



BÁO CÁO CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2015

A. Phần thứ nhất

TÌNH HÌNH SẢN XUẤT KINH DOANH CỦA CÔNG TY NĂM 2014

I. TÓM TẮT KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

1. Công tác tạo nguồn sản phẩm phục vụ kinh doanh

1.1. Năm 2014, đã xuất bản được 93 đề tài mới, 347 đề tài tái bản, tổng số đề tài phục vụ cho kinh doanh là : 440 đề tài.

Các dòng sản phẩm của Công ty đã dần đi vào ổn định, Công ty chú trọng nâng cao chất lượng sản phẩm, nâng cao nội dung và hình thức mẫu mã của sách, đồng thời tập trung vào những dòng sách, bộ sách có nhu cầu cao của thị trường, đảm bảo kinh doanh có hiệu quả. Hệ thống sách của Công ty phong phú và đa dạng, vừa góp phần nâng cao chất lượng giáo dục, vừa thực hiện chỉ tiêu kế hoạch của Công ty.

1.2. Số lượng sách và các sản phẩm giáo dục được in ấn và phát hành năm 2014, thực hiện như sau :

- Sách bổ trợ sách giáo khoa :	166 tên sách
- Sách tự chọn :	67 tên sách
- Sách tham khảo và các sản phẩm giáo dục khác :	555 tên sách
- Lịch bloc :	7 tên lịch
Tổng cộng :	795 sản phẩm

2. các chỉ tiêu kinh doanh:

2.1. Kinh doanh các sản phẩm phục vụ ngành Giáo dục

TT	Mặt hàng	Kế hoạch (triệu bản, sản phẩm)	Thực hiện (triệu bản, sản phẩm)	Tỉ lệ % TH/KH	Tỉ lệ % so với cùng kỳ 2013
1.	Sách hỗ trợ sách giáo khoa	30,8	27,8	90,3%	91,9%
2.	Sách tự chọn tiểu học và THCS	3,8	3,3	86,4%	81,9%
3.	Sách tham khảo và sản phẩm giáo dục	6,8	7,4	108,7%	105,8%
	Tổng cộng:	41,4	38,5	93%	93,3%

2.2. Đầu tư, kinh doanh khác

* **Đầu tư vào Công ty con** : Công ty TNHH MTV Hồng Hà Thành Công là đơn vị Sở hữu Tòa nhà văn phòng HEID. Năm 2014, Công ty TNHH MTV Hồng Hà Thành Công đã khai thác và cho thuê được 11/12 sàn (đạt tỉ lệ 92%) diện tích Tòa nhà văn phòng HEID và có nhiều lợi nhuận.

* **Đầu tư vào Công ty Liên kết, liên doanh** :

- Công ty Cổ phần Sách và Thiết bị trường học Hà Tây : Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Giáo dục Hà Nội đang sở hữu 40,24% số cổ phần tại Công ty này. Công ty Cổ phần Sách và Thiết bị trường học Hà Tây là đơn vị kinh doanh có hiệu quả, chia cổ tức cho cổ đông năm 2013 là 11% và năm 2014 là 10%.
- Góp vốn vào Công ty Cổ phần Thiết bị Giáo dục II : 3 tỷ đồng chiếm tỉ lệ 10% vốn điều lệ. Công ty Cổ phần Thiết bị Giáo dục II là đơn vị kinh doanh trong lĩnh vực thiết bị giáo dục. Năm 2013, Công ty chia cổ tức 10%, năm 2014 là 5%.
- Góp vốn đầu tư vào Công ty Cổ phần Sách dịch và Từ điển Giáo dục với tỉ lệ 36% vốn điều lệ. Công ty Cổ phần Sách dịch và Từ điển Giáo dục chuyên kinh doanh các dòng sản phẩm có nhu cầu cao trên thị trường, dòng sản phẩm đặc trưng, cao cấp của NXBGDVN. Năm 2014, Công ty chia cổ tức 10%.
- Góp vốn vào Công ty Cổ phần Dịch vụ Xuất bản Giáo dục Hà Nội 750 triệu đồng chiếm 5% vốn điều lệ Công ty. Năm 2014, Công ty chia cổ tức 14%.
- Góp vốn vào Công ty Cổ phần Tia sáng mới 1 tỷ đồng. Công ty này không chia được cổ tức. Đến thời điểm hiện tại, Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Giáo dục Hà Nội đã thoái vốn xong.
- Góp vốn xin cấp đất làm nhà kho tại Đông Anh 3 tỷ đồng. Hiện tại, đã được Ủy ban Nhân dân TP. Hà Nội phê chuẩn.

3. Các chỉ tiêu kinh tế :

STT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch 2014	Thực hiện (Công ty mẹ) 2014	Thực hiện (hợp nhất) 2014	TL % TH Công ty mẹ so với KH	TL % TH Công ty mẹ so với cùng kỳ 2013
1	Doanh thu	Tỷ đồng	347	368,5	375,5	106,2%	96,2%
2	Lợi nhuận thực hiện trước thuế	Tỷ đồng	30	36,2	36,7	120,7%	93,8%
3	Lợi nhuận thực hiện sau thuế	Tỷ đồng		28,3	28,6		
4	Cổ tức	%	10	12%		120%	
5	Lãi cơ bản trên cổ phiếu	Nghìn đồng		1,945	1,960		
6	Duy trì đảm bảo các nguồn tích lũy như bổ sung quỹ dự phòng tài chính, quỹ bổ sung vốn điều lệ, quỹ đầu tư phát triển sản xuất.						

II. MỘT SỐ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

1. Ổn định về công tác tổ chức nhân sự Công ty với tổng số nhân sự 85 người.

1.1. Ban Lãnh đạo Công ty :

- Tổng Giám đốc : Ông Vũ Bá Khánh
- Phó Tổng Giám đốc : Bà Trần Thị Như Hà
- Kế toán trưởng : Bà Dương Thị Việt Hà

1.2. Các phòng ban trong Công ty :

- Phòng Kinh doanh : Trưởng phòng và 02 Phó Phòng
- Phòng Khai thác Đề tài : Trưởng phòng và 01 Phó phòng
- Phòng Kế toán - Tài vụ : Trưởng phòng và 01 Phó phòng

- Phòng Sản xuất : Trưởng phòng và 01 Phó phòng
- Phòng Kho vận : Phụ trách phòng và 01 Phó phòng
- Phòng Tổ chức - Hành chính : Trưởng phòng
- Phòng Tổng hợp – CNTT : Phụ trách phòng
- Phòng Kinh doanh cửa hàng : Phụ trách phòng

1.3. Công ty TNHH MTV Hồng Hà Thành Công

* Ban Lãnh đạo :

- Giám đốc : Bà Trần Thị Như Hà
- Phó Giám đốc : Ông Nguyễn Tài Tùng
- Phụ trách Kế toán : Ông Vũ Thành Long

1.4. Kiến toàn tổ chức chính trị trong Công ty gồm :

- Chi bộ Đảng cộng sản Việt Nam;
- Tổ chức Công đoàn;
- Tổ chức Đoàn Thanh niên Cộng sản HCM.

Hoạt động theo đúng chức năng, nhiệm vụ trong hệ thống chính trị.

2. Thực hiện công tác xã hội - từ thiện

Năm 2014, Công ty chú trọng đến công tác hoạt động xã hội – từ thiện, xem đó là trách nhiệm xã hội của doanh nghiệp. Tổng số tiền dành cho hoạt động xã hội – từ thiện là 461 triệu đồng.

III. ĐÁNH GIÁ, NHẬN XÉT KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2014

1. Trong điều kiện khó khăn chung của nền kinh tế năm 2014, nhưng nhìn chung việc thực hiện nhiệm vụ sản xuất - kinh doanh năm 2014 vẫn giữ được mặt bằng ổn định (doanh thu, lợi nhuận đều tăng so với kế hoạch, mặc dù năm 2014 phải điều tiết một số sản phẩm sang đơn vị khác).
2. Một số khó khăn khác tác động đến Công ty như thị trường của một số nơi bị ảnh hưởng (như Hà Tĩnh, Lạng Sơn). Công nợ thanh toán không đúng theo hợp đồng, nợ quá hạn, khó đòi. Tổng số tiền hăng năm (thời điểm 31/12/2014) vẫn bị chiếm dụng vốn trên 20 tỉ đồng, chiếm 13% vốn điều lệ Công ty. Nhưng Công ty vẫn chủ động, có các giải pháp thích hợp để khắc phục các khó khăn, thực hiện đạt và vượt các chỉ tiêu chủ yếu.

B. Phần thứ hai

PHƯƠNG HƯỚNG, NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2015

I. ĐẶC ĐIỂM TÌNH HÌNH

Năm 2015 có nhiều nhân tố thuận lợi và khó khăn đan xen, tác động đến hoạt động sản xuất, kinh doanh của Công ty.

1. Khó khăn đó là:

Tình hình kinh tế, xã hội của đất nước mới được hồi phục bước đầu, sức mua vẫn còn nhiều hạn chế. Dòng sản phẩm kinh doanh của Công ty vẫn phải cạnh tranh gay gắt trên thị trường. Quan hệ kinh tế, hàng hóa tiền tệ Công ty kí kết với các cơ sở vẫn trong tình trạng mang tính đạo lí hơn là pháp lí. Công nợ thanh toán vẫn là điều nan giải.

2 Thuận lợi:

- Sau nhiều năm hoạt động, bước đầu Công ty đã khẳng định được thương hiệu đối với các đối tác kinh doanh, có mối quan hệ giúp đỡ lẫn nhau để cùng phát triển.

- Một số dòng sản phẩm mới năm 2015 đưa vào phục vụ, chắc chắn được người tiêu dùng ưa chuộng.

- Công ty đã xây dựng được một khối đoàn kết, nhất trí. HĐQT, Ban Tổng giám đốc điều hành cũng như toàn thể CBCNV tích lũy được nhiều kinh nghiệm trong kinh doanh theo cơ chế thị trường.

II. CÁC CHỈ TIÊU CHỦ YẾU

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị	KH 2015	Tỉ lệ so với 2014
I	Sản lượng			
1	Khai thác đề tài	đề tài	488 (113 mới, 375 tái bản)	110,9%
2	Phát hành (Sách hỗ trợ, Sách tự chọn, Sách tham khảo và các sản phẩm khác)	triệu bản	37,4	97,4%
3	Công suất khai thác và cho thuê tại Tòa nhà văn phòng HEID	%	100%	109%
II	Doanh thu	tỉ đồng	350	95%
III	Lợi nhuận	tỉ đồng	36	100%
IV	Cổ tức	%	12%	100%

C. Phần thứ ba

CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

I. VỀ CÔNG TÁC TỔ CHỨC VÀ QUẢN LÝ :

1. Các phòng ban chức năng (đặc biệt là các phòng mới được thành lập) cần xây dựng kế hoạch thực hiện chi tiết theo chức năng nhiệm vụ nhằm thực hiện tốt các chỉ tiêu kế hoạch được giao. Mỗi cán bộ công nhân viên phải có một công việc chuyên môn nhất định, làm việc theo ý thức trách nhiệm cá nhân cao nhất với phương châm “làm chưa hết công việc trong ngày thì chưa rời khỏi cơ quan”.

2. Cần tạo sự phối hợp trong mối quan hệ công việc giữa các phòng, ban (Phòng KTĐT với Phòng KD, Phòng KTĐT với Phòng KT-TV; Phòng Kinh doanh với Phòng SX-KV, Phòng KD với Phòng KT-TV) tạo nên sự kết nối, liên thông đảm bảo trong chất lượng và tiêu thụ sản phẩm.

3. Thực hiện kỷ cương, nề nếp làm việc, nâng cao ý thức làm chủ của tập thể, cá nhân.

II. GIẢI PHÁP VỀ THỊ TRƯỜNG :

1. Để thực hiện thắng lợi các chỉ tiêu, kế hoạch năm 2015 cần chú trọng đến thị trường tiêu thụ. Phân tích rõ sức mua để định ra cách bán phù hợp.

1.1. Đối với dòng sản phẩm SBT, SGK: đây là mặt hàng chủ lực cần phấn đấu thực hiện tối thiểu 27 triệu bản. Cần xây dựng kế hoạch triển khai bản đặt với các công ty. Nếu cần thì xây dựng kế hoạch phân bổ (bảo đảm bình quân 5 bản/ học sinh). Có cơ chế khuyến khích những đơn vị lấy hàng thanh toán đạt trên chỉ tiêu.

1.2. Dòng sách tự chọn : cần chiếm lĩnh thị trường, thị phần trong bộ sách cạnh tranh, phấn đấu thị phần 80%. Khuyến khích các cơ sở giáo dục tăng cường thực hiện mục tiêu của Đề án Ngoại ngữ 2020 học 4 tiết / tuần đối với bậc tiểu học và 3 tiết / tuần đối với bậc trung học.

1.3. Dòng sách tham khảo : tập trung vào các dòng sách có thương hiệu. Có cơ chế linh hoạt trong việc thực hiện chiết khấu thương mại đảm bảo sức cạnh tranh vốn dĩ đang phức tạp hiện nay. Năm 2015, cần tuyên truyền, quảng cáo dòng sản phẩm của Công ty CP Sách Dịch và Từ điển Giáo dục với các dòng sản phẩm chủ yếu có nhu cầu mua như: sổ tay, từ điển nói chung và từ điển bách khoa Britannica. Chú trọng các sản phẩm giáo dục khác như: thiết bị, hồ sơ quản lý, v.v... phấn đấu đạt mục tiêu trên 7 triệu bản và sản phẩm khác.

1.4. Đối với lịch Bloc giáo dục : phấn đấu đạt về sản lượng doanh thu và hiệu quả kinh tế.

2. Tăng cường mở các lớp hội thảo, chuyên đề, bồi dưỡng tập huấn nghiệp vụ nhất là các dòng sản phẩm mới về STK, sách Tiếng Anh. Phần đầu đạt 100% số tỉnh phải mở lớp bồi dưỡng nghiệp vụ.

3. Toàn thể ban lãnh đạo, các phòng ban, cá nhân phải thực hiện ít nhất dành 20% thời gian để đi cơ sở.

III. GIẢI PHÁP VỀ CÔNG TÁC QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP

Trong công ty cần thực hiện tốt công tác quản trị doanh nghiệp trong tất cả các khâu quản lý: phân phối, cung ứng hàng, vận chuyển, bốc dỡ, bản thảo, biên tập. Cần thực hiện tiết kiệm triệt để. Cần thực hiện đúng các định mức đã xây dựng. Thực hiện đúng và kịp thời các chế độ, qui định trong các qui chế đã ban hành.

IV. GIẢI PHÁP VỀ ĐỐI NGOẠI DOANH NGHIỆP

1. Cần xây dựng hình ảnh, thương hiệu của Công ty CP Đầu tư và Phát triển Giáo dục Hà Nội trong mối quan hệ chung với các cơ sở giáo dục, các đối tác. Xây dựng chữ tín trong kinh doanh. Tăng cường mối quan hệ hợp tác với các Sở Giáo dục và Đào tạo, với các Công ty Sách – TBTH địa phương, với các Cục, Vụ, Viện, các Đề án và Dự án, các đối tác khác sao cho bền vững và có lòng tin.

2. Cần dành kinh phí thích hợp để tổ chức cho các đối tác đi tham quan, học tập nước ngoài, trong nước tạo sự giao lưu, hiểu biết lẫn nhau giữa Công ty CP Đầu tư và Phát triển Giáo dục Hà Nội và bạn hàng.

*

* *

Kết luận : Thực hiện nhiệm vụ, kế hoạch năm 2014 trong bối cảnh kinh doanh gặp nhiều khó khăn nhưng chúng ta đã đạt được những kết quả đáng khích lệ. Tập thể công ty đã xây dựng được khối đoàn kết nhất trí, mỗi người lao động đã có nhiều cố gắng để hoàn thành nhiệm vụ được giao. Nhiệm vụ năm 2015, nặng nề, vất vả, nhiều áp lực nhưng tập thể công ty bằng kinh nghiệm và trí tuệ của mình, tranh thủ sự chỉ đạo toàn diện của Nhà xuất bản Giáo dục Việt Nam, chúng ta quyết tâm đoàn kết, phát huy sức mạnh của tập thể, thực hiện thắng lợi nhiệm vụ kế hoạch năm 2015, tạo đà phát triển cho những năm sau.

Trân trọng cảm ơn!

**TM. BAN TỔNG GIÁM ĐỐC
TỔNG GIÁM ĐỐC**

(đã kí)

Vũ Bá Khánh