

CÔNG TY CP DỊCH VỤ VIỄN THÔNG VÀ IN BƯU ĐIỆN

-----***-----

Dự Thảo Báo cáo
Hoạt động SXKD năm 2018 và Kế hoạch SXKD năm 2019

HÀ NỘI, THÁNG 4 NĂM 2019

BÁO CÁO

KẾT QUẢ SXKD NĂM 2018 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2019

Kính gửi: Đại Hội Đồng Cổ Đông

Thực hiện Nghị quyết số 2304/NQ.ĐHĐCĐ/2018 ngày 23/04/2018 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2018 và các nghị quyết, quyết định của HĐQT, Ban điều hành Công ty Cổ phần Dịch vụ Viễn thông & In Bưu điện xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông thường niên về kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2018 và phương hướng, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2019 như sau:

A- KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

I. Tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2018

STT	Tên chỉ tiêu	ĐVT	KH 2018	TH 2018	%TH 2018/KH 2018
A	Kế hoạch Sản lượng	Tr trang			
1	SL thẻ	Tr trang	550	430	78
2	SL trang in	Tỷ trang	2,0	1,8	90
B	Tổng Doanh thu	Tỷ. Đồng	258	170	66
C	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ. Đồng	10,270	9,722	95
D	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ. Đồng	8,216	7,400	90
E	Tỷ lệ chi trả cổ tức (dự kiến)	%	10%	10%	100

II. Đánh giá về kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018

1/ Những việc đã làm được:

- Có sự thống nhất trong chỉ đạo, điều hành của Ban lãnh đạo và sự ủng hộ tin tưởng của khách hàng, đặc biệt là khách hàng trong VNPT.
- Các quy định, cơ chế của Công ty đã tạo được sự công bằng, minh bạch trong hầu hết hoạt động tại Công ty, qua đó tạo cho người lao động trong Công ty động lực phấn đấu cao, đoàn kết tin tưởng vào Ban lãnh đạo của Công ty.
- Đảm bảo các chỉ tiêu về lợi nhuận và chi trả cổ tức cho cổ đông hoàn thành kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao. (Tỷ lệ chi trả 10%; LNTT đạt 95% KH).
- Xây dựng được hệ thống phần mềm hóa đơn điện tử để thay thế cho sản phẩm hóa đơn in truyền thống, hiện phần mềm đã được các cơ quan hữu quan, các Cục thuế địa phương chấp thuận cung cấp cho các doanh nghiệp.
- Tập trung các nguồn lực, nhân lực hoàn thành việc xây dựng xong tòa nhà PTP Tower tại 564 Nguyễn Văn Cừ- Long Biên- Hà Nội đưa vào sử dụng từ tháng 12/2018

đảm bảo đúng tiến độ, hiệu quả của dự án. Hiện đã cho thuê được 70% tòa nhà, đảm bảo các yếu tố phát triển bền vững cho Công ty.

2/ Những việc chưa làm được:

- Sức ép cạnh tranh buộc các doanh nghiệp cắt giảm chi phí tiếp thị, quảng cáo, tìm kiếm các hình thức mới có chi phí rẻ hơn, làm cho thị trường in truyền thống ngày càng giảm sút nhưng Công ty PTP chưa phát triển được các sản phẩm mới để thay thế dẫn đến kế hoạch doanh thu không hoàn thành.

- Về dịch vụ in hóa đơn, in dữ liệu, thẻ ngày càng bị cạnh tranh quyết liệt, việc ảnh hưởng của việc cấm sử dụng thẻ cào điện thoại cho các trò chơi ảnh hưởng đến sản lượng của thẻ nên doanh thu thẻ chỉ đạt 60% kế hoạch.

- Các sản phẩm mới như tem điện tử, tem nhãn bị cạnh tranh quyết liệt nên ảnh hưởng đến giá thành dẫn đến doanh thu giảm sút. Việc nghiên cứu tìm kiếm công nghệ cho sản xuất bao bì có nhiều vướng mắc do Công ty phải định hướng tìm kiếm thị trường bao bì để có định hướng đầu tư.

- Các dây chuyền sản xuất chủ lực của Công ty như dây chuyền sản xuất thẻ cào, dây chuyền sản xuất tem nhãn (cải tiến từ thiết bị có sẵn), hệ thống in phun, máy in MP 12 incher đều đã hoạt động liên tục và sử dụng lâu mặc dù được bảo dưỡng liên tục nhưng đôi lúc vẫn hư hỏng, gặp sự cố nên có ảnh hưởng đến tiến độ trả hàng và chất lượng sản phẩm.

- Sản lượng trang in như lịch, tờ rơi của các Công ty dọc VNPT, các Viễn thông Tỉnh, các TTKD-VNPT nhiều nhưng do Công ty chưa được Tập đoàn định hướng in tập trung tại Công ty nên sản lượng in của Công ty đối với sản phẩm này rất ít.

3/ Đánh giá chung về kết quả SXKD năm 2018:

- Doanh thu không hoàn thành kế hoạch (chỉ đạt 66% KH) tuy nhiên lợi nhuận đạt 95% kế hoạch giao, đảm bảo chỉ tiêu chi trả cổ tức 10% là nỗ lực cố gắng lớn của Công ty và các đơn vị trực thuộc, cũng như khẳng định việc tái cơ cấu Công ty đã đi đúng chỉ đạo, định hướng của HĐQT.

- Sản lượng sản xuất: sản lượng trang in đạt 90% kế hoạch (2,1 tỷ trang in) do Công ty chú trọng vào việc đảm bảo lợi nhuận, không sản xuất đạt sản lượng doanh thu bằng mọi giá cùng với tác động khó khăn đã nêu trên. Sản lượng thẻ đạt 78% kế hoạch (430 triệu thẻ) do chính sách của các nhà mạng và cơ quan chủ quản.

- Bước đầu Công ty đã có định hướng rõ ràng về công nghệ để phát triển sản phẩm bao bì, tem nhãn để có thể định hướng được về thị trường bao bì, tem nhãn hiệu quả. Hoàn thiện và đưa vào sử dụng tòa nhà PTP Tower tại 564 Nguyễn Văn Cừ - Long Biên- Hà Nội đảm bảo tiến độ và hiệu quả, an toàn.

- Trích lập dự phòng: Năm 2018 Công ty thực hiện trích lập các khoản rủi ro tồn tại từ nhiều năm trước đây như trích lập dự phòng hàng hóa vật tư tồn kho, trích lập rủi ro đầu tư góp phần đảm bảo an ninh an toàn tài chính của Công ty.

d/ Công tác triển khai dự án 564 Nguyễn Văn Cừ- Long Biên- Hà Nội :

Thực hiện theo Nghị quyết ĐHĐCĐ thường niên năm 2018 và các ý kiến chỉ đạo của Lãnh đạo Tập đoàn VNPT, nhóm Đại diện vốn VNPT tại Công ty PTP đã phối hợp, chỉ đạo các bộ phận liên quan triển khai xong dự án PTP Tower đảm bảo các mục tiêu về tiến độ, hiệu quả, an toàn. Tòa nhà đã được nghiệm thu và đưa vào sử dụng từ cuối tháng 12/2018.

Hiện tại đã cho thuê văn phòng được 70% diện tích, Công ty PTP đang tiếp tục đẩy nhanh tiến độ để tiến tới cho thuê 100% diện tích đảm bảo hoàn thành các mục tiêu phát triển bền vững trong tương lai.

e/ Kế hoạch đầu tư và phát triển sản phẩm mới:

Thực hiện theo định hướng của HĐQT ngoài việc duy trì phát triển các sản phẩm chủ lực truyền thống như in dữ liệu biến đổi, in thẻ, in tem nhãn thì Công ty PTP đã triển khai việc nghiên cứu tìm kiếm phát triển công nghệ theo định hướng sản xuất bao bì như: nhãn hàng, hộp thuốc, vỏ bao thuốc lá... để thay thế cho các dòng sản phẩm in truyền thống đang sụt giảm. Năm 2019 định hướng Công ty PTP sẽ triển khai việc đầu tư thêm thiết bị sản xuất bao bì để phát triển sản phẩm bao bì.

B. MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019.

I. Mục tiêu chung

- Giữ vững thương hiệu PTP đối với các đơn vị trong và ngoài ngành bằng việc nâng cao chất lượng cung cấp dịch vụ và hàng hóa.
- Phân đầu tăng trưởng, bám sát thị trường truyền thống và mở rộng mạng lưới kinh doanh các lĩnh vực sản xuất mới (như đẩy mạnh phát triển sản phẩm tem điện tử, in kỹ thuật số, in nhanh, in chất lượng cao, hóa đơn điện tử, bao bì...).
- Nghiên cứu, đầu tư thiết bị, định hướng thị trường để phát triển được sản phẩm bao bì để thay thế cho các sản phẩm in truyền thống đang sụt giảm.
- Phân đầu đạt được các chỉ tiêu hoạt động SXKD: Doanh thu 2019: 182 tỷ đồng; Lợi nhuận TT: 10 tỷ đồng; Lợi nhuận sau thuế: 8 tỷ đồng; Cổ tức 10%; Hoàn thành các chỉ tiêu lợi nhuận trên vốn CSH Đại đội đồng cổ đông giao.
- Tiếp tục duy trì và ổn định các hoạt động kinh doanh của Công ty, phát triển các lĩnh vực sản xuất chính và cốt lõi của Công ty, xây dựng kế hoạch kinh doanh, cơ chế kinh doanh linh hoạt phù hợp với diễn biến của thị trường.
- Thực hiện triệt để tiết kiệm chi phí trong hoạt động, nâng cao hiệu quả sử dụng vốn, đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2019.

II. Kế hoạch SXKD năm 2019.

Định hướng kế hoạch SXKD năm 2019 của Công ty chủ đạo phát triển trên các lĩnh vực về thẻ viễn thông, in dữ liệu, in phẳng và phát triển hóa đơn điện tử, đẩy mạnh phát triển các sản phẩm mới về tem điện tử phủ cào, in nhanh KTS, bao bì... Tăng cường công tác tiết kiệm chi phí, áp dụng các định mức vào sản xuất giảm giá thành sản phẩm, đảm bảo công ăn việc làm cho người lao động, tiếp tục triển khai cắt giảm các dịch vụ không hiệu quả, nâng cao năng suất lao động đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

1/ Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019 của Công ty như sau

TT	Nội dung chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2018	Kế hoạch 2019	% KH năm 2018 so với năm 2017
I	Sản lượng sản xuất				
1	Trang in	Tỷ trang	1,8	2,0	111%
2	Thẻ viễn thông	Triệu cái	430	550	130%
II	Doanh thu- Lợi nhuận				
1	Tổng doanh thu:	Tỷ đồng	170	182	107%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	9,722	10,00	103%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	7,400	8,00	108%
4	Cổ tức (dự kiến)	%	10%	10%	100%

2/ Thuyết minh các chỉ tiêu

2.1 Các chỉ tiêu về sản lượng:

- Về sản lượng trang in năm 2019 dự kiến tương đương thực hiện năm 2018.
- Về sản lượng thẻ VT đạt 130% so với năm 2018 do dự kiến các nhà mạng đã sử dụng hết sản lượng đang tồn kho và thay đổi chính sách cho phép nạp tiền bằng thẻ cho game, thanh toán bằng thẻ viễn thông.

2.2 Các chỉ tiêu về Doanh thu:

- Các chỉ tiêu về doanh thu sản xuất các mặt hàng chính hầu như đều có không tăng trưởng lớn, về sản phẩm thẻ vẫn chủ yếu từ hai nhà mạng VNP và VMS và các nhà mạng khác như VTC, Vietnam mobil và dự báo doanh thu tăng trưởng 5% (việc này tùy thuộc vào chính sách của các nhà mạng). Đối với dịch vụ phiếu thu trong ngành dự báo năm 2019 sẽ rất khó khăn do hiện VNPT đang thử nghiệm hình thức thu cước mới.

- Trong năm 2019 Công ty đặt mục tiêu phát triển các sản phẩm mới về dịch vụ tem nhãn bao bì và đặc biệt là sản phẩm tem điện tử phủ cào và các sản phẩm bao bì như vỏ hộp, vỏ bao thuốc lá...

- Doanh thu Thương mại: Năm 2019 Công ty định hướng phát triển sản xuất nên không giao chỉ tiêu doanh thu thương mại. Chỉ kinh doanh thương mại khi có lợi nhuận và đảm bảo an toàn về tài chính.

- **Dự kiến năm 2019 sẽ dự phòng trích lập khoảng 01 tỷ đồng** cho các khoản công nợ khó đòi, các khoản vật tư không còn giá trị sử dụng, các khoản án phẩm tồn kho hết giá trị sử dụng,

2.3 Chỉ tiêu lợi nhuận:

Về các chỉ tiêu lợi nhuận và cổ tức cũng tương đương thực hiện năm 2018 do Công ty vừa triển khai việc xây dựng tòa nhà PTP Tower xong; đồng thời Công ty cũng đang xây dựng dự án tìm kiếm Công nghệ để phát triển dòng sản phẩm bao bì để đảm bảo mục tiêu **phát triển cũng như thay thế các dòng sản phẩm truyền thống đang giảm sút với tổng mức đầu tư tương đối và dự định triển khai trong năm 2019.**

III. Các giải pháp thực hiện:

1/ Giải pháp quản trị Doanh nghiệp:

- Tiếp tục thực hiện tái cơ cấu bộ máy, mô hình tổ chức của Công ty theo hướng thu gọn các đầu mối, đổi mới chính sách hoạt động cho từng bộ phận, lĩnh vực, tinh gọn lại nhân sự và bộ máy điều hành tạo hiệu quả trong công việc, tuyển dụng các lao động có tay nghề cao về kỹ thuật cho các phân xưởng để phục vụ sản xuất kịp thời hơn.

- Triển khai ứng dụng các phần mềm quản lý để quản trị doanh nghiệp.

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống các quy chế, quy định liên quan đến công tác quản lý nội bộ trong Công ty, hoàn chỉnh các quy trình, nghiệp vụ làm cơ sở định hướng để các đơn vị, phòng ban triển khai thực hiện các nhiệm vụ được giao. Bên cạnh đó tiếp tục kiện toàn cơ cấu tổ chức, củng cố, sắp xếp mô hình quản lý phù hợp với quy mô, định hướng hoạt động của Công ty trong thời gian tới nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả cao nhất.

- Tiếp tục triển khai xây dựng và áp dụng triệt để các chế tài xử lý vi phạm việc tuân thủ các quy định, quy chế của Công ty.

- Tăng cường công tác quản trị rủi ro, giám sát, dự báo và ngăn ngừa, xử lý kịp thời vấn đề khó khăn phát sinh nhằm duy trì, phát triển kinh doanh.

- Nghiên cứu thị trường, dịch vụ để phát triển lĩnh vực công nghệ thông tin, giải pháp và phát triển các phần mềm GTGT ...

- Đẩy mạnh công tác nghiên cứu thị trường, đầu tư thiết bị mới để phát triển các sản phẩm bao bì, hộp... để thay thế cho sản phẩm truyền thống đang giảm sút.

- Xây dựng nguồn nhân lực và xem xét lại cơ chế tuyển dụng để thu hút người tài có năng lực đáp ứng được nhu cầu của Công ty.

2/ Giải pháp về kinh doanh tiếp thị:

- Tiếp tục khôi phục, giữ và phát triển thị trường truyền thống, cải tiến công nghệ, nâng cao chất lượng sản phẩm để giữ vững thị trường, tìm kiếm và phát triển thêm các dịch vụ gia tăng trên các sản phẩm hiện có. Phát triển theo định hướng phát triển sản xuất bền vững các dịch vụ chính của Công ty: In Giấy, In Thẻ, In Dữ liệu biến đổi, in tem nhãn bao bì, tem xác thực hàng hóa.

- Công ty định hướng chú trọng đến thị trường tem nhãn, tem chống giả, bao bì cao cấp và tiếp tục phát triển sản xuất tại thị trường Thẻ cũng như thị trường truyền thống. Nên công tác đầu tư trong giai đoạn này sẽ chú trọng đến hai lĩnh vực này để phát triển các dịch vụ có hiệu quả cao, tiếp tục tìm kiếm, cải tạo, nâng cấp công nghệ thiết bị hiện có để phát triển các sản phẩm mới. Xây dựng kế hoạch có lộ trình phát triển thị trường mới, khách hàng mới và xây dựng các thị trường mục tiêu.

- Phát huy thế mạnh công nghệ dịch chuyển sang các thị trường xã hội để phát triển bền vững, chú trọng phát triển các thị trường như ngân hàng, điện, nước, xăng dầu, sản phẩm tiêu dùng của xã hội... Đẩy mạnh phát triển các sản phẩm mới hiện đang có nhu cầu cao như tem chống giả, bao bì...

- Rà soát các đơn vị, dịch vụ sản phẩm có hiệu quả kinh doanh kém để tái cơ cấu, cắt bỏ các dịch vụ sản phẩm thua lỗ để nâng cao hiệu quả kinh doanh.

- Đào tạo, tổ chức các buổi hội thảo nâng cao năng lực trình độ cho các nhân viên kinh doanh, nhân viên tiếp thị phát triển hóa đơn điện tử.

- Xây dựng định mức giá thành tập trung quản trị tại Công ty, xây dựng cơ chế quản trị khách hàng chuyên nghiệp và hiệu quả hơn.

- Tích cực bám sát các định hướng SXKD của Tập đoàn, các Tổng Công ty để phát triển các sản phẩm mà Công ty có lợi thế để phát triển SXKD hoàn thành kế hoạch.

3/ Các giải pháp điều hành sản xuất:

- Rà soát và ban hành mới các định mức kinh tế kỹ thuật theo hướng tiên tiến, sát với thực tế, phân đầu giảm tỷ lệ hao hụt trong các công đoạn sản xuất; giảm tỷ lệ bảo hành sản phẩm; tiết kiệm chi phí sản xuất.

- Triển khai quyết liệt định biên lại lao động các vị trí gián tiếp và trực tiếp trong sản xuất để nâng cao năng suất lao động. Đưa hệ thống chấm điểm BSC vào đánh giá hiệu quả công việc vào chi trả lương cho CBCNV.

- Công tác đào tạo phát triển đội ngũ đặc biệt nâng cao năng lực quản lý, đội ngũ kỹ sư tin học, kỹ sư lành nghề đứng máy thông qua các hình thức mời chuyên gia giảng dạy, đào tạo tại chỗ.

Trên đây là báo cáo về kết quả công tác điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2018 và phương hướng nhiệm vụ kế hoạch năm 2019, Ban TGD xin báo cáo Đại hội cổ đông thường niên.

Trân trọng cảm ơn!

TỔNG GIÁM ĐỐC

Nơi nhận:

-Như trên

-Lưu

NGÔ MẠNH HÙNG