



ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

(Về hoạt động của công ty và hoạt động của Ban giám đốc năm 2014)

I. ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ VỀ CÁC MẶT HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

Kinh tế vĩ mô của Việt Nam năm 2014 được ví như một bức tranh với nhiều gam màu sáng tối. Mặc dù năm 2014 khép lại với những điểm sáng vĩ mô được cải thiện theo hướng ổn định: lạm phát được kiềm chế, dự trữ ngoại hối tăng cao, tỷ giá được bình ổn... nhưng bên cạnh đó, Doanh nghiệp - động lực quan trọng nhất cho phát triển kinh tế phải tiếp tục trải qua một năm đầy khó khăn. Tình hình tài chính biến động, năng lực tài chính khó khăn nên các doanh nghiệp phải thường xuyên chiếm dụng vốn đồng thời giảm lượng trữ kho nguyên vật liệu dẫn đến nguồn việc cho công ty In luôn bị động. Nguồn hàng thiếu dẫn đến sự cạnh tranh không bình đẳng, các đối thủ phá giá của để lôi kéo khách hàng nhưng không nghĩ đến hiệu quả sản xuất cộng với sức mua của người tiêu dùng tiếp tục giảm ở mức thấp.

Từ hiệu ứng cung cầu như trên, hầu như các doanh nghiệp ngành In cả nước cũng rơi vào khủng hoảng. Trước những khó khăn như vậy, Ban điều hành Công ty cũng đã kịp thời đưa ra nhiều giải pháp thị trường để đảm bảo giữ được khách hàng truyền thống đồng thời phát triển dòng sản phẩm bao bì với chất lượng cao, phù hợp nhằm đáp ứng nhu cầu thay đổi của thị trường. Từ đó các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp luôn được giữ vững và phát triển từ 7-10%:

1. Về tài chính :

- Áp lực gia tăng công nợ của khách hàng được giải quyết bằng các giải pháp cụ thể:
 - Chuyên trách gồm 1 Phó phòng theo dõi và thu hồi công nợ. Trục tiếp với Chuyên viên Tài chính chỉ đạo thực hiện và báo cáo định kỳ cho GD hàng tuần.
 - Kết hợp với các hoạt động Kinh Doanh, tùy theo tình hình để có các kế hoạch nhận hàng, giao hàng, thu hồi cụ thể cho đến việc xin ý kiến HĐQT khi cần đưa ra giải pháp tranh chấp.
- Tập trung xây dựng các kế hoạch cho hoạt động tài chính với các bài toán xem xét điểm hòa vốn trong năm, xem xét hàng định kỳ các chỉ số biến phí, định phí. Xem xét các yếu tố liên quan về việc dòng tiền, sử dụng và thanh toán lãi vay... để quyết định các chiến lược kinh doanh theo từng vụ mùa, các chính sách Tài chính của Cty.
- Trong năm 2014 đã tăng vốn điều lệ Công ty từ 20 tỷ lên 30 tỷ thông qua cổ phiếu thưởng tỷ lệ 2 thường 1 từ nguồn vốn đầu tư phát triển của Công ty.
- Trong hoạt động liên doanh với Taisho ta đưa tài sản góp vốn từ 4tỷ888 thành 10tỷ909 chênh lệch 6tỷ 021. Phần chênh lệch giá này trừ thuế thu nhập còn 4tỷ 305 được đưa vào tăng vốn chủ sở hữu của chúng ta.

2. Về hoạt động Kinh doanh : Doanh thu bán hàng tăng hơn hơn 13 tỷ đồng so với năm 2013 và vượt 4% so với kế hoạch 2014. Gồm các phân tích sau :

- Thị trường mới được mở ra với nhiều cơ hội và thách thức đan xen khi bắt đầu hợp tác với các tập đoàn lớn của nước ngoài (Oxylane, Crayola, Ergo...). Năm 2014 việc sản xuất cho thị trường này đã được chấp nhận bước đầu năm 2013. Công ty tiếp tục duy trì các hoạt động tổ chức đào tạo, tổ chức cải tiến theo các tiêu chuẩn bắt buộc về quy trình an toàn lao động, trách nhiệm xã hội, áp dụng và cải tiến quy trình sản xuất, phân công các thành viên trong BGD trực tiếp giải quyết các công việc về sản xuất và hệ thống chất lượng
- Quyết tâm cải tiến thể hiện từ hệ thống chất lượng, quy trình sản xuất chuyên biệt, hệ thống 5S, hệ thống kho hóa chất cho đến máy rửa mắt, khẩu trang chuyên dụng hay cải tạo nhà vệ sinh, căn tin .v.v....với sự học tập tích cực từ các hoạt động của người Nhật trong công tác liên doanh đã đem đến những tín hiệu khả quan cho việc mở rộng, khai thác các nguồn hàng trong những năm tiếp theo. Đặc biệt là cơ hội thúc đẩy sự cải tiến cho Cty nhanh chóng tiếp cận với các yêu cầu của thị trường gia công In Quốc tế
- Thực hiện Chương trình Kỹ thuật tham gia hỗ trợ Sản xuất
- Xây dựng kế hoạch cụ thể hoạt động Thử nghiệm Sản phẩm mới
- Thúc đẩy hoạt động tăng cường Sáng kiến, cải tiến, tiết kiệm
- Hoạt động Marketing có những giải pháp cụ thể hơn trong việc ứng dụng công nghệ thông tin các công tác bán hàng, PR, kiểm soát công nợ, đánh giá nhà cung ứng...
- Áp dụng chính sách, chương trình chăm sóc, thu hút KH. Các chương trình được KH hài lòng và đánh giá tốt qua Kết quả “Khảo sát sự thỏa mãn của khách hàng năm 2014”

- Hoạt động Sản xuất mang lại hiệu quả trong khai thác thiết bị mới. Cho đến nay, quy trình sản xuất các sản phẩm này với sự hỗ trợ của các Chuyên gia Nhật bản, Cty đã nắm bắt thuần thục, khai thác triệt để các thiết bị hiện đại đầu tư trang bị theo sự chấp thuận của ĐHCĐ 2012.

3. Về Lợi nhuận :

- Năm 2014 lợi nhuận tăng gần 900 triệu đồng so với 2013, vượt 3% so với kế hoạch 2014. Trong tình hình công ty đầu tư lớn, chi phí nợ gốc, lãi vay đang còn rất căng thẳng thì đây là kết quả giúp In7 yên tâm, tự tin trong việc trang trải tài chính.
- Việc chủ động tăng thêm giá trị vào từng trang in, từng sản phẩm vừa đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của khách hàng về chất lượng, hình thức SP, vừa góp phần đem lại doanh số và hiệu quả cao (in metalized, in nhựa PET, PP hay cán màng Hologram).
- Song song đó, ý thức tiết kiệm, chống lãng phí truyền thống đã giúp Cty luôn chủ động kiểm soát chi phí nguyên vật liệu trong SX, trong chi tiêu mua sắm. Việc kiểm soát chi phí, tiết kiệm còn thể hiện ở việc quan tâm kiểm soát các MTCL về đánh giá hiệu quả thực hiện công việc ở các bộ phận. Với các mục tiêu có lượng hóa, các mục tiêu tiết kiệm thời gian SX, sức lao động, giảm sai hỏng... đã buộc các cá nhân bộ phận phải quan tâm, cố gắng không chế sai sót trong nghiệp vụ.

4. Về Đào tạo nguồn nhân lực :

- Đã mở các lớp đào tạo tại công ty đào tạo nâng cao tay nghề, kiến thức chuyên ngành và tổ chức SX, trong đó còn có sự tham gia hướng dẫn của chuyên gia Nhật Bản từ Taisho Printing Company. Chương trình đào tạo 40 CN Kỹ thuật chuyên ngành vẫn tiếp tục, đến 2014 Cty đã tự đào tạo được 25 CN Kỹ thuật và 15 công nhân đang học việc tại các máy in. Nâng cấp chương trình đào tạo nguồn nhân lực về chuyên môn kỹ thuật, vận dụng và học tập kịp thời các kinh nghiệm, ứng dụng khoa học công nghệ cao để thúc đẩy, cải tiến và phát triển kỹ thuật.
- Công tác đào tạo Công nhân Kỹ thuật ở nước ngoài được nâng lên, đến 2014 cử sang Nhật đào tạo được 8 CN kỹ thuật In trực tiếp làm việc trên các thiết bị In tiên tiến với mức chi phí và huấn luyện được sự hỗ trợ đặc biệt của bạn.

II. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN GIÁM ĐỐC:

- Dưới sự lãnh đạo của HĐQT, BGD trong các lĩnh vực hoạt động đã nâng cao được các tính năng kỹ thuật công nghệ cao từ việc đầu tư máy móc thiết bị mới, kịp thời đáp ứng theo nhu cầu phát triển của Cty, mang lại hiệu quả, năng suất chất lượng trong SXKD, khai thác được thị trường nước ngoài. Tiến hành hợp tác liên doanh với Công ty Taiso – Nhật bản với mục tiêu chính là nâng cao trình độ Kỹ thuật ngành chuyên sâu bằng các giải pháp Khoa học Công nghệ tiên tiến
- Trong tình hình kinh tế khó khăn chung của cả nước, với mục tiêu phát triển kinh doanh, HĐQT, Ban điều hành Cty đã lãnh đạo thực hiện tốt nhiệm vụ SXKD năm 2014, các mục tiêu cụ thể đề ra trong năm về doanh thu, lợi nhuận, tỉ lệ cổ tức tăng, doanh thu đạt 162/148 tỉ vượt 9%; Lợi nhuận đạt 12,029 tỷ/ 11,151 tỷ vượt 8%.
- Chủ động trong việc điều phối cân đối nguồn tài chính phục vụ cho SXKD, đảm bảo được nguồn chi trả các dự án đầu tư nhà xưởng, máy móc thiết bị. Thực hiện tốt nghĩa vụ nộp ngân sách nhà nước, tạo nguồn thu nhập ổn định cho người lao động, tăng cổ tức cho cổ đông.
- Thực hiện tốt vai trò về cân đối nguồn vốn mà đại hội Cổ đông đã giao quyền điều hành cho HĐQT chịu trách nhiệm trực tiếp giải quyết. Điểm sáng trong hoạt động tài chính của 2014 là việc thanh toán Nợ gốc và lãi vay. Phần nợ Ngân hàng được thanh toán đến 2017, cho đến nay chỉ còn 16 tỷ.
- Định hướng đúng Mục tiêu chiến lược, tích cực đẩy mạnh đầu tư, cải tiến hệ thống mang lại hiệu quả hoạt động sản xuất kinh doanh, đáp ứng kịp thời tốc độ phát triển hội nhập, mang lại hiệu quả về năng suất, chất lượng góp phần tăng doanh thu trong năm 2014.
- Tình hình hợp tác liên doanh với công ty TNHH Công nghệ Bao bì Taisho&7(Nhật Bản) trong năm 2014 đem lại nhiều lợi ích về thị trường, kỹ thuật, đào tạo công nghệ cho In7. Đặc biệt trong 2014 về lợi ích kinh tế Cty Liên doanh đã đạt điểm hòa vốn (năm 2013 lỗ lũy kế hơn 3 tỷ đồng). Điều này đã thể hiện sự quyết tâm của BGD trong việc thực hiện chủ trương của ĐHCĐ định hướng khi thành lập liên doanh.

KẾT LUẬN:

Kết quả năm 2014 đã minh chứng cho những nỗ lực, sáng tạo không ngừng của tập thể Ban Điều hành Công ty In số 7 trong quyết tâm tìm kiếm, khai phá thị trường mới nhằm tiếp tục đưa công ty trở thành một Công ty In ngang tầm khu vực. Chính sự đồng tâm hiệp lực, cùng nhau chia sẻ khó khăn của đội ngũ cán bộ công nhân viên và kỹ năng quản trị doanh nghiệp của Ban Giám đốc đã giúp công ty không chỉ vượt qua

những năm kinh tế khó khăn mà còn đạt nhiều thành tựu trong lĩnh vực đầu tư phát triển nhằm chuẩn bị đón đầu những cơ hội trong tương lai, tạo nền tảng cho sự phát triển của Công ty bền vững trong những năm sắp đến. Với năng lực và kinh nghiệm của Ban Giám đốc, với niềm tự hào và khát vọng của từng thành viên của Công ty, Hội đồng Quản trị tin rằng Công ty sẽ hoàn thành xuất sắc kế hoạch kinh doanh đề ra cho năm 2015.

III. KẾ HOẠCH VÀ ĐỊNH HƯỚNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Hội đồng Quản trị Công ty Cổ phần In số 7 trình Đại Hội đồng Cổ đông phê duyệt các chỉ tiêu kế hoạch năm 2015 như sau:

1. Mục tiêu chính 2015: **tăng từ 7% đến 10%**
 - a) Doanh thu : **173,5 tỷ**
 - b) Lợi nhuận : **13,7 tỷ**
 - c) Thu nhập : **9,8 triệu/người/tháng**
 - d) Cổ tức : **24%** (theo VDL 20 tỷ) hoặc **16%** so với VDL 30 tỷ
 2. Trong năm 2015 đầu tư Các thiết bị chuyên dụng hỗ trợ, các thiết bị sau in tạo vòng sản xuất được khép kín: Tập trung nhu cầu của SX, Kinh Doanh. Xử lý các thông tin liên quan, đầu tư theo hướng tăng năng suất lao động về Doanh thu trên đầu người và thực hiện chất lượng sản phẩm đạt yêu cầu thị trường cao cấp
 3. Mục tiêu dài hạn về đầu tư phát triển từ 2015 – 2018: Nghiên cứu xây dựng dự án đầu tư chuyên ngành từ 2015, đảm bảo phát huy được chiều sâu Kỹ thuật từ 3 đến 10 năm: Tiếp tục xem xét Tăng cường thiết bị hiện đại, trị giá khoảng 1,5 đến 2 triệu USD tạo nguồn khấu hao và khai thác được thị trường Bao bì cao cấp
 4. Định hướng giải pháp chiến lược: Tập trung nâng năng lực sản xuất chuyên sâu về Công nghệ, Con người bằng các giải pháp :
 - 4.1 Kinh Doanh: Mở thêm thị trường sản xuất các sản phẩm in cao cấp : Phân đấu đến 2020 doanh số hàng cao cấp chiếm 15% trên tổng doanh thu 1 năm
 - 4.2 Sản xuất: Định hướng các chỉ tiêu về hiệu quả sản xuất, ước tăng từ 5% đến 7% mỗi năm. Nâng nội lực về Tổ chức sản xuất theo kịp chuyên biến của thị trường
 - 4.3 Con người: Nâng chi phí đầu tư, cải tiến phương thức và nâng chất lượng hoạt động đào tạo, huấn luyện Công nhân kỹ thuật, Cán bộ quản lý, Cán bộ lãnh đạo nhằm đạt yêu cầu thực chất cho Công ty
 - 4.4 Hệ thống: Củng cố Hệ thống quản trị đang có, Xây dựng, phát triển các Hệ thống phù hợp phục vụ thị trường, đáp ứng yêu cầu của khách hàng
 - 4.5 Thiết bị: Đầu tư nâng cấp thiết bị cũ, mua máy mới phù hợp với nhu cầu nâng năng lực phục vụ thị trường của Công ty
- Đa dạng hóa chủng loại sản phẩm thông qua hoạt động hợp tác liên doanh sản xuất, củng cố và đẩy mạnh việc mở rộng thị phần thị trường trong nước và xuất khẩu, Tập trung đầu tư chiều sâu nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, năng suất lao động và công suất thiết bị nhằm hạ thấp giá thành sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh
- Sau tất cả, mục tiêu chiến lược của Công ty là điều hành In 7 trở thành Công ty In tại Việt Nam có hoạt động phù hợp với thị trường gia công cho nước ngoài. Với phương châm Chuyên môn hóa và tự động hóa sản xuất đưa công ty trở thành một trong những công ty có môi trường làm việc tốt nhất cho người lao động, đem lại lợi ích cho khách hàng, cho Cổ đông và Công ty .

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**



TRẦN VĂN TẤN