

**CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ BƯU ĐIỆN**

**POTMASCO**

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN  
NĂM 2017**

Tp.HCM, tháng 03/2018



# MỤC LỤC

<b>THÔNG TIN CHUNG .....</b>	<b>3</b>
Thông tin khái quát .....	3
Ngành nghề và địa bàn kinh doanh .....	4
Định hướng phát triển .....	4
<b>TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2017.....</b>	<b>6</b>
Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh .....	6
Tình hình tài chính .....	9
Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu .....	10
<b>BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC .....</b>	<b>11</b>
Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017 .....	11
Những tiến bộ Công ty đạt được .....	11
Báo cáo tình hình tài chính.....	12
Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018.....	13
<b>ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ .....</b>	<b>14</b>
Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2017.....	14
Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2017 .....	15
Phương hướng hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2017 .....	15
Các giao dịch, thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát .....	16
Kế hoạch tăng cường quản trị Công ty.....	16

## THÔNG TIN CHUNG

### Thông tin khái quát

---

Tên Công ty: **CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ BƯU ĐIỆN**

Tên tiếng Anh: **P&T 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 10 ngày 15/04/2015.

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.HCM.

Số điện thoại: (08) 3864 0021

Số fax: (08) 3864 1020

Email: [potmasco@potmasco.com.vn](mailto: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.

**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	<b>Trụ sở</b>	270 Lý Thường Kiệt, Phường 14, Q.10, TP.HCM Điện thoại: (08) 3864 0021 Fax: (08) 3864 1020 Website: <a href="http://www.potmasco.com.vn">http://www.potmasco.com.vn</a>
2	<b>Chi nhánh Miền Nam</b>	78 Tam Đảo, Phường 14, Quận 10, TP Hồ Chí Minh

**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 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 hàng ngày của Công ty

**Ban quản trị và Điều hành:**

<b>HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ</b>	
Ông Phạm Ngọc Ninh	Chủ tịch HĐQT không điều hành
Ông Lý Chí Đức	Phó Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng GĐ
Bà Trần Thị Tuyết Mai	Ủy viên HĐQT không điều hành
Bà Nguyễn Thị Phương Liễu	Ủy viên HĐQT kiêm Kế toán trưởng
Ông Nguyễn Đắc Thọ	Ủy viên HĐQT kiêm Giám đốc Chi nhánh Miền Nam.
<b>BAN KIỂM SOÁT</b>	
Bà Nguyễn Thị Thanh Hiền	Trưởng BKS
Bà Nguyễn Thị Mỹ Lệ	Thành viên BKS
Bà Lê Thanh Hương	Thành viên BKS
<b>BAN ĐIỀU HÀNH</b>	
Ông Lý Chí Đức	Tổng giám đốc
Ông Đoàn Minh Đôn	Phó Tổng Giám đốc
Bà Nguyễn Thị Phương Liễu	Kế toán trưởng

**Các công ty con, công ty liên kết:**

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

**Định hướng phát triển**

---

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 điện, viễn thông. 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 luôn hướng vào hoàn thiện các dịch vụ, 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 tín nhiệm trong lĩnh vực: cung ứng các thiết bị vật tư bưu điện, viễn thông và dịch vụ ủy thác xuất nhập khẩu.

Công ty xây dựng định hướng phát triển mũi nhọn là hoạt động kinh doanh thương mại vật tư viễn thông, xuất nhập khẩu hàng hóa và xây lắp trong lĩnh vực viễn thông 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.

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

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 điều 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, việc ràng buộc chính sách trần cho các thiết bị viễn thông của Tập đoàn cũng ảnh hưởng phần nào đến hoạt động thương mại của đơn vị.

Sự thay đổi trong chính sách thuế và quản lý đất đai của Nhà nước tiếp tục gây ảnh hưởng trực tiếp đến mảng hoạt động dịch vụ mặt bằng của Công ty.

**TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2017**

**Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh**

---

***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, như NEC, Fujitsu, Sojits, Kanematsu, Marubeni, Siemens AG, Alcatel, Ericsson, Motorola, Nortel Networks, Huawei, Nokia Siemens,...

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.

**Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh**

**❖ Cơ cấu doanh thu của các nhóm sản phẩm**

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Khoản mục	Năm 2016		Năm 2017		%(+/-)
	Giá trị	%DT	Giá trị	%DT	
Doanh thu bán hàng hoá và cung cấp dịch vụ	58.852.883	58,34%	78.482.625	59,49%	33,35%
Doanh thu với các bên liên quan	42.029.646	41,66%	53.438.518	40,51%	27,14%
<b>Doanh thu thuần</b>	<b>100.882.529</b>	<b>100%</b>	<b>131.921.143</b>	<b>100%</b>	<b>30,77%</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của POTMASCOT

Doanh thu thuần thực hiện trong năm 2017 là 131,921 tỷ đồng tăng 30.77% so với năm 2016 và vượt mức 16.5% so với kế hoạch đặt ra.

Năm 2017, bên cạnh việc duy trì và phát triển 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, fast connect, máy phát điện, ắc quy ... cho các đối tác là chủ đầu tư các tỉnh thành phố phía nam, công ty đã chủ trương mở rộng lĩnh vực kinh doanh và phát triển mặt hàng mới nhằm gia tăng giá trị doanh thu, lợi nhuận cho công ty.

Hoạt động dịch vụ ủy thác, logistic trong năm 2017 tiếp tục được duy trì và phát triển hơn với các hợp đồng ủy thác có giá trị khoảng 45 triệu USD với lợi nhuận hơn 2 tỷ đồng ( tăng 40% so với năm 2016) và hợp đồng logistic mang về doanh thu hơn 35 tỷ đồng (tăng 150% so với năm 2016)

**Chi phí sản xuất kinh doanh**

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2016		Năm 2017	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
01	Giá vốn hàng bán	78.637.141	77,95%	107.433.319	81,44%
02	Chi phí bán hàng	12.157.218	12,05%	14.965.023	11,34%
03	Chi phí QLDN	8.034.811	7,96%	7.063.276	5,35%
	<b>Tổng cộng</b>	<b>98.829.169</b>	<b>97,96%</b>	<b>129.461.618</b>	<b>98.13%</b>

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của POTMASCOT

Tỷ trọng tổng chi phí sản xuất kinh doanh trong doanh thu thuần tuy có tăng hơn so với năm 2016, tuy nhiên tăng chủ yếu ở yếu tố giá vốn hàng bán vì do đặc thù hoạt động kinh doanh của Công ty chi phí giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí hoạt động.

Trong năm 2017, Công ty tiếp tục thực hiện chính sách cắt giảm và tiết kiệm chi phí, hướng đến hiệu quả trong chi tiêu. Mặc dù có nhiều hoạt động như marketing, quan hệ khách hàng, cũng như tiến hành các hoạt động đầu tư, sửa chữa nội bộ, sửa chữa kho bãi, khu văn phòng nhưng tỷ trọng chi phí bán hàng và chi phí quản lý quản lý trên doanh thu thuần vẫn giảm.

Nhìn chung, chi phí sản xuất kinh doanh của Công ty luôn được duy trì ở mức phù hợp so với các Công ty trong cùng ngành. Dịch vụ của Công ty với chất lượng và giá cả hợp lý nên tạo được khả năng cạnh tranh cao trên thị trường.

#### **Tình hình thực hiện so với kế hoạch**

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2017	Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch
Vốn điều lệ	18.000.000	18.000.000	100%
Doanh thu	113.217.000	133.884.054	118.25%
Lợi nhuận sau thuế	3.106.000	3.454.086	111.21%
Tỷ lệ LNST/DT	2.74%	2.56%	93,4%
Tỷ lệ LNST/VĐL	17.25%	19.19%	111.25%

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

Trên cơ sở nhận định tình hình kinh tế năm 2017 giá cả hàng hóa biến động phức tạp, bên cạnh đó là những khó khăn và tình hình cạnh tranh của ngành, Hội đồng quản trị POTMASCO xây dựng kế hoạch kinh doanh năm 2017 thận trọng với mức doanh thu và lợi nhuận sau thuế dự kiến là 113 tỷ đồng và 3 tỷ đồng. Năm 2017 là năm POTMASCO có nhiều chuyển biến tích cực từ tất cả các hoạt động kinh doanh. Kết thúc năm tài chính 2017, Công ty ghi nhận tổng doanh thu 133.884 tỷ đồng, vượt 18,25% so với kế hoạch đề ra. Với sự nỗ lực tối đa của Ban điều hành trong việc tiết giảm các chi phí hoạt động, kết quả lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt 3.4 tỷ đồng, vượt 11.21% kế hoạch lợi nhuận sau thuế mà Đại hội đồng cổ đông đã giao.



**Tình hình tài chính**

**Tình hình tài chính**

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Chỉ tiêu	Năm 2016	Năm 2017	% tăng/giảm
Tổng giá trị tài sản	85.662.279	97.212.590	113,48%
Doanh thu thuần	100.882.529	133.884.054	132,71%
Lợi nhuận từ HĐKD	4.031.445	4.367.767	108,34%
Lợi nhuận khác	(399.338)	38.298	-9,6%
Lợi nhuận trước thuế	3.632.107	4.406.066	121,31%
Lợi nhuận sau thuế	2.701.022	3.454.086	127,88%

(Nguồn: Báo cáo tài chính kiểm toán năm 2017 của POTMASCO)

**Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu**

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2016	Năm 2017
<b>1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán</b>			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn: Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	1,95	1,78
+ Hệ số thanh toán nhanh: (TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	1,94	1,73
<b>2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn</b>			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	48,54	53,44
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	94,31	114,8
<b>3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động</b>			
+ Vòng quay hàng tồn kho: Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho bình quân	Vòng	88,89	79,18
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Vòng	1,18	1,36
<b>4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời</b>			
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	2,68	2,62
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	6,13	8,26
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	3,15	3,55
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	4,00	3,31

**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 29/5/2017**

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	SLCP sở hữu	Tỷ lệ
<b>1</b>	<b>Cổ đông trong nước</b>	<b>211</b>	<b>1.800.000</b>	<b>100%</b>
	- Tổ chức	02	924.950	51,39%
	- Cá nhân	209	875.050	48,61%
<b>2</b>	<b>Cổ đông nước ngoài</b>	<b>0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	<b>Tổng cộng</b>	<b>215</b>	<b>1.800.000</b>	<b>100%</b>

(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%
@	<b>Tổng cộng</b>		<b>918.000</b>	<b>51%</b>

(Nguồn: POTMASCO)

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

Năm 2017, công tác BHXH và các chính sách của người lao động được đảm bảo, 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 cho CBCNV du lịch Đà Lạt và tổ chức các hoạt động văn thể mỹ.

Đảm bảo thu nhập cho người lao động tăng dần so với những năm trước. 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**

### **Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017**

---

#### **Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017**

##### **✦ Thuận lợi:**

- Sự nỗ lực đầy quyết tâm của Ban lãnh đạo, sự 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 rõ ràng, 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 và các dịch vụ khác đáp ứng kịp thời với sự phát triển chung của xã hội.

##### **✦ Khó khăn:**

- Hoạt động của Công ty chịu sự tác động trực tiếp từ những biến động của nền kinh tế trong nước nói riêng, đồng thời chịu ảnh hưởng của suy thoái kinh tế từ những năm trước để lại.
- 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.
- Chi phí thuế đất ngày càng tăng, ảnh hưởng đến lợi nhuận của Công ty.

#### **Những tiên 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 và am hiểu thị trường.

##### **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 tín 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 sâu, 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.

**Báo cáo tình hình tài chính**

**Tình hình tài sản**

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Stt	Khoản mục	Năm 2016	Năm 2017
<b>I</b>	<b>Tài sản ngắn hạn</b>	<b>78.859.374</b>	<b>90.261.936</b>
-	Tiền và các khoản tương đương tiền	42.711.083	29.579.748
-	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	1.219.820
-	Các khoản phải thu ngắn hạn	34.803.949	56.951.319
-	Hàng tồn kho	467.758	2.245.814
-	Tài sản ngắn hạn khác	876.584	265.233
<b>II</b>	<b>Tài sản dài hạn</b>	<b>6.802.906</b>	<b>6.950.654</b>
-	Tài sản cố định	3.915.509	5.252.173
-	Đầu tư tài chính dài hạn	1.578.000	1.078.000
-	Tài sản dài hạn khác	1.309.396	620.480
<b>@</b>	<b>TỔNG TÀI SẢN</b>	<b>85.662.279</b>	<b>97.212.590</b>

*(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của POTMASCO)***Tình hình nguồn vốn**

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Stt	Khoản mục	Năm 2016	Năm 2017
<b>I</b>	<b>Nợ Phải Trả</b>	<b>41.578.027</b>	<b>51.955.174</b>
-	Nợ ngắn hạn	40.370.837	50.734.451
	Nợ dài hạn	1.207.190	1.220.723
<b>II</b>	<b>Vốn chủ sở hữu</b>	<b>44.084.252</b>	<b>45.257.416</b>
<b>@</b>	<b>TỔNG NGUỒN VỐN</b>	<b>85.662.279</b>	<b>97.212.590</b>

*(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2017 của POTMASCO)***Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2018****Các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2018**

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018	% (+/-)
<b>Doanh thu</b>	133.884.054	143.000.000	107%
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	4.406.066	4.840.000	109,8%

**Cơ sở thực hiện kế hoạch****❖ Kế hoạch đầu tư mở rộng hoạt động kinh doanh**

- 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;
- 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 HCM, Đồng Nai, Long An,... 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;
- 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**

- 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.

## **ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**

### **Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2017**

---

#### ***Tình hình chung của thị trường bưu chính viễn thông năm 2017***

- Ngành đã tạo dựng được một thị trường cạnh tranh lành mạnh trong lĩnh vực thông tin và truyền thông, từng bước hình thành các doanh nghiệp lớn trong Ngành như Tập đoàn VNPT, Tổng công ty Bưu điện Việt Nam (VNPost), Tổng Công ty viễn thông MobiFone,...
- Được định hướng trở thành ngành kinh tế kỹ thuật mũi nhọn, trọng điểm, hạ tầng của hạ tầng. Ngành cần hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ tái cấu trúc lĩnh vực bưu chính – viễn thông, tiếp tục phát triển hạ tầng viễn thông băng rộng đến các xã, phường, thôn, bản trên cả nước.
- Theo thống kê, tỷ lệ sử dụng điện thoại di động ngày càng gia tăng đang thúc đẩy sự tăng trưởng trong ngành viễn thông. Nhu cầu sử dụng băng rộng di động buộc các hãng viễn thông phải chi tiêu mạnh tay vào hạ tầng và buộc chính phủ phải cấp phép cho các thương vụ M&A. Nhu cầu trên cũng thúc đẩy đầu tư và quan tâm về thiết bị kết nối, mở đường cho sự phát triển của “dữ liệu lớn” (big data) và điện toán đám mây.
- Chính phủ các nước đang ý thức hơn về sự cần thiết phải phát triển ngành viễn thông và công nghệ thông tin tiên tiến. Tăng trưởng kinh tế và hoạt động khởi nghiệp ngày càng phụ thuộc vào sự phát triển của dịch vụ băng rộng di động. Nhiều thị trường phát triển và đang phát triển đã vạch ra các kế hoạch băng rộng quốc gia hoặc đang thảo luận về chúng trong khi sự phổ cập của dịch vụ thế hệ thứ ba (3G) và sự ra mắt dịch vụ di động tiến hóa dài hạn (LTE 4G) tiếp tục tăng tốc.
- Nhu cầu của người tiêu dùng về dịch vụ điện thoại trên Internet, video và âm thanh đang tạo ra áp lực ngày càng lớn lên năng lực không dây trên toàn cầu.

#### ***Kết quả kinh doanh của Công ty năm 2017***

Tình hình kinh tế nói chung và ngành bưu chính viễn thông nói riêng đã ảnh hưởng nhiều đến kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty. Năm 2017 là năm Công ty Cổ phần Vật tư Bưu điện có nhiều chuyển biến tích cực từ tất cả các hoạt động kinh doanh. Khả năng cạnh tranh của Công ty trên lĩnh vực thương mại đã từng bước được cải thiện mặc dù còn nhiều yếu tố khó khăn trong hoạt động. Kết

thúc năm tài chính 2017, doanh thu 133.8 tỷ đồng, vượt 18% so với kế hoạch đề ra. Với sự nỗ lực tối đa của Ban điều hành trong việc tiết giảm các chi phí hoạt động, kết quả lợi nhuận sau thuế của Công ty đạt 3.4 tỷ đồng, vượt 11% kế hoạch lợi nhuận sau thuế mà Đại hội đồng cổ đông giao.

### **Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2017**

---

#### **Các cuộc họp và nghị quyết của Hội đồng quản trị**

Trong năm 2017, 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 ĐHĐCĐ.

#### **Báo cáo việc giám sát Ban Giám đốc**

Căn cứ vào quyền hạn và nhiệm vụ của Hội đồng quản trị và Tổng Giám đốc được quy định tại Điều lệ Công ty, trong năm 2017, Hội đồng quản trị đã thực hiện công tác giám sát Tổng Giám đốc trong các lĩnh vực sau:

#### **Tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh 2017:**

Trong năm 2017, Ban điều hành đã nỗ lực hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch doanh thu và lợi nhuận đã được ĐHĐCĐ thông qua. Cụ thể:

- Doanh thu: đạt 133.8 tỷ đồng, tương ứng đạt 18% so với kế hoạch đề ra
- Lợi nhuận sau thuế: đạt 3,4 tỷ đồng, vượt 11% so với kế hoạch lợi nhuận sau thuế được ĐHĐCĐ giao.

#### **Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ, các Nghị quyết của HĐQT năm 2017**

Nghị quyết của ĐHĐCĐ được Hội đồng quản trị chỉ đạo Tổng Giám đốc triển khai thực hiện nghiêm túc.

### **Phương hướng hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2018**

---

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 điện, viễn thông. 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 và xuất nhập khẩu hàng hóa 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.

**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 2018.

**Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ**

Stt	Người thực hiện giao dịch	Quan hệ với cổ đông nội bộ	SLCP sở hữu đầu kỳ	Tỷ lệ	SLCP sở hữu cuối kỳ	Tỷ lệ	Lý do tăng, giảm
1	Bà Trần Thị Kim Lan	Vợ Phó tổng giám đốc công ty	0	0%	27.250	1.5%	Mua
	Bà Lê Thanh Hương	Thành viên Ban kiểm soát công ty	0	0%	1.500	0.08%	Mua

**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.

**Kế hoạch tăng cường quản trị Công ty**

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 19 tháng 3 năm 2018

**ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT**



**Lý Chí Đức**