



Ban Tổng giám đốc Công ty CP Viglacera Hạ Long (Công ty) báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh (SXKD) của Công ty năm 2021, định hướng hoạt động và kế hoạch SXKD năm 2022, kính trình Đại hội đồng cổ đông, với các nội dung như sau.

PHẦN THỨ NHẤT BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2021

I. Đánh giá chung

Năm 2021, là một năm đặc biệt khó khăn với thị trường gạch ngói đất nung, ảnh hưởng trực tiếp từ dịch bệnh Covid-19 kéo dài và trên diện rộng, sức mua, nhu cầu thị trường suy giảm nghiêm trọng, mức tồn kho tăng cao và cạnh tranh khốc liệt về giá bán.

Hầu hết các chi phí sản xuất đầu vào như nhiên liệu, hóa chất, vật tư đóng gói, vận chuyển, và các chi phí đối với người lao động ảnh hưởng từ đại dịch đều tăng cao, ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động SXKD năm 2021 của Công ty.

Nhận định rõ những khó khăn, ngay từ đầu năm Công ty đã chủ động và tìm kiếm giải pháp tháo gỡ, kiểm soát tình hình, tập trung bám sát hoạt động SXKD và điều hành quyết liệt, linh động nhiều giải pháp. Theo đó, kết quả SXKD toàn Công ty, thể hiện qua 02 chỉ tiêu chính là doanh thu, lợi nhuận, cụ thể như sau.

Stt	Chỉ tiêu (Hợp nhất)	ĐVT	Thực hiện năm 2021	Ghi chú
1	Doanh thu	Triệu đồng	1.636.105	
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	56.323	

II. Đánh giá kết quả các mặt hoạt động SXKD năm 2021 tại Công ty mẹ

1. Hoạt động sản xuất

Do ảnh hưởng từ đại dịch Covid-19, tình hình tiêu thụ chậm, quy mô sản lượng sản xuất được chủ động điều độ linh động, nhằm phù hợp với thực tế và tối ưu chi phí tồn kho, theo đó số ngày sản xuất (bình quân) tại các đơn vị sản xuất như sau.

Stt	Đơn vị	Đvt	Kế hoạch	Thực hiện	% TH/KH
1	Nhà máy Tiêu Giao	Ngày SX/ Lò/năm	365	250	68
2	Nhà máy Hoàn Bô	-nt-	365	329	90
3	Nhà máy Cotto GĐ	Ngày SX/ Lò/năm	365	351	96

2. Chất lượng sản phẩm (CLSP) sản xuất

Với đặc điểm về quy mô sản lượng năm 2021 được tiết giảm, hệ thống máy móc thiết bị sản xuất được khai thác phù hợp, CLSP tại các đơn vị sản xuất đều đạt và vượt kế hoạch được giao.

Đối với sản phẩm chủ đạo là ngói 22v/m², tại Nhà máy Tiêu Giao tỷ lệ chất lượng (A1) đạt 88,9% tăng +0,4% so với khoán; tỷ lệ thu hồi (AB) đạt 97,4% tăng 0,3% so với khoán; tại Hoàn Bô, tỷ lệ thu hồi (AB) đạt 97,8% tăng 0,5%, tỷ lệ chất lượng (A1) đạt 90,6% tăng 2,9% so với khoán; Đối với sản phẩm Cotto tại nhà máy Cotto GĐ đa số chất lượng sản phẩm đều đạt và vượt mức khoán.

3. Công tác đầu tư

Trong năm 2021, Công ty thực hiện 02 hạng mục đầu tư tại nhà máy Cotto GĐ, bao gồm dự án Bổ sung hệ thống phòng cháy chữa cháy (cho 1.764m²), với giá trị bằng 2,074 tỷ đồng và mua sắm 01 máy xúc đào bánh xích, tại nhà máy Cotto GĐ, với giá trị thực hiện bằng 2,079 tỷ đồng.



4. Công tác bán hàng

Ngay từ đầu năm 2021, do ảnh hưởng của tình hình dịch bệnh Covid-19, cơ quan quản lý Nhà nước đưa ra nhiều khuyến cáo và áp đặt biện pháp hạn chế lây nhiễm virus trong cộng đồng như hạn chế đi lại giữa các vùng miền/địa phương, không tụ tập đông người, giữ khoảng cách, cho nên các hoạt động quảng bá phát triển thương hiệu và xúc tiến bán hàng nhiều thời điểm bị gián đoạn.

Tuy nhiên, Công ty đã chỉ đạo và phối hợp với Công ty TNHH MTV Thương mại Viglacera Hạ Long, tiếp tục thực hiện các hoạt động phát triển thương hiệu Viglacera Hạ Long trên nhiều vùng miền thị trường như tham gia hội chợ Liên Đoàn Lao Động Quảng Ninh, Hội chợ Thương mại Tuyên Quang ; mở mới được 29 đại lý cấp 1 tại : Sơn La (02), Lào Cai (01), Hòa Bình (01), Lai Châu (02), Điện Biên (02), Thái Nguyên (02), Lạng Sơn (02), Bắc Giang (03), Hải Phòng (01), Nghệ An (02), Hà Tĩnh (02), Quảng Nam (01), Quảng Ngãi (01), Bình Định (01), Đồng Nai (02), Cần Thơ (02), Kiên Giang (02); thiết kế, thi công 09 showroom mini tại cửa hàng của các đại lý trung bày, giới thiệu sản phẩm; thi công 650 kệ mẫu, 527 biển hiệu mới trưng bày tại các cửa hàng kinh doanh VLXD.

Tiếp tục làm tốt hơn nữa công tác phối hợp và chăm sóc khách hàng (đại lý), cán bộ thị trường thường xuyên cùng với đại lý tìm kiếm khách hàng và hỗ trợ tư vấn về kỹ thuật sản phẩm, hướng dẫn sử dụng sản phẩm. Dựng các phim ngắn giới thiệu, hướng dẫn thi công sản phẩm để hỗ trợ khách hàng. Dựng phim quảng bá sản phẩm và phát sóng trên các đài truyền hình VTV1, VTV3, VTV24, VOV, các đài truyền hình địa phương.

5. Công tác quản lý vận hành doanh nghiệp

Xây dựng định mức khoán, triển khai giao giá thành công xưởng, giá bán, doanh thu cho các đơn vị trực thuộc theo từng tháng nhằm bám sát kế hoạch, cũng như tìm các giải pháp bù đắp nếu không đạt các chỉ tiêu kế hoạch hàng tháng.

Thực hiện nghiêm túc công tác báo cáo quản trị, định kỳ hàng tuần, hàng tháng và năm bắt đầu biên chi phí so kế hoạch giao; phân tích nguyên nhân lỗi từ đó có hướng điều chỉnh kịp thời.

Minh bạch hoá toàn bộ các mặt hoạt động của Công ty.

6. Công tác chăm lo Đời sống vật chất, phong trào, đoàn thể

Tiếp tục chính sách/mục tiêu của Công ty, người lao động là đối tượng được quan tâm hàng đầu, có thể nói rằng “người lao động đã và đang được công ty chăm lo toàn diện” Cụ thể:

Thực hiện đầy đủ chế độ, chính sách đối với người lao động, Cán bộ công nhân toàn Công ty được tham gia và đóng đầy đủ BHXH, BHYT theo đúng luật định, đúng hạn đối với cơ quan quản lý nhà nước, đồng thời chi trả tiền lương đối với người lao động luôn đúng kỳ hạn, không nợ lương.

Kết luận: Năm 2021 là năm đặc biệt khó khăn nhưng với sự chỉ đạo sát sao của HĐQT, sự điều hành năng động của Ban tổng giám đốc cùng sự cố gắng hết sức nỗ lực khắc phục khó khăn của toàn bộ CBCNV, Công ty đã cơ bản hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch đề ra.



PHẦN THỨ HAI KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN NĂM 2022

Trên cơ sở kết quả đã đạt được của năm 2021, Công ty đánh giá cơ hội, thách thức và xây dựng các chỉ tiêu chính kế hoạch SXKD năm 2022 như sau:

I. Các chỉ tiêu chính

Stt	Chỉ tiêu hợp cộng	ĐVT	Thực hiện 2021	Kế hoạch 2022	KH2022/TH2021
1	Doanh thu	Triệu đồng	1.637.169	1.923.613	117,5
2	Lợi nhuận trước thuế	Triệu đồng	56.323	80.000	142

II. Mục tiêu phấn đấu

Phấn đấu hoàn thành kế hoạch doanh thu, lợi nhuận theo từng tháng và cả năm 2022 đạt mức lợi nhuận theo kế hoạch được giao.

Kiểm soát các chi phí SXKD theo kế hoạch; các yếu tố ảnh hưởng khó kiểm soát như thị trường và giá bán; giá nhiên liệu đầu vào (xăng/ dầu/ điện) do Chính phủ điều tiết, Công ty phải xây dựng phương án ứng phó kịp thời để thực hiện bằng được chỉ tiêu lợi nhuận.

III. Các giải pháp thực hiện

1. Công tác bán hàng

Tiếp tục phát triển thị trường, thương hiệu; kết hợp với ban Thương mại Tổng Công ty Viglacera thực hiện tốt các chương trình khuyến trương thương hiệu, truyền thông, tham gia hội chợ triển lãm trong, ngoài nước (nếu tình hình dịch bệnh được kiểm soát và cho phép) nhằm quảng bá giới thiệu sản phẩm mới.

Xây dựng giá bán sản phẩm linh hoạt đảm bảo tiêu thụ được và không ảnh hưởng đến chỉ tiêu lợi nhuận của công ty đã đặt ra.

Tiếp tục nghiên cứu phát triển dòng sản phẩm ngói tám lớn (9v/m²) đa màu sắc, quảng bá và tiếp thị đến các công trình dự án trong ngoài nước.

2. Công tác vận hành tài chính

Thực hiện đầu tư trên cơ sở nguồn vốn trung dài hạn, được tài trợ từ ngân hàng thương mại, đồng thời quá trình đầu tư được tuân thủ các trình tự quy định của pháp luật, đảm bảo chất lượng tiến độ, khai thác có hiệu quả sau đầu tư. Duy trì vận hành công tác tài chính đảm bảo trạng thái cân đối tài chính giữa nợ ngắn hạn và dài hạn.

3. Công tác quản trị sản xuất

Tiếp tục tìm giải pháp thực hiện để tiết giảm chi phí sản xuất; Rà soát chi phí sản xuất, trong đó tập trung kiểm soát các chi phí có giá trị lớn như sửa chữa máy móc thiết bị định kỳ theo kế hoạch đăng ký, nghiên cứu giải pháp có thể sử dụng được nguyên liệu xấu, chất lượng không ổn định nhưng vẫn phải đảm bảo các chỉ tiêu kỹ thuật của sản phẩm/hàng hóa.

4. Công tác quản lý và điều hành

Thực hiện điều hành sản xuất theo thị trường linh hoạt để sản xuất các mặt hàng đáp ứng yêu cầu thị trường; duy trì việc minh bạch hoá toàn bộ các mặt hoạt động SXKD trong toàn Công ty.



5. Công tác đầu tư phát triển

Công ty chủ động lập và trình các hồ sơ thủ tục theo đúng Quy chế Quản lý hoạt động đầu tư, đảm bảo đúng theo kế hoạch, tiến độ, tuân thủ theo trình tự pháp luật quy định.

Kế hoạch đầu tư trong năm 2022, với giá trị (dự kiến) bằng 40,55 tỷ đồng, trong đó các dự án đầu tư chiều sâu nâng cao năng lực cạnh tranh phục vụ sản xuất bằng 35,55 tỷ và đầu tư mở rộng mặt bằng sản xuất (13.000 m²) tại nhà máy Tiêu Giao bằng 05 tỷ đồng, cụ thể như sau:

- Danh mục đầu tư mới 2022:

Danh mục đầu tư TSCĐ	ĐVT	Lượng	Tổng mức đầu tư	Kế hoạch năm 2022
Nhà máy Tiêu Giao			28.350	28.350
Máy phay CNC (Mori Seiki) qua SD	Cái	01	850	850
Hệ khí hóa than số 2	Hệ	01	26.000	26.000
Xe nâng hàng 3 tấn (mới)	Cái	02	1.500	1.500
Nhà máy Hoàn Bò			1.500	1.500
Xe nâng hàng 3 tấn (mới)	Cái	02	1.500	1.500
Nhà máy Cotto GD			5.700	5.700
Máy ủi (D61) sơ chế nguyên liệu	Cái	01	1.900	1.900
Ô tô hyundai 15 tấn	Cái	01	2.300	2.300
Xe nâng hàng 3 tấn (mới)	Cái	02	1.500	1.500
Cho bộ phận khác			12.000	5.000
Mở rộng mặt bằng sản xuất Nm Tiêu Giao	m ²	13.000	12.000	5.000
Tổng cộng			47.550	40.550

- Ngoài ra, Công ty trình ĐHĐCĐ biểu quyết thông qua việc mua sắm bổ sung 02 máy phát điện (đã qua sử dụng) để phục vụ hoạt động sản xuất tại Nhà máy ngói Tiêu Giao và Nhà máy ngói Hoàn Bò.

Trên đây là báo cáo Kết quả SXKD năm 2021, phương hướng - nhiệm vụ SXKD năm 2022 của Ban Tổng Giám đốc Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông.

CÔNG TY CP VIGLACERA HẠ LONG



TỔNG GIÁM ĐỐC
Trần Hồng Quang