

Bình Dương, ngày 09 tháng 01 năm 2020

**BÁO CÁO KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH 2019  
KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020**

**PHẦN 1: BÁO CÁO TÌNH HÌNH KINH DOANH NĂM 2019**

**I. ĐẶC ĐIỂM – TÌNH HÌNH:**

Công ty cổ phần In Tổng hợp Bình Dương chính thức hoạt động theo giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh Công ty Cổ phần kể từ 02/01/2019; Với xuất phát điểm là Công ty TNHH MTV nhà nước nắm giữ 100% vốn, thực hiện cổ phần hóa, do đó Công ty vừa phải đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh, vừa phải chỉnh sửa, bổ sung nhiều qui chế, quy thủ tục pháp lý phù hợp với mô hình Công ty cổ phần.

Thị trường nguyên liệu biến động mạnh, giá giấy giảm sâu từ 10-15%.

Thị trường in cạnh tranh gay gắt, so với năm 2018 giá sản phẩm in ấn giảm 5-10%.

Do ảnh hưởng của chiến tranh thương mại Mỹ - Trung nhóm hàng bao bì giấy xuất khẩu giảm mạnh.

**1- Thuận lợi:**

Năm 2019, Công ty tham gia đấu thầu trúng 3 gói thầu in sách giáo khoa

Các khách hàng truyền thống vẫn tiếp tục được duy trì và ký kết hợp đồng sau khi Công ty chuyển đổi cổ phần hóa.

**2- Khó khăn:**

Thị trường in nhóm hàng bao bì cạnh tranh gay gắt về giá và chất lượng sản phẩm.

Sau khi chuyển đổi sang công ty cổ phần, tình hình sản xuất trong Quý 1/2019 không ổn định gặp nhiều khó khăn như: máy in, máy bế thường xuyên hư hỏng, sửa chữa kéo dài, thái độ làm việc của người lao động không tích cực, yêu cầu tăng lương dẫn đến năng suất thấp, lao động thiếu hụt, hàng trễ tiến độ, chất lượng sản phẩm không đạt yêu cầu thường xuyên khiếu nại của khách hàng. Sang Quý 2, Công ty đã kịp thời rà soát điều chỉnh tiền lương một số công đoạn, năng suất lao động tăng lên, tuyển dụng bổ sung lao động, sắp xếp tăng ca tăng giờ, máy móc được tập trung sửa chữa. Kết quả tình hình sản xuất dần đi vào ổn định, cụ thể như sau:

**II. KẾT QUẢ SXKD 2019:**

S TT	Chỉ tiêu	KH 2019	TH 2019	So sánh KH
1	Sản xuất (triệu trang)	4.980	4.992	100,23%
	- Nhóm hàng Bao bì	935	877	89,43%



	- Nhóm hàng Tổng hợp	4.045	4.165	102,76%
<b>2</b>	<b>Tiêu thụ (triệu trang)</b>	<b>4.980</b>	<b>4.931</b>	<b>99,02%</b>
	- Nhóm hàng Bao bì	935	810	86,63%
	- Nhóm hàng Tổng hợp	4.045	4.121	101,88%
<b>3</b>	<b>Doanh thu thuần</b>	<b>120.000</b>	<b>118.782</b>	<b>98,98%</b>
	- Nhóm hàng Bao bì	58.500	46.440	79,38%
	- Nhóm hàng Tổng hợp	61.500	66.960	107,38%
	- Khác (vật tư, phế liệu)		5.382	-
<b>4</b>	<b>Chi phí</b>	<b>109.500</b>	<b>111.575</b>	<b>93,93%</b>
<b>8</b>	<b>Lợi nhuận</b>	<b>10.500</b>	<b>9.796</b>	<b>93,30%</b>
	LN từ hoạt động SXKD	10.500	7.027	66,92%
	LN từ HĐ Tài chính	0	2.560	-
	LN từ HĐ bất thường	0	29	-
<b>9</b>	<b>Thuế TNDN(20%)</b>	<b>2.100</b>	<b>1.959</b>	<b>93,30%</b>
<b>10</b>	<b>Chia cổ tức(6%)</b>	<b>5.400</b>	<b>5.400</b>	<b>100,00%</b>
<b>11</b>	<b>Lợi nhuận còn lại phân phối</b>	<b>3.000</b>	<b>2.437</b>	<b>81,23%</b>
	Quỹ đầu tư phát triển	900	605	67,22%
	Quỹ dự phòng tài chính	168	0	0,00%
	Quỹ khen thưởng	850	808	95,00%
	Quỹ phúc lợi	850	808	95,00%
	Quỹ thưởng HĐQT, BKS, BDH	100	93	93,30%
	Thù lao HĐQT, BKS không chuyên trách	132	123	93,30%

## 1. Đánh giá kết quả thực hiện năm 2019:

### - Về sản lượng sản xuất:

Sản lượng sản xuất năm 2019 đạt 4.992 triệu trang 13x19 tăng 20,9% so với thực hiện năm 2018 và ước đạt 100,26% kế hoạch năm 2019. Tuy nhiên nếu loại trừ sản lượng sách giáo khoa gia công (740 triệu trang 13 x 19) thì sản lượng sản xuất năm 2019 đạt 4.253 triệu trang 13x19 tăng 2,9% so với thực hiện năm 2018 là 4.131 triệu trang 13x19 và ước đạt 82,5% kế hoạch năm 2019.

### - Về sản lượng tiêu thụ:

Năm 2019 sản lượng tiêu thụ đạt 4.931 triệu trang 13x19 tăng 20,44% so với thực hiện năm 2018 và ước đạt 99,02% kế hoạch năm 2019.

### - Doanh thu tiêu thụ năm 2019:

Doanh thu tiêu thụ năm 2019 đạt 113,4 tỷ đồng tăng 5,4% so với thực hiện năm 2018 là 107.611 triệu đồng và đạt 94,5% kế hoạch năm 2019.

### - Về Lợi nhuận: đạt 9,697 tỷ đồng, đạt 93,30% kế hoạch đề ra

## 2. Nhận xét, đánh giá: Để đạt kết quả như trên là do nhiều yếu tố :

- Nhóm hàng bao bì: Tình hình khai thác nhóm bao bì vẫn giữ được sự ổn định so với năm 2018, Khách hàng bao bì của công ty hiện có trên 10 khách hàng, trong đó có 7 khách hàng chủ lực khai thác thường xuyên. Hiện nay khách hàng lớn nhất chiếm doanh số gần 70% của nhóm hàng bao bì là công ty Bibica. Các khách hàng



còn lại 30% là: Cty Richy, BJC, Rebisco, First và Trung nguyên, Phạm Nguyên, chủ yếu hàng bao bì bánh kẹo, cà phê...

- Nhóm hàng tổng hợp: Nhận được 03 gói thầu trị giá 22 tỷ đồng, tuy nhiên do tiến độ giao gấp nhập nhanh cộng với tình hình NXBGD có sự biến động về tem giá sách nên bán thảo cung cấp chậm, dẫn đến Công ty phải đem đi gia công 1 gói tương đương 7 tỷ đồng. Các đơn hàng in vé số truyền thống của CT XSKT Bình Dương (chiếm 30% sản lượng), vé số cáo các tỉnh miền Trung (49 triệu vé), vé cầu đường vẫn duy trì sản xuất ổn định

- Nhóm tem nhãn tờ rời giảm mạnh do không nhận được tờ rời truyền truyền trên giấy, phần lịch công ty xổ số Bình Dương không nhận được lịch block nên sụt giảm doanh thu so với kế hoạch 2019.

### **Đánh giá chung:**

#### **Điểm mạnh:**

- Công ty đã ban hành các quy chế quản trị hoạt động dưới hình thức công ty cổ phần, đã cải tổ cơ cấu tổ chức bộ máy, giảm lao động gián tiếp ở các bộ phận nghiệp vụ từ 40 lao động xuống còn 26 lao động, chuyển sang văn phòng tập trung để giảm thiểu chi phí,

- Duy trì bộ máy sản xuất theo công đoạn trước in, in và sau in với các quy trình thủ tục ISO đã có.

- Duy trì thực hiện các hợp đồng với các khách hàng truyền thống, doanh thu đạt 96% so kế hoạch, tăng 7,7% so cùng kỳ; Lợi nhuận đạt 100% kế hoạch đề ra

#### **Điểm yếu:**

- Chưa khai thác thêm khách hàng mới có tiềm năng, sản lượng doanh thu hiện có khai thác không đều, chỉ tập trung nhiều ở quý 4 trong dịp tết, trong Quý 2,3 thiếu hàng

- Năng suất lao động, thái độ lao động chưa cao, sự chuyển biến sang cơ chế công ty cổ phần còn chậm, ảnh hưởng đến các hoạt động SXKD trong năm.

- Các quy chế mới ban hành cần phải được tiếp tục chỉnh sửa cho phù hợp với tình hình thực tế.

## **PHẦN 2: KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2020**

### **I. Nhận định tình hình chung:**

#### **1. Về năng lực của MMTB:**

- MMTB được trang bị đầy đủ từ trước in - in - sau in cho các nhóm hàng bao bì, sách báo, biên lai hóa đơn, vé số cào, vé số truyền thống. Tuy nhiên các máy in và máy bế hiện tại đã sử dụng từ 15 năm trở lên, một số máy hoạt động không ổn định, thường xuyên bị hư hỏng, thời gian sửa chữa dài.

- Bố trí MMTB theo dây chuyền sản xuất hiện tại: Từ khâu in đến thành phẩm chưa được khoa học, chưa tạo được tính liên hoàn, khép kín trong sản xuất, cần phải bố trí lại dây chuyền máy móc nhà xưởng cho phù hợp.



- Một số máy móc thiết bị với công nghệ cũ, năng suất thấp chưa đáp ứng được yêu cầu chất lượng sản phẩm cũng như tiến độ ngày càng tăng trên thị trường như: máy in typo, máy bẻ bán tự động, máy in 4 màu...

Từ thực trạng MMTB tại Công ty nêu trên đã làm ảnh hưởng đến năng suất lao động, chất lượng sản phẩm và tiến độ sản xuất. Cần từng bước đầu tư đổi mới công nghệ.

## **2. Về nguồn lực lao động:**

- Hiện tại, lực lượng lao động trực tiếp tương đối đủ về số lượng nhưng không đảm bảo về chất lượng: Trong năm 2019 một số thợ máy có kinh nghiệm đã thôi việc, đặc biệt là ở khâu in (2 thợ máy in 5 màu, 4 máy in 4 màu), tuy Công ty có tuyển bổ sung nhưng chỉ tuyển được lao động tập việc, chưa qua đào tạo nên không thể vận hành máy mà chỉ phụ việc, học việc. Điều này làm giảm hiệu quả sản xuất, chậm tiến độ sản xuất.

- Một số lao động gián tiếp còn yếu về năng lực chuyên môn, chưa tham mưu, đề xuất được nhiều giải pháp hữu hiệu, kịp thời giúp cho hoạt động sản xuất của Công ty hiệu quả hơn.

## **3. Về thị trường :**

- Tình hình thị trường cạnh tranh gay gắt giữa các nhà in trong nước đặc biệt là nhóm hàng bao bì. Tuy nhiên nhu cầu tiêu thụ sản phẩm bao bì giấy ngày càng có xu hướng tăng cao thay thế cho bao bì màng BOPP.

- Định hướng hợp tác kinh doanh liên kết với các đối tác và khai thác theo nhóm hàng để phát huy triệt để máy móc thiết bị và đủ lực đứng vững trên thị trường.

- Đối với hàng sách giáo khoa(đấu thầu): Năm 2020 NXBGD chỉ đấu thầu công in

- Vé số kiến thiết Bình Dương tăng từ 9 triệu vé/kỳ lên 10 triệu vé/kỳ từ ngày 01/01/2020

- Tăng cường khai thác doanh thu khách hàng in vé số cào các tỉnh miền trung-Tây nguyên và các tỉnh miền khu vực miền Nam.

- Hàng vé cầu đường giảm khoảng 28% do các trạm thu phí mở thêm dịch vụ thu phí tự động, hàng biên lai - hóa đơn giảm khoảng 28% do áp dụng theo thông tư 68 của Bộ tài chính về thực hiện hóa đơn điện tử

## **4. Về khách hàng :**

- Tập trung khai thác các khách hàng truyền thống;

- Định hướng mục tiêu : khai thác khách hàng tiềm năng mới, sản lượng lớn nhu cầu đều trong năm giúp ổn định trong sản xuất .

## **II. Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020:**

### **1. Cơ sở xây dựng kế hoạch SXKD năm 2020 :**



- Căn cứ vào kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh 9 tháng đầu năm 2019, dự báo tình hình thực tế sản xuất kinh doanh, tình hình thị trường quý IV/2019 và năm 2020

- Căn cứ vào kế hoạch sản xuất kinh doanh của Công ty sau cổ phần hóa trong phương án cổ phần hóa

- Căn cứ vào thực trạng năng lực sản xuất tại Công ty.

- Căn cứ vào biên bản họp thông qua kế hoạch SXKD 2020, ngày 06/11/2019

## 2. Kế hoạch SXKD năm 2020:

CHỈ TIÊU	TH 2019	KH 2020	KH 2020 SO TH2019	GHI CHÚ
<b>Sản xuất (triệu trang)</b>	<b>4.253</b>	<b>4.961</b>	<b>116,65%</b>	
- Nhóm hàng Bao bì	837	1.087	129,87%	Hướng đến các khách hàng tiêu thụ ổn định các tháng trong năm
- Nhóm hàng Tổng hợp	3.416	3.874	113,41%	Loại trừ 740 triệu trang 13 x19 SGK gia công bên ngoài năm 2019. Tăng 13,41% với năm 2019 chủ yếu do năm 2020 thực hiện 2 gói thầu SGK
<b>Tiêu thụ (triệu trang)</b>	<b>4.227</b>	<b>4.961</b>	<b>117,36%</b>	<b>Giảm 7,67% so với năm 2019</b>
- Nhóm hàng Bao bì	847	1.087	128,34%	Tăng 28,34% so với năm 2019
- Nhóm hàng Tổng hợp	3.380	3.874	114,62%	Loại trừ 740 triệu trang 13 x19 SGK gia công bên ngoài năm 2019. Tăng 14,62% với năm 2019 chủ yếu do năm 2020 thực hiện 2 gói thầu SGK
<b>Doanh thu</b>	<b>115.917</b>	<b>118.030</b>	<b>101,82%</b>	
<b>Doanh thu sản xuất</b>	<b>106.702</b>	<b>115.000</b>	<b>107,78%</b>	
- Nhóm hàng Bao bì	46.440	60.000	127,05%	Tăng 27,05% so với năm 2019
- Nhóm hàng Tổng hợp	66.960	55.000	92,48%	Loại trừ 6,56 tỷ đồng SGK gia công bên ngoài năm 2019. Giảm 7,52% với năm 2019 chủ yếu giảm 16 tỷ do năm 2020: Đấu thầu công in SGK 2 gói thầu
Doanh thu khác	5.382	3.030	43,7%	
<b>Chi phí</b>	<b>105.417</b>	<b>104.930</b>	<b>99,63%</b>	
<b>Lợi nhuận</b>	<b>10.500</b>	<b>13.100</b>	<b>124,76%</b>	
<b>Thuế TNDN(20%)</b>	<b>2.100</b>	<b>2.620</b>	<b>124,76%</b>	
<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>8.400</b>	<b>10.480</b>	<b>124,76%</b>	
<b>Chia cổ tức(6%)</b>	<b>5.400</b>	<b>8.100</b>	<b>150,00%</b>	<b>Chia cổ tức 2020: 9%</b>
<b>Lợi nhuận còn lại phân phối</b>	<b>3.000</b>	<b>2.380</b>		
Quỹ đầu tư phát triển	900	448		18,8% lợi nhuận còn lại
Quỹ dự phòng tài chính	168	0		



Quỹ khen thưởng	850	850	35,7% lợi nhuận còn lại
Quỹ phúc lợi	850	850	35,7% lợi nhuận còn lại
Quỹ thưởng HĐQT, BKS, BDH	100	100	4,2% lợi nhuận còn lại
Thù lao HĐQT, BKS không chuyên trách	132	132	5,5% lợi nhuận còn lại

**21. Để đạt được kế hoạch như trên, các khó khăn cần tháo gỡ, cụ thể như sau:**

- Máy móc thiết bị chính hiện nay đã sử dụng trên 15 năm, thường xuyên hư hỏng cần đại tu sửa chữa để đảm bảo tiến độ sản xuất.
- Lao động tay nghề cao còn thiếu hụt do lương và các chế độ còn thấp hơn so với mặt bằng chung của các công ty trong ngành hiện nay trên thị trường lao động
- Công tác tổ chức bộ máy điều hành còn yếu kém cần cải tổ hơn nữa

### **2.2 Nhiệm vụ cấp bách đặt ra:**

- Đầu tư bổ sung 01 máy bế tự động để đảm bảo tiến độ sản xuất thành phẩm bao bì
- Đại tu lần lượt đối với 02 máy in 5 màu, 1 màu, 4 màu
- rà soát lại chế độ lương bổng cho phù hợp từng cấp thợ in chủ lực, tăng cường đào tạo nguồn nhân lực
- Mời gọi đầu tư thoái vốn nhà nước dưới 30% vốn điều lệ
- Đánh giá lại hiệu quả kinh doanh đối với từng nhóm hàng để tập trung khai thác nhóm hàng có hiệu quả cao

### **III. Biện pháp thực hiện:**

- Vận hành, phát huy hiệu quả mô hình tổ chức Công ty; Soát xét, kiện toàn hệ thống qui chế, qui định,... phục vụ công tác quản lý, điều hành hiệu quả đúng pháp luật.

- Tích cực khai thác nguồn hàng đặc biệt là hàng bao bì đảm bảo phân bổ đều hàng trong năm đồng thời tăng cường khai thác hàng theo mùa vụ, duy trì khách hàng đang có sản lượng lớn, tham gia và trúng nhiều gói thầu có sản lượng lớn, có kế hoạch dự trữ nguyên vật liệu đảm bảo cho sản xuất kinh doanh.

- Có chính sách hoa hồng, hậu mãi đối với khách hàng in có sản lượng lớn, thường xuyên và chính sách giá bán linh hoạt đối với từng nhóm hàng, khách hàng; Đàm phán với khách hàng ngay từ những tháng cuối năm trước để tiến hành ký kết hợp đồng nguyên tắc, ổn định trong sản xuất dài hạn.

- Tổ chức các lớp đào tạo cho lao động trực tiếp sản xuất

- Nâng cao tinh thần trách nhiệm trong công tác quản lý điều hành, có sự phối hợp tốt trong công việc giữa các bộ phận, các cấp quản lý, thường xuyên trao đổi thông tin, xử lý kịp thời các tình huống phát sinh trong sản xuất kinh doanh;

- Quản lý, điều hành sản xuất khoa học, hợp lý nâng cao năng suất lao động, giảm chi phí đảm bảo chất lượng và tiến độ.

- Hạn chế ở mức thấp nhất sản phẩm không phù hợp.



- Thường xuyên kiểm tra việc thực hiện vệ sinh, bảo dưỡng, sửa chữa máy móc thiết bị; thực hiện tốt công tác ISO, ANTT, ATVSLĐ, PCCN;
- Tiếp tục tổ chức điều hành sát theo ĐMLĐ nhằm khai thác tốt năng lực MMTB, đảm bảo kế hoạch sản xuất, giao hàng đúng tiến độ.
- Giám sát, điều chỉnh kịp thời định mức lao động, định mức kinh tế kỹ thuật cho phù hợp thực tế tại Công ty.
- Phối hợp với tổ chức Đảng, Đoàn thể thực hiện tốt công tác chăm lo sức khỏe, đời sống vật chất cũng như tinh thần cho người lao động trong Công ty, thực hiện đúng theo thỏa ước lao động tập thể.

#### **IV. Các giải pháp cần thực hiện trong những năm tới:**

##### **a. Giải pháp về hoạt động sản xuất kinh doanh:**

- Tiếp tục cải tổ bộ máy quản lý điều hành sản xuất, tiến tới khoán chi phí lương gián tiếp.
- Rà soát cơ cấu các nhóm hàng để tập trung các nhóm có hiệu quả cao, giảm sản lượng các nhóm hàng có hiệu quả thấp như giảm sản lượng in SGK, tăng sản lượng in bao bì hộp, tem nhãn.
- Bố trí lại dây chuyền sản xuất, nhà xưởng phù hợp hơn, giảm thiểu chi phí thừa.
- Đầu tư hệ thống điện năng lượng mặt trời để giảm thiểu chi phí điện năng tiêu thụ
- Tổ chức sản xuất hợp lý, rút ngắn thời gian sản xuất đối với tất cả các nhóm hàng.
- Thay thế một số thiết bị lạc hậu làm chậm quá trình sản xuất bằng công nghệ hiện đại, tự động hóa cao như máy bết, máy dán tự động

##### **b. Giải pháp về nguồn nhân lực:**

- Rà soát, sàng lọc nhân sự đảm bảo phù hợp mô hình mới. Có chính sách đào tạo hợp lý, thu hút thợ giỏi, chính sách đối với NLĐ.
- Đánh giá, phân loại lao động, căn cứ vào trình độ, bậc thợ và kỹ năng thực hành, cũng như kinh nghiệm để sử dụng hiệu quả.
- Tổ chức, nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ tại chỗ, đồng thời tổ chức cử nhân viên học tập nâng cao trình độ và kiến thức mới phù hợp với hiện tại.

##### **c. Giải pháp về khoa học và công nghệ:**

- Xây dựng Kế hoạch đầu tư dài hạn giai đoạn 2020-2025, thay thế dần các máy móc thiết bị lạc hậu công nghệ, cải tiến mô hình sản xuất hiện đại, tiên tiến và hiệu quả theo mô hình liên hoàn, khép kín phù hợp với hệ thống dây chuyền sản xuất hiện có của công ty để tăng năng suất sản xuất.
- Đào tạo nhân viên đảm bảo tương thích với công nghệ mới, đồng thời làm chủ công nghệ tiên tiến và có thể đào tạo lại cho nhân viên kế cận.
- Ưu tiên đầu tư công nghệ tự động, giảm lao động thủ công và đáp ứng được yêu cầu thị trường. Thường xuyên cập nhật công nghệ mới trong ngành.

**GIÁM ĐỐC**



*(Handwritten signature)*

