



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

BÁO CÁO CỦA BAN LÃNH ĐẠO
CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ VIỄN THÔNG VITECO
TẠI ĐẠI HỘI CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2014

A. TỔNG HỢP, ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2013

1. Khái quát chung về tình hình SXKD năm 2013

Năm 2013 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. Ban Lãnh đạo Công ty đã rất nỗ lực trong việc tìm kiếm việc làm để duy trì công việc và thu nhập cho 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 2013 doanh thu chỉ đạt trên 29 tỷ đồng, bằng 66,75% kế hoạch đặt ra, lợi nhuận âm 4,043 triệu đồng.

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; chấm dứt hoạt động đối với 02 Chi nhánh hoạt động không hiệu quả là Chi nhánh Xí nghiệp Tư vấn Thiết kế và Xây lắp mạng ngoại vi và Chi nhánh Trung tâm VTC

2. Các chỉ tiêu cơ bản thực hiện trong năm 2013

Đơn vị tính : Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2012	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013	So với kế hoạch	So với năm 2012
1	Tổng doanh thu	43,184	44.397	29,107	65.56%	67.40%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	56	346	(4,448)		
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	56	346	(4,043)		
4	Lãi phân chia					
4.1	Chia cổ tức			0		

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2012	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013	So với kế hoạch	So với năm 2012
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 2013

Năm 2013 là một năm khó khăn của kinh tế Việt Nam nói chung và thị trường Viễn thông riêng, do đó đã có các ảnh hưởng rất lớn đến kết quả sản xuất kinh doanh của Công ty, điều này đã thể hiện rõ trong các số liệu kết quả SXKD năm vừa qua.

- **Lĩnh vực dịch vụ:** Trong năm 2013, Công ty đã thực hiện cung cấp thiết bị truyền dẫn quang VOM cho một số các tỉnh phía Bắc. Sửa chữa lắp đặt thiết bị chống sét, thiết bị cảnh báo ngoài, sửa chữa nguồn cho các đơn vị như: Viễn thông Nghệ An, Viễn thông Lai Châu, Công ty VNP, ...

Cung cấp lắp đặt thiết bị cảnh báo AMC cho VNPT các tỉnh: Hải Dương, Bắc Giang, Quảng Ninh,....

Uỷ thác XNK: Tiếp tục giữ vững vị trí dẫn đầu, cung cấp các thị trường truyền thống tại VNP, VTN, VNPT...và hợp tác với các hãng nước ngoài như Alcatel, Ericsson, Huawei... 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:** Công ty tiếp tục duy trì việc tiêu thụ một số sản phẩm tự nghiên cứu chế tạo như: truyền dẫn quang VOM, sản phẩm cảnh báo và quản lý nhà trạm tập trung không người AMC.

- **Các sản phẩm, dịch vụ mới:** Trong năm 2013 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 tạotiếp tục 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:**

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

Hoạt động của Công ty tương đối ổn định do có trụ sở và nhà xưởng ổn định không phải di 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 năm vừa qua.

- **Bên cạnh các chuyển 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 2013, tiếp

nối năm 2012 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 kế hoạch 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 do thu nhập thấp, công việc không ổn định đang có tác động mạnh đến tất cả các doanh nghiệp trong đó có VITECO.

Giá thuê đất tại Văn phòng Công ty đã tăng 04 lần đã làm tăng chí phí nhiều (từ 120 triệu đồng tăng lên 520 triệu đồng)

-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 đổi 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.

Đẩy mạnh bán các sản phẩm do Công ty chế tạo, tối ưu chi phí, thực hiện quảng bá để thúc đẩy tiêu thụ sản phẩm.

Triệt để thu hồi công nợ và hàng hóa, lành mạnh hóa các vấn đề 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.

B. DỰ KIẾN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2014

1. Các chỉ tiêu kinh tế

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2013	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2014	So với 2013
1	Tổng doanh thu	43,605	29,107	35.000	120,25%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	74	(4,448)	1.066,67	-23,98%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	56	(4,043)		
4	Lãi phân chia				
4.1	Chia cổ tức			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 2014 phấn đấu đạt 35 tỷ đồng, tương đương 120,25 % so với thực hiện năm 2013.

Tổng lợi nhuận trước thuế 2014 là 1.066,67 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, cố gắng đạt chỉ tiêu lợi nhuận.

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

Đẩy 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

Trước mắt năm 2014 sẽ tiếp tục sắp xếp lại cơ cấu tổ chức và lao động cho phù hợp với công việc hiện nay (cố gắng giảm lao động từ 15% – 20%);

Xây dựng chiến lược phát triển nguồn nhân lực cho toàn Công ty;

Tập trung vào đầu tư, nghiên cứu các sản phẩm mới phấn đấu đưa Công ty thành đơn vị hàng đầu về Công nghệ trong lĩnh vực điện tử, viễn thông tại Việt Nam;

Đẩy mạnh việc tiêu thụ các sản phẩm do Công ty nghiên cứu, chế tạo;

Đẩy mạnh việc phát triển dịch vụ sửa chữa các thiết bị viễn thông cho Viễn thông các tỉnh thành nhất là thiết bị Modem ADSL, nguồn, chống sét là những thiết bị VITECO làm chủ hoàn toàn về công nghệ;

Đẩy mạnh tiếp cận các doanh nghiệp có nhu cầu về lĩnh vực do kiềm;

Chuyển dần sang các thị trường ngoài như điện lực, Bộ Công an;

Giữ vững thị phần về lĩnh vực ủy thác XNK trong VNPT.

Để thực hiện tốt kế hoạch sản xuất năm 2014, 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!

