

Số: 01/BC-HĐQT/ĐHĐCĐ2024

BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2024

Kính gửi: *ĐHĐCĐ thường niên năm 2024 Công ty CP Công nghiệp gỗ Trường Thành*

Thực hiện chức năng, nhiệm vụ của HĐQT được quy định tại Luật Doanh nghiệp, Điều lệ công ty, HĐQT xin báo cáo trước ĐHĐCĐ các nội dung sau:

1. Tổng kết các cuộc họp của HĐQT và kiến nghị của HĐQT

Trong năm 2023, HĐQT đã tổ chức các phiên họp định kỳ với sự tham gia đầy đủ của các thành viên, tỷ lệ 100%, để thực hiện các Nghị quyết của ĐHĐCĐ thường niên năm 2023 và chỉ đạo điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh. Trước những diễn biến của môi trường kinh doanh và đầu tư không thuận lợi trong năm 2023, HĐQT đã luôn chủ động cập nhật thông tin, nhận định tình hình nhằm chỉ đạo kịp thời và ban hành các quyết định liên quan đến hoạt động SXKD và các vấn đề quan trọng khác trong phạm vi thẩm quyền, phù hợp với quy định của pháp luật và Điều lệ công ty.

HĐQT đã ban hành các nghị quyết quan trọng liên quan đến hoạt động SXKD, đầu tư, cụ thể:

- Chỉ đạo đẩy mạnh công tác tiếp cận, phát triển mẫu cho các khách lớn tại thị trường Mỹ, Canada để bù đắp vào việc giảm đơn hàng từ thị trường truyền thống của công ty là Châu Âu.
Sau những nỗ lực của công tác tiếp thị và làm mẫu, công ty đã thành công nhận được đơn hàng từ khách hàng lớn Cost Plus World Market (CPS), là một trong những chuỗi cửa hàng bán lẻ đồ nội thất gia đình, đồ trang trí, rèm cửa,... hàng đầu tại nước Mỹ, doanh thu đạt được với khách này trong năm hợp tác đầu tiên năm 2023 là 16 tỷ đồng. HĐQT tiếp tục chỉ đạo phát triển thêm mẫu mã mới đối với khách hàng lớn này, đặc biệt là phát triển sản phẩm gỗ Teak, giá trị cao. Trong năm 2024, khách hàng CPS đã tiếp tục đặt hàng với số lượng 2.000-3000 cái/ mã sản phẩm. Doanh thu quý I/2024 từ khách hàng đạt 6 tỷ đồng và doanh thu dự kiến năm 2024 là 29 tỷ đồng.
- Chỉ đạo thúc đẩy lại đơn hàng với khách hàng ván sàn TSU. Trong khi, đơn hàng của nhiều khách hàng ván sàn đồng loạt giảm. Khách hàng TSU yêu cầu sản phẩm mang tính độc quyền, tại Việt Nam chỉ đặt hàng duy nhất tại TTI.
Kết quả: Khách hàng TSU đã quay trở lại đặt hàng với đơn hàng đầu tiên 1 cont/ tháng, sau đó nâng lên 2 cont/tháng. Doanh thu ghi nhận cho năm 2023 gần 14 tỷ đồng. Và khách hàng tiếp tục đặt hàng cho năm 2024.
- Nghị quyết thống nhất chậm lại việc nộp hồ sơ xin phép IPO và niêm yết lên UBCK so với kế hoạch đã trình ĐHĐCĐ dựa trên tư vấn của công ty chứng khoán Bảo Việt, nhằm đảm bảo quyền lợi của cổ đông và sự thành công của việc niêm yết, tránh nộp hồ sơ nhiều lần. Cụ thể: Công ty CK Bảo Việt tư vấn: Trong thời gian qua, UBCK rất khó khăn trong vấn đề xét duyệt hồ sơ nên TTI cần tạm hoãn thời gian nộp hồ sơ. Và tháng 7/2024, công ty sẽ nộp hồ sơ nên dự kiến chúng ta có thể IPO vào cuối năm 2024 hoặc chậm nhất là quý 1/2025.
- Chỉ đạo ban điều hành thực hiện chương trình cải tiến hiệu suất lao động, giúp tăng hiệu suất lao động tại công ty.

- đ. Bán khoản góp vốn không hiệu quả tại Công ty CP Hào Quang với giá 3.000.000.000 đồng.
- e. Miễn nhiệm bà Trần Thị Bích Liên thôi giữ chức vụ Kế toán trưởng và bổ nhiệm ông Huỳnh Tấn Ngọc Định GĐTC- kiêm nhiệm chức vụ Kế toán trưởng.
- HĐQT đang xây dựng 1 cán bộ phòng kế toán, dự kiến bổ nhiệm vào quý 4/2024.

2. Kết quả giám sát đối với Tổng giám đốc và người điều hành khác

Nhằm đảm bảo tổ chức tốt công tác điều hành hoạt động sản xuất của công ty theo các quyết định, chỉ đạo của HĐQT, HĐQT thường xuyên giám sát, kiểm tra và đánh giá hoạt động của Ban TGD.

- a. Công tác giám sát hoạt động của TGD và các cán bộ quản lý được thực hiện theo quy định của pháp luật và điều lệ hoạt động của công ty. TGD thường xuyên trao đổi thông tin về tình hình công ty với Chủ tịch HĐQT, đảm bảo cho HĐQT ban hành các quyết định về quản trị điều hành công ty kịp thời.
- b. TGD đã hoàn thành nhiệm vụ điều hành công ty, thực hiện tốt các quy chế quản trị của công ty, công khai minh bạch trong quản lý điều hành, bảo vệ lợi ích của công ty, không lợi dụng chức vụ quyền hạn vì mục đích cá nhân.
- c. Đối với các cán bộ quản lý: không phát hiện các dấu hiệu vi phạm quy chế quản trị của công ty và các văn bản pháp luật có liên quan. Đa số cán bộ quản lý trong công ty hoàn thành tốt chức trách nhiệm vụ được giao, cùng với TGD quản lý, điều hành các hoạt động SXKD của công ty. Phát huy tốt năng lực, phẩm chất, trách nhiệm, nêu cao tinh thần đoàn kết, kỷ luật, luôn bảo vệ lợi ích của công ty, không lợi dụng chức vụ, quyền hạn và các cơ hội kinh doanh vì mục đích cá nhân.
- d. Trong bối cảnh thị trường gặp nhiều khó khăn, Ban Điều hành đã không ngừng nỗ lực và cố gắng duy trì mối quan hệ với các đối tác, khách hàng, phát triển thêm khách hàng mới đảm bảo không lệ thuộc một khách hàng, một thị trường. Tích cực quảng bá hình ảnh cũng như tăng khả năng bán hàng như quảng cáo tại hội chợ quốc tế đồ gỗ và mỹ nghệ xuất khẩu Việt Nam VIFA EXPO, Hội chợ HAWA EXPO, hội chợ quốc tế hàng phong cách ngoài trời tại Quy Nhơn 2024 (Q-FAIR 2024).

Ban Điều Hành tập trung củng cố công tác điều hành; tăng cường kiểm tra, kiểm soát chặt chẽ chi phí nguyên liệu, nhân công, đảm bảo chi tiêu hiệu quả. Xây dựng kế hoạch làm việc hợp lý, chuẩn bị đầu vào theo nguyên tắc just in time, bố trí chuyển sản xuất khoa học để gia tăng hiệu suất với chi phí tối ưu.

Tuy vậy, kết quả sản xuất kinh doanh năm 2023 của Công ty vẫn chưa đạt được kế hoạch đã được ĐHCĐ phê duyệt. Tuy nhiên, doanh thu đạt 186,24 tỷ, lợi nhuận sau thuế đạt 10,83 tỷ chỉ giảm lần lượt 4% và 12,7% so với năm 2022 là một điều đáng khích lệ trong khi xuất khẩu sản phẩm gỗ của Việt Nam trong năm 2023 chỉ đạt 9,2 tỷ USD, giảm 16,7% so với năm 2022.

- đ. Công tác quản trị tài chính đặc biệt là quản trị rủi ro về hàng tồn kho, công nợ còn hạn chế. Công tác tuyển dụng, đào tạo nguồn nhân lực cán bộ quản lý trực tiếp và lao động gián tiếp còn bất cập, chưa đảm bảo về chất lượng, số lượng.

3. Định hướng hoạt động của HĐQT trong năm 2024

HĐQT công ty đặt ra các mục tiêu kế hoạch năm 2024 cần tập trung thực hiện, cụ thể như sau:

- a. Tăng cường, nâng cao chất lượng công tác dự báo trong kinh doanh, nhận diện những yếu tố tiềm ẩn rủi ro nhưng cần nắm bắt các cơ hội tiềm năng. Cập nhật thường xuyên diễn biến kinh tế vĩ mô, các yếu tố của môi trường kinh doanh để kịp thời có các giải pháp điều chỉnh hoạt động SXKD.
- b. Tìm kiếm khách hàng tiềm năng mới; tập trung ở các thị trường Mỹ, Canada, Nhật Bản thông qua mối quan hệ khách cũ, lớn trước đây để kết nối; đồng thời tăng cường việc quảng bá hình ảnh công ty, sản phẩm trên các nền tảng bán hàng online B2B.
- c. Nâng cao chất lượng dịch vụ để đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng.

- d. Đào tạo nội bộ để tinh gọn việc sản xuất, nâng cao hiệu suất làm việc để giảm giá thành sản phẩm, đáp ứng được các đơn hàng yêu cầu giá bán cạnh tranh. Thực hiện được việc kiểm soát tiến độ sản xuất theo ngày, xây dựng chỉ tiêu tăng năng suất lao động hợp lý, kiểm soát tốt chất lượng sản phẩm và chi phí sản xuất.
- đ. Tiếp tục cải tiến, hoàn thiện bộ máy quản lý, nhân sự trong hoạt động SXKD, chú trọng công tác đào tạo, tuyển dụng, thực hiện chế độ đãi ngộ hợp lý để nâng cao chất lượng nguồn nhân lực hiện có của công ty và thu hút nhân sự chất lượng cao đáp ứng nhu cầu phát triển. Phát triển thêm một thành viên Ban Giám đốc và củng cố quản lý các phòng ban để chuẩn bị cho công ty hoạt động mạnh mẽ hơn nhiều sau khi niêm yết.
- e. Phối hợp cùng Ban kiểm soát tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra, giám sát chặt chẽ các mặt hoạt động của Công ty.
- f. Đầu tư thêm vào lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao tại Công ty Cổ phần nông lâm nghiệp Tân Thành và Công ty Cổ phần Nông nghiệp công nghệ cao Trường Thành Tây Sơn.
- g. Đảm bảo quyền lợi của cổ đông; tạo điều kiện thuận lợi để cổ đông được tiếp nhận thông tin nhanh và chính xác, đóng góp xây dựng công ty nhằm sử dụng nguồn vốn hiệu quả và gia tăng giá trị lâu dài.
- h. IPO thành công chậm nhất vào quý I/2025, nhằm đảm bảo đủ nguồn vốn, đáp ứng ngay các đơn hàng lớn từ các khách mới và sự tăng trưởng đơn hàng từ các khách cũ khi thị trường phục hồi trong cuối năm 2024.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

