

Số: /VIH- TCKT

Bắc Ninh, ngày tháng 03 năm 2020.

Dự thảo
BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG
SXKD NĂM 2019 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020

Phần thứ nhất

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019.

Năm 2019, trong khi nền kinh tế thế giới gặp phải muôn vàn khó khăn, kinh tế Việt Nam vẫn chứng tỏ sức hút của thị trường mới hội nhập và tiềm năng lớn lao của một nền kinh tế trẻ năng động với nhiều thành tựu và kỷ lục mới đáng nể, qua đó, góp phần tạo triển vọng cho đà phát triển tích cực trong năm 2020 tới đây.

Năm 2019 là năm thứ hai liên tiếp Việt Nam đạt và vượt toàn bộ các chỉ tiêu chủ yếu Quốc hội giao, tạo cơ sở vững chắc, tạo đà và động lực mới, khí thế mới cho việc hoàn thành các mục tiêu, nhiệm vụ đề ra cho năm 2020 và giai đoạn 5 năm 2016 - 2020.

Bên cạnh những kết quả tích cực thì nền kinh tế Việt Nam hiện đang đứng trước một số khó khăn, thách thức khi kinh tế vĩ mô ổn định nhưng một số yếu tố chưa thực sự vững chắc. Tiến độ thực hiện, giải ngân vốn đầu tư công chậm, khu vực nông nghiệp gặp nhiều khó khăn, cổ phần hóa, thoái vốn doanh nghiệp nhà nước còn chậm, xử lý nợ xấu ngân hàng còn khó khăn... Ngoài ra, nếu xét theo giai đoạn phát triển, thì kinh tế Việt Nam cũng còn nhiều điểm đáng để bàn, theo các chuyên gia kinh tế thì biên độ tăng trưởng kinh tế của Việt Nam có xu hướng giảm dần theo chu kỳ 10 năm.

Đứng trước những thách thức và cơ hội đó, với bề dày kinh nghiệm sản xuất và kinh doanh trong lĩnh vực gạch ốp lát ceramic cùng với sự quan tâm chỉ đạo, tạo điều kiện giúp đỡ của Tổng công ty, của Hội đồng quản trị Công ty cũng như các đơn vị trong Tổng công ty, các Ngân hàng, Công ty đã nỗ lực phấn đấu thực hiện và hoàn thành các nhiệm vụ chỉ tiêu kế hoạch năm 2019 được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt.

PHẦN I

BÁO CÁO TỔNG KẾT CÔNG TÁC SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

1. Thuận lợi:

- Là đơn vị thành viên của Tổng công ty Viglacera- CTCP, Công ty Cổ phần Viglacera Hà Nội nhận được sự quan tâm, chỉ đạo sát sao và ủng hộ của Tổng công ty trong công tác sản xuất kinh doanh. Việc duy trì các hoạt động theo nhóm thông qua các buổi hội thảo được tổ chức định kỳ theo các chủ đề đã đem lại hiệu quả tốt trong công tác điều hành sản xuất, phát huy điểm mạnh, giảm thiểu các nhược điểm trong công tác vận hành thiết bị cũng như trong công nghệ sản xuất của các đơn vị.

- Do tổ chức theo mô hình chuyên môn hóa đã được duy trì và phát huy tốt từ khi chuyển đổi (từ năm 2013 đến nay) trong Tổng công ty nên Công ty tập trung được toàn lực vào công tác sản xuất để có thể nâng cao công suất dây chuyền thiết bị và đưa ra thị trường được những sản phẩm có chất lượng tốt, giá cả phù hợp. Ngoài ra, Công ty đã phối hợp tốt với Công ty bao tiêu sản phẩm đầu ra để đưa ra các dòng sản phẩm, mẫu mã sản phẩm mới đáp ứng kịp thời yêu cầu và thị hiếu của thị trường.

Trong năm 2019, Công ty duy trì, giữ vững ổn định sản xuất 04 dây chuyền tại 02 Nhà máy với đa dạng chủng loại sản phẩm về kích thước, chủng loại (nội thất, ngoại thất...), hiệu ứng bề mặt, đối tượng khách hàng (khách hàng xuất khẩu, các công trình chung cư nhà ở, công sở, công trình công cộng như bệnh viện, trường học...)... đáp ứng kịp thời tiến độ của khách hàng cũng như phù hợp với điều kiện sản xuất của dây chuyền thiết bị hiện có của Công ty.

*** Tại Nhà máy Viglacera Hải Dương:**

Dòng KT 300x300 thử nghiệm thành công 165 mẫu đưa vào sản xuất 22 mẫu;

Dòng KT 400x400 thử nghiệm thành công 32 mẫu đang chờ đặt hàng sản xuất;

Dòng KT 500x500 thử nghiệm thành công 86 mẫu đưa vào sản xuất 12 mẫu sugar;

Dòng KT 200x400 gạch ốp tường trang trí được 05 mẫu đang chờ đặt hàng sản xuất.

Chủ động thử nghiệm thêm dòng sản phẩm 250x500 được 10 mẫu đang chờ đặt hàng sản xuất.

*** Tại Nhà máy Viglacera Yên Phong:**

Dòng KT 300x600 thử nghiệm thành công và đưa vào sản xuất 31 mẫu;

Dòng KT 600x600 thử nghiệm thành công 17 mẫu đưa vào sản xuất 16 mẫu.

Dòng kích thước 400x400 thử nghiệm thành công và đưa vào sản xuất 31 mẫu.

Đội ngũ CBCNV Công ty là những người tâm huyết với Công ty, các vị trí chủ chốt là người có kinh nghiệm, trình độ chuyên môn. Công ty được xây dựng trên nền tảng đoàn kết, hợp lực cùng nhau phấn đấu vượt qua giai đoạn khó khăn và tiếp tục ổn định, xây dựng Công ty ngày càng phát triển. Bên cạnh đó, Công ty luôn quan tâm đến vấn đề tuyển dụng, đào tạo cán bộ trẻ, có năng lực trình độ để làm nguồn nhân lực dự trữ cho sự phát triển của Công ty trong dài hạn.

2. Khó khăn:

- Tình hình quốc tế diễn biến phức tạp và có nhiều yếu tố không thuận lợi. Kinh tế thế giới, thương mại toàn cầu tăng trưởng chậm lại; cạnh tranh chiến lược và căng thẳng thương mại giữa các nền kinh tế lớn gia tăng; giá vàng tăng cao, giá dầu thô biến động mạnh; rủi ro trên thị trường quốc tế tăng lên; nhiều quốc gia nới lỏng chính sách tài chính, tiền tệ...

- Giá cả đầu vào của nhiều loại nguyên vật liệu, dịch vụ tăng cao trong khi giá bán đầu ra của sản phẩm lại theo chiều hướng giảm do thị trường của sản phẩm ceramic ngày càng bị cạnh tranh quyết liệt.

- Dây chuyền thiết bị của cả 2 Nhà máy của Công ty đều được đầu tư từ rất lâu trong khi đó trên thị trường gạch ốp lát lại có nhiều nhà sản xuất mới với công nghệ,

máy móc thiết bị mới do vậy sản phẩm do Công ty sản xuất ra vừa bị cạnh tranh về chất lượng, chủng loại sản phẩm vừa cả về giá bán. Ngoài ra, trước sự phục hồi của nền kinh tế nói chung và thị trường BĐS-VLXD nói riêng tạo sức hút đối với các nhà đầu tư vào lĩnh vực này, nhiều nhà đầu tư mới và các doanh nghiệp trong ngành sản xuất VLXD gấp rút đầu tư nâng công suất và chất lượng sản phẩm khiến cho áp lực cạnh tranh ngày một lớn trên thị trường.

3. Kết quả đạt được:

Trong bối cảnh đó, Công ty Cổ phần Viglacera Hà Nội đã đồng loạt thực hiện nhiều giải pháp, tổ chức triển khai nhiều chương trình hành động, phát động nhiều phong trào thi đua, phát huy mọi nguồn lực, tập trung chỉ đạo điều hành một cách quyết liệt nhằm duy trì và thực hiện tốt các mặt hoạt động của Công ty.

*** Về sản xuất:**

Trong năm 2019, Công ty tập trung vào việc tăng giá trị sản phẩm và nâng cao chất lượng sản phẩm thông qua các giải pháp:

- Liên tục tìm kiếm nguồn nguyên liệu thay thế chất lượng tốt, giá thành hợp lý.
- Duy trì tốt công tác quản trị trong sản xuất, giao khoán giá thành cho các Nhà máy.
- Tập trung bảo dưỡng sửa chữa, sản xuất trở lại đúng tiến độ và máy móc thiết bị dây chuyền sản xuất ổn định trong cả năm, qua đó thấy được công tác BDSC đạt chất lượng.
- Đẩy mạnh công tác phát triển, thử nghiệm mẫu mới, các dòng sản phẩm ứng dụng công nghệ tiên tiến phù hợp với máy móc thiết bị và công nghệ hiện tại của 2 nhà máy để nâng cao giá trị sản phẩm sản xuất.
- Cải tạo bài phối liệu xương, men phù hợp với sản phẩm mới: 300x300 Sugar; 500x500 Sugar; 300x600 và 600x600 men bóng;
- Cải tạo hệ thống đập bụi sấy phun tại Nhà máy Viglacera Yên Phong và Nhà máy Viglacera Hải Dương đảm bảo chất lượng khí thải đạt tiêu chuẩn cho phép theo TCVN.
- Cải tạo hệ thống thu hồi nước thải tại hai Nhà máy tái sử dụng 100%, không thải ra môi trường xung quanh.
- Cải tạo hệ thống mở đốt tiết kiệm nhiên liệu khí than và khí gas tại Nhà máy Viglacera Yên Phong: Sau cải tạo đã ổn định được chất lượng sản phẩm và tiết giảm tối thiểu 2% nhiên liệu so với tiêu hao khi chưa cải tạo.
- Thực hiện đúng các thông số công nghệ, quy trình công nghệ, tăng cường các biện pháp kiểm soát thông số công nghệ tại từng công đoạn, từng vị trí trên dây chuyền sản xuất.

*** Về nhân sự và đào tạo:**

Tiếp tục cơ cấu bộ máy theo hướng tinh gọn, thực hiện luân chuyển cán bộ ở những vị trí nhạy cảm, luân chuyển những trường hợp không đạt yêu cầu.

Thường xuyên mở và tham gia các lớp tập huấn nghiệp vụ nhằm nâng cao chất lượng nguồn lao động, đáp ứng được yêu cầu phát triển của Công ty cũng như của xã hội.

Quản lý tốt công tác an ninh trật tự, trong công ty không để xảy ra trộm cắp, mất mát tài sản của Công ty, an ninh trật tự trong toàn công ty được đảm bảo.

Công tác Y tế luôn được thực hiện đúng theo qui định của Nhà nước cũng như các qui định của Công ty.

Tổ chức kiểm tra giám sát việc thực hiện các nội qui, qui định về công tác an toàn lao động trong toàn công ty.

*** Về tài chính:**

Công tác vận hành tài chính đảm bảo đủ vốn cho sản xuất kinh doanh và đầu tư; Tuy tình hình tiêu thụ năm 2019 có nhiều khó khăn nhưng Công ty luôn cố gắng bán hàng và xử lý hàng tồn nhỏ lẻ để nhằm giảm hàng tồn kho, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn ngắn hạn; tồn kho an toàn.

Thực hiện điều tiết linh động kế hoạch vật tư, bám sát kế hoạch sản xuất, tiêu thụ đảm bảo giảm tối đa lượng linh kiện vật tư tồn kho.

Thực hiện khoán quả trong hoạt động sản xuất kinh doanh, cập nhật, kiểm soát đánh giá các chi phí về sản xuất, chi phí quản lý, chi phí bán hàng và chi phí tài chính.

Các khoản thuế và tiền BHXH phát sinh trong kỳ Công ty nộp đầy đủ đúng kỳ hạn.

Đối với khoản nợ thuế tồn đọng lâu năm: hiện tại còn 02 khoản nợ tiền chậm nộp thuế GTGT trước cổ phần hóa tại Cục thuế Hải Dương và Cục Thuế Hà Nội, Công ty tiếp tục gửi văn bản trình Tổng cục thuế, Cục Thuế Hà Nội, Cục thuế Hải Dương xem xét xóa, miễn giảm.

Trong năm, thực hiện kế hoạch kiểm tra thuế của Cục Thuế Hà Nội, thời kỳ kiểm tra: năm 2018, từ ngày 21/6/2019 đến 05/07/2019.

*** Về kinh doanh:**

Phối kết hợp với Công ty CPKD Gạch ốp lát Viglacera và Công ty CP Thương mại Viglacera triển khai công tác bán hàng, mở rộng thị trường đảm bảo đạt các chỉ tiêu kinh doanh (Doanh thu, sản lượng bán, tồn kho, giá bán bình quân) kế hoạch 2019 đề ra.

Hàng tháng, Công ty họp bàn với 2 Công ty bao tiêu sản phẩm để đưa ra kế hoạch sản xuất trên cơ sở đơn đặt hàng của Công ty Kinh doanh và Công ty Thương mại nhằm tiêu thụ hết hàng sản xuất.

Ngoài ra, Công ty phối hợp với Công ty Kinh doanh và Công ty Thương mại đưa ra phương án bán hàng tồn kho, đui màu nhỏ lẻ để luôn đảm bảo an toàn trong công tác bán hàng và hàng tồn kho.

Nhờ đó, năm 2019 kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch đã đặt ra, cụ thể như sau:

TT	Các chỉ tiêu	ĐVT	TH 2018	KH 2019	TH 2019	SS TH2019/2018	SS 2019 TH/KH
1	Sản lượng SX	1.000m ²	9,465	9,500	10,361	109	109
2	Sản lượng TT	1.000m ²	9,367	9,500	9,876	105	104
3	Doanh thu SPC	trđ	556,787	564,600	578,773	104	103
4	Lợi nhuận trước thuế	trđ	2,890	21,000	21,538	745	103
5	Khấu hao cơ bản	trđ	16,283	17,100	16,403	101	96
6	Thu nhập bình quân	ngđ/ng/thg	9,880	10,200	10,800	109	106

4. Đánh giá chung hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2019:

4.1 Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất:

*** Sản lượng sản xuất:**

Năm 2019, sản lượng sản xuất toàn Công ty đạt 10.361.000 m², tăng 861.000 m², đạt 109% KH 2019 bằng 109% so với thực hiện năm 2018 trong đó:

*** Chất lượng sản phẩm:**

Chất lượng sản phẩm A1/(A1+A2): toàn Công ty đạt 95% bằng 100% so với kế hoạch.

Trong đó:

- Sản phẩm ceramic của 3DC đạt 96,6% đạt 101,7% KH năm 2019
- Sản phẩm Bán sứ 600x600 đạt 90,4% đạt 94,9% không đạt KH năm 2019.

Các nguyên nhân gây lỗi chất lượng sản phẩm: Nhà máy đã thực hiện và triển khai kiểm soát vấn đề chất lượng sản phẩm và áp dụng tiêu chuẩn chất lượng sản phẩm theo TCCS GOL 02:2013.

- Nhà máy Viglacera Hải Dương: chất lượng sản phẩm đạt TCVN, TCCS. Các giải pháp về vấn đề chất lượng đã được khắc phục triệt để như: lỗi chấm đen bề mặt, kiểm soát chặt chẽ việc in lưới đặc biệt là các mẫu nhiều lưới.

- Nhà máy Viglacera Yên Phong: chất lượng sản phẩm đạt TCVN. Bài phối liệu xương men tương đối ổn định đáp ứng yêu cầu về chất lượng của thị trường trong nước và xuất khẩu. Sản phẩm bán sứ 600x600 đạt chất lượng TCVN, TCCS ngay từ khi đưa vào sản xuất.

*** Tỷ lệ hao hụt :** Tổng hư hao sản phẩm thực hiện của toàn Công ty: 4% đạt KH.

*** Chi phí sản xuất:**

- Thực hiện kiểm soát chặt chẽ giá, chất lượng và quy trình nhập xuất nguyên nhiên vật liệu, vật tư, hàng hóa.

- Nghiêm túc thực hiện đấu thầu, chào hàng cạnh tranh rộng rãi các nguyên nhiên vật liệu, đầu tư máy móc thiết bị, trình Hội đồng quản trị Công ty phê duyệt.

- Chọn thời điểm để ký cam kết bảo lãnh giá mua nguyên liệu PLG thấp và ổn định trong suốt năm 2019 góp phần giữ ổn định giá và tiết giảm chi phí sản xuất trong kỳ, tăng lợi nhuận cho Công ty.

- Hàng tháng hoặc khi có biến động về giá cả thị trường, Công ty chủ động đàm phán với các nhà cung cấp nguyên nhiên vật liệu, vật tư đầu vào để giảm giá mua nhằm giảm giá thành sản phẩm mà vẫn đảm bảo ổn định chất lượng.

- Thử nghiệm các mẫu nguyên liệu để có thể phối kết hợp với các đơn vị cùng nhóm mua với số lượng lớn trên cơ sở đó đàm phán với các nhà cung cấp giảm giá, đưa ra phương án có lợi nhất.

- Giảm tiêu hao than, sử dụng than đảm bảo chất lượng, tiết giảm chi phí nhiên liệu.

4.2. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh:

*** Về công tác kinh doanh:**

Tình hình kinh doanh năm 2019 của Công ty có sự tăng trưởng nhẹ, doanh thu từ bán sản phẩm chính đạt 578.773 triệu đồng/ KH 564.600 triệu đồng tăng 14.173 triệu đồng đạt 103% KH năm 2019 và bằng 104% thực hiện cùng kỳ năm 2018.

Đánh giá tình hình kinh doanh chung của nhóm gạch ốp lát cũng như trên thị trường gặp nhiều khó khăn, mặc dù doanh thu đạt và tăng nhẹ so với kế hoạch năm và cùng kỳ 2018 nhưng doanh thu tháng luôn chỉ ở mức hoàn thành thấy được công tác tiêu thụ sản phẩm ngày càng khó khăn.

Do vậy, Công ty chủ động tăng cường công tác phối kết hợp với Công ty CPKD Gạch ốp lát Viglacera và Bộ phận xuất khẩu Công ty CP Thương mại Viglacera triển khai bán hàng, mở rộng thị trường đảm bảo đạt các chỉ tiêu kinh doanh (Doanh thu, sản lượng bán, tồn kho, giá bán bình quân) kế hoạch 2019 đề ra.

Hàng tháng, Công ty họp bàn với Công ty bao tiêu sản phẩm để đưa ra kế hoạch sản xuất trên cơ sở đơn đặt hàng của Công ty Kinh doanh và Công ty Thương mại nhằm tiêu thụ hết hàng sản xuất.

Phối hợp chặt chẽ với hai đơn vị này trong công tác tiêu thụ sản phẩm từ công tác chăm sóc mẫu, phát triển sản phẩm mới đến việc xây dựng kế hoạch tiêu thụ chi tiết cho từng vùng miền, từng khách hàng.

Phối hợp về công tác đặt hàng- sản xuất cho phù hợp, đáp ứng đúng về chất lượng, số lượng sản phẩm kịp thời phục vụ công tác bán hàng được thuận lợi, nhanh chóng nhất.

Phối hợp với Công ty Kinh doanh và Công ty Thương mại đưa ra phương án bán hàng tồn kho, đui màu nhỏ lẻ để luôn đảm bảo an toàn trong công tác bán hàng và hàng tồn kho.

Kết quả doanh thu trong năm 2019 đạt được như sau:

TT	Loại sản phẩm	Năm 2018		Năm 2019		So sánh % 2019/2018	
		SLTT (m2)	Doanh thu (trđ)	SLTT (m2)	Doanh thu (trđ)	Sản lượng	Doanh thu
	Cộng tổng	9,367,373	554,640	9,867,143	578,773	105	104
1	30x30 SN	481,764	25,829	407,282	21,806	85	84
2	30x30 3D	341,316	18,913	285,846	15,512	84	82
3	30x30 KTS	93,985	4,909	69,632	3,760	74	77
4	30x30 MC KTS	422,540	25,035	421,915	24,310	100	97
5	30x303DMC KTS	503,215	29,706	432,391	25,042	86	84
6	30x30 SG			91,016	5,456		
7	40x40	437,863	22,214	446,164	22,805	102	103
8	40x40 KTS	17,809	914	4,712	241	26	26
9	40x40 SV	1,238,148	64,380	1,572,814	80,212	127	125
10	40x40 SV KTS	396,879	22,292	70,493	3,719	18	17
11	40x40 cotto	1,234,010	65,568	1,196,870	62,508	97	95
12	40x40 SG	61,890	3,782	206,107	12,126	333	321
13	40x40 GA	86,616	4,973	292,260	16,604	337	334
14	50x50 MC	551,987	31,120	488,182	27,001	88	87
15	50x50 MC KTS	771,791	43,378	577,390	31,777	75	73
16	50x50 SV	236,733	15,130	275,574	17,125	116	113
17	50x50 SG			260,419	17,118		
18	20x40 OP	51,097	3,414	42,529	2,714	83	79
19	60x60 BS	2,438,758	172,252	2,249,434	155,944	92	91
20	30x60 OP			471,296	31,547		
21	SP khác	971	832	4,817	1,446		174

Tuy công tác xuất khẩu chung Công ty không đạt kế hoạch nhưng năm, Công ty đã phối hợp tốt với Phòng Xuất khẩu- Công ty thương mại thực hiện ổn định đơn hàng ceramic 400x400, 600x600 tại thị trường Philippin và phát triển thêm được sản phẩm 300x300 và 400x400 tại thị trường CuBa.

Thực hiện doanh thu xuất khẩu năm 2019 như sau:

Tên công ty xuất khẩu	Thực hiện 2018		Thực hiện 2019		SS doanh thu (%)	
	Sản lượng (m2)	Doanh thu (trđ)	Sản lượng (m2)	Doanh thu (trđ)	SL TH/cùng kỳ	DT TH/cùng kỳ
Công ty KD	301,661	17,553	206,215	12,343	68	70
Công ty TM	306,073	16,707	255,184	14,083	83	84
Cộng	607,734	34,260	461,399	26,426	76	77

4.3 Chỉ tiêu thu hồi công nợ

Công tác thu hồi công nợ: Các công nợ tồn đọng đã quá lâu, công nợ chuyển từ các Chi nhánh của Công ty trước đây về nên việc thu hồi gặp nhiều khó khăn. Công ty đã đưa ra các biện pháp ký hợp đồng tư vấn, thuê công ty luật để đòi nợ và tiến hành các thủ tục theo quy định của pháp luật. Trong năm, Công ty đã thu hồi công nợ cũ

dứt điểm được 02 đại lý, thu về cho Công ty trên 366 triệu đồng trên kế hoạch 300 triệu đồng.

4.4 Đánh giá công tác tài chính:

*** Chỉ tiêu lợi nhuận:**

Lợi nhuận từ hoạt động sản xuất kinh doanh chính của Công ty đạt 21.538 triệu đồng, Công ty hoàn thành 103% so với kế hoạch.

*** Chỉ tiêu khấu hao tài sản cố định**

Thực hiện khấu hao TSCĐ là 16.403 triệu đồng/ KH 17.100 triệu đồng.

*** Chỉ tiêu hàng tồn kho:**

Sản lượng tồn kho toàn Công ty đến 31/12/2019 là 1.408.000 m² tương đương 69.586 triệu đồng, tương đương 2,3 tháng sản xuất.

*** Năng suất lao động và thu nhập bình quân.**

- Lao động bình quân năm 2019 là 449 người giảm so với KH 6 người.
- Năng suất lao động tính theo doanh thu là: 1.289 triệu đồng/người/năm đạt 104% so với kế hoạch và đạt 108% so với thực hiện 2018.
- Thu nhập bình quân của người lao động đạt 10.800 triệu đồng/người/tháng đạt 106% so với kế hoạch và đạt 109% so với thực hiện 2018.

4.5 Công tác đầu tư, sửa chữa định kỳ:

Triển khai việc đầu tư, cải tạo máy móc thiết bị sản xuất theo đúng tiến độ kế hoạch đã lập.

- Đã thực hiện công tác Đầu tư, xây dựng cơ bản, công tác đấu thầu đối với các gói thầu trong nước, quốc tế theo Kế hoạch SXKD năm 2019 của Công ty và theo quy định của Nhà nước.

5. Phương án chia cổ tức năm 2019:

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2019 Công ty đạt 21.538 tỷ đồng, lợi nhuận sau thuế là 15.080.547.651 đồng. Ban điều hành Công ty kính trình Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án chia cổ tức năm 2019 như sau:

TT	Chỉ tiêu	Số tiền
1	Lợi nhuận sau thuế chưa phân phối năm 2019	17,306,241,374
2	Trích quỹ đầu tư phát triển	4,524,164,295
3	Thù lao HĐQT	216,000,000
4	Quỹ khen thưởng phúc lợi Công ty	865,312,069
5	Chia cổ tức bằng tiền mặt với tỷ lệ 10% VDL, dự kiến chi trong quý III/2020	5,600,000,000
6	Lợi nhuận để lại năm sau dùng vào công tác tái cơ cấu tài chính cho Công ty	6,100,765,010

Phần thứ hai
KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020 VÀ BIỆN PHÁP THỰC HIỆN.

TT	Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2020
1	Lợi nhuận trước thuế	trđ	23,000
2	Khấu hao cơ bản TSCĐ	trđ	17,200
3	Thu nhập bình quân	Trđ/ng	11,600
4	Doanh thu	trđ	595,000

1. Mục tiêu:

- Phân đầu hoàn thành các chỉ tiêu KH 2020 (Doanh thu, Lợi nhuận, Sản lượng tiêu thụ, thu nhập bình quân ...) theo đúng KH TCT giao;

- Chất lượng sản phẩm: Đạt 95% A1/(A1+A2) tại 02 NM ngay từ đầu năm 2020. Sản phẩm sản xuất tại Nhà máy Viglacera Hải Dương đạt TCCS; sản phẩm sản xuất tại Nhà máy Viglacera Yên Phong: Dây chuyền 2 đạt TCVN, Dây chuyền 1 đạt TCCS;

- Phát huy 100% công suất thiết kế của 04 dây chuyền tại 02 Nhà máy;

- Sản phẩm mới: Nghiên cứu sản xuất các dòng sản phẩm in KTS mới có tính thẩm mỹ cao:

+ Tiếp tục thử mẫu và sản xuất sản phẩm 300 Sugar tại DC số 1 và sản phẩm 500 sân vườn Sugar tại DC số 2- Nhà máy Viglacera Hải Dương từ Tháng 3/2020.

+ Nghiên cứu thử nghiệm và đưa vào sản xuất các dòng sản phẩm giả cổ bán sứ tại Nhà máy Viglacera Yên Phong từ Tháng 3/2020

- Tiếp tục vận hành hiệu quả Hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn ISO 9001:2015 tại Công ty.

2. Nhiệm vụ trọng tâm - Giải pháp thực hiện:

2.1 Công tác sản xuất:

- Hai Nhà máy lập phương án sản xuất dịp tết Nguyên đán đảm bảo an toàn, hiệu quả (Nhân sự, cơ cấu SP, công tác dự trữ nguyên liệu; biện pháp an toàn; tiêu chuẩn nghiệm thu, chế độ cho người lao động ...). Hoàn thành và trình HĐQT Công ty phê duyệt xong trước 15/01/2020.

- Công tác dự trữ nguyên liệu: Thực hiện kế hoạch thu mua dự trữ nguyên liệu đất sét đảm bảo ổn định sản xuất trong năm 2020, sản lượng dự trữ tối thiểu ≥ 6 tháng sản xuất tại kho/bãi của mỗi Nhà máy; ≥ 01 năm đối với kho/bãi của nhà cung cấp (có đưa vào điều khoản hợp đồng cung cấp đất sét); Chất lượng nguyên nhiên liệu ổn định, phối hợp kiểm định chất lượng với Viện NC&PT Viglacera.

- Chất lượng sản phẩm, tỷ lệ thu hồi, tỷ lệ chất lượng:

Tiếp tục củng cố, nâng cao chất lượng và tỷ lệ thu hồi sản phẩm trên cơ sở kiểm soát chất lượng, số lượng nguyên liệu đầu vào; Kiểm soát chặt việc thực hiện quy trình công nghệ tại các Nhà máy, tăng cường kiểm soát sản phẩm cuối cùng từ khâu phân

loại đóng gói đến bốc xếp giao hàng.

Chất lượng sản phẩm A1/(A1+A2): toàn Công ty 95%. Tỷ lệ hao hụt : Tổng hư hao sản phẩm của toàn Công ty: 4%.

- Phối hợp với viện NC&PT Viglacera đánh giá chất lượng sản phẩm của các đơn vị hàng tuần, hàng tháng để có giải pháp xử lý, khắc phục kịp thời.

- Tiết giảm chi phí: Tập trung nghiên cứu, tìm kiếm các giải pháp đầu tư cho cơ giới hóa – tự động hóa để tăng năng suất, giảm lao động thủ công, nâng cao năng lực sản xuất và tiết giảm chi phí để giữ vững lợi thế cạnh tranh trên thị trường.

- Vận hành sản xuất ổn định, cam kết thực hiện tốt ATLĐ - VS - PCCN về người và thiết bị.

2.2 Công tác kinh doanh - thương mại:

- Phát triển thị trường, thương hiệu: Phối kết hợp với Công ty CPKD Gạch ốp lát Viglacera triển khai công tác bán hàng, mở rộng thị trường trong nước và xuất khẩu đảm bảo đạt các chỉ tiêu kinh doanh (Doanh thu, sản lượng bán, tồn kho, giá bán bình quân) kế hoạch 2020 đề ra.

Cụ thể:

- Đẩy mạnh công tác tiêu thụ sản phẩm từ công tác chăm sóc mẫu, phát triển sản phẩm mới đến việc xây dựng kế hoạch tiêu thụ chi tiết cho từng vùng miền, từng khách hàng.

- Chú trọng công tác thị trường như: lựa chọn, xây dựng các nhà phân phối đủ tiềm lực tài chính, có năng lực thị trường tốt, phù hợp để đảm bảo khả năng tiêu thụ sản phẩm Viglacera Hà nội cũng như các sản phẩm của các đơn vị Viglacera trong Nhóm GOL.

- Về công tác đặt hàng - sản xuất cho phù hợp, đáp ứng đúng về chất lượng, số lượng sản phẩm kịp thời phục vụ công tác bán hàng được thuận lợi, nhanh chóng nhất.

- Định kỳ kiểm kê kho thành phẩm để bán hàng tồn kho có số lượng ít, đuôi màu nhỏ lẻ để luôn đảm bảo an toàn trong công tác bán hàng và hàng tồn kho.

2.3 Công tác đầu tư:

- Công tác sửa chữa bảo dưỡng định kỳ máy móc thiết bị: Triển khai sửa chữa bảo dưỡng định kỳ máy móc thiết bị theo kế hoạch đã được phê duyệt ở cả hai Nhà máy, sớm đưa vào khai thác và phát huy hiệu quả sau đầu tư.

- Công tác đầu tư:

+ Đầu tư máy móc thiết bị cho sản xuất nhằm nâng cao năng lực sản xuất và tiết giảm chi phí; đồng thời cải thiện điều kiện, môi trường làm việc cho người lao động.

+ Đầu tư dây chuyền đóng gói tự động trên DC số 2 tại NM Yên Phong. Đầu tư kênh hiệu ứng máy in KTS và robot xếp kiện gạch tự động cho 2 DC tại NM Hải Dương.

+ Khảo sát lên phương án đầu tư, mua bán, sáp nhập để mở rộng quy mô của Công ty giai đoạn 2020 - 2023.

2.4 Công tác phát triển sản phẩm mới:

- Nghiên cứu các sản phẩm xương trắng, sản phẩm outdoor Viglacera Platinum

tại Nhà máy Viglacera Hải Dương

- Liên tục cập nhật, đầu tư công nghệ kỹ thuật mới nhằm tạo ra những mẫu sản phẩm mới giá trị cao;

- Phối hợp với trung tâm mẫu của Công ty CPKD Gạch ốp lát Viglacera thiết kế, thử nghiệm để đưa ra các mẫu sản phẩm mới cả về kích thước, mẫu mã sản phẩm, ứng dụng công nghệ mới trên bề mặt sản phẩm... nhằm đưa ra thị trường các sản phẩm có chất lượng cao, đáp ứng được nhu cầu thị hiếu của khách hàng phù hợp với năng lực và công nghệ sản xuất của Công ty, mang lại hiệu quả kinh tế tốt nhất.

2.5 Công tác khoa học công nghệ - nguồn lực:

*** Công tác khoa học công nghệ:**

- Phối hợp với viện NC & PT Viglacera nghiên cứu bài phối liệu để ổn định sản xuất trong cả năm, nâng cao tỷ lệ chất lượng và tỷ lệ thu hồi, khắc phục triệt để lỗi khuyết tật.

- Lắp đặt hệ thống biến tần cho các động cơ có công suất lớn nhằm ổn định thiết bị và tiết kiệm điện năng.

- Cải tạo hệ thống dẫn động lò nung số 2 tại Nhà máy Viglacera Yên Phong, tạo thuận lợi cho công tác vận hành và giảm thiểu các sự cố.

- Thực hiện đúng các thông số công nghệ, quy trình công nghệ, tăng cường các biện pháp kiểm soát thông số công nghệ tại từng công đoạn, từng vị trí trên dây chuyền sản xuất.

*** Công tác đào tạo - nguồn lực:**

- Phối hợp với trường Cao đẳng nghề Viglacera tổ chức đào tạo nâng cao trình độ cho CBCNV theo các chương trình đào tạo ngắn hạn và dài hạn. Trong đó bố trí các lớp đào tạo ngắn hạn hợp lý trong thời gian dừng sản xuất để bảo dưỡng máy móc thiết bị.

- Lựa chọn và cử cán bộ theo học các lớp thạc sỹ chuyên ngành tài chính và vật liệu xây dựng.

- Tiếp tục cơ cấu bộ máy theo hướng tinh gọn, luân chuyển những trường hợp không đạt yêu cầu.

2.6 Công tác môi trường:

- Tiếp tục vận hành hiệu quả Hệ thống quản lý môi trường theo tiêu chuẩn ISO 14001 tại Công ty.

- Các chất thải sản xuất cũng phải được xử lý để giữ gìn môi trường.

- Chính trang khuôn viên Nhà máy Viglacera Yên Phong và Nhà máy Viglacera Hải Dương đảm bảo Xanh - Sạch - Đẹp.

2.7 Công tác xuất khẩu:

- Phối hợp với Công ty CP Kinh doanh Gạch ốp lát Viglacera phát triển thị trường xuất khẩu đảm bảo đạt doanh thu kế hoạch xuất khẩu hai bên đề ra.

2.8 Công tác tài chính:

- Làm việc với các tổ chức tín dụng để lo đủ nguồn vốn, đáp ứng đủ cho hoạt động SXKD và công tác đầu tư năm 2020.

- Tăng cường công tác thu hồi công nợ để giảm số nợ phải thu theo cam kết đến 31/12/2020.

2.9 Công tác khác:

- Thực hiện việc chi trả lương và các chế độ khác cho người lao động theo đúng thỏa ước lao động tập thể.

- Cam kết nộp đầy đủ thuế và các khoản ngân sách, BHXH cho người lao động theo đúng số phát sinh hàng tháng.

- Phát huy vai trò của Công đoàn, Đoàn thanh niên Ban thanh tra nhân dân trong kiểm soát hoạt động SXKD.

- Thực hiện việc trích nộp bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp, kinh phí công đoàn theo đúng chế độ chính sách quy định.

- Thực hiện tốt công tác an toàn lao động, vệ sinh công nghiệp, phòng cháy chữa cháy và phòng chống lụt bão.

Trên đây là nội dung báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và phương hướng, giải pháp thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2019.

Cuối cùng, thay mặt Công ty Cổ phần Viglacera Hà nội, kính chúc toàn thể quý vị cổ đông sức khỏe và thành công!

Trân trọng cảm ơn!

GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:

- Cổ đông Công ty;
- Các phòng, Ban, NM;
- Lưu TCHC.

Lê Tiến Dũng