

Số: /SJF- TGD

Hà Nội, ngày 28 tháng 06 năm 2021

BÁO CÁO BAN GIÁM ĐỐC

Về hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 và kế hoạch năm 2021

I. Báo cáo hoạt động kinh doanh năm 2020

Năm 2020 là năm kinh tế Việt Nam gặp rất nhiều khó khăn là một năm đầy thách thức đối với các doanh nghiệp, tình hình dịch Covid 19 kéo dài làm ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

Đối diện với nhiều thách thức, khó khăn đến từ thiên nhiên cũng như môi trường kinh doanh, Công ty đã cố gắng tập trung vượt qua giai đoạn khó khăn để thực hiện nhiệm vụ, kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông thông qua. Công ty đã thực hiện chính sách tiết giảm chi phí, tinh gọn bộ máy nhân sự nhằm đem lại hiệu quả cao hơn trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 như sau:

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Năm 2019		Năm 2020	
		Hợp nhất	Công ty mẹ	Hợp nhất	Công ty mẹ
1	Doanh thu thuần về Bán hàng và cung cấp dịch vụ	665,9	528,4	371	291
2	Lợi nhuận trước thuế	7,3	50,01	(23,7)	(23,8)
3	Lợi nhuận sau thuế	5,2	50,01	(28,2)	(23,8)

Đơn vị: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch (Hợp nhất)	Năm 2020 (Hợp nhất)	% hoàn thành kế hoạch năm
1	Doanh thu thuần về Bán hàng và cung cấp dịch vụ	550	371	67,45%
2	Lợi nhuận hợp nhất sau thuế	25	(28,2)	

1. Đánh giá các mặt hoạt động sản xuất kinh doanh:

1.1. Hoạt động sản xuất tre ép công nghiệp:

- Hoạt động sản xuất tre công nghiệp trong năm 2020 có sự tăng trưởng tốt cả quy mô và chất lượng. Công ty đã có sự chuyển dịch về cơ cấu sản phẩm, xác định tập trung sản xuất phôi tre (là các tấm tre ép) và các sản phẩm dạng tấm để cung cấp cho thị trường trong nước và nước ngoài. Sự chuyển dịch sản phẩm đầu ra là để có thể tận dụng hết được công suất của nhà máy với thể mạnh là

gần vùng nguyên liệu. Hơn nữa, việc sản xuất các sản phẩm hàng tiêu dùng cuối cùng ở Mai Châu là không phù hợp do tay nghề dân địa phương không cao và không năng suất, khó đem lại doanh thu lớn như kỳ vọng. Năm 2020 lần đầu tiên tại Việt Nam, Công ty và các nhà nghiên cứu của Viện Nghiên cứu Công nghiệp rừng (FIRI), đã hợp tác chế tạo thành công vật liệu tre ép khối, mở ra lựa chọn thay thế cho sản phẩm cùng loại nhập khẩu từ Trung Quốc

1.2. Hoạt động thương mại phân bón:

- Doanh thu từ kinh doanh Phân bón năm 2020 hơn 290 tỷ đồng là mảng kinh doanh đem lại doanh thu lớn nhất. Do ảnh hưởng của dịch covid 19, và thời tiết cực đoan (thiên tai, lũ lụt...) doanh Phân bón tăng giảm so với năm 2019 (528 tỷ đồng).

1.3. Hoạt động phát triển các vùng nông sản công nghệ vi sinh Nhật Bản:

- Công ty cũng đã ký kết với HTX Chanh Nam Đàn - Nghệ An để phát triển vùng nguyên liệu chanh chất lượng cao kết hợp với chế biến sâu với nhiều loại sản phẩm có giá trị kinh tế cao cho thị trường trong nước và xuất khẩu. Công ty cũng đã thử nghiệm thành công công nghệ bảo quản cấp đông mềm cho quả chanh và cam Vinh của xứ Nghệ.

II. KẾ HOẠCH VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021

1. Kế hoạch sản xuất kinh doanh:

Trong bối cảnh đại dịch Covid-19 vẫn còn nhiều diễn biến phức tạp, sự hồi phục của kinh tế là chưa thể khôi phục hoàn toàn, Ban Tổng giám đốc Công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2021 như sau:

STT	Chỉ tiêu Hợp nhất	Đơn vị tính	Giá trị (Hợp nhất)
1	Doanh thu thuần về Bán hàng và cung cấp dịch vụ (hợp nhất)	Tỷ đồng	350
2	Lợi nhuận sau thuế hợp nhất	Tỷ đồng	5
3	Cổ tức (bằng cổ phiếu)	%	0

2. Các giải pháp:

➤ Về quản trị tổ chức sản xuất tre ép công nghiệp

- Chủ động xây dựng thêm cơ sở vật chất nhà xưởng và khu vực chế biến nguyên liệu để đáp ứng nhu cầu đầu ra cho sản phẩm. Việc cải tiến dây chuyền công nghệ vẫn tiếp tục được tập trung, công nghệ tự động hóa được ưu tiên đầu tư phát triển, giúp nâng cao năng suất, giảm tiêu hao nguyên vật liệu và gia tăng biên lợi nhuận cho sản phẩm.

- Đầu tư triển khai dự án: Đầu tư ứng dụng công nghệ cao sản xuất tre ép công nghiệp công suất 100.000 m³/ năm tại huyện Mai Châu- Hòa Bình với các sản phẩm/năm với dòng sản phẩm chính là tre ép khối composite (ván sàn composite, tấm lót đường tre composite...) và tre ép thanh.
 - Xây dựng chuỗi các nhà cung cấp nguyên liệu đã qua sơ chế, gia công sản phẩm để hình thành chuỗi liên kết sản xuất nhằm chuyên môn hoá và tăng doanh thu cho Công ty.
- **Về thị trường, khách hàng:**
- Thị trường Nội địa:
 - + Tiếp tục đẩy mạnh kênh phân phối sản phẩm dạng tấm, phôi cho các công ty nội thất, các xưởng sản xuất để đẩy mạnh đầu ra sản phẩm tre trong nước.
 - + Tiếp tục phát triển các nhà phân phối chính thức tại các tỉnh thành trên toàn quốc để phân phối sản phẩm của công ty tại thị trường nội địa.
 - + Tiếp tục đưa sản phẩm vào hệ thống các siêu thị lớn, cao cấp để phát triển thương hiệu cho công ty.
 - + Đối với ngành phân bón: Tiếp tục duy trì chăm sóc khách hàng hiện tại, đồng thời đẩy mạnh phát triển hệ thống các kênh phân phối và khách hàng tiềm năng mới. Tăng cường kiểm soát rủi ro, sẵn sàng giảm doanh số đối với những đơn vị rủi ro lớn do không kiểm soát được bệnh dịch.

Trên đây là những nội dung chính về tình hình thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh của năm 2020 và kế hoạch năm 2021.

Thay mặt Ban điều hành, tôi xin gửi lời cảm ơn đến các đối tác của công ty, quý vị cổ đông, quý khách đã đồng hành với công ty trong thời gian qua. Công ty rất mong tiếp tục nhận được quan tâm, hỗ trợ, chia sẻ và sự đồng hành hợp tác của quý vị trong thời gian tới để công ty đạt được những thành quả tốt đẹp trong năm 2021.

Xin trân trọng cảm ơn!

TM. BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC

NGUYỄN ANH TUẤN