

DỰ THẢO

Đà Nẵng, ngày 26 tháng 2 năm 2025

BÁO CÁO
KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2024
VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2025

Kính thưa: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025

Thay mặt Ban lãnh đạo Công ty, Tôi xin báo cáo Đại hội về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2024 và phương hướng nhiệm vụ năm 2025 của Công ty cổ phần Vinafor Đà Nẵng như sau:

Phần 1

TỔNG KẾT TÌNH HÌNH THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SX-KD-DV NĂM 2024

1. Tình hình thực hiện kế hoạch SXKD năm 2024

STT	Các chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Kế hoạch năm 2024	Thực hiện	%/KH
1	Tổng Doanh thu. Trong đó: - Doanh thu thuần BH & CCDV - Doanh thu tài chính và thu nhập khác	Tr.đồng	133.000	132.152 129.574 2.578	99,4
2	Giá vốn (chưa bao gồm trích lập dự phòng)		122.866	116.755	
3	Lợi nhuận gộp (DTT BG&CCDV- GV)			12.819	
4	Kim ngạch xuất nhập khẩu, trong đó: - Xuất khẩu	1.000 USD	2.500	2.607	104
5	Trồng rừng: tại Hòa Bắc, Đà Nẵng	Ha	63,3	34	53,7
6	Chăm sóc rừng trồng các năm 1,2,3,4	Ha	291,8	252,2	86
7	Quản lý bảo vệ rừng	Ha	836,4	836,4	100
8	Khai thác rừng tại Hòa bắc	Ha	54,2	43,2	79,7
9	Lợi nhuận trước thuế (chưa bao gồm ảnh hưởng của NBH và trích lập dự phòng tổn thất rừng trồng)	Trđ	550	2.555	465
10	Ảnh hưởng của NBH và trích lập dự phòng tổn thất rừng trồng bao gồm: - Doanh thu hoạt động tài chính từ đánh giá chênh lệch tỷ giá NBH - Dự phòng nợ phải thu khó đòi NBH - Dự phòng tổn thất rừng thiệt hại bão số 6 (đã bù trừ hoàn nhập rừng trong năm 2024)	Trđ	(12.80) 2.130 (14.564) (367)		

11	Lợi nhuận trước thuế sau trích lập dự phòng		(10.246)		
12	Cổ tức/Vốn điều lệ	%	0		
13	Lao động	Người	161	240	
14	Thu nhập bình quân	Trđ/ng/tháng	8	6,3	

2. Nhận xét, đánh giá bối cảnh, tình hình thực hiện kế hoạch năm 2024

Ước Số liệu doanh thu, lợi nhuận các đơn vị năm 2024 cụ thể như sau:

ĐTV: triệu đồng

STT	Đơn vị	Doanh thu	Lợi nhuận trước thuế	Ghi chú
1	Văn phòng công ty	59.688	2.101	Lợi nhuận TT trước trích lập dự phòng tổn thất rừng do bão số 6 là 2,468 tỷ đồng
2	Xí nghiệp chế biến	69.049	(12.397)	Lợi nhuận TT trước trích lập dự phòng là lãi 36 triệu đồng
3	Xí nghiệp bảo quản	837	50	
Tổng			(10.246)	

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 2024 Công ty trồng được khoảng 34 ha/63,3 ha (đạt 53,7% kế hoạch), cây trồng sinh trưởng và phát triển tốt. Thời tiết khu vực miền Trung từ tháng 9,10,11 năm 2024 trở đi liên tục có mưa rất lớn và kéo dài, đặc biệt cơn bão số 6 vào tháng 11/2024 đã làm gãy, đổ thiệt hại rừng trồng, làm ảnh hưởng đến tiến độ khai thác và trồng lại rừng, thực bì phát xong không đốt được, địa bàn trồng rừng có độ dốc lớn, thực bì phát triển mạnh nên gây khó khăn trong công tác trồng rừng.

- Việc bán đấu giá 54,2 ha rừng trồng tại Hòa Bắc: 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 (năm vừa rồi do khách hàng mua rừng đã không khảo sát hết hiện trường nên bám nhăm giá do vậy hiệu quả bán rừng tăng cao). Trong năm vừa rồi tình hình thời tiết mưa kéo dài và bão đã làm hư hỏng sạt lở đường sá nên tiến độ khai thác bị ảnh hưởng.

- 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. Nhiều khu vực ven khe suối mưa lớn làm sạt lở hàng rào, 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.

- Diện tích rừng trồng của Công ty quản lý nằm trải dài khoảng hơn 8 km dọc 2 theo bên tuyến đường cao tốc La Sơn-Tuý Loan. Xen kẽ là diện tích rừng tự nhiên được UBND thành phố giao quản lý, bảo vệ xúc tiến tái sinh rừng nhưng lực lượng của XN Lâm nghiệp chỉ còn có 3 nhân sự trực tiếp túc trực 24/24 để thực hiện các công tác trồng rừng, CS, QLVR rừng và cả rừng tự nhiên. Trong đó chỉ có 1 nhân sự là Giám đốc Xí nghiệp Lâm nghiệp là có nghiệp vụ và được đào tạo chuyên môn ngành lâm nghiệp.

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. Ban lãnh đạo công ty có mối quan hệ tốt với Lãnh đạo thành phố, các Sở ban ngành, Kiểm lâm, Ban quản lý rừng đặc dụng Bà Nà-Núi Chúa, chính quyền xã Hoà Bắc... trên mọi lĩnh vực hoạt động của Công ty. Lãnh đạo công ty đã đàm phán với ngân hàng BIDV Chi nhánh Hải Vân để hỗ trợ trong việc vay vốn ngân hàng, quay vòng nợ vay và vốn vay để không bị quá hạn, chính sách lãi suất tốt nhất trong bối cảnh tình hình tài chính của công ty không được tốt do bị ảnh hưởng của khách hàng Noble House cũng như và tiếp tục cấp hạn mức tín dụng ngắn hạn với giá trị 49 tỷ đồng nhằm có nguồn vốn phục vụ cho hoạt động SXKD. Bên cạnh đó để tìm kiếm thêm nguồn tài trợ vốn trong bối cảnh khó khăn về tài chính, Lãnh đạo Công ty đã làm việc với Ngân hàng SHB – CN Đà Nẵng để hỗ trợ và cấp hạn mức tín dụng ngắn hạn với giá trị 10 tỷ đồng để để bổ sung thêm nguồn vốn kinh doanh trong giai đoạn hiện nay.

Đối với các khoản nợ phải trả cho các nhà cung cấp nội địa, Lãnh đạo Công ty đã trực tiếp làm việc, đàm phán thuyết phục các nhà cung cấp đồng ý khoan nợ, giãn nợ đối với các khoản công nợ cũ để tiếp tục cung ứng cho Xí nghiệp chế biến gỗ trong thời điểm rất khó khăn về dòng tiền do khách hàng Noble House phá sản.

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 nợ BHXH. Làm việc với các cơ quan ban ngành thành phố, ủy ban Quận Sơn Trà để hoàn thành việc xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tài sản trên đất tại 1081 Ngô Quyền Đà Nẵng làm cơ sở để cho thuê tài sản trên đất và thế chấp tài sản bổ sung hạn mức vay vốn kịp thời phục vụ sản xuất kinh doanh trong thời điểm dòng tiền gặp khó khăn .

Công ty đã làm việc với Chi cục quản lý đất đai, Sở TNMT, có văn bản đề nghị Sở chủ trì có ý kiến về đề xuất xin ký hợp đồng thuê đất và trả lại diện tích đất không trồng được rừng về địa phương, làm văn bản gửi Sở NN&PTNT, Hạt kiểm lâm Hòa Vang cung cấp hồ sơ trồng rừng, phê duyệt trồng rừng qua các thời kỳ, bản đồ số cắm mốc... đề nghị thúc đẩy các kiến nghị của Công ty về ký hợp đồng thuê đất và trả đất không trồng rừng về địa phương (đề xuất cho công ty giữ lại và ký hợp đồng thuê 19,6 ha rừng trồng bị quy hoạch thành rừng tự nhiên và 30,4 ha diện tích lòng hồ thủy điện để tiếp tục trồng rừng)

2.2.2. Hoạt động kinh doanh nguyên liệu:

Đối với hoạt động cung ứng gỗ nguyên liệu cho VJC Đà Nẵng đã dừng việc cung ứng từ tháng 11/2024 do phía Sojitz/VJC không tiếp tục cho ứng tiền hàng, không ký Hợp đồng cung ứng với Công ty vì Sojitz/VJC nhận thấy tình hình tài chính của Công ty

bị lỗ và âm vốn chủ sở hữu do trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi của NBH được thể hiện trên BCTC của Công ty.

2.2.3. Đối với hoạt động cho thuê cơ sở nhà đất:

Công ty đã tiến hành các bước 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 tiền đề xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất và tài sản gắn liền trên đất. Sở tài nguyên môi trường TP Đà Nẵng đã cấp giấy chứng nhận QSDĐ, Công ty tiếp tục xúc tiến các bước để làm thủ tục cập nhật tài sản gắn liền trên đất, ngày 22/10/2024 Văn phòng đăng ký đất đai thành phố đã cấp GCNQSDĐ và tài sản trên đất tại khu đất 1081 Ngô Quyền. Hiện nay có đối tác muốn hợp tác/ thuê để làm trung tâm thương mại dịch vụ, Ban điều hành công ty đã báo cáo xin ý kiến Hội đồng quản trị công ty, và cổ đông lớn đề xuất các phương án hợp tác kinh doanh hoặc cho thuê tài sản gắn liền trên đất tại khu đất này tuy nhiên với cơ sở vật chất xuống cấp các đối tác cần thời gian thuê ổn định ít nhất từ 5-7 năm để thu hồi vốn đầu tư. Trong thời gian chờ các dự án đầu tư, Kính đề xuất HĐQT, cổ đông lớn xem xét cho ý kiến để công ty có thể thực hiện nhằm sử dụng hiệu quả khu đất bù đắp được chi phí thuê đất trong tình hình tài chính khó khăn như hiện nay.

Khu đất 234 Điện Biên Phủ, UBND TP có quyết định gia hạn thời gian thuê 03 năm 2023-2026, đang làm Văn phòng của xí nghiệp bảo quản. Công ty đã giao Xí nghiệp bảo quản tìm kiếm đối tác hợp tác kinh doanh/cho thuê khu nhà đất này tuy nhiên do: vị trí đất nằm trong hành lang cất hạ cánh của sân bay nên có nhiều bất cập, do đó rất khó kinh doanh; hình thể của thửa đất không vuông vức, mặt tiền nhỏ chưa đến 4 m, eo hẹp ở đoạn giữa khuôn đất, nền đất không bằng phẳng chênh nhau giữa nền phía trước và phía sau gần 2 m; Nhà cửa xuống cấp, Thành phố chỉ cho phép gia hạn dưới 5 năm nên rất nhiều đối tác đến xem nhưng chưa cho thuê được.

2.3. Hoạt động chế biến gỗ:

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 Ixrael-Hamas, xung đột tuyến vận tải biển đỏ... 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, giá bán khách hàng đồng loạt yêu cầu giá giảm 10-30% thì mới giao đơn hàng.

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, đơn hàng xuất khẩu không như kỳ vọng, đây là tình hình chung đối với các doanh nghiệp chế biến gỗ ở Việt Nam.

Việc khách hàng lớn là Noble House đã nộp đơn lên tòa án Mỹ xin bảo hộ phá sản theo chương 11 năm 2023, dẫn đến việc thanh toán công nợ bị gián đoạn và nguy cơ công nợ kéo dài và khó thu hồi. Vấn đề này đã được xác nhận nguyên nhân chủ yếu là do nguyên nhân khách quan, tuy nhiên vẫn có một phần yếu tố chủ quan từ Ban điều hành do vậy Tổng giám đốc và nguyên Giám đốc xí nghiệp chế biến gỗ đã nhận hình thức kỷ luật khiển trách.

Trong năm 2024 tình hình sản xuất kinh doanh của xí nghiệp gặp khó khăn do khách hàng Noble House phá sản và tình hình đơn hàng giảm mạnh, giá bán sản phẩm giảm do khách hàng yêu cầu giảm giá (đối với các sản phẩm đã xuất mùa trước từ 15% đến 20%, có những sản phẩm giảm đến 30% thì mới giao đơn hàng, còn đối với các sản phẩm mới khi chào giá khách hàng đưa ra giá mục tiêu rất thấp), khách hàng giao đơn

hàng gấp, mã hàng sản xuất nhỏ lẻ, làm mẫu chột mẫu chậm, vì vậy việc mua hàng, đặt hàng gia công và bố trí sản xuất gặp rất nhiều trở ngại. Cụ thể như sau:

- Về lao động trực tiếp sản xuất: Từ tháng 1/2024-5/2024 lực lượng lao động dao động từ 200 đến 260 người nhưng đến giữa tháng 5/2024 tình hình đơn hàng giảm, chưa có đơn hàng sản xuất cho các tháng tiếp theo vì thế Xí nghiệp bắt buộc phải giảm giờ làm và cắt giảm một số lao động chưa ký hợp đồng. Cắt giảm giờ làm dẫn đến thu nhập thấp người lao động xin nghỉ việc để tìm kiếm công việc mới. Lực lượng lao động trực tiếp sản xuất từ tháng 6/2024 đến thời điểm hiện tại bình quân 136 người giảm hơn 100 người so với các tháng đầu năm. Tháng 9,10/2024 Xí nghiệp nhận được các đơn hàng sản xuất và xuất hàng cho các tháng cuối năm 2024 và đầu năm 2025 mặc dù đơn hàng không nhiều nhưng đơn hàng nhỏ lẻ, sản phẩm phối kết, chi tiết có độ khó gia công cao và hệ màu phức tạp, kế hoạch xuất hàng gấp. Để đáp ứng tiến độ xuất hàng thì phân xưởng yêu cầu phải tuyển dụng thêm khoảng 50 lao động và các hàng hóa mua vào phải giao đúng kế hoạch thì xưởng mới đảm bảo sản xuất và giao hàng đúng tiến độ. Điều này thật sự khó khăn cho các bộ phận liên quan như:

+ Việc tiếp tục giữ chân và duy trì lực lượng lao động hiện có để sản xuất đơn hàng đã khó mà việc tiếp tục tuyển dụng lao động mới vào thời điểm cuối năm còn khó khăn hơn vì vào thời điểm cuối năm người lao động sẽ có tâm lý ổn định việc làm để ổn định thu nhập, thưởng lễ tết. Bên cạnh đó xí nghiệp nằm trong khu công nghiệp Đà Nẵng có nhiều công ty về linh kiện điện tử, may mặc, nhựa, thực phẩm..... có môi trường làm việc đảm bảo, ít độc hại, thu nhập cao, đơn hàng ổn địnhsẽ thu hút lao động hơn, khi nào các công ty đó không tuyển dụng nữa xí nghiệp mới tuyển dụng được và lao động đang làm việc tại xí nghiệp khi nghe thông tin các công ty này tuyển dụng sẽ xin nghỉ việc tại xí nghiệp ngay để xin làm việc tại các công ty đó. Vì vậy mà Xí nghiệp đã áp dụng tất cả các biện pháp tuyển dụng nhưng vẫn không thu hút được lao động, cụ thể: đi tuyển trực tiếp đến các khu vực vùng sâu vùng xa của Quảng Bình, Quảng Trị, Huế, Quảng Nam, đăng tin tuyển dụng lên các trang mạng miễn phí và có phí, các bộ phận và Ban lãnh đạo thường xuyên liên hệ lao động cũ có tay nghề đã nghỉ việc đề nghị họ trở lại làm việc nhưng họ đã có công việc ổn định hơn và không muốn quay trở lại do đơn hàng xí nghiệp các năm gần đây không ổn định. **Từ tháng 10/2024 đến thời điểm hiện tại bộ phận tuyển dụng phỏng vấn 110 bộ hồ sơ trong đó có 62 lao động đồng ý vào làm việc nhưng đến hiện tại chỉ còn 29 lao động còn làm tại xí nghiệp đã nghỉ 33 lao động. Lực lượng lao động cũ từ tháng 9/2024 đến hiện tại ghi đơn xin chấm dứt hợp đồng 07 lao động.** Việc lao động thường xuyên ra vào cũng ảnh hưởng rất lớn đến kế hoạch sản xuất của xí nghiệp, lao động mới không có tay nghề các tổ phải bố trí người để hướng dẫn công việc nhưng khi hướng dẫn được thì họ lại nghỉ làm, lại phải tiếp tục hướng dẫn cho người mới. Trong khi đó từ tháng 1/2024 Xí nghiệp đã áp dụng chi trả lương khoán cho các bộ phận trực tiếp sản xuất, vì vậy năng suất làm ra của lao động mới không đảm bảo cũng sẽ ảnh hưởng đến thu nhập của những lao động khác trong tổ. Bên cạnh đó những mã hàng nhỏ lẻ, trong sản xuất phải thường xuyên thay đổi gá rập, hệ màu khó, phải chà và phun 3-4 công đoạn cũng ảnh hưởng năng suất và thu nhập của người lao động. Vì vậy Lãnh đạo công ty, xí nghiệp thường xuyên động viên và chỉ đạo các bộ phận liên quan tìm mọi biện pháp nâng cao năng suất cũng như hỗ trợ người lao động đảm bảo thu nhập nhưng với điều kiện người lao động phải cố gắng và hoàn thành kế hoạch sản xuất và đảm bảo chất lượng sản phẩm đưa ra.

+ Ngoài lực lượng lao động trực tiếp giảm giờ làm và giảm lương khi không có đơn hàng thì bộ phận văn phòng và văn phòng xưởng đã giảm lương từ tháng 8/2023 đến

hiện tại (Quỹ lương vẫn phòng giảm từ 35% đến 40% so với trước đây) thu nhập không đảm bảo vì vậy một số cán bộ nhân viên đã nghỉ làm để tìm kiếm công việc mới. Bộ phận văn phòng từ Phó Giám Đốc, các phòng ban, quản đốc, thống kê, chất lượng còn 20 người (trước đây dao động từ 27 đến 30 người). Bộ phận thủ quỹ và hành chính xí nghiệp nghỉ việc từ tháng 4/2024 vì vậy mỗi nhân viên văn phòng phải kiêm nhiệm thêm nhiều công việc cụ thể: Cán bộ phòng hành chính công ty kiêm công tác thủ quỹ tại xí nghiệp chế biến, phòng kế toán xí nghiệp phải kiêm nhiệm các công việc hành chính như tuyển dụng lao động, công tác môi trường, vệ sinh, công tác văn thư, ký hợp đồng lao động, chấm dứt hợp đồng lao động, làm các công văn tờ trình liên quan đến hành chính, nâng bậc thi tay nghề, làm việc với các đoàn kiểm tra ban ngành, phối hợp cùng phòng kế hoạch làm công tác bảo hiểm xã hội, chế độ ốm đau cho người lao động..... Mặc dù khó khăn thu nhập giảm nhưng dưới sự động viên của Lãnh đạo Công ty các phòng ban công ty và lãnh đạo xí nghiệp các nhân viên vẫn cố gắng hoàn thành công việc chuyên môn và cả công việc kiêm nhiệm.

+ Đáp ứng hàng hóa mua vào nhà cung cấp giao hàng đúng tiến độ cũng là vấn đề rất khó khăn. **Công nợ phải trả các nhà cung cấp liên quan đến khách hàng Noble House đến thời điểm hiện tại còn khoảng 9,4 tỷ đồng, công nợ này phát sinh trước tháng 9/2023.** Vì vậy khi xí nghiệp tiếp tục đặt hàng các đơn hàng mới thì lãnh đạo công ty và xí nghiệp phải làm việc trực tiếp và đàm phán với các nhà cung cấp hỗ trợ đồng hành cùng Xí nghiệp giúp xí nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn nhận đơn hàng duy trì sản xuất, giao hàng cho xí nghiệp đúng tiến độ để xí nghiệp xuất hàng có nguồn tiền về xí nghiệp sẽ thanh toán đơn hàng mới đúng hạn và một ít công nợ cũ. Nhưng chỉ có một số khách hàng đồng ý với đề xuất trên còn một số nhà cung cấp rất căng thẳng, thường xuyên đến nhà máy đòi nợ, nói chuyện khó nghe, hù dọa kiện tụng,..... Mặc dù cam kết với nhà cung cấp các đơn hàng mới sẽ thanh toán đúng thời gian cam kết trên hợp đồng (30 ngày kể từ ngày nhận hàng và xuất hóa đơn) nhưng xí nghiệp vẫn không thực hiện được vì lý do thời gian đặt hàng và giao hàng phải trước 01 tháng xuất hàng, xuất hàng xong 1 tháng xí nghiệp mới nhận được thanh toán từ khách hàng vì vậy phải hơn 60 ngày xí nghiệp mới thanh toán được tiền hàng cho nhà cung cấp. **Đến thời điểm hiện tại công nợ quá hạn của các đơn hàng đang sản xuất là 7.6 tỷ và công nợ chưa đến hạn là 3.2 tỷ.** Vấn đề công nợ đơn hàng mới lại quá hạn vì vậy mà các nhà cung cấp lại vịn vào kế hoạch thanh toán nợ để chậm tiến độ giao hàng, không chịu giao hàng, nhà cung cấp yêu cầu xí nghiệp phải thanh toán tiền hàng đúng kế hoạch thì họ mới giao hàng và nhận đơn hàng mới, họ mới có tiền mua phôi để sản xuất nếu không việc không giao hàng ảnh hưởng đến kế hoạch xuất hàng họ không chịu trách nhiệm. Vì vậy lãnh đạo công ty, xí nghiệp và các phòng ban liên quan phải thường xuyên gọi điện, đến trực tiếp xưởng sản xuất các nhà cung cấp để đàm phán, hỏi thúc, năn nỉ để nhà cung cấp làm hàng và giao hàng để xí nghiệp xuất hàng đúng tiến độ. Mặc dù khó khăn nhưng với sự nỗ lực từ Lãnh đạo công ty, lãnh đạo xí nghiệp và các phòng ban đến thời điểm hiện tại xí nghiệp xuất hàng đúng kế hoạch xuất hàng khách hàng đưa ra.

Ngoài các yếu tố khó khăn liên quan trực tiếp đến sản xuất thì còn có sự khó khăn của các yếu tố khách quan như:

+ Năm 2020 xí nghiệp vừa đánh giá xong đề án DTM nhưng theo điều 39 của luật bảo vệ môi trường năm 2020 xí nghiệp phải hoàn thành việc xin cấp giấy phép môi trường trước 31/12/2024. Việc đánh giá cấp phép môi trường cũng rất khó khăn cho xí nghiệp do xí nghiệp nằm trong khu vực dân cư nên vấn đề đánh giá về tiếng ồn, nước thải sản xuất, sinh hoạt, các chất thải nguy hại, bụi phát tán ra môi trường xung quanh..... phải

thực hiện đúng quy định. Xí nghiệp đã thuê đơn vị tư vấn viết báo cáo từ tháng 6/2024 và đã nộp hồ sơ xin cấp phép ngày 24/12/2024. Ngày 31/12/2024 Ban quản lý Khu công nghệ cao và các khu công nghiệp đã cử đoàn kiểm tra thực tế môi trường tại xí nghiệp và sau khi kiểm tra đoàn cũng yêu cầu xí nghiệp khắc phục và cải tạo thêm các hạng mục để đảm bảo đúng theo yêu cầu.

So với các đơn vị cùng ngành sản xuất đồ gỗ, thì Xí nghiệp có những khó khăn hơn so với các đơn vị khác, cụ thể:

Về chủ trương: Chủ trương của thành phố Đà Nẵng hạn chế việc phát triển các ngành sản xuất gây ô nhiễm môi trường, khi làm đề án DTM không cho Xí nghiệp xây dựng xưởng xẻ (do gần khu vực dân cư) nên Xí nghiệp không thể mua gỗ tròn để xẻ nhằm giảm giá thành nguyên liệu mà phải nhập mua 100% gỗ xẻ.

Về tiền thuê đất và quản lý hạ tầng: Tiền thuê đất và quản lý hạ tầng tại Khu công nghiệp Đà Nẵng có mức cho thuê cao hơn so với các tỉnh thành khác như Quảng Nam, Bình Định, Huế. Một năm Xí nghiệp phải trả tiền thuê đất và quản lý hạ tầng với số tiền: 1,531 tỷ đồng. Nên chi phí giá thành sản phẩm cao, làm ảnh hưởng đến hiệu quả sản xuất kinh doanh

+ Cơ sở vật chất ngày càng xuống cấp, do đặc thù ngành sản xuất gỗ nên bụi rất nhiều, vì vậy tuổi thọ của mái tôn rất thấp, các mái tôn của nhà xưởng đã xuất có hiện tượng rỉ sắt, mục, nhiều chỗ dột nên việc bảo quản hàng hóa cũng gặp khó khăn. Do tình hình tài chính khó khăn nên xí nghiệp chỉ sửa chữa một số khu vực dột nhiều và trong đợt bão vừa qua mặc dù đã chèn chống nhưng vẫn có một số khu vực bị dờ mái tôn.

+ Tài chính khó khăn, nên từ tháng 8/2024 đến nay xí nghiệp chỉ trả chậm lương cho người lao động, xí nghiệp phải cân nhắc giữa việc thanh toán tiền mua hàng để có hàng sản xuất và việc chi trả lương cho người lao động. Lãnh đạo công ty và xí nghiệp phải thường xuyên làm việc với người lao động về vấn đề chậm lương, giải thích cho người lao động hiểu và đồng hành cùng xí nghiệp.

+ Giá điện tăng 4,8% từ ngày 11/10/2024, nhưng giá bán sản phẩm cạnh tranh, khách hàng đưa giá target từ đầu nên các bộ phận từ khâu bóc tách, đàm phán giá cả đầu vào, sản xuất phải tiết giảm các khoản chi phí để đảm bảo nhận được đơn hàng từ các khách hàng. Cụ thể:

Các khoản chi phí xí nghiệp giảm so với năm 2023			
Chi phí	% chi phí/doanh thu		Chênh lệch giảm
	Năm 2023	Năm 2024	
Chi phí bán hàng	3.3%	2.3%	1.0%
Chi phí quản lý	4.3%	3.9%	0.4%
Chi phí vật tư phụ	35.4%	30.1%	5.3%

Bên cạnh các khoản chi phí biến động giảm thì năm 2024 mặc dù doanh thu thấp nhưng xí nghiệp phải gánh các khoản chi phí cố định tăng so với năm 2023 cụ thể như sau:

Các khoản chi phí xí nghiệp tăng so với năm 2023			
Chi phí	% chi phí/doanh thu		Chênh lệch tăng
	Năm 2023	Năm 2024	
Chi phí khấu hao	4.1%	6.5%	2.4%
Chi phí lãi vay đầu tư	1.6%	2.6%	1.0%
Chi phí lãi vay kinh doanh	3.2%	4.9%	1.7%
Chi phí đánh giá BSCI, FSC	0.05%	0.10%	0.05%
Chi phí BHXH	2.1%	2.9%	0.8%

+ Về máy móc thiết bị: hiện tại xí nghiệp vẫn còn rất nhiều máy móc, công cụ dụng cụ cũ, lạc hậu, thường xuyên hư hỏng làm cho quá trình sản xuất thường bị gián đoạn, chất lượng sản phẩm làm ra chưa cao, tốn điện và năng suất thấp.

Mặc dù năm 2024 xí nghiệp gặp nhiều khó khăn nhưng dưới sự hỗ trợ động viên từ Tổng công ty và Công ty, xí nghiệp đã hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch đặt ra. Năm 2025 sẽ còn nhiều khó khăn và thử thách nhưng Xí nghiệp sẽ cố gắng từng bước vượt qua khó khăn và hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch được giao.

Đối với số công nợ cũ trước khi Noble House nộp đơn bảo hộ phá sản, Công ty thực hiện các biện pháp như:

+ Thường xuyên phối hợp với các thành viên Hiệp hội gỗ Bình Định, Hiệp hội gỗ Đà Nẵng, các đơn vị thành viên trong Tổng công ty là Công ty cổ phần Cẩm Hà, Công ty cổ phần lâm nghiệp 19 để nắm bắt thông tin, cùng nhau thống nhất hành động các biện pháp để đòi nợ, gây áp lực cho Noble House cũng như GigaCloud.

+ Phối hợp với chủ nợ, các thành viên Hiệp hội gỗ và Lâm sản Bình Định thuê Công ty luật sư Balasiano tại Mỹ, các thành viên Việt Nam tham gia vào Ủy ban chủ nợ không đảm bảo để tham gia vào các phiên điều trần của Tòa án phá sản Hoa Kỳ yêu cầu các biện pháp nhằm bảo vệ quyền lợi, lợi ích cho các chủ nợ, trong đó có Công ty.

Phối hợp với luật sư, 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. Công ty đã nộp đơn và hồ sơ đòi tiền sang tòa án Mỹ và đã được tòa xác nhận đã nhận đơn và hồ sơ. Tòa bác đơn khiếu nại các đơn vị, Công ty đã chủ động tìm hiểu các thông tin từ Tòa án Hoa Kỳ, trao đổi thông tin thường xuyên với luật sư Balasiano, phía luật sư đề xuất nên bán khoản nợ này, Công ty đã báo cáo xin ý kiến HĐQT, và Tổng công ty để thực hiện nhằm có được nguồn tiền thay vì chờ đợi trong nhiều năm và chưa biết kết quả, Công ty tiếp tục làm việc với luật sư đề xuất cung cấp thêm thông tin về chức năng, giấy phép mua bán nợ của phía đối tác mua nợ ở Hoa Kỳ để có cơ sở thực hiện.

+ Về công tác thị trường: Năm qua Công ty và xí nghiệp chế biến gỗ đã tích cực tìm kiếm thêm các khách hàng mới thông qua việc tham gia trưng bày sản phẩm tại các hội chợ triển lãm quốc tế về ngành gỗ tại Tp HCM như Hawa Expo cùng Tổng công ty, Quy Nhơn Outdoor Lifestyle cùng Sở công thương Đà Nẵng, Souring Expo... Tận dụng

các kênh về xúc tiến thương mại của Sở công thương, UBND Thành phố Đà Nẵng để tham gia cùng, nhằm phát triển thị trường khách hàng. Tham gia gửi Catalogue, Card, Logo, Website trưng bày tại triển lãm về đồ gỗ tại hội chợ Highpoint Hoa Kỳ tháng 10/2024. Đa dạng hoá đối tượng khách hàng, giảm sự phụ thuộc vào 1 khách hàng để giảm thiểu rủi ro (hiện nay đang có khoảng 7 khách hàng đang sản xuất và có đơn hàng đến tháng 5/2025).

+ 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 (việc thực hiện sản xuất mẫu mã cho các đơn hàng nhỏ cũng tốn khá nhiều chi phí và thời gian, với đơn hàng 1000 sản phẩm sản xuất 2 mẫu, đơn hàng 100 sản phẩm cũng phải sản xuất 2 mẫu đối chứng). 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.

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.

- Về dịch vụ phòng chống mối mọt Xí nghiệp đã tiếp cận được các dự án lớn nhưng do điều khoản thanh toán bị chững trệ sau khi tính toán cân đối thì làm không có lợi nhuận cho nên Xí Nghiệp không nhận.

- Diệt mối công trình đang sử dụng gặp phải cạnh tranh các công ty tư nhân nhỏ lẻ, Nên khách hàng có nhiều sự lựa chọn dẫn đến việc cạnh tranh, hoặc đôi khi khách hàng tự mua vật tư trang thiết bị về tự phòng diệt côn trùng

Năm 2024 Xí Nghiệp ký được hợp đồng chống mối với công ty Dược Danapha, nhưng do sự cạnh tranh giá của các nhà thầu khác, Xí nghiệp buộc phải giảm đơn giá ký hợp đồng, từ 54.000 đ/m² giảm xuống còn 36.000 đ/m², doanh thu ký hợp đồng giảm từ 215.784.000 đồng xuống còn 143.856.000 đồng chênh lệch khoảng 72 triệu đồng doanh thu. Xí nghiệp thực hiện đấu thầu qua mạng gói thầu Diệt côn trùng tại Tổng Công ty Điện lực Miền Trung không thành công, do các chỉ tiêu về doanh thu, lợi nhuận năm 2023 không đạt yêu cầu.

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

- Trong năm 2024 vừa qua, Hội đồng quản trị, Ban điều hành Công ty đã từng bước triển khai thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch mà Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm 2024 đã giao. 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.

- Năm 2024, Công ty và các đơn vị trực thuộc đã duy trì việc làm tương đối ổn định, mặc dù tình hình thu nhập giảm nhưng đội ngũ lao động nòng cốt của công ty đã cùng nhau cố gắng đoàn kết, chia sẻ với điều kiện khó khăn của công ty. 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.

Tái cơ cấu lại nhân sự của XN CBG (Tổng giám đốc Công ty kiêm Giám đốc XN CBG, bổ trí Giám đốc XN CBG cũ làm Phó giám đốc XN CBG, PTGD kiêm nhiệm công tác trưởng phòng thị trường của 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.

Phần 2: PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ GIẢI PHÁP SX-KD-DV NĂM 2025

Theo nhận định của các chuyên gia kinh tế, diễn biến cuộc xung đột giữa Nga và Ucraina vẫn chưa có hồi kết, tuy đang có dấu hiệu tích cực sau khi Nga và Mỹ đã gặp nhau để bàn giải pháp đàm phán hòa bình, xung đột giữa Israel và Hamas tại giải Gaza chưa có dấu hiệu hạ nhiệt, dự kiến vẫn là năm khó khăn và tiềm ẩn, lạm phát ở Châu Âu và Mỹ 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 sắm sản phẩm đồ gỗ. Với Tổng thống mới đắc cử Trump 2.0 với chính sách áp thuế lên hàng hóa Trung Quốc, Mexico Canada, và khả năng với các hàng hóa Việt Nam trong đó có sản phẩm đồ gỗ theo quy tắc cân bằng về thặng dư thương mại, dự kiến đơn hàng xuất khẩu 2025 có khả năng bình ổn hoặc tăng một ít so với 2024.

Công ty đã xây dựng kế hoạch SXKD năm 2025 và đã trình Tổng công ty thẩm định với các chỉ tiêu chính như sau:

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2025

STT	Các chỉ tiêu chủ yếu	ĐVT	Kế hoạch năm 2025	Ghi chú
1	Tổng doanh thu	Tr.đồng	90.000	
2	Kim ngạch xuất nhập khẩu, trong đó: - Xuất khẩu	1.000 USD	2.500	
3	Trồng rừng tại Hòa Bắc, Đà Nẵng	Ha	47,2	
4	Chăm sóc, BVR năm 2,3 rừng trồng	Ha	148,3	
5	Quản lý bảo vệ rừng năm 4 trở đi	Ha	132,2	
6	Bảo vệ đất, rừng tự nhiên (277,1 ha) (SX,PH,ĐD) và rừng có vốn Công ty trồng xem, dưới tán rừng (16,7 ha)	Ha	293,8	
7	Khai thác rừng trồng tại Hòa bắc	Ha	50,2	
8	Lợi nhuận trước thuế	Trđ	750	
9	Đầu tư phát triển	Trđ	12.844	

10	Cổ tức/Vốn điều lệ	%	Không chia	
11	Lao động	Người	255	
12	Thu nhập bình quân	Trđ/người/tháng	7,0	

2. Nhóm giải pháp thực hiện :

Tập trung mọi nguồn lực để tổ chức thực hiện đạt và vượt các chỉ tiêu kế hoạch năm 2025 đã đề ra; Tăng cường chỉ đạo, hỗ trợ để các đơn vị thành viên trong công ty nâng cao hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, tiết kiệm chi phí, hạ giá thành sản phẩm, mở rộng thị trường, mặt hàng.

a. Về hoạt động sản xuất chế biến gỗ xuất khẩu:

Kế hoạch SXKD năm 2025 dự kiến như sau:

- Doanh thu : 83,523 tỷ đồng
- Giá vốn : 71,768 tỷ đồng
- Lợi nhuận gộp : 11,756 tỷ đồng
- Lợi nhuận trước thuế : 583 triệu đồng
- Kim ngạch XNK : 3,2 triệu usd

Với tình hình kinh tế thế giới vẫn còn nhiều biến động do sự xung đột vũ trang trên các khu vực trên thế giới vẫn còn kéo dài và lan rộng. Tình hình đơn hàng chế biến gỗ năm 2025 dự báo vẫn còn rất nhiều khó khăn. Để hoàn thành được kế hoạch SXKD năm 2025 như trên Công ty giả định tình hình đơn hàng nhận được trong năm 2025 sẽ ổn định như những tháng cuối năm 2024 với bình quân doanh thu hàng tháng đạt được khoảng 7 tỷ đồng. Với kế hoạch SXKD năm 2025 xây dựng sẽ tăng khoảng 21% so với kết quả 2024. Trước tình hình khó khăn chung hiện nay về sự sụt giảm đơn hàng, các khách hàng đều giảm giá bán so với trước đây; tình hình công nợ của khách hàng Noble House (Mỹ) đến nay Tòa án đã phán quyết nhưng công nợ của các chủ nợ vẫn chưa có tiến triển gì. Trong năm 2025 Công ty sẽ triển khai các biện pháp như sau:

+ Phát triển mẫu mã: Tiếp tục tập trung cho công tác phát triển mẫu sản phẩm mới, đa dạng chủng loại sản phẩm (gỗ kết hợp với sắt, nhôm, inox, sợi rope, sợi wicker, nệm) các dòng sản phẩm sử dụng gỗ bạch đàn, gỗ teak, gỗ thông và các mẫu thu hút được thị hiếu của khách hàng từ những ý tưởng của bộ phận phát triển mẫu. Kết hợp với khách hàng phát triển các mẫu từ nguồn và ý tưởng của khách hàng. Rút ngắn thời gian đưa ra ý tưởng, phác thảo hình ảnh 3D, áp dụng trí tuệ nhân tạo AI trong khâu thiết kế, thống nhất với khách hàng và tính giá để báo giá cho khách hàng. Thay đổi nhận thức về chất lượng hàng mẫu, gia công sản xuất mẫu cẩn thận để tăng chất lượng của hàng mẫu và tăng sự thu hút với khách hàng. Rút ngắn thời gian hoàn thành mẫu khi khách hàng đề nghị làm mẫu

+ Phát triển, tìm kiếm khách hàng, đơn hàng: Tiếp tục duy trì và phát triển thêm đơn hàng từ các khách hàng hiện đã có đơn hàng như: Giga, Vitus, Schute, Two Connect, Dehner, ... Ngoài những khách hàng đã liên hệ tiếp tục tìm kiếm và phát triển thêm các khách hàng mới cho các dòng sản phẩm đối với thị trường Mỹ, Úc, Hàn Quốc, Trung Đông

+ Tích cực tìm kiếm khách hàng để mở rộng thị trường, thông qua việc tham gia các hội chợ chuyên ngành về đồ gỗ trong và ngoài nước với cùng với Tổng công ty, Sở công thương Đà Nẵng, đẩy mạnh chuyển đổi số để tăng tỷ lệ tiếp cận sản phẩm đồ gỗ của đơn vị với khách hàng mới.

+ Về đơn hàng: Xây dựng giá bán sản phẩm hợp lý, tiết giảm các khoản chi phí để giảm giá thành sản phẩm nhằm nhận được đơn hàng từ khách hàng. Tập trung tìm kiếm và nhận đơn hàng từ các khách hàng có thị trường xuất đi Mỹ và Úc trong thời gian thị trường châu Âu sắp kết thúc mùa hàng để duy trì sản xuất trong các tháng từ tháng 4 đến tháng 9 (như nhận đơn hàng của khách Giga USA, khách thị trường Úc). Bên cạnh đó, kể từ giai đoạn cuối năm 2024 đến hết quý 1 năm 2025 tập trung cho công tác chào giá, phát triển mẫu cho các khách hàng khu vực châu Âu để nhận đơn hàng cho mùa 2025-2026 (bắt đầu từ tháng 7).

+ Về giải quyết hàng tồn kho của Noble House: Tiếp tục làm việc với khách hàng Giga để giải quyết hàng tồn kho của Noble House (cố gắng giải quyết hết hàng tồn kho trong năm 2025). Ngoài ra cũng tiếp tục chào bán cho các khách hàng khác đối với hàng hóa tồn kho

+ Về gia công hàng Nhật: làm việc với khách hàng Sunadaya (Nhật) để tăng số lượng hàng gia công.

+ Về quản lý sản xuất:

* Sắp xếp bố trí lại nhân sự cho các tổ sản xuất cho phù hợp với tình hình hiện tại của Xi nghiệp.

* Phòng Kế hoạch chủ động tìm kiếm nhà cung cấp mới, có giá cạnh tranh và năng lực đảm bảo việc cung ứng hàng hóa kịp thời cho sản xuất, tiếp tục đàm phán với các nhà cung cấp giảm giá các loại vật tư để đảm bảo giá cạnh tranh khi chào giá sản phẩm cho các khách hàng.

* Bộ phận quản lý Chất lượng chủ động liên hệ với bộ phận chất lượng của khách hàng để nắm bắt các tiêu chuẩn, yêu cầu của khách hàng, nâng cao kiến thức về quản lý chất lượng sản phẩm.

* Tiếp tục thực hiện đơn giá khoán sản phẩm và áp dụng lương khoán sản phẩm cho từng bộ phận nhằm mục đích tăng thu nhập cho người lao động, tăng năng suất lao động

* Thực hiện, kiểm soát tốt công tác tiết kiệm nguyên liệu, điện năng, vật tư phụ liệu, công cụ dụng cụ, tiết kiệm các khoản chi phí để nâng cao hiệu quả.

* Tiếp tục phát huy công tác cải tiến máy móc thiết bị, cải tiến quy trình sản xuất gia công sản phẩm nhằm nâng cao năng suất, đảm bảo chất lượng sản phẩm và giảm lực lượng lao động.

* Lập kế hoạch cụ thể cho công tác bảo trì bảo dưỡng máy móc thiết bị theo từng tuần, từng tháng để chủ động trong công tác sản xuất tránh tình trạng máy móc hư hỏng sản xuất phải chờ sửa chữa. Khi máy móc hư hỏng tại các bộ phận cần cắt cử người sửa chữa kịp thời phục vụ sản xuất

* Xây dựng lực lượng quản lý chất lượng có đủ chuyên môn nghiệp vụ để kiểm soát chất lượng sản phẩm và điều chỉnh qui trình kiểm tra chất lượng sản phẩm đảm bảo

tỷ lệ sản phẩm xuất xưởng đạt chất lượng 100%, cố gắng trong năm 2025 không có khiếu nại, phạt của khách hàng.

* Xây kế hoạch sản xuất, tiến độ giao hàng cụ thể cho các phòng ban nghiệp vụ, phân xưởng sản xuất. Tạo sự phối hợp chặt chẽ giữa các phòng ban, phân xưởng để kiểm tra, đơn đốc tiến độ sản xuất, tiến độ xuất hàng, chất lượng sản phẩm, ...

- Về lực lượng lao động:

* Tiếp tục kế hoạch tuyển dụng lao động đáp ứng nhu cầu sản xuất cho các tháng khi có đơn hàng.

* Phối hợp cùng bộ phận liên quan đề ra các chính sách về lương, thưởng..phúc lợi nhằm thu hút và giữ chân người lao động.

- Về an toàn lao động, vệ sinh công nghiệp, phòng cháy chữa cháy, an ninh trật tự : Tăng cường việc kiểm tra, giám sát việc thực hiện các quy định, quy trình về việc thực hiện nội quy lao động, công tác ATLĐ, PCCC, ATTP, VSCN, ANTT, có đề xuất khắc phục thay đổi.

b. Về lĩnh vực Lâm nghiệp:

- Kế hoạch khai thác với diện tích 50,2 ha rừng trồng 2016,2017

- Ước doanh thu bán cây đứng : 4,054 tỷ đồng

- Giá vốn đầu tư : 1,742 tỷ đồng

- Lợi nhuận gộp : 2,312 tỷ đồng

- Lợi nhuận sau khi trừ các chi phí : 2,145 tỷ đồng

Trong năm 2025 Công ty sẽ triển khai chỉ đạo đơn vị Lâm nghiệp thực hiện các biện pháp như sau:

- Bám sát theo kế hoạch trồng và chăm sóc rừng, đã xây dựng theo từng tuần, từng tháng để kiểm tra, đơn 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, đơn đốc cho kịp thời.

- Hoàn thành việc điều tra trữ lượng đối với diện tích rừng dự kiến khai thác trong đầu năm 2025 để có số liệu và lập phương án khai thác báo cáo cho HĐQT, Tcty nhằm tổ chức bán khai thác sớm trong Quý 1 hoặc đầu Quý 2/2025, có hiệu quả cao và trồng rừng lại kịp thời mùa vụ sau khai thác nhằm đảm bảo rừng phát triển tốt và đạt chất lượng.

- 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, đơn 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 cho Công ty, nghiên cứu giống cây chống chịu bão để hạn chế thiệt hại do khu vực thường xuyên có bão và lốc.

- Tiếp tục hoàn thành việc trồng rừng cho phần diện tích còn lại chưa trồng được năm 2024 trong Quý 1/2025 (do việc bán và khai thác vào những tháng cuối năm mùa

mưa không khai thác được, không thể phát đốt được thực bì nên không có hiện trường trồng rừng).

- Tiếp tục từng bước triển khai từng bước số hóa rừng trồng nhằm tăng cường công tác quản lý, áp dụng các phần mềm chuyên dụng về lâm nghiệp, bản đồ số... phục vụ tốt cho công tác kiểm tra giám sát kịp thời các diễn biến rừng trồng, chăm sóc, QL BVR trong thời gian tới .

c. Đối với lĩnh vực phòng chống môi mọt, côn trùng:

- Kế hoạch SXKD năm 2025:

- + Doanh thu : 1,2 tỷ đồng
- + Giá vốn : 783 triệu đồng
- + Lợi nhuận gộp : 417 triệu đồng
- + Lợi nhuận trước thuế: 80 triệu đồng

Trong năm 2025 Công ty sẽ triển khai chỉ đạo đơn vị Bảo quản gỗ thực hiện các biện pháp như sau:

- 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 mọt, diệt côn trùng theo công nghệ mới, bảo vệ môi trường, an toàn khi sử dụng...

- 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.

d. Về công tác đất đai và khai thác các khu đất:

- + Doanh thu cho thuê tại số 39-41 Nguyễn Thái Học: 876 triệu đồng (chưa VAT, 963,6 triệu đồng bao gồm VAT)
- + Chi phí liên quan : 12 triệu đồng
- + Lợi nhuận gộp : 864 triệu đồng

+ Khu đất 1081 Ngô Quyền: Trong năm 2024 Công ty đã thực hiện việc xin điều chỉnh mục đích sử dụng đất và xin cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất. Kết quả: đến nay Công ty đã hoàn thành và được UBND thành phố cấp GCN Quyền SDD và tài sản gắn liền trên đất với đất số DP 940247, số vào sổ cấp GCN VP 3038 ngày 22/10/2024. Thời hạn 43 năm kể từ ngày 13/08/2003 đến ngày 13/08/2047. Mục đích sử dụng đất là đất thương mại dịch vụ.

Về khai thác khu đất này: Sau khi Công ty thu hồi và không cho các đơn vị như Ngân hàng MB, BV Phúc Khang, thuê nữa theo chủ trương thì sau nhiều năm qua Khu đất này chỉ làm VP Công ty, chưa thể triển khai thực hiện được dự án đầu tư nhằm khai thác tối đa hiệu quả đất thuê. Thời gian qua Công ty cũng đã tích cực tìm kiếm đối tác để hợp tác kinh doanh/cho thuê như Công ty Duy Nam, Rio Center,...để có thêm nguồn thu đồng thời bù đắp được tiền thuê đất nhưng hiện vẫn đang chờ xin ý kiến của các Cổ đông

sự và sự phê duyệt của HĐQT Công ty về thời gian thuê phù hợp khoảng 5 mới có thể triển khai các bước tiếp theo. Về dài hạn, có chủ trương nghiên cứu lập và phát triển dự án đầu tư xây dựng tòa nhà hỗn hợp, căn hộ thương mại, văn phòng làm việc, trung tâm thương mại...

+ Đối với thửa đất 234 Điện Biên Phủ: có diện tích 146,5 m², Công ty đã có quyết định giao đất, hợp đồng thuê đất đã được gia hạn trong năm 2024 có thời hạn đến ngày 11/08/2026, Giấy chứng nhận quyền sở hữu nhà ở số 02/AK năm 1992, chưa lập hồ sơ xin cấp GCNQSDĐ. Mục đích sử dụng đất là đất Thương mại dịch vụ. Công ty trả tiền thuê đất và thuế đất phi nông nghiệp hàng năm là 89,5 triệu đồng/năm.

Về khai thác khu đất này: Công ty đang giao cho Xí nghiệp Bảo quản gỗ quản lý, sử dụng làm văn phòng và cửa hàng giới thiệu, buôn bán các sản phẩm liên quan đến phòng chống côn trùng, mỗi một nhưng việc khai thác tại thửa đất này không mang lại hiệu quả do: (1) vị trí đất nằm trong hành lang cất hạ cánh của sân bay nên có nhiều bất cập, do đó rất khó kinh doanh; (2) hình thể của thửa đất không vuông vức, mặt tiền nhỏ chưa đến 4 m, eo hẹp ở đoạn giữa khuôn đất, nền đất không bằng phẳng chênh nhau giữa nền phía trước và phía sau gần 2 m; (3) Thành phố chỉ cho phép gia hạn dưới 5 năm, trường hợp muốn thuê dài hạn thì yêu cầu phải có dự án nên cũng hạn chế trong việc đầu tư sửa chữa chi phí lớn, chi phí tiền thuê đất tăng cao hơn 2,5 lần so với trước đây nhưng hiệu quả kinh doanh thấp, việc cho thuê nhà không thể thực hiện được do chưa đảm bảo về hồ sơ pháp lý (cấp giấy chứng nhận quyền sử dụng đất), giá cho thuê tại thửa đất này cũng không cao, không bù được tiền thuê đất do các hạn chế nêu tại mục (1) và (2) và cơ sở vật chất quá xuống cấp.

Do đó việc tiếp tục thuê đất tại thửa đất này sẽ không mang lại hiệu quả. Để giữ và ổn định quỹ đất này trong nhiều năm liên Công ty đã phải chấp nhận gánh chi phí tiền thuê đất, tiền thuế đất PNN đối với khu đất này. Trong thời gian đến, Công ty sẽ tìm kiếm đối tác để hợp tác kinh doanh để khai thác khu đất này nhằm bù đắp được 1 phần chi phí tiền thuê đất.

+ Đối với đất 39-41 Nguyễn Thái Học: hiện Công ty đang cho cá nhân thuê để kinh doanh buôn bán cà phê với thời hạn 1 năm.

Việc 3 hộ hiện đang sử dụng 3 phòng phía sau trong khuôn đất và có tranh chấp với Công ty: Công ty đã nhiều lần thương lượng hỗ trợ di dời nhưng các hộ không đồng ý mà yêu cầu đền bù theo giá đất thị trường. Công ty sẽ chuẩn bị hồ sơ và xem xét, đánh giá tính khả thi, tham vấn luật sư để tiến hành khởi kiện 3 hộ có tranh chấp với Cty thời gian thích hợp. Về khai thác khu đất này trong ngắn hạn: vẫn tiếp tục gia hạn cho thuê hàng năm để có nguồn thu trong thời điểm khó khăn như hiện nay.

+ Đối với cơ sở đất tại số 42 Lạc Long Quân, phường Hoà Khánh Bắc, quận Liên Chiểu, Tp Đà Nẵng: Công ty có 2 khu đất với tổng diện tích là 48.691,4 m² có thời hạn thuê đất đến 12/12/2046, bao gồm:

++ Khu đất Xưởng 1 KCN Hoà Khánh có diện tích 15.120,7 m², sau khi đã ký lại Phụ lục hợp đồng số 02/PLHĐ-HK ngày 09/09/2024 điều chỉnh lại diện tích thuê còn 14.863 m² (giảm 257,7 m² đối với phần đất hạ tầng kỹ thuật của KCN nên Công ty phải lùi hàng rào vào và trả lại phần diện tích này cho BQL KCN Cao và Các KCN Hoà Khánh). Công ty đã làm và gửi hồ sơ và đã được BQL KCN Cao và các KCN Đà Nẵng cấp Giấy phép xây dựng lùi hàng rào. Tiền thuê đất và phí sử dụng hạ tầng cho khu đất này là khoảng 470 triệu đồng/năm (chưa tính tiền thuế VAT đối với tiền phí sử dụng hạ

tầng). Hiện trạng khu đất này vẫn chỉ làm kho chứa hàng hoá, không sản xuất kinh doanh.

Về khai thác khu đất này: Hiện Công ty chủ yếu sử dụng khu nhà xưởng 2 có diện tích 33.570,7 m² để thực hiện việc sản xuất chế biến gỗ xuất khẩu. Đối với khu nhà xưởng 1 có diện tích 14.843 m² được xây dựng đã lâu, nhà xưởng đã xuống cấp trầm trọng, không có các hệ thống Phòng cháy chữa cháy vách tường, hệ thống phòng cháy chữa cháy tự động như theo quy định hiện hành nên chủ yếu sử dụng để chứa nguyên liệu gỗ và kho chứa thành phẩm. Bên cạnh đó do khu đất này có 2 mặt tiếp giáp với các khu dân cư và các cơ quan Nhà nước (Công an phường Hoà Khánh Bắc) nên việc tiếp tục đầu tư và đưa vào làm sản xuất chế biến gỗ ở khu vực nhà xưởng này sẽ ảnh hưởng đến môi trường xung quanh. Trong thời gian qua Công ty cũng đã tìm kiếm và có một số đối tác muốn hợp tác thuê lại khu nhà xưởng này để tổ chức sản xuất, làm kho chứa hàng hoá tuy nhiên theo quy định vẫn chưa đảm bảo do Giấy chứng nhận đầu tư được Ban QL KCN Cao và các KCN Đà Nẵng cấp tại khu đất này chưa có ngành hàng cho thuê kho, nhà xưởng, dịch vụ Logistic... về ngắn hạn, công ty đang triển khai đề xuất Ban quản lý KCNC cho phép công ty xây dựng Showroom, cantin cho thuê ở phía mặt tiền để có nguồn thu.

Khi dự án Cảng Liên Chiểu hoàn thành và đưa vào khai thác (dự kiến hoàn thành vào năm 2025 theo như chủ trương phê duyệt của Chính phủ) thì nhu cầu về các dịch vụ Logistic, cho thuê kho bãi, nhà xưởng tại KCN Hoà Khánh sẽ tăng cao. Hiện BQL KCN Cao và các KCN Hoà Khánh cũng đang bổ sung điều chỉnh lại quy hoạch chi tiết 1/500 KCN Hoà Khánh phù hợp với tình hình, thực trạng hiện nay. Được biết hiện các đơn vị khác đang thuê lại đất và hoạt động trong KCN Hoà Khánh cũng đang tổ chức đầu tư nhà xưởng và xin bổ sung ngành nghề này để đáp ứng nhu cầu trong thời gian đến. Do đó Công ty cần sớm nghiên cứu và lập phương án và cho đầu tư mới thêm diện tích nhà xưởng (dự kiến đầu tư thêm khoảng 4.500 m² nhà xưởng mới) và sửa chữa cải tạo lại cơ sở nhà xưởng hiện có trên khu nhà xưởng có diện tích 14.843 m² tại KCN Hoà Khánh, đường Lạc Long Quân, phường Hòa Khánh Bắc, Quận Liên Chiểu, Đà Nẵng để thực hiện kinh doanh lĩnh vực này trong thời gian đến sau khi hoàn thành các thủ tục theo quy định

++ Khu đất Xưởng 1 KCN Hoà Khánh có diện tích 33.570,7 m². Tiền thuê đất và phí sử dụng hạ tầng cho khu đất này là khoảng 1,040 tỷ đồng /năm (chưa tính tiền thuế VAT đối với tiền phí sử dụng hạ tầng). Hiện trạng khu đất này đang làm nhà máy sản xuất Chế biến gỗ xuất khẩu.

Về khai thác khu đất này: tiếp tục sử dụng làm nhà máy chế biến gỗ.

+ Đối với đất trồng rừng tại Tà Lang: Sau khi tiến hành rà soát lại toàn bộ diện tích đất trồng rừng với sự hỗ trợ từ phòng Lâm nghiệp của Tổng công ty, thuê đơn vị tư vấn cắm mốc đối với phần diện tích trồng được rừng. Được sự đồng ý của HĐQT, Tổng công ty, Công ty đã báo cáo UBND thành phố, các sở ngành liên quan từ tháng 01/2023 xin điều chỉnh lại diện tích đất trồng rừng tại Tà Lang sau rà soát để tiến tới ký HĐ thuê đất, xin cấp giấy chứng nhận QSD đất trồng rừng và trả lại phần diện tích đất không thể trồng được rừng, đất là rừng tự nhiên cho UBND thành phố. Đến nay UBND thành phố và các Sở ngành liên quan vẫn chưa có hướng dẫn và trả lời cho Công ty. Hiện công ty vẫn đang thực hiện trồng rừng kinh tế, quản lý chăm sóc quản lý bảo vệ đối với diện tích đất trồng rừng và diện tích rừng đặc dụng giao quản lý bảo vệ, khoanh nuôi xúc tiến tái sinh.

Đối với việc hoàn thiện hồ sơ pháp lý đối với việc bàn giao và ký hợp đồng thuê đất rừng.. liên quan đến các yếu tố khách quan (sự thay đổi về nhân sự lãnh đạo, thay đổi về chính sách, sự sát nhập của các sở ban ngành, thời gian xem xét phê duyệt của các sở ban ngành, UBND TP ĐN nên thời gian có thể kéo dài... Trong năm 2025 Công ty sẽ tiếp tục tích cực liên hệ và làm việc với UBND, các sở ban ngành liên quan để xúc tiến và hoàn thành việc xin điều chỉnh lại diện tích đất thuê, giao đất đối với diện tích 435,94 ha và xin bàn giao 273,85 ha đất có rừng tự nhiên và 158,7 ha đất không trồng được rừng).

Về khai thác đất Lâm nghiệp này: Tiếp tục thực hiện các thủ tục để hoàn thiện pháp lý như điều chỉnh và xin ký hợp đồng thuê đất, cấp giấy chứng nhận Quyền sử dụng đất trồng rừng và tiếp tục thực hiện việc đầu tư trồng rừng trên diện tích này. Đồng thời xem xét nghiên cứu lập dự án du lịch sinh thái dưới tán rừng, du lịch sinh thái cộng đồng trên KV xã Hoà Bắc (công ty đã trình văn bản đề xuất UBND TP Đà Nẵng xem xét hướng dẫn thủ tục)

e. Về hoạt động kinh doanh gỗ nguyên liệu:

Trong năm 2024, Công ty vẫn tổ chức thực hiện việc thu mua và cung ứng gỗ nguyên liệu cho VJC Đà Nẵng. Tuy nhiên do ảnh hưởng từ việc phá sản của Khách hàng Noble House nên tại thời điểm 30/06/2024 Công ty phải thực hiện trích lập dự phòng nợ phải thu khó đòi của khách hàng này. Do đó trên Báo cáo tài chính 6 tháng đầu năm 2024 đã được kiểm toán đã thể hiện việc Công ty bị âm Vốn chủ sở hữu. Sau khi VJC Đà Nẵng xem xét tình hình tài chính của Công ty thì đã yêu cầu đối với khoản tiền 500.000 USD mà VJC Đà Nẵng ứng trước cho Công ty phải được Tổng công ty Lâm nghiệp Việt Nam-CTCP đứng ra bảo lãnh. Công ty đã báo cáo HĐQT và Tổng công ty và xin hỗ trợ đối với yêu cầu này của VJC Đà Nẵng nhưng Tổng công ty không thực hiện đứng ra bảo lãnh. Do vậy VJC Đà Nẵng đã yêu cầu Công ty hoàn tiền tạm ứng còn lại, không tiếp tục kỳ Hợp đồng cung ứng gỗ nguyên liệu cho năm 2025 và sẽ ký trực tiếp Hợp đồng cung ứng gỗ với Tổng Công ty. Do đó từ cuối tháng 11/2024, Công ty đã dừng việc tạm ứng gỗ nguyên liệu cho VJC Đà Nẵng và đã hoàn lại tiền tạm ứng còn lại.

Về hiệu quả từ hoạt động cung ứng gỗ nguyên liệu: Khối lượng gỗ nguyên liệu cung ứng cho VJC Đà Nẵng trong các năm qua đã sụt giảm nghiêm trọng do VJC Đà Nẵng đã triển khai trực tiếp thu mua tại các vùng và chỉ giao cho Công ty một số vùng thu mua. Khối lượng gỗ nguyên liệu cung ứng tính đến hết Tháng 11/2024 Công ty chỉ cung ứng khoảng hơn 41.000 tấn, bình quân khoảng 3.720 tấn/tháng. Sau khi trừ chi phí thu mua (chưa tính các chi phí khác cho nhân sự thu mua như chi phí BHXH, tiền lễ tết...) Công ty chỉ lãi được 18,6 triệu đồng/tháng. Tuy nhiên đối với hoạt động cung ứng gỗ nguyên liệu hiệu quả thấp, có rất nhiều rủi ro, chi phí liên quan cũng sẽ rất nhiều nên công ty đã dừng việc cung ứng.

f. Về tài chính:

Hiện nay Công ty đang rất khó khăn về dòng tiền do ảnh hưởng từ việc khách hàng Noble House phá sản. Đến nay Công ty được các ngân hàng cấp hạn mức tín dụng ngắn hạn là 59 tỷ đồng (trong đó Ngân hàng là BIDV CN Hải Vân là 49 tỷ đồng, Ngân hàng SHB CN Đà Nẵng là 10 tỷ đồng). Tuy nhiên hiện Công ty đã sử dụng gần như hết hạn mức của Ngân hàng BIDV CN Hải Vân.

Trong thời gian đến Công ty sẽ rất khó khăn về tài chính, áp lực về việc thanh toán chi phí lãi vay cũng như trả các khoản nợ vay đến hạn, nguồn vốn cho hoạt động trồng

rừng, chi trả tiền lương cho người lao động do không có dòng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh để quay vòng. Do đó việc cơ cấu lại tài chính của Công ty là cần thiết để Công ty có nguồn vốn hoạt động thông qua việc chuyển nhượng lại Tài sản cố định của Công ty là BĐS tại số 39-41 Nguyễn Thái Học.

Bên cạnh đó để có thêm nguồn thu, dòng tiền cho Công ty trong thời gian đến ngoài những hoạt động sản xuất kinh doanh hiện có. Công ty cần sớm có chủ trương để khai thác tối đa các khu đất hiện có còn trống chưa sử dụng hoặc sử dụng chưa hiệu quả sau khi đã hoàn thành đầy đủ pháp lý. Từ đó bên cạnh có lãi từ hoạt động này, Công ty sẽ bù đắp được chi phí tiền thuê đất, thuế đất phi nông nghiệp hàng năm cho 3 khu đất (1081 Ngô Quyền, 234 Điện Biên Phủ, Xưởng 1 KCN Hoà Khánh) là hơn 1,33 tỷ đồng/năm.

Tích cực dùng mọi biện pháp cùng với hiệp hội gỗ Bình Định, Đà Nẵng và luật sư mà Công ty đã thuê để nghiên cứu các giải pháp thu hồi công nợ đối với Noble House với tòa án Mỹ (bao gồm giải pháp bán khoản nợ cho bên thứ 3 tại Mỹ nếu khả thi).

3. Kiến nghị và đề xuất

- Đề xuất các cổ đông, cổ đông lớn, cổ đông Tổng công ty 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.

- Nghiên cứu phát triển, đề xuất triển khai thực hiện với các cấp có thẩm quyền công tác xây dựng khu du lịch sinh thái kết hợp rừng trồng tại Hòa Bắc, Đà Nẵng, từng bước nghiên cứu xây dựng khu du lịch văn hóa tâm linh Hùng Vương tại khu vực này.

- Trường hợp việc thu hồi công nợ từ phía Noble House kéo dài và khó khăn, đề xuất các cấp có thẩm quyền cho phép Công ty cơ cấu lại danh mục tài sản hiện có là quyền sở hữu nhà, đất tại 39-41 Nguyễn Thái Học, TP. Đà Nẵng để có nguồn tài chính hoạt động.

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 công nợ khó thu hồi. 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 2024 và phương hướng thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 . 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 2025 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./.

CÔNG TY CP VINAFOR ĐÀ NẴNG