

Hà nội , ngày tháng 5 năm 2018.

BÁO CÁO

CỦA BAN TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY THƯỢNG ĐÌNH

Ban Giám đốc Công ty Cổ phần Giấy Thượng đình xin báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017 kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018, một số giải trọng tâm năm 2018.

I- ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN NHIỆM VỤ KẾ HOẠCH NĂM 2017

Năm 2017 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, tuy nhiên kết quả kinh doanh chung không đạt được yêu cầu.

1. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2017

(Theo bản Báo cáo kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2107 đính kèm)

2. Các công việc đã triển khai để thực hiện mục tiêu

2.1 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...
- Đáp ứng tốt yêu cầu của khách hàng về chứng từ, các thông tin về xuất nhập vật tư, chất lượng vật tư ... làm cho khách hàng yên tâm khi làm ăn với công ty, đặc biệt là các khách hàng mới. Duy trì và phát triển thêm các khách hàng mới. (Duy trì 7 khách hàng truyền thống : Royer, SSG, Sumikin, MHC, Air box, Thái bình, Phong châu + Khách hàng mới : X-Plus)
- Tính toán và nhận đơn hàng xuất khẩu sang thị trường Châu âu ngay sau khi khách hàng GU tạm dừng đặt đơn hàng với công ty Sumikin – Nhật bản, cụ thể là nhận khoảng 160 ngàn đôi giấy cho khách hàng Okaidi

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

Tìm nhiều biện pháp để có thêm khách hàng mới và thị trường mới. Đã thêm 01 đại lý tại Nam định, Cùng tổng đại lý tại Hà nội mở thêm đại lý bán tại các tỉnh phía nam. Cụ thể đại lý mới Nam định (Dũng Lĩnh) từ tháng 6/2017 đến đến 31/12/2017 bán được 57.000 đôi, và Tổng đại lý Hà nội bán các tỉnh phía nam từ tháng 8/2017 đến 31/12/2017 bán được 95.000 đôi



2.3. Công tác về tài chính

- Duy trì việc thực hiện quản lý tài chính theo pháp lệnh kế toán thống kê. Tranh thủ các chính sách ưu đãi về vay vốn, lãi suất vay... để tăng hiệu quả sản xuất kinh doanh.
- Kết hợp các phòng ban chức năng : Phòng XNK, phòng KTTC 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.

2.4 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. FQC, 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.

2.5 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.

2.2 Công tác tổ chức, công tác tuyển dụng

- 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

- Tái cấu trúc một số phòng ban, phân xưởng cho phù hợp tình hình thực tế của công ty : Sắt nhập phòng HC-TC-BV, sắt nhập 2 phân xưởng gò.
- Sắp xếp, điều chuyển nhân viên thời gian, nghỉ luân phiên giảm chi phí gián tiếp.
- Tuyển lao động thời vụ phục vụ PX May , PX gò

Phân tích những mặt còn tồn tại, những nguyên nhân cơ bản ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017

1. Đơn hàng xuất khẩu
 - Đơn hàng xuất khẩu giảm, không nhận được đơn hàng theo kế hoạch đề ra, kế hoạch 1.500.000 đôi/ thực hiện 806.000 đôi do :
 - + Có sự thay đổi đột ngột của khách hàng chính của công ty về đơn đặt hàng xuất khẩu (Chiếm 70% sản lượng giấy xuất khẩu) là : Khách hàng GU(Nhật bản) tạm dừng đặt hàng qua công ty trung gian là công ty NIPPON STEEL & SUMIKIN BUSAN CORPORATION do vậy toàn bộ các đơn hàng Thượng đình nhận của công ty NIPPON STEEL & SUMIKIN BUSAN CORPORATION sẽ phải tạm dừng
 - 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 thành sản xuất cao, khó cạnh tranh với các nhà cung cấp giấy ở Việt nam và Trung quốc.
2. Tiêu thụ giấy nội địa chậm ảnh hưởng đến sản xuất, kế hoạch 2.100.000 đôi/ thực hiện 1.859.000 đôi do :
 - Cạnh tranh các cơ sở sản xuất tư nhân nhỏ, bán không hóa đơn
 - Có hiện tượng làm hàng giả : Giả cả giấy đá bóng, cả giấy KK
3. Nợ khó đòi, lỗ tại Hà nam từ trước năm 2014 : Trong đó nợ khó đòi khoảng xấp xỉ 12 tỷ, gánh khoản 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.
4. Phát sinh khiếu nại đơn hàng Nhật : Khoảng 4,70 tỷ. Nguyên nhân : Công ty và khách hàng chưa lường hết được nguy cơ xảy ra do nguyên vật liệu, dẫn đến kết cấu giấy không phù hợp do vậy chất lượng giấy bị ảnh hưởng sau khi hàng đã xuất sang Nhật khoảng hơn 2 tháng. Khách hàng NSSB (Sumikin) chịu 60% và công ty CP Giấy Thượng đình chịu 40% tổng thiệt hại
5. Mất cân đối giữa sản lượng may và sản lượng gò , do vậy các đơn hàng phải đưa đi gia công nhiều do vậy đẩy chi phí tăng cao và không chủ động được kế hoạch sản xuất.
6. Các nguyên nhân bố trí sắp xếp sản xuất, quản lý chất lượng, chuẩn bị công nghệ :

- Các điều kiện về vật tư, Quy trình công nghệ, may mũ giầy gia công chưa theo kịp yêu cầu sản xuất nên ảnh hưởng đến năng suất lao động, phát sinh chi phí.
 - Công tác kiểm soát chất lượng sản phẩm có thời điểm chưa quyết liệt do đó chưa hạn chế được tỷ lệ sản phẩm không đạt yêu cầu từ đó phát sinh chi phí sản xuất bù
 - Lượng bổ sung vật tư kết thúc mã vẫn còn ở mức cao.
 - Công nghệ chưa thực sự đi trước một bước. Việc nghiên cứu công nghệ mới còn chưa đáp ứng yêu cầu. Hiện nay một số vấn đề công nghệ cần giải quyết yêu cầu đòi hỏi của khách hàng còn tồn tại chưa có biện pháp khắc phục triệt để.
 - Phối hợp giải quyết công việc giữa các bộ phận đôi lúc chưa tốt. Khi giải quyết vướng mắc, phát sinh chậm không dứt điểm, còn nể nang né tránh, khi phát hiện sai còn thờ ơ, cán bộ còn thiếu gương mẫu.
7. Thoái vốn chậm, không đúng theo kế hoạch cũng ảnh hưởng đến các quyết định đầu tư, kế hoạch sản xuất kinh doanh, người lao động kể cả cán bộ quản lý đến người lao động không yên tâm, có tâm lý chờ đợi
 8. Công ty có dự án treo, kế hoạch di dời không rõ ràng do vậy ảnh hưởng nghiêm trọng đến tâm lý khách hàng khi đặt hàng xuất khẩu, ảnh hưởng đến việc tiếp cận khách hàng mới, ảnh hưởng đến các quyết định của khách hàng trước khi đặt quan hệ hợp tác và đặt hàng.
 9. Lao động biến động nhiều, tỷ lệ lao động gián tiếp và trực tiếp cao, đặc biệt trên nhà máy Thượng đình :
 - + Phòng ban : 31/12/2016 có 11 phòng . Đến 31/12/2017 có 09 phòng
 - + Phân xưởng : 31/12/2016 có 05 PX . Đến 31/12/2017 có 04 PX
 - + Cán bộ quản lý : 31/12/2016 là 65 CB . Đến 31/12/2017 là 58 CB

Stt	Thời điểm	TS lao động	Gián tiếp	CN SX	Học sinh
1	31/12/2016	857	217	616	24
2	31/12/2017	687	183	500	4

II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018

1. Đảm bảo kinh doanh có hiệu quả, ổn định sản xuất cho cho 02 Nhà máy :
 - + Nhà máy tại Thượng đình
 - + Nhà máy tại khu CN Đồng văn – Hà nam.
2. Đảm bảo việc làm cho người lao động, Thu nhập ổn định, mức thu nhập phù hợp với thực tế sản xuất kinh doanh.
3. Chấp hành pháp luật, các qui định của Nhà nước về đầu tư, về bảo hiểm, quản lý và sử dụng vốn nhà nước tại doanh nghiệp, pháp luật về thuế và các khoản thu nộp ngân sách khác, quy định về chế độ báo cáo tài chính và báo cáo để thực hiện giám sát tài chính.

2.1 Các chỉ tiêu chính về sản xuất kinh doanh năm 2018

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2017	Năm 2018	Tăng trưởng
1	Tổng doanh thu	Tỷ đồng	197.856.421.060	210.00	106%
2	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	-17.080.701.856	0,10-đến 0,20	
3	Thu nhập bình quân	Triệu đồng/tháng	5,615	6.00	106,80%
4	Tổng sản phẩm các loại	Đôi	2.740.419	2.750.000	100,1%
	- Giấy xuất khẩu	Đôi	805.989	800.000	99,26%
	- Giấy nội địa	Đôi	1.934.432	1.750.000	90,40%
5	Tiêu thụ nội địa	Đôi	1.858.883	1.900.000	102,20%

Một số khó khăn năm 2018

- Đơn hàng xuất khẩu gặp nhiều khó khăn, nhiều nguy cơ không nhận đủ đơn hàng xuất khẩu, nguyên nhân :
 - + Số lượng đơn hàng các khách hàng truyền thống bị giảm
 - + Khó có khả năng tiếp cận khách hàng xuất khẩu mới.
 - + Giá thấp, cạnh tranh gay gắt, khó nhận đơn hàng, các chi phí bình quân bị tăng do chi phí cố định hầu như không thay đổi trong khi số lượng bị giảm sút
 - + Giá nguyên vật liệu bị tăng so với cùng kỳ
 - + Xu hướng chuyển đổi sản phẩm tiêu dùng từ giấy lưu hóa sang giấy thể thao.
- Giấy nội địa cũng khó khăn
 - + Không tăng được giá
 - + Giấy giả, 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.

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

2.2.1. 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 vững chắc thương hiệu Giấy Thượng Đình , phát triển thêm hệ thống đại lý giới thiệu và bán sản phẩm khắp. Kết hợp các siêu thị trong nước để sản xuất và bán sản phẩm Giấy Thượng đình

2.2.2 Giải pháp về sản phẩm :

-Về sản phẩm xuất khẩu : Tập trung thiết kế , chế thử các sản phẩm chào hàng phù hợp với các yêu cầu của thị trường về chất lượng và giá cả, để hạn chế áp lực cạnh tranh , phát huy năng lực sản xuất , khai thác các vệ tinh gia công bán thành phẩm .

-Về sản phẩm cho thị trường nội địa : Thiết kế, chế thử mẫu giấy cho các khách hàng nội địa phù hợp với các yêu cầu của thị trường về chất lượng và giá cả. Liên kết với các công ty kinh doanh thương mại đẩy mạnh bán hàng thời trang trong nước.

Có biện pháp làm việc với các cơ quan chức năng để xử lý các cơ sở làm hàng giả giấy Thượng đình.

-Về sản phẩm dịch vụ : duy trì và phát huy hiệu quả trong kinh doanh nhà nghỉ hiện có tại Thị xã Sầm Sơn Thanh hóa . Khai thác tối đa cơ sở hạ tầng hiện có để bố trí cho các đối tác thuê cửa hàng dịch vụ .

2.2.3 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 .

Tranh thủ các khoản chi phí và thu nhập từ các nguồn khác để phát huy hiệu quả trong kinh doanh.

- 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 dệp , 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.
- Kết hợp tốt giữa hai Phòng mẫu và Phòng kỹ thuật công nghệ ngay từ khi làm mẫu, tham mưu cho Ban giám đốc các khó khăn khi nhận đơn hàng và chỉ đạo khi triển khai sản xuất.
- 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.
- Theo dõi triển khai sản xuất, đặc biệt là đầu mã khi làm thử, làm đối để có phát hiện và hiệu chỉnh công nghệ phù hợp thực tế sản xuất, cần thực hiện bàn giao công nghệ khi sản xuất ổn định.
- Nghiên cứu các biện pháp 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:

- Duy trì việc thực hiện quản lý tài chính theo pháp lệnh kế toán thống kê. Tranh thủ các chính sách ưu đãi về lãi suất vay vốn để phát huy hiệu quả trong kinh doanh.

- 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 tổ chức :

a. Công tác tổ chức:

- Xây dựng các phương án tổ chức lại các phòng ban chức năng, tinh giảm lao động gián tiếp ở các phòng ban phân xưởng và nâng cao hiệu quả hoạt động.
- Có chính sách thu hút và thu nhập thoả đáng đối với người có tài, có năng lực và kinh nghiệm trong các lĩnh vực quản lý, thị trường, công nghệ.
- Kế hoạch sắp xếp cơ cấu lại :
 - + Sáp nhập phòng ban, giảm ít nhất 01 phòng
 - + Giảm lao động gián tiếp hưởng lương thời gian

b. Công tác đào tạo và tuyển dụng :

- Tiếp tục tuyển lao động mới, tổ chức các lớp đào tạo tay nghề cho người lao động và phát triển đội ngũ thiết kế mẫu.

Trên đây là bản Báo cáo đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017, Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018 và một số nhiệm vụ giải pháp thực hiện kế hoạch. Dưới sự cố gắng nỗ lực của tập thể lãnh đạo, toàn thể cán bộ công nhân viên và sự ủng hộ của các cổ đông, công ty sẽ phấn đấu hoàn thành các chỉ tiêu kinh tế kế hoạch đã đặt ra.

CÔNG TY CỔ PHẦN GIẤY THƯỢNG ĐÌNH



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 2017

Đơn vị: VND

CHỈ TIÊU	Mã số	Thuyết minh	Năm nay	Từ ngày 19/07/2016 đến ngày 31/12/2016
1. Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ	01		202.619.737.509	125.950.204.506
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	21	197.856.421.060	125.950.204.506
4. Giá vốn hàng bán	11	22	170.612.571.491	102.879.176.769
5. Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ (20 = 10 - 11)	20		27.243.849.569	23.071.027.737
6. Doanh thu hoạt động tài chính	21	24	690.940.962	613.905.858
7. Chi phí tài chính	22	25	2.178.834.516	1.398.952.972
- Trong đó: Chi phí lãi vay	23		1.892.875.237	922.878.400
8. Chi phí bán hàng	25	26	3.314.662.390	4.742.492.186
9. Chi phí quản lý doanh nghiệp	26	26	38.728.001.563	17.191.510.034
10. Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh {30 = 20 + (21 - 22) - (25 + 26)}	30		(16.286.707.938)	351.978.403
11. Thu nhập khác	31		7.193.445	96.426.414
12. Chi phí khác	32		801.187.363	6.403.054
13. Lợi nhuận khác (40 = 31 - 32)	40		(793.993.918)	90.023.360
14. Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (50 = 30 + 40)	50		(17.080.701.856)	442.001.763
15. Chi phí thuế TNDN hiện hành	51	27	-	(17.899.632)
16. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (60 = 50 - 51)	60		(17.080.701.856)	459.901.395
17. Lãi cơ bản trên cổ phiếu	70	28	(1.836,63)	49,45



Nguyễn Văn Khiêm
Tổng Giám đốc
Hà Nội, ngày 18 tháng 04 năm 2018

Trịnh Thị Thúy Mai
Kế toán trưởng

Trịnh Thị Thúy Mai
Người lập biểu