



**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: 08-2022/BC-HĐQT

TP.HCM, ngày 26 tháng 3 năm 2022

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2021  
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022**

**PHẦN THỨ NHẤT**

**KẾT QUẢ SẢN XUẤT, KINH DOANH NĂM 2021**

**1. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH:**

Năm 2021 – một năm đầy sóng gió và nhiều thách thức, diễn biến phức tạp và tác hại nghiêm trọng của đợt thứ 4 đại dịch Covid-19 đã ảnh hưởng rất lớn đến tình hình kinh tế - xã hội nước ta nói chung và công ty ta nói riêng.

Bám sát các mục tiêu, nhiệm vụ trọng tâm đã được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2021 thông qua, Hội đồng quản trị và Ban Tổng Giám đốc của công ty đã chủ động phân tích tình hình, xác định cụ thể chiến lược điều hành sản xuất các sản phẩm chủ lực có hiệu quả tốt đáp ứng nhu cầu thị trường. Bên cạnh đó, Công ty cũng triển khai các giải pháp củng cố cơ cấu, cải tiến mô hình quản trị nhân sự nhằm tiết giảm chi phí, nâng cao hiệu quả sản xuất - kinh doanh.

Trong tình hình nền kinh tế bị ảnh hưởng tiêu cực của dịch bệnh nCovi, để hoàn thành được nhiệm vụ sản xuất - kinh doanh năm 2021 mà Đại hội đồng Cổ đông đã quyết nghị, Công ty đã nắm bắt và tận dụng triệt để các cơ hội có được trong tình hình khó khăn, vượt qua những thách thức, chắt chiu từng cơ hội có được, nỗ lực hết mình vượt qua các thách thức, biến thách thức thành cơ hội, với chiến lược hợp lý và bằng những biện pháp điều hành linh hoạt, phát huy tư duy sáng tạo, trình độ & kinh nghiệm của nguồn nhân lực hiện có, với định hướng “*sản xuất ổn định và phát triển bền vững*”



công ty đã đề ra các giải pháp đồng bộ, phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật để nâng cao chất lượng, giảm tỷ lệ phế phẩm, tăng năng suất, tăng giá trị gia tăng trong sản phẩm... tiết giảm chi phí, hạ giá thành để tăng cao tính cạnh tranh của sản phẩm. Vì vậy Công ty đã đảm bảo tỷ suất lợi nhuận, cổ tức cho cổ đông, nghĩa vụ nộp thuế với Nhà nước, ổn định việc làm và thu nhập thường xuyên cho người lao động. Qua đó đã nâng cao thương hiệu "***Chất lượng từ công nghệ hàng đầu, Tuildonai – khẳng định đẳng cấp công trình bạn***" của Công ty.

Năm 2021 mặc dù gặp nhiều khó khăn do ảnh hưởng tiêu cực nghiêm trọng của đại dịch Covid-19 lần thứ tư, NM GNĐN2 & NM GNVĐ phải thực hiện sản xuất "3 tại chỗ" từ tháng 7 đến hết tháng 10/2021 với KHSX hàng tháng chỉ bằng khoảng 70% KHSX năm 2021, nhưng với sự nhạy bén trong chỉ đạo của Lãnh đạo và sự nỗ lực rất lớn của toàn thể CB-CNV, công ty đã hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch SX-KD năm 2021, qua đó đã khẳng định tính đúng đắn, phù hợp trong chiến lược sản xuất, kinh doanh và đầu tư của Hội đồng quản trị Công ty.

## **2. THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT - KINH DOANH NĂM 2021:**

### **2.1 - Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất, kinh doanh năm 2021:**

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

Ban Tổng Giám đốc đã hoàn thành tốt nhiệm vụ theo đúng chức năng và thẩm quyền trong việc chỉ đạo, điều hành các hoạt động sản xuất, kinh doanh theo nghị quyết của Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông.

Phát huy sự đoàn kết, thống nhất từ Lãnh đạo đến toàn thể CB-CNV trong công ty. Công tác triển khai KH SX-KD được thực hiện một cách dân chủ, đúng kỷ luật, kỷ cương qua đó bảo đảm được tiến độ, chất lượng công việc.

Ban Lãnh đạo công ty luôn sát sao trong chỉ đạo, điều hành. Tổng Giám đốc nhạy bén trong việc chuẩn bị tốt các phương án ứng phó với tình hình KT-XH bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi dịch bệnh Covid-19. Đồng thời, phân công nhiệm vụ cụ thể cho từng thành viên trong ban Tổng Giám đốc phụ trách từng lĩnh vực, thực hiện phân quyền và trách nhiệm điều hành rõ ràng và chỉ đạo quyết liệt các bộ phận thực hiện nhiệm vụ. Huy động, tập trung, phát huy trí tuệ tập thể qua việc thành lập các tổ công tác với các thành viên của tổ đều là các trưởng/phó đơn vị, có kế hoạch chi tiết và tiến độ cụ thể

giải quyết các vấn đề khó khăn về kỹ thuật sản xuất, đầu tư phát triển một cách khoa học & hiệu quả.

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

Chính sách kinh doanh linh hoạt luôn được điều chỉnh phù hợp và sát với diễn biến của thị trường đáp ứng tất cả sản phẩm thị trường cần. Nhanh chóng điều chỉnh chính sách bán hàng phù hợp với từng đối tượng khách hàng, trong từng thời điểm nhằm tăng tối đa doanh thu, mở rộng thị phần.

Toàn thể CB-CNV công ty đã đồng hành cùng Ban điều hành trong việc nỗ lực thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất, kinh doanh của HĐQT, kết hợp việc kiểm soát chặt chẽ các công đoạn sản xuất nhằm tiết kiệm nguyên - nhiên - vật liệu, bố trí lao động hợp lý, thực hành tiết kiệm, phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, ứng dụng công nghệ mới vào các công đoạn sản xuất, tăng cường đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ theo hướng cơ giới hóa & công nghiệp hóa nhằm tăng năng suất, giảm sức lao động, giảm chi phí sản xuất, nhất là trong thời kỳ phải sản xuất kinh doanh **“3 tại chỗ”** theo yêu cầu chống dịch bệnh của cơ quan Nhà nước. Tăng cường sự gắn kết, phối hợp trong công việc xuyên suốt giữa các bộ phận, đơn vị trong công ty, giúp Công ty hoàn thành toàn diện kế hoạch sản xuất – kinh doanh mà Đại hội đồng Cổ đông giao, số liệu cụ thể như sau:

Tên chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2021	TH năm 2021	Tỷ lệ TH so với KH 2021 (%)
1- Tổng Doanh thu (không thuế)	Tr.Đồng	300.000	307.202	102,40
- Sản xuất công nghiệp	Tr.Đồng	282.000	297.587	105,53
- Doanh thu mở sét	Tr.Đồng	11.000	11.851	107,74
Trong đó:				
+ DT bán sét cho NM			9.802	
+ Bán bên ngoài			2.049	

Tên chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2021	TH năm 2021	Tỷ lệ TH so với KH 2021 (%)
Doanh thu DV cho thuê VP Trong đó: + DT cho thuê + DT bán điện	Tr.Đồng	7.000	8.026 6.960 1.067	114,66
- Doanh thu khác	Tr.Đồng		606	
2- Lãi/lỗ SXKD	Tr.Đồng	30.000	50.971	169,90
3- Nộp ngân sách	Tr.Đồng	22.905	29.812	130,15

**Ghi chú:** Doanh thu hợp nhất có loại trừ:

- Doanh thu bán sét cho các NM : 9.801.805.200
- Doanh thu điện của khách thuê cao ốc: 1.065.979.916

### 2.1.2- Về sản xuất và khai thác:

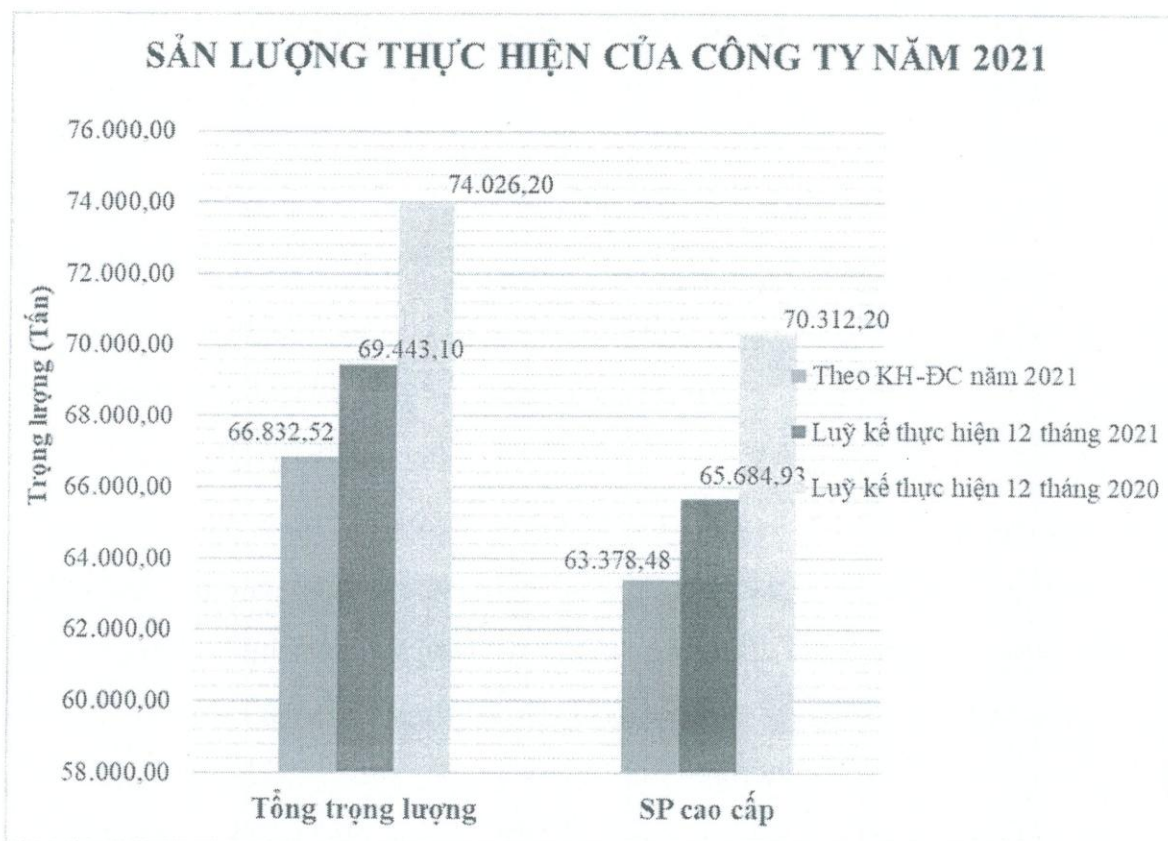
Năm 2021 tình hình bùng phát dịch bệnh Covid-19 đợt thứ tư diễn biến phức tạp, khó lường với hậu quả nghiêm trọng làm cho Chính phủ phải áp dụng biện pháp giãn cách xã hội liên tục, kéo dài nên đã ảnh hưởng tiêu cực đến sản xuất của các nhà máy, từ tháng 7 đến tháng 10 NM GNĐN2 & NM GNVD đã phải áp dụng sản xuất “3 tại chỗ” với KHSX chỉ đạt ~70% KHSX năm 2021. Tại NM GNĐN2 tốc độ lò phải giảm, so với kế hoạch sản xuất của năm 2021 chỉ đạt 88,6%, nhà máy đã phải nỗ lực ổn định sản xuất, 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 ở một số thời điểm ít nhiều cũng ảnh hưởng sản xuất. Tại NM GNVD dây chuyền tự động sản xuất Ngói 10 với sản lượng lớn, là nơi chịu ảnh hưởng tiêu cực lớn nhất bởi dịch bệnh nCovi, sản phẩm tiêu thụ rất chậm, tốc độ lò so với kế hoạch phải giảm hơn 20%, làm ảnh hưởng đến các chỉ tiêu kinh tế - kỹ thuật và hiệu quả sản xuất của NM.

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 hợp chuẩn, hợp quy của Nhà nước, được kiểm soát hàng tuần và định kỳ đúng theo quy định của quy trình. Công tác kiểm tra, giám sát việc áp dụng hệ thống

QLCL theo ISO tại các đơn vị được tiến hành định kỳ hàng tháng, qua đó các nhà máy thực hiện tốt việc phân tích nguyên nhân cốt lõi, khắc phục hoàn toàn các điểm không phù hợp trong quá trình sản xuất tránh lặp lại.

Luôn chú trọng đẩy mạnh phong trào phát huy sáng kiến cải tiến kỹ thuật, ứng dụng công nghệ mới vào các công đoạn sản xuất, tăng cường đầu tư máy móc thiết bị, công nghệ theo hướng tự động hóa & công nghiệp hóa nhằm tăng năng suất, giảm sức lao động, giảm chi phí sản xuất.

Kết quả thực hiện sản xuất đều vượt so với kế hoạch:



Trong đó:

- ✦ Nhà máy Gạch Ngói Đồng Nai 2: Trong năm 2021 do tình hình dịch bệnh Covid-19 kéo dài, diễn biến phức tạp nên sản lượng sản xuất của Nhà máy giảm so với năm 2020, song được chỉ đạo sát sao của Lãnh đạo Công ty và nỗ lực của CB-CNV nhà máy nên tình hình sản xuất tại nhà máy khá ổn định mặc dù phải áp dụng hình thức sản xuất “**3 tại chỗ**” rất khó khăn, phức tạp. Thiết bị, máy móc sản xuất còn xảy ra một vài sự cố, cùng với sự thay đổi liên tục khối xếp nung theo nhu cầu thị trường cũng đã phần nào ảnh hưởng đến việc sản xuất của nhà máy. Tuy nhiên, với sự phấn đấu hết mình của CB-CNV, NM đã phấn đấu hết mình kiểm soát tốt quá

trình sản xuất và đã hoàn thành vượt mức sản lượng kế hoạch SXKD Công ty, cụ thể như sau: Sản lượng thành phẩm trong năm 2021 đạt 103,3% kế hoạch giao, tỷ lệ sản phẩm cao cấp năm 2021 chiếm 91,45% tổng sản lượng và tương đương năm 2020 (91,62%).

- ✦ Nhà máy Gạch Ngói Việt Đức: Năm 2021 do ảnh hưởng tiêu cực của đại dịch Covid-19, sản phẩm Ngói 10 chủ lực của nhà máy tiêu thụ rất chậm làm cho tốc độ goòng của nhà máy phải điều chỉnh giảm hơn 20%, làm tăng tiêu hao nhiên liệu, hiệu quả của nhà máy giảm. Mặc dù vậy NM đã kiểm soát tốt quá trình sản xuất và hoàn thành vượt mức kế hoạch sản xuất công ty giao đạt 105,0% kế hoạch giao, mặc dù NM phải thực hiện sản xuất “**3 tại chỗ**” từ tháng 7 đến tháng 10/2021.
- ✦ Nhà máy Khai thác và Chế biến Khoáng sản: thực hiện nghiêm 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 2021, Nhà máy KT&CB KS đã tổ chức khai thác sét gạch ngói các loại một cách công nghiệp, hiệu quả, ưu tiên cung cấp sét loại 1&2 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– Về kinh doanh:**

Đại dịch Covid-19 bùng phát đợt 4 phải giãn cách xã hội hơn 3 tháng đã ảnh hưởng nghiêm trọng đến công tác kinh doanh của Công ty. Mặc dù luôn luôn theo sát diễn biến của từng thị trường, linh động điều chỉnh chính sách bán hàng phù hợp với thực tế để thúc đẩy tăng doanh thu, nhưng năm 2021 Công ty gặp không ít khó khăn như sản lượng tiêu thụ N10 có sự sụt giảm do sự cạnh tranh từ các sản phẩm ngói ceramic tráng men. Tuy nhiên, với sự nhạy bén trong chỉ đạo, Tổng Giám đốc công ty đã chuẩn bị các phương án sản xuất, kinh doanh phù hợp để ứng phó, huy động, phát huy trí tuệ tập thể giải quyết các vấn đề khó khăn trong sản xuất, kinh doanh nhanh chóng điều chỉnh KH SX-KD đáp ứng 100% các nhu cầu đột xuất của thị trường. Đã nâng doanh thu xuất khẩu đạt 101,0% so với năm 2020, giữ vững thị trường Đông Nam Á và mở rộng thị trường Ấn Độ, điểm sáng đáng chú ý nhất trong năm 2021 là Công ty đã xuất khẩu được sản phẩm gạch trang trí và gạch tàu sang thị trường EU và UAE.

### **2.1.4 - Về cung cấp dịch vụ:**

- Trong năm 2021 tình hình đại dịch Covid-19 kéo dài, diễn biến phức tạp đã ảnh hưởng đến dịch vụ cho thuê văn phòng của công ty. Tuy nhiên, do Công ty đã nhanh chóng có biện pháp phòng ngừa dịch bệnh phù hợp, đồng thời nguồn khách hàng ổn định đã ký kết hợp đồng từ năm trước nên trong năm 2021 doanh thu cao ốc tuy thấp hơn năm trước nhưng 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 2021 đạt 105,6% so với kế hoạch.

- Năm bắt và tận dụng triệt để các cơ hội có được trong tình hình khó khăn, 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, tăng giá trị gia tăng trong giá thành sản phẩm... tiết giảm chi phí, hạ giá thành để tăng cao tính cạnh tranh của sản phẩm. Qua 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.

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

a- Công tác phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật:

Trong năm 2021 công ty đã chú trọng đến công tác phát huy tinh thần sáng tạo qua đó đã có 13 đề tài sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, trong đó có 5 đề tài tính toán được hiệu quả cụ thể bằng tiền, làm lợi được 1.466.524.815 đồng và tiết giảm được 20 lao động. Công ty đã khen thưởng cho 13 đề tài với tổng số tiền thưởng là 126.000.000 đồng.

b- 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 2021 đã tiết kiệm được số tiền là 3.939.137.000 đồng.

## 2.2- Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

(ĐVT: triệu đồng)

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH Năm 2021	THỰC HIỆN Năm 2021	% TH/ KH	% TH 2021/2020
Tổng doanh thu	300.000	307.202	102,40	84,21
Lợi nhuận trước thuế	30.000	50.971	169,90	73,91
Lợi nhuận sau thuế	24.000	40.381	168,25	73,64
Cổ tức trên vốn góp	20%	20%	100	80
Vốn điều lệ	90.000	90.000	100	100
Quỹ lương	78.039	77.878	99	98
Tổng số CB-CNV	581	564	97	97
Thu nhập bình quân	11,140	11.507	103,30	103

## 2.3- Tình hình tài chính và phương án phân chia lợi nhuận năm 2021:

### 2.3.1- Tình hình tài chính:

+ Tổng tài sản đến ngày 31/12/2021	425.193.789.378 đồng
Trong đó: Tài sản ngắn hạn:	321.451.543.048 đồng
Tài sản dài hạn:	103.742.246.330 đồng
+ Tổng nguồn vốn	425.193.789.378 đồng
Trong đó: Nợ phải trả:	115.713.404.486 đồng
Vốn chủ sở hữu:	309.480.384.892 đồng

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

+ Lợi nhuận trước thuế:	50.971.263.043 đồng
+ Thuế Thu nhập doanh nghiệp:	10.590.385.567 đồng
+ Lợi nhuận sau thuế:	40.380.877.476 đồng
Phương án phân phối lợi nhuận:	
+ Chi trả cổ tức năm 2021: 20%/vốn điều lệ: Tương đương 44,58% LN sau thuế Đã tạm ứng đợt 1: 10%/vốn điều lệ	18.000.000.000 đồng
+ Trích quỹ ĐTP: 39,42% LN sau thuế:	15.919.937.476 đồng
+ Trích quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi 15% Lợi nhuận sau thuế	6.057.131.000 đồng
+ Trích khen thưởng HĐQT, Ban KS 1% lợi nhuận sau thuế (hoàn thành vượt mức kế hoạch):	403.809.000 đồng
+ Lợi nhuận để lại năm sau:	0 đồng



### 2.3.3- Tình hình vốn điều lệ:

+ Vốn điều lệ của công ty đến 31/12/2021: 90.000.000.000 đồng

Trong đó:

- Vốn nhà nước:	0	%
- Cổ đông pháp nhân:	0,19	%
- Cổ đông thể nhân:	98,83	%
- Cổ đông là tổ chức và cá nhân nước ngoài:	0,98	%

### 3 - Trình cổ đông chi phí còn tồn đọng:

- Căn cứ vào văn bản số 77/SNZ-DAKD ngày 22/3/2022 của Tổng Công ty Sonadezi gửi Công Ty CP Gạch Ngói Đồng Nai về việc đề nghị ký phụ lục hợp đồng thuê đất tại Khu Công Nghiệp Biên Hòa 1.

- Căn cứ vào tình hình hoạt động của công ty.

Ban điều hành công ty kính gửi lên HĐQT công ty và Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2022 để trình bày và xin ý kiến cổ đông như sau:

Tổng công ty SONADEZI là đơn vị cho công ty CP Gạch Ngói Đồng Nai thuê đất tại KCN Biên Hòa 1 đồng Nai (nhà máy 2) bằng hợp đồng thuê đất số 58/HĐTĐ/BH1 ngày 28/8/2004 với giá tiền thuê đất :800đ/m<sup>2</sup> và phí hạ tầng:0,4 usd/m<sup>2</sup>. Hàng năm công ty CP Gạch Ngói Đồng Nai căn cứ vào báo giá và hóa đơn của Tổng công ty SONADEZI gửi để thanh toán và hạch toán chi phí. Năm 2017 Tổng Công Ty SONADEZI gửi văn bản cho công ty đòi truy thu tiền thuê đất từ 01/01/2006 đến 31/01/2016. Từ 2017 đến nay đại diện hai bên đã làm việc với nhau nhiều lần nhưng vẫn chưa có kết quả. Ngày 22/3/2022 Tổng Công Ty SONADEZI gửi văn bản số 77/SNZ-DAKD đề nghị Công ty xác nhận công nợ tiền thuê đất tại các giai đoạn như sau:

- Giai đoạn từ 2006 đến 2010 là: 5.250 đồng /m<sup>2</sup>

- Giai đoạn từ 2011 đến 2015 là: 20.500 đồng /m<sup>2</sup>

⇒ Với diện tích thuê 64.100,9 m<sup>2</sup> thì tổng tiền thuê đất truy thu từ 2006 đến 2015 là: 7.674.537.328 đồng.

- Giai đoạn từ 2016 đến 2020 là: 7.858 đồng /m<sup>2</sup>.

Về hợp đồng thuê đất tại KCN Biên Hòa 1 ban điều hành công ty đã rất nhiều lần làm việc với Tổng Công Ty SONADEZI là hàng năm công ty luôn thực hiện đúng mọi khoản phí quy định của quý đơn vị cho thuê và là căn cứ để quyết toán kết quả SXKD hàng năm được Đại hội Đồng Cổ Đông hàng năm xét duyệt đồng thời đã chi trả cổ tức cho cổ đông cũng như phân chia các quỹ (nếu có). Do vậy việc ký xác nhận tiền công nợ thuê đất như yêu cầu của Tổng công ty SONADEZI là không thể thực hiện được.

Qua nội dung trên ban điều hành cũng như HĐQT Công ty kính trình cổ đông và xin ý kiến quyết định.

## PHẦN THỨ HAI

### KẾ HOẠCH SẢN XUẤT – KINH DOANH NĂM 2022 VÀ GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

#### 1. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT – KINH DOANH NĂM 2022:

Trên cơ sở tổng kết đánh giá tình hình và kết quả đã đạt được trong năm 2021, phân tích các dự báo tình hình KT-XH trong nước, khu vực và thế giới, cũng như diễn biến của đại dịch Covid-19 trong năm 2022, nhằm thực hiện mục tiêu “*sản xuất ổn định, phát triển bền vững*” Công ty xây dựng kế hoạch năm 2022 với các chỉ tiêu sau:

Tên chỉ tiêu	ĐVT	TH năm 2021	Tỷ lệ TH so với KH 2021 (%)	KH năm 2022	Tỷ lệ KH 2022 so với TH 2021 (%)	Ghi chú
<b>I/ Chỉ tiêu chính</b>						
<b>1- Tổng Doanh thu (không thuế)</b>	Tr.Đồng	<b>307.202</b>	<b>102,40</b>	<b>325.087</b>	<b>105,82 %</b>	
- Sản xuất công nghiệp	Tr.Đồng	297.587	105,53	307.067	103,19%	
- Doanh thu mở sết	Tr.Đồng	11.851	107,74	11.020	92,99 %	
+Trong đó: DT cung cấp sết nội bộ	Tr.Đồng	9.802		9.420		
+ DT bán ngoài	“	2.049		1.600		
Doanh thu DV cho Thuê cao ốc	Tr.Đồng	8.026	114,66	7.000	87,22 %	
- Trong đó:DT cho thuê cao ốc	Tr.Đồng	6.960		6.000		
Trong đó: DT tiền điện các ĐV thuê	Tr.Đồng	1.066		1.000		
- Doanh thu khác	Tr.Đồng	606				
<b>2- Lãi/lỗ</b>	Tr.Đồng	<b>50.971</b>	169,90	<b>32.533</b>	<b>63,83 %</b>	
<b>3- Nộp ngân sách</b>	Tr.Đồng	<b>29.812</b>	130,15	<b>22.905</b>	<b>76,83 %</b>	
<b>II. Tiền lương</b>						
a- Lao động:						
- Tổng số CB-CNV	Người	564	97	592	105 %	
b- Quỹ lương:	Tr.Đồng	77.878	99	88.038	113 %	
<b>III. Tài chính</b>						
Kết quả kinh doanh:						
- Doanh thu	Tr.Đồng	307.202	102,40	<b>325.087</b>	105,82 %	
- Lợi nhuận	Tr.Đồng	50.971	169,90	<b>32.533</b>	63,83 %	
- Cổ tức/vốn điều lệ	%	20	100	<b>20</b>	100 %	

## 2. CÁC GIẢI PHÁP ĐỂ BẢO ĐẢM THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SX-KD NĂM 2022:

### 2.1 – Về chính sách kinh doanh:

- a) Nghiên cứu các thời điểm thích hợp để đưa ra các chính sách, chương trình khuyến mãi, hậu mãi cho đại lý, khách hàng nhằm tăng thị phần, giải phóng hàng tồn kho... Xây dựng tốt chính sách chăm sóc khách hàng, tiếp nhận các ý kiến đóng góp của khách hàng có biện pháp xử lý kịp thời. Nhanh chóng cung cấp thông tin, yêu cầu của khách hàng cho phòng nghiệp vụ nghiên cứu đa dạng hóa sản phẩm, phát triển các dòng sản phẩm mới.
- b) Mở rộng và phát triển thị trường đối với sản phẩm chủ lực của Công ty, đặc biệt chú trọng dòng sản phẩm tráng men/engobe đối với thị trường miền Bắc, Tây Nguyên nhằm cạnh tranh với các đối thủ trong nước cũng như các sản phẩm nhập khẩu. Phát triển thị trường nước ngoài để xuất khẩu sản phẩm.
- c) Đẩy mạnh công tác quảng bá, tuyên truyền nâng cao hình ảnh thương hiệu. Chuẩn bị tốt tại các hội chợ Vietbuild vừa để quảng bá sản phẩm tới người tiêu dùng, vừa là kênh kết nối các đơn vị tư vấn thiết kế, các công ty xây dựng. Tăng cường công tác quảng bá sản phẩm trên các trang mạng xã hội và thông qua đó để giới thiệu chất lượng và công năng của sản phẩm.
- d) Đẩy mạnh xuất khẩu và khai thác thị trường nước ngoài như thị trường Malaysia, Myanma, Ấn Độ, Nhật Bản, Đài Loan, Philippin, Úc, EU, Mỹ... Liên hệ Trung tâm xúc tiến thương mại và đầu tư TP. HCM (ITPC) để tìm kiếm thông tin xuất khẩu sang các thị trường mới trên thế giới.
- e) Tăng cường phát triển đội ngũ giám sát kinh doanh tại các khu vực, kết hợp với NPP và các đại lý lớn tư vấn, PR sản phẩm, trình mẫu, gửi mẫu, hướng dẫn cách thi công.... để tiếp thị vào dự án, đặc biệt là các dự án khu dân cư, khu đô thị... Phối hợp các NPP, đại lý, đơn vị tư vấn thiết kế để đưa sản phẩm công ty vào các thiết kế công trình. Hướng các đơn vị thiết kế tới sản phẩm xanh, thân thiện với môi trường, các công năng chống nóng, cách âm, cách nhiệt tốt của gạch ngói đất sét nung, để tư vấn cho các chủ đầu tư, khách hàng.
- f) Củng cố các chi nhánh và xây dựng, mở rộng kênh phân phối thông qua hệ thống kênh gián tiếp như chính sách đại lý cấp 1, cấp 2 và 1 số kênh trực tiếp như dự án, các đơn vị tư vấn thiết kế, kênh bán hàng qua website điện tử...

g) Xây dựng tốt chính sách chăm sóc khách hàng, tiếp nhận các ý kiến đóng góp của khách hàng có biện pháp xử lý kịp thời. Nhanh chóng cung cấp thông tin, yêu cầu của khách hàng cho phòng nghiệp vụ nghiên cứu đa dạng hóa sản phẩm, phát triển các dòng sản phẩm mới.

## 2.2 - Về công tác sản xuất & dịch vụ:

- a) Khai thác 100% năng xuất của cơ sở vật chất hiện có, đáp ứng 100% sản phẩm thị trường cần.
- b) Nhà máy Gạch ngói Việt Đức: khai thác tối đa năng suất của dây chuyền tự động DR6, cải tiến quy trình, hợp lý hóa các khâu sản xuất nhằm giảm thiểu lao động, tăng năng suất, chất lượng, giảm tiêu hao nguyên – nhiên – vật liệu. Đảm bảo các nguồn lực nhằm nâng sản lượng N10 tráng engobe màu sắc đa dạng đáp ứng nhu cầu ngày càng tăng của thị trường đối với các sản phẩm chủ lực. Phòng KTVT đưa hệ thống chống dính xung điện trên máy DR6 vào sử dụng, nghiên cứu tăng tỷ lệ pha trộn samote phù hợp, nhằm giảm tỷ lệ PP mộc N10, đáp ứng SX cho NM GNVD. Trung tâm NC&PT hoàn thiện quy trình sản xuất ngói tráng men đưa lò nung con thoi vào sử dụng, chất lượng ổn định, đáp ứng nhu cầu ngói tráng men của công ty TM. Ổn định các loại engobe đã thử nghiệm đạt trong năm 2021 để đưa vào sản xuất đại trà và nghiên cứu thêm các màu khác;
- c) Nhà máy GNĐN-2: Hoàn thiện dây chuyền sơ chế sau khi bổ sung máy nghiền ống cán tinh 0,8mm, tối ưu hóa quy trình sản xuất nhằm nâng sản lượng, chất lượng các sản phẩm trang trí, giảm tiêu hao nguyên – nhiên – vật liệu, nâng cao hiệu quả sản xuất của NM; Bảo dưỡng máy móc thiết bị để ổn định sản xuất, đảm bảo sản lượng ngói vảy cá và các sản phẩm theo yêu cầu tiêu thụ. Hoàn thiện quy trình sản xuất khuôn đôi ngói mũi hài 65-KCR, khuôn mũi hài 50-KCR và khuôn mũi hài 120-KCR nhằm nâng cao năng suất, chất lượng, mỹ quan sản phẩm và an toàn lao động, giảm hoàn toàn số nhân lực của công đoạn cạo rìa. Hoàn thiện việc triển khai cơ cấu cạo rìa cạnh ngoài SP gạch trang trí.
- d) Phân xưởng cơ điện: Toàn thể cán bộ công nhân viên phân xưởng cơ điện phấn đấu học tập chuyên sâu và nâng cao tay nghề, tìm tòi và phát minh sáng kiến, cải tiến kỹ thuật phấn đấu khai thác 100% năng lực MMTB đã được trang bị cho phân xưởng để đáp ứng 100% công việc được giao, phục vụ kịp thời các công việc theo yêu cầu sản xuất của các nhà máy về gia công và sửa chữa, tiến tới nhận gia công cho bên ngoài.

- e) Nhà máy Khai thác & CBKS: Cải tiến quy trình khai thác mỏ sét theo quy mô công nghiệp, đảm bảo sản lượng và chất lượng nguyên liệu, ổn định chất lượng sản phẩm, nhất là các sản phẩm cao cấp của công ty. Đồng thời tận thu các sản phẩm sau sét loại 1, loại 2 nâng hiệu quả nhà máy, thu hồi vốn nhanh.
- f) Dịch vụ cho thuê văn phòng chú trọng công tác quản lý, cải tiến dịch vụ phục vụ khách hàng nhằm tạo được sự tín nhiệm và đem lại sự hài lòng cho khách hàng. Xây dựng phương án nâng cấp cơ sở vật chất cao ốc, tạo điều kiện thuận lợi để cạnh tranh tốt hơn trong tình hình thị trường cho thuê văn phòng bị ảnh hưởng nghiêm trọng bởi đại dịch Covid-19.
- g) Đẩy mạnh phong trào thực hành tiết kiệm, chú trọng công tác phát huy sáng kiến, cải tiến kỹ thuật, cơ giới hóa các công đoạn sản xuất thâm dụng lao động, nhằm giảm lao động thủ công, ổn định và nâng cao chất lượng lao động.
- h) Duy trì, áp dụng và cải tiến hệ thống quản lý chất lượng theo ISO 9001:2015 cho 100% đơn vị, nhằm bảo đảm quá trình sản xuất kinh doanh được kiểm soát và đạt chất lượng.

### **2.3 - Về đầu tư - phát triển:**

- a) Đầu tư chiều sâu cho NM GNĐN2 (thay thế máy chế biến đã xuống cấp...) và NM GNVD (lắp đặt lò sấy cưỡng bức, buồng sấy tiên nung...) nhằm đa dạng chủng loại, kiểu dáng, màu sắc sản phẩm, ổn định và nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất, giảm nhân công, tiết giảm nguyên – nhiên – vật liệu, năng lượng;
- b) Đầu tư mới dây chuyền sản xuất, nhằm đa dạng sản phẩm và đáp ứng nhu cầu thị trường VLXD trong những năm tới, đồng thời chuẩn bị cho việc di dời NM GNĐN2;
- c) Hoàn thiện phương án di dời NM2, hoàn thiện thủ tục xin giấy phép xây dựng nhà xưởng tại NM5;
- d) Đầu tư tăng diện tích mỏ sét nguyên liệu, nhằm đảm bảo nguồn cung cấp sét chất lượng, ổn định lâu dài cho quá trình sản xuất của các nhà máy trong công ty.

### **2.4 - Về lao động & tiền lương:**

- a) Có chính sách nhằm thu hút và giữ chân người lao động, cải thiện suất ăn giữa ca, cải thiện môi trường làm việc. Áp dụng triệt để các sáng kiến, cải tiến kỹ thuật trong và ngoài công ty, áp dụng các giải pháp cơ giới hóa, tự động hóa để cải thiện điều kiện làm việc, nâng cao độ an toàn trong lao động và tăng năng suất, chất lượng;

- b) Có chính sách ưu đãi đặc biệt với đội ngũ cán bộ kỹ thuật, kỹ sư tại các đơn vị, công nhân làm việc lâu năm tay nghề cao tại các nhà máy, tạo điều kiện quy hoạch và đào tạo lực lượng kế cận trong công ty;
- c) Liên tục rà soát các định mức kinh tế - kỹ thuật, tiết giảm tiêu hao nhân công, nguyên – nhiên – vật liệu;
- d) Chú trọng đến công tác An toàn vệ sinh lao động và PCCN, thường xuyên kiểm tra và giáo dục CB-CNV của đơn vị nâng cao ý thức trong công tác này;
- e) Thực hiện và duy trì 100% biện pháp phòng chống dịch bệnh nCovi của công ty và chính quyền địa phương.

**2.5 - Về quản lý chất lượng theo hệ thống ISO 9001:2015:**

- a) Các đơn vị, bộ phận liên quan cần áp dụng kỹ thuật thống kê để phân tích nguyên nhân các sự không phù hợp qua đó xác định nguyên nhân cốt lõi, đưa vào mục tiêu hoạt động của đơn vị, lập kế hoạch triển khai thực hiện cụ thể, chi tiết.
- b) Các đơn vị nghiêm túc áp dụng một cách đầy đủ các quy trình, đúng yêu cầu, quy định của hệ thống QL QLCL ISO 9001:2015 hiện hành của công ty.

**2.6 - 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. Với 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...



**NGUYỄN ĐỨC HOÀNG**