



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Đánh giá kết quả các mặt hoạt động của Công ty năm 2016 và Các Định hướng chính năm 2017

I. BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NĂM 2016:

1. Thành viên và cơ cấu của HĐQT

Trong năm 2016 không có sự thay đổi nào về số lượng, nhân sự thành viên của Hội đồng quản trị công ty. Các thành viên HĐQT trong năm 2016 như sau:

Stt	Họ và tên	Chức vụ
1	Ông Trần Văn Tấn	Chủ tịch HĐQT
2	Ông Lê Văn Khanh	Thành viên HĐQT
3	Ông Nguyễn Minh Trung	Thành viên HĐQT (thường trực)
4	Bà Huỳnh Thanh Tường Khanh	Thành viên HĐQT
5	Bà Lê Thị Bích Hằng	Thành viên HĐQT

2. Hoạt động của Hội đồng quản trị:

Thực hiện nghị quyết của ĐHCĐ năm 2016, HĐQT thực hiện kiểm soát, giám sát, đảm bảo lợi ích cổ đông Công ty theo đúng chức năng, quyền hạn và nhiệm vụ, hoàn thành kế hoạch kinh doanh đề ra.

Năm 2016, HĐQT đã tiến hành 5 cuộc họp định kỳ và đột xuất, dưới hình thức trực tiếp hoặc qua hình thức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản, ban hành 4 Nghị quyết/Quyết định về các vấn đề chiến lược, kế hoạch hoạt động của Công ty với sự tham gia đầy đủ của các thành viên. Các cuộc họp HĐQT được tổ chức và tiến hành theo đúng Điều lệ Công ty, Các Biên bản, Nghị quyết, Quyết định của HĐQT đều dựa trên sự thống nhất của các thành viên, được lưu giữ theo đúng quy định.

Các thành viên HĐQT tích cực tham gia, đóng góp ý kiến và biểu quyết thông qua các quyết định khi hơn một phần hai (1/2) tổng số thành viên HĐQT tham dự chấp thuận. Tất cả các cuộc họp trực tiếp của HĐQT đều có sự tham gia của Trưởng Ban Kiểm soát (BKS) với tư cách quan sát viên, và tất cả các trao đổi và họp thông qua hình thức xin ý kiến bằng văn bản đều có sự chứng kiến của Trưởng Ban Kiểm soát.

Cụ thể các cuộc họp của HĐQT như sau:

Stt	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số phiên họp tham dự	Tỷ lệ	Ghi chú
1	Ông Trần Văn Tấn	Chủ tịch HĐQT	4/4	100%	
2	Ông Nguyễn Minh Trung	Thành viên HĐQT	4/4	100%	
3	Ông Lê Văn Khanh	Thành viên HĐQT	3/4	100%	
4	Bà Huỳnh Thanh Tường Khanh	Thành viên HĐQT	4/4	100%	
5	Bà Lê Thị Bích Hằng	Thành viên HĐQT	4/4	100%	
6	Bà Võ Thị Thùy Chinh	Trưởng ban KS	2/2	100%	

Các Nghị quyết/Quyết định của HĐQT:

Stt	Số Nghị quyết/Quyết định	Ngày	Nội dung
1	Số 01/2016/NQ-HĐQTIII	31/3/2016	Thông qua các vấn đề: <ul style="list-style-type: none"> - Kết quả hoạt động SXKD 2015 - Đánh giá của HĐQT về hoạt động của Ban điều hành 2015, - Phương hướng hoạt động 2016; - Mức chi cổ tức 2015; - Kế hoạch phân phối lợi nhuận năm 2016 trình ĐHĐCĐ thường niên 2016; - Mức thù lao khen thưởng cho HĐQT, BKS và Ban điều hành; - Báo cáo của Ban kiểm soát; - Các nội dung và chương trình Đại hội cổ đông 2016.
2	Nghị quyết đại hội đồng cổ đông 2016	22/04/2016	<ul style="list-style-type: none"> - Thông qua báo cáo hoạt động SXKD 2015 và Quý 1/2016; - Thông qua phương hướng hoạt động 2016. - Thông qua báo cáo Ban Kiểm soát; - Kế hoạch phân phối lợi nhuận 2016; - Mức thù lao và khen thưởng cho HĐQT, BKS và Ban điều hành; - Công nhận kết quả bầu cử bổ sung thành viên HĐQT; - Thông qua Điều lệ Tổ chức hoạt động công ty cổ phần In số 7 năm 2016
3	Số 02/2016/NQ-HĐQTIII	18/8/2016	Thông qua các vấn đề: <ul style="list-style-type: none"> - Kết quả hoạt động SXKD 6 tháng đầu năm 2016; - Đồng ý chủ trương nhập Quỹ đầu tư phát triển công ty In 7 các nguồn thu từ việc thanh lý các thiết bị không còn hiệu quả khai thác tại công ty, tiếp tục thủ tục xin ý kiến cổ đông bằng văn bản chủ trương trên; - Thống nhất đồng ý chủ trương Phát hành cổ phiếu thưởng cho cán bộ công nhân viên. - Thông qua phân công nhiệm vụ cho thành viên HĐQT mới (bà Tường Khanh)
4	Số 03/2016/NQ-HĐQTIII	22/12/2016	<ul style="list-style-type: none"> - Thống nhất đồng ý Phương án Phát hành 300.000 cổ phiếu ESOP cho cán bộ công nhân viên; - Thống nhất thông qua Báo cáo của Giám đốc về kết quả hoạt động Sản xuất kinh doanh ước thực hiện năm 2016 - Thống nhất thông qua Kế hoạch Sản xuất kinh doanh năm 2017; - Thông qua Dự án phát triển công nghệ Digital Printing do Ban Giám đốc công ty Dự thảo và tổ chức thực hiện

II. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CHUNG CỦA CÔNG TY NĂM 2016**1. Đánh giá chung :**

Từ 2014 đến nay nền kinh tế vĩ mô của Việt Nam đã có được những dấu hiệu phát triển nhanh sau những năm thoái trào chung của thế giới. Mặc dù năm 2016 khép lại với một số điểm sáng nổi bật, được cải thiện theo hướng ổn định như lạm phát được kiềm chế, dự trữ ngoại hối tăng cao, tỷ giá được bình ổn.v.v.. nhưng trên thực tế các Doanh nghiệp – động lực quan trọng nhất cho phát triển kinh tế vẫn còn phải tiếp tục trải qua một năm nhiều khó khăn. Tình hình tài chính biến động, những khó khăn về năng lực tài chính của một số Khách hàng đã dẫn đến việc phải thường xuyên chiếm dụng vốn đồng thời giảm lượng tồn kho. Do đó nguồn việc cho Công ty In nói chung luôn bị động. Song song đó Nguồn hàng từ các thị trường cao cấp khác lại phát triển dồi dào dẫn đến tình trạng mức cung không đáp ứng được mức cầu, năng lực sản xuất của một số doanh nghiệp không đáp ứng kịp do không có năng lực đầu tư .

Từ hiệu ứng cung cầu như trên, không ít doanh nghiệp ngành In trong nước gặp nhiều khó khăn trong việc tìm ra lối đi cho phát triển. Trước tình hình đó, năm 2016 HĐQT, Ban điều hành Công ty In số 7 đã có những định hướng kịp thời. Ngoài việc tập trung đầu tư các thiết bị phù hợp để

khép kín quy trình sản xuất, nâng năng lực phục vụ nhu cầu khách hàng, đặc biệt là cho SX những mặt hàng cao cấp có giá trị cao, còn mạnh dạn tăng mạnh chi phí đầu tư cho đào tạo, huấn luyện con người, cải tiến quy trình, chăm sóc khách hàng.

Kết quả là vẫn giữ được khách hàng truyền thống; Tăng đáng kể tỷ trọng doanh thu từ dòng sản phẩm bao bì cao cấp trong cơ cấu mặt hàng, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của thị trường; Các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh của Công ty đều vượt từ 10-15%.

2. Đánh giá các hoạt động năm 2016 :

2.1 Về tài chính :

Hoạt động tài chính của Công ty năm 2016 đã được kiểm toán độc lập và kết luận là phù hợp với các chuẩn mực kế toán Việt Nam. Công ty đã thực hiện đầy đủ trách nhiệm đối với Nhà nước về thuế, đảm bảo thu nhập cho người lao động, cố gắng đối với cổ đông và bảo toàn vốn.

Một số giải pháp tài chính nổi bật trong năm 2016 :

- Từng bước giải quyết tốt áp lực gia tăng công nợ của khách hàng bằng các giải pháp cụ thể:
 - Trực tiếp Kế toán trưởng đảm trách việc theo dõi và thu hồi công nợ và phối hợp với Chuyên viên Tài chính báo cáo định kỳ cho GD hàng tuần không để xảy ra nợ xấu.
 - Kết hợp với các hoạt động Kinh Doanh, tùy theo tình hình để gắn kế hoạch nhận hàng, giao hàng với việc thu hồi công nợ. Xin ý kiến HĐQT kịp thời để đưa ra giải pháp tranh chấp khi cần.
- Xây dựng tốt các kế hoạch 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 để quyết định các chiến lược kinh doanh theo từng vụ mùa, các chính sách cho khách hàng.
- Triển khai thực hiện hợp lý trong việc chi các khoản tăng thu nhập cho người lao động để bù đắp sức lao động, tạo tâm lý ổn định trong những thời điểm phải thường xuyên làm tăng ca.

2.2 Về hoạt động Kinh doanh :

HĐQT đánh giá hoạt động Kinh doanh 2016 là thành công. Doanh thu bán hàng đạt 229.6 tỷ, tăng 35 tỷ đồng so với năm 2015, vượt 15% so với kế hoạch đặt ra năm 2016. Đạt được kết quả này là nhờ Công ty đã tổ chức thực hiện tốt những giải pháp sau :

- Có chính sách chăm sóc tốt các khách hàng chiến lược, khách hàng tiềm năng, đồng thời tìm kiếm, khai thác các thị trường mới như hợp tác với các tập đoàn lớn của nước ngoài với nhiều cơ hội và thách thức.
- Công ty đã triển khai và đang tiếp tục duy trì các hoạt động tổ chức đào tạo, cải tiến quy trình an toàn lao động, trách nhiệm xã hội, quy trình sản xuất theo các tiêu chuẩn của các Hệ thống quản trị tiên tiến để phù hợp với các yêu cầu nghiêm ngặt từ đối tác. Các công việc này được phân công trực tiếp cho các thành viên trong BGD trực tiếp phụ trách. Hiện nay, công ty cổ phần In số 7 đã đạt được nhiều chứng nhận Hệ thống chất lượng từ các tổ chức đánh giá có uy tín như: Hệ thống chất lượng ISO 9001: 2008; Hệ thống SMECTA, ICTI, FSC, 5S ... có thể tự tin hòa nhập môi trường kinh doanh quốc tế với nhiều cơ hội và thách thức lớn.
- Triển khai thực hiện Chương trình Kỹ thuật tham gia hỗ trợ Sản xuất. Xây dựng và triển khai hoạt động Thử nghiệm Sản phẩm mới, khuyến khích Sáng kiến cải tiến.
- Duy trì áp dụng các giải pháp Marketing : Quảng cáo qua từ khóa Google. Giới thiệu đến khách hàng catalogue In 7, phô diễn các mẫu hiệu ứng, kỹ thuật in, chất lượng in của công ty. Tăng

cường hoạt động Triển lãm, sale, gọi điện, tiếp cận chào hàng đến khách hàng, khai thác được nhiều khách hàng mới. Triển khai các chính sách, chương trình chăm sóc, thu hút KH, được KH hài lòng và đánh giá tốt qua Kết quả “Khảo sát sự thỏa mãn của khách hàng năm 2016”

- Khai thác thiết bị mới đạt hiệu quả cao. Cho đến nay, quy trình sản xuất các sản phẩm trên thiết bị mới với sự hỗ trợ của các Chuyên gia Nhật bản, sự nắm bắt nhanh nhạy của anh em công nhân kỹ thuật được đào tạo ở Nhật về cùng với chỉ đạo trực tiếp của cán bộ điều hành xưởng, các phòng ban liên quan việc vận hành thiết bị có thể nói đã thuần thục, góp phần vào việc mang lại hiệu quả kinh doanh trong năm 2016.

2.3 Về Lợi nhuận :

Năm 2016 lợi nhuận đạt 16.9 tỷ vượt 13% so với kế hoạch 2016. Trong tình hình chung của nền kinh tế thì đây là kết quả giúp In7 yên tâm, tự tin trong việc tiếp tục tái đầu tư.

HDQT đánh giá cao một số giải pháp đã thực hiện trong năm 2016 giúp tăng Lợi nhuận sau :

- Tiếp tục chủ động tăng 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 Lợi nhuận (in metalized, in nhựa PET, PP hay cán màng Hologram).
- Khuyến khích, duy trì ý thức tiết kiệm, chống lãng phí trong Công ty bằng các giải pháp giảm chi phí sản xuất, tăng năng suất, nâng hiệu quả, nâng chất lượng. Truyền thống này 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, đánh giá hiệu quả thực hiện công việc ở các bộ phận. Với các mục tiêu có lượng hóa trong tiết kiệm thời gian SX, sức lao động, giảm sai hỏng... đã buộc các cá nhân, bộ phận phải quan tâm, cố gắng hạn chế sai sót trong nghiệp vụ. Hoạt động này góp phần đáng kể trong việc tăng Lợi nhuận chung cho Công ty.

2.4 Về Đào tạo nguồn nhân lực :

HDQT đánh giá hoạt động đào tạo đang mang lại những hiệu quả tốt. Ngoài việc đầu tư cho thiết bị, năm 2016 Công ty đã mạnh dạn đầu tư gần 1 tỷ đồng cho hoạt động Đào tạo nguồn nhân lực, cụ thể :

- Mở các lớp tại công ty đào tạo nâng cao tay nghề, kiến thức chuyên ngành và tổ chức SX, Chương trình đào tạo CN Kỹ thuật và công nhân đang học việc tại các máy in.
- Nâng cấp chương trình đào tạo nguồn nhân lực quản lý cho cán bộ nguồn trong danh sách cán bộ quy hoạch của Công ty
- Cử sang Nhật đào tạo 2 CN kỹ thuật trực tiếp làm việc trên các thiết bị in UV trong thời gian 2 tháng, hiện đã vận hành máy in UV mới lắp đặt vào tháng 5/2016 đạt hiệu quả cao.

III. BÁO CÁO GIÁM SÁT CỦA HDQT ĐỐI VỚI BAN ĐIỀU HÀNH

- Trong tình hình kinh tế khó khăn chung của cả nước, dưới sự chỉ đạo của HDQT, Ban GD Cty đã lãnh đạo thực hiện tốt nhiệm vụ SXKD năm 2016, các mục tiêu SXKD năm 2016 như trang in, GTTSL, doanh thu, lợi nhuận, tỉ lệ cổ tức đều đạt và vượt kế hoạch. Riêng doanh thu đạt 229,6 tỷ vượt 15%; Lợi nhuận đạt 16.9 tỷ vượt 13%. Cổ tức đã chi 20%. Thực hiện tốt vai trò cân đối nguồn vốn mà đại hội Cổ đông đã giao quyền cho HDQT và Ban điều hành chịu trách nhiệm. HDQT đánh giá cao những nỗ lực của BGD năm 2016 trong việc thực hiện đúng Định hướng, Mục tiêu chiến lược của Công ty, 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 2016.

- BGD đã xây dựng và tổ chức thực hiện kịp thời một số chương trình hoạt động thiết thực mang lại hiệu quả tốt như nâng năng lực SX bằng đầu tư máy móc thiết bị mới, kịp thời đáp ứng theo nhu cầu phát triển phục vụ cho KH, tăng năng suất chất lượng, mở được thị trường nước ngoài; Tập trung nguồn lực cho công tác đào tạo CN kỹ thuật và cán bộ quản lý.
- BGD đã chủ động trong việc điều phối cân đối nguồn tài chính vừa phục vụ cho SXKD, vừa đảm bảo được nguồn chi trả các dự án đầu tư nhà xưởng, máy móc thiết bị. BGD đã lãnh đạo bộ phận tài chính 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.
- Ban GD đã luôn bám sát và hỗ trợ tốt cho hoạt động của Công ty liên doanh TS7, trong năm 2016 đã đem lại nhiều lợi ích về thị trường, kỹ thuật, công nghệ cho In7. Kết quả SXKD của Cty Liên doanh TS7 năm 2016 đạt lợi nhuận 2,5 tỷ đồng (năm 2013 lỗ hơn 3 tỷ đồng). Điều này thể hiện sự đúng đắn trong đường lối mà HĐQT và BGD đã định hướng từ khi bắt đầu thành lập liên doanh.

Kết luận : Các số liệu về hiệu quả SXKD năm 2016 đã minh chứng cho những nỗ lực, sáng tạo không ngừng của tập thể Ban Giám đốc Công ty In số 7 trong quyết tâm tìm kiếm hướng đi mới, ngành hàng mới nhằm tiếp tục phấn đấu đưa Công ty In số 7 trở thành một Công ty In ngang tầm khu vực. Chính sự tâm huyết, 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 khó khăn mà còn đạt nhiều thành tựu trong lĩnh vực đầu tư phát triển, chuẩn bị đón đầu những cơ hội trong tương lai, tạo nền tảng cho sự phát triển bền vững của Công ty trong những năm sắp tới. Với tâm huyết thực sự và năng lực, kinh nghiệm điều hành được đúc kết qua thời gian của Ban Giám đốc, với niềm tự hào và khát vọng của từng thành viên trong Công ty, Hội đồng Quản trị tin rằng Công ty In số 7 sẽ tiếp tục hoàn thành xuất sắc các mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2017.

IV. MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG CHÍNH NĂM 2017

HĐQT Công ty Cổ phần In số 7 trình Đại Hội đồng Cổ đông thông qua các định hướng như sau:

1. Mục tiêu chính 2017 : Cụ thể

- a) Doanh thu : **234 tỷ**
- b) Lợi nhuận : **17.8 tỷ**
- c) Thu nhập : **13.9 triệu/người/tháng**
- d) Cổ tức : 21%

2. Trong năm 2017 tiếp tục đầu tư các thiết bị chuyên dụng hỗ trợ, phát triển tập trung cho nhu cầu của SX, Kinh Doanh; Xử lý các thông tin liên quan, đầu tư theo hướng giảm tăng năng suất, tăng hiệu quả và nâng chất lượng trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

3. Định hướng giải pháp chiến lược : Tập trung nâng năng lực sản xuất chuyên sâu về Công nghệ, Con người bằng các giải pháp :

3.1 Kinh Doanh: Mở thêm thị trường sản xuất các sản phẩm in cao cấp, hợp tác liên doanh.

3.2 Sản xuất: Định hướng các chỉ tiêu nhằm tăng hiệu quả sản xuất, Nâng nội lực về Tổ chức sản xuất theo kịp chuyên biến của thị trường

3.3 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

3.4 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

3.5 Thiết bị: Đầu tư nâng cấp thiết bị cũ, trang bị máy mới phù hợp với nhu cầu nâng năng lực phục vụ thị trường của Công ty

Kết luận : Mục tiêu chiến lược của Công ty năm 2017 là tiếp tục điều hành In 7 phân đầu sớm trở thành Công ty In nằm trong top 10 tại Việt Nam 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; Dem lại lợi ích cao nhất cho khách hàng, Lợi nhuận cao cho Công ty và cổ đông; Đa dạng hóa chủng loại sản phẩm thông qua hợp tác liên doanh sản xuất, củng cố và đẩy mạnh việc mở rộng thị trường trong nước và xuất khẩu; Tập trung đầu tư chiều sâu nhằm nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động và hiệu suất sử dụng thiết bị, hạ giá thành sản phẩm, nâng cao khả năng cạnh tranh.

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH

TRẦN VĂN TẤN