

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ BƯU ĐIỆN

POTMASCO

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2022**



Tp.HCM, tháng 04/2023

MỤC LỤC

THÔNG TIN CHUNG	3
Thông tin khái quát	3
Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	4
Định hướng phát triển	6
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2021.....	7
Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh	7
Tình hình tài chính	Error! Bookmark not defined.
Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu	10
BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC	12
Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021	12
Những tiến bộ Công ty đạt được	13
Báo cáo tình hình tài chính.....	13
Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2021.....	15
ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	16
Quản trị công ty.....	16
Thông tin về Ban kiểm soát	Error! Bookmark not defined.18
Các giao dịch, thù lao của HĐQT và Ban KS.....	Error! Bookmark not defined.18
Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2021	18

THÔNG TIN CHUNG

1. Thông tin khái quát

Tên Công ty:	CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ BƯU ĐIỆN
Tên tiếng Anh:	POSTS AND TELECOMMUNICATIONS MATERIAL SUPPLY JOINT STOCK COMPANY.
Tên viết tắt:	POTMASCO
Mã cổ phiếu:	PMJ
Logo:	
Giấy CN ĐKKD:	Số 0300464683 do Sở Kế hoạch Đầu tư Tp. Hồ Chí Minh cấp đăng ký lần đầu ngày 23/12/2003; đăng ký thay đổi lần thứ 14 ngày 17/06/2022.
Vốn điều lệ:	18.000.000.000 đồng
Vốn đầu tư CSH:	18.000.000.000 đồng
Trụ sở chính:	270 Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, TP.Hồ Chí Minh, Việt Nam
Số điện thoại:	(028).3864.0021
Số fax:	
Email:	potmasco@potmasco.com.vn
Website:	http://www.potmasco.com.vn

Quá trình hình thành và phát triển:

Công ty cổ phần Vật tư Bưu điện tiền thân là Chi cục Vật tư được thành lập vào ngày 10/5/1976 theo Quyết định số 196/QĐ của Tổng Cục trưởng Tổng cục Bưu điện. Nhiệm vụ chủ yếu là bảo quản, cấp phát vật tư cho các đơn vị Bưu Điện theo kế hoạch phân phối của Tổng cục Bưu Điện.

Ngày 15/3/1993, Chi cục Vật tư được đổi tên thành Công ty Vật tư Bưu điện khu vực 2 theo Quyết định số 198/QĐ-TCCB của Tổng Cục trưởng Tổng cục Bưu điện. Nhiệm vụ chính là kinh doanh và cung ứng vật tư các thiết bị thông tin liên lạc, phát thanh truyền hình cho các Bưu Điện tỉnh, thành, địa bàn từ Quảng Nam trở vào. Hoạt động theo phương thức hạch toán độc lập.

Ngày 09/05/2003 Công ty Vật tư Bưu điện khu vực 2 được cổ phần hóa thành Công ty cổ phần Vật tư Bưu điện theo Quyết định số 344/QĐ-BBCVT của Bộ trưởng Bộ Bưu chính Viễn thông với Vốn điều lệ ban đầu là 18.000.000.000 đồng. Ngày 17/10/2003, Công ty tiến hành Đại hội đồng cổ đông thành lập Công ty cổ phần Vật tư Bưu điện (POTMASCO).

Ngày 29/06/2016, cổ phiếu của POTMASCO chính thức được giao dịch trên Sở Giao dịch Chứng khoán Hà Nội (UpCom) với mã cổ phiếu PMJ, đánh dấu bước phát triển mới của Công ty khi chính thức gia nhập vào thị trường chứng khoán Việt Nam.

2. Ngành nghề và địa bàn kinh doanh

Ngành nghề kinh doanh:

- Sản xuất thiết bị truyền thông.
- Kho bãi và lưu giữ hàng hóa.
- Hoạt động dịch vụ hỗ trợ khác liên quan đến vận tải.
- Xuất bản phần mềm.
- Hoạt động viễn thông khác.
- Hoạt động dịch vụ công nghệ thông tin và dịch vụ khác liên quan đến máy vi tính.
- Mua bán thiết bị và linh kiện điện tử, viễn thông.
- Mua bán máy móc, thiết bị và phụ tùng máy khác.
- Mua bán máy móc, thiết bị y tế.
- Kinh doanh BĐS, quyền sử dụng đất thuộc chủ sở hữu, chủ sử dụng hoặc đi thuê.
- Cho thuê máy móc, thiết bị và đồ dùng hữu hình khác.
- Đại lý viễn thông, đại lý cung cấp bột đá, vật liệu xây dựng.
- Cho thuê, cung ứng lao động.

Địa bàn kinh doanh: trên toàn lãnh thổ Việt Nam.

Địa chỉ hoạt động của Công ty:

Stt	Đơn vị	Thông tin
1	Trụ sở	270 Lý Thường Kiệt, P14, Q10, TP.Hồ Chí Minh. Điện thoại: (028).3864.0021 Website: http://www.potmasco.com.vn
2	Chi nhánh Miền Nam	127/43 Ni Sư Huỳnh Liên, Phường 10, Quận Tân Bình, TP.Hồ Chí Minh.

3. Thông tin về mô hình quản trị, tổ chức kinh doanh và bộ máy quản lý

Cơ cấu bộ máy quản lý

Đại hội đồng Cổ đông

Đại hội đồng Cổ đông là cơ quan quyền lực cao nhất của Công ty, có toàn quyền quyết định mọi hoạt động của Công ty. ĐHĐCĐ có trách nhiệm bầu, bãi nhiệm Hội đồng Quản trị, Ban Kiểm soát và các chức vụ khác theo quy định của Điều lệ.

Hội đồng Quản trị

Hội đồng Quản trị là tổ chức quản lý cao nhất của Công ty do ĐHĐCĐ bầu ra với nhiệm kỳ là 05

năm và có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định, thực hiện các quyền và nghĩa vụ của Công ty ngoại trừ phạm vi thẩm quyền của Đại hội đồng cổ đông.

Ban Kiểm soát

Ban Kiểm soát là tổ chức giám sát, kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong quản lý điều hành hoạt động kinh doanh, trong ghi chép sổ sách kế toán và tài chính của Công ty. Ban Kiểm soát có nhiệm kỳ là 05 năm do ĐHĐCĐ bầu ra.

Ban điều hành

✦ Tổng giám đốc

Tổng Giám đốc Công ty do Hội đồng quản trị bổ nhiệm, có nhiệm vụ tổ chức điều hành và quản lý mọi hoạt động sản xuất kinh doanh hàng ngày của Công ty theo những chiến lược, kế hoạch đã được Hội đồng quản trị và Đại hội đồng cổ đông thông qua. Quyền và nhiệm vụ của Tổng Giám đốc được quy định cụ thể tại Điều lệ Công ty.

✦ Các Giám đốc nghiệp vụ

Gồm Giám đốc Trung tâm Kinh doanh, Giám đốc Trung tâm kinh doanh Viễn thông, Giám đốc Trung tâm Kinh doanh Xuất nhập khẩu, Giám đốc Trung tâm Kinh doanh Dịch vụ Mặt bằng và Giám đốc Chi nhánh Miền Nam. Chịu trách nhiệm điều hành trực tiếp và triển khai thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh theo chức năng quản lý, hỗ trợ đắc lực cho Tổng Giám đốc đồng thời chịu trách nhiệm trước Tổng Giám đốc về việc thực hiện các quyền và nghĩa vụ được giao một cách trung thực, vì lợi ích của Công ty và cổ đông.

Các phòng chuyên môn nghiệp vụ

Các phòng chuyên môn nghiệp vụ chịu sự quản lý trực tiếp của Ban Tổng Giám đốc, thực hiện các công việc phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh hằng ngày của Công ty

Ban quản trị và Điều hành:

HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ	
Ông Ngô Xuân Trường	Chủ tịch HĐQT không điều hành
Ông Phan Thắng	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng giám đốc
Ông Đoàn Minh Đôn	Thành viên HĐQT điều hành là TGD hết ngày 31/05/2022 (nghỉ hưu theo chế độ)
Ông Trần Xuân Hòa	Thành viên HĐQT kiêm Phó Tổng giám đốc
Ông Nguyễn Đắc Thọ	Thành viên HĐQT không điều hành.
BAN KIỂM SOÁT	
Bà Trần Thúy Ngân	Trưởng BKS
Ông Nguyễn Văn Tấn	Thành viên BKS
Ông Đỗ Thanh Hải	Thành viên BKS

BAN ĐIỀU HÀNH	
Ông Phan Thắng	Tổng giám đốc (từ ngày 01/06/2022)
Bà Lê Thanh Hương	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Văn Tình	Phó Tổng Giám đốc
Ông Trần Xuân Hòa	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Thanh Hiền	Kế toán trưởng

Các công ty con, công ty liên kết:

Hiện nay, Potmasco không có Công ty con và Công ty liên kết.

3. Định hướng phát triển

- Phát triển ổn định và bền vững, nâng cao hiệu quả trong kinh doanh.
- Với mục tiêu trở thành một trong những công ty chuyên nghiệp tại Việt Nam hoạt động trong lĩnh vực cung ứng vật tư bưu chính, viễn thông, giữ vững quý mô phát triển, ổn định tài chính, mở rộng mối quan hệ trong và ngoài nước. Đến nay, Công ty đã là một doanh nghiệp được khách hàng tín nhiệm trong lĩnh vực: cung ứng các thiết bị vật tư bưu điện, viễn thông, CNTT, dịch vụ ủy thác và dịch vụ Logistic. Trong những năm tới, Potmasco sẽ đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh, tăng cường mối quan hệ với các nhà đầu tư tỉnh thành và các nhà đầu tư chiến lược; tiếp tục triển khai các hoạt động kinh doanh thương mại, ủy thác xuất nhập khẩu, tham gia các gói thầu có giá trị lớn. Bên cạnh đó, Công ty ngày càng nâng cao năng lực quản lý, kiện toàn tổ chức theo hướng chuyên môn hóa.
- Công ty xây dựng định hướng phát triển mũi nhọn là hoạt động kinh doanh thương mại vật tư bưu điện, xuất nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ Logistic để phù hợp với tình hình, đặc điểm của một nền kinh tế đang phát triển như Việt Nam cũng như hướng phát triển của ngành thương mại nói chung.
- Đa dạng danh mục dịch vụ, đầu tư nghiên cứu các mô hình kinh doanh có hiệu quả.
- Tiếp tục đẩy mạnh thực hiện các giải pháp nâng cao quản trị doanh nghiệp
- Thực hiện sắp xếp và cơ cấu lại công ty theo hướng tối ưu hóa nguồn lực.
- Xây dựng tổ chức lấy khách hàng làm trung tâm.
- Phát triển và đào tạo nguồn nhân lực, bồi dưỡng nhân tài, sử dụng lao động hiệu quả.

Các rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty:

- Rủi ro trong môi trường kinh doanh: Đối thủ cạnh tranh trên thị trường viễn thông hiện nay rất đa dạng, trong đó các đơn vị đã cổ phần hóa trong tập đoàn VNPT được đánh giá là đối thủ cạnh tranh trực tiếp của Potmasco vì đều giống Công ty về chức năng nhiệm vụ cũng như ngành nghề kinh doanh. Việc cạnh tranh trong chính nội bộ ngành cũng rất lớn, kéo giá đầu ra xuống mức thấp.
- Rủi ro trong môi trường đầu tư: Xu hướng chuyển đổi và thay thế các sản phẩm lạc hậu, lỗi thời sang các sản phẩm theo công nghệ mới ảnh hưởng đến mảng dịch vụ truyền thống của Công ty.
- Rủi ro chính sách: Sự thay đổi trong chính sách thuế và quản lý đất đai của Nhà nước sẽ gây ảnh

hưởng trực tiếp đến mảng hoạt động dịch vụ mặt bằng của Công ty.

- Rủi ro do khách quan đem lại: Dịch bệnh Covid – 19 bùng phát hai năm 2020 và 2021 vẫn còn để lại hậu quả, ảnh hưởng trực tiếp tất cả các ngành nghề, đơn vị kinh doanh trên cả nước kéo theo khó khăn cho các đơn vị sản xuất, kinh doanh, cung cấp dịch vụ....

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2022

I. Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

1. Sản phẩm, dịch vụ của Công ty

Công ty Cổ phần Vật tư Bưu Điện là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại, chuyên kinh doanh xuất nhập khẩu trực tiếp các loại vật tư thiết bị Bưu chính-Viễn thông tại Việt Nam. Công ty từng hợp tác với nhiều tập đoàn đa quốc gia trong lĩnh vực viễn thông để nhập khẩu thiết bị vào thị trường Việt nam, Fujitsu, Ericsson, Huawei, Nokia, Siemens, ZTE,...

Trải qua hơn 40 năm hình thành và phát triển, Công ty đã không ngừng lớn mạnh và ngày càng chuyên nghiệp trong lĩnh vực viễn thông với các dịch vụ:

- Cung cấp vật tư, thiết bị chuyên dùng cho ngành Viễn thông - Công nghệ Thông tin;
- Dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu, kho vận, hậu cần cho các dự án Viễn thông lớn;
- Dịch vụ lắp đặt, bảo trì bảo dưỡng, sửa chữa các hệ thống Viễn thông - CNTT.

2. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

❖ Cơ cấu doanh thu của các nhóm sản phẩm

Đơn vị tính: triệu đồng

Khoản mục	Năm 2021		Năm 2022		%(+/-)
	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	
Doanh thu bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ	60.865	72	67.126	53	10
Doanh thu với các bên liên quan	23.653	28	58.751	47	149
Doanh thu thuần	84.518	100	125.877	100	49

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2022 của POTMASCO

Doanh thu thuần thực hiện trong năm 2022 là 125,877 tỷ đồng đạt 149% so với năm 2021 và đạt 107% so với kế hoạch đặt ra.

Năm 2022, tình hình dịch Covid 19 vẫn để lại hệ quả và đã tác động nghiêm trọng đến mọi mặt đời sống kinh tế – xã hội, hoạt động sản xuất, kinh doanh của doanh nghiệp và người dân trong

cả nước và TP.Hồ Chí Minh. Từ đó gây ảnh hưởng và khó khăn cũng làm cho các nhà đầu tư có tâm lý e ngại và thận trọng để bảo toàn vốn nên các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trên địa bàn TP.Hồ Chí Minh nói chung và Potmasco nói riêng lại càng khó khăn hơn nữa. Chính vì vậy, các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong việc cung cấp thiết bị, vật tư viễn thông; dịch vụ lắp đặt; dịch vụ vận chuyển; dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu và kinh doanh dịch vụ mặt bằng cho các khách hàng TP.Hồ Chí Minh và các khách hàng ngoài tỉnh... diễn ra rất ít.

Trong năm 2022 có sự thay đổi về lãnh đạo Công ty: Nguyên TGD nghỉ hưu theo chế độ BHXH từ ngày 01/06/2022, và TGD kế nhiệm cần một khoảng thời gian để rà soát toàn bộ hoạt động SXKD khi tiếp nhận để tiếp tục duy trì ổn định và phát triển SXKD của Công ty.

Chi phí hoạt động SXKD của Công ty 06 tháng đầu năm phát sinh rất nhiều vì phải phục hồi các hoạt động kinh doanh bị trì trệ do ảnh hưởng dịch covid 19 kéo dài, mặt khác phát sinh thêm các chi phí xây dựng, bảo trì, bảo dưỡng kios; chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp và thuế đất trong 02 năm 2021 – 2022 đều không được xét miễn giảm và giãn nộp.

Năm 2022 chủ yếu vẫn tiếp tục duy trì hoạt động sản xuất kinh doanh các ngành nghề truyền thống là sản phẩm vật tư, thiết bị bưu chính viễn thông như dây sub, thiết bị truyền dẫn, fast connect, máy phát điện, ắc quy, thiết bị đầu cuối, Accers point, IAD, nguồn, năng lượng mặt trời, chống sét, xây lắp, đo kiểm viễn thông ... cho các đối tác là chủ đầu tư các tỉnh thành phố phía nam. Đồng thời, Công ty vẫn tiếp tục liên doanh cùng các Công ty trong khối thương mại thực hiện nhiệm vụ các dự án logistics, vận chuyển kho bãi cho các trạm BTS của VNPT.

3. Chi phí sản xuất kinh doanh

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2021		Năm 2022	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
01	Giá vốn hàng bán	68.259.415	80,76%	103.425.413	82,16%
02	Chi phí bán hàng	9.466.073	11,2%	12.844.745	10,2%
03	Chi phí QLDN	5.483.756	6,49%	11.637.634	9,25%
Tổng cộng		83.209.244	98.45%	127.907.792	101.61%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2022 của POTMASCO

Tỷ trọng tổng chi phí sản xuất kinh doanh trong doanh thu thuần lần lượt là 98,45% và 101,61% trong hai năm 2021 và 2022. Do hệ quả của dịch bệnh từ năm 2020 - 2021 kéo dài nên chi phí năm 2022 tăng so với những năm trước.

4. Tình hình thực hiện so với kế hoạch

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2022	Thực hiện năm 2022	Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch
Vốn điều lệ	18.000	18.000	
Doanh thu	117.216	126.632	108%
Lợi nhuận sau thuế	5.324	1.878	35,3%
Tỷ lệ LNST/DT	4,5%	1,48%	
Tỷ lệ LNST/VĐL	29,6%	10,43%	

(Nguồn: Công ty Cổ phần Vật Tư Bưu điện)

Năm 2022, hoạt động kinh doanh của POTMASCO đã đạt được những kết quả sau:

Doanh thu: Doanh thu năm 2022 đạt 125,876 tỷ đồng, hoàn thành vượt kế hoạch, 108% kế hoạch.

Lợi nhuận sau thuế: LNST năm 2022 đạt 1,878 tỷ đồng, hoàn thành 35,3% kế hoạch.

Năm 2022, tình hình dịch Covid 19 vẫn để lại hệ quả và đã tác động khó khăn làm cho các nhà đầu tư có tâm lý e ngại và thận trọng để bảo toàn vốn nên các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trên địa bàn TP.Hồ Chí Minh nói chung và Potmasco nói riêng lại càng khó khăn hơn nữa và thời gian này chủ yếu chỉ xử lý các công việc cần thiết, cấp bách., và việc cơ quan thuế thay đổi tăng hệ số k của thuế đất hàng năm trên địa bàn TP.Hồ Chí Minh, giá cả hàng hóa biến động phức tạp, bên cạnh đó là những khó khăn và tình hình cạnh tranh trong ngành. Căn cứ vào chỉ tiêu kết quả hoạt động SXKD năm 2021, còn rất nhiều khó khăn do ảnh hưởng của đại dịch nhưng Công ty POTMASCO nỗ lực hết sức xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2022, không thể lường trước được yếu tố khách quan nên với mức kế hoạch lợi nhuận sau thuế là 5.324 triệu đồng là cao so với tình hình thực tế đang diễn ra của năm 2022. Tuy nhiên, năm 2022 là năm mà Lãnh đạo Công ty cùng tập thể CBCNV POTMASCO đã nỗ lực cố gắng rất nhiều và đoàn kết để quyết tâm hoàn thành kế hoạch cũng như vượt qua khó khăn diễn ra trong năm để đạt được kết quả nhất định và đem lại lợi nhuận cho Công ty.

II. Tình hình tài chính

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2021	Năm 2022	% tăng/giảm
Tổng giá trị tài sản	93.997.790	116.710.919	24
Doanh thu thuần	84.518.039	125.876.956	49
Lợi nhuận từ HĐKD	1.308.795	-2.030.837	-255
Lợi nhuận khác	52.369	4.104.882	7.738

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ BƯU ĐIỆN

Lợi nhuận trước thuế	2.164.678	2.764.965	28
Lợi nhuận sau thuế	1.774.423	1.877.782	6

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2022 của POTMASCO)

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2021	Năm 2022
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	1,65	1,44
+ Hệ số thanh toán nhanh: (TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	1,48	1,4
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	52,14	62,51
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	109	167
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho bình quân	Vòng	8,2	33.86
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Vòng	0,9	1.1
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	2,1	1,49
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	3,96	4,3
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	1,89	1,6
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	1,55	-1,61

III. Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu

Cổ phần

Tổng số cổ phần đang lưu hành:	1.800.000
Loại cổ phần:	Cổ phiếu phổ thông
Trong đó:	
- SL cổ phần chuyển nhượng tự do:	1.800.000

- SL cổ phần hạn chế chuyển nhượng:

0

Cơ cấu cổ đông tại ngày 10/06//2021

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	SLCP sở hữu	Tỷ lệ
1	Cổ đông trong nước	231	1.800.000	100%
	- Tổ chức	02	924.950	51,39%
	- Cá nhân	229	875.050	48,61%
2	Cổ đông nước ngoài	0	-	-
	Tổng cộng	231	1.800.000	100%

(Nguồn: POTMASCO)

Trong đó, danh sách các cổ đông lớn nắm giữ từ 5% vốn cổ phần của POTMASCO như sau:

Stt	Tên tổ chức/cá nhân	Địa chỉ	SLCP	Tỷ lệ
1	Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam	57 Huỳnh Thúc Kháng, P.Láng Hạ, Q.Đống Đa, Hà Nội	918.000	51%
@	Tổng cộng		918.000	51%

(Nguồn: POTMASCO)

IV. Các chính sách liên quan đến người lao động của Công ty

Năm 2022, công ty thực hiện tốt công tác nộp BHXH, BHYT, BHTN hàng tháng đầy đủ, các loại thuế và thuế thu nhập cá nhân đúng quy định. Giải quyết kịp thời, chu đáo, đầy đủ chính sách tiền lương, chính sách BHXH, BHYT, BHTN...cho CBCNV nghỉ chế độ hưu trí, chấm dứt HĐLĐ. Việc thực hiện chính sách cho người lao động không chỉ là bù đắp, tái tạo sức lao động trong quá trình thực hiện nhiệm vụ SXKD theo vị trí, tính chất công việc, mà còn góp phần khuyến khích, động viên người lao động yên tâm công tác hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao.

Việc thực hiện tốt các chính sách của người lao động, thể hiện rõ mối quan tâm của Ban TGD và BCH Công ty đối với người lao động. Lãnh đạo Công ty đã phối hợp BCH Công đoàn thực hiện tốt các chế độ quy định trong thỏa ước lao động tập thể, tổ chức khám sức khỏe hàng năm cho toàn bộ CBCNV công ty.

Thực hiện khen thưởng, động viên kịp thời người lao động đem lại hiệu quả cho Công ty. Thực hiện chi thưởng, phúc lợi đầy đủ, công bằng cho toàn bộ CBCNV trong các ngày lễ, tết.

BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

I. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022

1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2022

✚ Thuận lợi:

- Sự nỗ lực đầy quyết tâm của Ban lãnh đạo, sự đoàn kết, cố gắng không ngừng cùng với trình độ chuyên môn cao của toàn thể CBCNV đã mang lại những hiệu quả đáng kể trong sự nghiệp phát triển chung của Công ty và đã đạt được nhiều kết quả khả quan.
- Định hướng và mục tiêu phát triển của Công ty được Ban lãnh đạo vạch ra cụ thể, rõ ràng (kế hoạch ngắn hạn, trung hạn và dài hạn) phù hợp với sự đổi mới cơ chế quản lý sản xuất kinh doanh và nhu cầu của thị trường hiện nay. Mục tiêu hoạt động của Công ty là đáp ứng thật tốt các hợp đồng dịch vụ đã ký kết thông qua việc Công ty không ngừng cung cấp các thiết bị, vật tư viễn thông – công nghệ thông tin, logistic và các dịch vụ khác đáp ứng kịp thời với sự phát triển chung của xã hội.
- Tình hình đầu tư cơ sở hạ tầng trong nước đã có rất nhiều tiến bộ mang tính đột phá, đặc biệt trong lĩnh vực bưu chính, viễn thông và công nghệ thông tin.
- Sự ổn định về chính trị, môi trường kinh tế vĩ mô ngày càng được hoàn thiện là tiền đề thu hút đầu tư của nước ngoài.

✚ Khó khăn:

- Đại dịch Covid xuất hiện từ đầu năm 2020 đến nay vẫn còn ảnh hưởng làm cho các nhà đầu tư có tâm lý e ngại và thận trọng để bảo toàn vốn nên các hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp trên địa bàn TP.Hồ Chí Minh nói chung và Potmasco nói riêng lại càng khó khăn hơn nữa và thời gian này chủ yếu chỉ xử lý các công việc cần thiết, cấp bách. Chính vì vậy, các hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty trong việc cung cấp thiết bị, vật tư viễn thông; dịch vụ lắp đặt; dịch vụ vận chuyển; dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu và kinh doanh dịch vụ mặt bằng cho các khách hàng tpHCM và các khách hàng ngoài tỉnh... diễn ra rất ít.
- Chi phí hoạt động SXKD của Công ty 06 tháng đầu năm 2022 phát sinh nhiều do phải phục hồi các hoạt động kinh doanh bị trì trệ do ảnh hưởng dịch kéo dài.
- Chính sách thuế đất của thành phố thay đổi ngày càng tăng và hệ số hầu như thay đổi tăng hàng năm. Do vậy, công ty không tính được kế hoạch chi phí nên ảnh hưởng đến việc thực hiện lợi nhuận của năm.
- Hạn mức tín dụng thấp dẫn đến khó khăn trong việc thực hiện các hợp đồng và dự án với quy mô lớn.
- Hồ sơ năng lực và Hợp đồng tương tự chưa nhiều nên phải cần thời gian từng bước triển khai các dự án mới.
- Giá cả nhiên liệu và một số yếu tố đầu vào diễn biến phức tạp làm ảnh hưởng tới công tác dự

báo, lên kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

- Thị trường cạnh tranh ngày càng cao đã kéo giá đầu ra xuống mức thấp.

2. Những tiến bộ Công ty đạt được

Vị thế của Công ty trong ngành:

Trải qua hơn 40 năm hình thành và phát triển, đến nay Công ty đã xây dựng được một chuỗi cung ứng dịch vụ khép kín cho lĩnh vực cung ứng hàng hóa: nhập khẩu, kho bãi, cung ứng cho khách hàng... So với các đơn vị khác hoạt động cùng lĩnh vực, lợi thế của Potmasco là có cơ sở vật chất kỹ thuật được trang bị đầy đủ và hiện đại cùng đội ngũ nhân viên có trình độ chuyên nghiệp, nhiều kinh nghiệm, am hiểu thị trường và tinh thần đoàn kết cao.

Hiện nay, với những nỗ lực của Potmasco được ghi nhận và đánh giá cao tại địa phương, cũng như khẳng định được vai trò, uy tín và vị thế của Potmasco đối với các đơn vị trong ngành và ngoài ngành.

Thương hiệu:

Trong những năm qua, Công ty đã mạnh dạn đầu tư cơ sở vật chất mới, hiện đại, ứng dụng công nghệ thông tin trong quản lý, khai thác kho bãi và xây dựng đội ngũ lao động... Công ty có một bộ máy năng động, luôn giữ vững quy mô phát triển, ổn định tài chính, mở rộng quan hệ với nhiều đối tác khách hàng trong và ngoài nước, đến nay Công ty đã là một doanh nghiệp được khách hàng tin nhiệm trong lĩnh vực: cung ứng các thiết bị vật tư bưu điện, viễn thông và dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu.

Về bộ máy quản trị, điều hành:

Hệ thống quản trị, điều hành và cấu trúc bộ máy đã được cải tiến liên tục theo hướng đáp ứng nhu cầu quản trị và điều hành Công ty trong quá trình phát triển và hội nhập. Hướng đến việc cải tiến bộ máy quản trị điều hành theo các chuẩn mực quốc tế, POTMASCO đã phần nào đáp ứng được yêu cầu phát triển, tăng khả năng cạnh tranh và hội nhập quốc tế.

Về nguồn nhân lực:

Đội ngũ lãnh đạo chủ chốt HĐQT và Ban điều hành là những người có kinh nghiệm lâu năm trong lĩnh vực viễn thông, có sự kết hợp hài hòa giữa yếu tố kinh nghiệm kinh doanh với kỹ năng quản trị Công ty. Tất cả cán bộ quản lý điều hành của Công ty đều có trình độ và giàu kinh nghiệm, cán bộ kinh doanh có chuyên môn, nhanh nhạy và am hiểu thị trường luôn gắn bó với Công ty qua những năm hoạt động.

Sự tập trung và thống nhất quản lý nguồn nhân lực này là một lợi thế khá lớn của Công ty so với các Công ty khác. Với môi trường làm việc tốt và chế độ đãi ngộ phù hợp, Công ty đã thu hút được nhiều nhân tài đến với Công ty. Thông qua nguồn nhân lực giàu kinh nghiệm và tràn đầy nhiệt huyết này, Công ty hoàn toàn có thể triển khai những chương trình nâng cao năng lực cạnh tranh của mình một cách toàn diện và thực hiện thành công chiến lược phát triển hoạt động kinh doanh của mình.

3. Báo cáo tình hình tài chính

Tình hình tài sản

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Stt	Khoản mục	Năm 2021	Năm 2022
I	Tài sản ngắn hạn	81.001.620	105.115.064
-	Tiền và các khoản tương đương tiền	10.432.662	7.196.137
-	Các khoản phải thu ngắn hạn	62.095.355	94.845.856
-	Hàng tồn kho	8.315.582	3.054.381
-	Tài sản ngắn hạn khác	158.019	18.688.021
II	Tài sản dài hạn	12.996.170	11.595.854
-	Tài sản cố định	10.253.035	9.183.613
-	Đầu tư tài chính dài hạn	2.058.000	2.058.000
-	Tài sản dài hạn khác	685.134	354.241
@	TỔNG TÀI SẢN	93.997.790	116.710.918

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2022 của POTMASC0)

Tình hình nguồn vốn

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Stt	Khoản mục	Năm 2021	Năm 2022
I	Nợ Phải Trả	49.219.757	72.953.819
-	Nợ ngắn hạn	49.012.467	72.953.819
-	Nợ dài hạn	207.290	-
II	Vốn chủ sở hữu	44.778.033	43.757.099
@	TỔNG NGUỒN VỐN	93.997.790	116.710.918

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2022 của POTMASC0)

II. Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023**1. Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2022**

Đơn vị tính: triệu đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2022	Kế hoạch 2023	% (+/-)
Doanh thu	126.634	160.000	126
Lợi nhuận sau thuế	1.878	2.370	126

2. Cơ sở xây dựng và định hướng triển khai kế hoạch năm 2023**❖ Cơ sở xây dựng kế hoạch:**

Căn cứ vào chỉ tiêu kết quả hoạt động SXKD năm 2022 và đánh giá tình hình hoạt động SXKD năm 2022 còn rất nhiều khó khăn do ảnh hưởng của đại dịch chưa kết thúc nên gây ảnh hưởng lớn đến đến sự ổn định và phát triển các hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty.

Chính sách thu thuế đất của Nhà nước vẫn chưa ổn định và chiều hướng gia tăng tiền thuế nên công ty việc xây dựng được chi phí sản xuất kinh doanh khó kiểm soát.

Tuy nhiên, Công ty cũng phấn đấu nỗ lực hết sức đề ra kế hoạch trên và quyết tâm thực hiện.

❖ Định hướng triển khai kế hoạch năm 2023

- Tiếp tục triển khai các hoạt động kinh doanh thương mại, ủy thác xuất nhập khẩu, tham gia các gói thầu có giá trị lớn;
- Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực tại Công ty. Duy trì và phát triển đội ngũ cán bộ kỹ thuật, tập trung đào tạo, chiêu mộ kỹ sư giỏi, có nhiều kinh nghiệm, kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực viễn thông và CNTT làm nền tảng vững chắc chủ động triển khai các dự án cung cấp và lắp đặt thiết bị viễn thông và CNTT cho các tỉnh như: Trung tâm điều hành thông minh IOC, Camera giám sát
- Đẩy mạnh hoạt động kinh doanh, tăng cường mối quan hệ với các chủ đầu tư tỉnh thành, trong đó nhấn mạnh vai trò của các chủ đầu tư chiến lược như: VNPT, VNPT Net, Viễn thông các tỉnh thành,.... VMS, Viettel, SCTV, FPT và các doanh nghiệp lớn khác. Hoàn thiện bộ máy tổ chức của mạng kinh doanh đại lý bột đá, cung cấp ổn định cho thị trường phía nam;
- Bám sát các hoạt động đầu tư của VNPT Net cho các dự án ủy thác, kho bãi và vận chuyển, thực hiện trọn gói dịch vụ Logistic cho cả dự án; Tăng cường hợp tác với các nhà viễn thông lớn nước ngoài để cung cấp thiết bị cho hạ tầng VNPT;
- Đẩy mạnh triển khai lĩnh vực dịch vụ đo kiểm với các đối tác như Mobilphone và Vinaphone...
- Mở rộng những thị trường mới, sản phẩm mới để từng bước tiếp cận các lĩnh vực kinh doanh khác nhau như: hoàn thành cung cấp thiết bị wifi, máy POS, máy in, ERP.
- Đẩy mạnh hợp tác, nghiên cứu phát triển với những Công ty và Cá nhân có đủ năng lực, kinh

nghiệm để nghiên cứu những giải pháp hữu ích phục vụ trong ngành viễn thông và nhu cầu phát triển của xã hội.

- Tăng cường thiết lập mối quan hệ với các hãng sản xuất thiết bị và giải pháp Viễn thông, CNTT.
- Về Kinh doanh dịch vụ mặt bằng sẽ triển khai khai thác tối đa các khu đất còn trống, đáp ứng nhu cầu kho bãi, nhà xưởng trong nội bộ ngành VNPT.

❖ Công tác quản lý công ty

- Đẩy mạnh việc ứng dụng CNTT và các giải pháp quản lý hiện đại cho Doanh nghiệp, số hoá dữ liệu.
- Tăng cường giám sát và triển khai thực hiện việc quản lý Công ty theo quy định tại Điều lệ sửa đổi;
- Xây dựng các quy chế hoạt động chung cho Công ty;
- Tuân thủ tốt các quy định, quy chế đã ban hành: Quy chế tiền lương, Quy chế hoạt động chi nhánh, quy định chức năng nhiệm vụ bộ máy tổ chức Công ty.
- Chú trọng đến chất lượng dịch vụ và đảm bảo hiệu quả kinh doanh cao nhất, giảm thiểu những sai sót nghiệp vụ;
- Hợp lý hóa các chi phí để tăng hiệu quả kinh doanh, tiết kiệm các chi phí văn phòng, quản lý chặt chẽ các khoản chi phí bán hàng, chi phí thuê dịch vụ ngoài;
- Duy trì nhân sự hợp lý, tinh gọn đối với nhân viên hiện trường và nhân viên nghiệp vụ trong văn phòng, thu hút nhân viên bán hàng có chất lượng bằng chính sách thu nhập và khen thưởng phù hợp.
- Công ty sẽ triển khai xây dựng chế độ làm việc, văn hóa doanh nghiệp, chính sách nhân sự ổn định và bền vững.

ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

I. Quản trị công ty

1. Thành viên và cơ cấu HĐQT

Stt	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Ngày bắt đầu/ không là thành viên HĐQT		Ghi chú
			Ngày bổ nhiệm	Ngày miễn nhiệm	
1	Ông Đỗ Hoài Phong	Chủ tịch HĐQT	26/06/2020	19/12/2022	
2	Ông Ngô Xuân Trường	Chủ tịch HĐQT	19/12/2022		
3	Ông Phan Thắng	Phó Chủ tịch	19/12/2022		

		HĐQT			
4	Ông Đoàn Minh Đôn	Thành viên HĐQT	26/06/2020		
5	Phan Thị Thanh Sâm	Ủy viên HĐQT	26/06/2018	19/12/2022	
6	Trần Xuân Hòa	Ủy viên HĐQT	26/06/2020		
7	Nguyễn Đắc Thọ	Ủy viên HĐQT	22/05/2015		

2. Hoạt động của HĐQT

Các cuộc họp của Hội đồng quản trị:

- Cuộc họp quý I ngày 16/03/2022 thông qua 05/05;
- Cuộc họp quý II ngày 26/05/2022 thông qua 05/05.
- Cuộc họp quý III ngày 26/08/2022 thông qua 05/05;
- Cuộc họp Quý IV ngày 17/11/2022 thông qua 05/05;
- Cuộc họp mở rộng ngày 22/11/2022 thông qua 05/05;
- Cuộc họp mở rộng ngày 19/12/2022 thông qua 05/05;

Stt	Thành viên HĐQT	Chức vụ	Số buổi họp tham dự	Tỷ lệ (%)	Lý do không tham dự
	Ông Ngô Xuân Trường	Chủ tịch HĐQT	01	100	
1	Ông Đỗ Hoài Phong	Chủ tịch HĐQT	06	100	
	Ông Phan Thắng	Phó Chủ tịch HĐQT	01	100	
2	Ông Đoàn Minh Đôn	Thành viên HĐQT	06	100	
3	Phan Thị Thanh Sâm	Thành viên HĐQT	06	100	
4	Nguyễn Đắc Thọ	Thành viên HĐQT	05	100	
5	Trần Xuân Hòa	Thành viên HĐQT	06	100	

Trong năm 2022, Hội đồng quản trị đã tổ chức các phiên họp Hội đồng quản trị định kỳ, bất thường và ban hành các Nghị quyết để quyết định các nội dung quan trọng về các lĩnh vực kế hoạch hoạt động kinh doanh, tổ chức nhân sự, tài chính... đảm bảo hoạt động của Công ty hiệu quả và tuân thủ đúng Điều lệ của Công ty.

Ngoài ra, tại các phiên họp Hội đồng quản trị, Hội đồng quản trị đều xem xét, thảo luận và quyết định việc triển khai các nội dung kinh doanh theo Nghị quyết ĐHCĐ.

3. Hoạt động giám sát của HĐQT đối với Tổng giám đốc

Trong năm 2022, các thành viên HĐQT đã phối hợp chặt chẽ với Ban điều hành công ty trong

hoạt động sản xuất kinh doanh. HĐQT đã tổ chức các cuộc họp để đưa ra phương hướng, kế hoạch sxkd theo năm và theo từng Quý và chỉ đạo Ban tổng giám đốc thực hiện công tác quản lý điều hành hoạt động sản xuất kinh doanh định kỳ theo từng Quý. HĐQT thường xuyên giám sát hoạt động của Ban Tổng giám đốc và các cán bộ quản lý công ty trong việc thực hiện các nhiệm vụ mục tiêu đề ra, thúc đẩy tiến độ thực hiện kế hoạch kinh doanh năm và đưa ra các định hướng chỉ đạo đối với Ban Tổng giám đốc trong việc điều hành công ty.

Năm 2022, Ban Tổng giám đốc đã triển khai nhiệm vụ theo đúng yêu cầu của HĐQT, thực hiện đúng Điều lệ của Công ty và pháp luật của Nhà nước.

II. Thông tin về Ban kiểm soát

1. Thành viên và cơ cấu của Ban kiểm soát

Stt	Thành viên BKS	Chức vụ	Ngày bầu TV Ban KS	Số buổi họp BKS tham dự	Tỷ lệ
1	Bà Trần Thúy Ngân	Trưởng BKS	20/06/2019	06	100
2	Ông Nguyễn Văn Tấn	TV.BKS	26/06/2020		
3	Ông Đỗ Thanh Hải	TV.BKS	26/11/2021		

2. Hoạt động của Ban kiểm soát:

Tham dự các cuộc họp của HĐQT, tham gia các ý kiến, kiểm tra, giám sát các hoạt động của HĐQT trong việc triển khai Nghị quyết ĐHĐCĐ năm 2022 và các nghị quyết của HĐQT ban hành trong các cuộc họp định kỳ của HĐQT và các cuộc họp mở rộng khác.

Kiểm tra các Nghị quyết và quyết định của HĐQT, các Quyết định của Tổng giám đốc trong công tác quản lý, điều hành; kiểm soát trình tự, thủ tục ban hành các văn bản của Công ty có đúng với Quy chế, quy định, Điều lệ Công ty và pháp luật nhà nước không.

Kiểm soát các hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình đầu tư và việc chấp hành các quy định về tài chính, kế toán của công ty.

Kiểm tra, thẩm định các báo cáo tài chính của Công ty, tình hình hoạt động kinh doanh năm 2022.

III. Các giao dịch, thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát

Thù lao của Hội đồng quản trị và Ban Kiểm soát: theo quy định pháp luật, Điều lệ Công ty. Mức chi cụ thể theo Quyết định của ĐHĐCĐ thường niên năm 2022.

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ: không có

Các giao dịch khác (các giao dịch của cổ đông nội bộ/cổ đông lớn và người liên quan với chính công ty): Không có.

IV. Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2022: Công ty đã nộp lên UBCKNN và Sở GD&ĐT Hà Nội theo quy định.

Công ty cũng sẽ tiếp tục thực hiện việc cơ cấu tổ chức và ban hành các quy chế khác để tuân thủ quản trị công ty đại chúng theo quy định của pháp luật.

Đối với hoạt động công bố thông tin sau khi trở thành công ty đại chúng, Hội đồng quản trị sẽ ban hành Quy trình công bố thông tin nhằm đảm bảo công bố kịp thời các thông tin định kỳ hoặc bất thường theo đúng quy định của pháp luật về chứng khoán.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 20 tháng 04 năm 2023

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT



Phan Thắng

