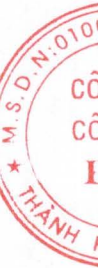


CÔNG TY CỔ PHẦN PTP
-----***-----

DỰ THẢO
BÁO CÁO CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
HOẠT ĐỘNG NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH
GIAI ĐOẠN 2026-2029

HÀ NỘI, THÁNG 04 NĂM 2026





ptp.vn

CÔNG TY CỔ PHẦN PTP

Số 564 Nguyễn Văn Cừ - Phường Bồ Đề- TP. Hà Nội

Điện thoại: 1800 55 88 50

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

Số

/BCKQKD

BÁO CÁO

HOẠT ĐỘNG CỦA HĐQT NĂM 2025 VÀ KẾ HOẠCH GIAI ĐOẠN 2026-2029

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, Phường Bồ Đề, TP Hà nội

Hội đồng quản trị Công ty PTP xin báo cáo Đại hội cổ đông thường niên năm 2026 về hoạt động của HĐQT năm 2025 cụ thể như sau:

1. Tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2025.

Đơn vị: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	TH/KH 2025 (%)
1	Tổng doanh thu thuần	241.332	150.470	62,2%
2	DT trong VNPT		15.340	
3	DT ngoài VNPT	225.699	135.130	60%
4	Lợi nhuận sau thuế	7.019	551 (*)	7,85%
5	VCSH theo NĐ87/TT200	87.286	87.286	
6	VCSH tính theo mã 410	139.286	132.946	
7	ROE (%) LNST/VCSH theo NĐ 87/TT200	8,04%	0,63%	
8	ROE (%) LNST/VCSH theo NĐ 87/TT200	5,039	0,43%	
9	Tỷ lệ chi trả cổ tức	9,7%	0%	

2. Đánh giá về hoạt động của HĐQT năm 2025.

2.1. 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.

2.2. 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.

- 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.

- Tăng trưởng doanh thu để bù đắp cho doanh thu sản xuất truyền thống rất khó khăn, do kinh doanh thương mại chỉ bù đắp được chi tiêu doanh thu còn hiệu quả (lợi nhuận) mang lại không đáng kể do phụ thuộc vào nhu cầu và tính cạnh tranh trên thị trường rất cao. Công ty Cổ phần PTP cũng đang tạm dừng triển khai kinh doanh thương mại này do cạnh tranh ngày càng quyết liệt và sự rủi ro về tài chính và thuế có khả năng xảy ra (đã có công văn nhắc nhở của cơ quan thuế về hợp đồng, hoá đơn).

2.3. 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, VCB 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. Trong năm, 2025 Công ty đã hoàn thành chỉ tiêu LNST Đại hội cổ đông giao nhưng do trích lập khoản tổn thất do tranh chấp bảo lãnh hợp đồng cho thuê tài chính với ngân hàng BIDV, Công ty TFP từ năm 2007 với số tiền 8,7 tỷ đồng, LNST đạt 551 triệu đồng không thua lỗ, đảm bảo năng lực tài chính cho Công ty khi tham gia đấu thầu trong năm 2026 và các năm tiếp theo.

- Công tác bảo toàn vốn được thực hiện tốt, tình hình tài chính của Công ty lành mạnh, minh bạch rõ ràng; 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 xây dựng lắp đặt hệ thống PCCC tại khu vực sản xuất (khu B) theo quy định của các cơ quan chức năng đảm bảo điều kiện cho sản xuất.

- Triển khai dịch vụ mới số hóa chính 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 cũng như các phòng còn trống, tận dụng tối đa các diện tích để cho thuê tạo nguồn thu ổn định.

- Hiện Công ty cũng đang triển khai hợp tác với đơn vị sản xuất xe máy điện (Công ty CP Anpha Bike Việt Nhật) để lắp ráp xe để tạo công ăn việc làm cho người lao động cũng như thăm dò thị trường để có phương hướng dịch chuyển sang các lĩnh vực khác mà hiện xã hội đang có nhu cầu nóng nằm ngoài lĩnh vực in.

- 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,...

2.4. 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.

- Việc tuyển dụng nhân sự có tay nghề cao, kỹ thuật cao, nhân viên kinh doanh phù hợp với xu thế hiện tại rất khó khăn do nhiều nguyên nhân chủ quan và khách quan.

- 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.

Đánh giá: Năm 2025 là một năm khó khăn, đặc biệt là ảnh hưởng của vụ kiện cho thuê tài chính ngân hàng BIDV nhưng Công ty PTP đã hoàn thành chỉ tiêu LNST mà Tập

đoàn và Đại hội cổ đông giao. Sau khi trích lập các khoản tổn thất do bảo lãnh cho Công ty TFP (ký kết bảo lãnh từ năm 2007 và do lãnh đạo thời kỳ đó ký kết) hơn 8,7 tỷ Công ty vẫn đảm bảo chi tiêu LNST sau thuế không thua lỗ, đảm bảo năng lực tài chính để đấu thầu và bảo toàn vốn. Đây cũng là nỗ lực phấn đấu của toàn thể CBCNV Công ty trong hoạt động SXKD trong năm 2025 vừa qua.

Công ty đã lãnh mạnh, minh bạch tình hình tài chính của Công ty để tạo bước phát triển bền vững trong các năm tới. Tuy nhiên cũng giống như các doanh nghiệp khác, công ty đang đối mặt với những khó khăn thách thức không thể dự báo được. Bên cạnh khó khăn do yếu tố khách quan gây ra, Công ty cũng cần phải khắc phục các vấn đề về nguồn nhân lực, định hướng dòng sản phẩm thay thế phù hợp với xu thế xã hội đang thay đổi từng ngày.

3. Kết quả quản trị điều hành năm 2025.

Với tinh thần đoàn kết và nhất trí cao của các thành viên, trong năm 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 năm 2025 đã đề ra như đã nói ở phần trên. 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 năm 2025 như sau:

3.1. Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2025

- Tổ chức thành công Đại hội cổ đông thường niên năm 2025.
- 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 để tập trung nguồn lực phát triển thị trường, cắt bỏ các dịch vụ thua lỗ không hiệu quả.



- Họp và phê duyệt ra quyết định các vấn đề thuộc thẩm quyền của HĐQT trong đầu tư và hoạt động sản xuất kinh doanh, 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.

- Họp và phê duyệt các vấn đề liên quan đến vụ kiện tranh chấp thuê mua tài chính với Công ty cho thuê tài chính BIDV, Công ty TFP, việc thi hành án, xử lý các khoản tổn thất liên quan đến vụ tranh chấp.

- 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.

3.2. Về công tác quản lý và giám sát hoạt động tài chính năm 2025.

- HĐQT Công ty đã chỉ đạo Ban điều hành thực hiện nhiều giải pháp, biện pháp đồng bộ để khắc phục các vấn đề tồn đọng đến tình hình tài chính của Công ty trong năm 2025 (hàng tồn kho...) 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, tiền gửi tăng hiệu quả tối đa cho Công ty, đơn đốc đối chiếu thu hồi công nợ theo đúng quy định.

- Về báo cáo tài chính năm 2025 của Công ty đã được Công ty TNHH Hăng Kiểm toán AASC 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 năm 2025, 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.

3.3. 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 2025 được chi trả theo quyết định của Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2025, cụ thể trong năm 2025 Công ty chi trả thù lao HĐQT và BKS với số tiền 42 triệu do ảnh hưởng của việc phải trích lập khoản tổn thất tranh chấp hợp đồng thuê mua tài chính với Công ty cho thuê tài chính BIDV và TFP năm 2027 với số tiền 8,7 tỷ đồng nên chỉ tiêu LNST còn lại là 551 triệu đồng.

3.4. 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, trong tình hình năm 2025 đã phải xử lý khoản tổn thất 8,7 tỷ vẫn giữ được chỉ tiêu LNST không thua lỗ. Hoàn thành đúng thời hạn Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2025.

- 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:

- Ban Tổng Giám đốc cần xây dựng phương án để sử dụng hiệu quả hơn đối với các khu đất văn phòng, nhà xưởng của Công ty tại Hà Nội và Đà Nẵng.

- Cần đẩy mạnh công tác đầu tư, và tìm kiếm thị trường, khách hàng mới để phát triển sản phẩm mới thay thế cho sản phẩm in truyền thống... đây là nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2026 và các năm tiếp theo.

4. Phương hướng kế hoạch giai đoạn 2026-2029:

4. 1. Mục tiêu:

- Trong thời gian tới định hướng kế hoạch SXKD của Công ty ngoài việc tiếp tục cố gắng giữ duy trì các lĩnh vực truyền thống về thẻ viễn thông, in dữ liệu, in phẳng và phát triển các dòng sản phẩm mới hướng đến tiêu dùng, đẩy mạnh phát triển các sản phẩm về tem điện tử phủ cào, tem Qrcode, bao bì cũng như tìm kiếm các công việc khác như số hóa tài liệu, phần mềm chính lý hồ sơ cho các Ngân hàng, Công ty bảo hiểm và các doanh nghiệp vừa và nhỏ. 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.

- Trong các năm tới việc tìm kiếm doanh thu và công ăn việc làm cho người lao động sẽ gặp nhiều thách thức hơn do thị trường in ấn ngày càng khó khăn, cạnh tranh khốc liệt, việc chuyển đổi tay nghề công việc cho lao động cũng cần triển khai quyết liệt. Công ty sẽ tiếp tục nghiên cứu thị trường, công nghệ để tìm kiếm dòng sản phẩm chiến lược thay thế cho các dòng sản phẩm in truyền thống đang mất dần để đảm bảo an sinh xã hội cho CBCNV và phát triển bền vững.

4. 2. Kế hoạch sản xuất kinh doanh giai đoạn 2026-2029

DVT: Triệu đồng

STT	Tên chỉ tiêu	Năm 2026	Năm 2027	Năm 2028	Năm 2029	Tốc độ TTBO
1	Doanh thu	155.000	167.000	180.000	200.000	8%
2	DT trong VNPT	10.000	10.000	15.000	15.000	
3	DT ngoài VNPT	145.000	157.000	165.000	185.000	8%
4	Lợi nhuận ST	5.200	5.600	6.000	6.500	
5	VCSH theo ND 87	87.286	87.286	87.286	87.286	
6	VCSH theo mã 410	130.000	130.000	130.000	130.000	
7	ROE (%) / VCSH ND8	5,95%	6,41%	6,87%	7,44%	
8	ROE (%) VSHD 410	4,00%	4,30%	4,61%	6,51%%	8%
9	Cổ tức	7%	7,5%	8,5%	9,2%	7%

Với đặc thù là doanh nghiệp sản xuất phụ trợ, phụ thuộc vào nhiều yếu tố của xã hội nên nhóm đại diện vốn VNPT tại PTP dự kiến đăng ký kế hoạch phù hợp với quy mô của doanh nghiệp, cụ thể:

- Thị trường in ấn rất khó khăn, cạnh tranh quyết liệt, các ứng dụng công nghệ TT, số hóa trong hoạt động SXKD các đơn vị nói riêng và xã hội nói chung sẽ được đẩy nhanh nên các sản phẩm in ấn sẽ ít đi, các sản phẩm khác như bao bì, hàng tiêu dùng sẽ phải cạnh tranh khốc liệt. Về chỉ tiêu doanh thu Công ty đăng ký mức tăng trưởng bình quân 8% hàng năm do thị trường và hạn chế kinh doanh thương mại (đã báo cáo ở phần trên).

- Trong các năm tới Công ty sẽ tiếp tục cố gắng tìm kiếm dòng sản phẩm thay thế các sản phẩm in truyền thống phù hợp với khả năng và năng lực của Công ty (như đã nói ở phần trên), việc tìm kiếm công nghệ, phân tích thị trường sẽ tốn nhiều chi phí.

- Hiện Công ty đang triển khai được một số dòng sản phẩm mới như bao bì, vé số số... nhưng do cạnh tranh thị trường rất khốc liệt, giá bán nhiều khi dưới giá thành nên hiệu quả mang lại chưa cao.

- Đối với lĩnh vực số hóa, chỉnh lý hồ sơ hiện Công ty đang cố gắng triển khai và bước đầu đang triển khai cho hệ thống ngân hàng và các công ty trực thuộc tuy nhiên việc đào tạo, chuyển đổi lao động (từ in ấn sang số hóa, chỉnh lý) cũng mất nhiều thời gian và chi phí bù đắp.

- Đối với dòng sản phẩm vé số cào do thị trường là các tỉnh trong khu vực miền tây, miền đông nam bộ và là sản phẩm mới nên chi phí tiếp thị, sản xuất mẫu rất lớn.

- Hiện các doanh nghiệp in trên thị trường rất ít việc nên việc cạnh tranh quyết liệt (bỏ dưới giá thành) vẫn tiếp tục xảy ra nên việc tìm kiếm phát triển gia tăng doanh thu hiệu quả từ các sản phẩm in ấn là một thách thức rất lớn đối với Công ty.

5. Giải pháp thực hiện.

- Công ty định hướng tiếp tục chú trọng duy trì thị trường tem nhãn, tem chống giả, bao bì cao cấp, bao bì dược phẩm và thị trường truyền thống. Nên công tác đầu tư trong giai đoạn này sẽ chú trọng đến các 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.

- 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.

Trên đây là báo cáo của HĐQT về hoạt động năm 2025 và phương hướng nhiệm vụ kế hoạch giai đoạn 2026-2029. 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.

Xin trân trọng cảm ơn!

TM. HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CHỦ TỊCH,
CÔNG TY
CỔ PHẦN
PTP
THÀNH PHỐ HÀ NỘI
NGUYỄN THỊ MINH HUYỀN