

**BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN VỀ
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020**

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 2019 và kế hoạch, nhiệm vụ năm 2020, cụ thể như sau:

A- HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH:

I. Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2019:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch được giao năm 2019	Thực hiện năm 2019	Tỉ lệ hoàn thành
1	Tổng doanh thu (DT bán hàng, DT Tài chính, Thu nhập khác)	250.000	394.169	158 %
2	Lợi nhuận sau thuế	5.293	5.332	100,7 %
3	Tỷ lệ chi trả cổ tức	10%	10 %	100%
4	Tỉ suất LNST/VCSH	10,77 %	10,85 %	100,7 %

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 2019:

1. Hoạt động SXKD:

Năm 2019, chỉ tiêu doanh thu của Công ty đạt 158 % so với kế hoạch được giao, chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế cùng tỉ lệ chi trả cổ tức, Công ty đã hoàn thành đạt hơn 100 % (100,7%) kế hoạch được Đại hội đồng cổ đông thường niên giao. Năm 2019, Công ty vẫn tiếp tục phải đối mặt 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... và tiếp tục gặp khó khăn đến từ chủ trương đấu thầu tập trung ở hầu hết các mặt hàng của Tập đoàn, vì vậy, việc hoàn thành được kế hoạch về lợi nhuận, về tỉ lệ chi trả cổ tức và vượt mạnh 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.

Một số 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:

- 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, qui mô đầu tư của VNPT Net giảm dẫn đến số lượng hợp đồng/doanh thu mảng dịch vụ này cũng bị giảm tương ứng...
- Mặc dù gặp nhiều khó khăn nhưng Công ty vẫn luôn cố gắng khắc phục và giữ được sự ổn định đối với mảng kinh doanh dịch vụ này và vẫn mang lại được nguồn thu tốt. Công ty sẽ cố gắng giữ vững thị trường và tiếp tục phát triển kinh doanh qua việc tham gia các dự án cung cấp dịch vụ XNK ủy thác viễn thông cho các chủ đầu tư (VNPT Net, các đơn vị thành viên của VNPT..) và tìm kiếm thị trường ngoài VNPT để có thể ký được thêm các hợp đồng cung cấp dịch vụ. Bên cạnh đó, Công ty cũng đang tham gia thực hiện dự án thử nghiệm thiết bị bộ tuyến công nghệ 5G của VNPT, hứa hẹn đây cũng sẽ là mảng dịch vụ mang lại được hiệu quả.

b. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ logistics:

Công ty vẫn tiếp tục quản lý 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 từng bước tiếp cận và ký được hợp đồng thuê lại lao động với các đơn vị tỉnh/thành khu vực có nhiều sự cạnh tranh trong miền Tây như: Viễn thông Cần Thơ, Trung tâm kinh doanh VNPT- Cần Thơ, Trung tâm kinh doanh VNPT- Đồng Tháp, Trung tâm kinh doanh VNPT- Bến Tre, Cà Mau, TTKD Bình Dương,... Trong năm 2020, Công ty sẽ tiếp tục tìm kiếm thêm những khách hàng mới, đặc biệt là ở khu vực miền Nam, miền Tây cũng như nâng cao kỹ năng đấu thầu để có thêm được nhiều hợp đồng mới, góp phần tăng doanh thu và mang lại hiệu quả kinh tế ổn định.

d. Lĩnh vực kinh doanh đại diện thương hiệu:

- Thời gian tới, Công ty sẽ tham gia vào các dự án của Tập Đoàn và VNPT các tỉnh/thành phố để bán các trang thiết bị như máy phát điện công suất nhỏ, máy phát điện công suất lớn của Caterpillar, ắc-quy Vision, thiết bị chuyển nguồn tự động (ATS),...

- Công ty vẫn đang tích cực theo dõi và bám sát các dự án đối với các đơn vị trong Tập đoàn để cung cấp các máy phát điện công suất lớn từ 300KVA trở lên và tham gia vào được các dự án cung cấp thiết bị viễn thông trong VNPT.

e. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ sim thẻ:

- Mạng kinh doanh dịch vụ sim thẻ đã từng bước ổn định và duy trì tốt hoạt động ủy quyền cung cấp dịch vụ viễn thông. Tận dụng các thuận lợi và khắc phục những khó khăn gắn liền với tình hình chung của thị trường viễn thông và công nghệ thông tin, Trung tâm sim thẻ của Công ty đã và đang hoàn thiện tổ chức, nâng cao nghiệp vụ kinh doanh, luôn cố gắng nỗ lực hoàn thành kế hoạch được giao, góp phần vào sự ổn định và phát triển chung của Công ty.
- Phương hướng năm 2020: Hiện nay, Công ty vẫn đang hợp tác với 12 tỉnh: Cao Bằng, Yên Bái, Lạng Sơn, Hòa Bình, Quảng Ninh, Hải Phòng, Vĩnh phúc, Phú Thọ, Thái Nguyên, Thanh Hóa, Bình Định, Hồ Chí Minh. Trong năm tới, Công ty đặt mục tiêu sẽ hợp tác thêm với tối thiểu 5 tỉnh mới với mức sản lượng mục tiêu là khoảng từ 20.000 đến 30.000 sim/ tháng và sẽ triển khai một dịch vụ mới là hợp đồng đại lý với doanh nghiệp đại lý (tương tự dịch vụ cho thuê lại lao động của Trung tâm Nhân lực nhưng là lao động thuê ngoài tại các điểm ủy quyền cung cấp dịch vụ viễn thông).

2. Việc cải tạo, sửa chữa Tòa nhà văn phòng tại Số 178 Triệu Việt Vương – Hà Nội:

Được sự đồng ý, phê duyệt chủ trương cải tạo, sửa chữa Tòa nhà văn phòng tại Số 178 Triệu Việt Vương – Hà Nội; phê duyệt Báo cáo kinh tế kỹ thuật và dự toán công trình; phê duyệt kế hoạch đấu thầu công trình của Hội đồng quản trị, Công ty đang khẩn trương tiến hành các thủ tục triển khai đấu thầu và thi công công trình theo đúng các quy định của Công ty và pháp luật.

Mục tiêu của công trình này nhằm tạo được một văn phòng mới hiện đại, có không gian, môi trường phù hợp với hoạt động của một văn phòng làm việc chuyên nghiệp. Sửa chữa, cải tạo văn phòng làm việc theo hướng tận dụng tối đa diện tích mặt bằng để vừa đáp ứng đủ nhu cầu sử dụng của CBCNV Công ty tại các tầng 4, tầng 5, tầng 6; cho thuê một phần diện tích tầng 1 và toàn bộ diện tích tầng 2, tầng 3 để có thêm được một nguồn thu ổn định cho Công ty.

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

- Mục tiêu của Công ty đặt ra là 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, sắp xếp, cơ cấu các vị trí cán bộ quản lý có trình độ, có nhiều kinh nghiệm để quản lý và điều hành các đơn vị trực thuộc cho thật phù hợp mang lại hiệu quả cao trong hoạt động SXKD của Công ty; 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 vẫn 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 một mức thu nhập tốt, ổn định, để CBCNV có thể yên tâm làm việc, cống hiến.

4. Công tác kế toán tài chính:

- Việc tích cực thu hồi nợ luôn được Lãnh đạo công ty nói chung và lãnh đạo các đơn vị kinh doanh nói riêng ưu tiên hàng đầu, ngoài những khoản công nợ cũ tồn từ các năm trước vẫn chưa thu hồi được thì các khoản công nợ phát sinh trong kỳ kinh doanh vẫn được khách hàng thanh toán theo đúng tiến độ. Hiện nay, Công ty vẫn chưa có phát sinh khoản công nợ phải trả người bán nào tồn đọng lâu hoặc chậm trễ thanh toán trong kỳ hoạt động kinh doanh.
- Công nợ tạm ứng của Công ty luôn được theo dõi hoàn ứng sát sao, trong năm 2019, Công ty đã tích cực giải quyết được các khoản công nợ tạm ứng tồn đọng lâu chưa được giải quyết trước đây.
- 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 hơn nữa 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 tiếp tục 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.

B- PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2020.

I. Kế hoạch dự kiến năm 2020:

- Căn cứ theo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2019.

Công ty Cổ phần COKYVINA trình Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án, nhiệm vụ, kế hoạch SXKD năm 2020 cụ thể như sau:

Đơn vị tính: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch đăng ký năm 2020
1	Tổng doanh thu	280.000
2	Lợi nhuận sau thuế	4.800
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	10 %

II. Phương hướng, chiến lược và kế hoạch triển khai năm 2020:

1. Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

- a. Các đơn vị trực thuộc trong Công ty tiếp tục theo sát các chủ đầu tư, các khách hàng lớn, tập trung, nỗ lực hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch được giao.
- b. Tiếp tục củng cố, duy trì các thế mạnh truyền thống đồng thời dịch chuyển tập trung phát triển các lĩnh vực, dịch vụ gắn liền với VNPT và Vinaphone.
- c. Tiếp tục tập trung khai thác sâu rộng thị trường trong VNPT, VNPT Net, đặc biệt là thị trường Vinaphone.
- d. Nghiên cứu, xem xét đưa sản phẩm máy phát điện cho các trạm BTS là một trong các sản phẩm chiến lược của Công ty.
- e. Nghiên cứu, xem xét việc quản trị rủi ro trong công tác quản lý, điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh, quản trị tài chính.
- f. Tiếp tục nghiên cứu khả năng thực hiện lĩnh vực xuất khẩu lao động.
- g. Xây dựng chiến lược phát triển Công ty giai đoạn 2020 – 2025.
- h. Tiếp tục củng cố và nâng cao sự phối hợp chặt chẽ trong hoạt động sản xuất kinh doanh và công tác tiếp thị, tiêu thụ sản phẩm, hàng hóa giữa các đơn vị trực thuộc với nhau nhằm mang lại hiệu quả kinh tế cũng như nâng cao vị thế thương hiệu của Công ty COKYVINA trên thương trường.
- i. 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, tiếp tục đẩy mạnh việc sát sao và chủ động trong công tác thu hồi công nợ trong toàn Công ty, không để phát sinh các khoản nợ đọng khó đòi.
- j. Triển khai thực hiện công tác quyết toán thuế 3 năm: từ năm 2017 đến hết năm 2019 theo đúng quy định.
- k. Triển khai các công việc cần thiết tiếp theo để tiến hành việc cải tạo, sửa chữa Tòa nhà 178 Triệu Việt Vương – Hà Nội trên cơ sở đảm bảo an toàn, hiệu quả, nhanh chóng, tiết kiệm và tuân thủ đúng theo mọi 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. Tiếp tục thực hiện công tác 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 cao thu nhập trong năm 2020 cho các CBCNV, năm sau cao hơn năm trước.
- c. Tiếp tục 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 2019 và kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2020 của Công ty cổ phần COKYVINA trình Đại hội.

Xin trân trọng cảm ơn./.



Lý Chí Đức