

**BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
VỀ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021  
& PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ NĂM 2022**

**Kính trình: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG  
CÔNG TY CP TẬP ĐOÀN KỸ NGHỆ GỖ TRƯỜNG THÀNH**

Thay mặt Ban Tổng Giám Đốc, tôi xin báo cáo Quý Cổ đông về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021 và kế hoạch nhiệm vụ năm 2022.

**I. Tổng kết tình hình sản xuất kinh doanh năm 2021**

**1. Thuận lợi**

- Chiến tranh thương mại giữa Mỹ - Trung Quốc đã tạo cơ hội cho ngành gỗ phát triển thị trường xuất khẩu do xu hướng chuyển dịch của thị trường từ Trung Quốc sang các nước khác, trong đó có Việt Nam.
- Vị thế và uy tín của công ty trên thị trường ngày càng được khẳng định tạo điều kiện thuận lợi để công ty thực hiện nhiệm vụ sản xuất và đầu tư phát triển.
- Công ty luôn nhận được sự đồng thuận, ủng hộ từ các cổ đông cùng với sự đoàn kết, nỗ lực cố gắng hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh của tập thể đội ngũ cán bộ công nhân viên trong toàn công ty.

**2. Khó khăn:**

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành (TTF) đã vừa tập trung thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh vừa ứng phó với những khó khăn dịch bệnh Covid-19 diễn biến phức tạp. Cụ thể:

- Chuỗi cung ứng toàn cầu bị gián đoạn do dịch bệnh hoành hành dẫn đến chi phí nguyên vật liệu gỗ và chi phí vận chuyển tăng cao. Đặc biệt, nhiều đợt bùng phát dịch tại nhiều tỉnh thành đã ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh chung của toàn Công ty.
- Làn sóng dịch Covid-19 lần thứ 4 xảy ra tại các tỉnh phía Nam từ cuối tháng 4 năm 2021 và kéo dài trong 5 tháng đã gây ảnh hưởng nghiêm trọng đối với nền kinh tế nói chung và ngành gỗ nói riêng, nhiều doanh nghiệp đã phải đóng cửa. Suốt thời gian thực hiện giãn cách xã hội, Công ty đã áp dụng phương châm sản xuất “3 tại chỗ”, kiểm soát dịch bệnh và trang bị đầy đủ mọi vật tư, thiết bị y tế để đảm bảo an toàn cho người lao động nên chi phí hoạt động sản xuất kinh doanh tăng khá cao;
- Tình trạng thiếu hụt người lao động xảy ra suốt trong và sau dịch bệnh đã làm ảnh hưởng đến công suất hoạt động của các nhà máy. Công ty đã phải tuyển dụng bổ sung lao động với mức chi phí đã tăng rất nhiều sau dịch bệnh;



- Tình hình thiếu hụt container xuất hiện đã làm gián đoạn hoạt động xuất khẩu. Hàng hóa thường xuyên bị dồn ứ tại nhà máy, bến cảng làm phát sinh chi phí và công tác bán hàng, giao hàng bị chậm so với kế hoạch;
- Các dự án bất động sản bị chậm, giãn tiến độ do giãn cách xã hội làm chậm tiến độ nghiệm thu và quyết toán các đơn hàng của Công ty;
- Thu nhập của phần lớn người tiêu dùng bị giảm gây ảnh hưởng đến thị trường và nhu cầu tiêu thụ sản phẩm gỗ trên thị trường cũng giảm mạnh.

Ngoài ra, Công ty cũng đã thúc đẩy nhanh việc thanh lý các tài sản cũ không sử dụng, thanh lý gỗ tồn kho lâu năm nhằm thu hồi vốn nhanh để tập trung vào hoạt động sản xuất kinh doanh chính.

Năm 2021 là một năm chưa có tiền lệ với rất nhiều những khó khăn đối với các ngành sản xuất nói chung và cả ngành gỗ nói riêng. Tuy nhiên, Ban Tổng Giám Đốc và tập thể người lao động Công ty đã nỗ lực hết sức để hoàn thành tốt nhiệm vụ vừa cân đối sản xuất, vừa chống dịch. Đặc biệt, Công ty đã đảm bảo an toàn tuyệt đối cho sức khỏe người lao động, không để xảy ra mất mát về người trong các đợt dịch.

### 3. Kết quả thực hiện.

Trong năm, Công ty đã hoàn thành phát hành 40.534.237 cổ phiếu ưu đãi để hoán đổi nợ gốc và lãi vay của cá nhân và 59.465.763 cổ phiếu ưu đãi cho nhà đầu tư cá nhân để tăng vốn cổ phần của Công ty từ 3.111.983.020.000 VND lên 4.111.983.020.000 VND.

Nguồn vốn được bổ sung từ phát hành cổ phần ưu đãi, Công ty đã thanh toán xong nợ đối với Ngân hàng TMCP Đông Á - đây là khoản nợ cuối cùng của Công ty với các ngân hàng. Hiện tại, Công ty đã hoàn toàn sách nợ và trạng thái tín dụng đã trở lại bình thường.

Dù gặp nhiều khó khăn trong năm 2021, Công ty vẫn ghi nhận mức Doanh thu cao nhất trong 5 năm qua (kể từ năm 2016). Cụ thể, doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 1.607 tỷ đồng, đạt 79% so với kế hoạch, tăng 33% so với năm 2020. Lợi nhuận sau thuế của Tập đoàn đạt 2,5 tỷ, trong khi năm 2020 lãi 18,11 tỷ đồng. Trong đó, Công ty mẹ lỗ 8,6 tỷ đồng, trong khi năm 2020 lãi 30,54 tỷ. Như vậy, với kết quả kinh doanh của năm nay, TTF không hoàn thành kế hoạch doanh thu cũng như lợi nhuận của năm. Cụ thể một số chỉ tiêu như sau:

#### Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Chỉ tiêu	Năm 2021 (tỷ đồng)	Năm 2020 (tỷ đồng)
Doanh thu thuần	1.607	1.213
Lợi nhuận trước thuế	1,69	16,50
Lợi nhuận sau thuế	2,51	18,11

*Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán hợp nhất năm 2020 và 2021*



## Các chỉ tiêu tài chính cơ bản năm 2021

Chỉ tiêu	Đơn vị	Năm 2021	Năm 2020
<b>Cơ cấu tài sản</b>			
Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	26,38%	31,91%
Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	73,62%	68,09%
<b>Cơ cấu nguồn vốn</b>			
Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn	%	83,96%	126,10%
Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn	%	16,04%	(26,10%)
<b>Khả năng thanh toán</b>			
Khả năng thanh toán nhanh	lần	0,49	0,27
Khả năng thanh toán ngắn hạn	lần	0,89	0,55
<b>Tỷ suất lợi nhuận</b>			
Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	0,09%	0,81%
Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	%	0,16%	1,49%
Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	%	0,55%	(3,10%)

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2020 và 2021

<b>Tài sản:</b> Tổng tài sản năm 2021 của Công ty là 2.838,34 tỷ đồng, tăng 597,51 tỷ đồng do các nguyên nhân sau:		
STT	Nội dung	Tăng/ Giảm (tỷ VNĐ)
1	Tiền và các khoản tương đương tiền	167,51
2	Đầu tư tài chính ngắn hạn	12,94
3	Các khoản phải thu ngắn hạn	185,70
4	Hàng tồn kho	151,42
5	Tài sản ngắn hạn khác	46,32
6	Các khoản phải thu dài hạn	(4,53)
7	Tài sản cố định	(10,65)
8	Tài sản dở dang dài hạn	21,81
9	Đầu tư tài chính dài hạn	(0,51)
10	Tài sản dài hạn khác	27,50
<b>Nguồn vốn:</b> Tổng nguồn vốn năm 2021 của Công ty 2.838,34 tỷ đồng, tăng 597,51 tỷ đồng do các nguyên nhân sau:		
STT	Nội dung	Tăng/ Giảm (tỷ VNĐ)
1	Nợ ngắn hạn	(452,42)
2	Nợ dài hạn	9,80
3	Vốn chủ sở hữu	1.040,13
4	Nguồn kinh phí và quỹ khác	-

## II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh và mục tiêu năm 2022

### 1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022

Dự báo năm 2022, tình hình chính trị trên thế giới tiếp tục có diễn biến căng thẳng, chiến tranh leo thang, tình hình dịch bệnh Covid-19 còn diễn biến khó lường và chưa thể dự báo được thời điểm kết thúc tiếp tục gây ảnh hưởng tới tình hình đơn hàng và sản xuất kinh doanh của Công ty. Trên cơ sở những đơn hàng đã có và sắp tới, cùng với nỗ lực phấn đấu cải tiến trong sản xuất của các nhà máy, Ban Tổng Giám Đốc Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Giá trị (tỷ đồng)
1	Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.268,85
2	Lợi nhuận kế toán trước thuế TNDN	90.95
3	Lợi nhuận sau thuế TNDN	72.76

### 2. Giải pháp thực hiện

Triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 trong điều kiện có nhiều yếu tố thuận lợi, khó khăn đan xen. Ban Tổng Giám Đốc sẽ tiếp tục tập trung thực hiện tốt Nghị quyết mà Đại hội đồng Cổ đông giao, trong đó tập trung quyết liệt các nội dung cụ thể như sau:

- Tiếp tục đẩy mạnh tuyên truyền người lao động nâng cao ý thức phòng chống dịch covid-19, tuân thủ quy tắc 5K nhằm thích ứng an toàn và thực hiện tốt mục tiêu kép;
- Tiếp tục tăng cường quản lý chất lượng sản phẩm, cải tiến sản xuất và tăng năng suất, và quản lý nguồn nhân lực, an toàn vệ sinh lao động;
- Thường xuyên tổ chức đối thoại để nắm rõ và kịp thời tâm tư của người lao động nhằm có biện pháp ổn định tâm lý giúp người lao động yên tâm sản xuất; Khuyến khích người lao động tích cực tham gia cải tiến, sáng kiến trong sản xuất;
- Phát huy lợi thế từ nguồn nhân lực nhiều kinh nghiệm, không ngừng bồi dưỡng nâng cao năng lực quản lý cho cán bộ điều hành, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ, tay nghề cho người lao động. Đưa ra những chính sách khen thưởng, chế độ phúc lợi thích hợp để kịp thời khuyến khích người lao động có thành tích tốt trong công việc gắn bó đồng hành cùng Công ty;
- Ổn định nguồn lao động, chăm lo, đảm bảo đời sống người lao động nhằm gắn kết tập thể cán bộ công nhân viên trong công ty, xây dựng và phát triển văn hóa doanh nghiệp, tạo cho mọi người đoàn kết, thương yêu, tôn trọng và giúp đỡ lẫn nhau. Tiếp tục duy trì các phong trào thi đua lao động sản xuất – đảm bảo thu nhập cho người lao động. Thực hiện đầy đủ các chế độ chính sách theo quy định đối với người lao động;
- Tiếp tục xây dựng hệ thống đánh giá KPIs của từng nhà máy, xưởng sản xuất, bộ phận để làm cơ sở điều chỉnh thu nhập, đề bạt, điều chuyển công tác, khen thưởng, được áp dụng thống nhất trong toàn Tập đoàn;



- 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;
- Tiếp tục duy trì và thực hiện là Doanh nghiệp phát triển bền vững về thực hiện chỉ tiêu ở ba lĩnh vực Kinh tế – Xã hội – Môi trường. Năm 2022, tập thể người lao động toàn công ty cùng Ban Lãnh đạo công ty đoàn kết và quyết tâm là sức mạnh cộng hưởng tạo động lực mạnh mẽ giúp Công ty vượt qua mọi khó khăn để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch do Đại hội đồng Cổ đông giao;
- Áp dụng và triển khai các ứng dụng khoa học công nghệ, cải tiến thay thế máy móc thiết bị theo hướng hiện đại hơn nhằm tối ưu hóa các chi phí sản xuất, nâng cao năng lực sản xuất và cạnh tranh, tăng năng suất làm việc cũng như tăng độ chính xác, bảo mật thông tin khách hàng ngày càng tốt hơn để đáp ứng tiêu chuẩn của thị trường khó tính.
- Tiếp tục chuyển đổi số và kiện toàn quản trị mạnh mẽ để tăng cường khả năng thực thi chiến lược, khai thác các giá trị kinh tế từ cả tích hợp và chuyên môn hóa trong ngành hàng.
- Tiếp tục thực hiện chủ trương đầu tư mở rộng kết hợp đầu tư chiều sâu: Nâng cao năng lực quản trị điều hành, chú trọng công tác quản trị nội bộ nhằm tạo sự đột phá về quản trị các yếu tố đầu vào nguyên liệu và vật tư phục vụ sản xuất, bố trí dây chuyền sản xuất khoa học thực hiện được việc kiểm soát tiến độ sản xuất theo ngày, xây dựng chỉ tiêu tăng năng xuất lao động hợp lý, kiểm soát tốt chất lượng và chi phí sản xuất phần đầu đạt mục tiêu hiệu quả của ngành đã đề ra.
- Nắm bắt thông tin thị trường và đánh giá đúng tình hình thực tiễn của Công ty để đưa ra các biện pháp điều hành kịp thời, linh hoạt, phù hợp với định hướng, chỉ đạo của Hội đồng quản trị.
- Giữ vững khách hàng truyền thống và phát triển khách hàng tiềm năng, không ngừng cải tiến về mọi mặt, giữ uy tín và niềm tin với khách hàng. Quan tâm các công tác thiết kế sản phẩm, sản xuất các sản phẩm mẫu do chính công ty tự thiết kế, chủ động tìm kiếm khách hàng, đơn hàng có giá trị kinh tế cao;
- Tiếp tục phát huy thế mạnh, lợi thế về nguồn lực, công nghệ và quy mô như: Nhà máy hiện đại, sản phẩm chất lượng cao, nhân sự giàu kinh nghiệm, quy trình hoạt động hiệu quả; từ đó, cung cấp các giải pháp, thiết kế sáng tạo phục vụ lợi ích cộng đồng;
- Cung cấp và bổ sung các nguồn lực tối đa để mở rộng hơn nữa thương hiệu Sứ Thiên Thanh. Nghiên cứu phát triển các dòng sản phẩm trong thời gian sắp tới kết hợp giữa Gỗ và các sản phẩm thiết bị vệ sinh để tạo ra các dòng sản phẩm cao cấp nhằm mở rộng tập khách hàng và định hướng “giải pháp nội thất toàn diện” mà công ty theo đuổi.
- Tiếp tục tìm kiếm và hợp tác với các đối tác có tiềm năng để cùng nhau tạo ra chuỗi giá trị khép kín từ thiết kế, sản xuất đến thi công, tạo ra “giải pháp nội thất toàn diện” giúp nâng cao, hoàn thiện chất lượng sản phẩm, tối ưu chi phí và tiến độ thực hiện các dự án, mang lại lợi ích kinh tế tối đa cho khách hàng;
- Ban lãnh đạo Công ty khẳng định, sẽ tiếp tục duy trì phương châm “Lấy khách hàng làm trọng tâm, trân trọng đối tác và đồng hành cùng đại lý”, phát huy những giá trị cốt lõi của Công ty trước đây: Sáng tạo - Khát vọng - Nhiệt huyết - Quan tâm. Bên cạnh các thị trường



xuất khẩu hiện tại như Mỹ, Hàn Quốc, Nhật Bản, các nước Trung Đông, Asean, Công ty cũng đặt ra mục tiêu thách thức chinh phục các thị trường mới trong tương lai;

- Tiếp tục giữ vững và mở rộng thị trường kinh doanh truyền thống; tăng cường tiếp cận các dự án, công trình của các chủ đầu tư, nâng cao hiệu quả công tác đấu thầu.
- Đối với mảng dự án, sẽ tiếp tục khẳng định thương hiệu của mình và được nhiều Nhà phát triển Bất động sản hàng đầu Việt Nam và Mỹ như Vingroup, SunGroup, Vạn Thịnh Phát, Đất Xanh, Tập Đoàn Gamuda, Alphanam, Phát Đạt, Hưng Thịnh, Tavistock, International Parker, Albany Bahamas... tin tưởng giao cho hàng loạt các dự án trọng điểm. Ngoài ra, Công ty cũng đang thúc đẩy và tham gia vào các dự án Bất động sản do các Chủ đầu tư có vốn nước ngoài để chinh phục những thử thách mới. Cùng với việc tích hợp nhiều hệ thống công nghệ hàng đầu như ERP SAP 4 Hana, Inventor và hàng loạt các mô hình quản lý đội phát triển của TTF tự xây dựng, TTF càng tự tin và vững chắc hơn với chiến lược mở rộng vừa quy mô, vừa đa dạng dòng hàng, vừa tập trung chuyên môn hoá và quản lý chi phí, chất lượng của mình.
- Về xuất khẩu, tiếp tục đẩy mạnh hợp tác với các khách hàng lớn: Natuzzi, Crate & Barrel, Williams Sonoma, TJX, etc. ở nhiều ngành hàng để tăng trưởng doanh thu, giá trị đơn hàng và từng bước đa dạng hóa thị trường xuất khẩu.
- Đầu tư mở rộng thị trường gắn liền với quá trình tái cơ cấu khách hàng, chủng loại sản phẩm, phù hợp với mô hình sản xuất lớn của ngành gỗ công ty. Tận dụng tốt cơ hội dịch chuyển nhà cung ứng từ Trung Quốc sang các nước trong khu vực Đông Nam Á, các hiệp định thương mại đã ký giữa Châu Âu và Việt Nam để mở rộng quy mô thị trường, khai thác tốt công suất các nhà máy đã đầu tư.
- Với thương hiệu gỗ Casadora, Công ty sẽ tham gia vào phân khúc đồ gỗ phong cách Italy cao cấp phục vụ cho giới thượng lưu đang ngày càng mở rộng tại Việt Nam, bên cạnh thị trường nội địa Công ty đang đẩy mạnh xuất khẩu sang các thị trường khó tính như Trung Đông, Nga đánh vào tầng lớp trung và thượng lưu nhằm đa dạng danh mục sản phẩm đồ gỗ nội thất TTF;
- Thường xuyên theo dõi diễn biến trên thị trường, có kế hoạch dự phòng các rủi ro có thể xảy ra với hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Chủ động các giải pháp phòng ngừa nếu thị trường Mỹ áp dụng chính sách thuế phòng vệ thương mại trong tương lai.
- Trong năm 2022, Công ty tiếp tục thực hiện thanh lý toàn bộ nguyên vật liệu tồn kho lâu năm và tài sản cũ không phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh, đoạn tuyệt hoàn toàn với các tồn đọng cũ;
- Trong năm 2022 - 2023, Công ty sẽ triển khai lập báo cáo tài chính theo chuẩn mực báo cáo tài chính quốc tế ("IFRS") nhằm đáp ứng các yêu cầu theo lộ trình áp dụng IFRS của Bộ Tài chính, nâng cao tính minh bạch và chuẩn bị tiếp cận những nguồn vốn với chi phí tài chính thấp hơn sau khi xử lý toàn bộ tồn kho cũ, hoàn thành nghĩa vụ nợ;
- Tiếp tục tái cấu trúc tài chính của Công ty, chủ động tiếp cận các nguồn vốn có chi phí thấp để nâng cao năng lực tài chính phục vụ nhu cầu đầu tư mở rộng và đầu tư mới;
- Hoàn thành góp vốn đầu tư vào Natuzzi Singapore và Tekcom;
- Nghiên cứu và triển khai mở rộng các nhà máy ở Đắk Lắk, Bình Định và tìm kiếm những động lực tăng trưởng trong các ngành mới.

198  
V  
N  
Đ  
H  
D  
Ư

- Mở rộng tìm kiếm thêm nhiều nguồn nguyên vật liệu với chi phí tốt và ổn định nhằm cung cấp đồng bộ kịp thời cho nhu cầu sản xuất, kiểm soát định mức tiêu hao nguyên vật liệu và tiết kiệm chi phí nhằm tối ưu chi phí sản xuất và tăng sức cạnh tranh cho sản phẩm;

Với định hướng chiến lược xin bằng kế hoạch 10 năm được xác định là thập kỷ nhảy vọt đưa Gỗ Trường Thành trở thành doanh nghiệp gỗ hàng đầu ASEAN cả về công nghệ, sản lượng, doanh thu, nhất là thị trường đồ gỗ nội thất.

Trên đây là Báo cáo của Ban Tổng giám đốc về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét và thông qua.

Trân trọng cảm ơn./



**TỔNG GIÁM ĐỐC**

*Nguyễn Trọng Hiếu*

