

CÔNG TY CỔ PHẦN KÍNH ĐÁP CẦU

DỰ THẢO

**BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH CÔNG TY
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2025**

Bắc Ninh, tháng 4 năm 2025

PHẦN THỨ NHẤT

ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2024

I.ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH NĂM 2024

Tình hình kinh tế xã hội năm 2024 của nước ta tiếp tục ổn định, kinh tế tăng trưởng, lạm phát được kiểm soát.

Tuy nhiên những yếu tố bất lợi khách quan như thị trường bất động sản trầm lắng đã ảnh hưởng tới ngành sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng nói chung, trong đó ngành kính xây dựng và gia công lắp dựng kính nói riêng. Các dự án hoãn giãn tiến độ, nhu cầu sử dụng kính xây dựng giảm, giá phiêu kính biến động thất thường, nhiều nhà máy gia công kính tạm ngừng hoặc hoạt động cầm chừng, cạnh tranh trong lĩnh vực gia công kính ngày càng gay gắt, các yếu tố đó ảnh hưởng đến kết quả SXKD năm 2024 của công ty.

Đối với công ty: thực hiện nghị quyết Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024, các nghị quyết của Hội đồng quản trị năm 2024, Ban điều hành công ty đã triển khai thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm sau:

Đối với công ty mẹ :

- Tiếp tục thực hiện các thủ tục cần thiết để chuyển đổi mục đích sử dụng đất sang đất ở tại thửa đất 12,5 ha của công ty.
- Khai thác lợi thế về nhà xưởng, kho bãi để tạo nguồn thu cho công ty.
- Tiêu thụ hàng tồn kho kính cán: Năm 2024 công ty tập trung kiểm tra, đánh giá, phân loại, hoàn thiện thành phẩm, chào hàng, bán hàng, tập trung tiêu thụ hàng tồn để có nguồn kinh phí duy trì hoạt động.
- Đối chiếu thu hồi công nợ.
- Cân đối nguồn tài chính hàng tháng, hàng quý để duy trì hoạt động của công ty.

Đối với Công ty TNHH MTV lắp dựng kính Viglacera (Công ty con):

- Tiếp tục duy trì sản xuất, kinh doanh và vận hành nhà máy gia công kính tiết kiệm năng lượng với các sản phẩm kính gia công, thi công lắp dựng kính các công trình. nghiên cứu phát triển các sản phẩm mới

II.KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU SXKD NĂM 2024

1.Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính năm 2024 (đã được Hãng kiểm toán AASC kiểm toán).

TT	CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	KH 2024 (ĐHCĐ 2024)	Thực hiện năm 2024	% TH/ KH
1	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Tr.đ	-9.434	-18.649	
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	Tr.đ	-9.877	-9.445	
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	Tr.đ	443	-9.204	
2	Doanh thu hợp nhất	Tr.đ	104.940	46.082	44%
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	Tr.đ	3.543	3.103	88%

TT	CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	KH 2024 (ĐHCĐ 2024)	Thực hiện năm 2024	% TH/ KH
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	Tr.đ	101.397	42.979	42%
3	Khấu hao TSCĐ	Tr.đ	9.600	9.600	100%
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	-	4.802	4.802	100%
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	-	4.798	4.798	100%
4	Lao động và thu nhập				
4.1	Lao động bình quân	Người	118	74	63%
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	-	9	7	78%
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	-	109	67	61%
4.2	Thu nhập bình quân (1000đ/ng/th)	1000đ	12.125	8.887	73%
5	Dư nợ phải thu (TK 131)	Tr.đ	19.794	24.183	122%
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	-	13.485	14.106	105%
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	-	6.309	10.077	160%
6	Đầu tư xây dựng	Tr.đ	0	0	

2. Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh năm 2024

1.1. Chỉ tiêu lợi nhuận.

Lợi nhuận trước thuế hợp nhất: Lỗ 18,649 tỷ đồng/KH lỗ 9,434 tỷ đồng; tăng lỗ 9,215 tỷ đồng so với kế hoạch.

Trong đó:

- Công ty mẹ lỗ 9,445 tỷ đồng/KH lỗ 9,877 tỷ đồng, giảm lỗ 0,432 tỷ đồng so với KH, trong đó: Kết quả sản xuất kinh doanh giảm lỗ so với kế hoạch nguyên nhân chủ yếu do giá bán kính cán tồn kho thực hiện cao hơn giá bán kế hoạch, lợi nhuận gộp lãi 1,96 tỷ.

- Kết quả sản xuất kinh doanh vẫn lỗ do các lý do:

+ Chi phí trích khấu hao TSCĐ của nhà cửa, máy móc thiết bị các dây chuyền kính cán đã dùng sản xuất số tiền 4,8 tỷ đồng.

+ Chi phí lãi vay vốn lưu động 0,75 tỷ đồng

+ Chênh lệch tỷ giá phát sinh lỗ 0,59 tỷ đồng so với KH.

+ Công ty con lỗ 9,204 tỷ đồng/KH lãi 0,443 tỷ đồng. Lỗ phát sinh tăng so với kế hoạch 9,647 tỷ đồng.

1.2. Chỉ tiêu doanh thu.

Doanh thu hợp nhất đạt 46,08 tỷ đồng đạt 44% so với kế hoạch, trong đó:

- Công ty mẹ doanh thu đạt 3,1 tỷ đồng bằng 88% KH.

- Công ty con doanh thu 42,98 tỷ đồng chỉ đạt 42% KH.

1.3. Nguyên nhân chính ảnh hưởng đến kết quả thực hiện kế hoạch SXKD năm 2024

Nguyên nhân chủ quan:

Công ty mẹ:

- Về công tác tiêu thụ kính cán tồn kho, công ty đã chủ động, tích cực tìm kiếm khách hàng, chào hàng để tập trung tiêu thụ sản phẩm kính cán tồn kho, mặc dù chất lượng sản phẩm đã

kính cán tồn kho đến nay đã xuống cấp. Kết quả bán hàng tồn kho năm 2024 đã giảm lượng tồn, bán hàng thu tiền ngay, không phát sinh dư nợ đã tạo nguồn cân đối tài chính để duy trì hoạt động của công ty.

- Công tác đối chiếu thu hồi công nợ: Kết quả không đạt kế hoạch, tổ thu hồi công nợ đã triển khai quyết liệt xong chưa đạt kết quả. Công nợ tồn đọng trong nhiều năm có nhiều vướng mắc tồn tại chưa giải quyết triệt để, nhiều khách hàng nợ đã giải thể, thay đổi địa chỉ .v.v. khó khăn cho công tác thu hồi công nợ. Công ty đã trích lập dự phòng cho các khoản nợ này theo qui định.

- Tình hình tài chính của công ty mẹ vẫn rất khó khăn do đã dừng sản xuất, nguồn thu hạn chế. Năm 2024 công ty đã chủ động làm việc với khách hàng để hoãn, giãn thời hạn thanh toán một số khoản nợ.

Công ty con:

- Mặc dù đã triển khai đồng bộ các giải pháp như khoán, quản, tinh gọn bộ máy xong công tác điều hành còn nhiều tồn tại, hạn chế, chưa đạt các mục tiêu, chỉ tiêu kế hoạch giao năm 2024, công ty tiếp tục lỗ phát sinh. Nhà máy gia công kính hoạt động chưa hết công suất thiết kế.

- Công tác kinh doanh bán hàng: Năng lực cán bộ kinh doanh, quản lý điều hành còn yếu, thiếu, thị phần tiêu thụ hẹp, chưa mở rộng được các đại lý, chưa khai thác được các công trình thi công lắp dựng kính. Công tác thi công lắp dựng nhôm kính đã triển khai tuy nhiên giá trị doanh thu chưa chiếm tỷ trọng lớn. Công tác tổ chức lắp dựng nhôm kính chưa có nhiều chuyển biến .

- Các sản phẩm mới có giá trị gia tăng cao như kính tiết kiệm năng lượng, kính hộp .v.v chưa đạt sản lượng theo kế hoạch.

Điểm mấu chốt, nút thắt ảnh hưởng đến kết quả SXKD chính là các đơn đặt hàng ít, doanh thu đạt thấp do vậy nhà máy gia công kính chỉ phát huy 30-40% công suất.

Nguyên nhân khách quan :

Cạnh tranh gay gắt, biến động của giá phiê kính, ảnh hưởng của thị trường bất động sản là các yếu tố khách quan ảnh hưởng.

Tuy nhiên, năm 2024, công ty nhận thấy nguyên nhân chủ quan là cơ bản, chủ yếu và cần phải sớm khắc phục các tồn tại cho năm 2025. Đặc biệt công ty con cần phải tiếp tục tái cơ cấu về tổ chức, nhân sự, áp dụng các giải pháp mới, cách làm mới, đột phá, mới hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2025 của Đại hội cổ đông giao.

III.CÔNG TÁC TRIỂN KHAI CÁC THỦ TỤC VỀ ĐẤT.

Việc thực hiện các thủ tục về đất đối với các thửa đất hiện có. Năm 2024, công ty tiếp tục thực hiện các thủ tục cần thiết để đăng ký, báo cáo các cấp có thẩm quyền xem xét. Hiện nay tiến độ công việc nêu trên Ban điều hành vẫn đang triển khai.

IV.CÁC CÔNG TÁC KHÁC.

- Ban điều hành công ty xây dựng kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư năm 2024 và lãnh đạo cụ thể hoá kế hoạch SXKD, đánh giá kiểm điểm hàng tuần, tháng, quý.

- Ban điều hành đã thực hiện nghiêm túc các quy chế của công ty; Thực hiện công khai, dân chủ về kế hoạch sản xuất kinh doanh và đầu tư phát triển năm 2024, tiền lương, tiền thưởng và chế độ bảo hiểm xã hội.

- Thực hiện các giải pháp tiết giảm chi phí, giảm giá thành, quản lý chặt chẽ tiêu hao nguyên nhiên liệu vật tư, chất lượng sản phẩm.
- Thực hiện tốt công tác phòng chống cháy nổ, giữ gìn vệ sinh môi trường; nâng cao ý thức chấp hành tốt các nội quy lao động và an toàn lao động; tổ chức Hội nghị người lao động, phổ biến nội quy, quy chế, kiểm tra an toàn lao động, PCCN, an toàn thực phẩm.
- Công ty đã thực hiện đúng theo nội quy, quy chế, thoả ước lao động và quy định của Pháp luật. Tuy nhiên chưa giải quyết dứt điểm chế độ chính sách, chốt sổ BHXH cho một số trường hợp CBCNV đã nghỉ thôi việc.
- Tháng 11/2024, công ty đã sắp xếp và bố trí lại nhân sự giám đốc điều hành mới.
- Tuy nhiên qua đánh giá thị trường lĩnh vực gia công và lắp dựng kính còn nhiều tiềm năng và không gian phát triển trong các năm tới, đặc biệt là sản phẩm kính có chất lượng cao là điều kiện thuận lợi cho phát triển mở rộng thị phần, phát huy tối đa các dây chuyền gia công kính hiện có. Đây là thời cơ thuận lợi cho việc thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2025 khi thị trường bất động sản tăng trưởng, phục hồi.

PHẦN THỨ HAI

KẾ HOẠCH SXKD VÀ ĐẦU TƯ NĂM 2025

I. Kế hoạch SXKD và đầu tư năm 2025

TT	CHỈ TIÊU	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2024	Kế hoạch năm 2025	% KH 2025/TH 2024
1	Lợi nhuận trước thuế hợp nhất	Tr.đ	-18.649	-6.772	
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	Tr.đ	-9.445	-6.871	
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	Tr.đ	-9.204	99	
2	Doanh thu hợp nhất	Tr.đ	46.082	88.391	191%
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	Tr.đ	3.103	4.269	137%
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	Tr.đ	42.979	84.122	196%
3	Khấu hao TSCĐ	Tr.đ	9.600	6.151	64%
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	-	4.802	1.376	29%
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	-	4.798	4.775	99%
4	Lao động và thu nhập				
4.1	Lao động bình quân	Người	74	105	142%
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	-	7	9	128%
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	-	67	96	143%
4.3	Thu nhập bình quân (1000đ/ng/th)	1000đ	8.887	13.386	150%
5	Dư nợ phải thu (TK 131)	Tr.đ	24.183	21.535	89%
-	Công ty CP Kính Đáp Cầu	-	14.106	13.808	98%
-	Công ty TNHH MTV LDK Viglacera	-	10.077	7.727	77%
6	Giá trị đầu tư xây dựng cơ bản	Tỷ.đ	0	0	

(Các chỉ tiêu kế hoạch SXKD và đầu tư phát triển năm 2025 căn cứ theo kế hoạch được phê duyệt của Tổng công ty Viglacera-CTCP tại Quyết định số 493/TCT-HDQT ngày 25/12/2024).

II. Mục tiêu, nhiệm vụ, giải pháp năm 2025

2.1. Đối với công ty mẹ.

- Tiếp tục triển khai các thủ tục về đất để thực hiện chuyển đổi mục đích sử dụng đất tại các khu đất hiện có (12,5 ha) của công ty theo văn bản chấp thuận của các cấp có thẩm quyền theo đúng qui định của pháp luật.

- Tiếp tục tiêu thụ hàng tồn kho, hoàn thiện sản phẩm kính cán tồn kho để tiêu thụ.

- Khai thác các nguồn lực về nhà xưởng, máy móc thiết bị để tạo nguồn thu.

- Đối chiếu thu hồi công nợ cũ.

- Tiếp tục tái cân đối nguồn tài chính để duy trì hoạt động của công ty.

2.2. Đối với công ty con (công ty TNHH MTV lắp dựng kính Viglacera)

- Mục tiêu : Phân đầu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được giao năm 2025, Hoạt động sản xuất kinh doanh phải có lãi.

- Các nhiệm vụ và giải pháp :

- Tập trung chuyển dịch sang sản xuất và kinh doanh các sản phẩm khác biệt, đặc biệt là các sản phẩm kính tiết kiệm năng lượng, nâng tỷ lệ sản xuất và tiêu thụ sản phẩm kính tiết kiệm, sản phẩm có giá trị kinh tế cao, có lợi nhuận.

- Thực hiện các giải pháp tiết giảm chi phí, giảm giá thành để tăng sức cạnh tranh. Triệt để khoán, quản cho sản xuất, kinh doanh cho người đứng đầu các bộ phận chịu trách nhiệm đến cùng về kết quả thực hiện.

- Tiếp tục phát triển các sản phẩm mới như kính chống cháy, kính chống ồn, kính chống trộm, kính cách âm, cách nhiệt nhiều lớp, triển khai tiêu thụ và gia công các sản phẩm kính siêu trắng.

- Tập trung bán hàng và tiêu thụ sản phẩm đến các đối tượng chính là nhà dân và các dự án quy mô nhỏ có hiệu quả kinh tế. Đẩy mạnh việc gia công và lắp dựng đồng bộ sản phẩm nhôm kính cho các dự án và nhà ở dân cư.

- Rà soát, sắp xếp lại các đại lý phân phối trong đó thống nhất kế hoạch doanh thu chi tiết từng tháng, quý, năm. Tiếp tục khai thác và mở rộng công tác tiêu thụ đến các tỉnh đang có tốc độ đô thị hóa nhanh như Hưng Yên, Bắc Giang, Thái nguyên, Hà Nam, Hải Phòng, Quảng Ninh.v.v. Xây dựng chính sách bán hàng phù hợp để khuyến khích các đại lý tăng doanh thu, hoàn thành kế hoạch giao.

- Tuyển dụng nhân sự đủ năng lực, kinh nghiệm song song với việc hoàn thiện và đẩy mạnh quảng cáo, bán hàng trực tuyến. Nâng cao chất lượng dịch vụ cho khách hàng từ khâu vận chuyển, giao nhận, giải quyết khiếu nại kịp thời, nhanh gọn, thuận tiện.

- Tiếp tục nâng cao chất lượng sản phẩm, tỷ lệ thu hồi, tiết giảm chi phí để giảm giá thành sản xuất.

- Bám sát và phối hợp với Ban Bất động sản, Ban quản lý dự án và các đơn vị của Tổng công ty để đưa sản phẩm kính gia công vào các dự án nhà ở xã hội và các dự án khác của Tổng công ty và các nhà thầu tại các khu công nghiệp, đô thị.

- Hợp tác với các đơn vị tư vấn thiết kế, kiến trúc sư để giới thiệu, ứng dụng các sản phẩm kính gia công vào các công trình xây dựng từ khâu thiết kế. Tham gia tích cực trong tổ bán hàng đồng bộ của Tổng công ty để phối hợp với các đơn vị kinh doanh gạch ốp lát, sứ vệ sinh, sen vòi tắm để cung cấp các sản phẩm của công ty vào các dự án.

- Hợp tác trung bày, giới thiệu các sản phẩm mới như kính tiết kiệm năng lượng, kính chống cháy, kính chống ồn, kính siêu trắng tại các trung tâm trưng bày sản phẩm của Công ty CP kinh doanh gạch ốp lát và phối hợp tiêu thụ sản phẩm kính gia công cùng với các đại lý hiện đang tiêu thụ các sản phẩm khác trong chuỗi sản phẩm đồng bộ của Tổng công ty.

- Tăng cường công tác quảng cáo sản phẩm, thành lập tổ tư vấn trực tuyến, phối hợp với các chương trình triển lãm, truyền thông của Tổng công ty, quảng cáo trên website của Tổng công ty.

- Phân công nhiệm vụ, giao chỉ tiêu cụ thể cho các cá nhân, bộ phận, phòng ban có đánh giá, kiểm điểm hàng tháng, hàng quý để phấn đấu hoàn thành mục tiêu của Công ty.

- Tiếp tục tuyển dụng, đào tạo và có chính sách thu nhập, chính sách khoán quản phù hợp để khuyến khích cán bộ CNV. Tiếp tục củng cố tổ chức phòng kinh doanh đáp ứng yêu cầu nhiệm vụ năm 2025. Củng cố về nhân lực, vật lực cho Phân xưởng gia công lắp dựng nhôm kính.

2.3. Công tác tài chính

Xây dựng kế hoạch dòng tiền hàng tháng để cân đối và sử dụng nguồn tài chính hiệu quả. Đảm bảo cân đối nguồn tài chính để duy trì sản xuất kinh doanh tại các đơn vị trong công ty.

2.4. Các hoạt động khác.

Giữ vững an ninh, trật tự trong đơn vị, thực hiện các biện pháp ATLĐ, vệ sinh môi trường không để ảnh hưởng đến hoạt động SXKD. Phát huy vai trò của Công đoàn, Ban thanh tra công nhân trong kiểm soát hoạt động SXKD.

Đẩy mạnh các phong trào thi đua thiết thực hiệu quả.

Với các chỉ tiêu kế hoạch SXKD và đầu tư năm 2025 được đại hội cổ đông thông qua, Ban giám đốc điều hành cam kết sẽ khắc phục các tồn tại năm 2024, triển khai quyết liệt các giải pháp mới, cách làm mới, phấn đấu thực hiện hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2025.

Trân trọng cảm ơn .

Tổng giám đốc công ty

Trần Huy Thông