

Hà nội , ngày 14 tháng 06 năm 2019.

## BÁO CÁO

### CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY THƯƠNG ĐÌNH

**I- ĐÁNH GIÁ VIỆC TỔ CHỨC ĐIỀU HÀNH CHUNG CÁC HOẠT ĐỘNG CÔNG TY**  
Năm 2018 là năm sản xuất kinh doanh gặp rất nhiều khó khăn. Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo công ty cùng ban Giám đốc cũng đã tìm mọi biện pháp ổn định sản xuất, đảm bảo tối đa hiệu quả kinh doanh.

#### 1.1 Công tác thị trường và khách hàng

\*\*\* Đối với thị trường và khách hàng xuất khẩu

- Đã bám sát các yêu cầu của thị trường và khách hàng. Triển khai thực hiện nhanh các yêu cầu như làm mẫu chào, mẫu đối, báo giá, các thông tin về xuất- nhập khẩu, thanh toán ... Duy trì khách hàng truyền thống và phát triển thêm các khách hàng mới : 02 khách hàng mới Daury (Novel ) và KIK.

\*\*\* Đối với thị trường và khách hàng nội địa

Tìm nhiều biện pháp để có thêm khách hàng mới và thị trường mới.

+ Duy trì thị trường phía Nam

+ Kết hợp các công ty thương mại trong nước để sản xuất và bán các sản phẩm do công ty sản xuất : Tokyo life ; Canifa

#### 1.2. Công tác về tài chính

- Tình hình tài chính công ty rất khó khăn, mất cân đối thu chi , do vậy xử lý và giải quyết các vấn đề liên quan tài chính gặp nhiều khó khăn, vướng mắc. Tuy vậy cũng đã cố gắng :

- Kết hợp các phòng ban chức năng : Phòng XNK, phòng Kế toán theo dõi vòng vốn xuất khẩu thông qua việc áp dụng linh hoạt các phương thức thanh toán đối với khách hàng, giảm chi phí lãi vay.

- Theo dõi công nợ, cân đối các khoản phải thu, phải chi trả các nhà cung ứng, tiền vay là trả lãi ngân hàng, thuê đất, bảo hiểm...

#### 1.3. Công tác sản xuất - chất lượng

- Hàng tuần, đã tổ chức họp giao ban sản xuất để thống nhất kế hoạch sản xuất trong tuần, giải quyết các vướng mắc phát sinh về kỹ thuật, công nghệ...
- Đã bám sát các yêu cầu kế hoạch sản xuất và giao hàng của các đơn hàng xuất khẩu, các chủng loại giấy bán trong nước. Đảm bảo 100% các mã hàng xuất khẩu giao hàng đúng hạn.



- Hàng ngày, Phó TGD phụ trách SX-CL họp với bộ phận QC, kỹ thuật phân xưởng sản xuất trực tiếp để giải quyết phát sinh và phòng ngừa các lỗi có thể xảy ra trong quá trình sản xuất.

\*\*\* Hạn chế : Khách hàng còn phàn nàn nhiều về chất lượng, kiểm soát chất lượng ở các quá trình đôi khi chưa chặt chẽ, hàng vẫn còn bị tái chế nhiều.

#### 1.4. Công tác kỹ thuật-công nghệ - Thiết bị- An ninh an toàn-PCCN

- Kết hợp cùng khách hàng, thử các loại vật tư mới trước và trong quá trình phát triển mẫu, trước khi sản xuất hàng loạt.
- Tiến hành thử các loại hóa chất, keo, cải tiến đơn pha chế đáp ứng chất lượng để hạ giá thành .
- Kết hợp chặt chẽ với Phòng XNK, Phòng mẫu để làm các loại giấy test, vật tư test đảm bảo yêu cầu của sản xuất, khách hàng và hạn chế tối đa phải làm lại giấy test.
- Hàng tuần, PTGD phụ trách thiết bị họp các bộ phận liên quan, rà soát tình trạng hoạt động của các thiết bị, quản lý việc mua, giảm lượng mua, gia công vật tư cơ điện, dụng cụ, duy trì thiết bị dự phòng phù hợp giúp quá trình sản xuất liên tục không bị gián đoạn.
- Tập chung chỉ đạo thực hiện công tác thực hành tiết kiệm, rà soát lại định mức một số loại vật tư như : Mút, chỉ, xăng keo, hóa chất... cắt giảm phù hợp.
- Làm tốt công tác PCCN, đảm bảo ANAT trong toàn công ty.

\*\*\* Hạn chế : Công tác nghiên cứu vật tư mới, công nghệ sản xuất khi sử dụng vật tư mới còn bị động ; Việc nghiên cứu và nắm bắt xu hướng công nghệ còn bị chậm, chưa chủ động .

#### 1.5. Công tác tổ chức

- Ban giám đốc đã tiến hành phân công các nhiệm vụ cụ thể cho TGD, Phó TGD phụ trách các bộ phận, nghiệp vụ chuyên môn để đảm bảo quá trình sản xuất, kinh doanh được liên tục, không xáo trộn trong suốt quá trình điều hành và sản xuất kinh doanh
  - Sắp xếp, điều chuyển nhân viên thời gian giảm chi phí gián tiếp, hạn chế tối đa việc tuyển nhân viên mới hưởng lương thời gian .
- \*\*\* Hạn chế : Công tác sắp xếp lại lao động hưởng lương thời gian tại các bộ phận chưa thực hiện được theo yêu cầu.

## 2. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu SXKD năm 2018

( Theo bản Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 đính kèm )

## II./ MỘT SỐ CHỈ TIÊU KINH DOANH CHÍNH 2018

### 2.1./ Tình hình đơn hàng xuất khẩu

Đơn hàng xuất khẩu không thuận lợi :

- + Do thay đổi xu hướng tiêu dùng giấy dếp, chuyển từ dòng giấy vải lưu hóa sang dòng giấy thể thao gò dán, các đơn hàng xuất khẩu sang Châu Âu giảm mạnh.
- + Giá cao, khó cạnh tranh với các nhà cung cấp giấy ở Việt nam và Trung quốc. Hiện nay, các chi phí thực tế chung cũng chỉ tính toán một phần vào giá thành, nếu đưa hết vào thì giá quá cao không thể chào hàng được. Thực tế sau khi cổ phần hóa,

chi phí khấu hao tăng đột biến, tiền thuê đất cũng tăng và quá cao đối với công ty sản xuất giấy đơn thuần cùng ngành ( Theo bản phân tích mục 2.3 )

+ Khách hàng đòi hỏi về đánh giá nhà máy, kể cả đánh giá trách nhiệm xã hội và đánh giá thực tế năng lực đáp ứng về các điều kiện kỹ thuật trong sản xuất. Đây là điểm yếu của công ty hiện nay do đã lâu không thay đổi và đầu tư bổ sung máy móc thiết bị mới, công nghệ mới.

Chỉ tiêu	KH năm 2018	Thực hiện 2018	% TH 2018/KH 2018	% TH/cùng kỳ 2017
Giấy xuất khẩu (Đôi)	800.000	795.116	99,39%	98,65%

## 2.2./ Tình hình tiêu thụ nội địa

- Cạnh tranh các cơ sở sản xuất tư nhân nhỏ, bán không hóa đơn, cạnh tranh giấy Trung quốc
- Có hiện tượng làm hàng giả : Giả cả giấy đá bóng, cả giấy KK
- Xu hướng và thị hiếu tiêu dùng chuyển sang chủng loại giấy thể thao.

ST T	Chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2018	Thực hiện 2018	% TH 2018/KH 2018	% TH/cùng kỳ 2017
1	Sản lượng giấy nội địa	Đôi	1.750.000	1.532.548	87,57%	79,22%
2	Tiêu thụ nội địa	Đôi	1.900.000	1.618.062	85,16%	87,04%

## 2.3./ Tình hình tài chính

- Tình hình tài chính công ty gặp rất nhiều khó khăn
- Nợ khó đòi, lỗ tại Hà nam từ trước năm 2014 : Trong đó nợ khó đòi khoảng xấp xỉ 12 tỷ, Lỗ nhà máy Hà nam thời kỳ trước khoảng xấp xỉ 3,60 tỷ đồng, ảnh hưởng nghiêm trọng đến kế hoạch tài chính, phát sinh lãi ngân hàng.
- Các khoản chi phí tăng cao rất nhiều, đặc biệt tiền khấu hao và tiền thuê đất .

Theo bảng phân tích so sánh qua các năm :

STT	Danh mục chi phí	ĐVT	Năm 2015	Năm 2017	Năm 2018	So sánh năm 2018 với 2015 (+/-)
1	Khấu hao tài sản	Tỷ	2,509	8,023	7,162	4,653
2	Khấu hao công cụ dụng cụ	Tỷ	2,858	4,460	2,620	(238)
3	Thuê đất	Tỷ	4,119	4,119	6,809	2,690
	Tổng cộng	Tỷ	9,486	16,602	16,591	7,105

*Bảng so sánh chi phí tăng trước khi cổ phần hóa năm 2015 và năm 2018.*

- Nếu tiếp tục sản xuất kinh doanh như hiện nay, với các chi phí như trên thì rất khó có thể có lãi, nguy cơ lỗ cao.

#### **2.4./ Tình hình bộ máy tổ chức, lao động**

- Không thực hiện được kế hoạch giảm 40% lao động gián tiếp đến hết Quý 2 năm 2018 theo như Biên bản họp HĐQT ngày 14.03.2018. Khó có khả năng thực hiện việc giảm lao động gián tiếp. Nguyên nhân chủ yếu :

+ Việc điều chuyển sắp xếp sẽ khó khăn, Công ty không có nguồn tài chính để chi trả trợ cấp cho người lao động khi cắt giảm lao động gián tiếp hoặc chấm dứt HĐLĐ,...

- Công ty đã bố trí hợp lý cụ thể thời gian lao động theo tuần, tháng đối với phòng ban, phân xưởng trong toàn công ty.

### **III./ PHÂN TÍCH TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019**

#### **3.1 Một số thách thức chính 2019**

Khách hàng xuất khẩu, đơn hàng xuất khẩu gặp nhiều khó khăn, nguyên nhân chính :

- Khách hàng xuất khẩu đánh giá nhà máy rất khắt khe trước khi đặt hàng, đánh giá trên nhiều tiêu chí là năng lực sản xuất, khả năng đáp ứng về các tiêu chuẩn nhà máy, phân xưởng, kho nguyên liệu, kho thành phẩm, máy móc thiết bị, các yêu cầu kỹ thuật, Trách nhiệm xã hội...
- Tuy nhiên nhà máy Thượng đình đã cũ, cải tạo khó. Máy móc thiết bị cũng đã rất cũ, lạc hậu về công nghệ do vậy khó đáp ứng yêu cầu của khách hàng.
- Xu hướng chuyển đổi sản phẩm tiêu dùng từ giấy lưu hóa sang giấy thể thao.
- Số lượng đơn hàng các khách hàng truyền thống bị giảm,
- Các chi phí bình quân bị tăng do chi phí cố định hầu như không thay đổi trong khi số lượng bị giảm sút
- Giấy nội địa cũng khó khăn
  - + Không tăng được giá
  - + Giấy giá, nhái, các đơn vị tư nhân SX bán không cần VAT, giá thấp hơn.
- Chi phí tiền lương + Bảo hiểm tăng do tăng lương
- Thu hồi công nợ sẽ khó khăn, đặc biệt là khoản nợ khó đòi rất lớn
- Tỷ lệ lao động gián tiếp/ lao động trực tiếp tục tăng
- Thoái vốn nhà nước, kế hoạch di dời không rõ ràng do vậy khó cho việc hoạch định sản xuất kinh doanh.
- Lao động sẽ biến động theo hướng giảm mạnh, đặc biệt là công nhân sản xuất trực tiếp do đơn hàng không ổn định, do tâm lý không yên tâm lo việc làm không lâu dài có thể di dời nhà máy vì vậy khi tìm kiếm được việc làm mới là sẽ bỏ việc
- Mất cân đối trong sản xuất : Có sự mất cân đối nghiêm trọng giữa các khâu sản xuất trong công ty, đặc biệt giữa may và gò, với năng suất gò hiện tại thì mũ may chỉ đáp ứng xấp xỉ 50% công suất của gò, phần mũ còn lại phải đi may gia công
- Khó khăn trong việc giải quyết chế độ đối với người lao động do tài chính.
- Hiệu quả sản xuất kinh doanh tại Nhà máy ở 277 Nguyễn trải, Hà nội rất kém về lợi thế. Có những chi phí tăng mạnh như chi phí khấu hao, thuê đất từ đó dẫn đến kết quả sản xuất kinh doanh sẽ bị lỗ.

### 3.2 Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2019

Các chỉ tiêu đạt được trong năm 2018 và kế hoạch năm 2019 Ban giám đốc đề ra như sau:

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	KH năm 2018	TH năm 2018	KH năm 2019
1	Doanh thu và thu nhập khác	200.000	174.282	175.000
2	Lợi nhuận trước thuế	100	(4,781)	50
3	Lợi nhuận sau thuế	100	(4,781)	50
4	Vốn chủ sở hữu	76.800	71.945	71.990
5	Tỷ suất lợi nhuận/vốn chủ sở hữu	0,12%	-6,60%	0,07%
6	Khả năng thanh toán nợ đến hạn	>1	0,86	>1

### 3.3 Các giải pháp cơ bản cho việc thực hiện các mục tiêu và chỉ tiêu :

#### 3.3.2 : Di dời cơ sở sản xuất tại 277 Nguyễn trãi – Thanh xuân- Hà nội

Do việc sản xuất tại địa điểm này rất bất lợi do chi phí quá cao, sản xuất kinh doanh không thể bù đắp được chi phí thực tế, đặc biệt là chi phí thuê đất, chi phí khấu hao. Hội đồng quản trị công ty, Tổ giữ vốn, Lãnh đạo công ty chỉ đạo lập kế hoạch di dời, xin UBND Thành phố Hà nội chấp thuận kế hoạch di dời càng sớm càng tốt. Nếu di dời :

+ Nhà nước, các nhà đầu tư cũng sẽ không bị mất vốn hoặc hạn chế tối đa mất vốn do sản xuất kinh doanh Nhà máy Hà nội là không hiệu quả, các chi phí tăng nhanh quá cao .

+ Nếu di dời, công ty đầu tư xây dựng bổ sung theo cam kết thì UBND Hà nam có thể sẽ không thu hồi đất. Nếu việc xây dựng bổ sung không thực hiện được trong Quý IV thì UBND Tỉnh Hà nam sẽ cưỡng chế thu hồi đất.

#### 3.3.1 : Đẩy nhanh công tác thoái vốn Nhà nước tại công ty

Hội đồng quản trị công ty, Tổ giữ vốn, Lãnh đạo công ty làm việc với các cơ quan quản lý để đẩy nhanh công tác thoái vốn Nhà nước, sau đó tái cơ cấu bộ máy trong công ty, đầu tư đổi mới công nghệ...

#### 3.3.3. Giải pháp về thị trường , khách hàng:

- Đối với thị trường xuất khẩu : Tập trung và quan tâm đặc biệt tới khách hàng truyền thống, tuyên truyền cho khách hàng để tiếp tục yên tâm hợp tác đặt đơn hàng và phát triển các mẫu tại công ty. Tích cực tìm kiếm khách hàng mới, thị trường mới.

-Đối với thị trường trong nước : Củng cố duy trì hệ thống các đại lý, phát triển thêm các kênh bán hàng mới qua các công ty thương mại.

### **3.3.4 Giải pháp về quản lý các chi phí sản xuất :**

Tăng cường các biện pháp quản lý giám sát để giảm các chi phí sản xuất , nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh :

- Rà soát lại các định mức vật tư tại các quá trình từ đó ban hành các định mức sử dụng tiết kiệm vật tư . Chủ động việc thay thế vật tư và khai thác các nguồn vật tư chất lượng ổn định với giá mua tốt .
- Thực hiện việc thực hành tiết kiệm trong việc sửa chữa , thay thế phụ tùng các máy móc thiết bị . Tăng cường các biện pháp tiết kiệm năng lượng đặc biệt là điện và than đốt .
- Tổ chức các quá trình sản xuất hợp lý để tiết kiệm chi phí về lao động , giảm chi phí do kéo dài thời gian làm việc . Chủ động các phương án gia công may mũ giấy đáp ứng yêu cầu của sản xuất và giao hàng.
- Tăng cường hoạt động của phòng QC, các kỹ thuật phân xưởng để kiểm soát sản xuất, phát hiện và phòng ngừa nhằm giảm thiểu các sản phẩm không phù hợp.
- Phát huy sáng kiến của người lao động về cải tiến kỹ thuật và hợp lý hóa sản xuất để tăng NSLĐ và tiết kiệm nguyên nhiên vật liệu .

### **2.2.4. Giải pháp về kỹ thuật công nghệ:**

\* Về công nghệ :

- Chủ động nắm bắt các công nghệ mới trong lĩnh vực sản xuất giấy dếp , tham quan học tập nghiên cứu ứng dụng công nghệ mới. Công nghệ phải đi trước một bước, tổ chức nghiên cứu thử nghiệm vật tư, theo dõi công nghệ ngay từ khâu làm mẫu. Khi làm mẫu cần chú ý đến các điều kiện thực tế sản xuất, sử dụng vật tư làm mẫu phù hợp để khi sản xuất được thuận lợi và giảm giá thành.
- Tập chung chỉ đạo chuẩn bị các điều kiện ( các QTCN. Quy định, hướng dẫn, kiểm soát vật tư ... ) cho sản xuất chính xác đúng tiến độ thời gian. Thực hiện việc cảnh báo công nghệ chất lượng trước hạn chế tối đa các phát sinh có thể xảy ra trong quá trình sản xuất.
- Kiểm soát nguyên vật liệu đầu vào đảm bảo các yêu cầu về tiêu chuẩn hóa chất và cơ lý của các khách hàng. Phát huy sáng kiến của người lao động về cải tiến kỹ thuật và hợp lý hóa sản xuất .
- Duy trì thực hiện Hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001-2015 .

### **2.2.5. Giải pháp về tài chính:**

- Kiểm tra, giám sát chặt chẽ các nguồn tiền, lên kế hoạch thu-chi hợp lý.
- Tăng nhanh vòng quay vốn, nhất là quay vòng vốn xuất khẩu thông qua việc áp dụng linh hoạt các phương thức thanh toán đối với khách hàng.
- Tích cực thu hồi công nợ

- Đa dạng hoá các phương thức bán hàng, phương thức thanh toán , mở rộng thị trường và nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh.


**2.2.6. Giải pháp về công tác tuyển dụng và sắp xếp bố trí lao động :**

**a. Công tác đào tạo và tuyển dụng :**

- Tiếp tục tuyển lao động mới phù hợp với nhu cầu của công ty, tích cực tuyển lao động thời vụ phục vụ các quá trình sản xuất tại các phân xưởng.

**b. Công tác tổ chức và sắp xếp bố trí lao động**

Căn cứ vào thực tế sản xuất, sắp xếp bố trí ngày công cho lao động hưởng lương thời gian hợp lý, sắp xếp và định biên ở các bộ phận trong công ty để giảm lao động hưởng lương thời gian.

  
TỔNG GIÁM ĐỐC  
NGUYỄN VĂN KHIÊM



**BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH**  
Cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2018

Đơn vị: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Năm trước
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		174.282.555.775	202.619.737.509
2. Các khoản giảm trừ doanh thu	02		-	4.763.316.449
3. Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ (10 = 01 - 02)	10	20	174.282.555.775	197.856.421.060
4. Giá vốn hàng bán	11	21	158.009.578.395	170.612.571.491
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		16.272.977.380	27.243.849.569
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	23	640.672.392	690.940.962
7. Chi phí tài chính	22	24	2.661.084.170	2.178.834.516
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		2.216.984.028	1.892.875.237
8. Chi phí bán hàng	25	25	3.193.954.719	3.314.662.390
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	25	27.947.331.160	38.728.001.563
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30		(16.888.720.277)	(16.286.707.938)
11. Thu nhập khác	31		190.653	7.193.445
12. Chi phí khác	32		110.477.179	801.187.363
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		(110.286.526)	(793.993.918)
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		(16.999.006.803)	(17.080.701.856)
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	26	-	-
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		(16.999.006.803)	(17.080.701.856)
17. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	27	(1.827,85)	(1.836,63)

Nguyễn Văn Khiêm  
Tổng Giám đốc

Hà Nội, ngày 27 tháng 03 năm 2019



Trịnh Thị Thúy Mai  
Kế toán trưởng

*Trịnh Thị Thúy Mai*  
KẾ TOÁN TRƯỞNG

Trịnh Thị Thúy Mai  
Người lập biểu

*Trịnh Thị Thúy Mai*