



CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY VĨNH HUÊ

Vinh Hue paper Joint - Stock Company

- Địa chỉ : 66/5 Quốc lộ 1 K, P. Linh Xuân, Q. Thủ Đức, TP.HCM
- GCNĐKKD số 4103000914 ngày 01/04/2002 do Sở Kế Hoạch và Đầu Tư cấp. Đăng ký thay đổi lần thứ 9 ngày 24 tháng 03 năm 2021.

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN CÔNG TY CP GIẤY VĨNH HUÊ NĂM 2020

I. Lịch sử hoạt động của Công ty:

➤ **Việc thành lập:**

- Tiền thân Công ty CP Giấy Vĩnh Huê hiện nay là Xí Nghiệp Quốc Doanh Giấy Vĩnh Huê được quốc hữu hóa tại quyết định số 129/QĐ-UB ngày 26/01/1978 của UBND TP. Hồ Chí Minh.
- Tháng 02/1992 được chuyển đổi tên gọi là Công ty Giấy Vĩnh Huê trực thuộc Sở Công Nghiệp Thành phố tại quyết định số 311/QĐ-UB ngày 25/02/1992 của UBND TP. Hồ Chí Minh.

➤ **Chuyển đổi sở hữu thành Công ty cổ phần :**

- Theo quyết định số 60/QĐ-UB ngày 04/01/2002 của UBND TP. Hồ Chí Minh về việc chuyển doanh nghiệp nhà nước Công ty Giấy Vĩnh Huê thành Công ty CP Giấy Vĩnh Huê.
- Đại hội cổ đông thành lập Công ty được tổ chức vào ngày 26/03/2002. Công ty hiện đang hoạt động theo giấy CNĐKKD số 4103000914 do Sở Kế Hoạch và Đầu tư TP. Hồ Chí Minh cấp ngày 01/04/2002 và đăng ký thay đổi lần thứ 9 vào ngày 24/03/2021.
- Vốn điều lệ: 19.500.000.000 đồng (Theo c/v số 1103/UBCK-QLPH ngày 27/03/13)
- Mệnh giá cổ phần: 10.000 đồng

➤ **Niêm yết:**

- Công ty chưa niêm yết. Công ty đã đăng ký Công ty đại chúng với UBCK Nhà nước theo công văn số 2716/BTC-UBCK ngày 26/02/2007 của Bộ Tài Chính. Đến ngày 09/07/2014. Công ty không còn đủ điều kiện là công ty đại chúng tại giấy chứng nhận số 3925/UBCK-QLPH của UBCK Nhà nước (Công ty còn 68 cổ đông và 1 cổ phần quỹ).

➤ **Ngành nghề kinh doanh:**

- Trồng rừng và chăm sóc rừng (không hoạt động tại TP. Hồ Chí Minh).
- Sản xuất giấy nhẵn, bìa nhẵn, bao bì từ giấy và bìa; Chi tiết: Sản xuất và in các loại giấy vàng mã, giấy cúng, giấy bao bì công nghiệp, đũa tre, bột giấy xuất khẩu (không hoạt động tại trụ sở).
- Mua bán: các sản phẩm giấy, bột giấy, đũa tre, giấy vệ sinh các loại, giấy tã lót, giấy khăn, nguyên liệu sản xuất các loại, giấy công nghiệp bao bì duplex, giấy vụn nhập (với điều kiện không gây ô nhiễm môi trường), hóa chất (trừ hóa chất có tính độc hại mạnh).
- Dịch vụ hướng dẫn kỹ thuật công nghệ xử lý giấy vụn nhập bằng hóa chất để sản xuất bột giấy tái sinh và các loại giấy dùng cho ngành sản xuất giấy công nghiệp.
- Kinh doanh bất động sản, quyền sử dụng đất thuộc sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê, cho thuê kho, nhà xưởng.

II. Báo cáo của Hội Đồng Quản Trị (HĐQT):

1. Những yếu tố tác động đến hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2020:

- Trong năm 2020 nền kinh tế, chính trị xã hội Quốc tế và trong nước vẫn còn nhiều diễn biến phức tạp, không những vì sự cạnh tranh chính trị, quân sự, kinh tế mà toàn cầu còn chịu sức ép từ đại dịch Covid 19. Tuy Việt Nam chúng ta trong năm 2020 diễn biến Covid 19 vẫn trong tầm kiểm soát nhưng do thế giới chịu ảnh hưởng lớn dẫn đến tình hình lưu thông quốc tế bị ảnh hưởng nghiêm trọng vì vậy tổ chức hoạt động SXKD của Công ty bị ảnh hưởng rất lớn. Tập thể công ty đã nỗ lực rất nhiều để đẩy mạnh sản xuất tiêu thụ sản phẩm, tuy nhiên vẫn không đạt được như kế hoạch đề ra: Cũng như các năm trước năm 2020 công ty vẫn luôn luôn duy trì các khách hàng cũ và tiếp tục tìm kiếm các khách hàng mới. Điều này đặt ra cho HĐQT và BGĐ Công ty phải có nhiều điều chỉnh từ công nghệ kỹ thuật đến chất lượng sản xuất sản phẩm để kịp thời đáp ứng các yêu cầu ngày càng cao của thị trường ngành giấy.
- Thị trường giấy vệ sinh hiện nay trong nước cũng như Quốc tế vẫn tồn tại sự cạnh tranh không lành mạnh, hàng hóa nhái thương hiệu, chất lượng kém, trốn thuế... vẫn ngang nhiên có mặt trên thị trường nội địa. Thị trường Quốc tế có sự cạnh tranh không lành mạnh từ các nhà máy sản xuất tại Trung Quốc. Đặc biệt thị trường Mỹ trong năm 2020 do tình hình dịch bệnh Covid 19 sản phẩm giấy của họ thiếu trầm trọng nhưng chi phí vận chuyển lại tăng rất cao có lúc gấp 3,4 lần bình thường nên hàng của công ty không xuất khẩu được.
- Chiến lược kinh doanh của HĐQT và BGĐ Công ty từ năm 2020 là tăng tổng doanh thu và như kế hoạch hoạch định đến năm 2022 doanh thu nội địa và xuất khẩu ngang nhau nhưng tới nay điều đó là không thể thực hiện được
- Công ty tiếp tục điều chỉnh giảm thêm một số sản phẩm không hiệu quả và ngừng sản xuất một số máy xeo để tinh gọn nhà xưởng, tăng diện tích cho thuê..

Chỉ tiêu	Năm 2019	2020	Chênh lệch
-Doanh thu	93,951	74,289	-19,662
<i>Trong đó DTXK</i>	26,588	24,705	-1,883
-Giá vốn	83,286	65,393	-17,893
-Chi phí bán hàng	4,898	4,277	-621
-Chi phí Quản lý DN	10,170	10,118	-52
-Chi phí tài chính	2,251	2,228	-23
-Thu nhập bình quân	6.200.000	6.500.000	
-Lợi nhuận trước thuế	-6,583	-7,302	
-Ứng cổ tức	0	0	

2. Triển vọng và kế hoạch trong tương lai :

➤ **Các mục tiêu chủ yếu của Công ty trong năm 2021.**

- Tổng doanh thu thuần : 50 tỉ đồng.
- Trong đó DTXK : 10 tỉ đồng chiếm 20% tổng doanh thu
- Lợi nhuận trước thuế : 1 tỉ đồng
- Nộp ngân sách thuế : 0 triệu đồng
- Lợi nhuận sau thuế : 1 tỉ đồng
- Cổ tức : 0 %
- Thu nhập : 6.600.000 đ/người

Tình hình hoạt động SXKD của Công ty trong năm 2021

- Sang đầu năm 2021 tình hình dịch bệnh Covid 19 trên thế giới và nước ta ngày càng diễn biến phức tạp tình hình SXKD các tháng đầu năm chưa kịp phục hồi thì vào tháng 07, 08, 09/2021 dịch Covid 19 bùng phát tại một số tỉnh thành, tại Tp. HCM và một số tỉnh trong nước áp dụng chỉ thị 16 của chính phủ gần như 100% tất cả các dịch vụ, SXKD... không hoạt động. Công Ty CP Giấy Vĩnh Huê phải đóng cửa.
- Ngày 01/10/2021 công ty bắt đầu sản xuất lại nhưng do nguồn nguyên liệu cung cấp cho Công ty thiếu trầm trọng, các chi phí đầu vào đều tăng, công ty không thể duy trì sản xuất dẫn đến doanh thu toàn bộ của năm bị giảm theo và kết quả kinh doanh cả năm bị ảnh hưởng.
- Thị trường xuất khẩu của Công ty đặc biệt thị trường Mỹ tiếp tục không xuất được do chi phí vận chuyển tăng quá cao (tiền vận chuyển gấp ba lần tiền hàng).
- Về tổ chức sản xuất: tiếp tục củng cố đơn vị sản xuất là xí nghiệp để tận dụng tối đa các nguồn lực hiện có: CNLĐ, thiết bị máy móc, trình độ chuyên môn kỹ thuật chuyên sâu... nhằm tránh lãng phí năng lực làm việc và lao động, phát huy tối đa công suất thiết bị, tạo ra năng suất lao động cao hơn, có chất lượng hơn. Thực hiện điều này là đồng nghĩa với việc tăng thu nhập, ổn định việc làm, nâng cao ý thức tự giác thực hiện nhiệm vụ trong tập thể CB. CNLĐ góp phần vào hiệu quả chung cho Công ty.
- Về kinh doanh: giữ vững thị phần, thị trường nội địa, tăng thị phần và thị trường xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Mỹ nếu chính phủ có những điều chỉnh để hạ chi phí logistics và các đối tác mới của Công ty.

III. Báo cáo của BGĐ Công ty: (trích BCTC năm 2020)

1. Báo cáo tình hình tài chính:

- Báo cáo tài chính năm 2020 phản ánh trung thực và hợp lý tình hình tài chính của Công ty tại thời điểm 31/12/2020, kết quả hoạt động kinh doanh và tình hình lưu chuyển tiền tệ cho năm tài chính kết thúc cùng ngày, phù hợp chuẩn mực chế độ kế toán Việt Nam và tuân thủ các quy định hiện hành có liên quan.

2. Kế hoạch phát triển trong tương lai:

- Tương lai của Giấy Vĩnh Huê sẽ gắn liền với các thị trường xuất khẩu, đặc biệt là thị trường Mỹ (thị trường Công Ty đã phát triển trong nhiều năm qua). Vì thế một phần nguồn lực về tài chính, thiết bị công nghệ và nhân lực sẽ được huy động cho chiến lược này. Năm 2019 đã có bước chuyển mạnh về hướng này, nên 9 tháng đầu năm 2019 sản

lượng xuất khẩu của Công ty đã tăng lên 30%. Tuy nhiên có giảm sút một phần vào quý IV nhưng hiện tại 04 tháng đầu năm 2020 doanh thu xuất khẩu đã đạt được 42,9% đây là một tín hiệu đáng mừng. Quyết tâm của HĐQT và BGĐ Công ty sẽ đưa kim ngạch xuất khẩu của Công ty đến cuối năm 2020 phải đạt tối thiểu là 50% trên tổng doanh thu của toàn Công ty và phần đầu doanh thu hàng năm phải tăng tối thiểu là 10%.

- Nhằm thực hiện có hiệu quả hơn trong hoạt động SXKD năm 2020. HĐQT và BGĐ đã điều chỉnh và tiếp tục triển khai 17 giải pháp hành động hàng năm. Các giải pháp cần quan tâm trong tình hình hiện nay và các năm tiếp theo.
- Tạo ra những sản phẩm mới có chất lượng cao hơn như: giấy vệ sinh không lõi Vĩnh huê, khăn giấy đa năng...
- Trong năm 2021 giảm tối đa việc sản xuất giấy cuộn tại công ty, tăng cường mua ngoài giấy cuộn bán thành phẩm để chế biến thành phẩm nhằm giảm giá vốn.

a. Giải pháp về thị trường tiêu thụ: (có tính chất thường xuyên phải thực hiện):

➤ **Về thị trường nội địa:**

- Tiếp tục đưa các sản phẩm mới có chất lượng và giá cả hợp lý đến được với mọi đối tượng người tiêu dùng thông qua các đại lý ở các tuyến đường, khu dân cư và tất cả các chợ truyền thống từ thành thị đến nông thôn, kể cả vùng sâu, vùng xa.
- Đưa các sản phẩm mới có thể cạnh tranh và khác biệt vào các siêu thị, trung tâm du lịch, khách sạn, trạm dừng chân ..v.v...
- Hệ thống phân phối Giấy winner phải tích cực hơn trong tiếp xúc với khách hàng là các quán ăn để vừa củng cố và phát triển thị phần tiêu thụ, vừa đấu tranh với các sản phẩm hàng giả, hàng nhái thương hiệu Giấy Vĩnh Huê.
- Công ty đã thiết kế trang web bán hàng online để mọi khách hàng có thể tiếp cận được thương hiệu giấy Vĩnh Huê. Bước tiếp theo công ty sẽ liên kết với các trang thương mại điện tử là phương pháp tiếp cận khách hàng online hiệu quả với những khách hàng thực sự có nhu cầu. Một số những trang thương mại điện tử của Việt Nam như: Shopee, tiki, lazada,... là những kênh có lượng khách lớn. Bởi vậy, công ty có thể sở hữu lượng khách hàng tiềm năng đó qua các kênh thương mại điện tử này
- Thực hiện giải pháp này là các nhóm, tổ phụ trách, tiếp thị từng sản phẩm tới mọi địa bàn, đã được phân công từ đầu năm 2017 tới nay tất cả phải quyết tâm cao để đảm bảo hoàn thành tốt nhất nhiệm vụ này.

➤ **Về thị trường xuất khẩu :**

- Trước hết phải giữ cho được thị phần, thị trường xuất khẩu đã và đang có quan hệ làm ăn với Công ty trong nhiều năm qua. Riêng tiềm năng thị trường Mỹ còn rất lớn và là thời cơ cho Công ty để xoay chuyển chiến lược hoạt động SXKD trong năm 2020 và các năm tiếp theo. Gấp rút chuẩn bị mọi nguồn lực để sớm tiếp cận thị trường Úc.
- CB, CNLĐ trong Công ty và kể cả cổ đông không tham gia hoạt động ở Công ty cần hỗ trợ cho Công ty trong việc tiếp cận với mọi khách hàng quốc tế qua người thân, bạn bè và các mối quan hệ khác để giới thiệu cho Công ty làm việc với các đối tượng đó. Nếu thuận lợi và làm ăn có hiệu quả, Công ty sẽ trích thưởng hợp lý tương ứng với hiệu quả đem lại và có tính lâu dài (theo từng đơn đặt hàng hay doanh thu quý, 6 tháng, năm ..v.v.v...)

b. Giải pháp về cải tạo, cải tiến, nâng cấp trang thiết bị hiện có :

- Như phần đầu đã nêu. Công ty chỉ đầu tư sắm mới các thiết bị công nghệ trọng điểm và thật cần thiết. Vấn đề còn lại là tự thân phần đầu qua sáng kiến, sáng tạo trong tập thể CB. CNLD đang làm việc tại Công ty để nâng cao giá trị sản phẩm.
- Phải trên tinh thần tất cả đều làm chủ thiết bị, công nghệ đang sử dụng đang vận hành. Vì vậy, phải cùng nhau tìm hiểu, cùng nhau bàn luận để đi đến các quyết định về cải tiến, cải tạo nhằm cho ra nhiều chủng loại sản phẩm khác có chất lượng cao hơn và giá thành hợp lý hơn. Đây mới chính là vấn đề góp phần bảo đảm sự ổn định lâu dài và từng bước đưa Công ty phát triển và đồng thời đây cũng là giải pháp đúng và hợp lý trong việc nâng cao thu nhập, cải thiện đời sống cho toàn bộ tập thể CB. CNLD chúng ta trong thời gian tới.
- Công ty tiếp tục xây dựng, hoàn chỉnh các nhà kho hiện có và xây dựng mới nhà làm sao từ năm 2022 trở đi công ty cho thuê ít nhất 20.000m² kho bãi.

c. Về vấn đề tài chính cho SXKD và đầu tư phát triển :

- Tăng vòng quay vốn ở thị trường xuất khẩu và nội địa.
- Giữ mức dư nợ ngân hàng ngắn hạn dưới 25 tỉ đồng.
- Tìm nguồn có lãi suất thấp, ưu đãi và thời gian đáo nợ dài hơn.
- Sử dụng nguồn nguyên nhiên vật liệu đầu vào hợp lý nhất về chất lượng và giá cả.
- Tăng cường giám sát thường xuyên nguồn nguyên liệu và thành phẩm dự trữ theo qui định, không để tồn kho nhiều gây lãng phí việc sử dụng nguồn vốn.

d. Giảm chi phí :

- Cần nhắc tối đa các chi phí mua sắm mới vật dụng, công cụ chưa thật sự cần thiết.
- Tăng cường kiểm tra các định mức kinh tế kỹ thuật để điều chỉnh lại cho hợp lý, nhất là giá cả mua ngoài thị trường. Đảm bảo giảm tiêu hao và lãng phí một cách tốt và đúng nhất. Thực hiện có hiệu quả chương trình tiết kiệm toàn diện.
- Về lao động công ty đã cơ cấu, sắp xếp lại lao động theo hướng tinh gọn: số lao động thời điểm tháng 01/2020 là 194 người, đến tháng 01/2021 là 158 người, đến thời điểm hiện tại tháng 12/2021 chỉ còn 128 người.
- Giảm giá vốn hàng bán xuống còn 80%.

IV. Báo cáo tài chính:

(Được đính kèm thêm báo cáo)

V. Bản giải trình báo cáo tài chính và báo Cáo kiểm toán:

(Được đính kèm thêm báo cáo)

1. Kiểm toán độc lập:

- a. Đơn vị kiểm toán độc lập: CÔNG TY TNHH Kiểm Toán FAC thực hiện kiểm toán báo cáo tài chính của Công ty năm 2020.
- b. Ý kiến kiểm toán độc lập: báo cáo kiểm toán về báo cáo tài chính cho năm tài chính kết thúc ngày 31 tháng 12 năm 2020.
(Được đính kèm thêm báo cáo)

VI. Tổ chức và nhân sự:

a. Ban Giám Đốc Công ty gồm 03 người:

01 Giám đốc và 02 Phó giám đốc

- Ban Giám Đốc và kế toán trưởng đều đã qua các lớp đào tạo về quản trị Công ty.
- Lý lịch cá nhân trong Ban Giám Đốc và kế toán trưởng:

HỌ VÀ TÊN	Năm sinh	Trình độ chuyên môn	Chức vụ
Nguyễn Hoa	1963	Cử nhân khoa học	Giám Đốc Công ty
Nguyễn Thị Phương Lan	1965	Cử nhân kinh tế	Phó Giám Đốc Công ty
Nguyễn Việt Thực	1975	Cử nhân kinh tế	Phó Giám Đốc - Kế toán trưởng

- Quyền lợi của Ban Giám Đốc và kế toán trưởng: Tiền lương, thưởng và các quyền lợi khác thực hiện theo điều lệ và qui chế phân phối tiền lương, tiền thưởng của Công ty đã được ban hành.

b. Các phòng ban: Có 02 phòng

- Phòng Kế Toán - Tài Chính
- Phòng Quản Trị - Kinh Tế
- + Tổng số CB, CNLĐ (tính đến 30/11/2021): 128 người
- + Chính sách đối với người lao động:
- Thực hiện đúng và đầy đủ chính sách, chế độ của nhà nước và Công ty.
- Hàng năm có điều chỉnh tăng thu nhập sát với tốc độ lạm phát của thị trường và mức lương tối thiểu do chính phủ ban hành.

VII. Thông tin cổ đông và Quản trị Công ty :

1. Quản trị Công ty:

Hội đồng quản trị:

Số lượng: 5 thành viên (không có thành viên độc lập không điều hành).

1. Nguyễn Hoa: Đại diện vốn Nhà nước - Chủ tịch kiêm Giám Đốc Công ty.
 2. Nguyễn Thị Phương Lan - Phó Chủ tịch - PGĐ Công ty
 3. Nguyễn Việt Thực - Thành viên HĐQT - PGĐ Công ty
 4. Trần Ngọc Phú - Thành viên HĐQT - Giám Đốc Xí Nghiệp 1
 5. Từ Thị Lệ Thảo - Thành viên HĐQT - Phó P. Quản Trị Kinh Tế
- Tổng số cổ phần sở hữu và đại diện sở hữu của các thành viên HĐQT đến ngày 30/11/2021 là 790.314 CP chiếm 40,52% vốn điều lệ Công ty.
 - Hoạt động của HĐQT: Thực hiện 06 cuộc họp định kỳ và 02 cuộc họp đột xuất.
 - Hoạt động của các tiểu ban trong HĐQT: không có tiểu ban
 - Thù lao thành viên HĐQT và Ban kiểm soát năm 2020: không chi theo NQ ĐHCĐ 2016.

➤ Ban kiểm soát:

Số lượng: 03 thành viên (có 01 thành viên độc lập không điều hành).

1. Trương Văn Thắng - Phó Phòng kế toán - Trưởng ban kiểm soát
2. Huỳnh Thị Nga - Thành viên ban kiểm soát - Thủ kho công ty
3. Trần Quốc Cường - Thành viên ban kiểm soát - Kế toán Tổng Cty Liksin

- Tổng số cổ phần nắm giữ của các thành viên ban kiểm soát đến 30/11/2021 là 2.029 CP chiếm 1,04 % vốn điều lệ Công ty.
- Ban kiểm soát thường xuyên bám sát việc thực hiện điều lệ, nghị quyết của Đại hội cổ đông và thường xuyên kiểm tra theo dõi mọi hoạt động SXKD của Công ty.
- Thành viên HĐQT, Ban kiểm soát và Ban Giám đốc đều đã có chứng chỉ đào tạo về quản trị Công ty.
- Thù lao HĐQT và Ban kiểm soát được chi trả theo từng tháng theo nghị quyết là 5% theo lợi nhuận của năm trước đó. Trong năm 2019 không chi vì năm 2019 không có lợi nhuận.

2. Các dữ liệu thống kê về cổ đông:

2.1.Cổ đông trong nước:

- Cơ cấu cổ đông đến thời điểm 30/11/2021 có 69 cổ đông và 01 cổ phiếu quỹ.

➤ Cổ đông Nhà nước	:	01 cổ đông
➤ Cổ đông cá nhân	:	64 cổ đông
➤ Cổ đông pháp nhân	:	03 cổ đông
➤ Cổ phiếu quỹ	:	01 cổ đông

b) Thông tin chi tiết về từng cổ đông lớn:

➤ Nguyễn Hoa	:	759.225 cổ phần
➤ Tổng Công ty Liksin	:	210.000 cổ phần
➤ Trần Việt Dũng	:	99.572 cổ phần
➤ Lê Lưu Mỹ Hạnh	:	207.634 cổ phần

2.2. Cổ đông nước ngoài: Không có

Vĩnh Huê, ngày 15 tháng 12 năm 2021

**TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH**

NGUYỄN HOA (Đã ký)