

## PHỤ LỤC I

### BÁO CÁO

#### Kết quả hoạt động SXKD 2013 & phương hướng 2014

Kính thưa: Các nhà đầu tư

#### I. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU:

##### a. Bảng tổng hợp kết quả SXKD năm 2013:

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	Thực hiện 2013	Thực hiện 2012	Tỷ lệ (%)
01	- Tổng doanh thu	Tr đ	228.837	224.146	102
02	- Tổng số thuế đã nộp	Tr đ	7.820	8.200	95.4
03	- Khấu hao TSCĐ	Tr đ	9,819	5.400	182
04	- Lợi nhuận trước thuế	Tr đ	14.703	14.192	104
05	- Lợi nhuận sau thuế	Tr đ	10.885	11.080	98.2
06	- Tỷ suất LN/ Vốn CP	%	65	66	
07	- Tỷ suất LN/ Tổng TS	%	11,09	12,91	
08	- LN ròng/ số cổ phần (EPS)	đ/CP	6.479	6.595	

- Tổng tài sản tăng từ 86.000 tr đ lên 98.000 tr đ, tăng 14% so với năm 2012.
- Tổng doanh thu năm 2013 tăng 2 % so với doanh thu năm 2012.
- Lợi nhuận trước thuế tăng 3,6% so với năm 2012.
- Lợi nhuận sau thuế giảm 1,76% so với năm 2012.

##### Có kết quả trên do:

- Hơn 18 năm hoạt động, doanh nghiệp đã xây dựng được một đội ngũ cán bộ quản lý giỏi, chuyên nghiệp và người lao động tận tâm, gắn bó.
- Lắng nghe ý kiến khách hàng nhằm cải tiến chất lượng sản phẩm, dịch vụ với mục tiêu giữ vững thị trường hiện có, tiếp cận, khai thác những khách hàng mới.
- Thực hiện giải pháp giá bán linh hoạt nhằm phục vụ nhiều phân khúc thị trường khác nhau.
- Đầu tư đúng hướng, hiệu quả.
- Nhận được sự đồng thuận cao của nhà đầu tư về việc để lại lợi nhuận sau phân phối để DN chủ động hơn về vốn kinh doanh và đầu tư mở rộng sản xuất.
- Trong năm 2012, đơn vị được hưởng ưu đãi 30% thuế TNDN dành cho doanh nghiệp vừa và nhỏ nên lợi nhuận sau thuế tăng thêm 1.007 triệu đồng.

##### Những khó khăn :

Nhóm khách hàng truyền thống và chiếm tỷ trọng doanh thu lớn của Công ty vẫn đang gặp nhiều khó khăn; Nhiều doanh nghiệp phải hoạt động cầm chừng, thu hẹp sản xuất trong những năm trước, đến nay vẫn chưa thể phục hồi.



Việc thu hồi nợ của đơn vị tiếp tục gặp nhiều trở ngại. Tình hình phát sinh nợ khó đòi và chậm thanh toán ảnh hưởng phần nào đến hiệu quả SXKD :

- + Nợ khó đòi phát sinh năm 2013 : 404 triệu đồng, chiếm 0,2 % doanh số bán ra.
- + 18 doanh nghiệp phát sinh nợ chậm trả trong tổng số 289 khách hàng của doanh nghiệp, chiếm 6,2 %.
- + Nợ chậm thanh toán chiếm 23,6% tổng dư nợ bán bao bì carton cuối năm.

#### **b. Tình hình đầu tư năm 2013:**

Tổng giá trị đầu tư trong năm đạt 28.050 tr đ. Các thiết bị đầu tư tập trung theo định hướng nâng cao chất lượng sản phẩm và thay dần các công đoạn thủ công

#### **\* Dự án đầu tư nhà máy 2 tại Cụm công nghiệp Đắc Lộc:**

Tổng công ty Khánh Việt thuê để chứa nguyên liệu thuốc lá từ tháng 02/2012 đến tháng 09/2013;

Doanh số cho thuê kho năm 2012: 550 tr đ

Doanh số cho thuê kho năm 2013: 520tr đ

Dấu hiệu nền kinh tế hiện vẫn chưa khả quan, Công ty quyết định không đầu tư mở rộng tại nhà máy 2, mà tập trung nguồn lực đầu tư chiều sâu, phát huy tối đa hiệu suất sử dụng tại nhà máy 1, nâng cao hiệu quả đầu tư.

#### **\* Dự án đầu tư máy in offset 8 màu:**

Năm 2013, căn cứ nhu cầu hiện tại và trong thời gian tới Công ty đã điều chỉnh kế hoạch đầu tư từ Máy in offset 6 màu sang máy in Offset 8 màu:

Xuất xứ: Nhật Bản

Tổng vốn đầu tư: 10.000 tr đ

Thời gian đưa vào sử dụng: tháng 11/2013

Hiệu quả sử dụng: Đáp ứng nhu cầu cho những khách hàng đòi hỏi chất lượng in ấn cao, nhiều màu, tiết kiệm chi phí, giải quyết được vấn đề kẹt hàng ở khâu in vào mùa cao điểm.

## **II. Kế hoạch SXKD:**

### **1. Dự đoán những khó khăn:**

Đã hết quý 1/2014 tình hình kinh tế - xã hội vẫn chưa hồi phục

Điều này vẫn còn tiềm ẩn nhiều rủi ro phát sinh ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp: giảm doanh số, lợi nhuận; tăng dư nợ chậm thanh toán và khó đòi...

Tình hình cạnh tranh trên thị trường bao bì carton ngày càng gay gắt. Hầu hết các địa phương đều có các nhà máy bao bì. Riêng tại Khánh Hòa đã có thêm một nhà cung cấp bao bì là Công ty Quảng Cáo Thái Bình Dương, ảnh hưởng nhiều đến thị phần hiện có của doanh nghiệp.

### **2. Các giải pháp thực hiện:**

#### **2. 1. Đầu tư nâng cao năng lực sản xuất, thay thế thiết bị cũ lạc hậu (đã khấu hao hết hoặc gần hết),**

- Nâng cao năng lực sử dụng thiết bị, chú trọng đầu tư chiều sâu máy móc thiết bị thật sự cần thiết trong từng giai đoạn;



- Đầu tư thay thế thiết bị cũ lạc hậu, được cân nhắc kỹ dựa trên yêu cầu của tình hình thị trường, hướng tới mục tiêu:

- + Nâng cao chất lượng, đa dạng hóa các dòng sản phẩm;
- + Tăng năng suất, mục tiêu giảm dần chi phí lao động trong giá thành sản phẩm;
- + Đẩy mạnh công tác thị trường các tỉnh

STT	Tên Tài sản	ĐVT	Số lượng	Giá trị đầu tư	Ghi chú
1	Máy chụp bản kẽm ( CTP )	trở	1	1.496	Trong KHĐT hợp HĐQT 2013 - đã thực hiện
2	Xe nâng 3 tấn hiệu TCM	trở	1	660	trong KHĐT 2013 - đã thực hiện
3	Máy dán thùng tự động	trở	1	1.200	trong KHĐT 2013
4	Máy cắt tờ ( khổ 1,4m , dài giấy từ 450 đến 1450) (máy cũ)	trở	1	2.500	
5	Máy chụp polymer lỏng	trở	1	400	
6	Máy bế phẳng tự động carton (3 lớp-5 lớp)	trở	1	5.800	
7	Máy khắc bản	trở	1	120	
8	Ô tô 7 chỗ (phục vụ công tác thị trường)	trở	1	2.200	
9	Hệ thống máy cán vân, chiết quang, 3D	trở	1	1.700	
	<b>Tổng mức đầu tư</b>			<b>16.076</b>	

## 2.2. Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực:

- Thực hiện chương trình đào tạo: nhằm phát triển kỹ năng, năng lực của NLD, cấp quản lý; thu hút nguồn lao động có trình độ chuyên môn và kỹ thuật cao;
- Hoàn thiện môi trường làm việc, tác phong công nghiệp.
- Từng bước chuẩn hóa cách đánh giá đến các chính sách cho NLD: tạo sự hưng phấn, động lực, sáng tạo trong công việc, môi trường thi đua lao động lành mạnh, công bằng.

## 2.3. Kiểm soát và tiết giảm chi phí:

- Đầu tư nâng dần mức độ tự động hóa trong từng bộ phận .
- Thực hiện tốt 5S nhằm giảm thiểu lãng phí, xây dựng nét văn hóa tiết kiệm: Chiến lược giảm phí được thực hiện đồng loạt từ những việc nhỏ nhất. Chính sách khen thưởng, đánh giá hiệu quả căn cứ trên kết quả giảm chi phí.
- Kiểm soát chi phí thông qua việc lập dự toán chi phí cho từng loại công việc, từng bộ phận và sau đó thực hiện, kiểm tra và phân tích định kỳ biến động chi phí...
- Xây dựng, lập kế hoạch chi tiết cho từng loại công việc nhằm nâng cao năng suất, hiệu quả làm việc cho tất cả NLD trong Công ty.

## 2.4. Chiến lược tiếp thị, mở rộng thị trường, xây dựng thương hiệu:

- Xây dựng website song ngữ Anh Việt, nhằm phát triển thêm khách hàng quốc tế,



tăng doanh số xuất khẩu;

- Xây dựng chính sách ưu đãi dành cho khách hàng, khách VIP,...lên kế hoạch chăm sóc, thăm hỏi nhằm giữ vững khách hàng truyền thống và phát triển thêm khách hàng mới;

- Xây dựng đội ngũ kinh doanh đủ mạnh, có nhiệm vụ phát triển thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh, tham mưu các chiến lược kinh doanh mới nhằm nâng cao sức cạnh tranh.

- Tiếp tục củng cố, nâng cao giá trị thương hiệu bằng cách nâng cao giá trị gia tăng cho các sản phẩm, nâng cao chất lượng dịch vụ. Tiếp tục đào tạo cho mỗi nhân viên có cái nhìn đúng hơn về giá trị thương hiệu, để mỗi nhân viên, người lao động nâng cao ý thức trách nhiệm.

### 2.5 Giải pháp thu hồi nợ:

- Đánh giá lại các khách hàng chậm thanh toán, khó đòi để có phương án hợp tác hiệu quả;

- Phối hợp chặt chẽ và nhịp nhàng giữa phòng KHNV và phòng KTTC trong việc bán hàng và thu hồi nợ.

- Xây dựng các chính sách chăm sóc khách hàng và tăng cường mối quan hệ tốt với phòng Tài chính của các đối tác.

### 3. Kế hoạch năm 2014:

STT	CHỈ TIÊU	ĐVT	KẾ HOẠCH	GHI CHÚ
01	- Tổng doanh thu	Triệu đ	230.000	
02	- Lợi nhuận thực hiện	Triệu đ	14.000	
03	- Khấu hao TSCĐ	Triệu đ	10.100	
04	- Cổ tức trên mỗi cổ phiếu	%	30	

Doanh số quý 1/2014 đạt 56.000 tr đ, tăng 5.7% so với cùng kỳ năm trước, đạt 24,3% kế hoạch

Trên đây là báo cáo tình hình, phương hướng và một số giải pháp cụ thể để hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch. Tập thể người lao động tập trung trí tuệ với tinh thần trách nhiệm cao, đoàn kết cùng nhau nhằm thực hiện các chỉ tiêu và khắc phục các mặt còn hạn chế với mục tiêu xây dựng Công ty phát triển bền vững ./.

**GIÁM ĐỐC**

  
**LÊ THỊ HƯƠNG DUNG**