



**CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ VIỄN THÔNG VITECO**  
VITECO TELECOMMUNICATIONS TECHNOLOGY JOINT STOCK COMPANY

Trụ sở chính: Số 35/61 Lạc Trung, Phường Vĩnh Tuy, Hai Bà Trưng, Hà Nội  
Điện thoại: +84 - 4 - 3862 2727/ 3862 2723/ 3636 0271 Fax: +84 - 4 - 3636 0023

**VITECO**

**BÁO CÁO CỦA BAN LÃNH ĐẠO**  
**CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ VIỄN THÔNG VITECO**  
**TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2013**

**A. TỔNG HỢP, ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2012:**

**1. Khái quát chung về tình hình SXKD năm 2012**

- Năm 2012 tiếp tục là một năm có rất nhiều khó khăn đối với Công ty VITECO, mà chủ yếu đến từ việc các khách hàng truyền thống tiếp tục bị cắt giảm đầu tư, dẫn đến công việc thiếu hụt, sụt giảm về doanh thu, lợi nhuận. Công ty đã rất nỗ lực trong việc đảm bảo đời sống cán bộ công nhân viên, tuy nhiên kế hoạch doanh thu lợi nhuận đã không đạt được như mong muốn.

Về kết quả thực hiện, trong năm 2012, doanh thu chỉ đạt trên 43 tỷ đồng, bằng 37,23% kế hoạch đặt ra, lợi nhuận đạt 55,93 triệu đồng bằng 4,44% kế hoạch đặt ra.

- Công ty đã tích cực đổi mới trong quản lý điều hành, cố gắng sử dụng vốn hiệu quả, không xảy ra đầu tư tràn lan, các khoản nợ đều là nợ ngắn hạn, được đối chiếu với khách hàng và trong khả năng thanh toán.

- Công ty đã tiếp tục thực hiện tuân thủ Quy trình quản lý chất lượng ISO 9001:2008, quy chế tài chính, tăng cường giám sát quản lý tạo sự minh bạch trong quản lý tài chính và các hoạt động kinh doanh của Công ty.

- Công ty đã đẩy mạnh nghiên cứu thị trường dịch vụ mới, thành lập Chi nhánh mới để tập trung vào một số dịch vụ dựa trên nền IP và dịch vụ giá trị gia tăng.

**2. Các chỉ tiêu cơ bản thực hiện trong năm 2012:**

Đơn vị tính : Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2012	Thực hiện 2012	So với kế hoạch	So với năm 2011
1	Tổng doanh thu	115.982	43.184	37,23%	35,69%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	1.260	55,93	4,44%	2,33%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	945	55,93	5,92%	2,33%
4	Lãi phân chia	780,62	0		
4.1	Chia cổ tức	780,62	0		
4.2	Quỹ dự phòng tài chính		0		
4.3	Quỹ đầu tư phát triển		0		
4.4	Quỹ khen thưởng phúc lợi		0		

### **3. Đánh giá kết quả SXKD năm 2012:**

Năm 2012 là một năm khó khăn của kinh tế thế giới và kinh tế Việt Nam, và do đó đã có các ảnh hưởng rất lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty, và điều này đã thể hiện rõ trong các số liệu kết quả SXKD năm vừa qua.

#### **- Lĩnh vực dịch vụ:**

+ Lắp đặt thiết bị: Trong năm 2012 công ty VITECO tiếp tục cố gắng giữ các thị trường truyền thống về lắp đặt thiết bị mạng băng rộng (miniDSLAM ...) và có uy tín với các viễn thông tinh, cũng như các đối tác nước ngoài khi triển khai lắp đặt BTS, tuy nhiên đã bị sụt giảm mạnh về doanh số do các dự án lắp đặt lớn và thị trường các viễn thông tinh thành bị cắt giảm đầu tư.

+ Bảo dưỡng thiết bị: Hiện chỉ đang duy trì việc thực hiện bảo dưỡng một số hệ thống truyền dẫn quang, và các hệ thống phụ trợ như máy nổ, điều hòa, cột ăn ten.

+ Tư vấn thiết kế và thi công mạng ngoại vi: Các công việc mới không có, hầu như chỉ duy trì và cung cấp cho thị trường truyền thống như Quảng Ngãi

+ Uỷ thác XNK: Tiếp tục giữ vững vị trí dẫn đầu, cung cấp các thị trường truyền thống tại Vinaphone, VTN. Cung cấp và xây dựng được uy tín với Lãnh đạo và các Ban của Tập đoàn trong việc tham gia vào các dự án tập trung của tập đoàn (thiết bị BTS 2G, 3G, mạng lõi ...) và tạo được uy tín lớn với Viễn thông các tỉnh và hỗ trợ được rất nhiều cho các lĩnh vực dịch vụ khác như lắp đặt, cung cấp thiết bị.

- **Các sản phẩm của Công ty:** Trong năm 2012 Công ty tiếp tục duy trì việc tiêu thụ một số sản phẩm do Công ty nghiên cứu chế tạo như: Sản phẩm truyền dẫn quang VOM tiếp tục được tiêu thụ với số lượng lớn hơn 1000 đầu đạt doanh thu và uy tín rất cao, mở rộng việc cung cấp sản phẩm cảnh báo và quản lý nhà trạm tập trung không người trực đến các tỉnh thành phía Nam như Khánh Hòa ...

#### **- Các sản phẩm, dịch vụ mới:**

Trong năm 2012 Công ty đã tích cực nghiên cứu tìm tòi hướng đi mới cho các dịch vụ phù hợp với mạng viễn thông Việt Nam và phù hợp chủ trương của tập đoàn, cũng như mở rộng phạm vi ứng dụng các sản phẩm sang các lĩnh vực khác như giao thông, điện lực, giáo dục đào tạo ....

Công ty đã thành lập Chi nhánh Trung tâm dịch vụ viễn thông đám mây (CCS), với nhiệm vụ triển khai các dịch vụ viễn thông trên nền tảng công nghệ đám mây như: các dịch vụ truyền hình hội nghị, tổng đài IP-PBX ...

#### **- Các yếu tố thuận lợi của Công ty trong giai đoạn này:**

+ Thị trường Công nghiệp công nghệ thông tin và truyền thông có tốc độ tăng trưởng cao nên vẫn sẽ có nhiều cơ hội cho Công ty.

+ Công ty có đội ngũ lãnh đạo trẻ, có trình độ về điện tử, viễn thông và một số đã được đào tạo quản trị kinh doanh.

+ Thương hiệu "VITECO" trong ngành viễn thông đang được đánh giá tốt

+ Hoạt động của công ty tương đối lợi thế do có trụ sở và nhà xưởng ổn định không phải đi thuê văn phòng

+ Với tư cách là công ty trực thuộc VNPT, hoạt động kinh doanh của Công ty đã nhận được sự hỗ trợ tích cực hơn của lãnh đạo VNPT trong các năm vừa qua

- Bên cạnh các chuyên biến tích cực, Công ty cũng gặp nhiều khó khăn trong sản xuất kinh doanh như:

+ Trong các năm vừa qua, hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty luôn gắn liền với các kế hoạch và định hướng chung của VNPT, tuy nhiên trong năm 2012, tiếp nối năm 2011, do chính sách cắt giảm đầu tư lớn của VNPT đã ảnh hưởng trực tiếp đến các khách hàng truyền thống (các viễn thông tỉnh thành), cũng như các đối tác khác của Công ty (cắt giảm các dự án đầu tư ...), dẫn đến công việc bị thu hẹp, kinh doanh các sản phẩm khó khăn, cũng như sự cạnh tranh với nhiều Công ty TNHH ngoài ngành.

+ Các công việc truyền thống về lắp đặt, bảo dưỡng ... tại các viễn thông tỉnh thành hầu như bị cắt giảm hoàn toàn do chủ trương chung từ tập đoàn, trong khi các chi phí cho bộ phận này vẫn phải duy trì để đáp ứng các yêu cầu đột xuất, cũng như các nhiệm vụ khác.

+ Mảng kinh doanh mua bán thiết bị với các tỉnh cũng không thực hiện được như kỳ vọng do chính sách cắt giảm đầu tư từ VNPT.

+ Là một Đơn vị sản xuất thiết bị viễn thông, thuộc ngành công nghệ cao, Công ty cũng phải đứng trước rủi ro về công nghệ tương đối lớn. Một số các ứng dụng, các sản phẩm công nghệ không thành công do ảnh hưởng của công nghệ tiên tiến hơn và cập nhật hơn của nước ngoài trên thị trường. Do đặc thù ngành viễn thông có tốc độ thay đổi công nghệ rất nhanh nên các sản phẩm do VITECO nghiên cứu chế tạo sẽ có tuổi đời thường rất ngắn chỉ từ 1 đến 3 năm. Do đó, Công ty phải liên tục đầu tư cho nghiên cứu để nâng cấp và tạo ra các sản phẩm mới. Ngoài ra, các sản phẩm do VITECO nghiên cứu chế tạo cũng chịu sự cạnh tranh gay gắt từ các sản phẩm nhập ngoại, đặc biệt là sản phẩm từ Trung Quốc với mẫu mã đa dạng và giá cả thấp

+ Khủng hoảng kinh tế, các biện pháp kiềm chế lạm phát, giảm và giãn các tiến độ đầu tư của VNPT cho việc đầu tư cho cơ sở hạ tầng viễn thông ảnh hưởng tới kinh doanh của Công ty.

+ Lạm phát tăng cao là một trong những nguyên nhân gây tăng chi phí của Công ty, giảm hiệu quả kinh doanh.

+ Hiện nay, trên thị trường có rất nhiều doanh nghiệp, các công ty cổ phần có vốn góp của VNPT và các đơn vị con của VNPT có cùng chung một số mảng kinh doanh với VITECO tạo nên sự cạnh tranh rất quyết liệt.

+ Hiện tượng chảy máu chất xám đang có tác động mạnh đến tất cả các doanh nghiệp trong đó có VITECO

- **Các biện pháp phát huy thế mạnh và khắc phục các khó khăn còn tồn tại:**

+ Tiếp tục nâng cao, duy trì đội ngũ kỹ thuật mạnh, tiếp tục đào tạo bồi dưỡng chuyên sâu để nâng cao năng lực và tiếp thu các công nghệ tiên tiến trên thế giới.

+ Tiếp tục phát huy về quản lý tài chính lành mạnh... nhằm đạt mục tiêu tối ưu hóa lợi nhuận trong quá trình sản xuất kinh doanh của công ty, xây dựng kế hoạch chiến lược kinh doanh đối phù hợp với từng giai đoạn, khách hàng, thị trường, sản phẩm...

+ Mở rộng ngành nghề kinh doanh sang các lĩnh vực khác như: cung cấp nội dung số, liên danh liên kết, chia sẻ và cùng đầu tư hạ tầng với các Đơn vị cung cấp dịch vụ (VTN, VNP, VMS ...) để cung cấp các Dịch vụ giá trị gia tăng (nội dung số, các giải pháp outdoor wifi ...), bảo dưỡng máy nổ, thương mại, nghiên cứu và sản xuất các sản phẩm có tính năng kỹ thuật cao ... Phân tích thị trường, đón đầu xu hướng, phân đoạn thị trường, xác định khách hàng tiềm năng, thị trường mục tiêu.

+ Mở rộng thị trường kinh doanh ngoài VNPT như Viettel, Bộ công An, lĩnh vực giao thông, hạ tầng cơ sở, điện lực, giáo dục đào tạo ..., hướng tới cả các khách hàng cá nhân ...

+ Tăng cường quảng bá thương hiệu Công ty.

+ Phát huy các mối quan hệ truyền thống, giữ vững sự ổn định đối với các sản phẩm truyền thống, làm cơ sở để phát triển các dịch vụ và sản phẩm mới.

+ Tích cực tham gia thực hiện chủ trương liên kết kinh doanh của Tập đoàn VNPT, tạo tiền đề tham gia các công việc, dự án mới.

+ Cơ cấu lại tổ chức, tối ưu nhân sự để nâng cao hiệu quả sản xuất kinh doanh. Đặt ra và thực hiện các chỉ tiêu tiết giảm chi phí, tối ưu hóa lợi nhuận.

+ Thực hiện đẩy mạnh mang nghiên cứu, chế tạo sản phẩm của Công ty, tối ưu chi phí, thực hiện quảng bá và thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm.

## B. DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2013:

### 1. Các chỉ tiêu kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

STT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2012	Thực hiện 2012	Kế hoạch 2013	So với 2012
1	Tổng doanh thu	115.982	43.184	44.397	102,87%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	1.260	55,93	346	618,63%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	945	55,93	346	618,63%
4	Lãi phân chia	780,62	0		
4.1	Chia cổ tức	780,62	0		
4.2	Quỹ dự phòng tài chính		0		
4.3	Quỹ đầu tư phát triển		0		
4.4	Quỹ khen thưởng phúc lợi		0		

- Tổng doanh thu năm 2013 phấn đấu đạt 44,397 tỷ đồng, tương đương 102,87% so với thực hiện năm 2012.

- Tổng lợi nhuận trước thuế 2013 là 346 triệu đồng.

## **2. Kế hoạch sử dụng vốn và tình hình đầu tư cho các dự án**

- Đặc biệt chú trọng đến đầu tư công cụ và trang thiết bị cho việc cung cấp dịch vụ kỹ thuật trong lĩnh vực di động và truyền dẫn quang.
- Dành một phần vốn nghiên cứu phát triển cho việc đào tạo nâng cao trình độ cho các cán bộ kỹ thuật và nâng cao năng lực quản lý cho cán bộ lãnh đạo các đơn vị.

## **3. Biện pháp thực hiện:**

- Tiếp tục duy trì việc áp dụng hiệu quả hệ thống quản trị chất lượng theo tiêu chuẩn ISO9001:2008.

- Tiếp tục phát huy về quản lý tài chính lành mạnh, nhằm đạt mục tiêu tối ưu hóa lợi nhuận trong quá trình sản xuất kinh doanh của công ty, xây dựng kế hoạch chiến lược kinh doanh đối phù hợp với từng giai đoạn, khách hàng, thị trường, sản phẩm ...

- Cơ cấu sắp xếp, tối ưu lại vấn đề nhân sự, nâng cao hiệu quả sử dụng nguồn nhân sự.

- Đặt ra mục tiêu cắt giảm 20% ~ 30% chi phí, giúp tăng cường lợi nhuận

- Tiếp tục củng cố sự hợp tác với các hãng nước ngoài (ZTE, Ericsson) về thị trường thông tin di động.

- Đầu mạnh nghiên cứu chế tạo ra các sản phẩm công nghệ đón đầu các nhu cầu và xu hướng phát triển của mạng viễn thông Việt Nam.

- Mở rộng ngành nghề kinh doanh sang các lĩnh vực khác như: cung cấp nội dung số, liên danh liên kết, chia sẻ và cùng đầu tư hạ tầng với các Đơn vị cung cấp dịch vụ (VTN, VNP, VMS ...) để cung cấp các Dịch vụ giá trị gia tăng (nội dung số, các giải pháp outdoor wifi, dịch vụ trên nền đám mây ...), bảo dưỡng máy nổ, thương mại, nghiên cứu và sản xuất các sản phẩm có tính năng kỹ thuật cao ... Phân tích thị trường, đón đầu xu hướng, phân đoạn thị trường, xác định khách hàng tiềm năng, thị trường mục tiêu.

- Mở rộng thị trường kinh doanh ngoài VNPT như lĩnh vực giao thông, hạ tầng cơ sở, điện lực, giáo dục đào tạo ..., hướng tới cả các khách hàng cá nhân ...

- Tích cực tham gia thực hiện chủ trương liên kết kinh doanh của Tập đoàn VNPT, tạo tiền đề tham gia các công việc, dự án mới.

- Triệt để thu hồi công nợ và hàng hóa, lành mạnh hóa các vấn đề về tài chính, minh bạch thu chi tài chính và hạch toán, tạo tiền đề cho việc cơ cấu sử dụng vốn cho các lĩnh vực kinh doanh.

## **4. Định hướng và chiến lược phát triển:**

- Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực cho toàn Công ty, tối ưu hóa nhân sự để nâng cao hiệu quả SXKD, tiết giảm và sử dụng các chi phí phù hợp.

- Tập trung vào đầu tư, nghiên cứu các dịch vụ, sản phẩm mới, tận dụng việc lĩnh vực Công nghiệp công nghệ thông tin và truyền thông vẫn duy trì tốc độ tăng trưởng cao, năm thời cơ nâng cao doanh thu
- Đẩy mạnh việc tiêu thụ các sản phẩm do Công ty nghiên cứu, chế tạo
- Đẩy mạnh việc phát triển các dịch vụ kỹ thuật mới như dịch vụ viễn thông trên nền đám mây, sửa chữa, bảo dưỡng thiết bị phụ trợ ...
- Tích cực tham gia thực hiện chủ trương liên kết kinh doanh của Tập đoàn VNPT
- Triệt để thu hồi công nợ và hàng hóa
- Đẩy mạnh tiếp cận các doanh nghiệp có nhu cầu về lĩnh vực đo kiểm.
- Chuyển dần sang các thị trường ngoài như điện lực, dầu khí, Bộ Công an, tổng cục khí tượng thủy văn.
- Giữ vững thị phần về lĩnh vực ủy thác XNK trong VNPT

Để thực hiện tốt kế hoạch sản xuất năm 2013, Ban Lãnh đạo Công ty rất mong nhận được sự đóng góp của các cổ đông và sự ủng hộ của các cổ đông.

Xin trân trọng cảm ơn!

