



**Dư thảo**

**BÁO CÁO**  
**KẾT QUẢ TỔ CHỨC ĐIỀU HÀNH CÔNG TY**

**I. KẾT QUẢ SXKD TOÀN CÔNG TY NĂM 2020 VÀ ĐỊNH HƯỚNG 2021:**

**1. Kết quả SXKD toàn công ty:**

**1.1) Kết quả năm 2020:**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

STT	CHỈ TIÊU	TH 2019	KH2020	TH 2020	Tỉ lệ	
		(1)	(2)	(3)	(3)/(2)	(3)/(1)
1	Doanh thu	310,437	320,000	354,253	114%	111%
2	Lợi nhuận	28,426	28,500	32,746	115%	115%
3	Thu nhập BQ	20	20	20,5	103%	103%
4	Cổ tức (%)	26	26	29	3%	3%
5	Năng suất lao động theo DT/ người/năm	1,310		1,440		110%
6	Năng suất lao động theo LN/ người/năm	119,9		132,4		108%

*Kết quả Quyết toán Thuế 2020 của Chi cục Thuế với Cty cũng đã hoàn thành tốt đẹp.*

**1.2) Kết quả SXKD 6 tháng đầu năm 2021**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

STT	CHỈ TIÊU	6T năm 2020	Dự kiến KH2021	6T năm 2021	Tỉ lệ	
		(1)	(2)	(3)	(3)/(2)	(3)/(1)
1	Doanh thu	163.449	345.000	185.746	54%	114%
2	Lợi nhuận	14.493	30,5	16.346	52%	113%
3	Thu nhập BQ	19.9	21	21	102%	106%
5	Năng suất lao động theo DT/ người/năm	675	1,278	709	56%	105%
6	Năng suất lao động theo LN/ người/năm	60	117	62	53%	103%

### 1.3) Các chỉ số tài chính:

ST T	CHỈ TIÊU	Năm	Năm	6 tháng	Tỉ lệ	
		2019	2020	2021	(3)/(2)	(3)/(1)
		(1)	(2)	(3)	(3)/(2)	(3)/(1)
1	Tỷ suất lợi nhuận gộp trên doanh thu	18%	19%	19%	100%	104%
2	Tỷ suất lợi nhuận KD chính trên doanh thu	7.9%	7.8%	7%	90%	89%
3	Tỷ suất sinh lời trên vốn chủ sở hữu bình quân	24.3%	24.3%	11%	44%	44%
4	Hệ số bảo toàn vốn	114%	114%	100%	87%	88%
5	Tỷ lệ tăng trưởng nguồn vốn chủ sở hữu	11.4%	11.4%	5.5%	48%	48%

### 1.4) Hiệu quả tổ chức điều hành hoạt động SXKD năm 2020 và định hướng năm 2021:

#### *a./ Hoạt động kinh doanh*

- Để tăng sức mạnh, Cty đã tổ chức các hoạt động kết nối ngành nghề trong nhiều năm nay. Công việc khá vất vả, thậm chí chưa đạt hiệu quả như mong đợi, tuy nhiên Cty xác định cần phải tiếp tục kiên trì, mềm dẻo, thậm chí có những thiệt thòi cần thiết để chuẩn bị cho nhiệm vụ cạnh tranh ngày càng khốc liệt với các nguồn lực cạnh tranh từ nước ngoài
- Kế hoạch chăm sóc KH 2020, 2021 gồm nhiều hoạt động truyền thống như: Chương trình chiết khấu, Chương trình ưu đãi cho KH mới/ SP mới/ Thị trường mới, Chương trình gặp gỡ khách hàng định kỳ, Chương trình hội thảo, ... Ngoài ra, công ty đẩy mạnh các hoạt động chăm sóc khách hàng mới như: Chương trình nâng chất lượng dịch vụ, thiết kế mẫu, đồng hành cùng khách hàng; Chương trình chia sẻ khó khăn mùa Covid... Với tổng kinh phí đầu tư cho hoạt động hơn 1 tỷ đồng; Chương trình cải tiến công tác quản trị các hoạt động chăm sóc KH thường xuyên.

#### *b./ Hoạt động Sản xuất:*

- Tập trung các giải pháp giảm Chi phí Sản Xuất. Tăng năng suất – rút ngắn thời gian giao hàng cho KH
- Tổ chức thực hiện các giải pháp đáp ứng cho Khách hàng khi có yêu cầu đột xuất tăng Sản lượng vượt năng lực hiện tại.
- Tổ chức một số quy trình sản xuất khép kín đối với một số khách hàng chiến lược như Kim Bảo Sơn, Colorbôk, Giang Việt, Cholimex,...
- Cải tiến hoạt động Quản trị Thiết bị để tăng hiệu quả khai thác thiết bị. Xem xét thay thế một số thiết bị nâng năng suất, hiệu quả khâu SX thành phẩm kịp với tốc độ phát triển của thị trường.
- Tiếp tục hoàn thiện các Hệ thống chất lượng (ISO, FSC, SMECTA, ...) phục vụ thị trường, cải tiến bộ máy, trong đó chú trọng vào các hoạt động KPPN để cải tiến sản xuất, giảm sai hỏng, rút ngắn thời gian giải quyết Sản phẩm không phù hợp.
- Hoạch định, tổ chức triển khai các giải pháp thực hiện trách nhiệm tự kiểm soát sản phẩm làm ra của từng cá nhân, bộ phận bằng chương trình XKX. Đặc biệt là nâng cao hoạt động kiểm soát của các chức năng để thay đổi dần thói quen cũ. Các giải pháp hành chính như cải

tiền lương CLSP, xử lý thi đua, tổ chức các lớp đào tạo chuyên đề về Xem xét ban đầu – Kiểm soát quá trình – Tự kiểm tra CLSP ... đã dần nâng ý thức và việc thực hiện đã khả quan hơn, có trách nhiệm hơn.

**c./ Hoạt động tổ chức nhân sự và đào tạo:**

- Hoàn thiện công tác Quy hoạch cán bộ, đội ngũ kế thừa. Trong đó, chuẩn bị nguồn nhân sự cán bộ lãnh đạo cấp cao, nguồn nhân sự cho Nhà máy mới trong thời gian sắp tới.
- Tập trung giao việc, thử thách rèn luyện nghiêm túc đối với cán bộ đương nhiệm.
- Tiếp tục bổ sung kiến thức, Kỹ năng chuyên môn qua hoạt động Đào tạo và Tự đào tạo. Đầu tư gần 1 tỷ đồng cho hoạt động đào tạo trong năm 2020, cụ thể như sau:

STT	CHI PHÍ ĐÀO TẠO	SỐ TIỀN
1	Đào tạo anh văn	43,560,000
2	Đào tạo công nhân hướng dẫn	10,000,000
3	Đào tạo kỹ năng bán hàng chuyên nghiệp	36,000,000
4	Đào tạo tin học văn phòng	30,000,000
5	Đào tạo lý thuyết ngành in	11,000,000
6	Chi phí khóa học " Lập kế hoạch QL thiết bị hiệu quả và QL tiết giảm chi phí trong SX	176,000,000
7	Chi phí tư vấn và đào tạo nâng cao về QTNS cho đội ngũ quản lý IN7 theo HĐ số 12/2020/CTR	330,000,000
8	Lái xe	100,000,000
9	Đào tạo khác	2,500,000
<b>TỔNG CỘNG CP ĐÀO TẠO</b>		<b>739,060,000</b>
1	Khảo sát GTVH	80,000,000
2	Thu hoạch sau đào tạo	121,300,000
<b>TỔNG CỘNG CP CHO VH IN 7</b>		<b>201.300.000</b>

**d./ Hoạt động Nghiên cứu Phát triển**

- Đã thành lập Phòng nghiên cứu phát triển, định hướng hoạt động nghiên cứu phát triển cho năm 2021 và các năm tiếp theo. Hiện đang có 19 Đề tài NCPT sẽ thực hiện trong 2021, vừa phát huy sức mạnh của Lực lượng Trẻ, vừa là nền tảng chuyên sâu Phát triển Chuyên môn Ngành, vừa Thúc đẩy, hệ thống các hoạt động SKCT
- Tìm hiểu các giải pháp, công nghệ mới có thể áp dụng vào Cty. các cải tiến kỹ thuật, chất lượng sản phẩm, bao gồm cả những hoạt động chống giả sản phẩm in;

**2. Kết quả hoạt động liên doanh, liên kết năm 2020 và 6 tháng đầu năm 2021**

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

CHỈ TIÊU	TH 2019	KH 2020	TH 2020	Tỷ lệ %	
				(3)/(1)	(3)/(2)
	(1)	(2)	(3)	(3)/(1)	(3)/(2)
Doanh thu	70,200	70,000	86,950	124%	124%
Lợi nhuận	1,570	1,670	1,942	124%	116%

Qua 8 năm hoạt động (từ năm 2012), công ty liên doanh đã hoàn thành sứ mệnh của mình, ngoài việc mang lại hiệu quả trực tiếp bằng tiền từ hoạt động sản xuất kinh doanh và dịch vụ, công ty TS7 đã xuất sắc hoàn thành sứ mệnh trợ lực cho công ty mẹ là công ty In 7 đạt được nhiều hiệu quả cụ thể:

- 1) Tăng nội lực cho In 7 sau thời điểm di dời Nhà máy Tân Tạo (kỹ thuật, quy trình, công nghệ in offset UV, công nghệ SX hộp PET, kỹ năng vận hành thiết bị in UV, SX PET và các mặt hàng cao cấp) mà không có bất kỳ chuyên gia/ thợ lành nghề nào tại Việt Nam trong những năm 2009-2015 có thể hướng dẫn, đào tạo được.
- 2) Mở lối đi, tạo được thị trường ngách trong nước, thị trường nước ngoài: SX Metalised, PET và các SP cao cấp lần đầu tiên có trên thị trường ngành in TPHCM và Việt Nam, mức tăng trưởng doanh thu so với năm 2012 thành lập TS7 tăng gấp 2,8 lần – với mức tăng trưởng tăng trung bình hàng năm từ 8-48% - Lợi nhuận tăng hơn gấp 3 lần so với năm 2012.

Hiện nay, tình hình Covid trong nước và thế giới có ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động SXKD của TS7 (do cơ cấu KH đa phần là nước ngoài) và công ty mẹ tại Nhật. Hiệu quả hoạt động kinh doanh trong năm nay và thời gian tới dự kiến có nhiều khó khăn trở ngại, kết quả SXKD 6 tháng đầu năm của TS7 cho thấy sự phục hồi khá lạc quan từ thị trường nhưng chưa thể khẳng định được sự ổn định lâu dài.

### **3. Kết quả hoạt động Đầu tư Nhà máy mới:**

Gồm 3 Dự án chính:

#### **3.1 Dự án đầu tư, xây dựng nhà máy (cơ sở hạ tầng, thiết bị máy móc sản xuất, nguồn vốn):**

- Dự kiến hoàn thành, chính thức đưa vào hoạt động vào Quý 2/2022,
- Công việc Xây dựng: đã hoàn thành các công việc liên quan đến thủ tục Pháp lý trong Xây dựng hoàn thành hơn 50% các hạng mục công trình Tiết kiệm hơn 20% chi phí Xây dựng so với Dự toán ban đầu.
- Đầu tư thiết bị máy móc sản xuất, các thiết bị phụ trợ: đã xem xét đầu tư một số thiết bị (máy bẻ, máy cán màng, ...), lắp đặt tạm tại xưởng thành phẩm công ty In 7, chuẩn bị sẵn sàng cho kế hoạch Nhà máy mới chính thức hoạt động vào Q2/2022

#### **3.2 Dự án về Thị trường:**

- Có khó khăn về phía các đối tác Liên kết, liên doanh do họ phải chờ đợi hết Dịch bệnh, trong khi ta vẫn quyết tâm thực hiện. Cho đến nay, ta đã phải thay đổi đến 3 đối tác.
- Đã chuẩn bị được thị trường tiềm năng công suất với công suất tối thiểu 15 triệu hộp/tháng, doanh thu dự kiến 45 tỷ - 60 tỷ/tháng. Đây là 1 cơ hội lớn, đồng thời cũng là 1 thử thách căng thẳng trong giai đoạn hiện nay.

#### **3.3 Dự án về Chuẩn bị nguồn lực, trong đó nguồn nhân lực đóng vai trò quyết định:**

- Công ty đang thực hiện Kế hoạch đào tạo CBNV cho NMM – Nguồn nhân lực hiện đã chuẩn bị khá đầy đủ về số lượng. Về chất lượng, hiện đang tập trung cho công tác rèn luyện, đào tạo cho hơn 60 Kỹ sư In và 40 CN Kỹ thuật trẻ để chia lực cho NMM vào đầu năm 2022

**Người báo cáo**

**Giám đốc**

**Nguyễn Minh Trung**