

**DỰ THẢO**

**BÁO CÁO  
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022  
& KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023**

**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 2022 và kế hoạch nhiệm vụ năm 2023.

**I. Tổng kết tình hình sản xuất kinh doanh năm 2022**

**1. Thuận lợi**

- Các yếu tố kinh tế vĩ mô trong nước (tỷ giá, lạm phát, ...) được kiểm soát và duy trì ổn định trong giai đoạn 6 tháng đầu năm.
- 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 của 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:**

Tình hình kinh tế - chính trị thế giới diễn biến phức tạp do cuộc chiến tranh giữa Nga – Ukraine căng thẳng đã ảnh hưởng tiêu cực đến hoạt động thương mại toàn cầu.

Trong 06 tháng cuối năm 2022, các yếu tố kinh tế vĩ mô diễn biến tiêu cực như lãi vay tăng cao, tín dụng thắt chặt, tỷ giá biến động mạnh, lạm phát tăng cao..., đã làm gia tăng chi phí tài chính và suy giảm nhu cầu thị trường.

Từ quý 3/2022 ngành gỗ, ngành bất động sản có xu hướng suy giảm mạnh, thị trường tài chính diễn biến không thuận lợi.

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.

**3. Kết quả thực hiện.**

Công ty Cổ phần Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành đã tập trung thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022 với các chỉ tiêu do ĐHĐCĐ thường niên 2022 giao trong bối cảnh khó khăn do ảnh hưởng chiến tranh, sự biến động kinh tế toàn cầu khiến cho hoạt động giao thương, xuất nhập khẩu bị ảnh hưởng, đặc biệt là ngành sản xuất, chế biến gỗ, nhiều doanh nghiệp gỗ phải đóng cửa, cắt giảm lao động, lạm phát làm giảm nhu cầu tiêu thụ sản phẩm gỗ, thị trường chứng khoán và thị trường ngoại hối không ổn định, giá nguyên vật liệu đều tăng làm ảnh hưởng tới chi phí đầu tư và sản xuất kinh doanh của công ty. Với công ty, đứng trước những thách thức liên tục xuất hiện trên thị trường quốc tế và sự trầm lắng của thị trường bất động sản trong nước, công ty đã cho thấy sự linh hoạt trong việc thích nghi với bối cảnh kinh doanh mới, tìm ra ngách thị trường và hướng đi riêng để giữ đà tăng trưởng cả về doanh thu và lợi nhuận so với các năm trước.

Theo báo cáo tài chính kiểm toán năm 2022, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2022 với tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ đạt 2.014.424.647.092 đồng, lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ đạt 3.403.803.212 đồng. Tuy kết quả không đạt được như kế hoạch đề ra nhưng trong hoàn cảnh khó khăn chung của nền kinh tế - xã hội năm 2022, kết quả này là một sự nỗ lực của Ban Tổng Giám đốc và toàn thể người lao động công ty. Ngày 05/01/2023 vừa qua, TTF được vinh danh trong top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2022. Những thành quả trên đã minh chứng cho những đóng góp hiệu quả và tích cực của doanh nghiệp cho nền kinh tế nước nhà. Đây là nền tảng quan trọng và khẳng định vị thế của Tập đoàn Kỹ nghệ Gỗ Trường Thành trong giai đoạn mới ngày càng phát triển hơn, tạo đà cho kế hoạch năm 2023 và những năm tiếp theo, thúc đẩy doanh thu và lợi nhuận sẽ tăng trong năm 2023.

Về thương DOMINI, CASADORA: Trong thời gian tới công ty sẽ đẩy mạnh hoạt động bán hàng online trên trang thương mại điện tử. Công ty đang trong quá trình chạy thử nghiệm trang web bán hàng online Domini.com.vn, dự kiến sẽ vận hành chính thức từ tháng 6/2023. Công ty xác định đây là hai dòng sản phẩm chủ lực của hoạt động bán lẻ trong thời gian tới. Trong tháng 02/2023, công ty đã tham Hội chợ Xuất Khẩu Đồ Gỗ & Nội thất TP.Hồ Chí Minh 2023, sản phẩm trưng bày nhận được nhiều phản hồi tích cực từ đối tác và người tiêu dùng.

#### **Các chỉ tiêu chính kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

*Đơn vị tính: VND*

<b>CHỈ TIÊU</b>	<b>Năm 2022</b>	<b>Năm 2021</b>
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.014.424.647.092	1.626.523.010.460
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	(13.145.526.323)	(19.483.495.549)
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.001.279.120.769	1.607.039.514.911
4. Giá vốn hàng bán và dịch vụ cung cấp	(1.693.691.936.714)	(1.332.161.369.680)

5. Lợi nhuận/(lỗ) gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	307.587.184.055	274.878.145.231
6. Doanh thu hoạt động tài chính	24.729.712.751	60.126.813.478
7. Chi phí tài chính	(75.217.166.017)	(64.946.229.227)
- Trong đó: Chi phí lãi vay	(63.086.921.928)	(55.503.187.577)
8. Phần lãi/(lỗ) trong công ty liên doanh, liên kết	(1.670.155.647)	(1.787.021.777)
8. Chi phí bán hàng	(156.942.769.660)	(148.426.035.871)
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	(117.135.333.153)	(139.907.428.420)
10. Lợi nhuận/(lỗ) thuần từ hoạt động kinh doanh	(18.648.527.671)	(20.061.756.586)
11. Thu nhập khác	32.143.884.331	39.411.060.628
12. Chi phí khác	(13.577.446.485)	(17.656.548.108)
13. Lợi nhuận/(lỗ) khác	18.566.437.846	21.754.512.520
14. Tổng lợi nhuận/(lỗ) trước thuế	(82.089.825)	1.692.755.934
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	(2.574.451.866)	(25.697.076)
16. (Chi phí)/thu nhập thuế TNDN hoãn lại	1.426.950.639	844.720.129
17. Lợi nhuận sau thuế TNDN	(1.229.591.052)	2.511.778.987
19. Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	3.403.803.212	(8.672.019.770)

Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2021 và 2022

## II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh và mục tiêu năm 2023

### 1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023

Dự báo năm 2023 vẫn là một năm tiếp tục khó khăn cho ngành chế biến gỗ nói chung và Gỗ Trường Thành nói riêng, tình hình thiếu đơn hàng còn kéo dài. Mặt khác, do tình trạng thiếu đơn hàng kéo dài, nên các doanh nghiệp cạnh tranh về giá bán sản phẩm để lấy đơn hàng sản xuất bằng mọi giá, làm mất bằng chung giá bán sản phẩm đầu ra càng thấp, sẽ gây khó cho công ty trong việc tìm kiếm đơn hàng sản xuất. Tuy nhiên, với kết quả đã đạt được trong năm 2022, cùng với nỗ lực phấn đấu cải tiến trong sản xuất của các nhà máy, Ban Tổng Giám đốc xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023 như sau:

STT	Chỉ tiêu	Giá trị
1	Doanh thu về bán hàng và cung cấp dịch vụ	2.222.000.000.000 đồng
2	Lợi nhuận trước thuế công ty mẹ	64.800.000.000 đồng
3	Lợi nhuận sau thuế của công ty mẹ	54.000.000.000 đồng

### 2. Giải pháp thực hiện

Triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023 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 nhằm hướng tới mục tiêu trở thành thương hiệu đồ

gỗ nội thất số một Đông Nam Á cả về công nghệ, sản lượng, doanh thu, trong đó tập trung quyết liệt các nội dung giải pháp như sau:

- 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;
- Đa dạng hóa thị trường, bao gồm cả trong nước (tập trung đẩy mạnh thương hiệu DOMINI, CASADORA) và ngoài nước (phát triển sâu rộng thị trường châu Âu) nhằm phòng tránh rủi ro và tối đa hóa lợi nhuận;
- Tiếp tục tìm kiếm khách hàng mới bằng nhiều kênh: tham gia hội chợ, quảng bá sản phẩm của công ty trên các trang hội ngành gỗ... để có thêm khách hàng mới, đơn hàng mới đảm bảo kế hoạch và tạo việc làm cho người lao động.
- 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;
- 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;
- 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, 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, Hợp tác với các nhà phát triển bất động sản có vốn đầu tư nước ngoài để đa dạng hóa tệp khách hàng như Capitalland, Gamuda, Tavistock, International Parker, Albany Bahamas... 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;
- 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;

- Nghiên cứu ứng dụng công nghệ 4.0 vào quản lý sản xuất, bán hàng và phát triển sản phẩm. Ứng dụng công nghệ 3D vào giới thiệu sản phẩm với khách hàng.
- 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;
- 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 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;
- 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 2023, 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.
- 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.
- 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;
- Trong năm 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;
- 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.

Trên đây là Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022 và kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2023.

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

Trân trọng cảm ơn./

**TỔNG GIÁM ĐỐC**

***Nguyễn Trọng Hiếu***