

DỰ THẢO



Tổng công ty Lâm nghiệp Việt Nam  
Công ty cổ phần Cẩm Hà

Cộng hòa xã hội chủ nghĩa Việt Nam  
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Hội An, ngày 24 tháng 4 năm 2024

**BÁO CÁO TÌNH HÌNH THỰC HIỆN DỰ ÁN ĐẦU TƯ DÂY CHUYỀN SẢN XUẤT HÀNG NỘI THẤT XUẤT KHẨU TẠI CƠ SỞ 2**

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông.**

Thay mặt BDH xin báo cáo cổ đông tình hình thực hiện dự án đầu tư dây chuyền sản xuất hàng nội thất xuất khẩu tại cơ sở 2 như sau:

**1. Về công tác đầu tư dây chuyền SX hàng Nội thất:**

Thực hiện theo nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên năm 2021, công ty đã triển khai dự án đầu tư nhà xưởng sản xuất hàng Nội thất xuất khẩu tại cơ sở 2. Tất cả các gói thầu đều được công ty thuê đơn vị tư vấn tổ chức đấu thầu công khai trên mạng quốc gia và đã triển khai xong gói thầu sửa chữa nâng cấp nhà xưởng và máy móc thiết bị được lắp đặt xong vào cuối năm 2022. Tuy nhiên trong quá trình làm hồ sơ xin giấy phép Phòng cháy chữa cháy thì gặp nhiều khó khăn, nên đến tháng 9/2023 Công ty mới nhận được phê duyệt giấy phép PCCC và đủ điều kiện đưa dự án đi vào hoạt động từ cuối năm 2023.

Dự án đầu tư hàng nội thất tại CS2 đã được công ty TNHH kiểm toán và kế toán AAC lập báo cáo kiểm toán quyết toán dự án hoàn thành số: 165/2023/AAC - BCKiT ngày 25/12/2023. HĐQT thống nhất phê duyệt quyết toán dự án đầu tư dây chuyền sản xuất đồ gỗ nội thất xuất khẩu vào ngày 31/12/2023 với tổng giá trị đầu tư là: **39.146.820.973đ**. Trong đó :

- Máy móc thiết bị : 26.795.219.700 đ
- TSCĐ dùng trong quản lý : 250.194.924 đ
- Nhà xưởng và vật kiến trúc : 12.101.406.349 đ

**2. Về công tác thị trường cho việc vận hành dây chuyền Nội thất cơ sở 2:**

Bước đầu công ty đã đặt quan hệ, đàm phán với một số khách hàng và đang trong quá trình làm mẫu để tiếp cận khách, nhận định sẽ có nhiều khó khăn nhưng sẽ quyết tâm trong công tác thị trường để đi vào hoạt động nhà máy.

Trong năm 2022 (giai đoạn hoàn thiện nhà máy): công ty đã liên hệ với 6 khách hàng sau:



STT	Khách hàng	Mặt hàng
1	Fabuwood	Tủ bếp - hộp thoại - gong cửa.
2	Masterbrand	Tủ bếp
3	Outlook	Tủ bếp - hộp thoại - gong cửa, dự án
4	Masco	Tủ bếp
5	MJB Wood Group	Hộp kéo
6	NBG-Home	Tủ bếp

- Tại thời điểm này phần lớn các khách hàng đều rất sẵn sàng hợp tác với Cẩm Hà; Trong đó khách hàng Masterbrand đã đến thăm nhà máy CS2, họ yêu cầu mình dành hết công suất cho họ.

- Khách hàng Fabuwood cũng rất hợp tác, họ sẵn lòng cùng mình sắp xếp nhà máy theo đúng tiêu chuẩn để phù hợp sản xuất. Các khách còn lại thông tin trao đổi thể hiện sẵn sàng cùng mình trong việc phát triển hàng nội thất. Thời điểm này Công ty tập trung tìm kiếm các khách hàng chủ yếu tháo rời, lắp ráp dễ dàng và có thể sản xuất trên máy tự động là chính.

\* Tuy nhiên, từ giữa năm 2022 (sau khi xảy ra xung đột vũ trang): tình hình suy thoái bắt đầu; khách hàng phản hồi thông tin thực sự không tốt; đơn hàng có dấu hiệu chậm và ngưng do nhiều yếu tố. Các đầu mối bán hàng tại nước ngoài không đưa trước đơn hàng như thông thường, thông tin liên lạc khó khăn hơn. Hầu hết khách hàng đều bảo rằng hiện nay không phát triển mới, chỉ tập trung xử lý tồn kho cũng như tài chính tồn đọng.

\* Tình hình từ đầu 2023 đến nay:

- Cũng như tình hình chung đối với ngành gỗ, hàng trong nhà cũng chung tình trạng thiếu đơn hàng trầm trọng; các khách hàng lớn Magnussen, Boraam Industries, Holland... thì đơn hàng giảm mạnh hơn 50%.

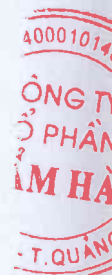
- Một số nhà máy lượng hàng tồn kho nhiều, chưa giải phóng hết hàng trong kho.

- Các khách hàng khác khi liên lạc họ đều phản hồi tình hình khó khăn, hiện tại chỉ cầm chừng đơn hàng và chỉ tập trung vào các nhà máy cũ (đồng thời nhiều nhà máy cũ của họ cũng đóng cửa do không có đơn hàng).

- Ngoài ra, theo thông tin rất nhiều khách hàng Indoor gặp tài chính khó khăn nên bị phá sản. Cụ thể theo thông tin từ Hiệp hội gỗ, 1 nhà máy tại Bình Dương-Cty TNHH Quán Quân bị phá sản do khách hàng Lane furniture và United furniture (2700 nhân viên UIF) tại Mỹ phá sản và một nhà máy tại Quy Nhơn cũng liên quan đến công ty indoor furniture tại Mỹ phá sản và đang nợ họ tiền hàng 1,2 triệu USD.

#### **a. Nhận định về yếu tố khách quan:**

Đánh giá thị trường trong năm qua, khách hàng đều phản ánh thông tin là: Tồn kho lớn, sức mua tiêu dùng giảm mạnh do tình hình kinh tế khó khăn:



- Hiện nay khách chú trọng giải quyết các hàng tồn kho (Thậm chí chấp nhận lỗ để làm các chương trình giảm giá).

- Xung đột vũ trang dẫn đến ách tắc nguồn cung thị trường năng lượng và thực phẩm dẫn đến lạm phát và lãi suất vay tăng cao tại châu Âu và Mỹ, người tiêu dùng càng thêm khó khăn trong chi tiêu.

**b.Nhận định về yếu tố chủ quan:**

- Mặt hàng nội thất xuất khẩu là rất mới mẻ đối với đơn vị.

- Việc tìm kiếm khách hàng trong giai đoạn này sẽ gặp nhiều khó khăn do chính nội tại về kinh nghiệm cũng như năng lực chuyên môn của BDH (chịu trách nhiệm về mảng thị trường) còn yếu, nên đến nay vẫn chưa có đơn hàng để vận hành dây chuyền nội thất. Đây là điểm yếu chính của BDH phụ trách về mảng thị trường hiện nay cần khắc phục và điều chỉnh.

**CÔNG TY CỔ PHẦN CẨM HÀ**

