

TP. HCM, ngày 19 tháng 5 năm 2019

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH NĂM 2020

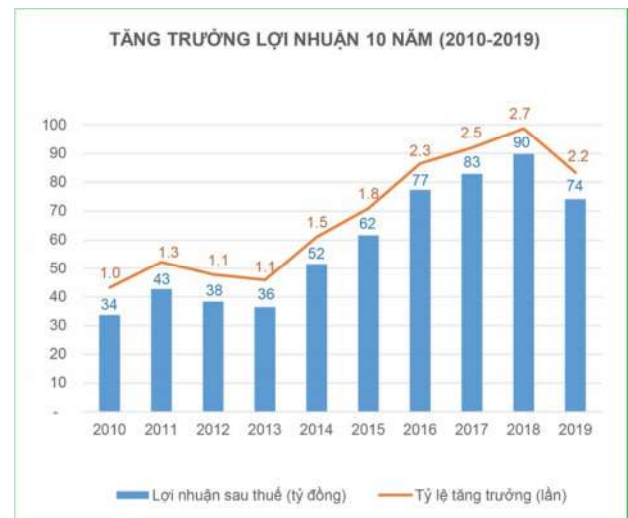
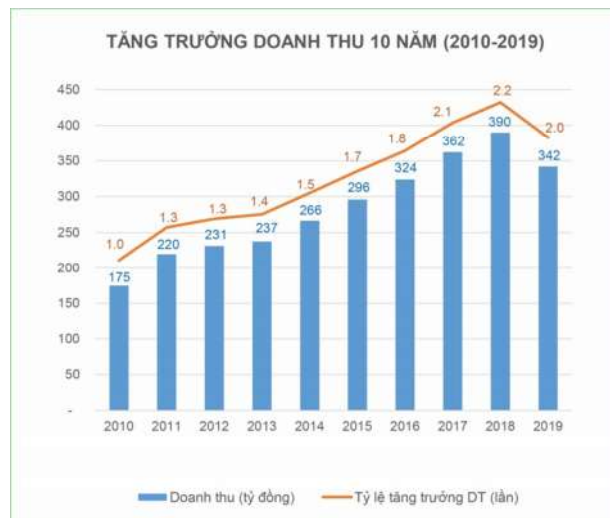
Kính thưa Quý vị cổ đông,

Mức độ tăng trưởng của hầu hết các doanh nghiệp đều theo quy luật hình sin. Công ty Gỗ Đức Thành (GDT) đã cảm nhận rõ nét điều này khi tổng kết hoạt động năm 2019, kết quả kinh doanh không như kỳ vọng. Đây là năm đầu tiên doanh thu không tăng sau nhiều năm liên tục GDT tăng trưởng về cả doanh thu lẫn lợi nhuận. Tổng kết năm là dịp để nhìn lại những kết quả đã đạt được và chưa được trong năm, cũng như xem xét chu trình phát triển qua chặng đường dài, tập thể Ban điều hành (BDH) đã kiểm điểm, rút kinh nghiệm, phân tích các nguyên nhân khách quan, chủ quan để có những thay đổi phù hợp với tình hình mới, tiếp tục phát huy các thành tích đạt được, khắc phục những điểm còn yếu kém.

Năm 2019 giá gỗ cao su không tăng nhanh như những năm trước, nhưng vẫn dừng lại ở mức cao, khách hàng đã phải chuyển sang sử dụng các loại gỗ khác hoặc nguyên liệu khác không phải gỗ, khiến đơn hàng bị sụt giảm nghiêm trọng, mà không thể một sớm một chiều quay trở lại. Bên cạnh đó, các tiêu chuẩn xuất khẩu ngày càng được nâng lên như: phải có chứng nhận xuất xứ rừng FSC, phải đạt chứng chỉ tuân thủ trách nhiệm xã hội trong kinh doanh (BSCI), phải đạt tiêu chuẩn an ninh chuỗi cung ứng (C-TPAT).... Trong công ty thì nhân sự biến động liên tục, chủ yếu do nhu cầu tăng thu nhập v.v... Ban lãnh đạo chúng tôi phải tìm mọi cách để tăng năng suất, tìm mọi cách để giữ người lao động mà không thể tăng chi phí lương nhiều, tìm cách sử dụng nguồn tài chính sẵn có để tăng lợi nhuận mà phải đảm bảo kiểm soát được rủi ro, giảm chi phí, kiểm soát giá vốn, giá bán. Đến hôm nay, mặc dù doanh thu không tăng trưởng và không đạt chỉ tiêu kế hoạch, nhưng chúng tôi đã làm được một điều không hề dễ dàng là: đảm bảo lợi nhuận sau thuế vẫn ở mức cao, đạt tỷ trọng 22% trên doanh thu. Kết quả này là sự cố gắng và nỗ lực rất lớn của tập thể GDT, đã cùng nhau gắn kết, vượt qua mọi khó khăn.

Mặc dù năm 2019 có doanh thu sụt giảm, nhưng nhìn lại chặng đường 10 năm phát triển với kết quả doanh thu tăng trưởng 95% nhưng lợi nhuận lại tăng đến 121%. Đây là những con số biết nói về nền biểu đồ tăng trưởng đáng khích lệ của GDT.

Để đảm bảo số liệu so sánh qua các năm phản ánh đúng thực chất của kết quả kinh doanh, các số liệu dưới đây không bao gồm lợi nhuận bất thường từ việc chuyển nhượng Khu đất Mỹ Phước 2 Bình Dương được ghi nhận vào năm 2016, 2017.



Cả tập thể BDH và CB-CNV đã cố gắng hết sức trong việc tăng năng suất và tiết kiệm chi phí, hy sinh tất cả các khoản phúc lợi, tiền thưởng... nên mặc dù doanh thu không đạt kế hoạch nhưng lợi nhuận sau thuế năm 2019 vẫn đạt được 74 tỷ đồng, tỷ suất LNST/DT là 22%. Đây là chỉ tiêu mà ĐHCĐ đã đặt ra cho BDH cũng như cam kết của GDT đối với cổ đông là luôn cố gắng tối đa hóa tỷ lệ sinh lời đối với nguồn vốn mà cổ đông đã tin tưởng đầu tư vào GDT.

Dưới đây là tổng hợp các kết quả đã đạt trong năm 2019 và phương hướng hoạt động cho năm 2020:

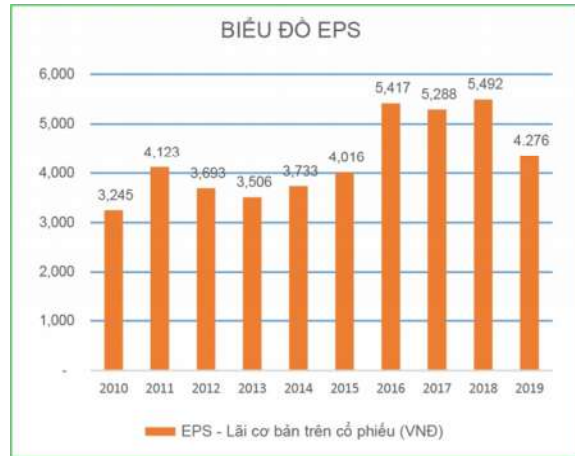
• KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2019

ĐVT: Tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2018	Thực hiện 2019	So với cùng kỳ	Kế hoạch 2019	So với kế hoạch
(1)	(2)	(3)	(4)=(3)/(2)	(5)	(6)=(3)/(5)
1. Tổng Doanh thu	389,834	341,845	88%	428,127	80%
• Doanh thu xuất khẩu	328,939	276,647	84%	362,327	76%
• Doanh thu nội địa	55,095	60,241	109%	60,000	100%
• Doanh thu dăm bào, phế liệu	5,801	4,957	85%	5,800	85%
2. LN trước thuế từ sản xuất kinh doanh	112,369	92,749	82%	117,610	79%
3. LN sau thuế từ sản xuất kinh doanh	89,704	74,220	83%	94,088	79%

Tổng doanh thu toàn công ty năm 2019 đạt 342 tỷ đồng, đạt 80% kế hoạch năm, giảm 12% so với cùng kỳ, trong đó lợi nhuận sau thuế là 74 tỷ đồng, tương ứng giảm 17% so với cùng kỳ. Năm nay LNST giảm nhiều, do chi phí lương tăng và phát sinh nhiều chi phí đầu tư để cải thiện môi trường làm việc, để đáp ứng các tiêu chuẩn khắt khe của BSCI và C-TPAT.

Cho dù có sụt giảm nhưng kết quả kinh doanh trên vẫn đảm bảo đủ lợi nhuận chi cổ tức cho cổ đông, BĐH đã đề xuất HĐQT trình ĐHCĐ: năm 2019 chi cổ tức 50% bằng tiền mặt cho cổ đông (trước đó đã tạm ứng 20% trong năm 2019).



Chỉ số EPS năm 2019 giảm so với 2018 là do doanh thu giảm và do có phát hành cổ phiếu ESOP với tỷ lệ 4,5%. Tuy nhiên tỷ lệ LNST/DT vẫn đạt 22% là con số không hề dễ dàng và tỷ lệ này cũng rất cao so với các công ty cùng ngành.

1. Về doanh thu tại thị trường Xuất khẩu và Nội địa:

- **Xuất khẩu:** Năm 2019, mặt dù chiến tranh thương mại Mỹ - Trung có lợi cho các doanh nghiệp ngành gỗ nói chung, nhưng chủ yếu là các doanh nghiệp sản xuất hàng nội thất, do đã làm với thị trường Mỹ nên được hưởng lợi tức thời. Còn các mặt hàng gia dụng, nhà bếp của GDT thì chỉ hưởng lợi gián tiếp. Ngoài ra do xung đột giữa Nhật - Hàn, nên tình hình nhận đơn hàng cũng sụt giảm. Kết quả năm 2019 doanh thu xuất khẩu giảm 16% so với cùng kỳ. Triển vọng năm 2020 GDT sẽ nhận được các dự án lớn từ Costco, Walmart sau thời gian làm việc với khách hàng về các tiêu chuẩn, chất lượng và giá cả.
- **Nội địa:** Doanh số nội địa năm 2019 tăng 9% so với năm 2018. Sau nhiều năm không đạt kế hoạch thì năm nay Nội địa đã vững vàng, tự tin về đích thành công, mặc dù thị trường Nội địa luôn gặp nhiều cạnh tranh của hàng ngoại nhập, của các cơ sở sản xuất giá rẻ, thị phần bị chia nhỏ... Trước tình hình này và bắt kịp xu thế phát triển kênh Marketing Digital, P. Nội địa đã tăng cường quảng cáo để nhận diện thương hiệu cũng như tập trung tìm kiếm khách hàng mới. Kết quả đã mở mới thêm 1.210 điểm, nâng tổng số điểm bán hàng lên 2.427 điểm, trong đó năm 2019 sản phẩm thớt và hàng nhà bếp GDT đã có mặt trên 1.120 cửa hàng Bách hóa xanh và Điện máy xanh.

2. Về sản phẩm mới:

Năm 2019, chiến lược ra mẫu mới theo từng đối tượng khách hàng riêng biệt tiếp tục được duy trì và phát huy bên cạnh việc phát triển sản phẩm mới truyền thống. Phát triển sản phẩm mới là một trong các chiến lược quan trọng của GDT, SP mới phải phù hợp với nhu cầu, đặc trưng của từng quốc gia, từng khách hàng... Trong năm 2019, bộ phận thiết kế đã cho ra đời tổng cộng 47 mẫu, đồng thời đưa thêm các loại gỗ khác vào sản xuất và chào bán cho khách hàng cho phong phú.

3. Sản xuất:

Đặt biệt năm 2019 năng suất tăng cao nhờ CB-CNV đã thấu hiểu việc công ty chấp nhận tăng lương nhiều, vì vậy anh em luôn tập trung cải tiến quy trình sản xuất, đầu tư máy móc hiện đại, quản lý chất lượng trên chuyên nhằm giảm các sai sót. Năm 2019 có 100 sáng kiến cải tiến đem lại hiệu quả cao, góp phần làm giảm giá thành, mang lại lợi nhuận cho công ty.

4. Nguồn nguyên vật liệu:

Giá gỗ năm 2019 có giảm nhẹ so với năm 2018, các vật tư phụ liệu ổn định. Tuy nhiên, BĐH vẫn luôn chỉ đạo theo sát giá gỗ, tăng cường kiểm soát chất lượng đầu vào, khuyến khích sử dụng gỗ tiết kiệm, tận dụng gỗ tái chế nhằm duy trì được tỉ lệ hao hụt ở mức tốt nhất. Các loại phụ liệu luôn cố gắng tìm thêm nhà cung cấp mới để có giá tốt hơn, cạnh tranh hơn.

5. Hệ thống quản lý chất lượng:

Với tôn chỉ chất lượng sản phẩm là mục tiêu hàng đầu, Công ty luôn duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015, kiểm soát chất lượng theo tiêu chuẩn AQL... nhằm đáp ứng tất cả các yêu cầu về chất lượng, mẫu mã, thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Thực hiện nâng cấp và đổi mới quy trình kiểm soát chất lượng nghiêm ngặt, chuyên nghiệp từng khâu, sớm phát hiện sản phẩm lỗi ngay trong quá trình sản xuất, tăng mức độ hài lòng cho khách.

6. Về nhân sự:

Gần 30 năm hoạt động và phát triển, Công ty luôn nhận định con người là tài sản quý giá nhất, luôn chú trọng công tác đào tạo và giữ người, ưu tiên phát triển nhân sự quản lý từ nguồn lực nội bộ.

- Công tác đào tạo: Ngoài những khóa đào tạo nghiệp vụ cơ bản được tổ chức hằng năm cho tất cả CB-CNV như tìm hiểu văn hóa công ty, quy trình sản xuất, chỉ tiêu chất lượng sản phẩm, huấn luyện an toàn lao động, PCCC... Đặc biệt trong năm 2019 đã tổ chức đào tạo mở rộng các nội dung tuần thủ về môi trường, xã hội, an ninh theo tiêu chuẩn BSCI và C-TPAT.
- Chính sách phúc lợi: Cam kết luôn nâng cao đời sống CB-CNV. Ngoài các quyền lợi về khám chữa bệnh theo chế độ bảo hiểm y tế, công ty còn mua thêm bảo hiểm tai nạn 24/24 cho toàn thể người lao động. Ngoài ra công ty còn duy trì nhiều chế độ khác như: trợ cấp cho lao động nữ khi mang thai và nuôi con nhỏ, trợ cấp sau thai sản trở lại làm việc, trợ cấp hư thai, sảy thai, hỗ trợ các gia đình có hoàn cảnh khó khăn, ốm đau bệnh tật, ma chay, phúng điếu... Vì vậy CB-CNV luôn xem công ty GDT như là mái nhà lớn của mình.
- Chính sách lương thưởng: trong năm 2019, mặc dù chỉ số giá tiêu dùng chung bình quân cả nước chỉ tăng khoảng 2,7% nhưng thu nhập CB-CNV tại GDT tăng bình quân từ 8% trở lên. Ngoài các khoản lương thưởng cố định, BĐH cũng đã tìm cách để tăng thêm nhiều khoản phúc lợi như: phụ cấp nghỉ mát hàng năm, sinh nhật và tặng học bổng cho con CB-CNV ... thưởng hoàn thành năng suất, thưởng doanh số, v.v..
- Ngoài ra, việc quan tâm đến đời sống và môi trường làm việc cũng được chú trọng, thường xuyên lắng nghe, tìm hiểu tâm tư nguyện vọng của Người lao động, tạo môi trường làm việc an toàn, thoải mái, dân chủ và công bằng theo tiêu chuẩn quốc tế BSCI.

7. Quan hệ nhà đầu tư:

GDT niêm yết trên sàn chứng khoán từ năm 2009. Trung thực, minh bạch thông tin luôn được xem là nét văn hóa đặc trưng của GDT, đảm bảo tất cả các cổ đông đều có quyền bình đẳng trong việc cập nhật thông tin về tình hình hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính, thông báo chi trả cổ tức... Đồng thời, chúng tôi luôn cập nhật đầy đủ và kịp thời đến các nhà đầu tư mọi thông tin về hoạt động sản xuất kinh doanh, chiến lược quản lý, điều hành Công ty, đảm bảo tất cả các cổ đông đều có quyền bình đẳng trong việc cập nhật thông tin.

II. ĐỊNH HƯỚNG NĂM 2020:

1. Phát triển thị trường và tăng cơ hội kinh doanh:

1.1 Thị trường Nội địa:

- Tiếp tục tập trung phát triển mạnh kênh bán hàng online bên cạnh các kênh phân phối truyền thống và hiện đại.
- Mở thêm nhiều điểm bán hàng để hàng hoá đến gần người tiêu dùng hơn, nhận biết thương hiệu sâu rộng hơn và tăng thị phần.

1.2 Thị trường xuất khẩu:

Những tháng đầu năm 2020, tình hình dịch bệnh Coronavirus có nguy cơ bùng phát toàn cầu, dự đoán sẽ gặp nhiều khó khăn và sẽ ảnh hưởng đến tất cả các lĩnh vực kinh tế. Tuy nhiên với nguồn lực ổn định và phát triển bền vững hiện có cùng với chính sách mở rộng thị trường mới, GDT đề đặt đặt mục tiêu tăng trưởng 17% cho doanh thu xuất khẩu và tăng cường phát triển thêm khách hàng mới tại Mỹ. Nếu chỉ tính riêng đối với nhóm khách mới thì GDT đặt mục tiêu tăng trưởng đến 250% doanh thu khách mới vì chúng ta đã đạt những chứng nhận cần thiết đối với hàng hóa xuất khẩu.

2. Tăng cường hoạt động Marketing, quan hệ nhà đầu tư (IR)

2.1 Hoạt động Marketing:

- Phát triển, chọn lựa các hình thức hoạt động Marketing phù hợp và tăng cường kênh Digital Marketing để mở rộng nhận diện thương hiệu và sản phẩm Gỗ Đức Thành an toàn cho sức khỏe.
- Phát triển các kênh Marketing thông qua các chiến dịch phát triển vì cộng đồng để tạo hiệu quả kép vì doanh nghiệp nói riêng và vì cộng đồng nói chung.
- Tăng cường công tác nghiên cứu, thiết kế sản phẩm mới để cho ra đời nhiều mẫu mã phù hợp với nhu cầu và thị hiếu của người tiêu dùng trong và ngoài nước.

2.2 Hoạt động IR:

Đẩy mạnh hơn nữa các hoạt động cung cấp thông tin chất lượng, minh bạch tới nhà đầu tư thông qua các báo cáo kết quả kinh doanh và bản tin IR hàng quý, các buổi roadshow để giải đáp mọi câu hỏi của nhà đầu tư quan tâm đến GDT.

3. Công tác quản trị:

- Có chính sách, chế độ lương thưởng phù hợp để giữ nhân sự ổn định, làm việc hiệu quả.
- Đào tạo nguồn nhân lực chuyên môn hơn, năng động hơn. Quan tâm đào tạo đội ngũ quản lý cấp cao hoàn chỉnh và đầy đủ nhằm đáp ứng kịp tốc độ tăng trưởng.
- Theo dõi tình hình giá gỗ để thu mua ở mức giá hợp lý nhất.
- Đầu tư công nghệ, máy móc hiện đại giúp tiết giảm chi phí sản xuất, tăng năng suất, giảm phụ thuộc nhiều vào nhân công cũng như diện tích nhà máy.
- Đảm bảo tình trạng tài chính của Cty luôn lành mạnh, sử dụng nguồn vốn hiệu quả nhất.
- Áp dụng và triển khai các ứng dụng khoa học công nghệ vào công việc, quản lý nhằm tăng năng suất làm việc và tăng độ chính xác, độ bảo mật thông tin ngày càng tốt hơn.

KẾ HOẠCH TÀI CHÍNH NĂM 2020

Đơn vị tính : tỷ đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2019	Kế hoạch 2020	Tăng trưởng
1. Tổng Doanh thu	341,846	394,431	115%
2. <i>Doanh thu xuất khẩu</i>	<i>276,648</i>	<i>323,181</i>	<i>117%</i>
3. <i>Doanh thu nội địa</i>	<i>60,241</i>	<i>66,050</i>	<i>110%</i>
4. <i>Doanh thu khác</i>	<i>4,957</i>	<i>5,200</i>	<i>105%</i>
5. Tổng chi phí	249,097	287,984	116%
6. Lợi nhuận trước thuế từ sản xuất kinh doanh	92,749	106,447	115%
7. Lợi nhuận sau thuế từ sản xuất kinh doanh	74,220	85,158	115%

Thay mặt lãnh đạo GDT, tôi xin gửi lời cảm ơn chân thành đến quý Cổ đông đã ủng hộ, tin tưởng GDT trong năm qua và mong muốn tiếp tục nhận sự hỗ trợ tích cực của Quý vị trong thời gian tới.

Chúng tôi tin rằng, với sự đồng lòng của toàn bộ đội ngũ CB-CNV và sự quyết tâm của HĐQT, của BDH, công ty GDT sẽ ngày càng phát triển, giữ vững được vị thế thương hiệu của mình.

Chân thành cảm ơn và trân trọng kính chào!

**TM.BAN ĐIỀU HÀNH
TỔNG GIÁM ĐỐC**

LÊ HỒNG THẮNG