



Xuân Hoà, ngày 11 tháng 4 năm 2020

**BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN
KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019
KẾ HOẠCH NĂM 2020**

Kính thưa: **Đoàn chủ tịch/ Quý cổ đông Công ty**

Thay mặt ban Điều hành công ty tôi xin báo cáo về kết quả sản xuất kinh doanh 2019 và phương hướng nhiệm vụ năm 2020:

I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019.

1. Những khó khăn, thuận lợi.

1.1 Khó khăn khi thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh 2019.

- Nội thất nước ngoài xâm nhập và tiếp thị tốt, chiếm được thị phần lớn của người tiêu dùng Việt Nam.

- Các doanh nghiệp tư nhân sản xuất các mặt hàng đồng dạng với công ty (chủ yếu là các công ty, làng nghề chuyên sản xuất các hàng gia công giá rẻ) ngày càng nhiều, nhất là các sản phẩm inox, bàn văn phòng ... Tuy chất lượng không cao nhưng giá rất rẻ, cạnh tranh ngày càng khốc liệt với các sản phẩm của công ty

- Công tác truyền thông, tiếp thị cho các sản phẩm còn hạn chế: Người tiêu dùng Việt Nam đã hình thành thói quen khi mua hàng hay thiết kế nội thất là họ muốn thấy tận mắt, sờ tận tay. Tuy nhiên, Xuân Hòa còn chưa thực hiện được bởi hệ thống showroom hạn chế, chưa đáp ứng được nhu cầu của người dân: Trưng bày sản phẩm tại các cửa hàng còn hạn chế, thông tin trên các phương tiện truyền thông chưa rộng rãi...

1.2 Thuận lợi :

- Kinh tế trong nước và thế giới bắt đầu có những khởi sắc, tình hình chính trị ổn định tạo môi trường kinh doanh thuận lợi cho doanh nghiệp. Năm 2018 GDP của Việt Nam tăng 7,08%, năm 2019 có giảm nhẹ nhưng vẫn là mức tăng cao (7,02%) - tăng vượt so với dự báo và tăng mạnh nhất so với 10 năm gần đây và lạm phát 2019 chỉ là ~3%.

- Sự đồng thuận cao của CBCNV và các cổ đông mong muốn hoàn thành các mục tiêu cá nhân, mục tiêu công ty phát triển.

- Được HĐQT duyệt đầu tư nhiều máy móc công nghệ cao cũng như các chuyên gia giỏi trong và ngoài nước để hướng dẫn quản lý sản xuất và hướng dẫn công nghệ phục vụ sản xuất.

- Thị trường phân phối nội thất của Việt Nam thiếu các nhà phân phối đủ uy tín để cung cấp đa dạng mẫu mã, sản phẩm, đảm bảo đầy đủ nguồn cung cho thị trường: đây là một cơ hội cho Xuân Hòa.

2. Kết quả thực hiện:

Vượt qua những khó khăn và tận dụng tối đa lợi thế như trên, công ty đã đạt được những kết quả như sau:

STT	Nội dung	Mục tiêu 2019 (tỷ đ)	Thực hiện 2019 (tỷ đ)	% thực hiện /KH	% 2019/2018
1	Tổng Doanh thu thuần bán hàng	544	557	102%	120,5%
2	Tổng lợi nhuận sau thuế	71.6	79,096	110%	145,76%

Doanh thu và thu nhập khác của năm 2019 đạt và vượt mục tiêu đề ra, tăng trưởng 20,5% so với năm 2018.

Lợi nhuận nhà máy sau thuế tăng 27% so với năm 2018 và vượt kế hoạch năm 2019 là 7% (không tính liên doanh).

Tổng lợi nhuận toàn Công ty tăng 10% so với mục tiêu năm, tăng 45,76% so với năm 2018. Tạm ứng cổ tức 30% vào tháng 8/2019 (bằng 100% kế hoạch)

Để đạt được kết quả trên, Ban điều hành Công ty nhận định rằng:

- Thứ nhất: Ban điều hành đã thực hiện đúng chiến lược, phương hướng hoạt động trình bày với Đại hội đồng cổ đông năm 2019;

+ Hệ thống bán hàng đã duy trì và phát triển được các khách hàng hiện có, phát triển thêm 38 khách hàng mới góp phần tăng trưởng doanh thu 20,5%.

+ Bộ nhận diện thương hiệu mới, hệ thống biển bảng quảng cáo tiếp tục phát triển được đầu tư, phát triển mạnh hơn: biển đầu hồi, biển cửa hàng, biển lớn tại các trục quốc lộ chính ... nhằm tạo ra sức lan tỏa mạnh mẽ hình ảnh thương hiệu của công ty.

+ Được HĐQT duyệt đầu tư nhiều máy móc thiết bị hiện đại cho dây chuyền tu sửa, cho sản phẩm mộc gỗ, ... để tăng cường sức cạnh tranh và chinh phục đối tượng khách hàng khó tính, khách hàng có nhu cầu sản lượng lớn, ...

+ Hơn 50 sản phẩm được cải tiến tăng chất lượng, tăng tính thẩm mỹ và nhiều sản phẩm mới dày công nghiên cứu đã được đưa tới khách hàng với phương châm đáp ứng tốt nhất yêu cầu về sản phẩm của người tiêu dùng.

+ Đa dạng hóa các hình thức bán hàng, kênh bán hàng theo hình thức thiết kế,

may đo theo yêu cầu riêng của khách hàng đã ngày càng phát triển, mang lại doanh số lớn cho Công ty.

+ CBCNV được liên tục được tham gia các chương trình đào tạo nâng cao năng lực, tay nghề do các chuyên gia bên ngoài, các cán bộ & nhân viên kỳ cựu của Công ty đào tạo, kèm cặp tại chỗ.

+ Các hoạt động phong trào, thi đua trong công nhân lao động được tăng cường như thi đua Bán hàng, thi đua tăng Năng suất lao động, thi đua kaizen, ... tạo động lực làm việc cho Người lao động. Ngoài ra, các phong trào văn hóa thể thao, văn nghệ, các hội thi ảnh, cũng góp phần tăng cường giao lưu, đoàn kết trong tập thể Người lao động Công ty.

II. PHƯƠNG HƯỚNG, MỤC TIÊU NĂM 2020

1. Nhận định tình hình:

Để thực hiện được kế hoạch SXKD của năm 2020, công ty cổ phần Xuân Hòa Việt Nam sẽ phải đối diện với các khó khăn và thuận lợi cụ thể như sau:

1.1 Khó khăn:

+ Ngay từ đầu năm tình hình dịch bệnh Covid 19 diễn ra trên toàn cầu đã làm ảnh hưởng đến kinh tế toàn thế giới, đặc biệt là Trung Quốc, Mỹ, Nhật, ... Việt Nam không ngoại lệ, sức sản xuất & tiêu dùng của các doanh nghiệp tại Việt Nam đã giảm mạnh trong quý I. Tại thời điểm đầu tháng 2/ 2020, các chuyên gia kinh tế nhận định tốc độ phát triển GDP sẽ giảm xuống còn khoảng 5,96% (giảm 15% so với 2019) và với tình hình dịch bệnh hiện nay, ngày 27/3/2020 các chuyên gia Tổng cục Thống kê dự báo GDP 2020 của Việt Nam chỉ có thể đạt 3.82% (giảm 46%), còn ADB dự báo ngày 3/4/2020 thì GDP sẽ có thể đạt mức 4.8% (giảm 32%).

+ Cán cân xuất nhập khẩu giữa các nước bị thay đổi, cung cầu ảnh hưởng gây khó khăn cho sản xuất của các doanh nghiệp.

+ Tập đoàn nội thất nước ngoài đang có kế hoạch đầu tư bán hàng trực tiếp tại Việt Nam.

+ Mức độ cạnh tranh các sản phẩm đồng dạng với công ty trên thị trường ngày càng khốc liệt.

1.2 Thuận lợi:

+ Người tiêu dùng vẫn luôn tin nhiệm sản phẩm của công ty với chất lượng bền, tốt. Ít sản phẩm mới là nhược điểm công ty thì giờ đã được ưu tiên phát triển.

+ Theo dự báo của các nhà kinh tế, năm 2019 - 2020 chiến tranh thương mại Mỹ - Trung, dịch bệnh bùng phát tại Trung Quốc ... đã chuyển một số sản phẩm mua từ Trung quốc sang Việt Nam, đây là cơ hội để Việt Nam đẩy mạnh xuất khẩu trong đó có Công ty CP Xuân Hòa Việt Nam.

2. Mục tiêu năm 2020.

Với các khó khăn & thuận lợi trên, Ban lãnh đạo công ty kính trình đại hội kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020 như sau:

- Doanh thu: 611 tỷ đồng tăng 10%.
- Tổng lợi nhuận sau thuế toàn Công ty: 73,84 tỷ đồng
- Chi cổ tức: 30%

III. CÁC BIỆN PHÁP THỰC HIỆN:

Với các khó khăn, thuận lợi nêu trên, ban lãnh đạo Công ty, tiếp tục cụ thể hóa quá trình sản xuất kinh doanh của công ty năm 2020, với kim chỉ nam: "**Lấy khách hàng làm trung tâm**".

Công ty tập trung vào các giải pháp cụ thể cho từng lĩnh vực như sau:

1. Công tác thị trường:

1.1. Đối với công tác bán hàng:

+ Tăng cường mở rộng tìm kiếm thêm khách hàng, chăm sóc tốt khách hàng cũ & không ngừng phát triển thêm khách hàng thân thiết mới.

+ Tăng cường đào tạo cho CBCNV từ đội ngũ sản xuất đến đội ngũ bán hàng để nâng cao năng lực, nhận thức trách nhiệm trong quá trình thực hiện mục tiêu, cho ra thị trường các sản phẩm tốt, chi phí hợp lý & dịch vụ khách hàng tốt.

+ Mở rộng thêm các showroom để tăng cường quảng bá giới thiệu sản phẩm của công ty đến người tiêu dùng.

1.2 Sản phẩm:

+ Tiến hành rà soát lại sản phẩm, loại bỏ những sản phẩm số lượng tiêu thụ ít, kém hiệu quả, đồng thời phát triển thêm các sản phẩm mới bù vào các sản phẩm đã loại bỏ

+ Cải tiến sản phẩm truyền thống để chất lượng tốt hơn, giá thành hợp lý hơn, tăng sức cạnh tranh.

+ Phát triển sản phẩm mới thân thiện với môi trường.

2. Công tác cung ứng vật tư:

- Rà soát toàn bộ chuỗi cung ứng hiện có để có nguồn nguyên nhiên vật liệu chất lượng tốt, tiến độ kịp thời và chi phí thấp.

- Tìm kiếm bổ sung, khai thác nguồn cung ứng mới với chi phí thấp, chất lượng ổn định, tăng sức cạnh tranh.

3. Công tác quản lý sản xuất:

- Thực hiện tốt 5S, TPS trong quá trình sản xuất để cải thiện năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, thao tác nhẹ nhàng hơn, giảm thiểu các lãng phí.

- Tăng cường nâng cao đổi mới công nghệ, đổi mới quá trình sản xuất từ đó nâng cao chất lượng sản phẩm, giảm chi phí trong quá trình sản xuất, tăng sức cạnh tranh của sản phẩm.

4. Công tác khác:

- Thực hiện tốt công tác phòng chống dịch bệnh Covid 19, đảm bảo toàn bộ Công ty an toàn,

- Duy trì & phát triển công tác đoàn thể: Công đoàn, đoàn thanh niên, nữ công, phát huy Lễ hội Xuân Hòa hàng năm tạo không khí vui tươi, phấn khởi và tăng tình đoàn kết của CBCNV.

- Phát huy các hoạt động phong trào, tạo sự gắn kết giữa các thành viên trong Công ty: phát động các phong trào thi đua lao động sản xuất, phong trào "Sáng kiến, sáng tạo", "An toàn vệ sinh lao động - PCCN", phong trào "Công nhân giỏi" ...

- Đảm bảo công tác an ninh, trật tự, an toàn, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ trong toàn Công ty.

- Duy trì thực hiện tốt các quy chế, thực hiện dân chủ ở cơ sở, xây dựng nếp sống văn minh, văn hoá Doanh nghiệp.

Trên đây là báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019, mục tiêu năm 2020 của Ban điều hành Công ty, xin trình bày tới Đại hội đồng cổ đông. Ban lãnh đạo Công ty tin tưởng với sự chỉ đạo đúng hướng của HĐQT, sự linh hoạt trong điều hành của Ban giám đốc, sự đoàn kết của tập thể CBCNV và sự ủng hộ của các cổ đông, nhất định mục tiêu 2020 sẽ được thực hiện thành công.

Xin trân trọng cảm ơn!

TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY



Lê Duy Anh