TỔNG CÔNG TY VLXD SỐ 1-CTCP
CÔNG TY CP GẠCH MEN THANH THANH

Số: 17 /BC-TTC

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc Lập – Tự Do – Hạnh Phúc

Đồng Nai, ngày 04 tháng 4 năm 2019

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH VỀ TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018, KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019

Kính gửi: **Đại hội đồng cổ đông Công ty cổ phần gạch men Thanh Thanh**

Ban điều hành Công ty cổ phần gạch men Thanh Thanh báo cáo kết qủa thực hiện kế hoạch SXKD năm 2018, dự kiến KH SXKD năm 2019 với các nội dung chính như sau:

I. Những thuận lợi và khó khăn tại Công ty:

A. Thuận lợi:

- Thương hiệu Thanh Thanh được người tiêu dùng biết đến đã nhiều năm.
- Tình hình tài chính lành mạnh, tính thanh khoản cao.
- Hệ thống các đại lý phân phối sản phẩm tương đối ổn định và đã đồng hành cùng với Công ty nhiều năm vừa qua.
- Lực lượng lao động kỹ thuật có tay nghề, có kinh nghiệm và nhiều lao động đã gắn bó nhiều năm với Công ty, đây là nguồn nhân lực hết sức quý giá cho việc vận hành những máy móc, thiết bị đã lạc hậu, hư hỏng nhiều nhưng lại sản xuất được những loại sản phẩm có chất lượng cao.
- Tổ chức bộ máy ổn định, tinh gọn, kỷ cương. Các tổ chức đoàn thể hoạt động tốt. Công tác an toàn lao động vệ sinh môi trường thực hiện hiện tốt .

B. Khó khăn:

- Năm 2018, biến động về việc tăng giá CNG và một số nguyên liệu là thách thức lớn nhất đối với Công ty phải gánh chịu.
- Cung cầu mất cân đối dẫn đến cạnh tranh khốc liệt, đặt biệt là gạch giá rẻ từ phía Bắc tràn vào đã làm cho việc tiêu thụ sản phẩm càng thêm khó khăn.
- Thiết bị, máy móc đầu tư đã lâu, thường xuyên hư hỏng, chi phí sửa chữa và chi phí nhân công cao. Thiết bị, máy móc lạc hậu, nên không thể sản xuất được một số sản phẩm cao cấp có kích thước lớn, do đó bất lợi về khả năng cạnh tranh.
- Công ty đã có chủ trương của tỉnh Đồng Nai di dời, nên khó khăn cho việc đầu tư chiều sâu, cải tiến thiết bị nâng cao chất lượng, cũng như đa dạng hóa sản phẩm.
- Kho bãi chật hẹp nên rất khó khăn trong việc dự trữ nguyên liệu vào mùa mưa, đặc biệt trong điều kiện Công ty sản xuất rất nhiều chủng loại sản phẩm.
- Hiện nay Công ty sử dụng CNG tiết kiệm chi phí hơn so với sử dụng LPG, nhưng chi phí vẫn cao hơn các đơn vị sử dụng khí hóa than và khí thấp áp. Khả năng cạnh tranh vẫn hạn chế.

II. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018:

1. Các chỉ tiêu chính:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	KH 2018	TH năm 2018	Tỷ lệ TH so KH
1	Sản xuất	m^2	4.800.000	5.389.675	112,28%
2	Tiêu thụ	m^2	4.900.000	5.283.467	107,83%
3	Doanh thu	Tỷ đồng	362,345	398,274	109,92%
4	Lãi trước thuế	Tỷ đồng	16,0	18,732	117,08%

2. Chất lượng sản phẩm năm 2018:

Phân xưởng	Loại 1	Loại 2	Loại phế/chính phẩm
Phân xưởng 1	89,96%	10,04%	1,49%
Phân xưởng 2	89,16%	10,84%	1,14%
Phân xưởng 3	87,88%	12,12%	1,19%

3. Các chỉ tiêu khác:

Các chỉ tiêu	ĐVT	Số đầu năm 01/01/2018	TH tại 31/12/2018	Tỷ lệ TH với đầu năm (%)
Hàng tồn kho	m^2	1.144.096	1.217.747	106,44%
Tổng nợ phải trả	Tỷ đồng	90,305	121,496	134,54%
Tổng nợ phải thu	Tỷ đồng	30,697	62,020	202,04%

4. Đánh giá chung tình hình sản xuất kinh doanh:

Do giá CNG năm 2018 tăng bình quân: 2.615 đồng/kg đã làm cho lợi nhuận năm 2018 giảm so với năm 2017.

Để đối phó với việc tăng giá nhiên liệu(CNG), Ban điều hành Công ty đã có những giải pháp như sau:

- Kịp thời chuyển đổi sản phẩm mới, đưa ra nhiều chính sách bán hàng phù hợp, linh hoạt. Tăng giá bán và tăng sản lượng tiêu thụ những sản phẩm có lợi thế cạnh tranh tốt hơn như: SP 30*60, SP Granite.
- Tăng cường công tác quản lý, tiết kiệm định mức sử dụng gas, điện.

Mặc dù lợi nhuận năm 2018 giảm so với năm 2017, nhưng xem xét khách quan, toàn diện hoạt động SXKD của Công ty của năm 2018, thì kết quả SXKD đạt được là điều đáng khích lệ trong một năm đầy khó khăn, thách thức.

5. Công tác đầu tư:

- Hội đồng quản trị đã phê duyệt mua đầu tư 02 máy ép cho Phân xưởng Cramic, giá trị: **8.801.665.305** đồng(hiện nay đang triển khai thực hiện);
- Đầu tư mua cổ phiếu VTA: 1.715900 CP, giá trị: **11.427.575.701** đồng.

III. Dự kiến kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019:

1. Các chỉ tiêu chính:

Stt	Chỉ tiêu	Đơn vị	Kế hoạch năm 2019
1	Sản xuất	m^2	5.100.000
2	Tiêu thụ	m^2	5.200.000
3	Doanh thu	Tỷ đồng	405,387
4	Lãi trước thuế	Tỷ đồng	17,0

- *Để đạt mục tiêu SXKD năm 2019, BĐH Công ty đề ra các giải pháp sau:*

- Tăng cường quản lý tiết kiệm nguyên liệu và chủ động tìm nguồn nguyên liệu có chất lượng tốt, gía cả hợp lý nhằm giảm chi phí.
- Tăng cường kiểm sóat qui trình công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm.
- Cấu trúc lại chủng loại sản phẩm, phát triển mẫu mã mới phù hợp với nhu cầu của thị trường, đặc biệt các sản phẩm kích thước lớn, sản phẩm Granit.
- Điều chỉnh chính sách bán hàng linh hoạt với tình hình thị trường từng thời điểm.
- Phát triển thêm Đại lý tiêu thụ và tìm thêm nhà nhập khẩu để tăng xuất khẩu.
- Tinh gọn bộ máy, tinh giảm lao động. Chăm lo đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động. Bảo đảm tốt an ninh trật tự và thực hiện tốt công tác ATLĐVSMT.

2. Về đầu tư:

- Tổ chức thực hiện đúng tiến độ việc đầu tư 2 máy ép cho Phân xưởng ceramic
- Tiếp tục nghiên cứu dự án đầu tư nhà máy mới, chuẩn bị di dời Công ty đến địa điểm mới theo chủ trương của tỉnh Đồng Nai.
- Tìm hiểu mua bán sát nhập một số Công ty làm ăn thua lỗ để cải tạo nâng cấp sản xuất các chủng loại gạch cao cấp có kích thước lớn, nhằm tăng khả năng cạnh tranh.
- Khi có phương án đầu tư, Công ty sẽ phát hành tăng vốn Điều lệ.

Trên đây là báo cáo về kết qủa SXKD năm 2018 và dự kiến kế hoạch SXKD năm 2019 BĐH cùng tòan thể CBCNV Công ty quyết tâm phấn đấu hòan thành các mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 mà Đại hội đồng cổ đông đề ra:

Xin trân trọng cám ơn./.

Nơi nhận:
- *Như trên;*
- *HĐQT, BKS;*
- *Lưu KHVT, TCHC*

TỔNG GIÁM ĐỐC

M.S.D.N: 3600566564 C.T.C.P CÔNG TY CỔ PHẦN GẠCH MEN THANH THANH TP. BIÊN HÒA - T. ĐỒNG NAI

Trần Hưng Lương