

TP. Hồ Chí Minh, ngày 02 tháng 06 năm 2020

**BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC
CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ PHÂN PHỐI TỔNG HỢP DẦU KHÍ**

**Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông
Công ty Cổ phần Dịch Vụ Phân Phối Tổng Hợp Dầu Khí**

Thực hiện nhiệm vụ của Ban Giám đốc được quy định tại Luật Doanh nghiệp, Điều lệ Công ty, Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông trong thời gian qua, Ban Giám đốc Công ty (“BGĐ”) xin báo cáo với Đại hội đồng cổ đông các nội dung sau:

I. CÔNG TÁC TRIỂN KHAI THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

Năm 2019, hoạt động phân phối PSD tiếp tục gặp nhiều khó khăn do những biến động của thị trường công nghệ thông tin, cụ thể:

- Thị trường sản phẩm điện thoại di động trong năm 2019 giảm 4.8% (theo GFK), sản phẩm điện tử, điện lạnh, điện gia dụng và các sản phẩm IT dự báo doanh thu có sự tăng trưởng trong khi đó nhóm kỹ thuật số, công nghệ thông tin và viễn thông đang trên đà sụt giảm

Đơn vị tính: tỷ VNĐ

Sản phẩm	Quý I	Quý II	Quý III	Quý IV	Năm 2019	Tăng trưởng
Sản phẩm điện tử	14.351	8.519	9.785	12.887	45.542	- 3,1%
Sản phẩm máy ảnh kỹ thuật số	637	562	506	558	2264	- 18,5%
Sản phẩm điện lạnh	11.453	8.981	9.166	10.107	39.707	3,0%
Sản phẩm điện gia dụng	2.513	1.742	2.138	2.721	9.114	13,5%
Sản phẩm công nghệ thông tin	4.502	4.550	6.217	5.188	20.458	6,7%
Sản phẩm điện thoại di động	25.564	23.145	23.600	24.187	96.496	- 4,8%
Sản phẩm thiết bị văn phòng	162	183	187	191	723	10,3%

(Nguồn : GFK Việt Nam 2019)

- Các chuỗi bán lẻ lớn (phần lớn lấy hàng trực tiếp từ các hãng) tiếp tục phát triển mạnh khiến cho thị phần phân phối của PSD bị sụt giảm mạnh.

- Ngày càng nhiều thương hiệu tham gia vào thị trường Việt Nam, trong đó nhiều Hãng tự tổ chức bán hàng mà không qua nhà phân phối, đồng thời cạnh tranh với các thương hiệu mà PSD đang phân phối.

- Cạnh tranh quyết liệt giữa các thương hiệu trên thị trường khiến cho tỷ suất lợi nhuận giảm, gia tăng rủi ro về công nợ, chi phí tài chính ngày càng gia tăng. Bên cạnh

đó các Hãng không ổn định về nhân sự, và chính sách thay đổi liên tục đã ảnh hưởng đến kết quả kinh doanh của PSD.

Trước những thách thức này, từ đầu năm 2019, dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị, Ban Giám đốc PSD đã triển khai nhiều giải pháp, hành động nhằm mục đích ổn định hoạt động kinh doanh hiện có như: bám sát thị trường, tiếp tục mở rộng danh mục phân phối thông qua việc tìm kiếm các thương hiệu có tiềm lực, liên tục rà soát loại dần các sản phẩm, thương hiệu phân phối có nhiều rủi ro và có hiệu quả thấp đồng thời chuẩn bị sẵn các nguồn lực để triển khai các hoạt động kinh doanh mới.

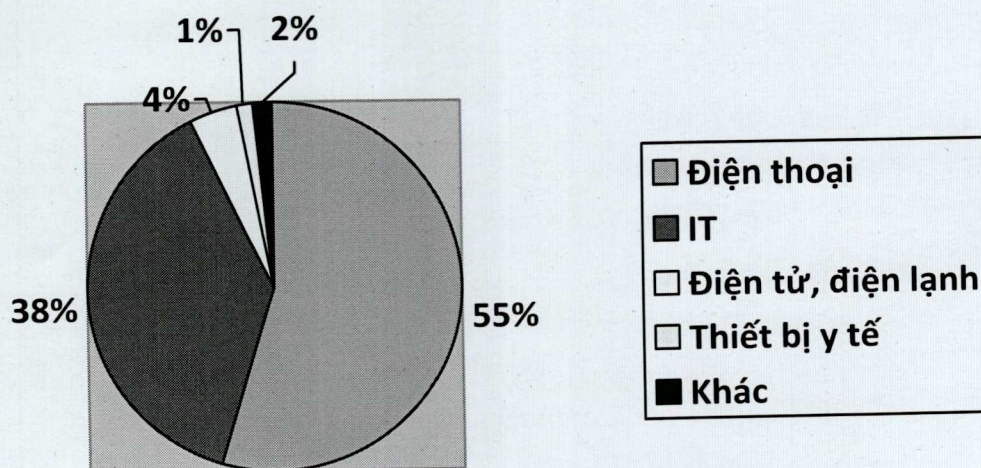
Kết thúc năm 2019, với sự hỗ trợ và chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị, toàn thể CBNV PSD, Bình Minh và Công Nghệ Xanh đã đoàn kết và nỗ lực phấn đấu vượt qua khó khăn, thách thức của thị trường, gần hoàn thành chỉ tiêu về doanh thu với mức hơn 5.765 tỷ đồng, bằng 93% kế hoạch năm, bằng 101% so với cùng kỳ năm 2018.

Kết quả kinh doanh – doanh thu theo từng mảng kinh doanh

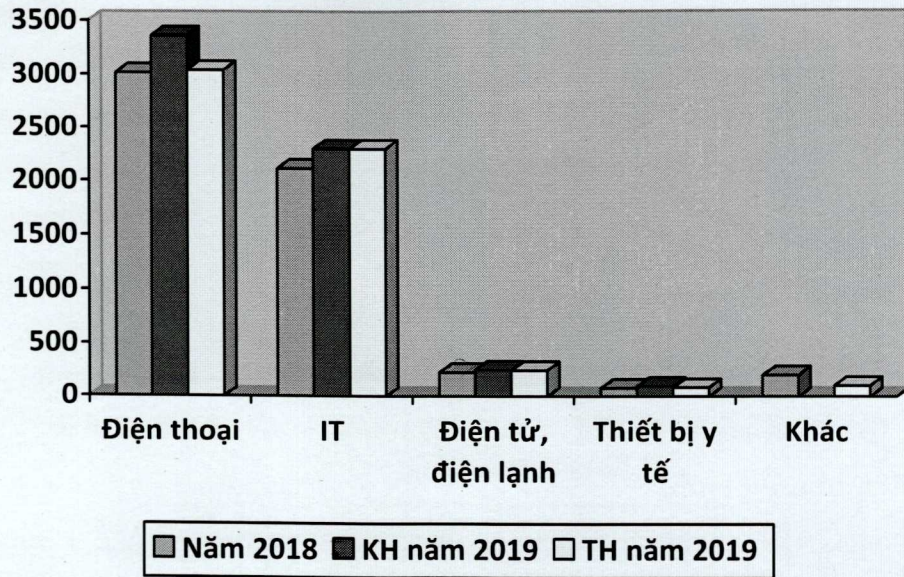
Đơn vị tính: tỷ đồng

Mảng kinh doanh	Kế hoạch		Thực hiện					
	DT	LNTT	DT	LNTT	% DT/KH	% LNTT /KH	% DT/ Năm trước	% LNTT/ Năm trước
Điện thoại	3,360	52.0	3,039	37.99	90%	73%	101%	75%
IT	2,295	28.0	2,294	24.37	100%	87%	109%	87%
Điện tử điện lạnh	250	1.0	247	0.24	99%	24%	109%	-11%
Thiết bị y tế	95	1.0	83	0.45	87%	45%	105%	14%
Dịch vụ khác	-	-	103	0.10			51%	85%
Tổng	6,000	82.0	5,765	63.14	96%	77%	102%	79%

Biểu đồ tỉ trọng doanh thu các ngành kinh doanh năm 2019



Biểu đồ doanh thu giai đoạn 2018 - 2019



1.1 Điện thoại di động

Năm 2019, ngành hàng điện thoại đã gặp một số trở ngại ảnh hưởng đến doanh thu ngành hàng, cụ thể:

- Các chuỗi bán lẻ phần lớn lấy hàng trực tiếp từ Samsung trong năm 2019 tiếp tục phát triển mạnh khiến cho thị phần của nhà phân phối của PSD sụt giảm.

- Thế giới di động triển khai mở chuỗi điện thoại siêu rẻ ảnh hưởng trực tiếp đến các đại lý lớn của PSD khiến sự cạnh tranh ngày càng khốc liệt trong năm 2019.

- Sự tăng trưởng mạnh mẽ của các nhãn hàng điện thoại có nguồn gốc xuất xứ từ Trung Quốc kết hợp cùng với sự phát triển của các sản phẩm thương mại điện tử và sự thay đổi hành vi mua hàng của thể hệ trẻ cũng ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu của PSD hiện tại.

- P. Kinh doanh Điện thoại đã triển khai thêm mảng Samsung Smartdoor Lock từ tháng 07 năm 2019 với doanh số hơn 4 tỷ, xây dựng được trên 50 khách hàng, bước đầu mang về lợi nhuận cho PSD. Tuy nhiên, Hãng chưa tập trung trong việc quảng bá thương hiệu khoá điện tử đến EU, chưa kiểm soát được thị trường không chính ngạch dẫn đến chưa thể kiểm soát giá, chính sách hỗ trợ sau bán hàng chưa tốt dẫn tới ngành hàng hiện chưa có doanh thu, doanh số lớn đóng góp cho doanh thu, doanh số của Phòng.

- Doanh thu của mảng kinh doanh này là 3039 tỷ đồng, đạt 90% so với kế hoạch đặt ra, tăng trưởng 1% so với năm 2018.

1.2 Ngành hàng IT

Năm 2019, thị trường ngành hàng IT đã đến giai đoạn bão hòa và đang có dấu hiệu giảm dần, đặc biệt nhãn hàng DELL giảm khoảng 20% về doanh số, đồng thời sự kết hợp các chuỗi hệ thống bán lẻ tập trung dần sang các nhãn hàng khác nên đã gây ảnh hưởng tiêu cực đến tình hình kinh doanh của ngành hàng IT. Thị phần của nhãn hàng ASUS ngày càng gia tăng trong tỷ trọng các nhãn hàng của ngành hàng IT. Trong 2019, Phòng KD IT đã triển khai thêm nhãn hàng LCD SAMSUNG bước đầu đã có những thuận lợi và kỳ vọng sẽ phát triển trong thời gian sắp tới.

Đối với ngành hàng IT, các công tác quản trị, đặc biệt là quản trị tồn kho và vòng quay hàng hóa đã được tập trung thực hiện thông qua các chỉ đạo, giám sát thường xuyên từ các cấp quản lý cũng như thông qua các công cụ đo lường, kiểm soát trên phần mềm hệ thống quản trị giúp cho hiệu quả kinh doanh của các ngành hàng đều được cải thiện hơn so với năm 2018. Nhóm nhân sự quản lý cấp trung phát huy rất tốt và bản lĩnh hơn so với năm 2018, Phòng Kinh doanh IT có sự đoàn kết và máu lửa trong công tác bán hàng.

Mảng kinh doanh dự án tiếp tục gặp sự cạnh tranh khốc liệt từ các nhà phân phối khác cùng với sự biến động về tỷ giá dẫn tới doanh thu, doanh số chưa được như kỳ vọng. Doanh thu của mảng kinh doanh này hiện chiếm tỷ trọng khoảng 30,5% trong tổng doanh thu của ngành.

Về mặt tổng thể doanh thu của mảng kinh doanh IT này đạt 2294 tỷ đồng, xuất sắc đạt 100 % so với kế hoạch ban đầu đặt ra.

1.3 Điện tử điện lạnh

Trong 2019, mảng kinh doanh điện tử điện lạnh gặp không ít khó khăn, chuỗi hệ thống Nguyễn Kim không còn nằm trong chuỗi phân phối chính thức của BMD, gây ảnh hưởng rất lớn đến doanh thu của 2019, tình trạng hàng tồn của 2018 gây áp lực phải xử lý nên kết quả lợi nhuận không được như mong đợi theo kế hoạch đặt ra

Về tổng doanh thu 2019 của BMD đã tăng 10% với với cùng kỳ. Doanh thu của mảng kinh doanh này đạt 247 tỷ đồng, đạt 99% kế hoạch đặt ra về doanh thu nhưng không đạt kết quả tốt về lợi nhuận khi chỉ đạt 24% so với kế hoạch.

1.4 Thiết bị y tế

Ngành hàng trang thiết bị y tế là ngành hàng mới nằm trong chiến lược mở rộng các ngành hàng kinh doanh, mở rộng hệ sinh thái của PSD. Tháng 05/2019 khi PSD chính thức tham gia góp vốn kinh doanh và trở thành cổ đông lớn với 50% vốn điều lệ của Công ty Cổ phần Xuất nhập khẩu Công nghệ Xanh (CNX), ngay sau đó PSD nhanh chóng nghiên cứu triển khai thêm các mảng phân phối các sản phẩm mới như Kiểm soát nhiễm khuẩn, sản phẩm giám sát và theo dõi bệnh Tiểu đường và Nhóm ngành Nha khoa. Doanh thu của mảng kinh doanh này đạt 82.7 tỷ đồng, trong đó ngành hàng thiết bị nội soi mang về doanh thu lớn nhất, chiếm trên 95% doanh thu của cả Công ty, ngành hàng tiểu đường mang lại biên lợi nhuận lớn, tuy chưa có nhiều đóng góp lớn về mặt doanh thu trong năm 2019 nhưng đã bước đầu mang lại lợi nhuận cho Công ty CNX.

II. TÌNH HÌNH TÀI CHÍNH

2.1 Tình hình tài sản

Tổng tài sản năm 2019 là: 1.953 tỷ đồng, giảm 11% so với cùng kỳ, trong đó tài sản ngắn hạn là 1.932 tỷ đồng giảm 12% do các khoản tương đương tiền giảm 354 tỷ đồng, tương ứng 74%.

2.2 Tình hình nợ phải trả

Số dư khoản nợ phải trả năm 2019 giảm 260 tỷ tương ứng 14% do các khoản vay ngắn hạn giảm. Các chỉ số tài chính được thể hiện trong bảng tính sau.

Các chỉ tiêu	Năm 2018	Năm 2019
I.Các chỉ tiêu về khả năng thanh toán		
TSLĐ/Nợ ngắn hạn	1.16	1.2

<i>Hệ số thanh toán nhanh</i>	<i>0.84</i>	<i>0.71</i>
2.Các chỉ tiêu về cơ cấu vốn		
<i>Hệ số nợ/Tổng tài sản</i>	<i>0.86</i>	<i>0.83</i>
<i>Hệ số nợ/Vốn chủ sở hữu</i>	<i>5.95</i>	<i>4.75</i>
3.Các chỉ tiêu về năng lực hoạt động		
<i>Giá vốn hàng bán</i>	<i>10.98</i>	<i>7.85</i>
<i>Doanh thu thuần/tổng tài sản</i>	<i>2.54</i>	<i>2.92</i>
4.Chỉ tiêu về khả năng sinh lời		
<i>Hệ số lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần</i>	<i>1.15%</i>	<i>0.81%</i>
<i>Hệ số lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu</i>	<i>20%</i>	<i>14%</i>
<i>Hệ số lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản</i>	<i>2.91%</i>	<i>2.36%</i>
<i>Hệ số lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần</i>	<i>1.42%</i>	<i>1.13%</i>

III. NHỮNG CẢI TIẾN VỀ CƠ CẤU TỔ CHỨC, CHÍNH SÁCH, QUẢN LÝ TRONG NĂM 2019

3.1 Công tác quản lý tổ chức

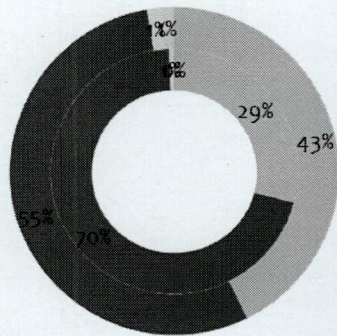
Chứng kiến sự biến động mạnh mẽ của thị trường công nghệ thông tin trong năm 2019, PSD tiếp tục phải chuyển mình để bắt kịp với xu hướng thị trường, sự thay đổi nhanh chóng của các ngành hàng công nghệ thông tin. Theo đó, BGD đã có những chỉ đạo sâu sát với việc sửa đổi, bổ sung quy trình vận hành nội bộ, nâng cao năng lực sử dụng công nghệ thông tin và phát triển hệ thống bán hàng nội bộ của PSD, bên cạnh đó PSD cũng triển khai hệ thống tích hợp ERP nhằm chuẩn bị cho những bước tiến trong tương lai khi công nghệ 4.0 dần trở thành công cụ quan trọng của mỗi tổ chức. Hệ thống kho vận tiếp tục được đầu tư phát triển và đồng thời có sự tích hợp hệ sinh thái cơ sở vật chất của các đơn vị thành viên nhằm tối ưu hóa năng lực vận hành, sử dụng hiệu quả nguồn lực của tổ chức.

Trước sự cạnh tranh không ngừng của các nhà phân phối cùng sự phát triển của hệ thống điện máy chuỗi, BGD liên tiếp có những chỉ đạo, tìm kiếm những nhãn hàng mới, đối tác mới. Tháng 10/2019, tiếp tục mở rộng hoạt động phân phối đối với các mặt hàng điện gia dụng, điện tử, điện lạnh tại khu vực miền trung, PSD đã đưa vào vận hành thêm một chi nhánh của Kho Đà Nẵng. Kho Hà Nội cũng đã được chuyển sang địa chỉ mới với sức chứa tốt hơn, đảm bảo về hệ thống vận chuyển và giá thuê thấp để tăng cường tính hiệu quả của tổ chức.

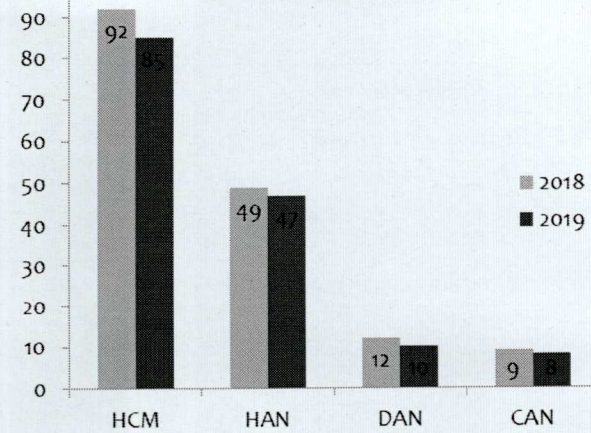
3.2 Công tác nhân sự

Tính đến 31/12/2019, PSD có 150 nhân sự khối PSD, 89 nhân sự khối thuê ngoài. Đội ngũ nguồn nhân lực PSD chủ yếu là nhân sự trẻ, độ tuổi trung bình 33 tuổi, có trình độ cao với tỷ lệ người có trình độ Đại học trở lên chiếm 82% tổng số lượng nhân sự. Thời gian gắn bó của người lao động với tổ chức ở mức trung bình 4,54 năm, số lượng người gắn bó với Công ty trên 10 năm là 31 người chiếm tỷ lệ 20,6%.

Cơ cấu nhân sự HĐLĐ



Số lượng nhân sự tại các chi nhánh

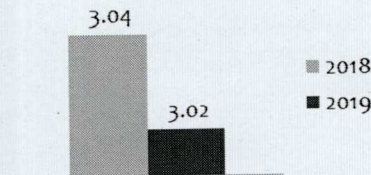


Trong năm 2019, PSD mặc dù gặp rất nhiều khó khăn tuy nhiên HĐQT, BGD vẫn duy trì đảm bảo chính sách cho người lao động – tài sản quý nhất của PSD hiện tại, thực hiện tốt công tác chế độ chính sách, đảm bảo thu nhập và chi trả công bằng cho những nhân sự có kết quả đạt hiệu quả công việc tốt, chấp hành tốt chính sách của nhà nước liên quan đến lao động. Năm 2019, PSD thực hiện tăng lương cho 76,39% người lao động với tỷ lệ tăng lương trung bình cho NLĐ là 12,73%. Các quỹ khen thưởng, quỹ phúc lợi được PSD sử dụng linh động nhằm chi trả xứng đáng và ghi nhận những đóng góp của người lao động.

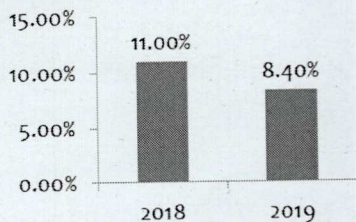
Tỷ lệ nhân sự ký HĐLĐ được đóng BHXH

100%

Chi phí bảo hiểm xã hội hàng năm (tỷ VNĐ)



Tỷ lệ nâng lương đóng BHXH



Công tác tuyển dụng luôn đáp ứng nhu cầu từ các Phòng, Bộ phận. Triển khai theo yêu cầu của BGD, P. Hành chính nhân sự đã tuyển mới tổng số 30 nhân sự. Nối tiếp chương trình Birdy, PSD thực hiện chương trình thực tập sinh nhân sự trên toàn quốc bước đầu thực hiện tại khu vực HCM với 5 nhân sự, dự kiến trong năm 2020 sẽ thực hiện 3 đợt tuyển dụng liên tục nhằm tìm kiếm nguồn nhân sự trẻ, nhiệt huyết và sự sáng tạo để bổ sung cho các Phòng, Bộ phận, đặc biệt là khối kinh doanh.

Năm 2019, PSD thực hiện 9 khóa đào tạo với sự tham dự của 435 lượt học viên, tổng chi phí khoảng 995 triệu đồng, các nội dung đào tạo tập trung vào năng lực quản

lý, quản trị hướng tới con người cho đội ngũ nhân sự quản lý cấp trung cùng với việc bổ sung những kiến thức chuyên môn, kỹ năng liên quan đến sản phẩm, thị trường cho đội ngũ nhân viên kinh doanh trên toàn hệ thống. PSD tiếp tục phát triển, nâng cao năng lực, kỹ năng của đội ngũ nhân sự quản lý cấp trung thông qua các chương trình đào tạo nội bộ, góp phần tăng tính hiệu quả cũng như sử dụng triệt để nguồn nhân lực của tổ chức.

Công tác bổ nhiệm, đánh giá được thực hiện đầy đủ, riêng trong năm 2019, PSD đã bổ nhiệm 6 nhân sự quản lý cấp trung từ nguồn nội bộ, đảm bảo tính công bằng, chính xác cho công tác đánh giá và quy hoạch cán bộ kế thừa nhằm đáp ứng nguồn nhân lực chất lượng cao cho tổ chức.

3.3 Công tác Tài chính - Kế toán

Trong năm 2019, Phòng tài chính kế toán hoạt động hiệu quả với việc hoàn thành công tác hoàn thuế kéo dài trong suốt 4 năm với số tiền 168 tỷ đồng giúp Công ty bổ sung nguồn vốn kinh doanh tiết kiệm chi phí tài chính hơn 8,4 tỷ đồng/năm. PSD đã thu xếp nguồn vốn, tài chính ổn định chi phí rẻ cho Công ty và các đơn vị thành viên nhất là năm 2020 đánh dấu sự hợp tác mới với các thương hiệu lớn cùng sự bùng nổ doanh số của Samsung.

Tiếp tục kiểm soát quản lý công nợ, hỗ trợ kiểm soát hàng hóa tồn kho, kiểm soát chi phí chặt chẽ đầy đủ đúng theo các quy định của pháp luật và luật thuế.

Trong năm, PSD cũng đã hoàn tất số liệu thanh tra thuế 2012-2018.

3.4 Quản lý hệ thống

3.4.1 Hoạt động của bộ phận phân tích và hỗ trợ kinh doanh

Thực hiện tốt hoạt động xử lý đơn hàng trong 2019, tăng cường phân tích dữ liệu, chuẩn hóa dữ liệu. Năm 2019, PSD đã xử lý 87,518 đơn hàng, quản lý và sửa đổi gần 500 hợp đồng nguyên tắc mới, số lượng biên bản chiết khấu tăng mạnh so với năm 2018 với gần 2000 biên bản, tăng 39% về số lượng. Báo cáo hằng được Bộ phận phân tích và hỗ trợ kinh doanh hoàn thành đúng hạn, góp phần giúp BGD có những quyết định đúng đắn dựa trên dữ liệu nội bộ tổ chức

3.4.2 Hoạt động của bộ phận hệ thống thông tin

Trong năm 2019, Ban lãnh đạo PSD đã tiếp tục cải thiện hệ thống WMS trong việc quản lý và cập nhật dữ liệu kinh doanh, dữ liệu về doanh thu, doanh số hàng bán, hàng tồn kho, công nợ được cập nhật online cho từng cá nhân liên quan theo phân cấp cụ thể. Bộ phận quản lý hệ thống IT tiếp tục xây dựng và phát triển nhiều chương trình phần mềm ứng dụng tốt cho công tác bán hàng của bộ phận kinh doanh, đồng thời tiếp tục triển khai, nâng cấp hệ thống dữ liệu về chất lượng và tính bảo mật của toàn công ty.

3.4.3 Hoạt động của bộ phận kho vận

Với nguồn nhân sự ổn định, trẻ hệ thống kho bãi được đầu tư nâng cấp, hệ thống quản lý ngày càng hoàn thiện, PSD đã đảm bảo việc quản lý hàng hóa an toàn, hiệu quả, đảm bảo công tác giao nhận phục vụ các mảng kinh doanh đáp ứng yêu cầu. Trong năm 2019, PSD tiếp tục cung cấp dịch vụ vận chuyển cho các đơn vị thành viên (SMC và PHTD), khối lượng hàng hóa vận chuyển trong năm 2019 trên mức 4 ngàn tấn với gần 90 ngàn đơn hàng trên toàn hệ thống.

3.5 Công tác khác

Về công tác truyền thông nội bộ và hoạt động Công đoàn tại PSD vẫn luôn “giữ lửa” được bằng những hoạt động văn hóa nội bộ, các hoạt động thể dục thể thao ngoại khóa nhằm phát triển văn hóa tổ chức, tạo điều kiện để người lao động học tập và làm việc, cống hiến hết mình, gắn bó với tổ chức. Các chương trình Team Building chủ đề “Together we shine”, chương trình rèn luyện sức khỏe “Run with PSD”, ngày hội gia đình, các workshop tiếng anh “Into the challenges” cũng như các hoạt động nội bộ thu hút trên 80% CBNV tham dự với tinh thần, văn hóa sức trẻ của người PSD, mang đến không khí làm việc vui tươi tại các chi nhánh của PSD trên toàn quốc.

IV. ĐÁNH GIÁ VIỆC THỰC HIỆN TRÁCH NHIỆM CỦA BAN GIÁM ĐỐC

Một năm khó khăn về mọi mặt vừa trải qua, mặc dù gặp phải nhiều khó khăn nhưng BGD đã nỗ lực thực hiện các chủ trương từ HĐQT, điều hành linh hoạt trước những diễn biến của thị trường. Sự phối hợp giữa HĐQT và BGD đã góp phần mang lại hiệu quả trong công tác điều hành hoạt động kinh doanh, cụ thể:

- Triển khai tốt các chủ trương của Hội đồng quản trị trong việc thực hiện kế hoạch kinh doanh nhằm đạt hiệu quả tốt nhất.

- Có những giải trình, tham mưu rất chi tiết giúp tạo sự đồng thuận cao và nhanh chóng trong việc ra quyết định của HĐQT.

- Có những quyết định kịp thời đối với các công việc thuộc thẩm quyền.

- Hoạt động của Công ty luôn bám sát tình hình thực tế của thị trường.

- Tiếp tục giám sát hoạt động của các đơn vị thành viên nhằm tham mưu cho HĐQT có những quyết định nhanh chóng và chính xác, nâng cao hiệu quả quản trị của PSD đối với các đơn vị thành viên.

- Thực hiện tốt các quy chế, quy định của Công ty đã được phê duyệt, tiếp tục hoàn thiện, sửa đổi và ban hành các quy chế mới nhằm đảm bảo cho tổ chức vận hành thông suốt, hiệu quả, hạn chế thấp nhất rủi ro đặt ra.

V. KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG CỦA CÔNG TY NĂM 2020

5.1 Các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh

Căn cứ vào nội lực của PSD và nhận định về thị trường năm 2020, BGD sẽ nỗ lực để hoàn thành kế hoạch (hợp nhất) năm 2020 với các chỉ số về doanh thu và lợi nhuận cơ bản được HĐQT đặt ra như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	Kế hoạch năm 2019	Thực hiện năm 2019	Kế hoạch năm 2020	Tỷ lệ	Tỷ lệ
	1	2	3	4= (3)/(2)	5= (3)/(1)
Doanh thu	6,000	5,765	6,000	104%	100%
Lợi nhuận trước thuế	82	63.1	62	98%	76%
Lợi nhuận sau thuế	65.6	46.2	45.6	99%	70%
Vốn điều lệ	255	306.8	306.8	100%	120%
Tỷ lệ cổ tức tối thiểu	25%	30%	15%	100%	120%

5.2. Kế hoạch hoạt động đầu tư

Nhằm mở rộng hoạt động kinh doanh và trên cơ sở đánh giá tính khả thi của các dự án, doanh nghiệp hiện đang hoạt động hợp pháp tại Việt Nam, Ban Giám đốc sẽ đề xuất Hội đồng quản trị thông qua phương án đầu tư góp vốn, mua cổ phần, phần vốn góp tại các dự án và doanh nghiệp hoạt động trong các ngành nghề, lĩnh vực có tiềm năng phát triển. Trong đó, năm 2020, Ban Giám đốc sẽ đề xuất Hội đồng quản trị thông qua phương án góp vốn mua 100% số cổ phần tại Công ty Cổ phần An Lạc Nhơn Trạch, mã số doanh nghiệp 3601414843 tại đường số 3, KCN Nhơn Trạch 3, Xã Long Thọ, Huyện Nhơn Trạch, Tỉnh Đồng Nai, Việt Nam.

5.3. Giải pháp hành động thực hiện kế hoạch kinh doanh

5.3.1. Mạng Điện thoại

- Thực hiện tốt dịch vụ Fullfillment cho các Hãng.
- Kiểm soát chi phí chặt chẽ trong quản lý kho bãi, giao nhận và vận chuyển; tăng cường kiểm soát và thu hồi công nợ tốt.
- Tập trung phát triển mạng B2B điện thoại đồng thời phát triển doanh số và khách hàng của ngành hàng Smartdoor lock, tiếp tục tìm kiếm các nhãn hàng mới khi có cơ hội.

5.3.2. Mạng IT

- Mở thêm nhãn hàng mới để gia tăng doanh thu và lợi nhuận.
- Tái cơ cấu lại các mảng kinh doanh kém hiệu quả, để tập trung nguồn lực cho các mảng kinh doanh chiến lược.
- Phát triển đội ngũ nhân sự chuyên nghiệp, đoàn kết để đáp ứng yêu cầu phát triển của mảng kinh doanh.
- Quản trị, kiểm soát chặt chẽ hàng tồn kho, kiểm soát chặt chẽ chi phí để đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận gộp theo kế hoạch đặt ra.
- Phát triển các đại lý vệ tinh, triển khai thực hiện mạng Back to Back cho các dự án IT.
- Tập trung vào các tỉnh thành có nhiều các khu công nghiệp, thương mại tập trung.

5.3.3. Mạng điện tử điện lạnh, thiết bị y tế

- Phát triển, đào tạo đội ngũ nhân sự kinh doanh nâng cao năng lực, trình độ đáp ứng nhu cầu phát triển của thị trường.
- Mở rộng hệ thống kênh phân phối truyền thống toàn quốc.
- Mở rộng phân phối thương hiệu,...

5.3.4. Khối hỗ trợ

- Đảm bảo các điều kiện tốt nhất để phục vụ hoạt động sản xuất kinh doanh cụ thể: Công tác logistic kho vận luôn được nhanh chóng, an toàn, tiếp tục sửa đổi quy trình vận hành, nâng cao hệ thống kho bãi, đảm bảo công tác an toàn phòng cháy chữa cháy cho tất cả các kho trên toàn quốc; Công tác hệ thống thông tin luôn cập nhật, đảm bảo việc vận hành đồng bộ của hệ thống WMS nội bộ, triển khai tiếp tục các giai đoạn cho hệ thống ERP mới. Công tác nhân sự cần cơ cấu lại tổ chức nhân sự các bộ phận khối hỗ trợ trên tinh thần tinh giản gọn nhẹ bộ máy tổ chức, nâng cao hiệu quả công việc của từng nhân sự, tiếp tục điều chuyển, luân chuyển công việc nhằm tạo điều kiện làm giàu công việc cho các nhân sự, đảm bảo việc vận hành trong năm 2020 rất nhiều



thách thức; tiếp tục tổ chức các khóa đào tạo nội bộ và hoàn thành công tác tuyển dụng cho năm 2020; Công tác tài chính, kế toán luôn sẵn sàng đảm bảo vốn, dòng tiền, theo dõi công nợ và đốc thúc việc thu hồi nợ trong năm 2020.

- Tăng cường mối quan hệ với các đối tác, các Hãng để phục vụ tốt nhất hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Tiếp tục thực hiện việc tiết giảm chi phí hoạt động thông qua việc rà soát, tối ưu hóa các quy trình vận hành, quy trình kinh doanh.

- Rà soát lại các quy chế đảm bảo phù hợp với yêu cầu công việc, thúc đẩy tăng năng suất lao động.

- Kết hợp các biện pháp để quản lý chặt chẽ rủi ro về công nợ, tồn kho.

- Thực hiện tốt công tác dự báo thị trường, quản lý chặt chẽ công nợ, tập trung các nguồn lực để phân phối sản phẩm ra thị trường đạt hiệu quả kinh tế cao.

Trên đây là báo cáo hoạt động của Công ty năm 2019 và kế hoạch hoạt động năm 2020, kính đề nghị Đại hội đồng cổ đông đóng góp ý kiến và thông qua.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu HĐQT.



NGUYỄN MẠNH LÂN