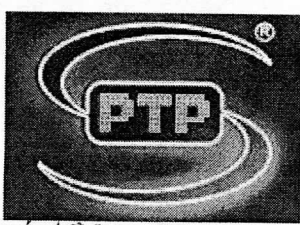


CÔNG TY CP DỊCH VỤ VIỄN THÔNG VÀ IN BƯU ĐIỆN

-----***-----

**BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
KẾT QUẢ SXKD NĂM 2011
VÀ KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2012**

HÀ NỘI, THÁNG 05 NĂM 2012



Số 182 /BCKQKD

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ VIỄN THÔNG VÀ IN BƯU ĐIỆN

Địa chỉ : Số nhà 564 Nguyễn Văn Cừ - Quận Long Biên – TP Hà Nội

Điện thoại : + (84) 3 8771 433 - Fax : + (84) 3 8271 842

Website : www.ptp.vn - Email : ptp@ptp.vn

BÁO CÁO KẾT QUẢ THỰC HIỆN SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011 VÀ PHƯƠNG HƯỚNG NHIỆM VỤ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2012

Kính gửi: ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG CÔNG TY

Thực hiện Nghị quyết số 87/NQQĐHCĐ ngày 27/4/2011 của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2011 và các nghị quyết, quyết định của Hội đồng quản trị Công ty Cổ phần Dịch vụ Viễn thông & In Bưu điện. Hội đồng quản trị Công ty CP Dịch vụ Viễn thông & In Bưu điện xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông về kết quả thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2011 và phương hướng, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2012, cụ thể như sau:

1/ Tổng hợp các chỉ tiêu thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2011.

TT	Nội dung chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2011	%TH2011/KH 2011	% TH năm 2011 so với năm 2010
I	Sản lượng sản xuất				
1.	Trang in	Tỷ trang	3,2	88%	90%
2.	Thẻ viễn thông	Triệu cái	340	166%	203%
II	Doanh thu- Lợi nhuận				
1	Tổng doanh thu:	Tỷ đồng	320	119%	131%
	DT Sản phẩm in		120	90%	100%
	DT Sản phẩm thẻ		54	142%	270%
	DT Thương mại		146	145%	178%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	7,019	54%	55%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4,934	54%	55%
4	Cổ tức	%	6	60%	60%
5	Thu nhập bình quân LĐ/tháng.	Triệu đồng	4,200	90%	108%

2) Đánh giá về kết quả Sản xuất kinh doanh năm 2011

a) Về tổng sản lượng sản xuất và kết cấu doanh thu:

- Sản lượng sản xuất trang in trong năm 2011 đạt 3,2 tỷ trang in đạt 88% Kế hoạch sản xuất năm 2011 nguyên nhân do các nhóm sản phẩm in ấn phẩm trong ngành giảm sút mạnh vì cạnh tranh và chính sách của Tổng Công ty BCVT Việt Nam (các sản phẩm in, ấn phẩm của các Bưu điện chỉ định chuyển về Công ty in tem là đơn vị thành viên của Tổng Công ty BCVT Việt Nam để in).
- Đối với tình hình sản xuất thẻ viễn thông trong năm 2011 tiếp tục tăng trưởng về mặt sản lượng và doanh thu, về sản lượng tăng 103%, doanh thu tăng 170% so với thực hiện năm 2010, tuy nhiên do yếu tố cạnh tranh quyết liệt từ thị trường từ các nhà thầu từ Trung Quốc và Ấn Độ nên hiệu quả đạt không như mong muốn.
- Về doanh thu thương mại tăng 30% so với kế hoạch SXKD năm 2011 và tăng 58% so với thực hiện năm 2010 nhưng về hiệu quả thấp do tình hình khó khăn về tài chính chung của cả nước, tình trạng nợ đọng kéo dài.
- Về dịch vụ sản phẩm in hóa đơn vẫn giữ được thị trường, sản phẩm của Công ty được các đơn vị, các doanh nghiệp trong ngoài ngành đánh giá cao, nhưng về lợi nhuận giảm mạnh do phải cạnh tranh với các công ty tư nhân.

b) Về đầu tư phát triển và sản phẩm mới:

- Trong năm 2011 định hướng đầu tư của Hội đồng quản trị và Ban Tổng giám đốc là tìm kiếm phát triển thị trường mới, giữ ổn định thị trường hiện có để đảm bảo yếu tố phát triển bền vững, Công ty đã đầu tư thêm thiết bị sản xuất hóa đơn dạng quyển để đáp ứng kịp thời nhu cầu của ngành, xã hội, nâng cấp các thiết bị hiện có.
- Về sản phẩm mới hiện công ty đang tiếp tục thử nghiệm và tiến tới sản xuất để phát triển thị trường tem nhãn chống hàng giả và bao bì, đây là mảng dịch vụ sản phẩm mới đáp ứng các nhu cầu của thị trường đang cần.

c) Đánh giá chung:

Do những diễn biến thị trường, nguồn vốn kinh doanh ngày càng khó khăn nên Công ty định hướng mục tiêu năm 2011 là giữ vững ổn định thị trường. Kết quả thực hiện nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2011 của Công ty về mặt doanh thu đạt 320 tỷ đồng tương đương 119% KH năm 2011 nhưng lợi nhuận chỉ đạt 7,019 tỷ đồng tương đương 54% KH năm 2011 do một số nguyên nhân sau:

- Nền kinh tế có nhiều biến động ảnh hưởng đến tình hình sản xuất kinh doanh của doanh nghiệp ngay từ các tháng đầu năm như: Lạm phát tăng cao (18,58%), xăng dầu, điện tăng dẫn đến giá các loại vật tư chính phục vụ cho vận hành và chi phí quản lý doanh nghiệp tăng, đặc biệt là các loại vật tư, phụ tùng để sản xuất và duy tu bảo dưỡng thay thế thiết bị. Các doanh nghiệp cắt giảm chi phí tiếp thị, quảng cáo nên thị trường ngày càng giảm sút.
- Tỷ giá ngoại tệ đặc biệt là Đôla Mỹ biến động mạnh sau khi có sự điều chỉnh tăng 9,3% của Ngân hàng Nhà nước vào tháng 2, nguồn cung khan hiếm ảnh hưởng đến việc mua ngoại tệ để thanh toán mua vật tư, thiết bị thay thế của Công ty vì hiện tại hơn 85% vật tư và thiết bị phụ tùng của Công ty đều phải nhập từ nước ngoài. Tỷ giá liên ngân hàng do NHNN công bố áp dụng cho ngày 31/12/2010 và 31/12/2011 lần lượt là 18.932 đồng và 20.828 đồng cho 01 đô la Mỹ (chênh lệch 1.896 đồng/1 đô la Mỹ) tăng 11%, tỷ giá giao dịch của các Ngân hàng thương mại tùy thời điểm chênh lệch so với tỷ giá liên ngân hàng từ 300 -800 đồng/Đôla làm cho chi phí doanh nghiệp tăng cao trong khi giá bán thì không điều chỉnh tăng được do các hợp đồng lớn của thẻ Viễn thông và In dữ liệu đều được ký từ đầu năm.

Lãi suất cho vay dài hạn, trung hạn của các Ngân hàng thương mại tăng cao bằng 150 -180% so với cuối năm 2010. Đối với khoản vay , thuê mua tài chính có khoản vay phải áp dụng lãi suất từ 22-23,5%/năm trong khi các phương án tính toán kinh doanh, phương án đầu tư ban đầu chỉ tính từ 12-14,5%/năm. Từ đó dẫn đến chi phí tài chính của doanh nghiệp tăng cao và áp lực cho doanh nghiệp khi cân đối nguồn vốn thanh toán.

Về dịch vụ in hóa đơn, in dữ liệu, thẻ ngày càng bị cạnh tranh quyết liệt đặc biệt là sản phẩm hóa đơn GTGT xã hội, vào thời điểm đầu năm 2011 chỉ có 36 doanh nghiệp được in hóa đơn tại Hà Nội nhưng đến thời điểm tháng 9/2011 đã phát triển thêm hơn 200 doanh nghiệp được in hóa đơn GTGT. Vì vậy việc cạnh tranh về giá cả và thị trường rất quyết liệt nhưng Công ty vẫn phải giữ vững thị trường để đảm bảo yếu tố phát triển trong tương lai do dự kiến tình hình đến đầu năm 2012 thị trường hóa đơn của các Viễn thông trong ngành cắt giảm sản lượng đến 50%.

Chính sách điều hành của Chính phủ, các cấp Tập đoàn về việc đẩy mạnh cắt giảm chi phí, giảm lạm phát, thắt chặt cung tiền nên việc thanh toán của đối tác rất khó khăn, tình trạng nợ đọng lâu dài (tính đến tháng 9/2011 nợ quá hạn hơn 60,4 tỷ đồng) nên việc có vốn để tiếp tục sản xuất là rất khó khăn nhưng để đảm bảo công ăn việc làm, chế độ cho người lao động, an sinh xã hội Công ty vẫn phải đi vay vốn tại các ngân hàng, tổ chức, cá nhân để đáp ứng sản xuất nên chi phí tài chính của Công ty tăng.

Đánh giá về mức độ thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2011 so với Kế hoạch do Đại hội cổ đông thông qua thì chỉ tiêu doanh thu thực hiện rất tốt, đạt 121% kế hoạch, nhưng lợi nhuận đạt thấp 53% tương đương 7,019 tỷ đồng nhưng đây là nỗ lực cố gắng rất lớn của lãnh đạo Công ty và các đơn vị trực thuộc, vì năm 2011 là một đầy khó khăn, thử thách do khách hàng truyền thống cắt giảm doanh thu, các chi phí đều tăng cao, lợi nhuận khác không đáng kể. Trong năm 2011 là năm Công ty đã đẩy mạnh công tác thu hồi vốn, công nợ, tăng cường quản lý, quản trị dòng tiền nên trong năm 2011 đã giải quyết được cơ bản về nợ quá hạn từ các năm trước. Mục tiêu chiến lược năm 2011 của Công ty cũng đã hoàn thành theo đúng định hướng của Hội đồng quản trị và ban giám đốc là ổn định phát triển công ty trong năm 2011 để Công ty vượt qua giai đoạn khó khăn tạo nền móng phát triển bền vững trong tương lai.

3/Phương hướng, nhiệm vụ sản xuất kinh doanh năm 2012

a/ Phương hướng và nhiệm vụ

- 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 của các dịch vụ chính của Công ty: In Phẳng, In Thẻ, In Dữ liệu biến đổi.

- Phát huy thế mạnh công nghệ dịch chuyển sang các thị trường xã hội để phát triển bền vững, chú trọng phát triển các thị trường như Ngân hàng, điện, nước, xăng dầu... Đẩy mạnh phát triển các sản phẩm mới hiện đang có nhu cầu cao như tem chống giả, bao bì...

- Tiết giảm các chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh, phấn đấu giảm chi phí sản xuất kinh doanh ở mức cao nhất, cụ thể: tiết giảm điện, nước, chi phí văn phòng phẩm, các chi phí quản lý doanh nghiệp, chi phí bán hàng so với năm 2011.

- Tiếp tục xây dựng và hoàn thiện hệ thống các quy chế, quy định liên quan đến công tác quản lý nội bộ trong Công ty, hoàn chỉnh các quy trình, nghiệp vụ làm cơ sở định hướng để các đơn vị, phòng ban triển khai thực hiện các nhiệm vụ được giao. Bên cạnh đó tiếp tục kiện toàn cơ cấu tổ chức, củng cố, sắp xếp mô hình quản lý phù hợp với quy mô, định hướng hoạt động của Công ty trong thời gian tới nhằm đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả cao nhất.

- Triển khai, chuẩn bị các điều kiện cần thiết để làm việc với các đơn vị, đối tác để điều chỉnh tăng giá bán sản phẩm và các biện pháp tài chính khác đảm bảo mang lại lợi ích tối đa cho doanh nghiệp. Tiếp tục nâng cao tay nghề cho người lao động, nâng cao năng lực quản lý của CBCNV trong Công ty.

- Phối hợp Ban kiểm soát tăng cường hơn nữa công tác kiểm tra giám sát, kiểm soát chặt chẽ các mặt hoạt động của Công ty nhằm đạt được độ an toàn về tài chính, minh bạch hóa các hoạt động và phát huy tối đa hiệu quả vốn đầu tư của các cổ đông.

- Tìm kiếm các nguồn vốn kinh doanh có chi phí thấp, đơn đốc thu hồi công nợ, quản lý, quản trị dòng tiền. Tiếp tục kiến nghị Tập đoàn BC VT Việt Nam chỉ đạo sát sao việc thực hiện Công văn số 186/VNPT-HĐTV-ĐTPT ngày 7/8/2010 về việc thực hiện nghị định số 101/NĐ-CP và công văn số 3515/CV-KHCN ngày 07/9/2010 về việc triển khai văn bản số 186/VNPT-HĐTV-ĐTPT đối với các đơn vị trong ngành và vận dụng khoản 2 điều 14 của Điều lệ tập đoàn đã được Chính phủ phê duyệt.

b/ Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất năm 2012.

Dự kiến năm 2012 tình hình kinh tế tiếp tục khó khăn, lãi suất ngân hàng hiện vẫn ở mức cao, mục tiêu kiềm chế lạm phát được Chính phủ đặt lên hàng đầu nên việc tiết giảm chi phí rất quyết liệt trong đó có chi phí in, quản cáo, khách hàng truyền thông giảm sút, thị trường hóa đơn ngành dự kiến giảm 50%, việc này ảnh hưởng lớn đến hoạt động SXKD năm 2012 của Công ty. Vì vậy Công ty xây dựng các chỉ tiêu kế hoạch SXKD năm 2012 theo đúng năng lực và điều kiện SXKD thực tế, cụ thể:

TT	Nội dung chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2011	Kế hoạch 2012	% KH năm 2012 so với năm 2011
I	Sản lượng sản xuất				
3.	Trang in	Tỷ trang	3,2	3,2	100 %
4.	Thẻ viễn thông	Triệu cái	350	350	100 %
II	Doanh thu- Lợi nhuận				
1	Tổng doanh thu:	Tỷ đồng	320	295	60 %
	DT sản xuất	Tỷ đồng	174	165	95 %
	DT khác	Tỷ đồng	146	130	89 %
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	7,019	7.200	102 %
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	4,934	5.400	109 %
4	Cổ tức	%	6	6 %- 7%	100%- 116%
5	Thu nhập bình quân LĐ/tháng.	Triệu đồng	4,200	4,500	107%

4/ Kế hoạch đầu tư, nâng cao trình độ quản lý, kỹ thuật.

- Năm 2012 Công ty định hướng chú trọng đến thị trường tem nhãn, bao bì cao cấp và tiếp tục phát triển sản xuất tại thị trường Thê. Nên công tác đầu tư năm 2012 sẽ chú trọng đến hai lĩnh vực này để phát triển các dịch vụ có hiệu quả cao, tiếp tục tìm kiếm, cải tạo công nghệ thiết bị hiện có để phát triển các sản phẩm trên.
- 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.

Trên đây là báo cáo về kết quả công tác quản trị điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty trong năm 2011, 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 Dịch vụ Viễn thông & In Bưu điện ngày càng lớn mạnh toàn diện và phát triển bền vững.

Xin trân trọng cảm ơn!



Huỳnh Quang Vinh