



CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN PHÒNG PHẨM
HỒNG HÀ®

CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN PHÒNG PHẨM HỒNG HÀ

Địa chỉ 1: 25 Lý Thường Kiệt - Hoàn Kiếm - Hà Nội * Địa chỉ 2: 672 Ngô Gia Tự - Long Biên - Hà Nội

Điện thoại: (84-4) 2 210 3919/3 652 4158; Fax: (84-4) 3 652 4351

E-mail: congtv@vpphongha.com.vn

Website: www.vpphongha.com.vn

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN NĂM 2012

Tháng 04/2013

TỔNG CÔNG TY GIẤY VIỆT NAM
CÔNG TY CP VPP HỒNG HÀ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

---- o0o ----

Hà Nội, ngày 26 tháng 04 năm 2013

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN PHÒNG PHẨM HỒNG HÀ Năm 2012

I. THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

Tên Công ty: Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà
Tên tiếng Anh: HONG HA STATIONERY JOINT STOCK COMPANY
Tên viết tắt: HONG HA JSC



Logo:

Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 0100100216 đăng ký lần đầu ngày 28/12/2005, thay đổi lần thứ 12 ngày 07/08/2012.

Vốn điều lệ: 58.961.000.000 đồng (*Năm mươi tám tỷ chín trăm sáu mươi một triệu đồng chẵn*)

Trụ sở chính: 25 Lý Thường Kiệt - Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội

Địa điểm 2: 672 Ngô Gia Tự - Quận Long Biên - Hà Nội

Điện thoại: (84.4) 3652 3332 – Fax: (84.4) 3652 4351

Website: <http://www.vpphongha.com.vn>

2. Quá trình hình thành và phát triển

Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà trước đây là Nhà máy Văn phòng phẩm Hồng Hà, nhà máy sản xuất đồ dùng văn phòng đầu tiên của nước Việt Nam dân chủ cộng hòa được thành lập theo Quyết định số 2406/BCN/TC ngày 21/10/1959 của Bộ Công nghiệp.

Theo Quyết định số 1014QĐ/TCLĐ ngày 28/07/1995 của Bộ Công nghiệp nhẹ (nay là Bộ Công thương), Nhà máy văn phòng phẩm Hồng Hà chính thức đổi thành Công ty Văn phòng phẩm Hồng Hà.

Ngày 02/08/1995, Công ty Văn phòng phẩm Hồng Hà chính thức gia nhập Tổng Công ty Giấy Việt Nam. Từ đây, Công ty có điều kiện hội nhập với ngành Giấy, mở ra hướng phát triển mới cho Công ty.

Với tư duy năng động của lãnh đạo, lại được Tổng Công ty Giấy Việt Nam giúp đỡ và tạo điều kiện về cơ chế và vốn. Từ năm 1999, Công ty đã mạnh dạn tập trung nghiên cứu sản xuất các mặt hàng giấy vờ; từng bước hoàn thiện công nghệ, thiết bị cả về chiều rộng và chiều sâu nên sản phẩm chủng loại trở nên đa dạng. Chỉ trong một thời gian ngắn, các dây chuyền sản xuất vờ, sớ các loại, đồ dùng văn phòng và các loại bút mới: bút bi, bút chì, bút dạ kim,... được đưa vào hoạt động. Sản phẩm của Công ty liên tục được người tiêu dùng bình chọn là “Hàng Việt Nam chất lượng cao”; thương hiệu Hồng Hà đạt giải thưởng “Sao Vàng Đất Việt” và là một trong 100 thương hiệu mạnh toàn quốc.

Công ty Văn phòng phẩm Hồng Hà được phê duyệt phương án chuyển đổi thành Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà theo Quyết định số 2721/QĐ-BCN ngày 25/8/2005 của Bộ Công nghiệp (nay là Bộ Công Thương) và chính thức đi vào hoạt động theo Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh số 0103010462 ngày 28/12/2005 do Sở Kế hoạch và Đầu tư Thành phố Hà Nội cấp.

Kể từ sau cổ phần hóa đến nay, với tư duy cởi mở, năng động, sáng tạo, chủ động trong công tác điều hành, Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà đã có những tiến bộ vượt bậc trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Nếu như năm 2006, tổng doanh thu của Công ty mới đạt 183,4 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 6,014 tỷ thì sang đến năm 2012, tổng doanh thu của Công ty đã là 473,6 tỷ đồng, lợi nhuận trước thuế đạt 19,051 tỷ đồng. Cùng với hiệu quả sản xuất kinh doanh, thu nhập của cán bộ công nhân viên trong Công ty cũng được đảm bảo.

3. Ngành nghề kinh doanh và địa bàn kinh doanh

- Theo Giấy chứng nhận Đăng ký doanh nghiệp số 0100100216 đăng ký lần đầu ngày 28/12/2005, thay đổi lần thứ 12 ngày 07/08/2012, Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà kinh doanh các ngành hàng

- + Bán lẻ sách, báo, tạp chí văn phòng phẩm trong các cửa hàng chuyên doanh;
- + Kinh doanh bất động sản, quản lý bất động sản;
- + Mua bán máy móc, thiết bị, quần áo, bông, vải sợi và phụ liệu ngành may mặc;
- + May đo thời trang và may công nghiệp;
- + Vận tải hàng hóa, vận chuyển hành khách;
- + Mua bán rượu, bia, nước giải khát, thuốc lá (không bao gồm kinh doanh quán bar);
- + Kinh doanh khách sạn, nhà hàng, khu vui chơi giải trí, khu du lịch sinh thái, dịch vụ ăn uống, giải khát và các dịch vụ phục vụ khách du lịch (không bao gồm kinh doanh quán bar, phòng hát karaoke, vũ trường);
- + Kinh doanh dịch vụ lữ hành và du lịch;
- + Cho thuê văn phòng, cửa hàng và nhà xưởng;
- + Xây dựng dân dụng và công nghiệp;
- + Xuất nhập khẩu vật tư, nguyên liệu, thành phẩm, máy móc thiết bị phục vụ cho sản xuất, kinh doanh của công ty;
- + Sản xuất, lắp đặt thiết bị phụ trợ bằng kết cấu kim loại ngành công nghiệp (cơ và điện)

- +Kinh doanh thiết bị, máy văn phòng;
- +In giấy vở, sổ, bao bì các loại tem, nhãn, văn hóa phẩm;
- +Sản xuất, kinh doanh các mặt hàng: văn phòng phẩm, văn hóa phẩm; các sản phẩm da, giả da, may mặc, các sản phẩm từ chất dẻo và thiết bị trường học;
- +Xuất nhập khẩu các sản phẩm, hàng hóa công ty kinh doanh (Đối với ngành nghề kinh doanh có điều kiện, Doanh nghiệp chỉ kinh doanh khi có đủ điều kiện theo quy định của pháp luật).

- Công ty có trụ sở chính tại 25 Lý Thường Kiệt, phường Phan Chu Trinh, quận Hoàn Kiếm, thành Phố Hà Nội và có các Chi nhánh và các địa điểm kinh doanh, địa chỉ như sau:

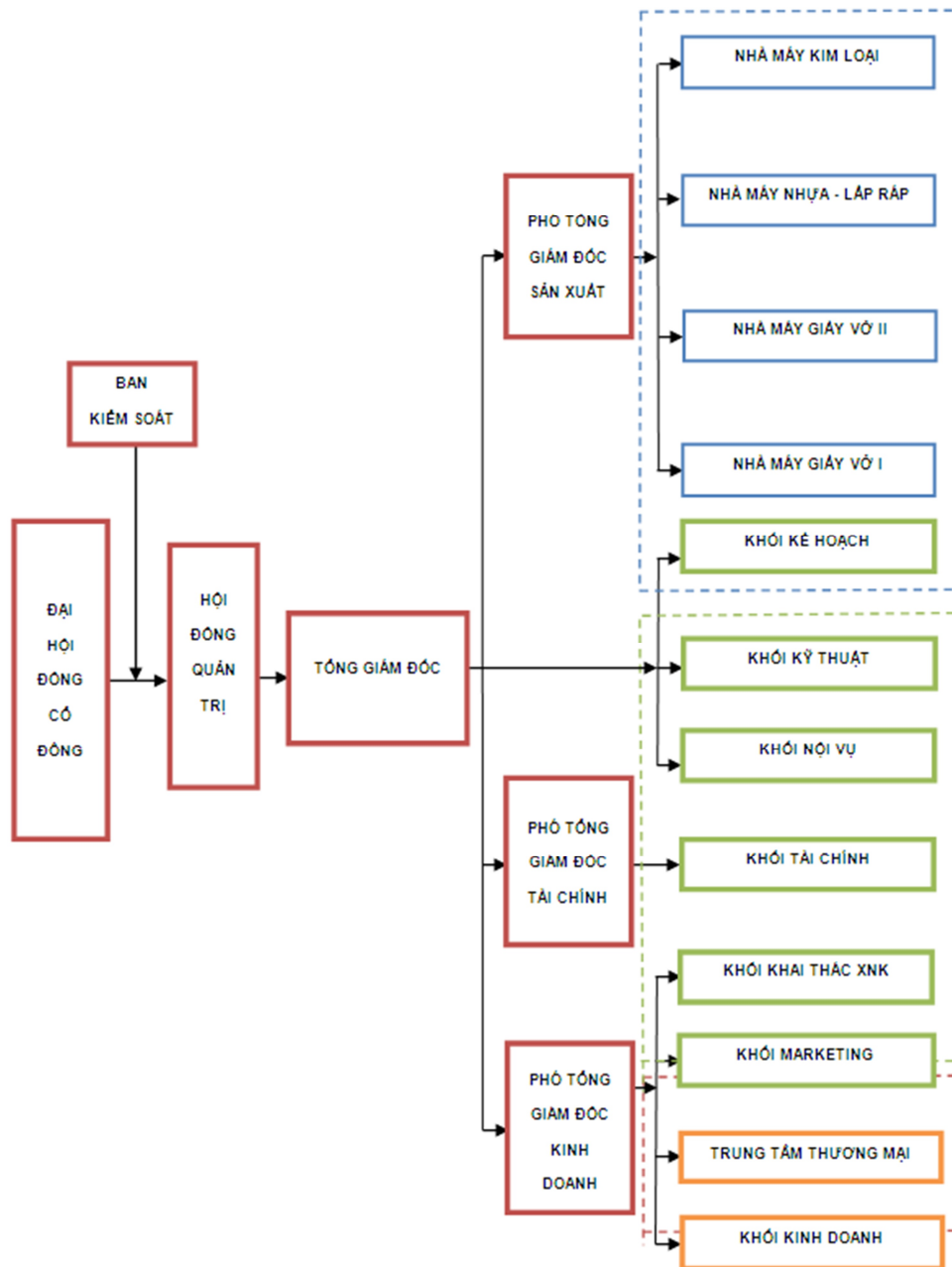
Tên chi nhánh	Địa chỉ
- Chi nhánh Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà tại Đà Nẵng – Mã số chi nhánh 0100100216-010	23-25 đường Yên Thế, Quận Cẩm Lệ, Thành phố Đà Nẵng, Việt Nam
- Chi nhánh Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà (TP Hà Nội) Mã số chi nhánh 0100100216-004	47 Độc Lập, Phường Tân Thành, Quận Tân Phú, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
Tên địa điểm kinh doanh	Địa chỉ
- Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà – Địa điểm 2	Số 672 Ngô Gia Tự, phường Đức Giang, Quận Long Biên, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 03 Mã số địa điểm kinh doanh 00006	Tầng 3 TTTM Pico Mall, số 229 Tây Sơn, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 04 Mã số địa điểm kinh doanh 00007	Tầng 4 TTTM Vincom Galleries, số 191 Bà Triệu, phường Lê Đại Hành, quận Hà Bà Trung, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 05 Mã số địa điểm kinh doanh 00008	Số 352 Khâm Thiên, phường Thổ Quan, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 06 Mã số địa điểm kinh doanh 00009	Số 375 Đội Cấn, phường Liễu Giai, quận Ba Đình, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 09 Mã số địa điểm kinh doanh 00002	Số 22B Hai Bà Trưng, phường Tràng Tiền, quận Hoàn Kiếm, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 11 Mã số địa điểm kinh doanh 00004	Số 123 Đại La, phường Trương Định, quận Hai Bà Trưng, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 12 Mã số địa điểm kinh doanh 00011	Tầng 1 – TTTM Vincom Center Long Biên, phường Phúc Lợi, quận Long Biên, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 13 Mã số địa điểm kinh doanh 00012	Ki ốt 31-32 Ga Yên Viên, thị trấn Yên Viên, huyện Gia Lâm, Thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 14 Mã số địa điểm kinh doanh 00013	Parkson Landmark, tòa nhà Keangnam Tower, số 72 đường Phạm Hùng, phường Trung Hòa, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội, Việt Nam
- Địa điểm kinh doanh số 15 Mã số địa điểm kinh doanh 00014	Parkson Việt Tower, số 198B Tây Sơn, phường Trung Liệt, quận Đống Đa, thành phố Hà Nội

4. Cơ cấu tổ chức và cơ cấu Bộ máy quản lý

Công ty cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà được tổ chức và hoạt động theo Luật doanh nghiệp số 60/2005/QH11 ngày 29/11/2005 của Quốc hội nước Cộng hòa xã hội chủ

ngĩa Việt Nam. Các hoạt động của Công ty tuân thủ Luật doanh nghiệp, các Luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty.

Sơ đồ Cơ cấu tổ chức và cơ cấu bộ máy quản lý Hồng Hà:



• Đại Hội Đồng Cổ Đông:

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, quyết định những vấn đề được Luật pháp và Điều lệ Công ty quy định. Đặc biệt, các Cổ đông sẽ thông qua các Báo cáo Tài chính hàng năm của Công ty đã được kiểm toán và ngân sách Tài chính cho năm tiếp theo.

• Ban kiểm soát:

Là cơ quan do Đại hội đồng Cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong hoạt động kinh doanh, Báo cáo Tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội đồng quản trị và Bộ máy quản lý. Danh sách Ban kiểm soát gồm có:

Bà Nguyễn Anh Thư	Trưởng ban
Bà Vũ Thị Xuân Hoa	Thành viên
Ông Bùi Tuấn Hải	Thành viên

• **Hội đồng quản trị:**

Là cơ quan quản lý Công ty, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty, trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông. HĐQT có trách nhiệm giám sát Tổng giám đốc và những người quản lý khác. Quyền và nghĩa vụ của HĐQT do Luật pháp và Điều lệ Công ty, các quy chế nội bộ của Công ty và Nghị quyết ĐHĐCĐ quy định. Hiện nay, Hội đồng Quản trị của Công ty có 06 thành viên:

Ông Trương Quang Luyện	Chủ tịch (bổ nhiệm từ ngày 28/11/2012)
Ông Bùi Kỳ Phát	Phó Chủ tịch
Bà Đào Thị Mai Hạnh	Thành viên
Bà Phạm Thị Tuyết Lan	Thành viên
Ông Đỗ Xuân Trụ	Thành viên (miễn nhiệm CT HĐQT từ ngày 28/11/2012)
Bà Mai Thanh Hương	Thành viên

• **Tổng giám đốc:**

Tổng giám đốc là người điều hành mọi hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổng giám đốc do Hội đồng quản trị bổ nhiệm và miễn nhiệm. Tổng giám đốc chịu trách nhiệm trước Hội đồng quản trị và pháp luật về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tổng giám đốc điều hành toàn bộ hoạt động sản xuất kinh doanh Công ty đồng thời trực tiếp chỉ đạo khối Kỹ thuật, Nội vụ, Kế hoạch và công tác đầu tư.

• **Phó Tổng giám đốc:**

Các Phó Tổng giám đốc Công ty giúp việc cho Tổng giám đốc và điều hành hoạt động tại các lĩnh vực trong Công ty theo sự phân công và uỷ quyền của Tổng giám đốc. Các Phó Tổng giám đốc chịu trách nhiệm trước Tổng giám đốc và trước pháp luật về nhiệm vụ được phân công và uỷ quyền. Hiện nay, Công ty có 3 Phó Tổng giám đốc phụ trách các mảng: sản xuất, tài chính và kinh doanh. Bộ máy quản lý Công ty gồm 5 thành viên:

Ông Bùi Kỳ Phát	Tổng giám đốc
Bà Phạm Thị Tuyết Lan	Phó Tổng giám đốc Tài chính
Bà Đào Thị Mai Hạnh	Phó Tổng giám đốc phụ trách sản xuất
Ông Trương Quang Luyện	Phó Tổng giám đốc phụ trách kinh doanh
Bà Ngô Thị Minh Luận	Kế toán trưởng

5. Định hướng phát triển

Các mục tiêu chủ yếu năm 2012:

- Cung cấp cho khách hàng những sản phẩm, dịch vụ thoả mãn nhu cầu và hàm chứa yếu tố trách nhiệm xã hội, thân thiện với môi trường.

- Không ngừng đầu tư phát triển thương hiệu “Hồng Hà” gắn liền với việc học tập và vì sức khoẻ học đường. Không ngừng đầu tư nghiên cứu thị trường văn phòng phẩm, phát triển các sản phẩm văn phòng phẩm phục vụ khối tổ chức, doanh nghiệp.

- Tôn trọng và tạo cơ hội phát triển cho mọi thành viên trong công ty, đồng thời phối hợp với tư vấn tái cơ cấu công ty để sắp xếp lại bộ máy tổ chức và nhân sự sao cho hiệu quả nhất.

- Coi các nhà cung cấp nguyên vật liệu, bán thành phẩm, công ty vệ tinh, nhà phân phối, các đối tác đầu tư dự án... là đối tác chiến lược của Công ty.

- Duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008.

- Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2012, cụ thể:

+ Doanh thu: 468 tỷ đồng

+ Lợi nhuận: 19 tỷ đồng

- Tiếp tục triển khai lập dự án đầu tư và xin cấp phép xây dựng tại ô số 3 khu 94 phố Lò Đúc – Hà Nội.

- Hoàn thiện đưa vào sử dụng “Dự án Trung tâm Thương mại và giới thiệu sản phẩm” tại 25 Lý Thường Kiệt - Hà Nội.

- Áp dụng hệ thống quản lý phần mềm ERP.

- Ổn định chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn đã công bố, tạo uy tín và sự phát triển bền vững cho Công ty.

- Ổn định tổ chức phát triển thị trường, tăng độ bao phủ hàng hoá lên 50% so với năm 2011 ở hai thị trường miền Trung và miền Nam.

Các chiến lược phát triển trung và dài hạn:

Chiến lược xuyên suốt của Công ty CP VPP Hồng Hà là trở thành Tập đoàn đa ngành, trong đó sản xuất kinh doanh văn phòng phẩm và địa ốc là hai lĩnh vực chủ đạo, đồng thời phát triển thêm các lĩnh vực kinh doanh khác, cụ thể:

- Tập trung nguồn lực để trở thành một trong những doanh nghiệp văn phòng phẩm lớn nhất tại thị trường Việt Nam, có mức tăng trưởng cao và bền vững với chiến lược xây dựng phát triển sản phẩm văn phòng phẩm, dụng cụ học sinh có chất lượng cao và thân thiện với người tiêu dùng, cùng đội ngũ nhân viên tâm huyết.

- Triển khai Trung tâm thương mại siêu thị văn phòng phẩm..

- Hoàn thiện và đưa vào khai thác Toà nhà TTTM và văn phòng tại 25 Lý Thường Kiệt.

- Tiếp tục triển khai Dự án đầu tư tại ô 3, địa điểm 94 Lò Đúc, Hà Nội.

- Không ngừng đa dạng hoá ngành hàng, đa phương hoá nguồn hàng, nâng cao sức cạnh tranh của sản phẩm để đưa thương hiệu Hồng Hà lên một tầm cao mới.

6. Các rủi ro

6.1. Rủi ro về kinh tế

Nếu như hai năm trước, Việt Nam phải đối mặt với thách thức của một nền kinh tế đang phát triển, đó là vấn đề lạm phát (luôn ở mức 2 con số là ~ 11,75%). Thì năm 2012,

bên cạnh những nỗ lực của Chính phủ trong việc giảm bớt tỷ lệ lạm phát, kinh tế Việt Nam phải đối mặt với suy thoái với mức tăng trưởng kinh tế được cho là thấp nhất trong vòng hai thập kỷ qua.

Thêm nữa, giá cả các nguyên, nhiên liệu đầu vào như vật tư, điện, nước, xăng dầu ... và lương cho người lao động vẫn tăng dẫn đến chi phí sản xuất của các doanh nghiệp cũng tăng lên và Công ty cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà (Hồng Hà) cũng không nằm ngoài sự tác động đó. Tuy nhiên, ảnh hưởng của các yếu tố này không lớn vì chúng chiếm tỷ trọng nhỏ trong giá vốn hàng bán.

Lãi suất ngân hàng trong năm 2012 vẫn ở mức cao, các doanh nghiệp phải chịu lãi suất vay vốn từ 10% đến 18% một năm. Chi phí vốn cao gây ra các khó khăn khiến cho nhiều doanh nghiệp, đặc biệt những doanh nghiệp phải đi vay vốn nhiều trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

Hồng Hà hoạt động trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh văn phòng phẩm với đối tượng tiêu dùng chính là học sinh, và một phần cung cấp cho các văn phòng. Là sản phẩm tiêu dùng nên hoạt động của Hồng Hà chịu tác động trực tiếp bởi sự phát triển của nền kinh tế nói chung và của ngành giáo dục nói riêng. Tuy nhiên, Việt Nam với nền kinh tế đang phát triển, các nhu cầu về bút, mực, giấy vở, đồ dùng văn phòng, ... đang còn cao nên cũng hạn chế tác động của sự suy giảm của nền kinh tế tới hoạt động của Hồng Hà.

Khi nền kinh tế thoát khỏi khủng hoảng, nhu cầu đối với các mặt hàng thiết yếu trong học tập như: sách, vở, đồ dùng học tập, đồng phục,...tăng cao hơn sẽ làm tăng nguồn sản phẩm đầu ra cho Hồng Hà, trực tiếp tác động và tạo điều kiện cho hoạt động của Hồng Hà ngày càng mở rộng và phát triển.

6.2 Rủi ro về luật pháp

Việt Nam đã chính thức là thành viên của Tổ chức thương mại thế giới và đang từng bước cải tổ hành lang pháp lý để phù hợp với thông lệ quốc tế. Nhưng do thời gian hoàn chỉnh, hướng dẫn thực hiện các văn bản Luật kéo dài và có nhiều văn bản chồng chéo gây khó khăn cho hoạt động của doanh nghiệp. Là một Công ty cổ phần nên Hồng Hà một mặt chịu sự điều chỉnh của Luật doanh nghiệp, mặt khác còn phải tuân thủ đầy đủ các văn bản có liên quan của Hệ thống pháp luật hiện hành của Việt Nam như: các Luật thuế, Luật lao động ... Vì vậy, những biến động về pháp luật sẽ đều tác động đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Tuy nhiên, với xu hướng phát triển chung của nền kinh tế, Chính phủ cũng đang từng bước hoàn chỉnh hệ thống văn bản pháp luật, tạo sự thông thoáng hơn về các thủ tục hành chính để phục vụ nhu cầu ngày càng cao của xã hội.

Nhằm hạn chế rủi ro, Công ty luôn chú trọng nghiên cứu, theo sát, thực hiện nghiêm chỉnh đường lối, chủ trương Nhà nước, nắm bắt kịp thời các quy định mới của pháp luật, để từ đó xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển sản xuất kinh doanh dài hạn và phù hợp cho từng thời kỳ.

6.3. Rủi ro đặc thù

Rủi ro biến động giá nguyên vật liệu đầu vào

Hồng Hà phải mua nguyên vật liệu như giấy, bìa, nhựa, mực ... Các nguyên liệu này chiếm tỷ trọng cao trong giá thành sản phẩm (khoảng 78%-81%) nên sự biến động giá các nguyên liệu này sẽ có ảnh hưởng lớn đến lợi nhuận gộp của Công ty. Để khắc phục rủi ro này, những năm gần đây, Công ty đã chọn giải pháp ký hợp đồng cung cấp nguyên liệu đầu vào lâu dài với các nhà cung cấp lớn nhằm mục đích có được nguồn nguyên liệu ổn định và giá cả hợp lý. Mặt khác Công ty luôn theo dõi sát sao các biến động giá cả trên thị trường để có những quyết định điều chỉnh kịp thời, tính toán kỹ lưỡng nhu cầu sản xuất và tiêu thụ để có lượng nguyên vật liệu dự trữ hợp lý đáp ứng nhu cầu sản xuất kinh doanh.

Rủi ro cạnh tranh trong cùng ngành

Trên thị trường Việt Nam hiện có một số công ty sản xuất và cung cấp văn phòng phẩm, đồ dùng học tập lớn là Hồng Hà, Công ty Cổ phần tập đoàn Thiên Long, Công ty TNHH Sản xuất - Thương mại Bến Nghé, Công ty Cổ phần giấy Hải Tiến và Công ty Cổ phần Vĩnh Tiến. Bên cạnh đó còn rất nhiều các doanh nghiệp tư nhân nhỏ lẻ khác cung cấp đồ dùng văn phòng phẩm, đặc biệt là các sản phẩm tiêu ngạch của Trung Quốc. Hơn nữa, trong thời gian gần đây, các Công ty văn phòng phẩm nổi tiếng thế giới của Nhật Bản, Pháp, Đức, Thái Lan.. cũng đã và đang xây dựng thương hiệu của mình trên thị trường Việt Nam như: Plus, Kokuyo ... Thế mạnh vượt trội của Hồng Hà là Doanh nghiệp có trên 50 năm xây dựng và phát triển, am hiểu thị trường và người tiêu dùng Việt trong khi các đối thủ còn lại mới thành lập trong khoảng 10 năm gần đây. Hồng Hà đã xây dựng được một mạng lưới phân phối sản phẩm sâu và rộng trên khắp cả nước với gần 100 Nhà phân phối và trên 10.000 điểm bán lẻ, đặc biệt là khu vực phía Bắc. Bên cạnh đó, để tăng cường lợi thế cạnh tranh của mình, Hồng Hà không ngừng cải tiến mẫu mã, đầu tư công nghệ mới, tiên tiến nhằm đa dạng hóa sản phẩm, nâng cao chất lượng, thân thiện với môi trường và bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng. Công ty cũng chú trọng đầu tư cho công tác xây dựng và phát triển thương hiệu. Các thương hiệu sản phẩm giấy vở, bút các loại, văn phòng phẩm, ba lô túi cặp, đồng phục học sinh... đã được thị trường đánh giá cao, tạo được lòng tin trong tâm trí người tiêu dùng.

6.4. Rủi ro về tài chính

Rủi ro về tỷ giá

Nguồn nguyên vật liệu của Công ty chủ yếu mua trong nước và sản phẩm lại chủ yếu bán cho người tiêu dùng Việt Nam nên trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh không phát sinh nhiều ngoại tệ. Do đó, sự thay đổi trong việc điều hành chính sách tiền tệ, tỷ giá USD/VND và EUR/VND liên tục biến động đã không ảnh hưởng nhiều đến hoạt động của Công ty.

Rủi ro về lãi suất

Nền kinh tế Việt Nam vẫn đang trong giai đoạn phục hồi sau cuộc khủng hoảng, lạm phát và giá cả tiêu dùng có giảm nhưng sức mua cũng giảm, lãi suất huy động và lãi suất cho vay của các ngân hàng vẫn ở mức cao.

Là doanh nghiệp sản xuất, Công ty cần sử dụng vốn vay để đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh. Tuy nhiên, chi phí sử dụng vốn cao đang và sẽ gây áp lực lớn làm tăng chi phí tài chính của Công ty. Để giảm áp lực vay là lãi vay, trong năm 2012, Công ty đã huy động

vốn dài hạn thông qua thị trường chứng khoán bằng phương thức chào bán cho cổ đông hiện hữu và phát hành cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động. Hai đợt chào bán thành công đã giúp cho Hồng Hà cải thiện và nâng cao được năng lực tài chính.

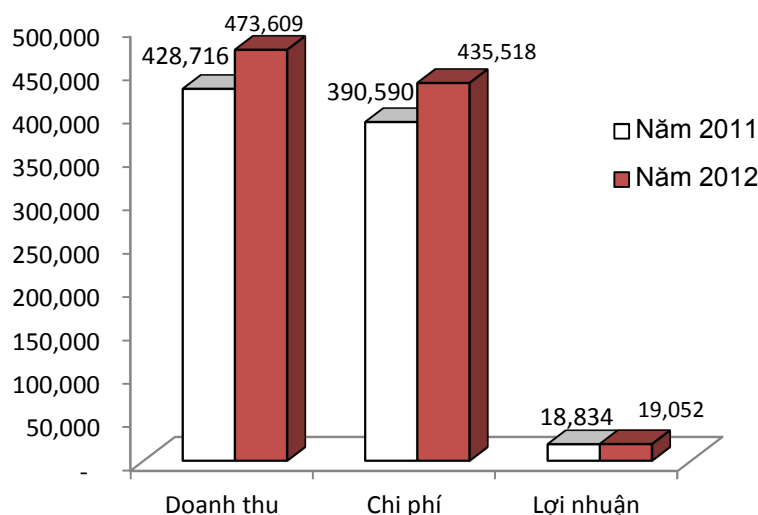
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TRONG NĂM 2012

1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

Thực hiện các chỉ tiêu cơ bản năm 2012:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012		So sánh (%)	
				Kế hoạch	Thực hiện	TH2012/TH2011	TH/KH 2012
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	7 = 6/4	8 = 6/5
1	Tổng DT và các khoản TN khác	Tr.đ	428.716	468.000	473.609	110	101
1.1	Các khoản giảm trừ DT	Tr.đ	19.292	21.000	19.039	99	91
1.2	Tổng DT và các khoản TN khác sau giảm trừ	Tr.đ	409.424	447.000	454.570	111	102
2	Tổng chi phí	Tr.đ	390.590	428.000	435.518	112	102
3	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	18.834	19.000	19.052	101	100
4	Lợi nhuận sau thuế (LNST)	Tr.đ	13.590	14.250	15.874	117	111
5	Tỷ suất LNST/DT	%	3,32	3,19	3,49	105	110
6	Tỷ suất LNST/VĐL	%	28,80	24,16	26,92	93	111
7	Lãi cơ bản/cổ phiếu	Đồng	2.880	2.621	2.920	101	111
8	Thu nhập BQ (người/tháng)	1000đ	4.998	5.298	5.139	103	97
9	Cổ tức	%	16	16	16	100	100

Biểu đồ Doanh thu - Chi phí - Lợi nhuận:



Năm 2012, khó khăn và thách thức của kinh tế thế giới đều lớn hơn so với dự báo do ảnh hưởng từ cuộc khủng hoảng kinh tế khu vực đồng Euro, thị trường bất động sản đóng băng, vàng biến động mạnh, thâm hụt ngân sách, tái cấu trúc hệ thống ngân hàng ... Những ảnh hưởng từ kinh tế vĩ mô trong và ngoài nước đã làm sức mua giảm sút nghiêm trọng.

Mặc dù vậy, Công ty cũng vẫn có những thành tích đáng kể trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Doanh thu tăng 10% so với cùng kỳ năm 2011; lợi nhuận đảm bảo đúng kế hoạch đã được Đại hội đồng cổ đông phê duyệt từ đầu năm; đảm bảo cổ tức cho cổ đông và đời sống của cán bộ công nhân viên Công ty.

Năm 2012, Công ty đã hoàn thành việc tăng vốn điều lệ và giảm tỉ lệ vốn Nhà nước xuống còn 41,55%. Đây là một bước ngoặt rất có ý nghĩa tích cực để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho Công ty trong việc chủ động điều hành SXKD của Doanh nghiệp. Tổng Công ty Giấy Việt Nam vẫn là Cổ đông lớn nhất, và trong suốt năm 2012 vừa qua, Tổng Công ty Giấy Việt Nam vẫn luôn có những hỗ trợ cho Công ty trong việc cung cấp giấy cuộn nguyên liệu.

Các đầu tư mới của năm 2011 đã thực sự phát huy hiệu quả trong việc nâng cao chất lượng sản phẩm, năng suất lao động và giảm tiêu hao nguyên liệu chính, phụ.

Thương hiệu Văn phòng phẩm Hồng Hà vẫn giữ được uy tín trên thị trường tiêu dùng trong nước, và cuối 2012 Công ty vinh dự đứng trong Top 54 Doanh nghiệp đạt giải thưởng Thương hiệu Quốc gia.

Sự đoàn kết nhất trí cao trong Hội đồng Quản trị, Ban Giám đốc và các Đơn vị nghiệp vụ, các Nhà máy sản xuất, là những nhân tố quyết định cho kết quả Sản xuất kinh doanh năm 2012.

Tuy nhiên năm 2012, Công ty vẫn có nhiều khó khăn trước áp lực cạnh tranh ngày càng gay gắt trên thị trường Văn phòng phẩm nói chung, và thị trường đồ tiêu dùng học tập nói riêng. Công tác thiết kế sản phẩm mới còn yếu, dẫn tới việc thay đổi mẫu mã chưa phong phú, làm giảm sức cạnh tranh.

2. Công tác tổ chức lao động

Công ty thực hiện ký hợp đồng tư vấn tái cơ cấu tổ chức với mục tiêu tinh gọn, hiệu quả tổ chức của từng đơn vị trong Công ty, đồng thời định biên lại số lượng và chất lượng lao động trong các đơn vị.

Năm 2012, Ban lãnh đạo Công ty đã kiên quyết chỉ đạo và tăng cường quản lý việc thực hiện Nội quy lao động, đảm bảo thời gian làm việc, tăng năng suất lao động và hạn chế tối đa thời gian làm thêm giờ.

Thực hiện các chương trình tuyển dụng, đào tạo đáp ứng kịp thời nhu cầu về số lượng cũng như chất lượng lao động cho các đơn vị, đặc biệt trong những tháng mùa vụ.

3. Công tác quản lý kỹ thuật, đầu tư thiết bị - XDCB và thực hiện các dự án

3.1. Công tác quản lý kỹ thuật, đầu tư thiết bị - XDCB

Ngay từ đầu năm, công tác quản lý kỹ thuật và chất lượng sản phẩm đã được Công ty đặc biệt quan tâm. Công ty đã triển khai nhiều biện pháp tăng cường chất lượng và giảm

tiêu hao nguyên vật liệu. Công tác tái định mức sau đầu tư đã được thực hiện ở nhiều thiết bị, nhiều công đoạn.

Về công tác đầu tư thiết bị, Công ty đã đầu tư tăng tài sản 26 thiết bị với kinh phí là 8,1 tỷ đồng, trong đó Công ty đã nghiên cứu và quyết định đầu tư máy in 4 màu, công phủ UV với giá trị 5,2 tỷ đồng, để nâng cao chất lượng in và sản xuất sản phẩm mới sử dụng công nghệ phủ UV.

Về công tác đầu tư xây dựng cơ bản, năm 2012 Công ty đã hoàn thiện việc xây dựng nhà điều hành số 5, với tổng đầu tư là 5,358 tỷ đồng, đáp ứng kịp thời hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

3.2. Kết quả triển khai các dự án

- Dự án Trung tâm thương mại tại 25 Lý Thường Kiệt:

Đến 31/12/2012, dự án đã thi công xong phần thô, triển khai hầu hết các hạng mục hoàn thiện như lắp kính, sơn bả, lát sàn, cầu thang, thiết bị vệ sinh. Các gói thầu điều hòa, phòng cháy chữa cháy, điện nhẹ đã thi công được 85% - 90% khối lượng.

Theo Nghị quyết Đại hội cổ đông thường niên năm 2012, dự án Trung tâm thương mại và giới thiệu sản phẩm sẽ hoàn thành vào Quý IV năm 2012. Tuy nhiên, tiến độ thi công đã bị chậm 06 tháng so với kế hoạch.

Nguyên nhân chính là do tình hình kinh tế khó khăn, đặc biệt trong lĩnh vực đầu tư xây dựng. Các nhà thầu thi công hầu hết bị ảnh hưởng vì khả năng tài chính. Bên cạnh đó, Công ty lựa chọn nâng cấp vật tư hoàn thiện. Trong đó, nhiều vật tư phải nhập khẩu và quá trình thẩm định giá kéo dài nên ảnh hưởng đến thời gian thi công.

- Dự án “Hồng Hà Office Tower” tại ô số 03, khu 94 Lò Đúc:

Năm 2012, Thành phố Hà Nội vẫn triển khai công tác quy hoạch chung cho khu vực 94 Lò Đúc. Vì vậy, việc tiếp tục triển khai dự án vẫn chưa thực hiện được.

4. Tình hình tài chính

4.1 Một số chỉ tiêu tài chính - kế toán chủ yếu

Chỉ tiêu	Số đầu năm	Số cuối kỳ
I. Tài sản ngắn hạn	251.629.998.576	280.762.279.198
1. Tiền và các khoản tương đương tiền	15.151.552.446	19.178.890.027
2. Các khoản đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-
3. Các khoản phải thu	93.782.361.308	126.318.667.237
Trong đó: Nợ phải thu khó đòi	235.760.345	229.218.095
4. Hàng tồn kho	140.608.850.191	131.092.286.637
5. Tài sản ngắn hạn khác	2.087.234.631	4.172.435.297
II. Tài sản dài hạn	178.839.411.661	337.523.856.592
1. Các khoản phải thu dài hạn	-	-
2. Tài sản cố định	176.295.159.133	334.971.550.765
- Tài sản cố định hữu hình	62.651.597.919	57.286.809.898

Chỉ tiêu	Số đầu năm	Số cuối kỳ
- Tài sản cố định thuê tài chính	-	5.163.691.072
- Tài sản cố định vô hình	7.104.047.967	6.886.202.971
- Chi phí xây dựng cơ bản dở dang	106.539.513.247	265.634.846.824
3. Bất động sản đầu tư	-	-
4. Các khoản đầu tư tài chính dài hạn	-	-
5. Tài sản dài hạn khác	2.544.252.528	2.552.305.827
III. Nợ phải trả	341.115.958.552	509.358.043.016
1. Nợ ngắn hạn	121.575.826.563	174.001.531.536
Trong đó: Nợ quá hạn	-	-
2. Nợ dài hạn	219.540.131.989	335.356.511.480
IV. Nguồn vốn chủ sở hữu	89.353.451.685	108.928.092.774
1. Vốn của chủ sở hữu	89.353.451.685	108.928.092.774
Trong đó: vốn đầu tư của chủ sở hữu	47.190.000.000	58.961.000.000
2. Nguồn kinh phí và quỹ khác	-	-
V. Kết quả kinh doanh		
1. Tổng doanh thu	409.423.819.220	454.569.597.987
- Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	394.575.289.834	444.580.017.385
- Doanh thu hoạt động tài chính	5.937.924.768	5.615.344.365
- Thu nhập khác	8.910.604.618	4.374.236.237
2. Tổng chi phí	390.589.919.402	435.518.011.792
3. Tổng lợi nhuận trước thuế (3 = 1- 2)	18.833.899.818	19.051.586.195
4. Lợi nhuận sau thuế thu nhập DN	13.589.650.787	15.873.885.546
VI. Các chỉ tiêu khác		
1. Tổng số phát sinh phải nộp NS. Trong đó:	15.537.604.100	11.826.420.871
- Thuế GTGT hàng bán nội địa	2.498.934.359	-314.360.756
- Thuế GTGT hàng nhập khẩu	3.551.517.793	3.319.887.567
- Thuế thu nhập Doanh nghiệp	5.244.249.031	3.177.700.649
- Thuế thu nhập Cá nhân	945.543.366	1.118.897.248
- Thuế khác (thuế XNK, thuế môn bài, thuế chuyển nhượng chứng khoán, thuê đất)	3.297.359.551	4.524.296.163
2. Lợi nhuận trước thuế/Vốn chủ sở hữu (%)	21.08%	17.49%
3. Tổng nợ phải trả/Vốn chủ sở hữu (%)	381.76%	467.61%
4. Tổng quỹ lương	32.447.016.000	33.732.396.000
5. Số lao động b/q (người)	541	547
6. Tiền lương bình quân người/năm	59.976.000	61.668.000
7. Thu nhập bình quân người/năm	59.976.000	61.668.000

4.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2011	Năm 2012
1	Cơ cấu tài sản			
	- Tài sản ngắn hạn/Tổng tài sản	%	58,45	45,41
	- Tài sản dài hạn/Tổng tài sản	%	41,55	54,59
2	Cơ cấu nguồn vốn			
	- Nợ phải trả/ Tổng nguồn vốn	%	79,24	82,38
	- Nguồn vốn chủ sở hữu/ Tổng nguồn vốn	%	20,76	17,62
3	Khả năng thanh toán			
	- Khả năng thanh toán tổng quát	Lần	1,26	1,21
	- Khả năng thanh toán nhanh	Lần	0,91	0,86
4	Tỷ suất lợi nhuận			
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	%	3,16	2,57
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Doanh thu thuần	%	3,44	3,49
	- Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/ Nguồn vốn CSH	%	15,21	14,57

Đầu năm 2012, tình hình tài chính có những khó khăn nhất định. Vốn điều lệ vẫn ở mức 47,19 tỷ đồng, trong khi kế hoạch doanh thu thực hiện cả năm 2012 là 468 tỷ đồng. Để đảm bảo đủ vốn hoạt động, Công ty phải vay vốn Ngân hàng nhằm đáp ứng nhu cầu hoạt động sản xuất kinh doanh.

Mặc dù đã rất nỗ lực trong công tác bán hàng, phát triển thị trường, nhưng trước áp lực cạnh tranh gay gắt trên thị trường Văn phòng phẩm, Công ty đã phải tăng chi phí bán hàng, tổng chi phí bán hàng năm 2012 đã tăng thêm 23,36% so với năm 2011.

Bên cạnh đó, chi phí trợ cấp thôi việc trả cho người lao động (theo quy định của Luật lao động) trong năm 2012 lên đến 1,134 tỷ đồng, đây là một khoản chi phí mà Công ty khó có thể tiên lượng được.

Để đảm bảo kế hoạch doanh thu và chỉ tiêu lợi nhuận, ngay từ đầu năm, Công ty đã thực hiện xây dựng chi tiết từng khoản mục trong giá thành sản phẩm

Công ty đã thực hiện thành công 2 đợt phát hành cổ phiếu tăng vốn điều lệ. từ 47,190 tỷ đồng lên 58,961 tỷ đồng. Sự thành công này đã thể hiện niềm tin của các nhà đầu tư và người lao động vào định hướng và tiềm năng phát triển của Công ty.

Trong năm 2012, Công ty đã thực hiện 2 đợt tạm ứng cổ tức cho cổ đông với tổng cộng là 15% mệnh giá. Căn cứ vào kết quả sản xuất - kinh doanh năm 2012 thể hiện trên Báo cáo tài chính năm 2012 đã được kiểm toán và Tờ trình của Hội đồng quản trị Công ty, Đại hội đồng cổ đông của Công ty đã thông qua tỷ lệ trả cổ tức năm 2012 là 16% theo đúng như dự kiến từ đầu năm.

5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

5.1. Cổ phần

- Vốn điều lệ: 58.961.000.000 đồng
- Số cổ phần: 5.896.100 cổ phần
- Số cổ phần hạn chế chuyển nhượng: 0 cổ phần
- Số cổ phần tự do chuyển nhượng: 5.896.100 cổ phần

5.2. Cơ cấu cổ đông (tính đến hết 31/12/2012)

STT	Nội dung	Số lượng	Số Cổ phần	Tỷ lệ %
1	Cổ đông Nhà nước	1	2.450.085	41,55%
2	Cổ đông ngoài	188	2.111.168	35,81%
3	Cổ đông tổ chức	1	59.400	1,01%
4	Cổ đông trong công ty	274	752.026	12,75%
5	Cổ đông BMQL	5	523.421	8,88%
	Cộng	469	5.896.100	100,00%

5.3. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

Năm 2012, Công ty đã hoàn thành 2 đợt tăng vốn điều lệ:

(1) Tăng vốn điều lệ từ 47.190.000.000 đồng lên 56.628.000.000 đồng theo phương thức chào bán cho cổ đông hiện hữu với tỷ lệ 5:1 (cổ đông sở hữu 05 cổ phần được quyền mua thêm 01 cổ phần mới) với giá 12.000 đồng / cổ phần.

Kết quả của đợt chào bán:

- Mệnh giá: 10.000 đồng / cổ phần
- Giá bán: 12.000 đồng / cổ phần
- Tổng số lượng chào bán: 943.800 cổ phần.
- Tổng tiền thu được từ đợt phát hành: 11.325.600.000 đồng, trong đó:
 - + Vốn điều lệ tăng thêm: 9.438.000.000 đồng
 - + Thặng dư vốn: 1.887.600.000 đồng

(2) Tăng vốn điều lệ từ 56.628.000.000 đồng lên 58.961.000.000 đồng theo phương thức chào bán cổ phần theo chương trình lựa chọn cho người lao động trong Công ty.

Kết quả của đợt chào bán:

- Mệnh giá: 10.000 đồng/cổ phần.
- Giá bán: 10.000 đồng/cổ phần.
- Tổng số lượng chào bán: 233.652 cổ phần.
- Tổng số cổ phần đã phân phối: 233.300 cổ phần.
- Tổng số cổ phần không thực hiện quyền mua: 352 cổ phần (không phân phối lại)

- Tổng tiền thu được từ đợt phát hành: 2.333.000.000 đồng
- + Vốn điều lệ tăng thêm: 2.333.000.000 đồng
- + Thặng dư vốn: 0 đồng

III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012

Năm 2012 đã khép lại một năm đầy khó khăn của nền kinh tế Việt Nam. Chỉ số giá tiêu dùng cuối năm chỉ tăng 6,18% và cũng là con số thấp nhất kể từ năm 2009 đến nay. Tuy nhiên, cùng với giá giá tiêu dùng tăng ở mức thấp thì tăng trưởng kinh tế cũng chỉ đạt mức 5,03%, là mức tăng thấp nhất trong hai thập kỷ qua. Với hơn 55 ngàn doanh nghiệp giải thể, ngừng hoạt động trong năm 2012, đây có thể coi là giai đoạn khó khăn nhất của doanh nghiệp Việt Nam.

Trong bối cảnh khó khăn chung của nền kinh tế, Ban lãnh đạo cùng toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty Hồng Hà ngay từ đầu năm đã chủ động đưa ra các biện pháp cụ thể với mục tiêu chiến lược là đảm bảo tăng trưởng bền vững, đảm bảo giữ vững thương hiệu, đảm bảo quyền lợi của cán bộ công nhân viên và cổ đông của Công ty.

Năm 2012, tổng doanh thu đạt 473,609 tỷ đồng, tăng 10% so với cùng kỳ năm 2011; lợi nhuận trước thuế đạt 19,052 tỷ đồng, tăng 1% so với cùng kỳ năm 2011 và đảm bảo kế hoạch đề ra từ đầu năm; tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên tổng doanh thu đạt 3,49%, tăng 5% so với cùng kỳ năm 2011; cổ tức cho cổ đông đảm bảo 16% như kế hoạch đặt ra và không thấp hơn năm 2011.

Năm 2012, giá cả nguyên liệu đầu vào tương đối ổn định nên công tác chuẩn bị vật tư cho sản xuất thuận lợi hơn. Tồn kho nguyên vật liệu giảm 7% so với cùng kỳ, tương đương khoảng 9,5 tỷ đồng, tiết kiệm được chi phí tài chính trong khâu nhập nguyên vật liệu. Mặc dù tồn kho nguyên vật liệu giảm nhưng kế hoạch sản xuất vẫn được triển khai ngay từ đầu năm nên sản lượng cơ bản đáp ứng nhu cầu thị trường. Qua đó, doanh thu Công ty năm 2012 đạt tỷ lệ tăng trưởng 10% so với cùng kỳ và đạt 101% kế hoạch. Công ty cũng thường xuyên rà soát các sản phẩm chậm luân chuyển kịp thời hạ giá bán, thanh lý giải phóng hàng tồn kho

Năm 2012, các đối thủ cạnh tranh như Kokuyo, Hải Tiên, Thiên Long liên tục triển khai các chương trình khuyến mại hấp dẫn và điều chỉnh chính sách bán hàng hướng trực tiếp vào hệ thống phân phối của Công ty như: thưởng du lịch, chiết khấu từ 10% - 20% cho đại lý nếu hoàn thành doanh thu kế hoạch năm, tiếp tục được trừ trực tiếp trên giá bán thêm 10% - 25% trong dịp mùa vụ. Ứng phó với tình hình cạnh tranh này, Công ty đã có nhiều biện pháp để duy trì sự hợp tác bền vững với nhà phân phối. Đồng thời, đề ra các biện pháp như: quy hoạch sản phẩm, bao bì; nâng cao chất lượng dịch vụ bán hàng; nghiên cứu và đưa ra các sản phẩm mới có sức cạnh tranh để hạn chế khả năng thâm nhập của đối thủ. Vào dịp mùa vụ 2012, ngoài các chương trình khuyến mại, chiết khấu, Công ty áp dụng nhiều chính sách hỗ trợ, và thưởng Nhà phân phối hoàn thành kế hoạch. Với việc triển khai các biện

pháp đồng bộ, kịp thời, doanh thu tại các khu vực thị trường đều đạt kết quả khả quan, mục tiêu giữ vững thị phần được thực hiện tốt.

2. Kế hoạch năm 2013

2.1 Một số chỉ tiêu tài chính dự kiến năm 2013

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2012		Kế hoạch 2013	So sánh 2013/2012 (%)	
			Kế hoạch	Thực hiện		Với KH	Với TH
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	7=6/4	8=6/5
1	Vốn điều lệ	Tr.đ	58.987	58.961	58.961	100	100
2	Tổng doanh thu và các khoản TN khác	Tr.đ	468.000	473.609	509.487	109	108
2.1	Các khoản giảm trừ DT	Tr.đ	21.000	19.039	19.740	94	104
2.2	Tổng DT và các khoản TN khác sau giảm trừ	Tr.đ	447.000	454.570	489.747	110	108
3	Sản phẩm chủ yếu						
3.1	Bút, DCHS	1000sp	18.000	20.453	20.800	116	102
3.2	Vở các loại	1000sp	57.000	62.221	63.000	111	101
4	Nộp ngân sách NN	Tr.đ	Theo LĐ	14.206	Theo LĐ		
5	Lợi nhuận trước thuế	Tr.đ	19.000	19.052	19.500	103	102
6	Lợi nhuận sau thuế (LNST)	Tr.đ	14.250	15.874	14.625	103	92
7	Lao động BQ (người/tháng)	Người	550	547	559	102	102
8	Thu nhập BQ (người/tháng)	1000đ	5.298	5.139	5.259	99	102
9	Cổ tức	%	16	16	16	100	100

2.2. Các biện pháp thực hiện

a) Công tác tổ chức lao động

Tiến hành định biên lại ở một số đơn vị trong Công ty theo mô hình tổ chức mới với mục tiêu tinh giảm, gọn nhẹ. Rà soát, sắp xếp lại lao động hợp lý, nâng cao chất lượng và năng suất lao động của CBCNV. Nghiên cứu phát triển nguồn nhân lực mạnh về chất, đủ về lượng

Tập trung nghiên cứu, có chính sách hợp lý, kịp thời để tiền lương thực sự là đòn bẩy trong sản xuất kinh doanh, thu hút lao động có chất xám cao và giữ chân người lao động

Tăng cường công tác quản lý lao động, an toàn và vệ sinh công nghiệp

b) Công tác tài chính

Trong điều kiện khó khăn về vốn, Ban lãnh đạo Công ty đã đề ra và thực hiện có hiệu quả các biện pháp để đảm bảo sản xuất kinh doanh ổn định như:

Làm việc với các Ngân hàng cơ cấu lại các khoản vay, đồng thời tiếp tục duy trì hạn mức tín dụng.

Huy động vốn từ các cá nhân và tổ chức, Bộ máy quản lý cho Công ty vay không tính lãi nhằm hỗ trợ tối đa Công ty trong thời điểm khó khăn.

Đàm phán với một số Nhà cung cấp để gia hạn thanh toán nguyên vật liệu chính.

Thúc đẩy công tác bán hàng và thực hiện quy định khách hàng chuyển tiền thanh toán 2 kỳ một tháng thay vì 1 kỳ như trước đây, để đảm bảo quay vòng sử dụng vốn.

Tăng cường kiểm tra, rà soát việc thực hiện các quy trình, quy định về quản lý tài chính. Quản lý chặt chẽ các khoản chi phí theo hướng tiết kiệm nhất có thể.

Thường xuyên phân tích tình hình thực hiện các chỉ tiêu tài chính, kịp thời ra quyết định chỉ đạo để đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu tài chính theo kế hoạch năm 2013.

c) Công tác kế hoạch

Trên cơ sở kế hoạch tiêu thụ sản phẩm, Công ty phải cân đối lượng tồn kho thành phẩm để xây dựng kế hoạch sản xuất phù hợp, và căn cứ vào lượng tồn kho nguyên vật liệu để có kế hoạch nhập vật tư hợp lý, giảm tối thiểu lượng tồn kho.

Xây dựng kế hoạch theo từng tháng và cả quý để các nhà máy chủ động trong sản xuất.

d) Công tác thị trường

Thường xuyên tổ chức nghiên cứu đánh giá chính sách bán hàng của các đối thủ cạnh tranh.

Liên tục đổi mới thiết kế, đẩy mạnh công tác phát triển sản phẩm mới, đáp ứng kịp thời nhu cầu phong phú của người tiêu dùng, tăng tính cạnh tranh.

Đẩy mạnh công tác phát triển thị trường, phát triển kênh trường học với hình thức bán các sản phẩm đặt riêng.

Chú trọng công tác thu thập thông tin của khách hàng để kịp thời có những điều chỉnh phù hợp nhất với nhu cầu thị trường.

Đi đôi với công tác phát triển thị trường, phải đặc biệt chú trọng đến việc theo dõi và thu hồi công nợ, đảm bảo an toàn về tài chính cho Công ty.

e) Công tác quản lý kỹ thuật – đầu tư thiết bị, XDCB

Tăng cường hơn nữa công tác quản lý kỹ thuật. Quan tâm chú trọng việc kiểm tra chất lượng sản phẩm. Rà soát chặt chẽ định mức và chất lượng vật tư, giảm tiêu hao, hạ giá thành sản phẩm. Nghiên cứu quy hoạch lại mặt bằng nhà xưởng phù hợp với thiết bị, công nghệ mới để nâng cao năng suất.

Giám sát chặt chẽ công tác duy tu bảo dưỡng thiết bị, nhằm ổn định quy trình sản xuất. Tiếp tục triển khai nghiên cứu kỹ thuật công nghệ mới áp dụng vào hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nghiên cứu công nghệ in và vật tư phụ liệu in để nâng cao chất lượng in bìa và tạo sự khác biệt về mẫu mã sản phẩm.

g) Dự án Trung tâm thương mại tại 25 Lý Thường Kiệt

Công ty sẽ nỗ lực tập trung mọi nguồn lực để đưa dự án đi vào hoạt động vào trung tuần tháng 07/2013.

h) Dự án “Hồng Hà Office Tower” tại ô số 03, khu 94 Lò Đúc

Sau khi có phê duyệt quy hoạch khu vực 94 Lò Đúc của Thành phố Hà Nội, Công ty sẽ tiếp tục tiến hành các thủ tục đầu tư dự án. Trong năm 2013, Công ty sẽ tiến hành các thủ tục để ký hợp đồng thuê đất.

3. Giải trình của Ban giám đốc về ý kiến của kiểm toán

Cuối năm 2012, trong Báo cáo kiểm toán độc lập Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31/12/2012, Công ty kiểm toán độc lập đã đưa ý kiến hạn chế về phạm vi kiểm toán như sau: "Nhu đã trình bày tại Thuyết minh số 5 - phần thuyết minh Báo cáo tài chính, Công ty đang theo dõi trên khoản mục Phải thu khác khoản tiền 96.312.029.825 đồng là giá trị chênh lệch giữa số liệu được theo dõi trên sổ sách kế toán và số xác nhận của các ngân hàng mà Công ty có giao dịch về số dư các khoản tiền gửi ngân hàng và tiền vay tại ngày 31/12/2012. Khoản phải thu này chủ yếu liên quan đến vụ việc đối tượng Hoàng Đình Thắng (nguyên Phó Giám đốc thường trực Khối Tài chính của Công ty) đã lập hồ sơ vay và chuyển tiền ngân hàng không mang tên Công ty để chiếm đoạt tiền của Công ty và một số giao dịch liên quan đến tiền gửi ngân hàng, tiền vay, lãi vay chưa phân tích được đầy đủ. Các giao dịch phát sinh chủ yếu trong khoảng thời gian từ khoảng năm 2008 đến năm 2012. Đối tượng Hoàng Đình Thắng hiện đã bị bắt tạm giam và Công ty đang trong thời gian phối hợp cùng Cơ quan điều tra để xác định cụ thể số tiền mà đối tượng Hoàng Đình Thắng chiếm đoạt của Công ty. Đến thời điểm lập báo cáo này, sự việc vẫn chưa có kết luận chính thức. Do đó, chúng tôi chưa đủ cơ sở để đánh giá khả năng thu hồi của khoản phải thu này và ảnh hưởng của sự việc này đến việc trình bày lại các số dư đầu năm của các khoản mục liên quan cũng như các khoản mục khác trình bày trên Báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc tại ngày 31/12/2012 của Công ty."

Cuối tháng 11/2013, Ban Giám đốc phát hiện đối tượng Hoàng Đình Thắng đã lập hồ sơ khống, lừa đảo, làm thất thoát số tiền lớn, gây khó khăn cho hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Ban Giám đốc đã và sẽ nỗ lực, cố gắng cùng cố tinh thần của toàn thể CBCNV để vượt qua giai đoạn khó khăn hiện tại. Duy trì sự đoàn kết, ổn định tổ chức, tập trung mọi nguồn lực để đảm bảo sản xuất kinh doanh. Nỗ lực, quyết tâm khắc phục hậu quả, giữ gìn uy tín và thương hiệu của Công ty, đảm bảo quyền lợi của cổ đông. Trích lập dự phòng tài chính theo quy định của pháp luật và căn cứ vào tình hình thực tế của Công ty. Tích cực phối hợp chặt chẽ với cơ quan điều tra để làm rõ hành vi của đối tượng, tìm mọi biện pháp thích hợp để thu hồi tối đa tài sản bị chiếm đoạt, xác định rõ trách nhiệm của các cá nhân và tổ chức có liên quan.

IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY

1. Đánh giá các mặt hoạt động của Công ty và hoạt động của Ban Giám đốc

Năm 2012 là năm kinh tế thế giới gặp nhiều khó khăn. Cuộc khủng hoảng nợ công ở châu Âu tiếp tục sa lầy mà lối thoát thì chưa thực sự rõ ràng, kinh tế Mỹ, Nhật Bản đều không mấy khả quan. Ngay cả các nền kinh tế mới nổi như Trung Quốc, Ấn Độ, Brazil ... đều không còn giữ được phong độ tăng trưởng lạc quan như khoảng 3 – 5 năm trước. Nhìn chung là tăng trưởng kinh tế chậm lại, thất nghiệp tăng cao, sức mua hạn chế, nợ công nhiều hơn. Trong bối cảnh kinh tế hội nhập, Việt Nam khó tránh khỏi ảnh hưởng từ sự suy thoái chung của kinh tế toàn cầu. Lạm phát phần nào được kiểm chế, tuy nhiên sức mua lại giảm mạnh.

Trong hoàn cảnh khó khăn này, với nỗ lực của Ban Tổng Giám đốc và toàn thể cán bộ công nhân viên, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty vẫn giữ được sự ổn định và có tăng trưởng ở mức khá và cơ bản hoàn thành nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2012 mà Đại hội đồng cổ đông đã thông qua. Cụ thể:

- + Doanh thu và các khoản thu nhập khác: 473,609 tỷ đồng, đạt 101% kế hoạch.
- + Lợi nhuận trước thuế: 19,052 tỷ đồng, đạt 100% kế hoạch.
- + Lợi nhuận sau thuế: 15,874 tỷ đồng, đạt 111% kế hoạch.
- + Cổ tức: 16%/năm, đạt 100% kế hoạch.

Sự việc Hoàng Đình Thắng là một sự cố đáng tiếc và ảnh hưởng không nhỏ đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Trước mắt, Ban Giám đốc Công ty cần phải chỉ đạo sát sao hoạt động của Công ty với mục tiêu ổn định sản xuất kinh doanh, giữ vững thương hiệu, đảm bảo đời sống cho cán bộ công nhân viên và đảm bảo quyền lợi của cổ đông.

2. Kế hoạch và định hướng của Hội đồng quản trị

Căn cứ vào tình hình thực tế, Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà đã trình và được Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013 thông qua một số chỉ tiêu kế hoạch năm 2013 như sau:

- + Doanh thu và các khoản thu nhập khác: 509,487 tỷ
- + Lợi nhuận trước thuế: 19,500 tỷ
- + Cổ tức: 16% / năm

Mục tiêu cụ thể trong năm 2013:

- + Hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2013.
- + Tiếp tục triển khai lập dự án đầu tư và xin cấp phép xây dựng tại ô số 3 khu 94 phố Lò Đúc - Hà Nội.
- + Hoàn thiện đưa vào sử dụng “Dự án Trung tâm Thương mại và giới thiệu sản phẩm” tại 25 Lý Thường Kiệt - Hà Nội.
- + Áp dụng hệ thống quản lý phần mềm ERP.
- + Ổn định chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn đã công bố, tạo uy tín và sự phát triển bền vững cho Công ty.

+ Ổn định tổ chức phát triển thị trường, tăng độ bao phủ hàng hoá lên 50% so với năm 2012 ở hai thị trường miền Trung và miền Nam.

Mục tiêu dài hạn:

Để thực hiện mục tiêu của Công ty cổ phần Văn phòng phẩm Hồng Hà là “Trở thành công ty hàng đầu của Việt Nam trong lĩnh vực sản xuất kinh doanh văn phòng phẩm và đào tạo học tập”.

Lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên cùng cam kết:

+ Cung cấp cho khách hàng những sản phẩm, dịch vụ thoả mãn nhu cầu và hàm chứa yếu tố trách nhiệm xã hội, thân thiện với môi trường.

+ Không ngừng đầu tư phát triển thương hiệu “Hồng Hà” gắn liền với việc học tập và vì sức khoẻ học đường. Không ngừng đầu tư nghiên cứu thị trường văn phòng phẩm, phát triển các sản phẩm văn phòng phẩm phục vụ khối tổ chức, doanh nghiệp.

+ Tôn trọng và tạo cơ hội phát triển cho mọi thành viên trong công ty, đồng thời phối hợp với tư vấn tái cơ cấu công ty để sắp xếp lại bộ máy tổ chức và nhân sự sao cho hiệu quả nhất.

+ Coi các nhà cung cấp nguyên vật liệu, bán thành phẩm, công ty vệ tinh, nhà phân phối, các đối tác đầu tư dự án... là đối tác chiến lược của Công ty.

+ Duy trì hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008.

V. QUẢN TRỊ CÔNG TY

1. Hội đồng quản trị

1.1. Danh sách Hội đồng quản trị (đến hết ngày 31/12/2012)

Họ và tên	Chức vụ	Cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Cổ phần đại diện sở hữu	Tỷ lệ đại diện sở hữu
1. Trương Quang Luyến	Chủ tịch HĐQT	31.448	0,53%		
2. Bùi Kỳ Phát	P. Chủ tịch HĐQT	335.289	5,69%	800.000	13,57%
3. Đào Thị Mai Hạnh	TV HĐQT	70.775	1,20%	650.085	11,03%
4. Phạm Thị Tuyết Lan	TV HĐQT	50.824	0,86%		
5. Đỗ Xuân Trụ	TV HĐQT			1.000.000	16,96%
6. Mai Thanh Hương	TV HĐQT	418.003	7,09%		
Tổng cộng		906,339	15.37%	2,450,085	41.55%

1.2. Các hoạt động giám sát của HĐQT với Ban Tổng Giám đốc

- Căn cứ Quy chế hoạt động Hội đồng quản trị (HĐQT), các thành viên HĐQT đã thực hiện nghiêm chỉnh Quy chế hoạt động HĐQT và nỗ lực để đảm bảo phát huy tối đa hiệu quả hoạt động của mỗi người, cũng như đảm bảo quyền lợi cho cổ đông Công ty.

- Kết hợp chặt chẽ với Ban kiểm soát Công ty để nắm bắt tình hình kinh doanh thực tế của Công ty, đóng góp ý kiến với Tổng giám đốc cũng như Ban điều hành Công ty để hoàn thành các chỉ tiêu sản xuất kinh doanh đã đề ra. HĐQT luôn trao đổi cởi mở và bàn bạc chi tiết với những ý kiến đóng góp cũng như đề xuất của Ban kiểm soát. Các ý kiến đóng góp đều được tôn trọng và cân nhắc khi HĐQT hoặc TGD ra quyết định.

- HĐQT tổ chức họp và thẩm định các Báo cáo và Tờ trình của Ban Tổng giám đốc Công ty về việc tổng kết cũng như kế hoạch hoạt động SXKD, phương án vay vốn/thế chấp tại Ngân hàng, tiến độ và phương án triển khai đối với các dự án đầu tư, phân công nhiệm vụ Thành viên Ban Tổng giám đốc và phương án tái cơ cấu tổ chức Công ty;

- Ngoài việc thực hiện nghiêm chỉnh các phiên họp định kỳ để tổng kết, đánh giá công tác điều hành từng quý và định hướng mục tiêu cho giai đoạn tiếp theo, HĐQT còn họp các phiên bất thường để kịp thời phân tích, chỉ đạo và giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- HĐQT đã trao đổi, thảo luận với Tổng giám đốc về việc thực hiện các chiến lược, mục tiêu đã được ĐHĐCĐ thông qua ngày 28/04/2012, để đưa ra các giải pháp tháo gỡ khó khăn vướng mắc trong quá trình thực hiện, tạo điều kiện thuận lợi cho hoạt động của Ban Tổng giám đốc, quyết tâm hoàn thành các mục tiêu ĐHĐCĐ thường niên Công ty năm 2012 đã giao phó

- Năm 2012 là một năm nhiều sóng gió đối với các doanh nghiệp Việt Nam, tăng trưởng GDP ở mức thấp nhất trong vòng 13 năm qua, môi trường kinh doanh đầy khó khăn. Song, với sự nỗ lực hết sức của Tổng giám đốc, Ban điều hành và toàn thể CBCNV, Công ty vẫn hoàn thành cơ bản nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2012 được Đại hội đồng cổ đông thông qua.

1.3. Hoạt động của các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị

Công ty không thành lập các tiểu ban. HĐQT phân công công việc cho từng thành viên HĐQT phụ trách riêng về các vấn đề như sản xuất, lương thưởng, nhân sự, tài chính, đầu tư, kinh doanh..... Các thành viên đã nỗ lực hết sức để đảm nhận tốt nhiệm vụ đã được HĐQT phân công.

2. Ban kiểm soát

2.1. Danh sách Ban kiểm soát (đến hết ngày 31/12/2012)

Họ và tên	Chức vụ	Cổ phần sở hữu	Tỷ lệ sở hữu	Cổ phần đại diện sở hữu	Tỷ lệ đại diện sở hữu
1. Nguyễn Anh Thu	Trưởng BKS	5,346	0.09%	-	
2. Vũ Thị Xuân Hoa	TV BKS	-		-	
3. Bùi Tuấn Hải	TV BKS	1,779	0.03%	-	
Tổng cộng		7,125	0.12%	-	

2.2. Các hoạt động của Ban kiểm soát

Bên cạnh việc thường xuyên liên hệ với Bộ máy quản lý để nắm bắt tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh, tiến hành kiểm soát việc thực hiện Nghị quyết Đại hội đồng cổ

đồng năm 2012 của Công ty; Ban kiểm soát đã thực hiện trao đổi trực tiếp và đề xuất, kiến nghị bằng văn bản các vấn đề có liên quan đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, thực hiện kiểm soát định kỳ vào thời điểm kết thúc 6 tháng đầu năm và kết thúc năm tài chính. Tập trung vào các nội dung:

- Kiểm soát tình hình chấp hành và thực hiện Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông, Hội đồng quản trị, các quy định, quy chế hoạt động nội bộ của Công ty

- Kiểm soát, thẩm định báo cáo tài chính năm 2012 của Công ty (đã kiểm toán)

- Kiểm soát việc thực hiện các chính sách, chế độ hiện hành của Nhà nước trong sản xuất kinh doanh, quản lý tài chính, thuế, các chế độ đối với người lao động ... và thực hiện các nghĩa vụ của Công ty năm 2012

- Kiểm soát các vấn đề có liên quan đến việc thất thoát tài sản Công ty được phát hiện vào tháng 11/2012, cho đến thời điểm hiện nay.



Bùi Kỳ Phát

MỤC LỤC

I. THÔNG TIN CHUNG	1
1. Thông tin khái quát.....	1
2. Quá trình hình thành và phát triển.....	1
3. Ngành nghề kinh doanh và địa bàn kinh doanh.....	2
4. Cơ cấu tổ chức và cơ cấu Bộ máy quản lý.....	3
5. Định hướng phát triển.....	5
6. Các rủi ro.....	6
6.1. Rủi ro về kinh tế.....	6
6.2. Rủi ro về luật pháp.....	7
6.3. Rủi ro đặc thù.....	7
6.4. Rủi ro về tài chính.....	8
II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY TRONG NĂM 2012	9
1. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.....	9
2. Công tác tổ chức lao động.....	10
3. Công tác quản lý kỹ thuật, đầu tư thiết bị - XDCCB và thực hiện các dự án.....	10
3.1. Công tác quản lý kỹ thuật, đầu tư thiết bị - XDCCB.....	10
3.2. Kết quả triển khai các dự án.....	11
4. Tình hình tài chính.....	11
4.1 Một số chỉ tiêu tài chính - kế toán chủ yếu.....	11
4.2 Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:.....	13
5. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu.....	14
5.1. Cổ phần.....	14
5.2. Cơ cấu cổ đông (tính đến hết 31/12/2012).....	14
5.3. Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu.....	14
III. BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC	15
1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2012.....	15
2. Kế hoạch năm 2013.....	16
2.1 Một số chỉ tiêu tài chính dự kiến năm 2013.....	16
2.2. Các biện pháp thực hiện.....	16
3. Giải trình của Ban giám đốc về ý kiến của kiểm toán.....	18
IV. ĐÁNH GIÁ CỦA HĐQT VỀ HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY	19
1. Đánh giá các mặt hoạt động của Công ty và hoạt động của Ban Giám đốc.....	19
2. Kế hoạch và định hướng của Hội đồng quản trị.....	19
V. QUẢN TRỊ CÔNG TY	20
1. Hội đồng quản trị.....	20
1.1. Danh sách Hội đồng quản trị (đến hết ngày 31/12/2012).....	20
1.2. Các hoạt động giám sát của HĐQT với Ban Tổng Giám đốc.....	20
1.3. Hoạt động của các tiểu ban thuộc Hội đồng quản trị.....	21
2. Ban kiểm soát.....	21
2.1. Danh sách Ban kiểm soát (đến hết ngày 31/12/2012).....	21
2.2. Các hoạt động của Ban kiểm soát.....	21