

**CÔNG TY CỔ PHẦN PTP**

-----\*\*\*-----

## **BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

**Kết quả SXKD năm 2024 và kế hoạch SXKD năm 2025**

**Báo cáo đánh giá nhiệm kỳ 2020 - 2024  
và kế hoạch hoạt động nhiệm kỳ 2025 - 2029**

**HÀ NỘI, THÁNG 03 NĂM 2025**



**CÔNG TY CỔ PHẦN PTP (PTP)**

**Địa chỉ: Số 564 Nguyễn Văn Cừ - Long Biên - Hà Nội**

**Điện thoại: 1800 55 88 50**

**Website: [www.ptp.vn](http://www.ptp.vn) - Email : [cskh@ptp.vn](mailto:cskh@ptp.vn)**

## **BÁO CÁO**

**KẾT QUẢ SXKD NĂM 2024 VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2025**

**BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ NHIỆM KỲ 2020-2024**

**VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NHIỆM KỲ 2025-2029**

**Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY**

Tên doanh nghiệp: CÔNG TY CỔ PHẦN PTP

Địa chỉ trụ sở chính: Số 564 Nguyễn Văn Cừ, Quận Long Biên, TP Hà nội

**I) Kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh giai đoạn 2020-2024:**

**1 - Tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2024**

TT	Nội dung chỉ tiêu	ĐVT	KH năm 2024	TH năm 2024	% TH so với KH
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	216,3	218	101%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	6,506	6,528	100%
3	Cổ tức (dự kiến)	%	8%	8%	100%

- Doanh thu đạt 101% kế hoạch, lợi nhuận đạt 100% kế hoạch giao và chỉ tiêu chi trả cổ tức 8% là nỗ lực cố gắng lớn của PTP và các đơn vị trực thuộc trong bối cảnh các sản phẩm in truyền thống suy giảm, chuyển đổi sang sản phẩm điện tử ảnh hưởng rất lớn đến hoạt động chung của tất cả các ngành nghề in ấn.

- Trong năm 2024 Công ty cũng đã duy trì và phát triển thêm được một số khách hàng mới có dòng sản phẩm có tính kỹ thuật cao, phù hợp với công nghệ sản xuất của Công ty như Ngân hàng MB, Ngân hàng MSB, hệ thống các Chi nhánh của Ngân hàng VCB, các Tổng Công ty bảo hiểm như Bảo hiểm Hùng Vương, Bảo hiểm PVI, Bảo hiểm PTI, Dược phẩm Thái Minh, Sở xổ Quảng Bình....

- Công ty cũng đã triển khai in Lịch, ấn phẩm Xuân cho Ngân hàng MB, Bảo hiểm MIC, Ấn phẩm Xuân Ngân hàng VCB, Bảo hiểm BSH... và một số TTKD VNPT các tỉnh

thành với doanh thu mang lại hơn 10 tỷ đồng, đảm bảo công ăn việc làm ổn định cho người lao động các tháng cuối năm.

- Trong bối cảnh sản phẩm in ấn truyền thống giảm sút do thị trường thay đổi cách thức sử dụng, khách hàng chuyển đổi, khai thác qua sản phẩm, công nghệ, phần mềm điện tử..... để đảm bảo nguồn nhân lực, công ăn việc làm hàng tháng ổn định và tận dụng lợi thế về mặt bằng Nhà máy, Công ty đã tiếp tục triển khai ngành nghề dịch vụ mới là Số hóa hồ sơ tài liệu với Ngân hàng Quân đội (MB) đem lại việc làm, thu nhập và sản lượng ổn định trong năm.

- Để phù hợp xu thế, sản phẩm, dịch vụ và tình hình kinh doanh hiện tại, Công ty đã xin ý kiến Tập đoàn VNPT để thông qua kế hoạch tổ chức lấy ý kiến cổ đông bằng văn bản về việc đổi tên Công ty thành Công ty Cổ phần PTP vào cuối năm 2024.

- Ngoài ra để đảm bảo quy chuẩn kỹ thuật cho nhà, công trình và đáp ứng các điều kiện về không gian, kết cấu của công tác PCCC, năm 2024 được sự thống nhất của Hội đồng Quản trị, Công ty đã triển khai Dự án Cải tạo, sửa chữa Nhà xưởng Khu B và Dự án cải tạo hệ thống PCCC Nhà xưởng khu B, hiện đang trong quá trình hoàn thiện dự án trên (mới triển khai được 01 địa điểm).

- Sản phẩm Thẻ và Phiếu thu cước các năm trước là sản phẩm chủ lực, cốt lõi mang lại doanh thu và sản lượng rất lớn, từ vài năm gần đây và sang năm 2024 tuy có tăng so với cùng kỳ (do các đơn vị sử dụng hết hàng tồn kho từ các năm trước) nhưng suy giảm rõ do các cách thức thanh toán áp dụng công nghệ 4.0 linh hoạt, tiện dụng.

Đối với phiếu thu cước sụt giảm do thay đổi chính sách thu cước của các Tỉnh và chỉ đạo của Tập đoàn VNPT về số hóa thu cước (hiện công ty cũng đã cho chuyển Nhà máy sản xuất từ Đà Nẵng ra Hà Nội để tiết giảm chi phí phù hợp với thực tế).

- Với tốc độ phát triển rất nhanh của công nghệ đã tác động đến hầu hết các ngành nghề, lĩnh vực trong đời sống xã hội hiện nay. Trong số đó, ngành in ấn là ngành chịu ảnh hưởng rất lớn: Báo điện tử thay thế cho báo in, sách điện tử thay thế sách truyền thống, các ấn phẩm, hình thức dùng cho quảng cáo cũng bị thay thế bởi quảng cáo trực tuyến,... Tất cả những điều này dần trở thành xu thế phổ biến của xã hội vì chi phí tương đối thấp, hiệu suất cao hơn và thân thiện hơn với người dùng internet và môi trường.

- 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, ngoài ra việc cạnh tranh về giá thành cũng rất lớn tới từ các đơn vị in ấn tư nhân.

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 13,14 màu



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.

Việc phát triển sản phẩm Bao bì, hộp đựng phẩm... ngoài việc khó khăn trong việc tìm kiếm khách hàng do khách hàng đã có các cơ sở in ấn từ trước thì còn có sự cạnh tranh rất lớn từ giá thành do công nghệ, hệ thống máy móc của Công ty không đồng bộ, nhiều công đoạn phát sinh, làm thủ công... nên dẫn đến chi phí, giá thành sản xuất cao.

- Việc cho thuê văn phòng tại 564 Nguyễn Văn Cừ, Hà Nội tuy đã có thêm một số đơn vị thuê mới nhưng hiện tại vẫn còn trống một số diện tích vì các Trung tâm Tiếng Anh, các Công ty có nhu cầu thuê mặt bằng nhiều nhưng hiện đang vướng vào quy định PCCC nên đang tìm cách tháo gỡ do đó chưa thống nhất ký hợp đồng.

Ngoài ra, Công ty vẫn tiếp tục triển khai các thủ tục khởi kiện TT Tiếng Anh Apax. Công ty cũng cố gắng đẩy mạnh các hoạt động tiếp thị, thuê môi giới để cho thuê các diện tích còn lại, tuy nhiên hiện vẫn đề vướng mắc lớn nhất là các thủ tục PCCC để các văn phòng cho thuê hoạt động đúng quy định.

- Về đánh giá hiệu quả của đầu tư và bảo toàn vốn qua các năm hoạt động trong giai đoạn từ 2020 đến nay: PTP hoạt động có hiệu quả, không thua lỗ, tỷ lệ chi trả cổ tức hàng năm từ 6,5% đến 10%, bảo toàn vốn hiệu quả.

- Trích lập dự phòng: Năm 2024 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, công nợ khó đòi góp phần đảm bảo an ninh an toàn tài chính của Công ty.

- Về thực hiện thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát.

+) Thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2024 được chi trả theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024, cụ thể:

Thù lao HĐQT và Ban kiểm soát (*TV không tham gia điều hành*) năm 2024 là 205 triệu đồng.

+) Đề xuất mức thù lao của năm 2025:

Trường hợp hoàn thành (*bằng kế hoạch giao*) chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế năm 2025 thì tổng thù lao HĐQT và BKS bằng 205 triệu đồng (*Thành viên không tham gia quản lý tại Công ty*).

Thù lao HĐQT & BKS trong trường hợp lợi nhuận sau thuế thực hiện lớn hơn kế hoạch giao thì cứ 01% lợi nhuận sau thuế vượt so với kế hoạch thì được tăng tối đa 02%; Tổng quỹ thù lao thực hiện của HĐQT & BKS tối đa không quá 20% mức tiền lương thực hiện của Người quản lý chuyên trách năm 2025 (*bao gồm thành viên chuyên trách HĐQT, Tổng Giám đốc, Phó Tổng Giám đốc, Kế toán trưởng, thành viên Ban Kiểm soát chuyên trách*).

Thù lao HĐQT & BKS trong trường hợp lợi nhuận sau thuế thực hiện nhỏ hơn kế hoạch giao thì cứ 01% lợi nhuận sau thuế giảm so với kế hoạch thì giảm 01% so với mức hoàn thành kế hoạch.

Trong trường hợp Công ty lỗ: không chi thù lao.

## 2. Chỉ tiêu kế hoạch SXKD 2025:

Do đặc thù là doanh nghiệp sản xuất và dự báo về thị trường sẽ rất khó khăn do cạnh tranh trên thị trường, số hoá sản phẩm in rất nhiều. Để triển khai kế hoạch năm 2025, công ty sẽ 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, triển khai cắt giảm các dịch vụ không hiệu quả, nâng cao năng suất lao động đảm bảo hiệu quả kinh doanh.

Trong điều kiện đó Công ty xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2025 phù hợp với năng lực, điều kiện SXKD thực tế như sau:

TT	Nội dung chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2024	Kế hoạch 2025
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	218	235
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	6,528	7,019
3	Cổ tức (dự kiến)	%	8%	8%

- Xu hướng cắt giảm chi tiêu để tăng khả năng cạnh tranh của khách hàng, nên các doanh nghiệp rất quyết liệt trong việc cắt giảm chi phí in, áp dụng 4.0, tổ chức đấu thầu rộng rãi nên các đơn vị đều cạnh tranh bằng cách hạ giá thành sản phẩm. Trong năm 2025 và những năm tiếp theo, các sản phẩm in trên thị trường sẽ suy giảm mạnh, các Công ty in đều có ít cơ hội có công việc sản xuất ổn định, nên thị trường được dự đoán sẽ cạnh tranh rất khốc liệt.

Đồng thời sản lượng thẻ viễn thông suy giảm và dự kiến 2025 sản phẩm Phiếu thu cước sẽ dừng triển khai do đó sẽ ảnh hưởng lớn đến hoạt động SXKD, ảnh hưởng đến chỉ tiêu doanh thu năm 2025 của Công ty.

Về lợi nhuận và chỉ tiêu chi trả cổ tức năm 2025 của Công ty dự kiến LNST đạt 7,019 tỷ và tỷ lệ chi trả cổ tức dự kiến 8%. Do trong năm 2025 Công ty cần triển khai một số công việc đang trong quá trình triển khai đó là hoàn thiện việc xây dựng, sửa chữa nhà xưởng để phù hợp với mục tiêu sản xuất và triển khai hệ thống PCCC theo quy định của cơ quan Nhà nước.



### 3 - Kết quả SXKD thực hiện 5 năm giai đoạn 2020-2024:

DVT: Triệu đồng

TT	Tên chỉ tiêu	Năm 2020	Năm 2021	Năm 2022	Năm 2023	Năm 2024	Tổng Cộng
1	Doanh thu	198.403	193.413	233.850	196.313	218.701	1.040.680
	<i>Trong đó:</i>						
	<i>Doanh thu trong VNPT</i>	<i>48.000</i>	<i>50.000</i>	<i>40.000</i>	<i>25.500</i>	<i>19.000</i>	<i>182.500</i>
	<i>Doanh thu ngoài VNPT</i>	<i>150.403</i>	<i>143.413</i>	<i>193.850</i>	<i>170.813</i>	<i>199.701</i>	<i>858.180</i>
2	Lợi nhuận trước thuế	11.840	7.003	8.656	6.628	8,225	42.352
3	Lợi nhuận sau thuế	8.904	5.722	6.652	4.715	6.528	32.521
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	10%	8%	9,2%	6,5%	8%	
5	Tỷ suất LNST/VCSH	10,2%	6,56%	7,62%	5,40%	7,5%	

#### Về quy mô vốn điều lệ:

Vốn điều lệ của Công ty là 68 tỷ đồng và trong nhiệm kỳ không có biến động tăng giảm về vốn điều lệ. Nguồn vốn được bảo toàn, trong nhiệm kỳ hoạt động SXKD không thua lỗ, luôn có lợi nhuận nên bảo toàn vốn.

#### 3.1.Đánh giá về kết quả thực hiện 05 năm giai đoạn 2020-2024:

##### 3.1.1.Thuận lợi:

- Công ty khẳng định được thương hiệu trên thị trường, duy trì được khách hàng cũ đặc biệt các khách hàng lớn như VNPT, Mobifone, Chuyển phát nhanh, Ngân hàng MB, các hệ thống Công ty bảo hiểm,...

- Đội ngũ lao động sản xuất từng bước có tiến bộ, lao động là nhân viên kinh doanh có sự chuyển biến tích cực theo thị trường.

- Các công nghệ, máy móc, trang thiết bị hiện đại của Công ty được đầu tư và sử dụng mang lại hiệu quả cho SXKD.

##### 3.1.2.Khó khăn:

- Đặc thù Công ty là doanh nghiệp sản xuất hàng phụ trợ nên phụ thuộc rất nhiều vào sự phát triển của khách hàng cũng như xu hướng của thị trường.

- Thiết bị vật tư, nguyên vật liệu chủ yếu nhập khẩu nên thường xuyên bị ảnh hưởng khi giá cả vật tư trên thế giới biến động, giá vật tư giấy tăng tùy loại nhưng việc điều chỉnh tăng giá bán rất khó khăn.

- Nguồn nhân lực đào tạo cho ngành in ấn nói chung và các Công ty nói riêng rất khó khăn, thấp về chất lượng, thiếu về số lượng, không ổn định, đặc biệt là tại các khu vực sản xuất của Công ty.

- Cạnh tranh giữa các doanh nghiệp in ấn bao bì Việt Nam với nhau cũng như với các doanh nghiệp rất khốc liệt, đặc biệt là về giá cả. Sự hỗ trợ từ phía Tập đoàn về in ấn hầu như không có do yêu cầu của quy định Đấu thầu và việc chuyển đổi số SXKD trong Tập đoàn (số hóa thu cước).

- Nhu cầu tiêu dùng giảm, ứng dụng công nghệ 4.0 vào đời sống xã hội nên các sản phẩm in truyền thống giảm sút nhiều, việc tìm kiếm sản phẩm mới, dịch vụ mới để bù đắp gặp khó khăn.

### **3.1.3. 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 lớn như VNPT, Ngân hàng MB, các Tổng công ty bảo hiểm, CPN...

- 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 sự lãnh đạo của HĐQT, Ban điều hành Công ty.

- Thực hiện nghiêm chỉnh các chỉ đạo của Tập đoàn và hoàn thành các chỉ tiêu chính về lợi nhuận theo kế hoạch giao, đảm bảo chỉ tiêu về chi trả cổ tức cho cổ đông hoàn thành kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao (*Các năm 2020, 2022, 2024 hoàn thành các chỉ tiêu SXKD Tập đoàn và Đại hội cổ đông giao*).

- Công tác bảo toàn vốn được thực hiện tốt, tình hình tài chính của Công ty lành mạnh, minh bạch rõ ràng; Lợi nhuận của Công ty ổn định qua từng năm, tỷ lệ chi trả cổ tức thực hiện đúng theo kế hoạch Đại hội cổ đông giao; Đảm bảo công tác an sinh xã hội, thu nhập cho người lao động, thực hiện tốt các quy định của Nhà nước và Pháp luật.

- Hoàn thiện các thủ tục pháp lý để ký hợp đồng thuê đất tại 02 khu vực sản xuất tại Xã Đặng Xá- huyện Gia Lâm- Tp Hà Nội đảm bảo an toàn pháp lý về tài sản của Công ty. Triển khai xây dựng lắp đặt hệ thống PCCC tại khu vực sản xuất theo quy định của các cơ quan chức năng.

- Triển khai dịch vụ mới số hóa chỉnh lý hồ sơ cho ngân hàng MB và đang tích lũy kinh nghiệm, năng lực để phát triển ra các đơn vị khác.

- Đẩy mạnh việc cho thuê văn phòng tại 564 Nguyễn Văn Cừ và tiến tới cho thuê hết diện tích mặt bằng còn lại.

- Thích ứng linh hoạt với môi trường kinh doanh: tái cấu trúc lại chi nhánh, phòng ban để tiết kiệm chi phí, mua vật tư tích trữ khi giá thấp để tối ưu chi phí, chuyển hướng nhanh sang các khách hàng ngoài ngành trong điều kiện Tập đoàn thực hiện số hóa thu cước, đấu thầu online,...

### **3.1.4. Những việc chưa làm được:**

- Do việc ứng dụng công nghệ 4.0 vào đời sống và sản xuất kinh doanh ngày càng nhanh và quyết liệt, nhu cầu tiêu dùng suy giảm, các ứng dụng công nghệ với xã hội phát triển nên doanh thu các sản phẩm in truyền thống ngày càng suy giảm, so sánh với các năm trước doanh thu các sản phẩm in truyền thống của công ty sụt giảm hơn 50 tỷ đồng, mặc dù công ty đã triển khai quyết liệt việc khai thác các thị trường truyền thống, thị trường mới nhưng chưa bù đắp được do cạnh tranh rất quyết liệt vì các doanh nghiệp in ấn, bao bì đều khó khăn trong việc tìm kiếm công ăn việc làm nên đã bỏ giá thầu dưới giá, phá giá thị trường.



- Về dịch vụ in dữ liệu, thẻ ngày càng bị cạnh tranh quyết liệt và ứng dụng nạp tiền qua app nên nên sản lượng giảm mạnh hàng năm.

- Các sản phẩm 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.

- Hiện nguồn lực Công ty là có nhưng việc tìm kiếm công nghệ, định hướng dòng sản phẩm chiến lược để thay thế cho dòng sản phẩm in truyền thống là rất khó khăn vì quy mô sản xuất, nhà xưởng, thiết bị đã cũ không đáp ứng được yêu cầu của thị trường nhưng để đầu tư thay thế tổng thể đáp ứng được nhu cầu của xã hội cần đòi hỏi về dòng vốn rất lớn vượt quá nguồn lực của Công ty.

### **3.1.5. Đánh giá chung về kết quả giai đoạn 2020-2024:**

Kết quả đạt được 05 năm giai đoạn 2020-2024 là nhiệm kỳ có nhiều biến động, ảnh hưởng của dịch Covid 19 nhưng Công ty vẫn giữ vững ổn định hoạt động sản xuất kinh doanh, không xảy ra thua lỗ, bảo toàn tốt nguồn vốn, thực hiện tốt các chủ trương chỉ đạo của Tập đoàn VNPT và Đại hội đồng cổ đông. Tuân thủ các quy định, thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ với Nhà nước và không để xảy ra thua lỗ trong kinh doanh, hàng năm luôn có lợi nhuận ổn định.

Công ty đã lành mạnh, minh bạch tình hình tài chính để tạo bước phát triển bền vững lâu dài trong nhiệm kỳ tới. Tuy nhiên, cũng giống như nhiều doanh nghiệp khác Công ty đang phải đối mặt với những khó khăn thách thức không thể dự báo hết được. Bên cạnh khó khăn do yếu tố khách quan gây ra, Công ty còn cần phải khắc phục hơn nữa các tồn tại như về nguồn nhân lực quản lý, sản xuất và những hạn chế về khả năng nguồn vốn phục vụ cho đầu tư để đưa Công ty phát triển bền vững bảo toàn vốn, hài hòa lợi ích giữa đối tác, cổ đông và người lao động.

Với tinh thần đoàn kết và nhất trí cao của các thành viên, trong giai đoạn vừa qua Hội đồng quản trị Công ty đã cố gắng thực hiện hoàn thành các nhiệm vụ mà Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông các năm đã đề ra. Bên cạnh đó HĐQT cũng phát huy năng lực, trách nhiệm, ý thức chấp hành pháp luật, điều lệ Công ty, thực hiện đúng chức năng nhiệm vụ và quyền hạn trong công tác quản trị điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. HĐQT xin báo cáo Đại hội cổ đông về công tác quản trị điều hành giai đoạn 2020-2024 như sau:

#### **a) Hoạt động của Hội đồng quản trị giai đoạn 2020-2024:**

- Tổ chức thành công Đại hội cổ đông thường niên hàng năm.

- Hội đồng quản trị luôn bám sát Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông để chỉ đạo chặt chẽ các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty, đảm bảo thực hiện tốt các chủ trương chiến lược đề ra đồng thời xây dựng cơ chế để kiểm tra, giám sát hoạt động của Ban điều hành trong việc thực hiện các Nghị quyết, quyết định và chỉ đạo nói trên.



- Duy trì chế độ họp định kỳ theo quy định (03 tháng/ 1 lần) và họp bất thường, thường xuyên khi cần thiết, đảm bảo chương trình cũng như số lượng họp và biểu quyết thông qua theo luật định các nội dung vấn đề được nêu ra. Đồng thời thường xuyên trao đổi thông tin, bàn bạc thảo luận, phối hợp thống nhất chỉ đạo giữa các thành viên HĐQT để đưa ra các biện pháp giải quyết kịp thời đáp ứng yêu cầu sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Tăng cường và kiện toàn công tác tổ chức cán bộ cho bộ máy quản lý điều hành Công ty đảm bảo khả năng quản lý điều hành công việc của Công ty một cách toàn diện tránh rủi ro thiếu sót trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Đẩy mạnh việc tái cơ cấu Công ty, thu gọn các đầu mối kinh doanh để tập trung nguồn lực phát triển thị trường, cắt bỏ các dịch vụ thua lỗ không hiệu quả, giải thể, sáp nhập các đơn vị hoạt động không hiệu quả.

- Hợp và phê duyệt ra quyết định các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT trong đầu tư và hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty như xử lý các vấn đề vượt chi phí, kiểm soát chi phí kinh doanh theo các quy định, quy chế của Công ty, triển khai đơn đốc việc thanh lý các tài sản, thiết bị hư hỏng, không sử dụng tránh lãng phí.

- Bổ sung, sửa đổi ban hành các quy trình, quy chế theo sát các quy định pháp luật, điều lệ Công ty phù hợp với thực tiễn hoạt động, kịp thời đáp ứng các yêu cầu của Công việc trong từng giai đoạn.

#### **b) Công tác quản lý và giám sát hoạt động tài chính:**

- HĐQT Công ty đã chỉ đạo Ban điều hành thực hiện nhiều giải pháp, biện pháp đồng bộ để khắc phục và xử lý những khó khăn nguồn vốn, cạnh tranh thị trường do đó tình hình tài chính của Công ty trong các năm giữ được sự ổn định, đảm bảo cho hoạt động sản xuất kinh doanh, an toàn, lành mạnh.

- Chỉ đạo Ban điều hành tăng cường công tác quản trị dòng tiền, đơn đốc đối chiếu thu hồi công nợ nên hàng tồn kho, nợ phải trả, trích lập các khoản công nợ khó đòi mất khả năng thu hồi.

- Về báo cáo tài chính các năm của Công ty đã được các Công ty kiểm toán soát xét, Công ty đã thực hiện công bố thông tin theo đúng quy định của Nhà nước. Toàn bộ Báo cáo tài chính đã kiểm toán các năm đã được đăng tải công khai minh bạch trên các phương tiện thông tin đại chúng, Ủy ban chứng khoán Nhà nước, Sở giao dịch Chứng khoán Hà Nội và trang website của Công ty tại địa chỉ: [www.ptp.vn](http://www.ptp.vn).

#### **c) Đánh giá về thực hiện nhiệm vụ của Ban điều hành Công ty.**

- Ban điều hành và các cán bộ quản lý khác đã tuân thủ theo Pháp luật, điều lệ và quy chế quản lý Tài chính và các quy định hiện hành của Nhà nước, triển khai thực hiện theo đúng các Nghị quyết của Đại hội đồng cổ đông và HĐQT.

- Hội đồng quản trị đánh giá cao về năng lực hoạt động của Ban điều hành Công ty, đoàn kết, năng động, nghiêm túc trong công việc, chủ động sáng tạo trong quản lý điều hành, hoàn thành các chỉ tiêu của Đại hội giao. Hoàn thành đúng thời hạn Báo cáo tài chính kiểm toán các năm.

- Phối hợp tốt với HĐQT, Ban kiểm soát và các đoàn thể để triển khai các quyết định, định hướng của HĐQT, phát hiện khắc phục các điểm yếu tạo đà cho phát triển bền vững, đảm bảo cân đối hài hòa lợi ích của Công ty, Nhà nước, của cổ đông và đối tác khách hàng cũng như quyền lợi của người lao động.

***Bên cạnh những kết quả đạt được, Hội đồng quản trị cũng nhận thấy các vấn đề còn tồn tại mà Ban điều hành cần khắc phục trong thời gian tới là:***

- Việc triển khai hệ thống PCCC tại khu vực sản xuất là rất quan trọng để đáp ứng yêu cầu, quy định về an toàn phòng chống cháy nổ và của các đơn vị quản lý Nhà nước đề nghị Ban Tổng Giám đốc hoàn thiện trong năm 2025.

- Ban Tổng Giám đốc tìm kiếm, làm việc với các đơn vị môi giới, các sàn giao dịch bất động sản chuyên nghiệp để có phương án cho thuê Tòa nhà PTP-Tower hiệu quả hơn.

- Cần đẩy mạnh công tác đầu tư, tiết giảm chi phí không hợp lý và tìm kiếm thị trường, khách hàng để phát triển sản phẩm bao bì, tem nhãn, vé số cào... đây là nhiệm vụ trọng tâm trong các năm tới.

## **II) Kế hoạch SXKD giai đoạn 2025-2029:**

### **1. Mục tiêu:**

- Trong thời gian tới, mục tiêu chính của Công ty là vẫn hoạt động sản xuất kinh doanh ổn định, hiệu quả, tập trung cho sản xuất cốt lõi chiếm lĩnh thị trường, khách hàng truyền thống và phát triển thị trường sản phẩm, dịch vụ mới như tem nhãn, bao bì, số hóa doanh nghiệp, cho thuê lao động... đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng.

- Xây dựng đội ngũ lao động lành nghề, thạo việc và có những chuyên gia giỏi trong một số lĩnh vực trọng yếu, bộ máy quản lý tinh gọn, hiệu quả phân công, phân cấp trách nhiệm rõ ràng đến từng cá nhân.

- Doanh thu, lợi nhuận, cổ tức ổn định và dần nâng cao. Công tác quản trị minh bạch, tiên tiến đảm bảo lợi ích tối đa cho các cổ đông, chăm lo đời sống người lao động, thực hiện đầy đủ nghĩa vụ, trách nhiệm với Tập đoàn VNPT, Nhà nước, các cổ đông.

### **2. Phương hướng và nhiệm vụ:**

- Tiếp tục đổi mới tái cơ cấu mô hình tổ chức của Công ty theo hướng giảm lao động gián tiếp tăng lao động trực tiếp sản xuất, bán hàng. Đồng thời xây dựng mới, hoàn thiện, sửa đổi các văn bản: Điều lệ, quy chế, quy định của Công ty và tổ chức triển khai, thực thi chặt chẽ có hiệu quả.

- Xây dựng phương pháp quản trị hiệu quả trên nền BSC và hệ thống công nghệ thông tin. Ứng dụng phương pháp quản lý lao động, tiền lương hiện đại, nâng cao thu nhập và tạo động lực cho người lao động.

- Tiếp tục khôi phục 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 Phẳng, In Thẻ, In Dữ liệu biến đổi, in tem nhãn bao bì, bao bì được phẩm.

- Phát huy thế mạnh công nghệ, uy tín, thương hiệu dịch chuyển sang các thị trường xã hội để phát triển bền vững, chú trọng phát triển các thị trường như Ngân hàng, Dược phẩm... Đẩy mạnh phát triển các sản phẩm mới hiện đang có nhu cầu cao như tem chống giả, bao bì, hộp dược phẩm... để bù đắp, thay thế các sản phẩm in truyền thống suy giảm do chuyển đổi điện tử.

- Với dịch vụ mới là Số hóa hồ sơ doanh nghiệp mà Công ty đã triển khai ngoài việc đảm bảo chất lượng sẽ rà soát quy trình triển khai, rút bớt các công đoạn không cần thiết để đẩy nhanh tiến độ, đảm bảo sản lượng theo yêu cầu.

- Hoàn thiện hệ thống định mức tính giá thành nhằm tiết giảm các chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh, cụ thể: tiết giảm nguyên vật liệu, điện, nước, chi phí văn phòng phẩm, các chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng.

- Tìm kiếm các nguồn vốn kinh doanh có chi phí thấp, đơn đốc thu hồi công nợ, quản lý, quản trị dòng tiền.

### 3. Kế hoạch sản xuất kinh doanh 5 năm giai đoạn 2025-2029

ĐVT: Triệu đồng

STT	Tên chỉ tiêu	Năm 2025	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029
1	Doanh thu	235.440	240.000	252.000	264.600	280.000
2	Lợi nhuận sau thuế	7.019	7.370	7.750	8.150	8.600
3	Tỷ lệ chi trả cổ tức	8%	8%	9%	10%	10%
4	Tỷ suất LNTST/VCS	8,04%	8,4%	8,9%	9,36 %	9,9%

(VCSH: Được tính bằng Vốn điều lệ + Quỹ đầu tư phát triển của DN).

### 4. Giải pháp thực hiện:

- Để phù hợp xu thế, sản phẩm, dịch vụ và tình hình kinh doanh hiện tại, cùng với việc đổi tên Công ty trong thời gian vừa rồi thì thời gian tới Công ty sẽ triển khai thêm một số ngành nghề dịch vụ mới để bù đắp doanh thu từ sản phẩm in ấn đang sụt giảm.

- Ngoài ra đẩy mạnh dịch vụ Số hóa hồ sơ cho khối Ngân hàng, Bảo hiểm....., liên danh, liên kết với các đối tác có năng lực lớn để cùng tham gia vào các gói Thầu phù hợp quy mô, năng lực của các bên.

- Đồng thời với sản phẩm in ấn, Công ty định hướng chú trọng đến thị trường sản phẩm Vé số xổ cào, tem nhãn, tem chống giả, bao bì dược phẩm và tiếp tục phát triển sản xuất tại khách hàng là Khối Ngân hàng, Hệ thống các đơn vị Bảo hiểm, Chuyển phát nhanh 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.

- 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, đào tạo phát triển phương pháp và kỹ năng quản lý, lãnh đạo cho hệ thống chủ chốt.

- Nâng cao hiệu quả hoạt động tài chính, củng cố kiện toàn bộ máy tổ chức, nâng cao năng lực quản trị điều hành, tăng cường vai trò chủ động linh hoạt của các phòng ban chức năng và các đơn vị trực thuộc nhằm đưa các hoạt động của Công ty vào quy chuẩn nề nếp.

- Tiếp tục tái cấu trúc hệ thống mô hình tổ chức của Công ty, 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 hoạt động.

- Tiếp tục 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, thu gọn các đầu mối kinh doanh để tập trung nguồn lực giữ phát triển thị trường.

- 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.

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

- Tiếp tục triển khai thực hiện cơ chế tiền lương theo hiệu quả kinh doanh làm đòn bẩy kích thích SXKD phát triển, mang lại hiệu quả thiết thực cho Công ty, đơn vị và người lao động.

- Ban lãnh đạo Công ty cam kết sẽ chỉ đạo các hoạt động Công ty theo đúng định hướng: đảm bảo sự phát triển của Công ty gắn với đảm bảo quyền lợi của các cổ đông và đảm bảo công ăn việc làm cho CB CNV để từ đó tạo ra những giá trị mới cho Công ty.

Trên đây là báo cáo về kết quả công tác quản trị điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong giai đoạn 2020-2024 và phương hướng nhiệm vụ kế hoạch năm 2025, giai đoạn 2025-2029.

Hội đồng quản trị xin báo cáo Đại hội cổ đông xem xét và đóng góp ý kiến để HĐQT không ngừng nâng cao trách nhiệm quản trị, năng lực quản lý điều hành Công ty nhằm thực hiện tốt Nghị quyết mà Đại hội đồng cổ đông đề ra, góp phần xây dựng Công ty Cổ phần PTP ngày càng lớn mạnh toàn diện và phát triển bền vững.

*Xin trân trọng cảm ơn!*

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ  
CHỦ TỊCH  
CÔNG TY  
CỔ PHẦN  
PTP  
NGUYỄN THỊ MINH HUYỀN  
M.S.D.N: 0100687474 C.T. PTP  
Q. LONG BIÊN - H. HÀ NỘI