



**BÁO CÁO TỔNG KẾT
HOẠT ĐỘNG KINH DOANH 2018 &
KẾ HOẠCH 2019**

**REPORT OF
2018 BUSINESS PERFORMANCE & 2019
PLAN**

**PHẦN I. TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG
NĂM 2018**

PART I. 2018 BUSINESS PERFORMANCE

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH :

I. CURRENT SITUATION:

- Trong năm 2018, đơn hàng Mỹ đạt được con số tăng trưởng ấn tượng (tăng 14% so với cùng kỳ). Khách hàng đã có nhiều thay đổi trong việc giao đơn hàng sớm, cung cấp thông tin rõ ràng và có kế hoạch chi tiết cho mỗi quý tạo điều kiện thuận lợi để công ty có kế hoạch sản xuất và giao hàng đúng hạn. Bên cạnh khách hàng truyền thống Maszma, Savimex đã phát triển thêm được một số khách hàng mới như Zinus, D.B, Bradshaw, Unique Furniture..... Từ đó, công ty đã định hình được thị trường mục tiêu, có kế hoạch phát triển và đầu tư dài hạn.
- Đơn hàng xuất khẩu sang thị trường Nhật Bản giảm mạnh, khoảng 3 triệu USD với khách hàng chủ lực là JNF và Seiwa. Savimex tăng cường kiểm soát năng suất và chi phí đầu vào để tạo nên giá cả cạnh tranh cho thị trường này.
- Thị trường Hàn Quốc tăng trưởng mạnh trong năm 2018, tăng gấp đôi so với năm 2017, đạt khoảng 5.8 triệu USD.
- Chi phí tiền lương tăng do chính sách điều chỉnh lương cơ bản làm ảnh hưởng lớn đến chi phí sản xuất và các chi phí đầu vào.
- Hoạt động bất động sản tập trung cho việc giải quyết thủ tục khách hàng và các dự án đã hoàn thành kinh doanh trước đây.

- In 2018, the US market has a good performance (increased 14% yoy). Customer changed their working way in sending orders sooner, enough information for production, and quarterly plan in detail to create advantage to make production plan and delivery on time. Besides big customer as Maszma, Savimex looks for new customers: Zinus, D.B, Bradshaw, Unique Furniture....from that company set up the target market and have a plan to develop and invest long term.
- Export orders to Japan reduced slightly, achieved 3 mil USD, the main customer is JNF and Seiwa. Savimex controls tightly productivity and production cost aim to have a competitive price for this market.
- Korea market increased impressively in 2018, double comparing 2017, achieved 5.8 mil USD.
- Salary will be increased due to adjusting the basic salary leading to affect too much for production cost.
- Real estate activity focuses on solving customer services and finished projects before.

**II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CÔNG
TY NĂM 2018**

II. 2018 BUSINESS PERFORMANCE

**A. HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH
DOANH**

A. BUSINESS OPERATIONS

**1) Đối với khối sản xuất, kinh doanh xuất
khẩu:**

1) For export business:

- Công tác tổ chức - nhân sự - tiền

- **HR:** Adjust basic salary to comply with the



lương: Điều chỉnh lương tối thiểu phù hợp với quy định mới của pháp luật. Duy trì việc trả lương, thưởng theo năng suất để thúc đẩy việc tăng năng suất của nhà máy. Công tác đào tạo kỹ năng quản lý cho đội ngũ quản lý cấp trung đã được chú trọng bằng cách tổ chức các chương trình với các chủ đề cụ thể hàng tuần.

- **Công tác chuẩn bị sản xuất:** Về vĩ mô, năm 2018 đã mở ra nhiều cơ hội cho cộng đồng đồ gỗ và nội thất Việt Nam khi sự căng thẳng thương mại Mỹ - Trung Quốc diễn ra; các hiệp định EVFTA và CPTPP xóa bỏ thuế quan sẽ giúp thu hút nhiều khách hàng, tăng sự dịch chuyển sản xuất của các nước vào Việt Nam ...Song, điều này cũng tạo ra những thách thức cho các doanh nghiệp (DN) khi phải cạnh tranh khốc liệt hơn. Ngoài ra, vấn đề nguồn nhân lực cũng sẽ là một thách thức bởi không chỉ ngành gỗ mà các ngành khác như may mặc, da giày, điện tử... cũng cần lao động ở diện lớn, dẫn đến tiền lương sẽ tăng và biến động lao động là điều khó tránh. Trước những thách thức này, DN phải chủ động ứng phó. Trước tiên, thực hiện hiện đại hóa công nghệ để giảm lệ thuộc vào nguồn lao động. Bên cạnh đó, phát triển đồng bộ các khâu như thiết kế, khả năng R&D, mẫu mã phù hợp với nhu cầu thẩm mỹ và xu hướng thị trường. Đội ngũ kinh doanh phải chủ động khai thác thị trường, nâng cao dịch vụ chăm sóc khách hàng, sử dụng công nghệ số hóa như marketing và kinh doanh online để tạo lối đi mới, tiếp cận thị trường... Đặc biệt, công tác đào tạo nguồn nhân lực phải được chú trọng đúng mức vì các thiết bị hiện đại cần đội ngũ lao động có trình độ để vận hành. Các vấn đề về thương hiệu, tài chính, quản trị ... cũng cần thay đổi để thích nghi với sự thay đổi của hệ thống mới và sự biến đổi không ngừng của môi trường bên ngoài. Làm tốt các công việc này xem như DN đã được “tiêm một liều vắc-xin” nâng cao sức đề kháng để chịu đựng sóng gió của thương trường. Về dài hạn, ngành gỗ cần có tầm nhìn rõ và có ước mơ đủ lớn, hướng nhìn về chuỗi giá trị thị trường

minimum salary in Laws. Continue to pay salary, bonus based on product sales; from that pushing on increasing productivity. Training management skill is focused on through detail program with every weekly subject.

- **Production Preparation:** *On the macro, 2018 opened up many opportunities for Vietnam's furniture and furniture community when the US-China trade war took place; EVFTA and CPTPP agreements to eliminate tariffs will help attract more customers, orders moving to Vietnam will increase ... But this also creates challenges for all companies when must be more competitive. In addition, human resource issues will also be a challenge because not only the timber industry but also other sectors such as garment, footwear, electronics ... also need large-scale labor, leading to salary increases and fluctuations in labor is hard to avoid. Before this challenge, all companies must actively respond, first to implement technology modernization to reduce dependence on labor resources. Besides, developing synchronous stages such as design, R&D ability, designs in accordance with aesthetic needs and market trends. The sales team must actively exploit the market, improve care services, use digital technology such as marketing and online business to create new avenues to access the market ... Especially the training of human resources must be properly focused because modern equipment needs a qualified workforce to operate. The issues of brand, finance, management ... must also be changed to adapt to the changes in the new system and the constant change of the external environment. Doing well in these jobs seems to have been "vaccinated with a vaccine" to improve the ability to endure the wind and waves of the market. In the long term, the wood industry needs to be built in order to stand firmly, need clear vision and dreams big enough, looking at the value chain of goods market of USD 450 billion instead of USD 140 billion of production value. So, Company focus on developing USA new*



hàng hóa 450 tỷ USD thay vì 140 tỷ USD giá trị sản xuất. Vì vậy, công ty đã tập trung phát triển khách hàng Mỹ mới và kết quả đã có đơn hàng lớn hơn 01 triệu USD/tháng bắt đầu từ tháng 10/2018. Đồng thời, công ty đã tiến hành thay mới và sắp xếp line chuyên sản xuất như đầu tư mua nhiều máy ghép gỗ hiện đại, máy chà nhám mới, tách dây chuyên sản xuất giữa khách hàng Mỹ, khách hàng Nhật Bản và khách hàng Hàn Quốc riêng biệt để chuyên môn hóa dòng hàng, giúp đạt năng suất cao hơn; Triển khai kịp thời và đầy đủ thông tin đơn hàng theo kế hoạch; Xây dựng kế hoạch sản xuất, phân công sản xuất, mục tiêu tận dụng tối đa năng lực sản xuất của các xưởng đáp ứng yêu cầu kế hoạch; Điều phối lao động hợp lý nhằm sản xuất kịp tiến độ theo yêu cầu kế hoạch đề ra.

- **Công tác quản lý chất lượng, môi trường, gia công ngoài:** Công ty triển khai và thực hiện khẩu hiệu “*Mỗi công nhân là một QC*”. Bên cạnh đó, công ty thực hiện tốt công tác chuẩn bị kế hoạch chất lượng thông qua hàng mẫu, hàng triển lãm, tổ chức họp để thống nhất và ban hành quy trình sản xuất chính thức. Thực hiện nghiêm túc kiểm soát chất lượng, quy trình. Phân công Quản đốc chịu trách nhiệm quản lý máy móc, thiết bị khu vực xưởng mình quản lý (vệ sinh hàng ngày, bảo quản máy móc, thiết bị, phân công người chịu trách nhiệm cụ thể từng máy). Xác lập quy trình, Tiêu chuẩn chất lượng gia công rõ ràng trước khi mang hàng đi gia công, đảm bảo có gói đầu từ 5 - 7 ngày so với tiến độ của Nhà máy.

- **Công tác thị trường - khách hàng:** Tập trung vào các đơn hàng có sự ổn định và mang lại giá trị lợi nhuận cao trong đó tập trung chủ yếu cho thị trường Mỹ.

2) Đối với hoạt động sản xuất kinh doanh nội địa :

Xí nghiệp bao bì SaviPack:

- Tập trung phát triển các khách hàng tiềm năng, đơn hàng lớn để đạt được

customer and results have an order which revenue over 1 mil USD/month from Oct, 2018. Besides that, company changed and arranged new production line as invested a lot of machine as laminate machine, sanding machine and divided separately production line between USA, Japan and Korea customer to specialize to achieve higher productivity. Develop production plans, production allocation, target how to maximize the production capacity of the factory to meet the requirements of the plan. Allocate labor to resolve Production Schedule problems timely and meet the target.

- **Quality, environment, sub-contract Management:** *Company set up and implement slogan “Every worker is a QC”. Besides that, the company makes good preparation for quality systems through preparing samples, goods for exhibitions, hold meetings frequently and issue the official production process. Implement quality and control processes strictly. Assign factory manager to take responsibilities for equipment management in their own workshop (daily cleaning, storage equipment, assigning a specific person to take responsibility for each machine). Establish processes and make the clearly quality standards before carrying goods for processing, ensuring time in 5-7 days compared to the plan of factory.*

- **Market – Customer:** *Focus on orders which have stable and good profits, in which USA market is preferred.*

2) Domestic activity:

Savipack factory:

- *Focus on developing potential customer, big orders aim to achieve the registered target.*

doanh thu mục tiêu.

- Thu hồi công nợ: phối hợp với phòng kế toán thu hồi công nợ. Áp dụng công nợ tối đa 30 ngày đối với các khách hàng lớn và 15 ngày đối với khách hàng nhỏ.
- Tăng năng suất: Sửa chữa, nâng cấp máy móc thiết bị để tăng năng suất, tiết kiệm chi phí nhân công (Nâng cấp đầu sóng A để cải thiện chất lượng sản phẩm, cải tiến máy phóng dao để tăng năng suất hàng Amazon).
- Phát động phong trào sáng kiến cải tiến, tiết giảm chi phí sản xuất (Tận dụng giấy phế làm các chi tiết nhỏ, chuyển đổi sử dụng cao su làm bản in từ 7 mm sang 4mm).
- Cải tiến chất lượng bao bì carton đồng thời tiết kiệm chi phí đầu vào, ... sản phẩm đến tay người tiêu dùng đạt chất lượng cao.
- Thiết lập KPI cho từng tổ để dựa vào đó đánh giá mức độ hoàn thành công việc, theo sát thực tế sản xuất nhằm đáp ứng kịp tiến độ.
- Phối hợp với Phòng mua hàng trong công tác chuẩn bị nguyên vật liệu kịp thời cho từng công đoạn sản xuất.

3) Đối với kinh doanh địa ốc :

Trong năm 2018, hoạt động kinh doanh bất động sản như sau :

- Quản lý và khai thác có hiệu quả các mặt bằng: 194 Nguyễn Công Trứ Q1, 741 Hậu Giang và Khu thương mại Ngọc Lan.
- Các dự án đất nền: tiếp tục thực hiện việc quản lý thiết kế, thi công và cấp giấy chứng nhận cho các khách hàng tại các dự án: Khu dân cư Phú Thuận, Bình Trị Đông, Tân Thới Hiệp.
- Nhi Xuân: hoàn thành việc Góp vốn bằng quyền sử dụng đất 2 lô C6 và C9 vào Công ty TNHH Một thành viên Đồ Gỗ Bình An - Vốn 100% Savimex để

- *Account receivable: Coordinate with the accounting department to recover debts. Applying a maximum 30-day debt for big customers and 15 days for small customers.*
- *Increasing productivity: Repair and improve machinery to increase productivity, saving labor cost (Upgrade waving A machine aim to improve quality; improve knife machine to increasing Amazon orders productivity).*
- *Launching the initiative to innovate, reduce production costs (Make use of waste paper to make small details, convert rubber to make prints from 7 mm to 4mm).*
- *Improve quality of carton and saving production cost... product which delivery to the customer has good quality.*
- *Measure KPI for each team, based on that evaluate the performance, follow up production plan aim to delivery schedule on time.*
- *Cooperate with the Purchasing department to prepare material for each process in the production*

3) Real-estate:

In 2018, real – estate have some activities as follow:

- *Manage and have business with some buildings: 194 Nguyen Cong Tru building, 741 Hau Giang and Commercial zone at Ngoc Lan.*
- *Land: continue to implement in design management, construction and certification for customers in the project: Residential Phu Thuan, Binh Tri Dong, Tan Thoi Hiep.*
- *Nhi Xuan project: Finish to contribute capital by using the land use right of 2 plots of C6 and C9 into Binh An Company - 100% capital of Savimex to exploit and use. Finish collecting money about transfer of*



khai thác sử dụng. Hoàn tất việc thu tiền từ việc chuyển nhượng vốn góp tại công ty Bình An cho công ty cổ phần MD Việt Nam. Đang tiến hành xin điều chỉnh mật độ xây dựng lô C8.

- Tập trung thu hồi công nợ còn lại của các dự án.

B. CÔNG TÁC QUẢN LÝ TỔ CHỨC :

- Hoạt động điều hành công ty theo đúng Nghị Quyết của Đại Hội đồng cổ đông, của Hội Đồng Quản Trị và đảm bảo duy trì sự ổn định liên tục trước những khó khăn hiện nay.
- Định kỳ hàng tháng, hàng quý các phòng ban công ty phối hợp kiểm tra tình hình thực hiện kế hoạch: doanh thu, lợi nhuận, chi phí, quỹ lương, công nợ, hàng tồn kho, kiểm tra báo cáo tài chính ... tại các đơn vị. Từ đó, đề xuất các giải pháp phù hợp nhằm đạt được các chỉ tiêu kế hoạch đề ra.
- Không để phát sinh tình trạng nợ xấu.

contributed capital in Binh An company to MD Vietnam JSC. Ongoing application for adjustment of construction density of C8 plot.

- *Focus on collect all AR of the old project.*

B. FOR MANAGEMENT:

- *Operation activities of company in accordance with the Resolution of the General Shareholders, the BOD and make sure to maintain the constant stability during the difficulty periods.*
- *At monthly, quarterly, all departments coordinate to inspect the implementation of target: revenue, profit, cost, wage fund, liabilities, inventory, check the financial statements ... at each unit. After that proposing the reasonable solution aims to achieve the target.*
- *Do not let the bad debt incurred.*



III. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

2018 BUSINESS PERFORMANCE

Tổng doanh thu : 706,285,698,891 đồng
Total revenue: 706,285,698,891 VND

Trong đó:

In which:

Doanh thu XK : 27,463,036 USD quy ra 631,814,671,767 đồng
Export revenue: 27,463,036 USD 631,814,671,767 VND

(đạt 118% so kế hoạch = 23,300,000 USD)

(achieve 118% compated to plan = 23,300,000 USD)

2. Doanh thu nội địa

2. Domestic Revenue:

74,471,027,124 đồng

trong đó :

in which:

a. Doanh thu về kinh doanh địa ốc

a. Real-estate revenue

17,160,129,236 đồng

b. Doanh thu nội địa về đồ gỗ nội thất và cho
thuê văn phòng

b. Domestic sales and office for rent

31,233,390,750 đồng

c. Doanh thu về bao bì

c. Pack, carton

26,077,507,138 đồng

trong đó doanh thu nội bộ

in which internal revenue

0 đồng

a. Chỉ tiêu tổng hợp:

a. Total main items:

TT No.	Chỉ tiêu chủ yếu Items	Đvt Unit	Kế hoạch Target	Thực hiện Performance	TH/KH %
01	Tổng doanh thu thuần và các khoản thu nhập <i>Net revenue</i>	Triệu đồng	584,500	711,594	121.7%
	1. Doanh thu thuần từ hoạt động sản xuất kinh doanh <i>Net revenue from main activity</i>	“		706,286	
	2. Doanh thu hoạt động tài chính <i>Financial income</i>	“		4,249	
	3. Thu nhập khác <i>Other income</i>	“		1,059	
02	Lợi nhuận trước thuế <i>Profit before tax</i>	“	17,700	20,769	117.3%

b. Chi tiết kết quả hoạt động SXKD năm 2018 (đơn vị tính: đồng)

2018 Income Statement (Unit: VND)

1. Doanh thu <i>Revenue</i>	706,750,549,269
2. Giảm trừ doanh thu <i>Deduction</i>	464,850,378
3. Doanh thu thuần <i>Net Revenue</i>	706,285,698,891
4. Giá vốn <i>Cost of Goods Sold</i>	628,459,843,697
5. Lợi nhuận gộp <i>Gross Profit</i>	77,825,855,194
6. DT hoạt động tài chính <i>Financial Income</i>	4,249,102,393
7. Chi phí tài chính <i>Financial Expense</i>	6,259,247,092
Trong đó lãi vay <i>In which: Interest</i>	3,045,193,224
8. Chi phí bán hàng <i>Selling Expense</i>	19,111,580,676
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp <i>GA Expense</i>	36,601,228,590
10. Lợi nhuận thuần <i>Operating Profit</i>	20,102,901,229
11. Thu nhập khác <i>Other Income</i>	1,058,987,692
12. Chi phí khác <i>Other Expense</i>	392,571,721
13. Lợi nhuận khác <i>Other Profit</i>	666,415,971
14. Lợi nhuận trước thuế <i>Profit before tax</i>	20,769,317,200
15. Thuế TNDN hiện hành <i>CIT</i>	2,637,706,991
16. Thuế TNDN hoãn lại <i>Deffered Tax</i>	-
17. Lợi nhuận sau thuế <i>Net Profit</i>	18,131,610,209
18. Lãi cơ bản trên cổ phiếu <i>EPS</i>	1,442



IV. NHẬN ĐỊNH

Doanh thu xuất khẩu cho mảng kinh doanh đồ gỗ nội thất đã tăng 18% so với năm 2017 nhờ sự tăng trưởng mạnh ở thị trường Mỹ.

Công ty đã tập trung vào việc quản lý sản xuất bằng cách sắp xếp line chuyên, thay đổi tư duy quản lý theo khối và cán bộ quản lý để tăng năng suất lao động thông qua chỉ số USD/công nhân (đạt được \$ 2,800/công nhân)

Chi phí đầu vào như nguyên liệu chính, phụ liệu, sơn ... đã được kiểm soát theo đơn hàng và được cấp phát theo định mức tiêu chuẩn do công ty thống nhất ban hành.

Từ những chiều hướng tích cực như trên, công ty đã đạt được chỉ tiêu lợi nhuận đề ra. Để thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch 2019, từng đơn vị phải tập trung triển khai các mục tiêu đã đề ra, cụ thể:

▪ **Khối sản xuất :**

Tập trung củng cố công tác quản lý điều hành; tăng cường kiểm tra, giám sát phát triển mảng gia công ngoài; kiểm soát chặt chẽ các khoản mục chi phí nguyên liệu, nhân công, giờ tăng ca nhằm đảm bảo chỉ tiêu hiệu quả.

▪ **Khối Địa ốc, Văn phòng Công ty:**

Nhìn chung trong năm 2018, hoạt động kinh doanh địa ốc tập trung giảm thiểu các chi phí phát sinh, thu hồi công nợ tại các dự án đã kinh doanh, khai thác và sử dụng có hiệu quả tòa nhà 194 Nguyễn Công Trứ, 741 Hậu Giang, Khu Thương mại Ngọc Lan, Chuyển nhượng phần vốn đã góp 2 lô đất C6 và C9 – Nhi Xuân tại công ty Bình An cho công ty cổ phần MD Việt Nam. Quản lý tốt các dự án đất nền trong các khâu thiết kế, xây dựng và cấp giấy chứng nhận theo yêu cầu của khách hàng.

IV. IDENTIFY

Export revenue for furniture business increased 18% compared with 2017 causing strong growth of the US market.

Savimex focused on production management through arranging production line, change thinking, divided group by group, push factory manager following the target aim to increase productivity, measured by USD/worker (~ \$ 2,800/worker).

Production cost as raw-material, accessories, paint...controlled by PO and consumption, follow up company standard which unifies between BOD and factory.

From the above good sign, company achieved target profit as submitted GSM. To implement well all target in 2019, all unit have to focus on each KPI which set up, details as follows:

▪ *Production site:*

Focus on strengthening the management; controlling tightly the sub-contractor and expenses to ensure efficiency targets.

▪ *Real-estate and Office:*

In general of 2018, real estate business focuses on minimizing arising expenses, concentrating on recovering debts in business projects, effectively exploiting and using buildings 194 Nguyen Cong Tru, 741 Hau Giang, Ngoc Lan Commercial Area, Transfer of capital contributed 2 lots C6 and C9 - Nhi Xuan at Binh An company to MD Vietnam joint stock company. Good management of land plot projects in the design, construction and certification stages required by customers.

PHẦN II. KẾ HOẠCH NĂM 2019

I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH

- Về mặt vĩ mô, trên thực tế lợi thế rất lớn từ nguồn nguyên liệu rừng trồng, chúng ta có thể xây dựng tầm nhìn đến năm 2025 và cả sau đó là: “Việt Nam là một trong các trung tâm sản xuất đồ gỗ có chất lượng của thế giới từ nguồn gỗ hợp pháp, đáp ứng nhu cầu trong nước và xuất khẩu”. Việc xác định thế mạnh nguồn gỗ hợp pháp vào tầm nhìn của ngành gỗ Việt Nam chắc chắn sẽ được cộng đồng hoan nghênh.
- Để hiện thực hóa tầm nhìn trên, ngành gỗ sẽ cần những giải pháp cụ thể. Thứ nhất, chúng ta cần kiến nghị về việc lập và thực hiện chương trình quốc gia về phát triển nguồn gỗ nguyên liệu hợp pháp từ rừng trồng trong nước. Mục tiêu là vào năm 2025, chúng ta tối thiểu đáp ứng được 80% tổng nhu cầu gỗ nguyên liệu cho ngành chế biến. Song song với phát triển nguyên liệu rừng trồng, ngành cũng cần tăng dần khối lượng gỗ có chứng chỉ quốc tế đáp ứng nhu cầu thị trường. Về phía doanh nghiệp, để đảm bảo tính bền vững của chuỗi cung, cần liên kết với chủ rừng và các thành phần kinh tế vào chuỗi giá trị ngành gỗ quốc gia và toàn cầu.
- Hướng tới mức tự cung 80% gỗ nguyên liệu hợp pháp so với tổng cầu vào năm 2025, ngành vẫn còn tới 20% phải nhập khẩu. Với mức độ nhập khẩu như thế, chế biến gỗ cũng cần đánh giá rủi ro các thị trường nhập khẩu gỗ nguyên liệu. Định hướng là Việt Nam chỉ cho phép

PART II. 2019 PLAN

I. IDENTIFY

- *On the macro, in fact, the huge advantage from plantation forest resources, we can build a vision to 2025 and then: "Vietnam is one of the centers of wood products which have quality of the world from legal timber sources, meeting domestic demand and export ". Determining the strength of legal timber sources in the vision of Vietnam's wood industry will surely be welcomed by the community.*
- *To realize this vision, the wood industry will need specific solutions. First, we need to make recommendations on the formulation and implementation of a national program on the development of sources of legal timber from domestic plantations. The goal is that by 2025, at a minimum, we will meet 80% of the total demand for wood processing industries. In parallel with the development of plantation materials, the industry also needs to gradually increase the volume of timber with international certification to meet market demand. On the enterprise side, to ensure the sustainability of the supply chain, it is necessary to link with forest owners and economic sectors to the national and global timber value chains.*
- *Aiming at self-sufficiency of 80% of legal timber compared to total demand in 2025, the industry still has to import 20%. With such a level of importation, wood processing also needs to assess the risks of markets importing wood materials. The orientation is that Vietnam only allows importing logs and sawn timber through the main border*



nhập khẩu gỗ tròn, gỗ xẻ qua cửa khẩu chính. Song song với việc phát triển mạnh nguyên liệu rừng trồng, một yếu tố quan trọng khác chúng ta không được bỏ qua là đầu tư các chương trình xúc tiến thương mại. Cụ thể là xây dựng trung tâm triển lãm, phục vụ kết nối giao thương với thế giới.

- Đối với Savimex, năm 2019 cũng hứa hẹn nhiều thuận lợi:

- Công ty đã tạo ra hiệu quả kinh doanh khi quản lý theo khối để nâng cao năng suất, chất lượng sản phẩm ổn định, giảm chi phí sản xuất, chi phí sửa chữa bảo trì. Bên cạnh kiểm soát chi phí, việc đẩy mạnh doanh thu sẽ tập trung cho việc phát triển thị trường Mỹ và lựa chọn các dòng hàng hiệu quả để đầu tư đúng đắn.

- Công ty tiếp tục đầu tư thêm máy móc thiết bị như hệ thống máy hút bụi, máy ghép gỗ, máy dán cạnh, máy CNC, máy chà nhám để tăng năng suất sản xuất.

gate. In parallel with the strong development of plantation materials, another important factor we must not forget is to invest in trade promotion programs. Specifically, the construction of an exhibition center, serving the connection of trade with the world.

- *Savimex hope to meet the advantages in 2019:*

- *The company has good performance when manage by group aim to increase productivity, stable product quality, reduce production costs and maintenance costs. Beside controlling expenses, increase revenue will focus on developing the US market and choose the competitive product aim to invest effectively.*

- *The company continues to invest machine as dust collector; lami-machine; edge-banding machine, CNC machine, sanding machine aim to increase productivity.*

II. MỘT SỐ CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH NĂM 2019

2019 PLAN

1. Tổng doanh thu:

Total revenue

Trong đó :

In which

a. Kim ngạch xuất khẩu: 30,000 triệu USD quy ra

Export revenue

b. Doanh thu nội địa :

Domestic revenue

777,000 triệu đồng

777,000 mil VND

697,000 triệu đồng

697,000 mil VND

80,000 triệu đồng

80,000 mil VND

Gồm có :

+ Kinh doanh bao bì :	27,000 triệu đồng
<i>Pack, carton:</i>	<i>27,000 mil VND</i>
+ Kinh doanh địa ốc :	19,300 triệu đồng
<i>Real-estate:</i>	<i>19,300 mil VND</i>
+ Kinh doanh thương mại	33,700 triệu đồng
<i>Trading:</i>	<i>33,700 mil VND</i>

2. Lợi nhuận trước thuế của các đơn vị:

Profit before tax of each unit

Stt <i>No.</i>	Đơn vị <i>Department</i>	ĐVT <i>Unit</i>	Trị giá <i>Amount</i>
1	Nhà máy Satimex <i>Satimex Factory</i>	Triệu đồng <i>Mil VND</i>	22,900
2	XN SaviPack <i>SaviPack Factory</i>	“	900
3	TTXD SaviHomes <i>Savihomes</i>	“	500
4	Kinh doanh thương mại <i>Trading</i>	“	700
	Tổng cộng <i>Total</i>		25,000

3. Chỉ tiêu tổng hợp:

Main target

STT <i>No.</i>	Chỉ tiêu <i>Items</i>	ĐVT <i>Unit</i>	Trị giá <i>Amount</i>
1	Tổng doanh thu thuần và thu nhập khác <i>Total Net Revenue and Other Revenue</i>	Triệu đồng	777,000
2	Lợi nhuận trước thuế thu nhập DN <i>Profit before tax</i>	”	25,000



III. MỘT SỐ CHƯƠNG TRÌNH MỤC TIÊU CHỦ YẾU TRONG NĂM 2019

Phương hướng chung của công ty:

- Duy trì hoạt động ổn định: đảm bảo việc làm, thu nhập cho người lao động bằng cách tăng lương hàng năm cho người lao động.
- Phát triển khách hàng mới, tập trung phát triển thị trường Mỹ, đồng thời tiếp tục chú trọng vào việc nhận đơn hàng đối với thị trường Nhật Bản (hàng công trình) và phát triển thị trường châu Âu (Anh và Ý).
- Tiếp tục chương trình cải tiến năng suất lao động thông qua ổn định lao động, đào tạo, tạo động lực để khuyến khích; Tăng cường quản lý công tác nghiệp vụ để phục vụ sản xuất; khoán năng suất cho từng xưởng.
- Cân đối hài hòa giữa đơn hàng với năng lực sản xuất nội bộ và các nhà thầu phụ.
- Áp dụng các biện pháp duy trì giá cả đầu vào, rà soát toàn bộ chi phí và đàm phán giá tốt nhất với mỗi nhà cung cấp.
- Tích cực giải quyết nhanh các yêu cầu của khách hàng, đặc biệt tập trung giao hàng đúng hạn; Kiểm soát tình hình triển khai các dự án và giải quyết mọi vướng mắc với các cơ quan chính quyền.
- Cải tiến thay thế máy móc thiết bị theo hướng hiện đại hơn nhằm giải quyết các nút thắt tại xưởng sản xuất

1. Nhà máy Satimex:

- Đào tạo và duy trì nhân lực sử dụng máy CNC và các MMTB tự động; công nhân tay nghề cao tại các buồng sơn; Kiểm soát công tác

III. MAIN PROGRAMS IN 2019

The general direction of the company:

- *Maintain a stable operation: ensure income enough for employee by yearly increasing salary for employee.*
- *Develop new customer, focus on develop the US market, and continue to push on receiving orders from Japan (hotel project orders) and develop Europe market (England and Italia).*
- *Continue to improve labor productivity through stable employment, training, motivation for encouragement; Strengthen management strictly at production site, set up productivity target for each factory.*
- *The harmonious balance between orders and internal production capacity and subcontractors.*
- *Apply some methods for controlling input prices, check and negotiate good price for each supplier.*
- *Solve fastly customer requirements, especially for delivery on time Control the implementation of projects and resolve any problems with the authorities.*
- *Make innovation to replace the old machine by modern machine to resolve "bottleneck" in production.*

1. Satimex factory:

- *Training worker who use CNC machine and automatic machine; good worker at paint post; Control the management; maintenance of*

quản lý, vận hành, bảo trì bảo dưỡng MMTB.

- Tiếp tục đào tạo công nhân đảm bảo thực hiện được nhiều công đoạn; Xây dựng cơ chế điều chuyển linh hoạt giữa các tổ, các xưởng.
- Duy trì lực lượng lao động phù hợp và có thể điều phối giữa các tổ với nhau; Điều chỉnh lương cho người lao động giỏi, tay nghề cao; Đưa cán bộ quản lý mới có tay nghề và năng lực vào các vị trí chủ chốt.
- Tiếp tục triển khai các biện pháp tăng năng suất lao động và kiểm soát chi phí (quỹ lương, chi phí gia công, ...)
- Xây dựng cơ cấu giá bán 2019 và thông báo trước với khách hàng.

2. Xí nghiệp bao bì SaviPack:

- Đào tạo kỹ năng quản lý cho các Tổ trưởng, huấn luyện để nâng cao tay nghề cho công nhân trực tiếp sản xuất.
- Tiếp tục đào tạo thêm thợ (Công nhân có tay nghề) để nâng cao chất lượng sản phẩm.
- QC phối hợp chặt chẽ với các tổ để kiểm soát chặt vấn đề chất lượng sản phẩm đầu ra, đảm bảo đến tay khách hàng đạt chất lượng tốt nhất.
- Tập trung phát triển các khách hàng lớn Amazon, Maszma, Scancom, Eland .v.v., hạn chế các khách hàng nhỏ lẻ.
- Phát huy sáng kiến cải tiến nhằm tăng năng suất, tiết giảm chi phí nguyên vật liệu (từ 3→5% so với 2018)
- Có chính sách giá phù hợp nhằm thu hút thêm khách hàng tiềm năng, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận.
- Cải thiện chất lượng phục vụ: Giao hàng đúng hẹn, uy tín.

machine and equipment.

- *Continue to train workers who can work in many stages and move flexible among factories.*
- *Keep worker quantity suitable and can change among all teams each other; adjust salary for good worker; use good manager to main position.*
- *Continue to use some ways for increasing productivity and control expensed (salary fund, sub-contractor fee...).*
- *Settle the new price structure in 2019 and inform to customer soon.*

2. Savipack factory:

- *Train management skill for each team leader, training to upgrade skills of the direct worker.*
- *Recruit and Train skillful workers to improve the quality of Products*
- *QC cooperate to all team to control quality strictly aim to give the best product to the customer*
- *Focus on developing the main customer as Amazon, Maszma, Scancom, Eland...limited to get the small order*
- *Promoting innovation initiatives to increase productivity and reduce material material costs (from 3-5% compared to 2018)*
- *Have a suitable price policy aim to look for the potential customer, increasing revenue and profit*
- *Improve quality: delivery on time.*



3. Trung tâm xây dựng Savihomes:

- Trong năm 2019 tiếp tục duy trì việc khai thác và sử dụng có hiệu quả tòa nhà 194 Nguyễn Công Trứ, 741 Hậu Giang, Khu Thương mại Ngọc Lan, Đào Trí. Quản lý và kiểm soát tốt các chi phí phát sinh.
- Dự án Nhị Xuân: Xin điều chỉnh mật độ xây dựng lô C8 tại Sở Quy hoạch kiến trúc và tiếp tục tìm kiếm đối tác hợp tác để khai thác lô C8.

- Các dự án khác: tiếp tục thực hiện tốt việc quản lý thiết kế, thi công và cấp giấy chứng nhận cho các khách hàng tại các dự án khu dân cư như : Phú Thuận, Bình Trị Đông, Tân Thới Hiệp.
- Tập trung thu hồi công nợ còn lại của tất cả các dự án địa ốc.

4. Khối văn phòng công ty:

- Tiếp tục xây dựng chỉ tiêu đánh giá KPI của từng phòng ban và xưởng sản xuất để làm cơ sở điều chỉnh thu nhập, đề bạt, điều chuyển công tác, khen thưởng, được áp dụng thống nhất trong toàn công ty.
- Tập trung kiểm soát quỹ lương, thưởng phù hợp với hiệu quả hoạt động của từng đơn vị và quy định của chính phủ; Xây dựng các biện pháp kiểm soát chi phí hành chính theo hướng tiết giảm phù hợp với kế hoạch công ty.
- Sắp xếp, đào tạo nâng cao khả năng quản lý của cán bộ phòng ban đủ khả năng dự báo được các diễn biến, đề xuất giải pháp xử lý thích hợp cho từng thời điểm. Đặc biệt chú trọng trong công tác đào tạo nhân sự trẻ, chương trình tuyển dụng TMT là trọng điểm
- Đánh giá lại toàn bộ khách hàng công ty. Qua đó, lựa chọn các khách hàng, dòng hàng thuộc thế mạnh công ty, khách hàng tiềm năng.
- Triển khai phương án hạn chế

3. Savihomes:

- *In 2019, Savihome still have business with 194 Nguyen Cong Tru building, 741 Hau Giang, Ngoc Lan Apartment. This business control well expenses and have a good performance.*
- *Nhi Xuan Project: Adjusting the density of construction of Block C8 at the Department of Architecture Planning and continue to seek business partners to exploit the C8 plot.*
- *The other project: continue to manage in design, construction and issue certificate for customer with projects: Phu Thuan, Binh Tri Dong, Tan Thoi Hiep.*
- *Focus on collect money for all old project.*

4. Office:

- *Set up new KPI system for for each department and factory. Based on that, company have a plan for adjusting salary, promotion policy and apply to all departments in company.*
- *Control tightly salary fund, have suitable bonus with performance of factory; make the plan about reducing expense.*
- *Training management skill for all employee. They can forecast the current business situation and have a suitable plan. Special attention in the training of young generation, TMT recruitment program is the key*
- *Review all customers. From that, we can choose customer who has production line same with the strength of company.*
- *Move purchasing material from*



- nguyên vật liệu nhập khẩu, chuyển đổi dần qua nguồn mua trong nước.
- Rà soát hệ thống nhà cung cấp, nắm rõ nguồn gốc xuất xứ và phương thức kinh doanh của từng nhà cung cấp để các biện pháp đối tác phù hợp.
 - Kiểm soát tình hình tài chính, chi phí gián tiếp, thuế nhập khẩu.
- overseas to domestic.*
- *Review all suppliers, understand the origin and mode of business of each supplier to measure suitable partners.*
 - *Controlling the finance situation, indirect cost, import tax.*

TP.Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 3 năm 2019

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ/On behalf of BOD
CHỦ TỊCH/Chairman

KIM JUNG HEON