

CÔNG TY CỔ PHẦN VẬT TƯ BƯU ĐIỆN

270 Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, TP.HCM

Tel: 08 3864 0021

Fax: 08 3864 1020

Website: www.potmasco.com.vn

Email: potmasco@potmasco.com.vn


POTMASCO

**BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN
NĂM 2015**

MỤC LỤC

THÔNG TIN CHUNG	3
Thông tin khái quát.....	3
Ngành nghề và địa bàn kinh doanh	3
Định hướng phát triển.....	5
TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2015	5
Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh.....	6
Tình hình tài chính	8
Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư chủ sở hữu	10
BÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC	111
Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015	111
Những tiến bộ Công ty đạt được	12
Báo cáo tình hình tài chính	15
Kế hoạch hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2016.....	17
ĐÁNH GIÁ CỦA HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ.....	18
Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2015.....	18
I loại động của Hội đồng quản trị năm 2015.....	18
Phương hướng hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2016.....	19
Các giao dịch, thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát.....	19
Kế hoạch tăng cường quản trị Công ty	20

THÔNG TIN CHUNGThông 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
Logo:	
Người đại diện pháp luật:	Ông Lý Chí Đức – Tổng Giám đốc Công ty
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
Website:	http://www.potmasco.com.vn
Vốn điều lệ đăng ký:	18.000.000.000 đồng
Vốn điều lệ thực góp:	18.000.000.000 đồng
Năm trở thành CTĐC:	Năm 2012
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.

Ngành nghề và địa bàn 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 BDS, 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.
- + Cho thuê xe có động cơ

- + Lắp đặt hệ thống điện
- + Sản xuất sản phẩm điện tử dân dụng
- + Xây dựng công trình công ích
- + Dịch vụ lưu trú ngắn ngày
- + Nhà hàng và các dịch vụ ăn uống phục vụ lưu động
- + Xây dựng nhà các loại
- + Lắp đặt máy móc và thiết bị công nghiệp
- + Sản xuất dây, cáp điện và điện tử khác
- + Sản xuất thiết bị dây dẫn điện các loại
- + Sửa chữa máy móc, thiết bị
- + Hoạt động chuyên môn, khoa học và công nghệ khác chưa được phân vào đâu
- + Bán buôn vật liệu, thiết bị lắp đặt khác trong xây dựng
- + Đại lý, môi giới, đấu giá
- + Hoạt động hỗ trợ dịch vụ tài chính chưa phân vào đâu
- + Cổng thông tin
- + Bán buôn đồ dùng khác cho gia đình
- + Hoạt động tư vấn quản lý
- + Lập trình máy vi tính
- + Bán buôn thực phẩm
- + Bán buôn vải, hàng may sẵn, giày dép
- + Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của mô tô, xe máy
- + Bán phụ tùng và các bộ phận phụ trợ của oto và xe có động cơ
- + Bán buôn nhiên liệu rắn, lỏng, khí và các sản phẩm liên quan
- + Bán buôn chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu
- + Dịch vụ liên quan đến in
- + In ấn
- + Hoạt động thiết kế chuyên dụng
- + Bán buôn máy móc, thiết bị và phụ tùng máy nông nghiệp
- + Vận tải hàng hóa bằng đường bộ
- + Vận tải hàng hóa ven biển và viễn dương
- + Hoạt động viễn thông có dây
- + Hoạt động viễn thông không dây
- + Hoạt động của các trung tâm, đại lý tư vấn, giới thiệu và môi giới lao động, việc làm
- + Vận tải hàng hóa đường thủy nội địa
- + Bán lẻ máy vi tính, thiết bị ngoại vi, phần mềm và thiết bị viễn thông trong các cửa

hàng chuyên doanh

- + Bán lẻ hàng hóa khác mới trong các cửa hàng chuyên doanh

Địa bàn kinh doanh:

- + Trụ sở chính – Văn phòng Công ty: 270 Lý Thường Kiệt, Phường 14, Quận 10, TP.HCM

Điện thoại: 08.38640021

- + Chi nhánh miền Nam: 78 Tam đảo, Phường 14, Quận 10, Tp HCM

Điện thoại: 08.38636061

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.

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.

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.

TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2015

Sản phẩm và dịch vụ của Công ty

Về hoạt động kinh doanh thương mại, trong năm 2015, Công ty đã tích cực xúc tiến quan hệ với các chủ đầu tư khu vực miền Nam và ký kết thành công các hợp đồng cung cấp các sản phẩm: dây thuê bao quang, phiến nối, tủ ODF, máy nổ, máy hàn,... cho gần 10 bưu điện tỉnh thành, trong đó có các đối tác lớn và chiến lược như: Trung tâm hạ tầng miền Nam, Viễn thông Hồ Chí Minh, Viễn thông Đồng Nai, Quảng Nam, Đắc Nông, Bình Dương, góp phần đưa doanh thu bán hàng tăng trưởng mạnh 130% so với năm 2014. Ngoài các mặt hàng truyền thống trong ngành, Công ty đã phát triển mở rộng thêm một số lĩnh vực mới, trong đó phải kể đến mảng kinh doanh đại lý bột đá, cung cấp cho ngành nhựa, đặc biệt

Công ty đã cung cấp được cho các khách hàng lớn như Tiền phong, Bình Minh, Thành Công, Hoa Sen, ... bước đầu xây dựng nền móng cho sự phát triển của các năm tiếp theo.

Về dịch vụ liên doanh khai thác mặt bằng, Kios, kho, Công ty chịu nhiều áp lực từ tiền thuê đất của Nhà nước khi thuế đất bị điều chỉnh tăng nhiều lần so với năm 2014, hơn nữa UBND thành phố đã ra quyết định thu hồi lô đất khu B rộng 15.000m² mà Công ty đang khai thác, sử dụng. Đối mặt với nhiều khó khăn nêu trên, Công ty đã tiến hành điều chỉnh tăng đơn giá dịch vụ cung cấp cho khách hàng, cũng như thu hẹp tối đa diện tích văn phòng để bù đắp tiền thuê của Nhà nước. Kết quả, doanh thu cho thuê mặt bằng đạt mốc gần 24 tỷ đồng, tăng 19% so với cùng kỳ năm trước.

Về dịch vụ Ủy thác xuất nhập khẩu và giao nhận vận chuyển, Công ty đã ký kết thành công nhiều hợp đồng giá trị lớn, góp phần tăng thêm một phần doanh thu về cho Công ty.

Bằng sự nỗ lực và cố gắng tối đa của Ban Lãnh đạo Công ty và toàn thể cán bộ, công nhân viên, Potmasco đã được mức tăng trưởng tốt trong hoạt động sản xuất kinh doanh của mình. Đây là một kết quả rất đáng khích lệ của Công ty trong bối cảnh kinh tế hiện nay.

Tình hình hoạt động sản xuất kinh doanh

❖ Doanh thu từng nhóm sản phẩm

Đơn vị tính: ngàn đồng

Khoản mục	Năm 2014		Năm 2015		%(+/-)
	Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT	
Doanh thu bán hàng hoá	9.883.479	28.26%	22.750.989	40,98%	130,19%
Doanh thu cung cấp DV khác	22.820.226	65.25%	30.870.263	55.60%	135.27%
Doanh thu hoạt động tài chính	2.267.318	6.49%	1.895.487	3.42%	-16.40%
Tổng cộng	34.971.023	100%	55.516.739	100%	58.75%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015 của Potmasco

Chi phí sản xuất kinh doanh: Cơ cấu các khoản mục chi phí chủ yếu của Công ty được thể hiện như sau:

Đơn vị tính: ngàn đồng

Stt	Yếu tố chi phí	Năm 2014		Năm 2015	
		Giá trị	%DTT	Giá trị	%DTT
01	Giá vốn hàng bán	18.469.291	56,47%	36.776.318	68,59%
02	Chi phí bán hàng	4.985.985	15,25%	6.953.530	12,97%
03	Chi phí QLDN	7.571.348	23,15%	9.696.765	18,08%
04	Chi phí tài chính	(240.000)	-0,73%	-	0,00%
	Tổng cộng	30.786.624	94,14%	53.426.613	99,64%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015 của Potmasco

Do đặc thù của hoạt động kinh doanh thương mại nên chi phí giá vốn hàng bán luôn chiếm tỷ trọng cao trong tổng chi phí hoạt động của Công ty và có xu hướng tăng trong giai đoạn 2014- 2015. Tuy nhiên, nhìn chung, tỷ lệ giá vốn hàng bán, chi phí bán hàng, chi phí quản lý doanh nghiệp so với doanh thu của Công ty khá ổn định qua các năm chứng tỏ Công ty đã chủ động kiểm soát được giá nguyên liệu đầu vào, khống chế các chi phí phát sinh chặt chẽ để đạt được mức lợi nhuận kỳ vọng của mình.

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 tốt 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 2015	Thực hiện năm 2015	Tỷ lệ hoàn thành kế hoạch
Vốn điều lệ	18.000.000	18.000.000	100%
Doanh thu thuần	50.000.000	55.516.740	111%
Lợi nhuận trước thuế	3.500.000	1.628.314	46,52%

Doanh thu: Doanh thu thuần năm 2015 đạt 55,516 tỷ đồng, vượt 11% kế hoạch đặt ra.

Lợi nhuận sau thuế: LNST năm 2015 đạt 21,9 tỷ đồng, hoàn thành 46,52 % kế hoạch đặt ra.

Tình hình tài chính:

Đơn vị tính: Ngân đồng

Stt	Chỉ tiêu	Năm 2014	Năm 2015	% +/-
1.	Tổng giá trị tài sản	80.940.026	84.527.523	4,43%
3.	Doanh thu thuần	32.703.705	53.621.253	63,96%
4.	Lợi nhuận từ HĐKD	4.184.399	2.090.128	-50,05%
5.	Lợi nhuận khác	241.347	(461.813)	-291,35%
6.	Lợi nhuận trước thuế	4.425.746	1.628.314	-63,21%
7.	Lợi nhuận sau thuế	3.575.355	900.644	-74,81%

Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015 của Potmasco

Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2015 của Công ty đánh dấu sự tăng trưởng về doanh thu cũng như khẳng định được chất lượng dịch vụ của Công ty. Việc hoàn thành vượt mức kế hoạch lợi nhuận năm 2015 ghi nhận sự đóng góp to lớn của toàn thể Cán bộ công nhân viên cũng như sự định hướng của Ban điều hành Công ty.

Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu

Các chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2014	Năm 2015
1. Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
+ Hệ số thanh toán ngắn hạn:			
Tài sản ngắn hạn/Nợ ngắn hạn	Lần	2,1	1,93
+ Hệ số thanh toán nhanh:			
(TS ngắn hạn- Hàng tồn kho)/ Nợ ngắn hạn	Lần	2,09	1,9
2. Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	%	45,39	49,45
+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	%	83,11	97,82
3. Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
+ Vòng quay hàng tồn kho:			
Giá vốn hàng bán /Hàng tồn kho bình quân	Vòng	38,72	46,08
+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	Vòng	0,4	0,65
4. Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
+ Hệ số LNST/Doanh thu thuần	%	10,93	1,68
+ Hệ số LNST/Vốn chủ sở hữu	%	8,09	2,07
+ Hệ số LNST/Tổng tài sản	%	4,42	1,09
+ Hệ số LN từ HĐKD/Doanh thu thuần	%	12,79	3,9

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

Cổ phần

Tổng số cổ phần đang lưu hành: 1.800.000 cp

Loại cổ phần: cổ phiếu phổ thông

Trong đó:

- SL cổ phần chuyển nhượng tự do: 1.800.000 cp

- SL cổ phần hạn chế chuyển nhượng:

Cơ cấu cổ đông đến ngày 31/12/2015

Stt	Cổ đông	Số lượng cổ đông	SLCP sở hữu	Tỷ lệ
1	Cổ đông trong nước	215	1.800.000	100
	- Tổ chức	2	924.950	51,39
	- Cá nhân	213	875.050	48,61
2	Cổ đông nước ngoài			
	- Tổ chức			
	- Cá nhân			
	Tổng cộng	215	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
2				
3				
4				
@	Tổng cộng		918.000	51

(Nguồn: Potmasco)

DÁO CÁO VÀ ĐÁNH GIÁ CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015

Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2015

± 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.
- 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:

- Hoạt động của Công ty chịu sự tác động trực tiếp từ những biến động của nền kinh tế trong nước trong giai đoạn 2014 - 2015 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 dầu ra xuống mức thấp.

Kết quả thực hiện hoạt động kinh doanh năm 2015

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Stt	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2015	Thực hiện 2015	% +/-
1.	Vốn điều lệ	18.000.000	18.000.000	100%
3.	Doanh thu thuần	50.000.000	55.516.740	11%
7.	Lợi nhuận sau thuế	2.746.000	900.644	-74,81%
8.	Tỷ lệ LNST/DTT	5.5%	1.62%	-
9.	Tỷ lệ LNST/VĐL	15.26%	5%	

- Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015 của Potmasco

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 nghiệp vụ giao nhận chuyên nghiệp, nhiều kinh nghiệm và am hiểu thị trường.
- Có một bộ máy lãnh đạo có nhiệt huyết và rất nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực bưu chính viễn thông.

Triển vọng phát triển của ngành

- Tính đến thời điểm hiện nay, mạng lưới Bưu chính có trên 12.700 điểm phục vụ, bán kính phục vụ bình quân đạt 2,87 km/điểm. Mạng viễn thông đạt tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm từ 40% đến 50%, cung cấp các dịch vụ tiện ích phục vụ nhu cầu thông tin của các doanh nghiệp, tổ chức và nhân dân.
- Bên cạnh đó, 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.

Hoạt động Marketing

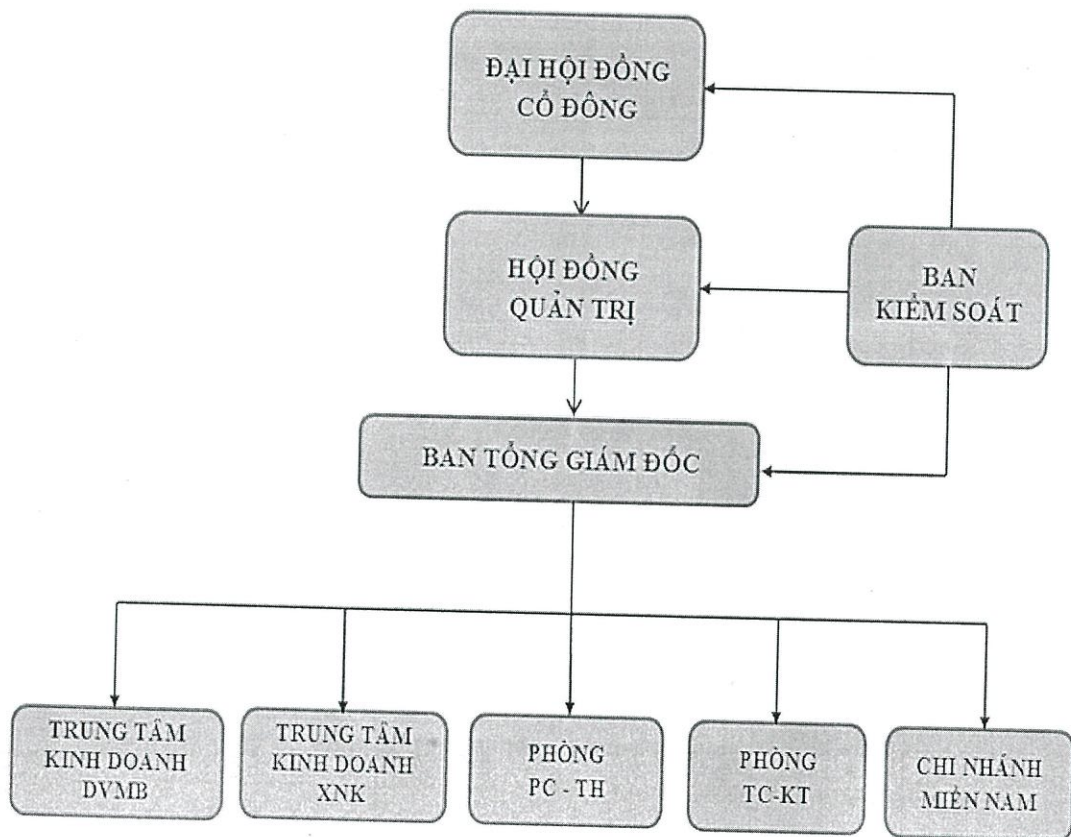
Cùng với công tác quản lý chất lượng, Potmasco cũng hết sức quan tâm đến hoạt động Marketing để chăm sóc khách hàng truyền thống, tiếp cận và thu hút khách hàng mới, khách hàng tiềm năng bằng uy tín chất lượng dịch vụ của Công ty.

Bên cạnh đó Công ty đã tiến hành xây dựng mới, cải tiến giao diện website của Công ty tại địa chỉ: www.potmasco.com.vn để làm cổng thông tin giao tiếp với khách hàng, cập nhật các thông tin dịch vụ giúp cho khách hàng có thể nắm được các dịch vụ của Công ty, đồng thời giúp Công ty giới thiệu, quảng bá các loại hình dịch vụ của Công ty với các đối tượng khách hàng tiềm năng.

Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế và bản quyền

Công ty sử dụng Logo đã được đăng ký nhãn hiệu hàng hóa do Cục Sở hữu Trí tuệ, Bộ Khoa học – Công nghệ cấp. Biểu tượng đồng thời là nhãn hiệu thương mại của Công ty.

Cơ cấu bộ máy quản lý của Công ty



Sơ đồ tổ chức Công ty

Bộ máy quản lý của Công ty được tổ chức theo mô hình Công ty Cổ phần với chi tiết như sau:

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 hằng ngày của Công ty.

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 đại học hoặc sau đại học 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 2014	Năm 2015
I	Tài sản ngắn hạn	76.017.970	80.146.091

Stt	Khoản mục	Năm 2014	Năm 2015
-	Tiền và các khoản tương đương tiền	46.333.249	49.677.323
-	Đầu tư tài chính ngắn hạn	-	-
-	Các khoản phải thu ngắn hạn	29.087.245	28.877.768
-	Hàng tồn kho	294.641	1.301.523
-	Tài sản ngắn hạn khác	302.835	290.284
II	Tài sản dài hạn	4.922.056	4.380.622
-	Đầu tư tài chính dài hạn	1.578.000	1.578.000
-	Các khoản phải thu dài hạn	846.535	-
-	Tài sản cố định	1.810.047	1.245.950
-	Tài sản dở dang dài hạn	-	-
-	Tài sản dài hạn khác	687.474	1.556.672
@	TỔNG TÀI SẢN	80.940.026	84.527.523

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015 của Potmasco)

Tình hình nguồn vốn

Đơn vị tính: Ngàn đồng

Stt	Khoản mục	Năm 2014	Năm 2015
I	Nợ Phải Trả	36.737.775	41.798.823
-	Nợ ngắn hạn	36.209.083	41.572.731
-	Nợ dài hạn	528.692	226.092
II	Vốn chủ sở hữu	44.202.251	42.728.701
@	TỔNG NGUỒN VỐN	80.940.026	84.527.523

(Nguồn: BCTC kiểm toán năm 2015 của Potmasco)

Kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức năm 2016

Căn cứ theo mục tiêu và định hướng phát triển chiến lược của Potmasco đối với ngành kinh doanh, lợi thế cạnh tranh của Công ty và tiềm năng phát triển thị trường, kế hoạch doanh thu, lợi nhuận và cổ tức của Công ty năm 2016 cụ thể như sau:

Đvt: Ngân đồng

Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2015	Năm 2016	
		Kế hoạch	% (+/-) so với năm 2015
Vốn điều lệ	18.000.000	18.000.000	-
Doanh thu thuần	55.516.740	65.000.000	17%
Lợi nhuận sau thuế	900.644	2.340.000	159,81%
Tỷ lệ LNST/doanh thu	1,62%	3,60%	-
Tỷ lệ LNST/VĐL	5,00%	13,00%	-
Tỷ lệ cổ tức/năm	6,00%	8,00%	-

Nguồn: Potmasco

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;
- Ký kết hợp đồng thuê đất với Sở Tài nguyên Môi trường, đảm bảo tính pháp lý cho khu đất đã được Tập đoàn giao quản lý và sử dụng;
- 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 mảng 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;
- Trung tâm Kinh doanh dịch vụ mặt bằng triển khai xin cấp phép các cơ quan có thẩm quyền 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 2015****Kết quả kinh doanh của Công ty năm 2015**

Bước sang năm 2015, kinh tế Việt nam đã bắt đầu có những bước chuyển biến tích cực, tuy nhiên vẫn còn nhiều thách thức với khó khăn và thuận lợi đan xen. Trong bối cảnh đó Công ty cổ phần Vật tư bưu điện đã cố gắng phấn đấu để hoàn thành kế hoạch lợi nhuận mà Đại hội đồng cổ đông năm 2015 đã đề ra. Kết thúc năm tài chính 2015, Công ty ghi nhận doanh thu 55,516 tỷ đồng, vượt 11% so với kế hoạch đề ra. Mặc dù, với sự nỗ lực tối đa của Ban điều hành trong việc tiết giảm các chi phí hoạt động nhưng do chi phí thuế đất của nhà nước tăng 1.5 lần so với năm 2014 nên kết quả lợi nhuận trước thuế của Công ty chỉ đạt 1,628 tỷ đồng, đạt 46,25% kế hoạch lợi nhuận trước thuế 3,52 tỷ đồng mà Đại hội đồng cổ đông giao phó.

Hoạt động của Hội đồng quản trị năm 2015**Các cuộc họp và nghị quyết của Hội đồng quản trị**

Trong năm 2015, 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 2015, 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 2015:

Trong năm 2015, Ban điều hành đã nỗ lực hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch doanh thu nhưng lợi nhuận trước thuế chưa đạt được đã được ĐHĐCĐ thông qua. Cụ thể:

- Doanh thu thuần: đạt 55,516 đồng, tương ứng hoàn thành 111% so với kế hoạch đề ra.
- Lợi nhuận trước thuế: đạt 1,628 tỷ đồng, tương ứng đạt 46,25% so với kế hoạch lợi nhuận sau thuế được ĐHĐCĐ giao phó.

Tình hình thực hiện Nghị quyết ĐHĐCĐ, các Nghị quyết của HĐQT năm 2015

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 2016

Là một Công ty hoạt động trong ngành viễn thông, kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty chịu tác động trực tiếp bởi tình hình thương mại trong nước và quốc tế. Trong vòng 5 năm tới, Công ty định hướng tập trung phát triển thương mại, dịch vụ ủy thác và duy trì chất lượng lắp đặt hiện có và mở rộng năng lực cho các dịch vụ phụ trợ. Bên cạnh đó, công ty sẽ tiếp tục đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh, tăng cường tìm kiếm đối tác, khách hàng, mở rộng thị trường, song song với việc củng cố và duy trì mối quan hệ hợp tác với các khách hàng đã có. Ngoài ra, Công ty sẽ 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 đa ngành nghề trong đó mũi nhọn là hoạt động kinh doanh thương mại, ủy thác xuất nhập khẩu, vận chuyển và cho thuê kho bãi, dịch vụ lắp đặt trong ngành 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 viễn thông nói chung với mục tiêu trở thành một trong những công ty hàng đầu của tập đoàn VNPT.

Các giao dịch, thù lao của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát**Thù lao Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát**

Căn cứ theo Nghị quyết ĐHĐCĐ 2014 thì thù lao, chi phí hoạt động của Hội đồng quản trị và Ban kiểm soát năm 2015 như sau:

✦ Thù lao Hội đồng quản trị:

- Tổng số thành viên HĐQT: 05 thành viên.
- Tổng số thành viên nhận thù lao: 05 thành viên:

- Chủ tịch HĐQT: ... đồng/tháng
 - Phó Chủ tịch HĐQT:.....đồng/tháng
 - Thành viên (03) : ... đồng/tháng
- Tổng thù lao HĐQT 2015: ... đồng/năm.

✦ Thù lao Ban kiểm soát

- Tổng số thành viên BKS: 03 thành viên
- Tổng số thành viên nhận thù lao: 03 thành viên
- Trưởng Ban kiểm soát: ... đồng/tháng
- Thành viên (02): ... đồng/tháng

Tổng thù lao BKS năm 2015: ... đồng/năm.

Giao dịch cổ phiếu của cổ đông nội bộ đến thời điểm 31/12/2015: không có

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

Các giao dịch khác: không có

Kế hoạch tăng cường quản trị Công ty

Năm 2016, công ty hoàn tất thủ tục lên sàn Upcom, để chính thức trở thành Công ty đại chúng. Và Potmasco cũng tiến hành thay thế Điều lệ hoạt động Công ty theo Điều lệ mẫu dành cho Công ty đại chúng và Luật doanh nghiệp 2014 nhằm tạo cơ sở pháp lý vững chắc cho việc tổ chức hoạt động của Công ty và các quy định hiện hành.

Bên cạnh đó, Công ty đã ban hành các quy chế nhằm củng cố và tăng cường quản trị tại Công ty như Quy chế quản lý tài chính, quy chế quản trị công ty. Ngoài ra, 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.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày ... tháng ... năm 2016

ĐẠI DIỆN THEO PHÁP LUẬT



Lý Chí Đức