

Quảng nam, ngày tháng 04 năm 2022

BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021, VÀ PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022

PHẦN I

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2021

I. ĐÁNH GIÁ TỔNG QUAN TÌNH HÌNH SXKD NĂM 2021:

Có thể nói Năm 2021 vừa qua là một năm đầy khó khăn và thử thách. Dịch bệnh đã tác động tiêu cực rất lớn đến các doanh nghiệp nói chung, trong đó có nhà máy chế biến gỗ chúng ta. Tuy nhiên Ban điều hành đã nhận chỉ đạo từ HĐQT quyết tâm thực hiện tốt mục tiêu kép: “Vừa hoàn thành kế hoạch SXKD - Vừa an toàn trong công tác phòng chống dịch bệnh”.

Để đạt được mục tiêu kép nói trên, ngoài việc công tác kinh doanh, tìm kiếm đơn hàng; đồng thời phải quyết liệt trong công tác phòng chống dịch. Trong điều kiện chia cắt, phong tỏa giữa các địa phương lân cận, công ty sẵn sàng phương án thực hiện 3 tại chỗ khi cần thiết và động viên NLĐ vượt qua khó khăn; cũng như kịp thời triển khai các biện pháp chống dịch và tìm các kênh để nhanh chóng tiêm vacxin cho NLĐ;

Tình hình phong tỏa và giãn cách kéo dài tại các địa phương và trên thế giới; đặc biệt là tại TP.HCM (nơi cung cấp phần lớn vật tư nguyên liệu cho SX). Việc này đã làm chuỗi cung ứng bị đứt gãy, đã gây ảnh hưởng lớn đến hoạt động sản xuất của công ty.

Tác động của dịch Covid đã dẫn đến tình trạng thiếu hụt container trầm trọng. Giá vận chuyển đường biển tăng cao (từ mức 2500usd tăng lên 23.000usd/container-tăng gần 10 lần). dẫn đến các mặt hàng nhập khẩu chậm thời gian so với kế hoạch. Kéo theo giá cả vật tư, nguyên vật liệu đầu vào tăng mạnh (đặc biệt là giá kim loại).

Tuy nhiên điều động viên lớn nhất đó là công ty Cẩm Hà đã thường xuyên nhận được sự chỉ đạo sát sao, kịp thời từ ban lãnh đạo và công đoàn Tổng công ty lâm nghiệp VN trong công tác kinh doanh và đặc biệt là công tác phòng chống dịch bệnh nhằm đảm bảo thực hiện mục tiêu kép: “vừa hoàn thành kế hoạch SXKD - vừa an toàn cho sức khỏe NLĐ”. Và xin thay mặt NLĐ gửi lời cảm ơn sâu sắc về quà của lãnh đạo TCT đến các gia đình gặp khó khăn trong giai đoạn thực hiện cách ly do dịch covid vừa qua.

Toàn thể người lao động và cán bộ CNV công ty đã cố gắng vượt qua khó khăn, nỗ lực bằng nhiều biện pháp như:

- Phối hợp và bám sát khách hàng trong thời gian dịch diễn biến mạnh ở quốc gia nhập khẩu. Nhằm kịp thời nắm bắt tình hình tài chính, công nợ và không để xảy ra nợ đọng, nợ xấu.
- Chủ động phát triển sản phẩm mới, chào hàng qua internet và gửi mẫu bằng đường hàng không cho khách (do khách hàng không đến công ty được).
- Tinh giảm chi phí hoạt động. Chú trọng công tác quản trị nội bộ nhằm đạt hiệu quả cao nhất có thể ...
- Chủ động tồn kho nguyên vật liệu trong giai đoạn phong tỏa giãn cách nhằm duy trì ổn định sản xuất....

Và đã đạt được những kết quả kinh doanh như sau:

II. KẾT QUẢ SXKD 2021 VÀ ĐÁNH GIÁ CÁC CÔNG TÁC TRỌNG TÂM:

1. Kết quả SXKD 2021:

- Bảo toàn và phát triển vốn công ty.
- Hoàn tất việc tăng vốn điều lệ từ quỹ đầu tư phát triển: từ 27,2 tỉ lên thành 44,88 tỉ đồng.
- Doanh thu thực hiện: 380,5 tỉ đồng (đạt 123% so KH, tăng 23% so năm 2020).
- Lợi nhuận trước thuế: 13,5 tỉ đồng (đạt 193% so KH đề ra. Lợi nhuận vượt cao so KH là do chưa chịu chi phí khấu hao cho đầu tư SX hàng nội thất theo dự kiến).
- Số lượng lao động bình quân: 698 người.
- Kim ngạch XK: 16,64 triệu usd.
- Nộp thuế đầy đủ theo quy định nhà nước.
- Tiết giảm tiết kiệm: 689 triệu đồng.

2. Đánh giá về thị trường và kinh doanh:

Công ty chủ trương định hướng với 2 thị trường lớn là Châu Mỹ và Châu Âu, đặc biệt tập trung phát triển mạnh với các khách bán hàng qua kênh internet. Thực tế đã chứng minh đây là kênh tiêu thụ hàng mạnh, đều đặn; mặc dù giá cả và hiệu quả có thấp hơn kênh bán hàng truyền thống nhưng quan trọng đã tạo đủ công việc cho người lao động trong thời điểm dịch Covid-19 đang diễn biến phức tạp trong năm qua.

Công ty vẫn luôn giữ uy tín tốt đối với khách hàng do việc giao hàng đúng hẹn, ổn định chất lượng sản phẩm và cạnh tranh trên cơ sở mẫu mã mới đa dạng. Đồng thời đáp ứng yêu cầu về bảo vệ môi trường, an ninh, chính sách an sinh đối với người lao động và luôn có nhiều cải tiến thay đổi, đầu tư nhằm nâng cao hiệu quả hơn. Về cơ cấu doanh thu và khách hàng được đánh giá như sau:

STT	Thời điểm	DOANH THU (USD)		TĂNG/GIẢM
		2020	2021	2021/2020
1	Quý I	4,538,378	6,106,242	34.5%
2	Quý II	3,765,368	2,884,175	-23.4%
3	Quý III	1,638,729	4,053,784	147.4%
4	Quý IV	3,566,962	3,596,192	0.8%
	D.thu cả năm	13,509,439	16,640,394	23,2%

Doanh thu 2021 tăng 23,2% so với năm 2020, trong đó Quý I và Quý III lượng hàng xuất tăng mạnh so với năm trước (quý I tăng 34,5%, quý III tăng 147,4%).

Về tỉ lệ doanh thu từng thị trường được phản ánh qua số liệu sau:

Thị Trường	2020		Tỉ lệ d.thu	2021		Tỉ lệ d.thu
	Doanh thu	SL khách hàng		Doanh thu	SL khách hàng	
Mỹ	9,759,921	6	72,3%	10,250,731	4	61,6%
Châu Âu/ Úc	3,749,517	13	27,7%	6,389,663	13	38,4%
Tổng :	13,509,439	19	100%	16,640,394	17	100%

Đánh giá năm qua, doanh thu tăng 23,2% so với năm 2020, trong đó doanh thu tăng nhiều tại thị trường Châu Âu và Úc. Cụ thể thị trường EU đạt 6,39 triệu usd tăng 70,4%, trong

đó một số khách hàng tại Bắc Âu tăng mạnh. Tỷ lệ doanh thu của Châu Âu tăng một phần vì lượng container xuất đi Mỹ khan hiếm nên xu thế xuất hàng tăng mạnh đến Châu Âu.

Thị trường Mỹ năm qua đạt doanh thu 10,2 triệu usd, tăng không đáng kể so với năm 2020, phần lớn do tình trạng thiếu hụt container gây ra. Vào thời điểm cuối năm, nhiều khách hàng Mỹ không thuê được container vì giá quá cao và khan hiếm.

Tổng số lượng khách hàng của công ty giảm 2 khách, là do công ty chủ trương thu gọn, tập trung khai thác tốt những khách hàng còn tiềm năng lớn. Không chạy theo số lượng, tập trung vào chọn lựa các khách hàng có chất lượng và hiệu quả cao.

Công ty luôn chủ động trong việc rà soát và thẩm định năng lực tài chính của khách hàng nhằm loại bỏ khách hàng kém hiệu quả, đơn hàng số lượng ít, thanh toán chậm. Đồng thời tập trung tăng cường khai thác các khách hàng hiệu quả hơn.

Về mặt hiệu quả kinh doanh năm qua được đánh giá là tốt qua việc sử dụng hợp lý lượng lao động để đem lại doanh thu cao hơn 23,2% và lợi nhuận cũng tăng theo.

Phần lớn là do công ty đầu tư mới máy móc thiết bị tự động, sắp xếp bố trí sản xuất ngày càng tinh gọn hơn và áp dụng nhiều cải tiến trong điều hành sản xuất kinh doanh.

Đánh giá chung năm 2021 vừa qua, công ty đã triển khai thực hiện đúng chiến lược kinh doanh, định vị đúng khách hàng, thực hiện theo kế hoạch đã vạch ra ngay từ đầu năm. Kết quả đã đạt và vượt các chỉ tiêu KH SXKD đề ra; tuy nhiên cần phải tiếp tục duy trì và phát huy hơn nữa trong thời gian tới. Đồng thời cần có sự tập trung cao độ trong quản lý, vì từ cuối năm đã có rất nhiều những diễn biến gây bất lợi cho SXKD của công ty như: giá cả hàng hoá nguyên vật liệu vẫn tăng (đặc biệt là kim loại, nhôm sắt), tình trạng khan hiếm Container vẫn chưa hạ nhiệt, tỉ giá VNĐ/usd giảm mạnh...

3. Về công tác quản lý sản xuất, sắp xếp bố trí nhà xưởng:

Nhận định về công tác quản lý KHSX trong năm qua đã được triển khai rất tốt. Mặc dù dịch bệnh diễn biến phức tạp nhưng công ty đã hoàn thành giao hàng 100% đúng hạn. Đây là nỗ lực rất đáng khen đối với bộ phận quản lý kế hoạch của công ty. Việc triển khai kế hoạch và bố trí sản xuất luôn kịp thời theo tiến độ, hạn chế tối đa việc tăng giờ. Số công và tiền lương tăng giờ giảm nhiều so với năm trước (số công ngoài giờ khối LD trực tiếp giảm gần 90% và tiền lương ngoài giờ giảm hơn 860 triệu).

Năm qua do công tác triển khai KH và quản lý sản xuất tốt, nên các đơn hàng đều hoàn thành đúng hạn, đã hạn chế việc luân chuyển lao động giữa các phân xưởng, góp phần ổn định thu nhập cũng như tâm lý tham gia sản xuất của người lao động và tăng năng suất SX. Việc phối hợp giữa các bộ phận phòng ban phục vụ cho sản xuất đã rất tốt. Dưới đây là bảng so sánh lượng công lao động và doanh thu qua các năm:

Chỉ tiêu	2020	2021	Ghi chú
Công lao động	200.761 công LĐ	212.823 công LĐ	Công LĐ tăng 6%
Doanh thu/năm	13.509.439 usd	16.640.394 usd	Doanh thu tăng 23,2%

Năm 2021 số ngày công lao động là tăng 6% so với 2020 nhưng doanh thu tăng 23,2%.

Việc quản lý vật tư phục vụ sản xuất đã tốt hơn rõ rệt. Các loại vật tư đều được nhập hàng về đảm bảo đúng tiến độ sản xuất. Đặc biệt vẫn đảm bảo cung ứng đủ 100% vật tư phụ liệu đáp ứng cho SX ngay cả trong thời gian phong tỏa giãn cách tại các tỉnh thành trên toàn quốc.

4. Công tác quản lý chất lượng sản phẩm:

Giai đoạn 6 tháng đầu năm, công tác quản lý chất lượng của công ty đã có thay đổi nhưng vẫn chưa thay đổi lớn. Người LĐ và xưởng vẫn chưa tự giác; chưa thực sự hiểu và chưa triển khai cách làm việc mới. Sang những tháng cuối năm dần đi vào được nề nếp, công ty đã tổ chức lại các nhóm quản lý chất lượng, phát huy được vai trò và năng lực của các tổ trưởng SX,

tổ trưởng QLCL. Các tổ đã phối hợp với QLCL trong việc hướng dẫn, tập huấn NLD làm ra sản phẩm đúng tiêu chuẩn chất lượng đề ra.

Đặc biệt công đoạn thực hiện kiểm cuối final tại kho đã thực hiện thường xuyên và tốt hơn trước. Qua đó đã kịp thời phát hiện và hướng dẫn NLD những lỗi do sai sót nhỏ như dán sai chữ, thiếu nhãn treo, sản phẩm ráp khó, thớ gỗ trên bề mặt sản phẩm...

- Nhận xét chung :

+ Công ty đã thay đổi mạnh về việc phương pháp tạo ra chất lượng sản phẩm. Tất cả các sản phẩm đồng đều, có chung 1 mức độ, phân xưởng đã rất quan tâm về mặt chất lượng, không còn chuyện làm đối phó. Khi kiểm hàng gặp sự cố, các phân xưởng và QA công đoạn có liên quan cũng có mặt ngay để cùng phân tích đánh giá lỗi, để khắc phục sửa chữa và rút kinh nghiệm cho những lần sau. Đây là việc rất đáng hoan nghênh.

5. Công tác thiết kế sản phẩm mới, công tác kỹ thuật sản xuất:

Khâu thiết kế bảng vẽ những năm qua đã đáp ứng kịp thời 100% cho sản xuất (khác hẳn so với những năm trước), cũng như làm mẫu đã rất tốt, luôn kịp thời. Nhận định đây là sự thành công của công tác kỹ thuật và làm mẫu những năm gần đây; thay đổi tốt hoàn toàn, đáp ứng kịp thời mặc dù doanh thu, số lượng bảng vẽ tăng hơn và yêu cầu của khách ngày càng khó. Đã có sự kiểm tra, kiểm soát đôi chiều khối lượng nguyên liệu, vật tư so với báo giá khi tiến hành làm mẫu và sản xuất nhằm đảm bảo hiệu quả kinh tế.

Công tác báo giá luôn phục vụ kịp thời theo yêu cầu khách hàng, thông tin cập nhật giá đảm bảo, hạn chế được các thiếu sót cũng như đảm bảo được tính năng bảo mật của Công ty. Năm 2021 báo giá 2225 mã hàng (so 2020 là 2580 mã hàng), giảm khối lượng công việc báo giá 13,8% → đúng với mục tiêu đã vạch là:

- Cần tập trung phát triển cho các khách hàng lớn hiện đang làm với công ty.
- Nghiên cứu kỹ sản phẩm nếu phù hợp hoặc là thế mạnh của công ty mới cho báo giá.
- Các khách hàng mới không phù hợp với thế mạnh của công ty thì không tiếp cận.

Công tác thiết kế mẫu mã mới với đa dạng các chủng loại nguyên liệu, phù hợp với thị hiếu của thị trường xuất khẩu là rất quan trọng và luôn được công ty quan tâm. Trong năm qua công ty phát triển được 49 sản phẩm (năm 2020 được 83 mã) → giảm 41%.

Tổng số lượng mẫu	Năm 2021	Năm 2020	So sánh mức %
Tổng số mẫu triển khai	49	83	-41%
Mẫu không đạt	1	8	-88%
Mẫu đạt trưng bày tại phòng mẫu	41	75	-45%
Số lượng mã khách yêu cầu báo giá	47	44	7%
Số lượng mã khách chọn làm mẫu	17	26	35%
Số lượng mẫu có đơn hàng chính thức	3	3	0%

Nhận xét: Nhìn chung đánh giá tổng số lượng mẫu phát triển giảm, nhưng số mẫu được khách chọn có đơn hàng cũng đạt 03 mã (bằng năm 2020). Ngoài ra, hiện nay công ty chỉ làm mẫu dựa trên phản hồi của khách, nếu khách quan tâm thì mới làm mẫu, không làm tràn lan. Do đó, việc gửi ý tưởng hàng tuần cũng như thăm dò phản hồi của khách thực sự rất quan trọng và hiệu quả trong thời gian qua.

Các lưu ý cho năm 2022:

1. Tập trung hơn vào ý tưởng sản phẩm kết hợp gỗ và kim loại, hoặc hàng dây rope.
2. Bản vẽ thiết kế mẫu cần phải thực sự tập trung và chất lượng. Tránh tình trạng mẫu đã dựng lên và không đạt phải làm lại.
3. Tiếp tục duy trì phân loại nhóm khách hàng để phân bổ lượng báo giá phù hợp.
4. Tiếp tục sàng lọc đối với khách hàng không ổn định về tài chính.

5. Tiếp tục tìm kiếm khách hàng mới, đặc biệt khách hàng ổn định, có mặt hàng phối kết hợp kim loại.

6. Nghiên cứu lại quy trình khâu báo giá, đẩy nhanh tiến độ báo giá, rà soát các chi phí để có báo giá chính xác, đối chiếu so sánh với các sản phẩm đã từng bán.

7. Về mẫu tiếp tục duy trì cách làm như năm 2021, không làm mẫu tràn lan. Mẫu mới chỉ phát triển sau khi gửi khách hàng tham khảo và nhận được ý kiến tích cực từ phía khách hàng. Tăng cường lấy ý tưởng của khách đang phát triển tại công ty, chào cho các khách hàng khác thị trường.

6. Công tác tiết giảm tiết kiệm và sáng kiến cải tiến kỹ thuật:

Thực hiện chủ trương tiết giảm tiết kiệm, toàn công ty đã tổ chức việc thực hành tiết giảm tiết kiệm ở tất cả các công đoạn sản xuất và ở cả các phòng ban chuyên môn. Đặc biệt công ty đã phát động phong trào phát huy ý tưởng sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hoá trong sản xuất, sắp xếp máy móc tinh gọn nhằm nâng cao năng suất chất lượng.

Về **Tiết giảm tiết kiệm**: các phân xưởng, bộ phận toàn công ty luôn suy nghĩ đưa ra các hạn mục tiết giảm, các phương pháp khác nhau thực hiện tiết giảm tiết kiệm báo cáo hàng tháng với số lượng năm 2021 là 30 đề tài tiết giảm tiết kiệm (năm 2020 là 33, số lượng có giảm), với tổng số tiền tiết giảm tiết kiệm được là hơn 689 triệu đồng.

Về **thực hiện chương trình Kaizen-cải tiến liên tục**: có tổng cộng 13 sáng kiến cải tiến và ý tưởng cải tiến (01 sáng kiến cải tiến KT và 11 ý tưởng cải tiến SX, 01 ý tưởng mẫu phát triển). Các sáng kiến cải tiến mang đến số tiền làm lợi được là: 42,4 triệu đồng. Các ý tưởng mẫu phát triển mang đến đơn hàng có giá trị: 70.000 usd.

Số lượng SKCT, ý tưởng có giảm hơn so với năm. Do vậy việc thực hiện chủ trương TGTK và phát huy SKCT cần được phát động mạnh mẽ hơn trong năm đến.

Về **phòng chống dịch bệnh covid**: Công ty luôn đề cao và thực hiện xuyên suốt trong năm qua. Nhắc nhở người lao động không được chủ quan, lơ là và chấp hành nghiêm chỉnh các quy định. Trong thời điểm căng thẳng đã yêu cầu NLD viết tay và ký cam kết thực hiện 5K; 1 cung đường 2 điểm đến, không tụ tập vui chơi ăn uống; các tổ đội sản xuất tại những vị trí cố định, không dịch chuyển; ngồi đúng 1 vị trí bàn lúc ăn bữa trưa ... → nhằm mục tiêu hạn chế lây lan dịch bệnh cũng như nhanh chóng khoanh vùng. Công ty đã áp dụng mọi biện pháp nhằm hạn chế không có ca F0 trong công ty (hoặc nếu có F0 thì công tác khoanh vùng phải nhanh và chính xác. Kết quả năm qua công tác phòng chống dịch được đánh giá là thành công tốt, công ty đã hoạt động được ổn định và xuyên suốt trong năm qua.

7. Công tác quản lý nhân sự, kỷ luật lao động, chế độ chính sách:

Trong năm qua, việc duy trì nề nếp kỷ cương - kỷ luật lao động đã được thực hiện tốt. Giám sát giờ giấc làm việc của người lao động đã được thực hiện bằng lắp đặt chuông tín hiệu và cả phối hợp với bảo vệ, ban chấp hành công đoàn nhằm mục tiêu đảm bảo làm việc đúng giờ, tăng năng suất lao động. Lực lượng Bảo vệ Công ty, Ban cải tiến, Ban An toàn VSLĐ, phòng HC-QT-NS công ty luôn giám sát công tác đảm bảo an ninh nhà xưởng, kiểm tra tường rào, cổng ngõ, bổ sung lắp đặt và duy trì hệ thống camera hoạt động trên tất cả các cơ sở nhằm để tăng cường giám sát, đảm bảo an ninh trật tự trong Công ty.

Công ty thực hiện đúng chế độ chính sách, ký kết HĐLĐ 100% đối với toàn thể người lao động. Thường xuyên đầu tư kinh phí trong việc cải thiện điều kiện làm việc, tạo môi trường làm việc sạch sẽ và nâng cao sức khỏe cho người lao động.

Về số lượng lao động thì đầu năm 2021 là:	698 lao động.
Tăng trong kỳ :	57 LĐ
Giảm trong kỳ :	64 LĐ
Cuối kỳ còn lại:	691 LĐ

- Số người lao động trong diện ký kết HĐLĐ: 691 người

Công ty đã quan tâm điều chỉnh mức thu nhập hàng tháng cho NLD với mức ngày công đạt 240.000-250.000đ/ngày công.

Trong năm qua số lượt nghỉ ốm là 582 lượt, giảm 30% lượt người ốm so với năm 2020 (835 lượt). Số lượt người nghỉ ốm giảm là tín hiệu tốt, nguyên nhân do NLD đã ý thức về việc làm và mức lương hàng tháng đã được cải thiện nâng cao.

8. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHẾ ĐỘ CHÍNH SÁCH, QUYỀN VÀ LỢI ÍCH CỦA NGƯỜI LAO ĐỘNG:

Việc thực hiện chế độ chính sách với người lao động luôn được công ty quan tâm rất cao nhằm đảm bảo quyền và lợi ích cho người lao động; cũng như tạo điều kiện cho người lao động gắn bó với công ty lâu dài. Việc bồi thường, trợ cấp, thanh toán chi phí điều trị cho người lao động thực hiện đúng theo Bộ luật lao động.

- Công tác huấn luyện ATVSLĐ được tiếp tục thực hiện định kỳ hằng năm. Duy trì Đội PCCC tại các cơ sở và mời Cảnh Sát PCCC huấn luyện nghiệp vụ cho các thành viên trong đội PCCN công ty.
- Thực hiện cung cấp đầy đủ số lượng đồ bảo hộ LĐ. Nhắc nhở NLD tuân thủ mang BHLĐ phù hợp tại vị trí làm việc nhằm ngăn ngừa, hạn chế tai nạn lao động.
- Tiếp tục duy trì và tăng cường đầy đủ các máy lọc nước uống RO đảm bảo vệ sinh đến từng phân xưởng, phòng ban. Trong năm đã tiến hành 2 đợt xét nghiệm nước đảm bảo đạt yêu cầu theo tiêu chuẩn quy định.
- Công ty đã thực hiện tốt công tác đo đạc, giám sát định kỳ môi trường 2 lần/1 năm (tháng 6 và tháng 12) từ đó có kế hoạch xây dựng phương án cải thiện điều kiện làm việc cho người lao động ngày một tốt hơn.

Trong năm công ty đã tiến hành 02 đợt khám sức khỏe cho toàn thể CBCNV-và người lao động theo Thông tư số 19/2011/TT-BYT về quản lý sức khỏe người lao động.

Về chăm lo bữa ăn trưa tại nhà máy, công ty đã tổ chức nấu ăn bằng hơi nước, lấy từ hơi nước lò sấy gỗ, đảm bảo chất lượng bữa ăn trưa cho NLD. Đặc biệt đã bộ phận nhà ăn đã tự tổ chức trồng rau xanh, rau sạch để tăng cường cho bữa ăn trưa cũng như đảm bảo rau sạch góp phần đảm bảo sức khoẻ NLD.

Định kỳ, công ty phối hợp với tổ chức công đoàn triển khai các đợt đối thoại với đại diện NLD nhằm nắm bắt tâm tư nguyện vọng, giải đáp thắc mắc và tuyên truyền các chế độ chính sách mới cho người lao động nắm bắt kịp thời (năm qua không tổ chức đối thoại trực tiếp với 100% NLD được do phòng chống dịch; chỉ tổ chức lấy ý kiến từ các bộ phận, phân xưởng).

9. Đánh giá công tác đầu tư trong năm:

Nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động, giảm lao động chân tay và hướng tới từng bước tự động hoá trong sản xuất. Năm qua, Công ty đã đầu tư thêm một số loại máy móc thiết bị, phương tiện vận tải, xe nâng mới nhằm thay thế các máy móc cũ, năng suất thấp, thường xuyên hư hỏng. Giá trị đầu tư TSCĐ năm 2021 là: 6,37 tỉ đồng. Tất cả các máy đều đã được đưa vào sử dụng ngay và phát huy tối đa công suất, góp phần vào tăng năng suất lao động chung và hiệu quả kinh doanh của công ty trong năm vừa qua. Đặc biệt việc đầu tư máy móc mới nhằm thay thế các máy móc cũ có nguy cơ xảy ra tai nạn LĐ cao đối với NLD trong quá trình vận hành, *từng bước hiện thực hoá cam kết nâng cao điều kiện làm việc.*

Trong đó có các loại máy CNC tự động như robot hàn, máy uốn thủy lực, máy hàn cơ khí tự động, máy cắt khoan 2 chiều tự động, xe tải vận chuyển hàng... đã tạo nên năng suất rất cao, giảm lao động chân tay, giải quyết được các đơn hàng lớn, thân thiện với môi trường, giảm bụi và tiếng ồn.

Đặc biệt là sau khi đầu tư máy móc mới, trong thời gian qua gần như việc ngưng trệ trong sản xuất do máy hỏng đã giảm đi rất nhiều, lượng xe nâng không còn hư như trước, tạo điều kiện thông thoáng cho sản xuất và góp phần vào việc tăng năng suất sản xuất.

Về dự án đầu tư nhà máy sản xuất hàng Nội thất xuất khẩu: công ty đã triển khai 1 cách kỹ lưỡng, cẩn thận; BDH đã thuê đơn vị tư vấn tổ chức đấu thầu công khai trên mạng đấu thầu quốc gia cho các gói thầu nhà xưởng-máy móc thiết bị để tìm nhà thầu có năng lực và giá cả cạnh tranh. Trong đó:

+ **Gói thầu nâng cấp nhà xưởng:** đã không thể triển khai hoàn thành trong năm 2021 như dự kiến ban đầu (do việc phong toả vì dịch bệnh và sau đó là mưa gió kéo dài). Sau khi tình hình thuận lợi, Công ty cũng đã khẩn trương xúc tiến để hoàn thành vào cuối tháng 3 năm nay; đồng thời luôn đặt mục tiêu chất lượng công trình lên hàng đầu, không vì tiến độ mà làm giảm chất lượng công trình.

+ **Với gói thầu máy móc thiết bị:** việc tổ chức đấu thầu đã kéo dài hơn 2 tháng so với dự kiến; và công ty đã phải tổ chức đấu thầu nhiều lần. Đợt đấu thầu lần đầu phải kéo dài thêm số ngày do nhà thầu tham gia không đủ số lượng. Sau đó, đơn vị tư vấn kiểm tra đánh giá thì hồ sơ thầu không đạt các thông số kỹ thuật, nên theo quy định phải tổ chức đấu thầu lại lần 2. Sau đợt đấu thầu lần 2 này, dự kiến máy móc thiết bị sẽ được nhập về và lắp đặt vận hành chạy thử vào tháng 6/2022.

10. Công tác bảo dưỡng, sửa chữa máy móc, nhà xưởng:

Duy trì việc bảo dưỡng và kịp thời sửa chữa các máy móc thiết bị luôn là ưu tiên hàng đầu của bộ phận kỹ thuật cơ điện trong công ty nhằm đảm bảo thiết bị hoạt động ổn định. Định kỳ hàng tuần cử nhân viên kiểm tra bơm dầu mỡ cho các máy móc và ghi chép vào sổ theo dõi. Tổ cơ điện đã định kỳ kiểm tra dầu mỡ xe nâng, lốp xe để thay thế bảo dưỡng kịp thời. Điều này đã góp phần giảm số lần hư hỏng máy móc phương tiện vận tải trong năm qua. Đặc biệt đã quán triệt từng tài xế xe nâng tự sơn tuốt các chỗ trầy xước nhằm phát huy việc tự bảo quản xe, cũng như có đánh giá định kỳ về việc sử dụng xe nâng.

Ngoài ra công ty Cẩm Hà nằm trong khu vực thường xuyên bị tác động của thiên tai bão lũ, do vậy công tác sửa chữa và tu bổ chống bão lũ các đường xá-nhà xưởng thường xuyên được triển khai nhằm phục vụ tốt cho việc sản xuất như: chèn dây sắt chống bão, sửa chữa các đoạn nền nhà xưởng bị ngập nước khi mưa to, các đoạn nền bị sụt lún hư hỏng; sửa chữa các đoạn đường đi; sửa chữa thay thế máng xối mục nát, thay tôn cũ, bổ sung tôn nhựa lấy sáng, hệ thống xử lý nước ...

Đối với công tác Phòng cháy chữa cháy, thường xuyên tổ chức kiểm tra vào ngày thứ 6 hàng tuần các thiết bị báo cháy, các máy phun nước chữa cháy nhằm đảm bảo khi có trường hợp cháy nổ xảy ra thì hoàn toàn chủ động xử lý tại chỗ.

PHẦN II PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2022

I. DỰ BÁO TÌNH NĂM 2022:

Dự kiến trong năm 2022 ngành hàng xuất khẩu lo ngại sẽ gặp nhiều khó khăn. Tỷ giá ngoại tệ liên tục giảm làm cho doanh nghiệp Xuất khẩu giảm hiệu quả về tài chính.

Nền kinh tế toàn cầu sẽ vẫn tiềm ẩn những nguy cơ từ đại dịch Covid-19 và đặc biệt là lạm phát. Trước những diễn biến giá cả vào đầu năm 2022, lạm phát tại các quốc gia lớn ở Mỹ, Châu Âu đều ở mức từ 7-14% và hầu hết các thị trường lớn đều trải qua thời kỳ giá cả tăng mạnh sau hàng chục năm ổn định. Các quốc gia lớn đã có chính sách kích thích tài chính-tiền tệ, kết hợp với giãn cách xã hội, khiến nhu cầu cao bất thường đối với các loại sản phẩm hàng hoá dùng tại nhà như máy game, bàn ghế vườn, nội thất... Nhưng sau khi nền kinh tế trở lại bình thường, người tiêu dùng lại chuyển qua chi tiêu nhiều hơn cho các dịch vụ, như ăn uống tại nhà hàng và du lịch. Điều này sẽ không thuận lợi cho mặt hàng tiêu dùng trong nhà và bàn ghế sân vườn ngoài trời.

Do ảnh hưởng của dịch Covid nên nguồn nguyên liệu thô khan hiếm dẫn đến giá cả nguyên vật liệu đầu vào tăng cao; đặc biệt là hàng kim khí, sắt-thép-nhôm đã tăng liên tục

131 32 1311

trong thời gian qua dẫn đến chi phí và giá bán sản phẩm tăng; cộng thêm giá Container tăng đột biến làm nhu cầu đặt hàng giảm mạnh trong thời gian tới.

Giá cước container vẫn còn cao và chưa có dấu hiệu hạ nhiệt, dẫn đến xu hướng đơn hàng bị giảm sút trong năm 2022. Mặt khác khách hàng có xu hướng dịch chuyển đơn hàng sang các quốc gia gần cận Đông Âu và Mỹ như: Tây Ban Nha, Ba Lan và Nam Mỹ nhằm giảm áp lực giá cước vận chuyển (tuy giá hàng hoá ở đây cao hơn VN 20% nhưng cước vận chuyển lại rẻ hơn rất nhiều). Trong thời gian qua, do giá cước vận chuyển container từ Đà Nẵng đi Mỹ quá cao, khan hiếm; nên công ty đã phải chấp nhận phương án lấy cont rỗng từ Tp.HCM về sau đó đóng hàng và vận chuyển ngược lại để xuất tại cảng Tp.HCM. Mặc dù phương án này làm phát sinh chi phí, ảnh hưởng đến hiệu quả, nhưng là giải pháp duy nhất tại thời điểm này nhằm giải phóng tồn kho, thu hồi quay vòng vốn, đảm bảo tài chính cho công ty.

II. CÁC CHỈ TIÊU CHÍNH CHO KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2022:

Bên cạnh những thuận lợi và kết quả đã đạt được, khó khăn sẽ vẫn còn nhiều trong năm mới. Trên cơ sở những nhận định như trên, công ty đặt ra chỉ tiêu SXKD năm 2022 như sau:

- Bảo toàn và phát triển vốn sản xuất kinh doanh
- Đi vào hoạt động nhà máy sản xuất ngành hàng Nội thất xuất khẩu (tại cơ sở 2)
- Chỉ tiêu doanh thu: 320 tỉ đồng.
- Lợi nhuận trước thuế: 07 tỉ đồng.
- Kim ngạch xuất khẩu: 15 triệu usd.
- Kế hoạch lao động: 750 người.
- Tiết giảm tiết kiệm: 800 triệu đồng.
- Nộp ngân sách: đúng, đủ theo quy định hiện hành.

II. CÁC BIỆN PHÁP NHẪM HOÀN THÀNH KẾ HOẠCH 2022:

1.1/ Về thị trường và kinh doanh:

- Sàng lọc thông tin từ khách hàng để xác định lượng nguyên liệu cần dự trữ đúng loại, đúng số lượng; đồng thời tiếp tục duy trì sản phẩm và thị trường chiến lược đã xác định.
 - Đối với hàng ngoài trời: công ty tập trung vào các mặt hàng kết hợp với nhiều nguyên liệu khác nhau, đa dạng hoá sản phẩm có giá trị trung bình trở lên.
 - Đối với hàng nội thất: xác định thị trường là Mỹ và Châu Âu Việc cơ cấu nhóm hàng nội thất đã nằm trong chiến lược phát triển của công ty. Khác biệt lớn của hàng nội thất so với hàng ngoài trời là tính mùa vụ rất thấp, đơn hàng đều quanh năm. Hiện công ty bước đầu đã có mối quan hệ với các khách hàng nội thất tiềm năng.

+ Thị trường hiện nay của công ty chính là Mỹ, Châu Âu. Định hướng thêm khách hàng tại thị trường Dubai-các Tiểu Vương Quốc Ả Rập và thị trường Úc (việc này đã được triển khai và bước đầu đã có tín hiệu tốt).

- Tiếp tục để tối ưu hoá sản phẩm, ưu tiên các sản phẩm đóng gói gọn gàng, tăng số lượng đóng hàng lên container nhằm giảm áp lực cước phí vận chuyển.
- Thường xuyên trao đổi thông tin với khách hàng, cập nhật thông tin thị trường, tình hình giá cả nguyên liệu tại thị trường Việt Nam để có sự chủ động đàm phán.

+ Công tác Kinh doanh tiếp tục đi vào chiều sâu, đẩy mạnh công tác Marketing, tập trung vào chất lượng khách hàng (đặc biệt là các khách hàng có tiềm năng cao, đơn hàng trái vụ, khách hàng sản xuất hàng nội thất có thể áp dụng sản xuất tự động hoá).

+ Có sự đánh giá sự hài lòng của khách hàng, tìm hiểu mong muốn của khách hàng để có hướng giải pháp phù hợp với từng khách.

+ Tiếp tục chủ động trong rà soát và thẩm định năng lực tài chính của khách hàng nhằm loại bỏ khách hàng kém hiệu quả. Giám sát thu hồi nhanh công nợ, không để nợ xấu.

1.2/ Về công tác quản lý sản xuất:

- Đổi mới cách quản lý, triển khai công tác kế hoạch sản xuất. Kế hoạch lập mục tiêu, thời gian giao hàng cho mỗi tháng và đơn đốc đảm bảo theo kế hoạch.
 - + Các quản lý phân xưởng triển khai kế hoạch, quản lý lao động đảm bảo đúng tiến độ đã được nêu ra.
 - + Quản lý vật tư, hàng vật tư nhập về đảm bảo đúng tiến độ. Thay đổi quy trình, cách làm việc để đạt hiệu quả tối ưu.
 - + Duy trì, phát huy việc thực hiện 5S-Kaizen và tuân thủ nội quy kỷ luật lao động trong công ty. Đặc biệt trọng tâm hoàn thiện chương trình 5S-triệt để dọn dẹp để sẽ tồn đọng, không phát sinh thêm chi tiết dư thừa. Thực sự đẩy mạnh tư duy đổi mới (đặc biệt từ các phân xưởng, phòng ban). Trồng cây xanh trên phạm vi toàn công ty. Có đánh giá thưởng phạt kịp thời.

1.3/ Công tác quản lý chất lượng sản phẩm:

- + Thường xuyên đào tạo, truyền thông cho NLD về cách thức vận hành QLCL theo định hướng mới, đã thành công trong năm vừa qua.
- + Tiếp tục định hướng nâng cao vai trò của tổ trưởng SX, nhân viên QLCL thông qua đào tạo hoặc tuyển mới.

1.4/ Nâng cao chất lượng, hiệu quả công tác quản lý, đổi mới công tác tổ chức cán bộ, kiện toàn tổ chức bộ máy nhân sự theo hướng tinh gọn, hiệu quả.

- + Kiểm soát chi phí, tối ưu hoá chi phí trên mọi hoạt động của công ty.
- + Giao việc, giao thử thách, luân chuyển Cán bộ quản lý thực hiện.
- + Đào tạo bồi dưỡng cán bộ CNV, đặc biệt là công nhân kỹ thuật vận hành máy móc hiện đại, tự động nhằm phát huy tối đa hiệu quả, nâng cao năng suất.
- + Căn cứ vào kết quả khám sức khoẻ định kì để phân loại rà soát những LD có nguy cơ bệnh tật cao như: huyết áp, hen suyễn ... nhằm bố trí công việc phù hợp.

1.5/ Đẩy mạnh ứng dụng công nghệ thông tin trong chuyên môn, quản lý, điều hành: Tiếp tục ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý như: sử dụng phần mềm Nhân sự, Kế toán, Tiền lương... hoặc công tác chuyên môn như: báo giá, quản lý hàng hóa qua kho...

1.6/ Đổi mới trong phong trào thi đua, công tác khen thưởng:

- Có biện pháp để thực hiện quyết liệt các phong trào thi đua đề ra, xác định rõ các thành tích đạt được về chất lượng, hiệu quả, gắn với hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Khen thưởng kịp thời, đúng người đúng việc, chủ động phát hiện, nhân rộng các thành tích điển hình trong Công ty, tạo sự lan tỏa mạnh mẽ.

1.7/ Công tác phòng chống dịch Covid-19, thực hiện “mục tiêu kép”: vừa phòng chống dịch bệnh, vừa duy trì ổn định SXKD, phấn đấu hoàn thành nhiệm vụ được giao:

- Tăng cường tuyên truyền qua các phương tiện tivi, loa phát thanh... nhằm huy động sự góp sức của cả hệ thống vào công tác phòng, chống dịch bệnh Covid -19.
- Quyết tâm thực hiện các biện pháp không để xảy ra tình trạng lây nhiễm chéo tại Công ty nhằm đảm bảo nguồn lực LD tham gia sản xuất (việc này đã làm tốt trong thời gian qua).
- Thực hiện các biện pháp như: “Ai ở đâu ở yên ở đó”, bố trí NLD làm việc tại 1 vị trí cố định theo từng tổ, không di chuyển đến nơi khác, không rủ nhau đi vệ sinh; không tụ tập hút thuốc; không ngồi giải lao-nghỉ trưa gần nhau... nhằm giảm thiểu nguy cơ lây lan trong cty.

1.8/ Công tác phòng chống bão lụt, chống nóng và phòng chống cháy nổ:

- Triển khai việc làm cố lều giảm nóng trong các nhà xưởng; kết hợp kiểm tra gia cố mái tôn, thay tôn hỏng để phòng chống bão (hoàn thành cuối tháng 5).
- Tiếp tục duy trì định kì hàng tuần chạy thử, kiểm tra, bảo dưỡng thiết bị PCCC. Tổ bảo vệ, ban an toàn chủ động tăng cường công tác kiểm tra cháy nổ, đặc biệt là vào các ca đêm.

Kết luận: Nhìn chung công ty đã đạt và vượt các chỉ tiêu KH SXKD trong năm qua, đã có những bước đi đúng phù hợp với tình hình thực tiễn. Tuy nhiên cần hết sức chú ý và tập trung vào hiệu quả kinh doanh trong môi trường đầy biến động của năm 2022 nhằm định hướng công ty phát triển ổn định và bền vững.

Trên đây là bản báo cáo tổng kết đánh giá tình hình SXKD năm 2021 và phương hướng thực hiện cho năm 2022. Rất mong nhận được đóng góp ý kiến bổ sung của toàn thể hội nghị nhằm giúp cho ban lãnh đạo công ty thực hiện tốt hơn trong năm nay.

Trân trọng cảm ơn quý vị đại biểu đã chú ý lắng nghe và xin kính chúc toàn thể Hội nghị sức khỏe, hạnh phúc, gặp nhiều may mắn!

CÔNG TY CỔ PHẦN CẨM HÀ

