

DỰ THẢO

Hà Nội, ngày tháng 4 năm 2025

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025
VÀ KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG NĂM 2026
TẠI CUỘC HỌP ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2026

I. TỔNG QUAN DOANH NGHIỆP

1. Thông tin chung Công ty

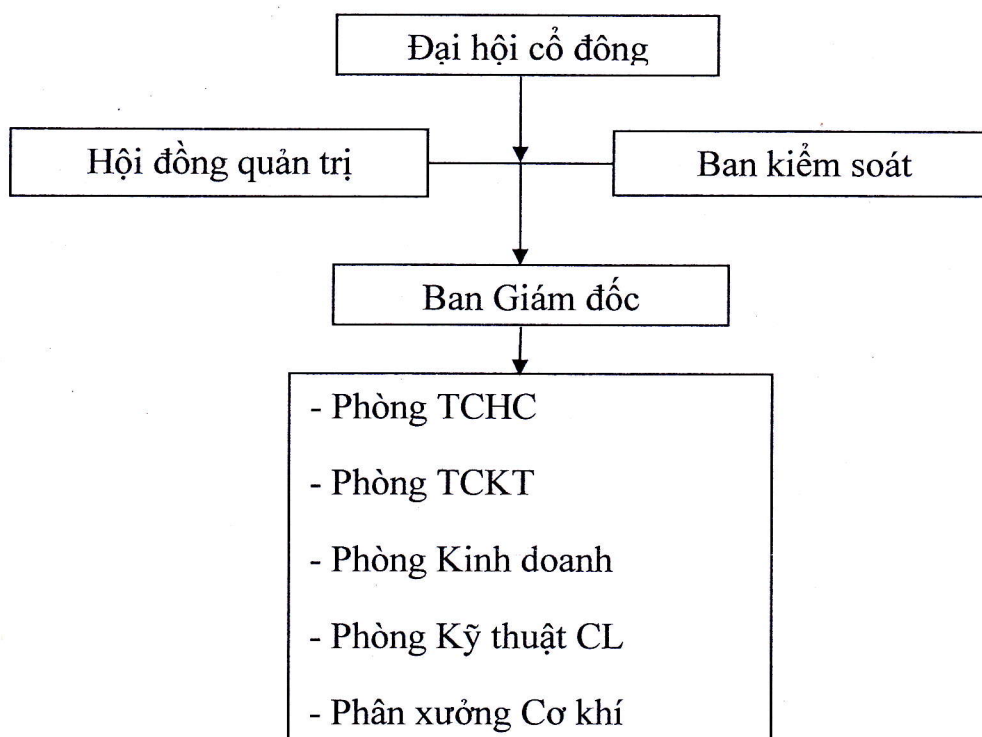
- Tên gọi: Công ty Cổ phần Cơ khí Cỏ Loa (COLOAMEC)
- Địa chỉ: Tổ 22, Xã Thư Lâm, Thành phố Hà Nội
- Điện thoại: 024.38832394 - 024.39680055
- Website: www.coloamec.com
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp: 0101507847 đăng ký thay đổi lần thứ 6 ngày 04/9/2019.

- Là doanh nghiệp cổ phần, vốn điều lệ: 6.000.000.000 đồng (sáu tỷ đồng).
Trong đó vốn góp của Tổng công ty Máy động lực và Máy nông nghiệp Việt Nam – CTCP (VEAM) chiếm 53.66%.

Hiện nay Công ty đang chủ yếu tập trung khai thác sản xuất các sản phẩm kết cấu vừa và nhỏ, thùng lưới, palet, xe đẩy, giỏ lưới, hàng rào đô thị và thùng rác cho một số đối tác trong nước và xuất khẩu trực tiếp sang thị trường Nhật Bản, Canada và Mỹ.



Mô hình Công ty



Công ty hiện có 55 lao động, tổ chức thành 4 phòng ban và 01 phân xưởng sản xuất.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2025

1. Đặc điểm tình hình

Năm 2025, kinh tế thế giới tiếp tục diễn biến phức tạp, khó lường. Cạnh tranh chiến lược giữa các nước lớn ngày càng gia tăng, xu hướng bảo hộ thương mại ngày càng lan rộng. Xung đột quân sự tại một số khu vực vẫn kéo dài, chưa có dấu hiệu dừng lại và tiềm ẩn nguy cơ lan rộng ra nhiều nước trên Thế giới. Trung Quốc tiếp tục duy trì vai trò trung tâm của chuỗi cung ứng khu vực và Thế giới. Xu hướng dịch chuyển chuỗi cung ứng ra khỏi Trung Quốc tiếp tục tăng, tạo ra cả cơ hội và thách thức cho các nước ASEAN, trong đó có Việt Nam.

Trong bối cảnh đó, Ban điều hành dưới sự chỉ đạo của Hội đồng quản trị (HDQT) đã đoàn kết, nỗ lực vượt qua khó khăn và hoàn thành các chỉ tiêu do Đại hội đồng cổ đông giao (ĐHDCĐ).

2. Kết quả sản xuất kinh doanh

2.1 Kết quả thực hiện một số chỉ tiêu chính

Các chỉ tiêu chính (ĐVT: Tỷ đồng)	Thực hiện 2024	Kế hoạch 2025	Thực hiện 2025	So sánh (%)	
				4/2	4/3
1	2	3	4	5	6
1. Giá trị sản xuất công nghiệp	42.53	38.00	42.66	100.3	112.2
2. Doanh thu BH và CCDV	42.53	38.00	42.66	100.3	112.2
+ SX Công nghiệp	42.53	38.00	42.66	100.3	112.2
Trong đó:					
- Hàng xuất khẩu	15.78	16.00	16.64	105.4	104.0
- Hàng trong nước	26.75	22.00	26.02	97.2	118.2
+ Thương mại	0		0	0	0
3. Doanh thu tài chính và TN khác	0.34		0.61	179.4	
4. Lợi nhuận trước thuế TNDN	2.72	1.20	3.18	116.9	265.0
5. Lợi nhuận sau thuế TNDN	2.06		2.64	128.1	

(Số liệu theo Báo cáo tài chính năm 2025 đã được kiểm toán)

2.2 Đánh giá kết quả sản xuất kinh doanh

Giá trị sản xuất công nghiệp năm 2025 tăng nhẹ so với năm 2024 và đạt 112.2% so với kế hoạch SXKD năm 2025. Lợi nhuận sau thuế tăng 128.1% so với thực hiện năm 2024. Năm 2025 do chính sách thuế của Mỹ nên giá nhập khẩu các mặt hàng từ Việt Nam vào Mỹ cao, khách hàng giảm đặt hàng. Bên cạnh đó các cuộc xung đột vũ trang giữa các nước trên Thế giới khiến chính trị bất ổn, gián đoạn hoạt động sản xuất, vận chuyển do đó hoạt động xuất khẩu bị ảnh hưởng. Trước những khó khăn ở thị trường xuất khẩu, để hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2025, Hội đồng quản trị, Ban điều hành đã nỗ lực tìm kiếm các đơn hàng trong nước, mở rộng hợp tác với các đơn vị trong VEAM, đầu tư thiết bị, mở rộng các mặt hàng sản xuất để tăng doanh thu hoàn thành nhiệm vụ Đại hội đồng cổ đông giao.

3. Các chỉ số tài chính thực hiện

Các chỉ tiêu chính	Năm 2024	Năm 2025	So sánh %
1	2	3	4=3/2
1. Doanh thu thuần về BH & CCDV (tỷ đồng)	42.53	42.66	100.3

Các chỉ tiêu chính	Năm 2024	Năm 2025	So sánh %
2. Lợi nhuận gộp (tỷ đồng)	7.17	7.38	102.9
Tỷ suất lợi nhuận gộp/doanh thu (%)	16.85	17.29	102.6
3. Doanh thu tài chính và TN khác (tỷ đồng)	0.34	0.60	176.4
4. Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp (tỷ đồng)	2.06	2.64	128.1
5. Tỷ suất lợi nhuận sau thuế/vốn điều lệ (%)	35.0	44.0	125.7
6. Lãi cơ bản/cổ phiếu (đồng)	35,000	44,000	125.7

4. Xuất khẩu

Giá trị xuất khẩu năm 2025 đạt 16.64 tỷ đồng bằng 105.4% giá trị xuất khẩu năm trước và 104.0% kế hoạch xuất khẩu năm. Các mặt hàng xuất khẩu chủ yếu là sản phẩm Palet, khung lưới, thùng rác và hàng rào các loại.

Thị trường xuất khẩu chính của Công ty là Canada, Mỹ và Nhật Bản. Năm 2025 do chính sách thuế của Mỹ khiến giá các mặt hàng nhập khẩu vào Mỹ tăng cao nên các đơn hàng xuất khẩu đi Mỹ giảm mạnh. Bên cạnh đó các cuộc xung đột vũ trang trên Thế giới tiếp tục leo thang ảnh hưởng giao thương quốc tế, tăng giá vận chuyển, gián đoạn sản xuất. Cuối năm 2025, các đơn hàng xuất khẩu đi Nhật tăng trở lại giúp Công ty hoàn thành kế hoạch xuất khẩu năm 2025.

5. Các công tác, hoạt động khác

5.1. Công tác thị trường

Thị trường xuất khẩu gặp khó khăn nên chủ trương của Công ty là tập trung phát triển thị trường nội địa, đẩy mạnh hợp tác sản xuất với các đơn vị thành viên trong VEAM để nâng cao năng lực sản xuất. Chủ động hợp tác sản xuất và cung cấp sản phẩm với các Công ty trong VEAM như: Công ty Fomeco sản xuất các mặt hàng phục vụ xuất khẩu, Công ty Futu1, Disoco tiêu thụ các mặt hàng lồng thép...

5.2. Công tác nghiên cứu, phát triển sản phẩm mới

Công ty không ngừng tìm kiếm các sản phẩm mới, đối tác phù hợp với năng lực hiện có để phát triển sản xuất.

5.3. Công tác quản lý chất lượng, Kaizen, 5S

Đẩy mạnh công tác cải tiến công nghệ nâng cao chất lượng sản phẩm, năng suất lao động. Triển khai chương trình Kaizen, thực hành 5S. Năm 2025, Công ty tiếp tục tổ chức đào tạo nhận thức cho người lao động và ban hành nhiều văn bản

về thực hiện, duy trì công tác 5S. Đầu tư thêm nhiều khuôn cối và máy móc thiết bị để nâng cao chất lượng sản phẩm đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.

5.4. Công tác nhân sự, lao động, tiền lương

- Năm 2025 Công ty tiếp tục thực hiện cải tiến phương pháp trả lương để thu hút nguồn lao động có trình độ và tay nghề cao, giữ chân người lao động tại Công ty để đảm bảo sản xuất.

- Cuối năm 2025, Công ty có 55 lao động, trong đó có 03 người là lao động biệt phái của VEAM. Tiền lương bình quân đạt 10,118,000đ/người/tháng.

- Công ty tiếp tục rà soát, bố trí lao động phù hợp, hiệu quả để lúc cần có thể huy động tối đa lực lượng lao động hiện có, đáp ứng nhu cầu sản xuất tại các thời điểm

5.5. Công tác tài chính

- Kiểm soát tốt chi phí, công nợ hàng tháng, dòng tiền, không phát sinh nợ xấu.

- Kê khai, nộp đầy đủ, đúng thời gian quy định các khoản nộp vào ngân sách nhà nước, bảo hiểm xã hội các các nghĩa vụ tài chính khác.

5.6. Công tác đầu tư, xây dựng cơ bản

a) Hạng mục đầu tư “Sửa chữa, cải tạo, nâng cấp khu vực nhà ăn ca, nhà để xe thành kho trung tâm”

Năm 2024 COLOAMEC được chuyển tiếp thực hiện hạng mục đầu tư “Sửa chữa, cải tạo, nâng cấp khu vực nhà ăn ca, nhà để xe thành kho trung tâm” nhằm dùng là nơi tập kết nguyên vật liệu phục vụ cho sản xuất, lưu trữ, đóng gói các sản phẩm xuất khẩu đi Nhật Bản và Canada.

Do ảnh hưởng của suy thoái kinh tế, ngày 28/10/2024, Giám đốc Công ty đã trình HĐQT phê duyệt việc tạm dừng hạng mục đầu tư trên.

Ngày 18/4/2025, HĐQT đã ban hành Nghị quyết số 15/NQ-HĐQT về việc phê duyệt dừng đầu tư hạng mục “Sửa chữa, cải tạo, nâng cấp khu vực nhà ăn ca, nhà để xe thành kho trung tâm”.

b) Hạng mục đầu tư “Mua máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất năm 2025”.

Năm 2025, Công ty được phê duyệt và đã hoàn thành hạng mục đầu tư “Mua máy móc, thiết bị phục vụ sản xuất năm 2025” đảm bảo về tiến độ và giá trị đầu tư theo phê duyệt.

III. KẾ HOẠCH NĂM 2026

a) Thuận lợi

- Công ty đã có nhiều năm kinh nghiệm trong sản xuất các sản phẩm Pallet, hàng rào xuất khẩu, xe đẩy, lồng thép các loại cho các Công ty liên doanh. Chúng loại sản phẩm, quy trình gia công tương đối ổn định. Hiện tại, Công ty đang mở rộng các mặt hàng sản xuất để tăng doanh thu và có việc làm cho người lao động.



- Công tác Kaizen, 5S luôn được Công ty chú trọng để nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng năng suất lao động và hạ giá thành sản xuất.

- Công ty nhận được sự quan tâm, giúp đỡ của lãnh đạo Tổng Công ty, sự chỉ đạo sát sao của Hội đồng quản trị và quan hệ hợp tác của các đơn vị thành viên trong VEAM.

- Khách hàng trong và ngoài nước tin tưởng duy trì đặt hàng.

- Công tác quản lý sản xuất và chất lượng sản phẩm luôn được quan tâm để nâng cao chất lượng sản phẩm, đáp ứng được yêu cầu của khách hàng.

b) Khó khăn

- Công ty chưa có mặt hàng sản xuất chủ lực nên chưa xây dựng được kế hoạch sản xuất dài hạn. Các đơn hàng không ổn định, lợi nhuận thấp.

- Giá vật tư, nguyên, nhiên liệu liên tục biến động gây áp lực lên giá thành sản xuất. Mặt khác các cuộc xung đột vũ trang giữa các nước tác động đến nền kinh tế Thế giới ảnh hưởng đến hoạt động xuất khẩu của Công ty.

- Các sản phẩm của Công ty giản đơn không yêu cầu cao về công nghệ và kỹ thuật nên chịu sự cạnh tranh rất lớn của các đơn vị trong và ngoài nước.

- Tiếp tục thực hiện việc trả nợ Tổng công ty và các đơn vị khác do lịch sử để lại theo định kỳ.

- Nhà nước ban hành nhiều quy định mới về chính sách, tiền lương, bảo hiểm xã hội là yếu tố tăng giá thành sản phẩm, làm giảm tính cạnh tranh các sản phẩm của Công ty trên thị trường.

2. Kế hoạch năm 2026

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện 2025	Kế hoạch 2026
1	2	3	4
1. Sản phẩm sản xuất		42.66	47.00
- Hàng trong nước	Tỷ đồng	26.02	29.00
- Hàng xuất khẩu	Tỷ đồng	16.64	18.00
2. Sản phẩm tiêu thụ		42.66	47.00
- Hàng trong nước	Tỷ đồng	26.02	29.00
- Hàng xuất khẩu	Tỷ đồng	16.64	18.00
3. Giá trị SXCN	Tỷ đồng	42.66	47.00
4. Lợi nhuận gộp	Tỷ đồng	7.38	
5. Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	2.64	1.50

3. Các giải pháp thực hiện

- Tiếp tục đẩy mạnh tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng các mặt hàng sản xuất để mở rộng thị trường sản xuất kinh doanh, tăng doanh thu, tăng lợi nhuận hoàn thành kế hoạch Đại hội đồng cổ đông giao.

- Duy trì công tác Kaizen, thực hành 5S, tiếp tục áp dụng các biện pháp tiết giảm chi phí, tăng năng suất lao động, hạ giá thành sản phẩm nâng cao tính cạnh tranh trên thị trường.

- Tăng cường hợp tác tối đa với các đơn vị thành viên trong VEAM để tăng giá trị và sản lượng hợp tác.

- Tiếp tục rà soát, sửa đổi, hoàn thiện và ban hành các văn bản quản trị Công ty.

- Cải tiến phương pháp trả lương nhằm thu hút được lao động có trình độ và tay nghề cao, phát huy năng lực của người lao động khi làm việc tại Công ty.

- Tiếp tục thực hiện đào tạo tại chỗ và cử người lao động tham gia các lớp đào tạo chuyên nghiệp để nâng cao tay nghề, trình độ của người lao động dần đáp ứng được yêu cầu của khách hàng và yêu cầu quản lý trong giai đoạn mới.

Trân trọng báo cáo ĐHĐCĐ./.

Nơi nhận:

- ĐHĐCĐ;
- HĐQT;
- Ban Kiểm soát;
- Lưu VT, BGD.



Lê Hữu Bá