



**CÔNG TY CỔ PHẦN GẠCH NGÓI ĐỒNG NAI  
DONGNAI BRICK AND TILE CORPORATION**

119 Điện Biên Phủ - Quận 1 - Tp. HCM - Việt Nam  
Tel: (028) 38228124 - 38295881 \* Fax: (028) 38242493  
Email: info@tuildonai.com.vn \* Website: www.tuildonai.com.vn

Số: 05-2023/BC-HĐQT

Tp.HCM, ngày 16 tháng 3 năm 2023

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022  
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023**

**PHẦN THỨ NHẤT  
KẾT QUẢ SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2022**

**1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:**

Bước vào thực hiện kế hoạch SXKD năm 2022, thị trường có nhiều biến động, khó khăn hơn do ảnh hưởng tiêu cực của hậu quả đại dịch Covid-19 và tác động của xung đột Nga với Ukraine kéo dài, đặc biệt là sự suy thoái của thị trường bất động sản trong nước, các doanh nghiệp cùng ngành gặp nhiều khó khăn trong hoạt động SXKD, sức mua của thị trường suy giảm nghiêm trọng, sản lượng tồn kho lớn do cung vượt cầu và sự cạnh tranh khốc liệt về giá bán sản phẩm tương đương, nhiều doanh nghiệp hoạt động nhưng không hiệu quả và có nhiều doanh nghiệp đã phải ngưng hoạt động, Công ty CP Gạch ngói Đồng Nai chúng ta cũng không nằm ngoài sự ảnh hưởng tiêu cực đó.

Nhận định được những khó khăn, ngay từ đầu năm HĐQT và Ban điều hành đã chủ động phân tích tình hình, xác định cụ thể chiến lược điều hành sản xuất kinh doanh, đưa ra các biện pháp tháo gỡ cùng với nỗ lực và quyết tâm của toàn thể cán bộ, công nhân viên đã đoàn kết, đổi mới, sáng tạo trong lao động SXKD, đồng thời với sự hỗ trợ hợp tác kinh doanh tích cực từ hệ thống phân phối, bán hàng, Công ty đã có các giải pháp đồng bộ, phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật

để nâng cao chất lượng, tăng năng suất, giảm lao động, nâng giá trị gia tăng trong kết cấu giá thành sản phẩm... để tiết giảm chi phí, hạ giá thành từ đó nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm. Vì vậy, Công ty đã vượt qua khó khăn để hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu doanh thu, lợi nhuận theo nghị quyết của Đại hội đồng Cổ đông giao. Việc làm và thu nhập cho cán bộ công nhân viên công ty được ổn định, đảm bảo cổ tức cho Cổ đông và hoàn thành nghĩa vụ nộp thuế với Nhà nước. Đồng thời giữ vững và nâng cao thương hiệu "*Chất lượng từ công nghệ hàng đầu, Tuildonai – khẳng định đẳng cấp công trình bạn*" của Công ty, qua đó đã cho thấy tính đúng đắn trong chiến lược sản xuất, kinh doanh của Hội đồng quản trị cũng như Ban điều hành Công ty.

## **2. THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT - KINH DOANH NĂM 2022:**

### **2.1 - Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2022:**

#### ***2.1.1 – Đối với ban Tổng Giám đốc:***

Ban Tổng Giám đốc đã thực hiện đúng chức năng và thẩm quyền của mình trong việc chỉ đạo, điều hành các hoạt động sản xuất, kinh doanh hàng ngày của công ty theo nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng Cổ đông. Chỉ đạo sát sao, quyết liệt các bộ phận thực hiện nghiêm túc nhiệm vụ SXKD để hoàn thành các chỉ tiêu theo kế hoạch đã xây dựng.

Tổng Giám đốc đã chuẩn bị tốt các phương án SX-KD ứng phó phù hợp với tình hình diễn biến xấu của thị trường. Đồng thời, phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng thành viên trong ban Tổng Giám đốc phụ trách từng lĩnh vực chuyên môn và chịu trách nhiệm điều hành, chỉ đạo các bộ phận thực hiện nhiệm vụ. Huy động, tập trung, phát huy trí tuệ tập thể có kế hoạch chi tiết và tiến độ cụ thể giải quyết các vấn đề khó khăn trong kỹ thuật sản xuất cũng như trong chính sách kinh doanh.

#### ***2.1.2 – Công tác tổ chức nhân sự:***

Người lao động là đối tượng được Công ty quan tâm hàng đầu, nhân sự có đến thời điểm 31/12/2022 là 533 lao động, trong năm đã duy trì việc làm, thu nhập ổn định và thực hiện đầy đủ chế độ, chính sách đối với người lao động theo đúng quy

định của Nhà nước. Thu nhập bình quân của người lao động năm 2022 là 12.100.000 đồng/người so với năm 2021 đạt 109%.

### **2.1.3- Công tác điều hành tổ chức sản xuất:**

Sản xuất luôn bám sát thị trường, chủ động xây dựng các quy trình sản xuất sẵn sàng hiệu chỉnh quy trình, thay đổi kết cấu sản phẩm phù hợp, đáp ứng 100% yêu cầu tiêu thụ của Công ty thương mại. Điều tiết sản xuất phù hợp với tiêu thụ, kiểm soát lượng tồn kho hàng hóa phù hợp với đặc tính tiêu thụ theo thời vụ của sản phẩm, thuận tiện cho công tác bảo quản chất lượng sản phẩm lưu kho.

Năm 2022 do hậu quả của dịch bệnh Covid-19 cùng với xung đột Nga - Ucraina kéo dài và đặc biệt là sự *trầm lắng* của thị trường bất động sản đã ảnh hưởng không tốt đến sản lượng sản xuất và lượng hàng tồn kho. Mặt khác, máy móc thiết bị đã sử dụng lâu năm, tuy có bảo dưỡng thường xuyên nhưng cũng xuống cấp, có máy chỉ chạy với công suất 80%, song song với tình hình tiêu thụ khó khăn, sản phẩm tồn kho cao (nhất là Ngói 10) cộng với tình hình giá cả nguyên - nhiên - vật liệu, năng lượng tăng cao, nên có những thời điểm các nhà máy chỉ sản xuất chưa tới 80% so sản lượng kế hoạch.

Công tác quản lý chất lượng được đặt lên hàng đầu, giám sát quá trình sản xuất tại các đơn vị theo đúng các quy trình của hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2015 mà công ty đang áp dụng. Các chỉ tiêu chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn cơ sở, phù hợp với quy định của Nhà nước về hợp chuẩn, hợp quy và được kiểm soát hàng tuần/ định kỳ đúng theo quy định của hệ thống QLCL ISO. Công tác kiểm tra, giám sát tình trạng áp dụng hệ thống QLCL theo ISO tại các đơn vị được tiến hành định kỳ hàng tháng, qua đó giúp các nhà máy thực hiện tốt việc phân tích, xác định nguyên nhân cốt lõi, khắc phục hoàn toàn các điểm không phù hợp xảy ra trong quá trình sản xuất, tránh lặp lại.

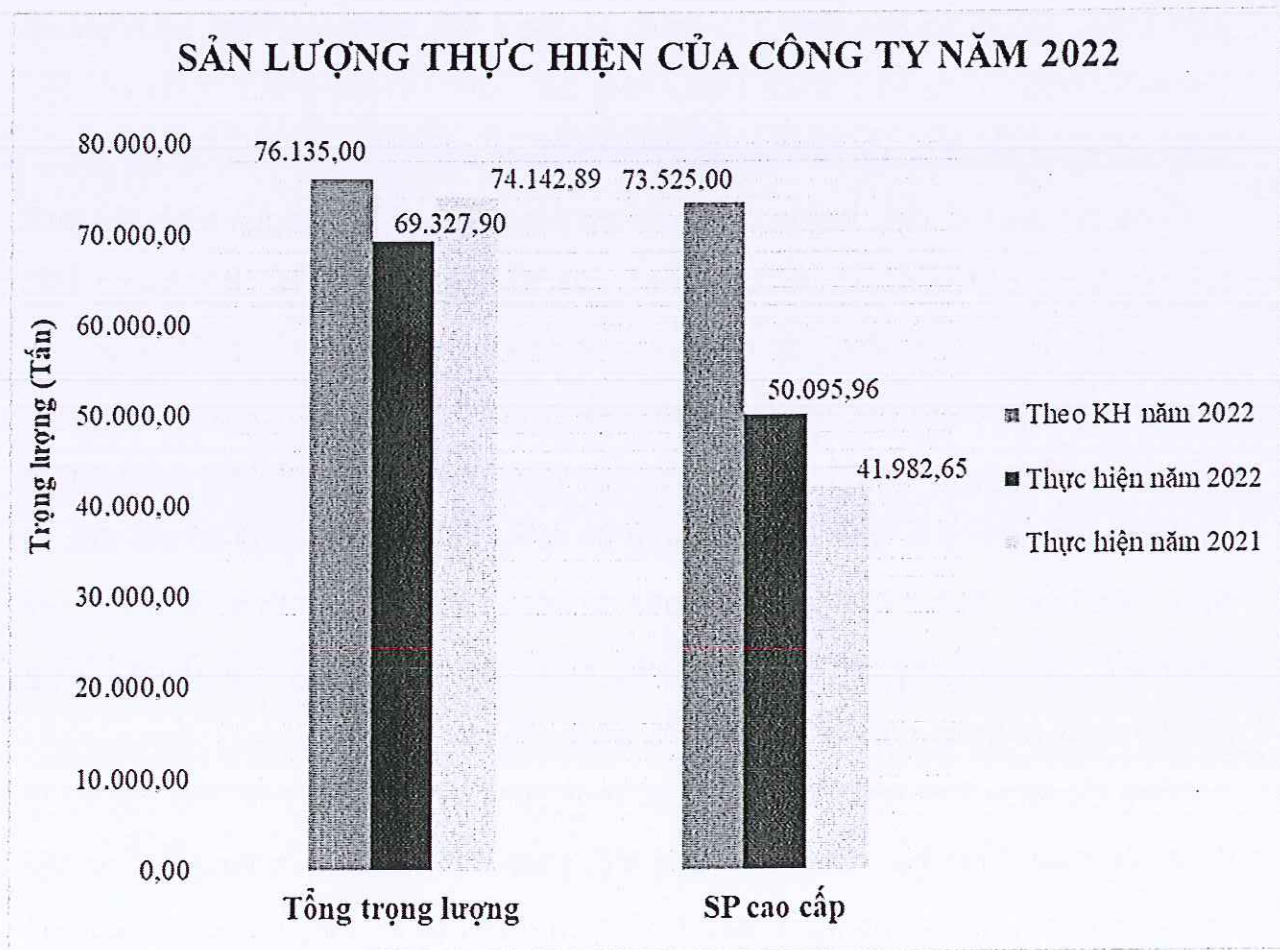
Công tác sáng kiến cải tiến kỹ thuật, ứng dụng công nghệ mới vào các công đoạn sản xuất được ban điều hành đặc biệt quan tâm, đồng thời tăng cường đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ theo hướng cơ giới hóa & công nghiệp hóa, từ đó đã nâng cao được năng suất, chất lượng, giảm nhân công, giảm chi phí sản xuất tại một số quy trình sản xuất.

#### **2.1.3.1- Về sản xuất sản phẩm gạch ngói và khai thác chế biến khoáng sản:**

Tại NM GNĐN-2 tốc độ lò chỉ đạt ~92% so KHSX năm 2022, nhà máy đã phải nỗ lực ổn định sản xuất để đáp ứng tốt nhất nhu cầu tiêu thụ. Thiết bị, máy móc sản xuất đã sử dụng lâu năm mặc dù được bảo trì, bảo dưỡng theo quy trình kiểm soát nhưng vẫn bị các sự cố ở một số thiết bị, đã ít nhiều cũng ảnh hưởng sản xuất.

Tại NM GNVD với dây chuyền tự động sản xuất Ngói 10 sản lượng lớn, Nhà máy chịu ảnh hưởng tiêu cực lớn nhất, sản phẩm tiêu thụ chậm, tốc độ lò so với kế hoạch có tháng phải giảm hơn 20% nhằm đảm bảo mức tồn kho hợp lý. Có những thời điểm sản xuất phải thay đổi cơ cấu sản phẩm để thích ứng với thị trường và đảm bảo công việc làm cũng như thu nhập cho người lao động. Từ đó cũng làm ảnh hưởng đến các chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật và hiệu quả sản xuất của NM trong những tháng cuối năm 2022.

Kết quả thực hiện sản lượng sản xuất so với kế hoạch:



Trong đó:

- Nhà máy gạch ngói Đồng Nai 2: năm 2022 do tình hình khó khăn đã phân tích trên cùng với sự thay đổi liên tục khối xếp nung theo nhu cầu thị trường, cũng đã ảnh hưởng khá lớn đến việc tổ chức sản xuất của nhà máy. Tuy nhiên, với sự phấn đấu hết mình của lãnh đạo, CB-CNV nhà máy và sự hỗ trợ của các phòng ban công ty, nên nhà máy đã kiểm soát tốt quá trình sản xuất và đã hoàn thành vượt mức sản lượng kế hoạch SXKD của Công ty giao.
- Nhà máy gạch ngói Việt Đức: năm 2022 do tình hình khó khăn đã phân tích trên, nhất là sản phẩm chủ lực Ngói 10 của nhà máy tiêu thụ chậm, nên tốc độ goòng của nhà máy phải điều chỉnh giảm hơn 20%, làm tăng tiêu hao nhiên liệu, ảnh hưởng đến hiệu quả của nhà máy. Mặc dù vậy với sự phấn đấu của lãnh đạo, CB-CNV nhà máy và sự hỗ trợ rất lớn của các phòng ban công ty, nhà máy đã kiểm soát tốt quá trình sản xuất và hoàn thành vượt mức kế hoạch sản lượng sản xuất công ty giao .
- Nhà máy khai thác và chế biến khoáng sản: thực hiện nghiêm túc chủ trương của Lãnh đạo công ty là “*Đảm bảo an ninh nguyên liệu*” cho sản xuất lâu dài của các nhà máy sản xuất gạch ngói trong công ty. Trong năm 2022, Nhà máy KT&CB KS đã tổ chức khai thác sét gạch ngói các loại một cách công nghiệp, hiệu quả, toàn bộ sét loại 1&2 được cung cấp cho hai nhà máy của công ty, đồng thời khai thác tận thu sét loại 3 bán cho khách hàng nhằm thu hồi vốn đầu tư nâng cao hiệu quả.

#### 2.1.3.2 - Về công tác kinh doanh dịch vụ cho thuê văn phòng:

- Trong năm 2022 tình hình dịch bệnh Covid-19 vẫn chưa chấm dứt đã ảnh hưởng đến dịch vụ cho thuê văn phòng của công ty. Tuy nhiên, Công ty tiếp tục duy trì tốt các biện pháp phòng ngừa dịch bệnh, đồng thời có chính sách phù hợp đối với nguồn khách hàng gắn bó lâu năm đã ký kết hợp đồng từ năm trước, nên trong năm 2022 doanh thu cao ốc vẫn đạt kế hoạch. Bộ phận bảo vệ và vệ sinh chuyên nghiệp tại Cao ốc đã có nhiều cải tiến, nâng cao tính chuyên nghiệp trong chuyên môn nghiệp vụ làm hài lòng khách hàng.
- Tổng doanh thu cho thuê cao ốc năm 2022 đạt 105,6% so với kế hoạch.

### **2.1.3.3 - Về công tác phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật và thực hành tiết kiệm:**

- Công tác phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật: Trong năm 2022 công ty đã chú trọng đến công tác phát huy tinh thần sáng tạo, qua đó đã có 10 đề tài sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa sản xuất được công nhận, trong đó có 8 đề tài tính toán được hiệu quả cụ thể bằng tiền, làm lợi được 5.126.000.000 đồng và tiết giảm được 20 lao động. Công ty đã khen thưởng cho 10 đề tài với tổng số tiền thưởng là 187.000.000 đồng.

- Công tác thực hành tiết kiệm: Các đơn vị trong công ty đã thực hiện tốt chủ trương thực hành tiết kiệm của HĐQT, bằng các công việc cụ thể, kiểm soát tốt quá trình sản xuất, tiết giảm nguyên – nhiên - vật liệu, năng lượng, trong năm 2022 đã tiết kiệm được số tiền là 5.600.279.600 đồng.

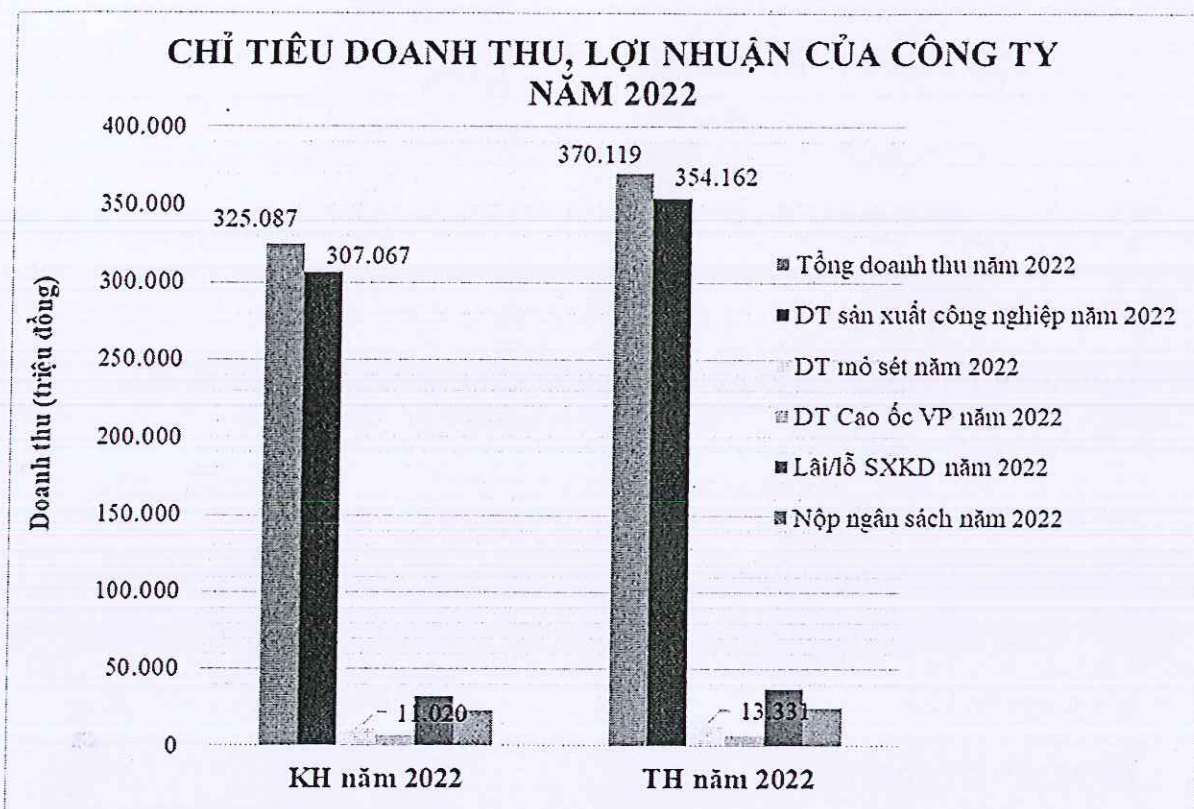
### **2.1.4– Công tác điều hành về kinh doanh:**

Tập trung nguồn lực cho công tác phát triển thị trường trong nước và nước ngoài, xây dựng và chăm sóc tốt kênh phân phối bán hàng các khu vực, xác định đây là cầu nối giữa nhà sản xuất với người tiêu dùng trong việc giới thiệu và bán hàng nhằm củng cố và phát triển theo chiều rộng để gia tăng độ bao phủ thị trường, từng bước chiếm lĩnh thị trường và dẫn đầu thị trường về sản lượng tiêu thụ sản phẩm gạch ngói đất sét nung.

Công tác quảng bá hình ảnh, thương hiệu của Công ty tới người tiêu dùng thông qua các hoạt động: quảng cáo trên phương tiện truyền thông, trang bị biển hiệu và kệ mẫu trưng bày sản phẩm các hệ thống bán hàng các khu vực, tham gia và được Bộ Công thương công nhận sản phẩm đạt “*Thương hiệu Quốc gia*” và tài trợ các hoạt động của các hội ngành nghề về xây dựng và vật liệu xây dựng.

Thực hiện tốt thu hồi công nợ để tái sử dụng nguồn vốn trong hoạt động SXKD, không để phát sinh công nợ khó đòi, công nợ mất khả năng thanh toán trong năm 2022.

Kết quả thực hiện doanh thu so với kế hoạch như sau:



**Đánh giá chung về kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2022:**

Năm bắt và chất chiu từng cơ hội có được trong tình hình khó khăn, nỗ lực vượt qua những thách thức, với định hướng “*sản xuất ổn định và phát triển bền vững*” công ty đã đề ra các giải pháp đồng bộ, nâng cao chất lượng, giảm tỷ lệ phế phẩm, tăng năng suất, nâng giá trị gia tăng trong kết cấu giá thành sản phẩm... tiết giảm chi phí, hạ giá thành để nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm. Từ đó đã nâng cao thương hiệu, giữ vững thị trường truyền thống, đồng thời mở rộng thị trường tiềm năng, tiếp tục phát triển thị trường tiêu thụ các tỉnh Tây Nguyên và xuất khẩu sang Mỹ và EU.

**2.2- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022:**

(ĐVT: triệu đồng)

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH Năm 2022	THỰC HIỆN Năm 2022	% TH/ KH	% TH 2022/2021
Tổng doanh thu	325.087	370.119	113,85	120,48
Lợi nhuận trước thuế	32.533	61.530	189,13	120,71
Lợi nhuận sau thuế	26.026	49.053	188,47	121,47
Cổ tức trên vốn góp	20%	20%	100,0	100,0
Vốn điều lệ	90.000	90.000	100,0	100,0

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH Năm 2022	THỰC HIỆN Năm 2022	% TH/ KH	% TH 2022/2021
Quỹ lương	88.038	81.744	92,85	104,96
Tổng số CB-CNV	592	538	90,88	95,22
Thu nhập bình quân	12,390	12,100	97,66	109,0

### 2.3- Tình hình tài chính và phương án phân chia lợi nhuận năm 2022:

#### 2.3.1- Tình hình tài chính:

+ Tổng tài sản đến ngày 31/12/2022	446.573.773.977 đồng
Trong đó: Tài sản ngắn hạn:	341.540.263.657 đồng
Tài sản dài hạn:	105.033.510.320 đồng
+ Tổng nguồn vốn	446.573.773.977 đồng
Trong đó: Nợ phải trả:	112.501.174.057 đồng
Vốn chủ sở hữu:	334.072.599.920 đồng

#### 2.3.2 - Trình phương án phân phối lợi nhuận:

+ Lợi nhuận trước thuế:	61.530.368.537 đồng
+ Thuế Thu nhập doanh nghiệp:	12.477.213.509 đồng
+ Lợi nhuận sau thuế:	49.053.155.028 đồng
Phương án phân phối lợi nhuận:	
+ Chi trả cổ tức năm 2022: 20%/vốn điều lệ:	18.000.000.000 đồng
Tương đương 36,69%/LN sau thuế	
Đã tạm ứng đợt 1: 10%/vốn điều lệ	
+ Trích quỹ ĐTPT: 52,31%/LN sau thuế	25.658.155.028 đồng
+ Trích quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi 10%	4.905.000.000 đồng
Lợi nhuận sau thuế	
+ Trích khen thưởng HĐQT, Ban KS 1% lợi nhuận sau thuế (hoàn thành vượt mức kế hoạch):	490.000.000 đồng
+ Lợi nhuận để lại năm sau:	0 đồng



### 2.3.3- Tình hình vốn điều lệ:

+ Vốn điều lệ của công ty đến 31/12/2022: 90.000.000.000 đồng

Trong đó:

- Vốn nhà nước:	0 %
- Cổ đông pháp nhân:	<u>0,33 %</u>
- Cổ đông thể nhân:	<u>99,67 %</u>

## PHẦN THỨ HAI

### KẾ HOẠCH SẢN XUẤT – KINH DOANH NĂM 2023 & GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

#### 1. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH:

Thị trường năm 2023 dự báo sẽ tiếp tục khó khăn do thị trường bất động sản đang bước vào thời kỳ *khó khăn* sau chu kỳ phát triển và khủng hoảng trong năm 2022, cộng với sự ảnh hưởng xung đột kéo dài giữa Nga và Ukraina làm cho giá cả nguyên – nhiên - vật liệu, năng lượng tăng cao và vẫn còn đó hậu quả nặng nề của dịch Covid-19 với tiềm ẩn nguy cơ tái bùng phát. Các đối thủ cạnh tranh lớn tồn kho nhiều và sản lượng sản xuất lớn làm cho cung vượt cầu, vì vậy những tháng đầu năm 2023 sản lượng tiêu thụ, giá bán sản phẩm, doanh thu, lợi nhuận sẽ bị ảnh hưởng mạnh và có thể bị giảm.

#### 2. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT – KINH DOANH NĂM 2023:

Trên cơ sở tổng kết đánh giá tình hình và kết quả đã đạt được trong năm 2022, phân tích các dự báo tình hình thị trường trong nước, khu vực và thế giới, trên cơ sở phân tích bối cảnh của tổ chức và thiết lập ma trận SWOT, phát huy tư duy sáng tạo, trình độ & kinh nghiệm của nguồn nhân lực hiện có, với chiến lược “*sản xuất ổn định và phát triển bền vững*” đề ra các giải pháp đồng bộ, phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật để nâng cao chất lượng, tăng năng suất, nâng cao giá trị gia tăng trong kết cấu giá thành sản phẩm... để nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm, Công ty xây dựng kế hoạch năm 2023 với các chỉ tiêu chính sau:

Tên chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2022	Tỷ lệ TH so với KH 2022 (%)	KH năm 2023	Tỷ lệ KH 2023 so với TH 2022 (%)	Ghi chú
<b>I/ Chỉ tiêu chính</b>						
<b>1- Tổng Doanh thu</b>	Tr.Đồng	<b>370.119</b>	<b>113,85</b>	<b>325.501</b>	<b>87,94 %</b>	
- Sản xuất công nghiệp	Tr.Đồng	354.162	100,3	307.071	86,70 %	
- Doanh thu DV cho thuê VP	Tr.Đồng	7.314	107,1	7.000	95,71 %	
- Doanh thu mở sết	Tr.Đồng	13.331	120,97	11.430	85,74 %	
Trong đó:						
- Doanh thu bán ra thị trường	Tr.Đồng			1.431		
- Doanh thu nội bộ	Tr.Đồng			9.999		
<b>2- Lợi nhuận</b>	Tr.Đồng	<b>61.530</b>	<b>189,13</b>	<b>32.560</b>	<b>52,92 %</b>	
<b>3- Nộp ngân sách</b>	Tr.Đồng	<b>30.117</b>	<b>131,49</b>	<b>24.248</b>	<b>80,51 %</b>	
<b>II. Lao động-Tiền lương</b>						

Tên chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2022	Tỷ lệ TH so với KH 2022 (%)	KH năm 2023	Tỷ lệ KH 2023 so với TH 2022 (%)	Ghi chú
1-Lao động:						
-Tổng số CB-CNV	Người	538	90,88	537	99,81	
2- Quỹ lương:	Tr.Đồng	81.744	92,85	80.692	98,71	
<b>III. Tài chính</b>						
kết quả kinh doanh:						
- Doanh thu	Tr.Đồng	370.119	113,85	<b>325.501</b>	87,94	
- Lợi nhuận	Tr.Đồng	61.530		<b>32.560</b>	52,92	
- Cổ tức/vốn điều lệ	%	20	100,0	<b>20</b>	100,0	

### 3. CÁC GIẢI PHÁP ĐỂ BẢO ĐẢM THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SX-KD NĂM 2023:

#### 3.1– Nhiệm vụ trọng tâm:

- Tiếp tục đầu tư đổi mới máy móc thiết bị, công nghệ, cơ giới hóa, tự động hóa và phát huy tối đa hiệu quả các nguồn lực hiện có trong các công đoạn SXKD, duy trì việc làm, ổn định và nâng cao thu nhập để giữ chân người lao động nhất là đội ngũ lao động có kỹ thuật và kinh nghiệm lâu năm;
- Nâng cao năng suất lao động thông qua các giải pháp ứng dụng tiên bộ khoa học công nghệ, sáng kiến cải tiến kỹ thuật, cơ giới hóa, tự động hóa vào các công đoạn sản xuất thâm dụng nhân công, đây được xem là những yếu tố quan trọng trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm và giảm chi phí sản xuất;
- Tập trung sản xuất các sản phẩm chủ lực đang có lợi thế trên thị trường theo hướng triển khai quy mô sản xuất trọng tâm, tạo lợi thế về giá bán đối với các sản phẩm cùng loại so với các đối thủ cạnh tranh cũng như chiếm lĩnh, mở rộng được thị trường và sự tin tưởng của các nhà phân phối và an tâm của người tiêu dùng về thương hiệu TUILDONAI.

#### 3.2–Mục tiêu của công ty:

- Kiểm soát chặt chẽ các chi phí SXKD;
- Tập trung mọi nguồn lực, phấn đấu hoàn thành vượt mức hai chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận theo kế hoạch SXKD đã được Đại hội đồng Cổ đông quyết nghị.

### **3.3– Công tác quản trị và điều hành:**

- Cải tiến hệ thống quản lý chất lượng, nâng cao trình độ chuyên môn & tiếp cận các công nghệ mới, đồng thời nâng cao vai trò chủ động cho các phòng ban, nhà máy sản xuất trong việc kiểm soát tình hình trong điều hành;
- Hiệu quả hoạt động công ty phải gắn liền với trách nhiệm của từng thành viên trong ban điều hành, thông qua việc giao các chỉ tiêu trong hoạt động SXKD như sản lượng sản xuất, tỷ lệ thu hồi, chất lượng sản phẩm, doanh thu bán hàng và thu hồi công nợ;
- Theo dõi sát diễn biến của thị trường, cập nhật kịp thời tình hình để có những định hướng, quyết sách phù hợp trong sản xuất, kinh doanh, nhằm phát huy tối đa vị thế thương hiệu để thực hiện tốt mục tiêu trong SXKD.

### **3.4– Công tác quản lý:**

- Duy trì áp dụng và liên tục cải tiến hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015 ở tất cả các đơn vị trực thuộc công ty;
- Hoạt động SXKD phải an toàn, hiệu quả và năng suất cao, bám sát các chỉ tiêu kế hoạch SXKD, các giải pháp đã xây dựng để có những chỉ đạo phù hợp, kịp thời với từng giai đoạn, cơ cấu sản xuất nhóm sản phẩm để đáp ứng tối đa nhu cầu của thị trường.

### **3.5 – Công tác sản xuất, kỹ thuật & công nghệ:**

- Thực thi hiệu quả 05 trọng tâm trong sản xuất:
  - Kiểm soát sản lượng, trọng lượng và năng suất;
  - Tiết kiệm giảm thấp nhất chi phí;
  - Kiểm soát, giảm tối đa thời gian ngưng máy;
  - Tiết giảm nguyên - nhiên - vật liệu và điện năng;
  - Tăng tỷ lệ phẩm cấp A1 và giảm tỷ lệ phế phẩm dưới định mức.
- Thực hiện điều hành sản xuất sản phẩm theo nhu cầu thị trường, kiểm soát hàng tồn kho phù hợp, duy trì thực hiện các công cụ quản lý của hệ thống QLCL ISO một cách nghiêm túc, chặt chẽ và phát huy hết khả năng của người lao động để nâng cao hiệu quả trong SXKD.
- Tổ chức và duy trì phong trào thi đua phấn đấu hoàn thành vượt mức kế hoạch SXKD, đẩy mạnh phong trào phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, hợp lý hóa

sản xuất để tăng năng suất lao động, chất lượng sản phẩm, giảm tiêu hao nguyên - nhiên - vật liệu, năng lượng, nâng cao ý thức trách nhiệm, chấp hành đúng quy trình kỹ thuật.

### 3.6 - Công tác tổ chức kinh doanh:

- Tiếp tục đẩy mạnh hoạt động của đội ngũ giám sát kinh doanh để tăng cường tiếp thị tìm kiếm thêm khách hàng mới trong nước và xuất khẩu, tăng cường hoạt động chăm sóc khách hàng, chú trọng thu thập và phân tích thông tin về nhu cầu khách hàng, về xu hướng thị trường và đối thủ cạnh tranh để có những chính sách phù hợp và hiệu quả, linh hoạt trong việc đàm phán giá bán, sản lượng bán, bảo đảm tiêu thụ tốt nhất sản phẩm nhưng không ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận đã xây dựng.
- Thường xuyên theo dõi tình hình công nợ bán hàng, qua đó xác định chiến lược bán hàng phù hợp với từng khách hàng để đề ra các biện pháp thu tiền sau bán hàng tối ưu, giảm tối đa công nợ tồn đọng, công nợ khó đòi, công nợ rủi ro mất khả năng thanh toán.
- Tổ chức tốt khâu dịch vụ lưu chuyển hàng hóa, phải bảo đảm giao hàng đúng thời hạn, đúng số lượng, đúng cam kết để giữ vững uy tín với khách hàng, tạo điều kiện tốt nhất cho hệ thống phân phối trong quá trình cung cấp sản phẩm đến người tiêu dùng.
- Kết hợp với các bộ phận liên quan đề ra giải pháp khắc phục xử lý kịp thời các khiếu nại của khách hàng một cách thỏa mãn nhất và đề xuất các biện pháp phòng ngừa để không lặp lại trong thời gian tiếp theo.

### 3.7- Đối với môi trường, xã hội và cộng đồng:


- Thực hiện các phương án đảm bảo an toàn lao động, vệ sinh môi trường và PCCN nhằm cải tạo khuôn viên trong và ngoài nhà máy luôn sạch đẹp và an toàn trong lao động sản xuất.
- Thực thi phương châm “*Sản xuất phải đi đôi với bảo vệ môi trường*”, nhằm bảo vệ sức khỏe cho chính người lao động trong Công ty cũng như sức khỏe cộng đồng xã hội để Công ty luôn phát triển bền vững.
- Đồng thời công ty tích cực tham gia các hoạt động xã hội, từ thiện, đền ơn đáp nghĩa...

## KẾT LUẬN

Trên đây là nội dung báo cáo hoạt động sản xuất - kinh doanh của HĐQT & Ban điều hành trong năm 2022 và phương hướng nhiệm vụ SXKD năm 2023, những kết quả đạt được trong năm 2022 sẽ tạo điều kiện thuận lợi và động lực lớn cho TUILDONAI phấn đấu thực hiện hoàn thành vượt mức kế hoạch SXKD năm 2023.

Các giải pháp SXKD trong năm 2023 của TUILDONAI là tập trung hướng tới mục tiêu “*sản xuất ổn định & phát triển bền vững*”, nhằm củng cố và phát huy những giá trị cốt lõi trên nền tảng văn hóa doanh nghiệp & nội lực vững chắc mà TUILDONAI đã xây dựng trong suốt nhiều năm qua.

Trong thời gian tới, TUILDONAI tiếp tục tập trung vào việc đầu tư chiều sâu cho lĩnh vực SXKD vật liệu xây dựng, HĐQT & Ban điều hành cùng tập thể CB-CNV toàn công ty ra sức củng cố xây dựng để phát huy những thành quả trong SXKD, không ngừng đổi mới xây dựng văn hóa công ty thành một tập thể đoàn kết, tập trung trí tuệ tập thể để đổi mới và phát triển, thực hiện sứ mệnh “*TUILDONAI mang đến cuộc sống tốt đẹp hơn cho mọi người bằng những sản phẩm & dịch vụ chất lượng cao và an toàn*” với thương hiệu “*Chất lượng từ công nghệ hàng đầu, Tuildonai – khẳng định đẳng cấp công trình bạn*”.

Cuối cùng thay mặt HĐQT & Ban điều hành tôi xin chúc các thành viên HĐQT các Quý Cổ đông mạnh khỏe, hạnh phúc và thành công, chúc đại hội thường niên của Công ty CP Gạch Ngói Đồng Nai thành công tốt đẹp. 

Trân trọng,

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ



NGUYỄN ĐỨC HOÀNG