

Số: ...02.../BC-CKV-TGD

Hà Nội, ngày...05...tháng...04...năm 2023

**BÁO CÁO ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN VỀ  
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2022  
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023**

**Kính thưa: Quý vị Cổ đông**

Năm 2022, sau đại dịch Covid-19, nền kinh tế đã chịu những ảnh hưởng lớn, tác động không nhỏ tới hoạt động SXKD của toàn ngành bưu chính viễn thông, của Tập đoàn VNPT nói chung và của Công ty Cổ phần Cokyvina nói riêng. Nhưng với tinh thần quyết tâm cao vượt mọi khó khăn, cùng sự chung sức, đồng lòng của tập thể Ban lãnh đạo cũng như toàn thể CBCNV, Công ty đã duy trì được hoạt động sản xuất kinh doanh, ổn định được việc làm và thu nhập cho người lao động, đặc biệt là vẫn đem lại lợi nhuận và cổ tức cho cổ đông của Công ty.

Thay mặt Ban Tổng giám đốc, tôi xin báo cáo Đại hội đồng cổ đông kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh cụ thể năm 2022 và kế hoạch, nhiệm vụ năm 2023 như sau:

**A- HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH:**

**I. Kết quả hoạt động SXKD của Công ty năm 2022:**

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch được giao năm 2022	Thực hiện năm 2022	Tỷ lệ hoàn thành
1	Tổng doanh thu (DT bán hàng, DT Tài chính, Thu nhập khác)	507.000	555.279	109 %
2	Lợi nhuận sau thuế	3.934	2.156	54,8 %
4	Tỉ suất LNST/VCSH	8,01 %	4,4 %	54,9%

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 2022:

### 1. Hoạt động sản xuất kinh doanh:

Năm 2022, Công ty đã đạt kết quả tổng doanh thu là: 555.279 triệu đồng, đạt 109 % kế hoạch; lợi nhuận sau thuế là: 2.156 triệu đồng và đạt 54,8 % kế hoạch được giao. Năm 2022 tiếp tục là một năm khó khăn khi Công ty vẫn phải đối mặt với rất nhiều khó khăn, ảnh hưởng sau đại dịch Covid -19 cùng với sự cạnh tranh ngày càng mạnh mẽ của các đơn vị trong và ngoài ngành ở hầu hết các mảng kinh doanh dịch vụ dẫn đến lợi nhuận bị suy giảm nhiều.

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 ủy thác nhập khẩu:

- Thị trường truyền thống của Công ty trong lĩnh vực ủy thác nhập khẩu là Tổng công ty Hạ tầng mạng (VNPT Net). Do ảnh hưởng của đại dịch, VNPT Net vẫn thực hiện chủ trương giảm qui mô đầu tư nên doanh thu ủy thác nhập khẩu cũng bị giảm tương ứng, thời gian thực hiện các dự án kéo dài, chi phí thực hiện dự án tăng, Công ty vẫn tiếp tục thực hiện việc giảm giá hoặc cung cấp những dịch vụ miễn phí.
- Những khó khăn khách quan trong những năm gần đây mặc dù vẫn chưa được cải thiện nhưng Công ty vẫn luôn cố gắng giữ vững thị trường đang có và 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 cung cấp dịch vụ ngoài VNPT để có được một nguồn thu ổn định.

#### b. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ logistics; kinh doanh dịch vụ giá trị gia tăng:

- Trong năm 2022, Công ty đã thu hồi 22 xe đã hết hạn hợp đồng để tiến hành thanh lý và thực hiện việc đấu thầu và ký hợp đồng với các Trung tâm kinh doanh VNPT Vinaphone cho thuê tiếp 32 xe ô tô cũ với mức giá thấp hơn và phải bảo dưỡng trước khi cho thuê lại. Điều này cũng dẫn đến việc làm giảm doanh thu và lợi nhuận của mảng dịch vụ này của Công ty.
- Công ty vẫn tiếp tục chủ trương vận hành kho bãi theo định hướng đầu tư bài bản, chuyên nghiệp để sẵn sàng đáp ứng nhu cầu thuê kho bãi, vận chuyển của đối tác khi cần. Tập đoàn VNPT thực hiện chính sách cắt giảm đầu tư nên Công ty đã không kí được các hợp đồng thuê kho bãi với các đơn vị trong ngành. Để khắc phục khó khăn này, Công ty đã nỗ lực khai thác, tìm kiếm các khách hàng mới và kết quả là toàn bộ diện tích tại kho Yên Viên, Gia Lâm, Hà Nội đã được ký hợp đồng thuê kín với tổng diện tích thuê là: 3.500 m<sup>2</sup> với các doanh nghiệp ngoài ngành.
- Công ty tiếp tục triển khai, phát triển và tập trung định hướng chiến lược tham gia thị trường dịch vụ giá trị gia tăng công nghệ thông tin cùng Tập đoàn và các Tổng công ty: kết hợp với Tổng công ty Vinaphone để thực hiện các dự

án cung cấp dịch vụ viễn thông và cho thuê thiết bị viễn thông và các thiết bị công nghệ khác...

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

- Năm 2022 một số đơn vị lớn ký hợp đồng thuê lại lao động với CTCP Những Trang Vàng Việt Nam như: Viễn thông Hồ Chí Minh, Viễn thông Hà Nội, Trung tâm kinh doanh VNPT- Hà Nội, Trung tâm kinh doanh VNPT- Thanh Hóa... nên doanh thu và lợi nhuận của Công ty đã bị giảm so với cùng kỳ năm 2021.
- Khó khăn đến từ sự cạnh tranh gay gắt trong việc giành thị phần giữa các doanh nghiệp, tuy nhiên, nhờ sự năng nổ, nỗ lực bám sát thị trường, Công ty cũng đã ký được hợp đồng thuê lại lao động tại những thị trường khó và mang lại thêm doanh thu, lợi nhuận như: Viễn thông Sóc Trăng, Trung tâm kinh doanh VNPT- Sóc Trăng, Viễn thông Tiền Giang, Viễn thông Hậu Giang.
- Công ty vẫn tiếp tục triển khai ký kết các hợp đồng được bàn giao từ Công ty Trang Vàng đồng thời sát sao hơn nữa để có thêm được nhiều hợp đồng tăng doanh thu và mang lại hiệu quả kinh tế.
- Để đạt được sự chuyên nghiệp, hiệu quả trong quy trình thực hiện nghiệp vụ, các đơn vị liên quan trong Công ty phối hợp đơn vị cung cấp phần mềm triển khai việc thiết kế phần mềm nhân sự/tiền lương cũng như phần mềm xuất hóa đơn thuế TNCN điện tử theo quy định.

**d. Lĩnh vực kinh doanh đại diện thương hiệu:**

Công ty tiếp tục theo sát và triển khai việc cung cấp máy phát điện nhỏ cho hệ thống MobiFone và VinaPhone; theo đuổi dự án máy phát điện công suất lớn với Tổng công ty xây dựng HUD; tìm kiếm đối tác để làm đại lý độc quyền cho các thiết bị đầu cuối.

**e. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ sim thẻ:**

- Công ty vẫn cố gắng duy trì liên lạc tốt với các TTKD tỉnh/thành phố để triển khai tốt và đẩy mạnh hoạt động SXKD tại các điểm ủy quyền và các điểm cung cấp dịch vụ mới do Công ty quản lý.
- Công ty vẫn tiếp tục cùng Tổng công ty truyền thông (VNPT Media) và 32 TTKD tỉnh/thành phố tích cực triển khai hợp đồng cung cấp dịch vụ Mobile money - VNPT pay.

**f. Hoạt động sản xuất kinh doanh của các Chi nhánh trực thuộc Công ty**

• **Chi nhánh Hà Nội:**

- Từ những ngày đầu thành lập, lĩnh vực SXKD cáp quang, dây điện thoại luôn chiếm tỷ trọng lớn trên Doanh thu của Chi nhánh Hà Nội. Nhưng hiện tại, nhu cầu của thị trường cáp quang, dây điện thoại đã ở mức bão hòa. Do khó khăn trong việc tìm kiếm được đầu ra của sản phẩm nên trong năm 2022, Chi nhánh đã phải thực hiện bán thanh lý 02 dây chuyền sản xuất cáp quang để cắt giảm chi phí duy tu, bảo dưỡng, tránh việc hư hỏng, xuống cấp của tài sản.

- Về hoạt động mua bán máy phát điện gặp rất nhiều khó khăn do Tập đoàn thực hiện việc cắt giảm chi phí bằng việc giảm số lượng mua sắm cũng như giá mua máy phát điện (Giá máy phát điện năm 2022 tiếp tục giảm khoảng 10-15% so với năm giai đoạn 2020- 2021), trong khi yêu cầu về chất lượng MPĐ không thay đổi, thậm chí còn phải có những cải tiến tốt hơn để phù hợp với công nghệ 4.0, đi kèm với đó là sự cạnh tranh quyết liệt của các sản phẩm từ các đơn vị trong nước.

- Lãi vay ngân hàng tăng cao, tỷ giá đồng \$ tăng cũng ảnh hưởng lớn đến tình hình kinh doanh của Chi nhánh.

• **Chi nhánh Đà Nẵng:**

-Chi nhánh vẫn tiếp tục ký kết các hợp đồng cho thuê lại lao động với các viễn thông tỉnh, các Trung tâm kinh doanh VNPT thuộc khu vực Miền Trung và Tây nguyên mà Công ty giao cũng như điễm uỷ quyền, hợp tác cung cấp dịch vụ viễn thông.

- Ngoài ra, Chi nhánh còn thực hiện các dịch vụ đại lý giới thiệu phát triển phần mềm chính quyền số, phần mềm y tế số và các dịch vụ khác để có thêm nguồn thu và lợi nhuận ổn định, hiệu quả.

• **Chi nhánh Hồ Chí Minh:**

- Doanh thu trong năm 2022 của Chi nhánh Hồ Chí Minh vẫn chủ yếu từ hoạt động cho thuê lao động và dịch vụ viễn thông được Công ty giao. Bên cạnh đó, trong năm, Chi nhánh cũng cố gắng phát triển thêm các mặt hàng liên quan đến điện năng lượng mặt trời. Tuy nhiên, thị trường này hiện đang dần bão hòa, bên cạnh đó có rất nhiều đơn vị cung cấp dẫn đến việc tìm kiếm nguồn tiêu thụ cho mặt hàng này hiện rất khó khăn.

- Chi nhánh cũng được sự hỗ trợ rất nhiều từ khách hàng trong hoạt động dịch vụ viễn thông, ngoài hoạt động dịch vụ đại lý uỷ quyền sim thẻ, Chi nhánh còn thực hiện thêm mảng đại lý cung cấp dịch vụ công nghệ thông tin với Trung tâm kinh doanh VNPT Bình Dương.

**2. Công tác thoái vốn ở các doanh nghiệp mà Công ty đang đầu tư tài chính đã được Đại hội đồng cổ đông năm 2021 phê duyệt:**

Được ĐHĐCĐ biểu quyết thông qua, Công ty đã thực hiện đầy đủ các thủ tục thoái vốn tại Tổng công ty Cổ phần Bảo hiểm Bưu điện (PTI) bằng hình thức đấu giá theo đúng quy định, quy trình của pháp luật. Tuy nhiên do sự biến động thất thường, không ổn định của thị trường chứng khoán hiện nay dẫn đến nhu cầu đầu tư tài chính bị ảnh hưởng mạnh, vì vậy, phiên đấu giá cổ phiếu PTI của Công ty đã không thành công vì không có người tham gia.

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

- Công ty vẫn luôn theo sát mục tiêu chú trọng việc tuyển chọn, đào tạo nhân sự, xây dựng đội ngũ cán bộ quản lý có trình độ, có kinh nghiệm quản lý, điều hành cùng với đội ngũ cán bộ trẻ trung, năng động, có đủ trình độ, năng lực đáp ứng được các tiêu chuẩn đề ra để dần nâng cao nguồn nhân lực có chất lượng góp phần vào sự phát triển vững chắc của Công ty trong hiện tại và tương lai.
- Công ty luôn cố gắng khắc phục khó khăn và nỗ lực để có thể 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 nhằm yên tâm làm việc, cống hiến.

**4. Công tác kế toán tài chính:**

- Công ty luôn bám sát và tích cực thu hồi các khoản công nợ phát sinh trong kỳ kinh doanh theo đúng kỳ hạn. Các khoản công nợ phải trả cho người bán ngoài những khoản công nợ phải trả đối ứng với các khoản công ty phải thu hồi được nợ từ người mua mới thanh toán thì hiện 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 ty đã trích lập dự phòng các khoản công nợ phải thu khó đòi.
- Bộ phận Kế toán của Công ty luôn trau dồi trình độ chuyên môn, nghiệp vụ vững vàng. Công ty cũng tiếp tục 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 giữ tinh thần 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 .

#### 6. Các mặt còn tồn tại:

- Điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh: mặc dù đã được chú trọng và cải thiện nhưng Công ty vẫn luôn cần xây dựng chặt chẽ hơn nữa sự phối hợp nhịp nhàng, gắn kết giữa các đơn vị trực thuộc để bộ máy hoạt động của toàn Công ty được chuyên nghiệp, linh hoạt hơn, đáp ứng được các đòi hỏi mạnh mẽ, khắt khe của khách hàng trong cơ chế thị trường là chủ trương xuyên suốt và luôn cần được chú trọng.
- Quản lý tài chính: Tăng cường công tác quản lý tài chính chặt chẽ, sát sao tại các đơn vị kinh doanh, các Chi nhánh để bảo toàn nguồn vốn, cắt giảm chi phí phù hợp, hiệu quả, tránh tối đa các rủi ro có thể xảy ra.
- Công tác tổ chức – nhân sự: tiếp tục mục tiêu xây dựng kế hoạch phát triển nguồn nhân lực đảm bảo chất lượng, đồng bộ, chú trọng tăng tỷ lệ nguồn nhân lực có trình độ cao, đáp ứng tốt các yêu cầu mà Công ty đặt ra để ngày một nâng cao 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.
- Nâng cao tính đoàn kết, đồng sức, đồng lòng trong Công ty để góp phần tạo nên được một môi trường văn hóa doanh nghiệp hài hòa, vững mạnh.

### B- PHƯƠNG HƯỚNG, KẾ HOẠCH KINH DOANH NĂM 2023.

#### I. Kế hoạch sản xuất kinh doanh dự kiến năm 2023:

Căn cứ theo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2022 và thị trường sản xuất kinh doanh dịch vụ năm 2023, Công ty Cổ phần COKYVINA trình Đại hội đồng cổ đông thông qua phương án, nhiệm vụ, kế hoạch SXKD năm 2023 cụ thể như sau:

*Đơn vị tính: triệu đồng*

TT	Chỉ tiêu	Đơn vị tính	Kế hoạch năm 2023
1	Tổng doanh thu	Triệu đồng	588.596
	Trong đó Doanh thu ngoài VNPT	Triệu đồng	23.760
2	Lợi nhuận sau thuế	Triệu đồng	2.457
3	Tỷ suất LNST/VCSH	%	5 %
4	Tỷ lệ chi trả cổ tức	%	10 %

## II. Phương hướng, chiến lược và kế hoạch triển khai năm 2023:

### 1. Về hoạt động sản xuất kinh doanh:

- a. Toàn Công ty cố gắng nỗ lực để có thể vượt qua các khó khăn đang phải đối mặt, tận dụng những cơ hội mới để ổn định, phát triển SXKD nhằm thu được kết quả cao nhất, hoàn thành được chỉ tiêu kế hoạch trong năm 2023.
- b. Công ty sẽ tiếp tục theo đuổi chủ trương kết hợp với các các Tổng công ty/ công ty/các đơn vị trong Tập đoàn, đầu tư về mặt nguồn nhân lực, xây dựng kế hoạch, chính sách phù hợp, đáp ứng yêu cầu để phát triển mảng dịch vụ bán các sản phẩm, mặt hàng truyền thống của Tập đoàn VNPT.
- c. Tiếp tục thực hiện định hướng phát triển mở rộng kênh bán hàng đa dịch vụ của Tổng công ty Vinaphone trên toàn quốc và triển khai cung cấp dịch vụ viễn thông, đặc biệt tập trung khai thác mạnh các Điểm cung cấp dịch vụ VNPT (Điểm bán hàng đa dịch vụ) phục vụ việc triển khai số hóa trong việc thanh toán điện tử như MobiMoney, VNPT pay...
- d. Tiếp tục triển khai, phát triển và tập trung định hướng chiến lược tham gia thị trường dịch vụ giá trị gia tăng công nghệ thông tin cùng Tập đoàn và các Tổng công ty: kết hợp với Tổng công ty Vinaphone để thực hiện các dự án cung cấp dịch vụ viễn thông và cho thuê thiết bị viễn thông và các thiết bị công nghệ khác...
- e. Tiếp tục nghiên cứu, triển khai lĩnh vực xuất khẩu lao động đồng thời phát triển mảng dịch vụ đào tạo lao động và các dịch vụ khác liên quan gắn liền với dịch vụ cho thuê lại lao động mà Công ty đang có những thế mạnh sẵn có.
- f. Theo sát và triển khai việc cung cấp máy phát điện nhỏ cho hệ thống MobiFone và VinaPhone; theo đuổi dự án máy phát điện công suất lớn với Tổng công ty xây dựng HUD; tìm kiếm đối tác để làm đại lý độc quyền cho các thiết bị đầu cuối.
- g. Nghiên cứu, triển khai dịch vụ cung cấp thiết bị về hạ tầng viễn thông.
- h. Nghiên cứu để đầu tư và phát triển kinh doanh dịch vụ kho bãi, logistics với quy mô lớn hơn, chuyên nghiệp hơn nữa.
- i. Tăng cường việc 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. Đăng ký và mở rộng thêm ngành nghề kinh doanh, xây dựng, lắp đặt hệ thống thiết bị trong công trình nhà và công trình xây dựng như: hệ thống pin năng lượng mặt trời, cửa cuốn, cửa tự động...; kinh doanh thiết bị pin năng lượng mặt trời; sản xuất điện mặt trời; tổ chức sự kiện, kinh doanh lữ hành du lịch... hướng tới sự phát triển đa dạng, tận dụng mọi tiềm năng, nguồn lực đang có để mở rộng quy mô và thị trường hoạt động của Công ty.

## 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. Tăng cường 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 của doanh nghiệp.
- 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, củng cố, nâng cao giá trị văn hóa doanh nghiệp, tiếp tục quán triệt mục tiêu đảm bảo và nâng cao đời sống và thu nhập tốt cho CBCNV toàn Công ty.
- c. Đẩy mạnh 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 2022 và định hướng, kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023 của Công ty cổ phần COKYVINA trình Đại hội. Tổng giám đốc, Ban điều hành và toàn thể CBCNV hi vọng Công ty Cổ phần Cokyvina, với tinh thần đoàn kết, với sự nỗ lực, quyết tâm cao khi đối mặt với khó khăn, với sự linh hoạt trong việc tìm hướng đi mới sẽ có một năm 2023 có những khởi sắc tích cực và sẽ hoàn thành thật tốt các mục tiêu, kế hoạch đã đề ra.

Xin trân trọng cảm ơn Đại hội./.



TỔNG GIÁM ĐỐC

Lý Chí Đức