



CÔNG TY CỔ PHẦN COKYVINA

Số:03/BC-CKV-TGD

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hà Nội, ngày 23 tháng 5 năm 2019

**BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN VỀ
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019**

Kính thưa: Quý vị Cổ đông

Thay mặt Ban Tổng giám đốc, tôi xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và kế hoạch, nhiệm vụ năm 2019, cụ thể như sau:

A- HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH:

I. Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2018:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch được giao năm 2018	Thực hiện năm 2018	Tỉ lệ hoàn thành
1	Tổng doanh thu (DT bán hàng, DT Tài chính, Thu nhập khác)	191.630	268.088	140%
2	Lợi nhuận sau thuế	4.792	4.812	100 %
3	Tỷ lệ chi trả cổ tức	10%	10 %	100%
4	Tỉ suất LNST/VCSH	9,75 %	9,79 %	100%

Ghi chú: Vốn chủ sở hữu được xác định bằng Vốn điều lệ + quỹ đầu tư phát triển là: 49.142 triệu đồng.

II. Đánh giá kết quả hoạt động năm 2018:

1. Hoạt động SXKD:

Năm 2018, chỉ tiêu doanh thu của Công ty đạt 140 % và chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế cùng tỉ lệ chi trả cổ tức hoàn thành đạt 100 % kế hoạch được Đại hội đồng

cỗ đồng thường niên giao. Trong bối cảnh khó khăn chung của toàn ngành cùng với việc Công ty đã phải đổi mới với sự cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ của các đơn vị trong và ngoài ngành trong hầu hết các mảng kinh doanh dịch vụ như: cho thuê lại lao động, vận chuyển, kho bãi, đại lý ủy quyền sim thẻ VNP, kinh doanh máy phát điện, thiết bị viễn thông...cũng như chủ trương đấu thầu tập trung ở hầu hết các mặt hàng của Tập đoàn, việc hoàn thành được kế hoạch về lợi nhuận và vượt kế hoạch về doanh thu là kết quả của sự chỉ đạo sát sao, đúng hướng của HĐQT, Ban Tổng giám đốc cùng với sự cố gắng, nỗ lực rất lớn của tất cả các CBCNV và các đơn vị trực thuộc trong toàn Công ty.

Vài nét chính về hoạt động của các lĩnh vực kinh doanh dịch vụ của Công ty:

a. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ xuất nhập khẩu:

- Trong năm 2018, Công ty đã ký được 14 hợp đồng ủy thác nhập khẩu với tổng trị giá hơn 43,168 triệu USD và 278 triệu VNĐ, mức phí ủy thác thu được trước thuế GTGT là: 3,784 tỉ đồng và khoảng hơn 450 triệu lợi nhuận gộp thu được từ dịch vụ tạm nhập tái xuất, phí đại lý hải quan, phí dịch vụ đại lý hải quan các lô hàng phát sinh.
- Thị trường ủy thác nhập khẩu chính của Công ty là VNPT Net vẫn gặp khá nhiều khó khăn, Công ty phải thực hiện việc giảm giá hoặc cung cấp những dịch vụ miễn phí mới giành được hợp đồng. Năm 2019, Tập đoàn dự kiến có kế hoạch phân cấp lại đầu tư, Công ty sẽ cố gắng bám sát và nắm bắt cơ hội để khắc phục các khó khăn đang phải đối mặt và để có thể giành được nhiều hợp đồng mang lại doanh thu và lợi nhuận cao.

b. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ logistics:

- Năm 2018, Công ty đã ký và thực hiện được 02 hợp đồng thuê kho bãi, vận chuyển và xếp dỡ với tổng trị giá là 15,2 tỉ đồng và các hợp đồng cho thuê kho bãi năm 2018 với doanh thu là 711 triệu đồng.
- Dịch vụ cho thuê xe ô tô năm 2018 vẫn được Công ty triển khai hiệu quả, ổn định với mức lợi nhuận gộp hơn 8,6 tỉ đồng.
- Công ty đặt kế hoạch doanh thu năm 2019 mảng kinh doanh dịch vụ logistics là 25 tỉ đồng và lợi nhuận gộp là 4 tỉ đồng. Công ty sẽ tiếp tục quản lý hiệu quả dự án cho thuê xe ô tô đã ký; tiếp tục phát triển dịch vụ cho thuê xe cho các Tổng công ty/Công ty thuộc Tập đoàn; thực hiện các hợp đồng cho thuê kho bãi, vận chuyển bốc dỡ thiết bị với các đơn vị trong và ngoài Tập đoàn đồng thời với tập trung khai thác lợi thế là công ty con trong Tập đoàn để mở rộng và đa dạng hóa các dịch vụ logistics mới.

c. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ cho thuê lại lao động:

- Công ty đã phân chia địa bàn về mảng dịch vụ cho thuê lại lao động cho Trung tâm KDDV CUNNL, Chi nhánh Hồ Chí Minh và Chi nhánh Đà Nẵng. Các hợp đồng cho thuê lại lao động vẫn đang mang lại nguồn thu ổn

định, hiệu quả tuy nhiên, thị trường luôn có nhiều đối thủ cạnh tranh, cạnh tranh chủ yếu thông qua việc hạ giá dịch vụ, làm giá dịch vụ của Công ty phải giảm theo để có thể ký được hợp đồng.

- Năm 2019, Công ty vẫn tiếp tục tập trung khai thác tối đa nhu cầu dịch vụ cho thuê lại lao động của các đơn vị thành viên Tập đoàn, mở rộng ký kết hợp đồng nguyên tắc với các Viễn thông tỉnh/thành phố trên cả nước, phối hợp với Công ty Trang Vàng chuyển giao hợp đồng đầy đủ, đúng thời hạn, cố gắng nắm bắt cơ hội và khai thác thị trường để có thể ký được thêm nhiều hợp đồng và đạt được doanh thu, lợi nhuận kì vọng.

d. Lĩnh vực kinh doanh đại diện thương hiệu:

- Năm 2019, Công ty đặt mục tiêu kế hoạch doanh thu 45 tỉ đồng và lợi nhuận gộp là 4 tỉ đồng đối với mảng kinh doanh đại diện thương hiệu. Hiện nay, Công ty vẫn đang tiếp tục triển khai 2 dự án: dự án mua sắm, lắp đặt bộ thu truyền hình số mặt đất trên địa bàn 2 tỉnh Tiền Giang và Bến Tre trị giá gần 42 tỉ đồng và dự án máy phát điện VNPost tại số 5 Phạm Hùng trị giá hơn 5 tỉ đồng.
- Công ty vẫn đang tích cực theo dõi và bám sát các dự án đối với các đơn vị trong Tập đoàn như: cung cấp máy phát điện công suất 300 KVA, 500 KVA Prime, 1000 KVA, 2500 KVA 2000 KVA của VNPT tỉnh, VNPT Net, cũng như cung cấp máy phát điện các loại với các Trung tâm khai thác vận chuyển thuộc Tổng công ty Bưu điện Việt Nam.

- Bên cạnh đó, Công ty cũng đang tiến hành việc thỏa thuận với các nhà cung cấp về nguồn và ác quy của hãng Vision, trên cơ sở đó, Công ty sẽ phối hợp với các đơn vị khác có năng lực để tham gia các gói thầu lớn của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam.

e. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ sim thẻ:

- Năm 2018, Công ty vẫn triển khai ổn định dịch vụ tại các điểm ủy quyền sim thẻ của VNP và thu về lợi nhuận gộp hơn 1,5 tỉ đồng.
- Năm 2019, Công ty đặt mục tiêu lợi nhuận gộp của mảng dịch vụ sim thẻ là 2,6 tỉ đồng. Công ty lên kế hoạch làm việc, gấp gõ và phối hợp với các Trung tâm kinh doanh VNPT các tỉnh để giải quyết các khó khăn, vướng mắc gấp phải nhằm tăng sản lượng kích hoạt thuê bao song song với việc chú trọng phát triển thị trường với các tỉnh mới.

2. Chuyển đổi văn phòng làm việc:

Được sự đồng ý của HĐQT và sự đồng thuận của toàn thể Ban Lãnh đạo cũng như các cán bộ công nhân viên trong Công ty, Công ty đã thực hiện xong việc cho thuê trụ sở cũ tại Số 178 Triệu Việt Vương – Hai Bà Trưng – Hà nội và thuê trụ sở làm việc mới chuyên nghiệp hơn, tập trung hơn đáp ứng theo đúng chuẩn văn phòng hiện đại tại Tòa nhà Bắc Á - Số 9 Đào Duy Anh – Đống Đa – Hà Nội.

3. Công tác xây dựng cơ cấu tổ chức nhân sự và bộ máy hoạt động:

- Công ty luôn chú trọng việc tuyển chọn, đào tạo nhân sự để đáp ứng được yêu cầu ngày một khắt khe trong môi trường kinh doanh cạnh tranh mạnh mẽ hiện tại. Công ty đã tuyển thêm được các vị trí cán bộ quản lý có trình độ, nhiều kinh nghiệm thương trường để quản lý và điều hành các trung tâm kinh doanh mang lại hiệu quả cao trong hoạt động SXKD của Công ty. Bên cạnh đó, Công ty đồng cung đã tuyển thêm đội ngũ cán bộ trẻ trung, năng động, có đủ trình độ, năng lực đáp ứng được đầy đủ các tiêu chuẩn đề ra để nâng cao nguồn nhân lực có chất lượng góp phần vào sự phát triển vững chắc, mạnh mẽ của Công ty trong hiện tại và tương lai.
- Công ty đã ban hành Quy chế trả lương mới được xây dựng căn cứ theo hệ số chấm điểm BSC và KPI và đã hướng tới được sự công bằng, minh bạch, lương của người lao động đã được trả theo đúng vị trí công tác và hiệu quả công việc của từng cá nhân.
- Công ty cũng luôn nỗ lực trong việc chăm lo tới đời sống của cán bộ công nhân viên, đảm bảo để các cán bộ công nhân viên trong Công ty luôn có được mức thu nhập tốt và ổn định.

4. Công tác kế toán tài chính:

- Việc bảo toàn nguồn vốn của Tập đoàn tại doanh nghiệp cũng như bảo toàn nguồn vốn giao cho các Chi nhánh trực thuộc vẫn luôn là mục tiêu quan trọng hàng đầu của Công ty. Chính vì vậy, Công ty luôn cố gắng kiểm soát, quản trị chặt chẽ việc vay và sử dụng vốn vay của các đơn vị trực thuộc thật hiệu quả, đúng quy định và hạn chế tối các rủi ro.
- Năm 2019, Công ty chú trọng tới việc quản lý tài chính, tiết kiệm tối đa các chi phí và tập trung trong công tác thu hồi công nợ của toàn Công ty và đã mang lại kết quả khả quan. Đối với các khoản nợ khó đòi, Công ty đã quyết liệt trong việc xử lý, cụ thể, Công ty đã tiến hành khởi kiện lên Tòa án nhân dân tỉnh/TP 2 đơn vị là: Công ty CP Dây và Ống đồng Trần Phú và Công ty Cổ phần Xây dựng Công nghiệp và Dân dụng Dầu khí để có thể thu hồi được các khoản nợ nhằm bảo vệ quyền lợi của Công ty cũng như quyền lợi cho các cổ đông của Công ty.

- Bộ phận Kế toán của Công ty luôn trau dồi trình độ chuyên môn, nghiệp vụ vững vàng. Công ty cũng chú trọng việc đầu tư, cập nhật các phần mềm quản lý tài chính mới nhất để việc triển khai công tác kế toán tài chính được chuyên nghiệp, hiệu quả, tuân thủ theo đúng pháp luật và theo đúng quy chế, quy định của Công ty, tránh được những rủi ro, sai sót không đáng có.

5. Các chương trình cộng đồng:

Công đoàn, Đoàn Thanh niên Công ty trong suốt quá trình hoạt động từ trước đến nay vẫn luôn tích cực tham gia các hoạt động mà Công đoàn Bưu điện Việt nam, Đoàn Thanh niên Tập đoàn BCVTVN và địa phương phát động như các chương trình hiến máu nhân đạo, các chương trình từ thiện tại các địa phương, thường xuyên ủng hộ, quyên góp cho các tổ chức xã hội tại địa bàn... Hiện nay, Công ty đang tiếp tục phụng dưỡng 02 bà mẹ Việt Nam anh hùng tại Đà Nẵng, việc phụng dưỡng tính đến nay Công ty đã thực hiện được hơn 15 năm.

6. Các mặt còn tồn tại:

- Điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh: việc phối hợp giữa các đơn vị trực thuộc đã có sự phối hợp, gắn kết, tuy nhiên vẫn có lúc còn chưa đồng bộ và chưa đáp ứng được yêu cầu đề ra.
- Quản lý tài chính: cần đẩy mạnh công tác quản lý tài chính chặt chẽ, sát sao tại các đơn vị kinh doanh, các Chi nhánh để bảo toàn nguồn vốn, tránh tối đa các rủi ro có thể xảy ra.
- Công tác tổ chức – nhân sự: cần xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực đảm bảo chất lượng, đồng bộ, chú trọng tăng nhanh tỷ lệ nguồn nhân lực có trình độ cao, đáp ứng tốt các yêu cầu mà Công ty đặt ra để nâng cao hơn nữa tính chuyên nghiệp cũng như tạo điều kiện cho các sáng kiến, đề xuất sáng tạo của từng cá nhân, từng đơn vị đóng góp cho sự phát triển của toàn Công ty.
- Hệ thống công nghệ thông tin phục vụ cho sản xuất kinh doanh và quản lý cần tiếp tục được hoàn thiện để nâng cao năng suất, hiệu quả kinh doanh.

B- PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2019.

I. Kế hoạch dự kiến năm 2019:

- Căn cứ theo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2018.

Công ty Cổ phần COKYVINA trình Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án, nhiệm vụ, kế hoạch SXKD năm 2019 cụ thể như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch đăng ký năm 2019
1	Tổng doanh thu	250.000
2	Lợi nhuận sau thuế	5.293
3	Tỷ suất LNST/VCSH	10,77
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	10 %

II. Phương hướng, chiến lược và kế hoạch triển khai năm 2019:

1. Về hoạt động SXKD:

- a. Chiến lược phát triển của Công ty phải gắn với định hướng, chiến lược phát triển của Tập đoàn VNPT kết hợp với việc xây dựng kế hoạch kinh doanh tổng thể, tăng cường kiểm soát và điều chỉnh kịp thời, nhạy bén với tình hình thực tiễn.
- b. Tập hợp và phát huy tối đa mọi lợi thế, nguồn lực sẵn có của Công ty cả về nhân lực, về cơ sở hạ tầng, về các thế mạnh trong sản xuất kinh doanh như: XNK, Logistics, Nhân lực, Sim thẻ, máy phát điện CKV, đồng thời nghiên cứu các khả năng phát triển các lĩnh vực mới như: đại diện cung cấp các sản phẩm, dịch vụ của Tập đoàn VNPT ra ngoài thị trường, kinh doanh xuất khẩu lao động sang thị trường nước ngoài...tập trung cao độ để có thể hoàn thành chỉ tiêu kế hoạch năm 2019.
- c. Đẩy mạnh hơn nữa sự phối hợp chặt chẽ, chuyên nghiệp giữa các đơn vị trực thuộc nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động SXKD của từng đơn vị nói riêng và của toàn Công ty nói chung.
- d. Nâng cao hiệu quả bộ máy hoạt động, chú trọng xây dựng chiến lược đào tạo nguồn nhân lực đủ trình độ chuyên môn và kỹ năng làm việc đáp ứng được những yêu cầu ngày một khắt khe của thị trường cũng như định hướng phát triển lâu dài của Công ty.
- e. Thực hiện triệt để tiết kiệm chi phí trong mọi hoạt động, chú trọng việc đảm bảo an toàn tài chính, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn vốn trong hoạt động sản xuất kinh doanh, đẩy mạnh công tác thu hồi công nợ trong toàn Công ty, không để phát sinh các khoản nợ đọng khó đòi.
- f. Tiếp tục khẩn trương triển khai công tác sáp nhập Công ty Cổ phần Potmasco vào Công ty Cổ phần Cokyvina theo đúng tiến độ và đúng quy định của pháp luật.

2. Về công tác nhân sự - tổ chức:

- a. Tiếp tục lập kế hoạch và chiến lược đào tạo, phát triển nguồn nhân lực đáp ứng yêu cầu cả về mặt số lượng và chất lượng để phục vụ cho sự phát triển lâu dài, bền vững của Công ty.
- b. Quan tâm đến việc tạo dựng các mối quan hệ chặt chẽ và công tác chăm sóc khách hàng chu đáo để giữ được uy tín của Công ty cũng như mở ra được nhiều cơ hội kinh doanh mới mang lại nguồn thu hiệu quả.

3. Về công tác quản trị doanh nghiệp:

- a. Đào tạo, bồi dưỡng kỹ năng quản trị doanh nghiệp vừa có tâm, vừa có tầm cho Ban lãnh đạo Công ty và lãnh đạo các đơn vị trực thuộc để có sức mạnh của một tập thể đoàn kết, cùng đồng thuận hướng đến một mục tiêu chung cho sự phát triển ổn định, vững chắc và tăng trưởng của Công ty.
- b. Nỗ lực cải thiện và nâng cao đời sống vật chất cũng như tinh thần cho toàn thể cán bộ công nhân viên trong toàn Công ty, phấn đấu thực hiện mục tiêu nâng thu nhập trong năm 2019 cho các CBCNV tăng trưởng với mức 15% so với năm 2018.
- c. Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát nội bộ và quản trị tốt công tác kiểm soát tài chính của Công ty để đạt được mọi chỉ tiêu kế hoạch đề ra và hạn chế tối đa rủi ro phát sinh.

Trên đây là toàn bộ báo cáo tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018 và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 của Công ty cổ phần COKYVINA trình Đại hội.

Xin trân trọng cảm ơn./.



Lý Chí Đức

