



BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NK 2014-2019 VÀ ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NK 2019-2024

Kính thưa: ĐHĐCĐ thường niên công ty cổ phần In số 7 năm tài chính 2018

Nhiệm kỳ 2014-2019 là nhiệm kỳ thứ 3 Công ty hoạt động theo mô hình Công ty cổ phần, đồng thời cũng là giai đoạn nền kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam có nhiều biến động. Trong bối cảnh đó, HĐQT cùng Ban Điều hành và toàn thể CBCNV Công ty đã nỗ lực phấn đấu để hoàn thành các nhiệm vụ được Đại hội đồng cổ đông giao và cũng đã đạt được một số kết quả trên các lĩnh vực hoạt động. Tôi xin thay mặt Hội đồng quản trị trình bày với Đại hội Báo cáo của Hội đồng quản trị Công ty cổ phần In số 7 nhiệm kỳ 2014-2019 và định hướng hoạt động nhiệm kỳ 2019-2024 như sau:

PHẦN I:

BÁO CÁO HOẠT ĐỘNG CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ NHIỆM KỲ 2014-2019

I. VỀ NHÂN SỰ:

1. Hội đồng quản trị: gồm 5 người do ĐHĐCĐ bầu cử:

Có 01 trường hợp bầu bổ sung thay thế Ông Tạ Quốc Bình (thành viên HĐQT)

Danh sách cụ thể:

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

2. Ban kiểm soát: gồm 03 thành viên do ĐHĐCĐ bầu cử

Có 01 trường hợp bầu bổ sung trưởng Ban kiểm soát thay cho Từ Thị Kim Hoàng (trưởng ban kiểm soát công ty cổ phần In số 7)

Danh sách cụ thể gồm:

1. Bà Võ thị Thùy Chinh – Trưởng ban kiểm soát
2. Bà Tống Thị Minh Liên – thành viên ban kiểm soát
3. Ông Âu Hoàng Hà – thành viên ban kiểm soát

II. HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT:

- Hội đồng quản trị có nhiều kinh nghiệm trong quản trị doanh nghiệp. Các thành viên HĐQT đa phần kiêm nhiệm Ban Điều hành công ty nên có sự thống nhất cao trong việc đề ra chiến lược phát triển của Công ty. Luôn luôn chỉ đạo sát sao kịp thời đến các Bộ phận, triển khai có hiệu quả kế hoạch sản xuất kinh doanh từng tháng, quý, 6 tháng và cả năm.
- Các thành viên Hội đồng quản trị đã nêu cao tinh thần trách nhiệm, tham gia đầy đủ các phiên họp hoặc có ý kiến bằng văn bản theo yêu cầu, hoàn thành tốt các chức năng chỉ đạo, quản lý, giám sát theo quy định. HĐQT đã có sự nhất trí cao khi thông qua các Nghị quyết, biên bản cuộc họp để kịp thời giải quyết các khó khăn vướng mắc phát sinh trong hoạt

động sản xuất kinh doanh. 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.

- 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.
- Nhiệm kỳ 2014-2019, HĐQT đã tổ chức thành công 05 ĐHĐCĐ thường niên và 03 ĐHĐCĐ bằng hình thức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản theo đúng điều lệ công ty và luật doanh nghiệp, qua đó các cổ đông tham dự đã biểu quyết tán thành với tỷ lệ cao các vấn đề chiến lược, kế hoạch hoạt động của Công ty, các Báo cáo, tờ trình do HĐQT, Ban điều hành và Ban kiểm soát đề xuất.
- Năm 2019, HĐQT đã tổ chức ĐHĐCĐ bằng hình thức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản, được Đại hội đồng cổ đông biểu quyết tán thành (tỷ lệ biểu quyết tán thành 84% trên tổng số cổ phiếu có quyền biểu quyết của công ty)

PHẦN II

ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CHUNG CỦA CÔNG TY NHIỆM KỲ 2014-2019

I. ĐÁNH GIÁ CHUNG :

1.1 Cơ hội:

Nhiệm kỳ 2014-2019 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..tạo ra nhiều cơ hội cho doanh nghiệp phát triển:

- Về công nghệ, các doanh nghiệp có nhiều cơ hội tiếp cận các giải pháp công nghệ tự động hiện đại, tăng năng suất lao động.
- Về cạnh tranh: việc hội nhập là động lực thúc đẩy các doanh nghiệp cạnh tranh bằng nhiều hình thức, trong đó tập trung nhiều về giải pháp cải tiến mẫu mã bao bì, tạo điều kiện cho thị trường ngành bao bì trong nước và TP.HCM phát triển.
- Việt Nam đang trở thành “công xưởng” sản xuất mới của thế giới với các hiệp định thương mại song phương và đa phương mà Việt Nam tham gia. Trong bối cảnh như vậy, ngành đóng gói bao bì hứa hẹn trở thành một trong những ngành phát triển nhanh
- Thị phần in ấn và đóng gói bao bì của TPHCM chiếm 60%-65% của cả nước và mức độ tăng trưởng khoảng 15%/năm

1.2 Thách thức:

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 thách thức.

- 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 từ đó phát sinh sự cạnh tranh gay gắt lành mạnh hay không giữa các doanh nghiệp trong ngành với nhau.
- Các doanh nghiệp nước ngoài đánh giá ngành bao bì Việt Nam hiện vẫn ở mức thấp, và mức dự báo tăng trưởng không dưới 10% trong những năm tới là mức “thèm khát” của các tập đoàn nước ngoài trong bối cảnh kinh tế hiện nay. Các doanh nghiệp nước ngoài sẽ gia tăng đầu tư vào ngành này ở cả hình thức đầu tư trực tiếp sản xuất lẫn thâm nhập doanh nghiệp trong nước, không ngoại trừ các doanh nghiệp in có vốn đầu tư nước ngoài được thành lập ở Việt Nam có xu hướng tăng trong lĩnh vực in bao bì, in catalogue, túi xách, tập học sinh,... cũng đang tạo ra sức ép cạnh tranh mới đối với thị trường in ấn ở Việt Nam. Đòi hỏi doanh nghiệp phải cải tiến liên tục, tập trung nhiều giải pháp để tăng sức cạnh tranh.

Song song đó, các doanh nghiệp trong nước vừa phải cạnh tranh với doanh nghiệp nước ngoài vừa bị lệ thuộc vào nguồn nguyên liệu, kỹ thuật, máy móc nhập khẩu...Giá giấy, nguyên vật liệu nhập khẩu tăng mạnh, ảnh hưởng nhiều đến giá thành sản xuất.

- Hiện tại Việt Nam có hơn 1.000 nhà máy bao bì, khoảng 70% trong số đó tập trung ở các tỉnh thành phía Nam (chủ yếu ở TP.HCM). Các doanh nghiệp trong ngành cạnh tranh gay gắt, không lành mạnh và thiếu sự liên kết để cùng phát triển, các doanh nghiệp in đang tự gây sóng gió với nhau để tồn tại. Việc hạ giá xuống mức thấp nhất cũng như dành giật khách đang trở nên phổ biến tại thị trường in TP.HCM

1.3 Giải pháp đặt ra:

Từ những nhân định Cơ hội và thách thức trên, HĐQT, Ban điều hành Công ty In số 7 đã đặt ra những định hướng kịp thời như:

- Xây dựng kênh vệ tinh, liên kết cùng các nhà in trong ngành để hỗ trợ nhau khi năng lực không kịp đáp ứng tốc độ phát triển của thị trường.
- Tăng cường đầu tư thiết bị phù hợp, khép kín quy trình sản xuất, nâng năng lực sản xuất phục vụ nhu cầu khách hàng, đặc biệt tập trung SX những mặt hàng cao cấp có giá trị lợi nhuận cao.
- Công ty mạnh dạn tăng mạnh chi phí đầu tư cho đào tạo, huấn luyện con người, cải tiến quy trình, chăm sóc khách hàng.
- Tập trung mở rộng thị trường bằng hoạt động liên kết sản xuất kinh doanh.

1.4 Kết quả đạt được:

Trước những nỗ lực không ngừng, sự tâm huyết, phối hợp chặt chẽ giữa HĐQT, ban điều hành và CBCNV, nhiệm kỳ 2014-2019 công ty đã đạt được nhiều kết quả: 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 tăng trưởng vượt từ 5- 20%.

II. ĐÁNH GIÁ CÁC HOẠT ĐỘNG CÔNG TY NHIỆM KỲ 2014-2019:

2.1 Về tài chính :

Hoạt động tài chính của Công ty hằng năm đều 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, cổ tức đối với cổ đông và bảo toàn vốn.

Một số giải pháp tài chính nổi bật trong nhiệm kỳ 2014-2019 :

- Nguồn vốn chủ sở hữu tăng 69% so với đầu nhiệm kỳ năm 2014
- 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 các bộ phận liên quan báo cáo định kỳ cho Giám đốc 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.
 - Lên kế hoạch dự toán thu chi thường xuyên để đáp ứng được nhu cầu về vốn
- 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 :

HDQT đánh giá hoạt động Kinh doanh nhiệm kỳ 2014-2019 là thành công. Doanh thu bán hàng đạt năm 2018 đạt mốc 296,355 tỷ, vượt 13.5% so với kế hoạch đặt ra, tăng 80% so với doanh thu đầu năm nhiệm kỳ năm 2014. 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. Mở rộng hệ thống liên kết kinh doanh
- 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: 2015; Hệ thống SMECTA, FSC, 5S, ISO 12647, G7 ... 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, phổ biến 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 hoạt động khảo sát sự thỏa mãn của khách hàng về chất lượng dịch vụ của In 7. Chiết khấu, ưu đãi cho khách hàng mới, thị trường mới. Tổ chức các hội nghị gặp gỡ, giao lưu khách hàng .
- 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 tư vấn bảo trì thiết bị của các chuyên gia Đức, 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 nhiệm kỳ 2014-2019.

2.3 Về Lợi nhuận :

Năm 2018 lợi nhuận đạt 27.1 tỷ vượt 8% so với kế hoạch 2018, tăng 94% so với lợi nhuận đầu nhiệm kỳ năm 2014. 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 2017 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, phát huy sáng kiến cải tiến ở từng khâu. 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 :

HĐQT đánh giá hoạt động đào tạo đang mang lại những hiệu quả tốt. Ngoài việc đầu tư cho thiết bị, nhiệm kỳ 2014-2019 Công ty đã mạnh dạn đầu tư hơn 4 tỷ đồng cho hoạt động Đào tạo nguồn nhân lực, cụ thể :

- Tham quan học tập nước ngoài: 77 lượt người
- Kết hợp trường ĐH SPKT tổ chức đào tạo, thi nâng bậc: 143 lượt người
- Đào tạo Kiến thức ngành in (169 lượt người), kỹ năng mềm (144 lượt người), Quản trị sản xuất (66 lượt người), Anh văn giao tiếp (90 lượt người)
- Ngoài ra, công ty Liên tục cải tiến qui trình đào tạo, tiếp tục bổ sung hoạt động này theo phương pháp tự Phân tích và Mô tả công việc. Bổ sung, đào tạo công nhân trực tiếp sản xuất: Đào tạo nội bộ, truyền nghề. Số lượng công nhân được nhận vào đào tạo từ năm 2014 đến nay là 90 người, hiện tại còn làm việc tại công ty là 70 người.

III. ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

- Trong tình hình kinh tế khó khăn chung của cả nước, dưới sự chỉ đạo của HĐQT, Ban GD Cty đã lãnh đạo thực hiện xuất sắc nhiệm vụ SXKD nhiệm kỳ 2014-2019, các mục tiêu SXKD như trang in, GTTSL, doanh thu, lợi nhuận, tỉ lệ cổ tức đều đạt và vượt kế hoạch. Riêng doanh thu đạt năm 2018 tăng 80% so với đầu nhiệm kỳ; Lợi nhuận tăng 94% so với đầu nhiệm kỳ. Cổ tức tăng 9%.
- Ban điều hành công ty đã thực hiện tốt vai trò cân đối nguồn vốn mà đại hội Cổ đông đã giao quyền cho HĐQT và Ban điều hành chịu trách nhiệm. HĐQT đánh giá cao những nỗ lực của BGĐ trong nhiệm kỳ 2014-2019 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.
- BGĐ 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.
- BGĐ 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. BGĐ 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, nhiệm kỳ 4, đã đem lại nhiều lợi ích về thị trường, kỹ thuật, công nghệ cho In7. Kết quả SXKD của Cty Liên doanh TS7 năm 2018 đạt lợi nhuận đạt hơn 4 tỷ đồng. Điều này thể hiện sự đúng đắn trong đường lối mà HĐQT và BGĐ đã định hướng từ khi bắt đầu thành lập liên doanh.

Kết luận : Các số liệu về hiệu quả SXKD năm 2018, nhiệm kỳ 2014-2019 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 trong nhiệm kỳ 2019-2024.

IV. MỘT SỐ ĐỊNH HƯỚNG CHÍNH NĂM 2019 VÀ NHIỆM KỲ 2019-2024:

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 năm 2019 :** Cụ thể
 - a) Doanh thu : **298.56 tỷ**
 - b) Lợi nhuận : 27.5 tỷ
 - c) Thu nhập : **17.5 triệu/người/tháng**
 - d) Cổ tức : 25%
- 2. Mục tiêu nhiệm kỳ:**

<i>Đơn vị tính: triệu đồng</i>						
	2020	2021	2022	2023	2024	Cộng
Doanh thu	313,488	422,527	443,654	465,837	489,129	2,134,634
Lợi nhuận	29,781	33,717	36,888	41,544	46,377	188,308

Trong năm 2019 và nhiệm kỳ 2019-2024 tiếp tục đầu tư Dự án nhà máy mới, 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 chi phí, 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 kinh doanh bằng các giải pháp :
 - 3.1 Kinh Doanh:** Mở thêm thị trường sản xuất các sản phẩm in cao cấp, hợp tác liên doanh phát triển thị trường ngoài nước.
 - 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 chuyển biến của thị trường phối hợp với các đơn vị in thành lập khối liên kết in. Nâng chất lượng tiêu chuẩn sản xuất hàng ngoài nước.
 - 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. Tập trung đào tạo, phát triển đội ngũ kế thừa có tâm huyết , trình độ, năng lực cho công ty.
 - 3.4 Hệ thống:** Cùng 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 các thiết bị chuyên dụng sau in, tập trung cho Nhà máy mới thiết bị chuyên dụng thành phẩm nhằm phù hợp với nhu cầu nâng năng lực phục vụ thị trường của Công ty
 - 3.6 Mặt bằng:** Tận dụng mặt bằng Nhà máy mới nhằm có thể đáp ứng được những phát triển mới của nguồn hàng.

Kết luận : *Mục tiêu chiến lược của Công ty nhiệm kỳ 2019-2024 là tiếp tục điều hành In 7 phấn đấu 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; Đem 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 đồng thời mở rộng mặt bằng sản xuất 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