơn so với trước đây.

* Bố trí lại dây chuyền sản xuất, thường xuyên kiểm tra nhắc nhở người lao động tắt quạt, tắt điện khi không sử dụng để tiết kiệm điện năng, ý thức hơn trong sản xuất mỗi người lao động là một quản lý chất lượng về sản phẩm mình làm ra, phát huy cải tiến mới để tăng năng suất và tiết kiệm nguyên vật liệu.

* Cắt giảm lương của bộ phận gián tiếp bắt đầu từ tháng 8/2023.

* Tìm thêm các nhà cung cấp có giá cả ổn định và thấp nhất nhưng vẫn đảm bảo chất lượng hàng hoá, vật tư, phụ kiện.

* Thời gian đến Công ty sẽ tìm kiếm và thuê thêm một số máy móc cơ khí để sản xuất hàng phối kết sắt, nhôm để giảm chi phí mua ngoài và ít bị động cũng như phụ thuộc vào khách hàng gia công ngoài về vấn đề giao nhận hàng.

* Làm việc với Ngân hàng để có chính sách lãi suất ưu tiên nhất cho Công ty nhằm giảm chi phí lãi vay, hỗ trợ cấp vốn cho Công ty trong giai đoạn khó khăn này.

* Tham khảo kinh nghiệm và các định mức chi phí từ các đơn vị cùng ngành như XN CBG Mỹ Nguyên (thuộc Vinafor Sài Gòn), Công ty cổ phần Cẩm Hà để tiến hành rà

soát và có định hướng tiết giảm chi phí phù hợp nhất với điều kiện của Công ty nhằm tăng hiệu quả kinh doanh.

+ Về công tác thị trường: Tiếp tục tìm kiếm thêm các Khách hàng mới thông qua việc tham gia trưng bày sản phẩm tại các hội chợ triển lãm về ngành gỗ tại Tp HCM, Quy Nhơn, Đà Nẵng... Tận dụng các kênh về xúc tiến thương mại của Sở công thương của UBND Thành phố Đà Nẵng để tham gia cùng, nhằm phát triển thị trường khách hàng, đến các thị trường lớn như các triển lãm về đồ gỗ tại hội chợ Highpoint Hoa Kỳ. Đa dạng hoá đối tượng khách hàng, giảm sự phụ thuộc vào 1 khách hàng để giảm thiểu rủi ro, phát triển thêm các khách hàng ở các thị trường mới như Trung Đông: Dubai, Ấn Độ, Úc...

Tập trung cho công tác phát triển mẫu sản phẩm mới và đa dạng các dòng sản phẩm phối kết với sợi đan, wicker, nhôm, sắt, inox. Xây dựng giá bán hợp lý và có sức cạnh tranh khi chào giá cho khách hàng nhằm thu hút và đa dạng hóa nguồn khách hàng ở các khu vực.

Hiện nay Công ty chỉ có các đơn hàng đối với dòng gỗ keo với giá trị không cao, tỷ lệ lợi nhuận đối với dòng gỗ này rất thấp. Do đó Công ty sẽ tích cực tìm kiếm thêm các đơn hàng gỗ khác như Teak, Bạch Đàn có tỷ lệ lợi nhuận cao hơn so với dòng gỗ keo để sản xuất nhằm mang lại hiệu quả cho Công ty.

1.4. Dịch vụ Bảo Quản – Xi Nghiệm Bảo Quản

- Phân bổ kế hoạch cụ thể, giao khoán các chỉ tiêu kế hoạch cho từng địa bàn từng thành viên trong địa bàn mình phụ trách.

- Đẩy mạnh đầu tư vào công nghệ để phát triển ngành nghề, thị trường; tăng cường công tác quảng cáo bán hàng qua mạng, đầu tư thêm máy móc thiết bị để thực hiện công tác phòng chống mối, diệt côn trùng theo công nghệ mới, bảo vệ môi trường, an toàn khi sử dụng...

- Tích cực tìm kiếm công trình, thị trường mới, kiến nghị sở ngành liên quan cho sửa chữa lại xà gồ, mái tôn, cửa ... khu nhà 234 Điện Biên Phủ do xuống cấp nghiêm trọng có thể cho thuê mặt bằng hoặc kinh doanh nhà trọ sau khi đã được sửa chữa lại.

- Tuyển dụng lao động có trình độ chuyên môn và kinh nghiệm trong công tác xử lý côn trùng.

- Có chính sách quan tâm, chăm sóc đến khách hàng lâu năm và tạo mối quan hệ với các phòng ban quản lý của các công trình, dự án xây dựng mới.

2. Giải pháp thực hiện :

2.1 Quản lý chung

- Nhiệm vụ trọng tâm hàng đầu là Công ty dùng mọi biện pháp để thu hồi công nợ của khách hàng Noble house như : cùng với hiệp hội gỗ Bình Định, Đà Nẵng, ủy ban chủ nợ không đảm bảo và luật sư mà Công ty đã thuê để giải quyết về công tác thu hồi công nợ đối với Noble House với tòa án Mỹ. Tìm kiếm thông tin để thuê luật sư khởi kiện các cá nhân là ban lãnh đạo Noble House tại Mỹ và Việt Nam (phối hợp với ủy ban chủ nợ không đảm bảo, luật sư, hiệp hội gỗ Bình Định, Đà Nẵng nghiên cứu các đề xuất từ phía công ty luật của NBH về việc chuyển vụ việc phá sản theo chương 11 sang chương 7 để bảo vệ quyền lợi). Nghiên cứu gửi đơn/form yêu cầu đòi tiền và hồ sơ đòi tiền theo điều khoản ưu tiên 503(b) theo chương 11 luật phá sản USA đến tòa án USA, luật sư để có cơ hội được giải quyết số tiền ưu tiên hàng đến cảng USA trước 20 ngày kể từ 11/9/2023.

- Làm việc với Giga về đơn hàng mới, giải quyết hàng tồn kho mà Noble House đã đặt. Đề nghị tiếp tục kéo dài thời hạn thanh toán từ 7-14 ngày sau ngày tàu chạy như hiện nay đến hết 2024 thay vì đến 30.6.2024 để có dòng tiền ổn định .

- Tiếp tục đề xuất các cổ đông lớn hỗ trợ công tác thực hiện các thủ tục liên quan đến đất đai như: hoàn thiện thủ tục cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tích hợp tài sản trên đất 1081 Ngô Quyền, Đà Nẵng, thủ tục xin ký hợp đồng thuê đất rừng và trả lại diện tích không trồng được rừng .

- Đẩy mạnh công tác trồng và chăm sóc QLBV rừng đạt chất lượng.

- Tích cực tìm kiếm khách hàng để mở rộng thị trường, tìm kiếm đơn hàng mới cho các đơn vị trực thuộc nhất là XNCB thông qua việc tham gia các hội chợ chuyên ngành về đồ gỗ trong và ngoài nước đẩy mạnh chuyên đổi số để tăng tỷ lệ tiếp cận sản phẩm đồ gỗ của đơn vị với khách hàng mới.

- Đẩy mạnh hoạt động sản xuất chế biến gỗ, đa dạng hóa sản phẩm, khi thị trường phục hồi và nguồn tài chính ổn định, nghiên cứu, xây dựng phương án đầu tư dây chuyền, máy móc cho XNCB theo chiều sâu áp dụng công nghệ tự động/bán tự động theo xu thế công nghiệp 4.0 ở các khâu nhằm giảm bớt sự phụ thuộc vào lao động, nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm.

- Kiểm soát, tiết kiệm chi phí nguyên vật liệu, điện năng, cải tiến, đầu tư bổ sung thay thế máy móc thiết bị...trong quá trình sản xuất, tiết kiệm chi phí quản lý và các chi phí khác để nâng cao hiệu quả.

- Đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ, đặc biệt xử lý dứt điểm các khoản công nợ khó đòi hiện đang trích lập dự phòng theo Báo cáo tài chính.

2.2. Công tác nhân sự:

- Công ty xác định con người là nhân tố quyết định đến sự ổn định và phát triển của Công ty. Chú trọng công tác tuyển dụng, bồi dưỡng, bố trí, đào tạo, quản lý, sử dụng, kiến tạo toàn đội ngũ lao động chủ chốt có đủ năng lực, phẩm chất, trình độ để nâng cao chất lượng công tác quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh một cách hợp lý, có hiệu quả; tạo điều kiện phát huy tốt nhất năng lực hiện có của người lao động trong toàn Công ty.

- Xây dựng chính sách tuyển dụng, thu hút nguồn nhân lực có chuyên môn, trình độ và kinh nghiệm phù hợp với những ngành nghề hiện có và nhu cầu phát triển chung của Công ty và từng đơn vị.

- Nghiên cứu, cập nhật, thực hiện đúng, đầy đủ chế độ chính sách cho người lao động theo đúng quy định, phối hợp tốt với các tổ chức đoàn thể để nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động; kịp thời quan tâm, động viên, hỗ trợ người lao động gặp khó khăn...

2.3. Công tác tài chính:

- Thực hiện đúng các chế độ chính sách của Nhà nước, quy định, quy chế của Công ty về công tác tài chính, sử dụng hiệu quả các nguồn vốn, luân chuyển vốn nhanh, tìm kiếm nguồn vốn vay với chi phí thấp nhất, quản lý công nợ tốt, không để công nợ khó đòi, bảo toàn và phát triển vốn của Công ty.

- Cập nhật và triển khai các thông tư, nghị định, quy định mới của Nhà nước về chế độ, chính sách trong công tác tài chính kế toán đến các đơn vị trực thuộc nhằm thực hiện đúng theo quy định của Pháp luật.

- Tăng cường công tác quản lý, kiểm tra, kiểm soát thực hiện các định mức kinh tế kỹ thuật, tiết kiệm chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh theo định kỳ hàng tháng, hàng quý nhằm nâng cao hiệu quả kinh doanh của đơn vị và toàn Công ty.

3. Kiến nghị và đề xuất:

- Đề xuất có các biện pháp nhằm hỗ trợ vốn vay ưu đãi trong trường hợp tình hình sản xuất, xuất hàng chậm, tồn kho cao, khó khăn trong việc tiếp cận vốn vay từ các ngân hàng thương mại.

- Có chính sách hỗ trợ người lao động khi tình hình sản xuất gặp khó khăn, giúp người lao động yên tâm công tác và gắn bó với đơn vị.

- Có chủ trương cho Công ty được đầu tư hệ thống điện áp mái tại Nhà máy chế biến gỗ tại KCN Hoà Khánh với công suất khoảng 807 Kwp để giảm chi phí điện năng, tăng hiệu quả kinh doanh; đồng thời cũng hướng đến các quy định trong tương lai về tiêu chuẩn khí thải cacbon trong hoạt động sản xuất chế biến gỗ để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao xuất vào các thị trường Mỹ, Châu Âu.

- Trong bối cảnh Công ty đang khó khăn về tài chính không có nguồn để đầu tư thêm một số máy móc thiết bị nhằm đáp ứng yêu cầu sản xuất trong thời gian đến. Công ty kính xin ý kiến, các cổ đông về chủ trương cho Công ty được phép áp dụng phương thức thuê tài chính hoặc mua trả chậm từ nhà cung cấp máy móc thiết bị hoặc thuê trực tiếp máy móc thiết bị từ nhà cung cấp đối với máy móc thiết bị cần thiết nhất để tăng công suất của Nhà máy, nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng yêu cầu của khách hàng.

- Hiện nay tiền thuê đất tại khu đất 1081 Ngô Quyền là khoảng 800 triệu đồng/năm nhưng đến nay vẫn chưa thể khai thác được. Nhằm khai thác tối đa hiệu quả của khu đất 1081 Ngô Quyền trong thời gian đến, Công ty đã trình xin ý kiến, cổ đông lớn cho phép Công ty được tìm kiếm kêu gọi các nhà đầu tư, các đối tác tham gia cùng nhau hợp tác kinh doanh hoặc cho thuê nhà với thời gian hợp đồng ít nhất là 05 năm để tăng nguồn thu ổn định trong thời gian đến, bù đắp được tiền thuê đất cũng như hiệu quả trong việc khai thác khu đất này.

- Hiện nay đường cao tốc đã đưa vào hoạt động xuyên qua rừng trồng của Công ty, việc khai thác rừng của công ty phía taluy dương ở cao tốc gặp nhiều khó khăn do các lối đi vào rừng của công ty bị khóa lại và không cho phép mở đường vận xuất. Công ty đã có văn bản xin phép mở một số lối vào rừng vào một số thời điểm khai thác nhưng Khu Quản lý đường bộ III yêu cầu công ty phải làm văn bản xin ý kiến của Bộ Giao Thông vận tải về việc xin phép mở đường để khai thác vận chuyển gỗ. Kính đề xuất được hỗ trợ kiến nghị lên Bộ GTVT để tạo thuận lợi cho Công ty mở một số điểm vận xuất khi khai thác rừng.

- Đề xuất các cổ đông lớn hỗ trợ trong công tác tham gia các hội chợ triển lãm trong và ngoài nước chuyên ngành về đồ gỗ năm 2024 như Spoga Đức, High Point Mỹ... cùng gian hàng chung các đơn vị thành viên trong lĩnh vực chế biến gỗ để tìm kiếm đơn hàng, thị trường, khách hàng mới trong lĩnh vực sản xuất chế biến gỗ, giúp Công ty ổn định sản xuất và việc làm cho người lao động.

Hiện nay tình hình tài chính của Công ty vẫn đang gặp nhiều khó khăn, trong ngắn hạn thì hiện nay Công ty vẫn đang ký và thực hiện Hợp đồng với GigaCloud với thời hạn thanh toán là 7-14 ngày tàu chạy nên dòng tiền thu và vẫn còn hạn mức vay ngắn hạn tại Ngân hàng nên vẫn đảm bảo duy trì hoạt động. Tuy nhiên sau khi đã trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi nêu trên trong năm 2023 thì Vốn chủ sở hữu hiện nay chỉ còn 3,63 tỷ đồng, Tổng giá trị Tài sản ngắn hạn đến 31/12/2023 là 69,80 tỷ đồng nhỏ hơn so với tổng Nợ phải trả là 83,33 tỷ đồng (Nợ ngắn hạn là 81,05 tỷ đồng). Do đó trong dài hạn thì tình hình tài chính của Công ty sẽ gặp rất nhiều khó khăn về nguồn vốn để hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu việc thu hồi nợ của Khách hàng Noble House vẫn kéo dài hoặc không thu hồi được thì Công ty sẽ phải trích lập thêm 30% giá trị công nợ còn lại như vậy thì Công ty sẽ tiếp tục lỗ thêm khoảng 12,2 tỷ đồng, vốn chủ sở hữu sẽ bị âm, các chỉ số tài chính xấu, dòng tiền kinh doanh bị âm, khó khăn về việc thanh toán đối với các khoản nợ đến hạn dẫn đến nguy cơ Công ty không thể đáp ứng điều kiện về khả năng hoạt động liên tục của Công ty. Theo đó khả năng hoạt động liên tục của Công ty phụ thuộc vào hoạt động kinh doanh có lãi trong những năm đến mà Công ty đã đề ra những giải pháp như trên.

Nếu trong thời gian đến tình hình thị trường vẫn khó khăn như hiện nay. Công ty rất mong nhận được sự quan tâm và sự hỗ trợ tài chính từ các chủ sở hữu/hoặc cho bán tài sản là cho bán tài sản là quyền sử dụng đất và tài sản trên đất tại số 39-41 Nguyễn Thái Học để có nguồn thu bù đắp nguồn vốn để đảm bảo các Công ty có đủ nguồn lực tiếp tục hoạt động bình thường trong các năm tiếp theo.

Kính thưa quý vị cổ đông!

Ban điều hành Công ty cổ phần Vinafor Đà Nẵng đánh giá cao sự tận tâm, nỗ lực và tinh thần đoàn kết, đồng lòng của tập thể người lao động Công ty đã kiên trì vượt khó để duy trì sự phát triển và cùng nhau xây dựng Công ty trên các lĩnh vực sản xuất, trồng rừng, kinh doanh và dịch vụ, sự ủng hộ của Quý cổ đông.

Chúng ta đang ở trong giai đoạn mà nền kinh tế trong nước và thế giới có nhiều biến động, chiến tranh bùng phát, lạm phát cao và suy thoái toàn cầu đã ảnh hưởng đến tất cả các hoạt động, đời sống kinh tế xã hội trên toàn thế giới. Rất nhiều doanh nghiệp Việt Nam nói chung và khu vực miền Trung nói riêng phải chật vật để tồn tại. Đối tác lớn nhất về nhập khẩu đồ gỗ của chúng ta là Noble House đệ đơn phá sản. Trong bối cảnh đó, Hội đồng quản trị, Ban điều hành và toàn thể người lao động trong Công ty đã và đang tận tâm nỗ lực với tinh thần đoàn kết vượt khó, chúng tôi tin tưởng rằng Công ty chúng ta sẽ vượt qua khó khăn và đạt được những kết quả tốt hơn nữa.

Trên đây là những kết quả chúng ta đã đạt được trong năm 2023 và phương hướng thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2024. Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét thông qua để triển khai thực hiện.

Mong quý vị cổ đông đóng góp ý kiến để năm 2024 chúng ta sẽ hoàn thành và hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu được Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị Công ty giao.

Kính chúc các Quý vị Cổ đông Công ty sức khỏe, chúc Đại hội thành công tốt đẹp.

Trân trọng cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên,
- Lưu VT.

