

GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ ĐIỆN TỬ - VIỄN THÔNG

Ngày 05/10/2010, Sở Giao dịch Chứng khoán Tp.HCM đã cấp Quyết định số 214/QĐ-SGDHCM cho Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông đăng ký niêm yết cổ phiếu trên SGDCK TP.HCM. Theo kế hoạch ngày 13/10/2010, Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông sẽ chính thức giao dịch. Như vậy, đây là công ty thứ 290 niêm yết cổ phiếu trên SGDCK TP.HCM với mã chứng khoán là ELC. Để giúp quý độc giả có thêm thông tin về công ty, trang Web của SGDCK TP.HCM xin giới thiệu một số nét chính về lịch sử thành lập, quá trình hoạt động và những kết quả kinh doanh đáng chú ý của Công ty cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông trong những năm qua.

1. Giới thiệu sơ lược về công ty:

Ngày 15/12/1995, Công ty TNHH Đầu tư Phát triển Công nghệ điện tử - viễn thông, tiền thân của Elcom hiện nay, được thành lập với hoạt động chủ yếu là nghiên cứu công nghệ ứng dụng trong lĩnh vực viễn thông. Tới ngày 18/07/2003, Công ty Cổ phần Đầu tư phát triển công nghệ điện tử - viễn thông chính thức được thành lập với vốn điều lệ ban đầu 10 tỷ đồng với 5 cổ đông sáng lập.

Năm 2007, Công ty tăng vốn điều lệ lên 97,5 tỷ đồng và hoàn tất đợt tăng vốn điều lệ lên 122,7 tỷ đồng vào năm 2009. Ngày 24/03/2010, công ty hoàn tất đợt tăng vốn điều lệ lên 177 tỷ đồng, trong đó đã phát hành riêng lẻ thành công tổng giá trị theo mệnh giá 29,76 tỷ đồng cho nhiều tổ chức lớn như Công ty Cổ phần Chứng khoán Sài Gòn, Quỹ Tầm nhìn SSI, Công ty CP Chứng khoán SME..., tổng vốn huy động được từ đợt phát hành riêng lẻ này lên tới trên 177 tỷ đồng. Công ty đã hoàn thành việc chia thặng dư và trả cổ tức năm 2009, nâng vốn điều lệ lên 221,25 tỷ đồng.

Các lĩnh vực kinh doanh, sản xuất chính của công ty bao gồm:

- Sản xuất lắp ráp các sản phẩm điện tử - tin học;
- Các dịch vụ khoa học kỹ thuật;
- Lắp ráp, bảo dưỡng các thiết bị viễn thông, tổng đài điện thoại thuê bao dung lượng nhỏ, thiết bị phụ trợ, nguồn điện, lắp đặt các thiết bị truyền dẫn cho các tuyến Viba và mạng cáp thông tin;
- Sản xuất phần mềm máy tính; chuyển giao công nghệ thông tin; lắp đặt các hệ thống, dây chuyền công nghệ cao;

- Tư vấn các hệ thống thông tin, hệ thống tự động hóa và các hệ thống điện tử - viễn thông;
- Cung cấp và khai thác cơ sở dữ liệu, dịch vụ lưu trữ và xử lý dữ liệu;

Trong suốt 15 năm qua, Công ty đã nhận được nhiều bằng khen và giải thưởng lớn nhờ những đóng góp và phát triển trong lĩnh vực công nghệ viễn thông như: Bằng khen của Trung Ương Đoàn, Bằng khen của Ủy ban Hợp tác Kinh tế quốc tế, Bằng khen của Bộ Khoa học Công nghệ Việt Nam, Bằng khen của Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội, Giải thưởng Sao đỏ năm 2005 do Hội doanh nghiệp trẻ Việt Nam trao tặng và Giải thưởng Sáng tạo Khoa học Kỹ thuật Việt Nam (VIFOTEC) năm 2004 ...

- **Cơ cấu của Công ty:** ELC có trụ sở tại số 18 Nguyễn Chí Thanh, P. Ngọc Khánh, Q. Ba Đình, Hà Nội; 01 Chi nhánh tại TP. Hồ Chí Minh; 02 Công ty con và 02 Công ty liên kết.
- **Cơ cấu cổ đông:** Theo sổ cổ đông chốt ngày 17/09/2010, Công ty ELC có 208 cổ đông với cơ cấu như sau: các cổ đông đặc biệt (HQĐT, ban TGD, BKS, KTT) nắm giữ 38,53% , các tổ chức nước ngoài nắm giữ 2,71%; các cá nhân nước ngoài nắm giữ 0,25%; các tổ chức trong nước nắm giữ 23,58%; cá nhân trong nước khác nắm giữ phần còn lại.

2. Hoạt động kinh doanh:

➤ Các sản phẩm, dịch vụ chính của công ty:

Sản phẩm, dịch vụ chính của công ty gồm:

Hoạt động thương mại đại lý và phân phối sản phẩm: Elcom hiện là đại lý cung cấp, phân phối các sản phẩm viễn thông của các hãng nước ngoài tại Việt Nam như:

Hệ thống lõi - bao gồm hệ thống IN và SMSC: Đây là mảng hoạt động mang lại doanh thu chủ yếu cho Elcom và Công ty là nhà cung cấp lớn cho Vinaphone, Mobiphone, Viettel, Gtel

Các sản phẩm truyền dẫn: gồm Các sản phẩm quang SDH/SONET, Thiết bị truyền dẫn quang DWDM, Nền tảng chuyển mạch đa dịch vụ MSSP, Các sản phẩm khác như đầu nối cáp quang, cáp quang, cáp đồng, modem quang, thiết bị viba số

Các thiết bị truy cập: Các sản phẩm do công ty ELCOM cung cấp bao gồm: Truy cập đa dịch vụ, Thiết bị đầu nối chéo, Thiết bị VoIP gateway, Thiết bị PairGain, Thiết bị Ethernet in the First Mile, Thiết bị xDSL/NTU/Modem, truy cập vô tuyến. Các sản phẩm truy cập được cung cấp cho các khách hàng như VNPT, Bộ Công an, Bộ Quốc phòng, ngân hàng, các UBND tỉnh,...

Các thiết bị đồng bộ: Các thiết bị đồng bộ của hãng Oscilloquartz đã được Elcom cung cấp cho các khách hàng như Viettel, Vinaphone, VTN, bưu điện tỉnh thành và các thiết bị

đồng hồ chuẩn cung cấp cho các ngành trong lĩnh vực công nghiệp, ngân hàng, nhà ga sân bay...

Các thiết bị nguồn: được cung cấp cho các khách hàng lớn như Vinaphone, Mobifone, Viettel, VTN, Bưu điện tỉnh thành....

Thiết bị radio dùng trong viễn thông: cung cấp cho các khách hàng như VNPT, Bộ Công an, Bộ Quốc phòng...

Thiết bị tổng đài (IP PBX, Swiching, Host): Bao gồm các loại tổng đài có dung lượng từ 128 đến 12000 số, cung cấp cho các khách hàng như VNPT, Bộ Công an, các cơ quan ban ngành...

Các hệ thống, thiết bị khác: Hệ thống màn hình lớn chuyên dụng cho trung tâm điều khiển; Hệ thống quản lý mạng viễn thông NMS; Các hệ thống thông tin liên lạc đặc biệt phục vụ an ninh quốc phòng.

Mảng sản xuất phần mềm và tích hợp hệ thống

Đây là mảng thế mạnh của Elcom với đặc thù của sản phẩm tích hợp là xây dựng, thiết kế giải pháp tổng thể đáp ứng nhu cầu khách hàng. ELCOM đã nghiên cứu và làm chủ các công nghệ lõi trong lĩnh vực tin học, viễn thông, truyền hình tương tác, điện toán và điện thoại tích hợp để từ đó phát triển thành các hệ thống sản phẩm của mình, gồm:

Lĩnh vực Truyền hình tương tác (Interactive Television - ITV): Dòng sản phẩm Hội nghị truyền hình Evision đã được sử dụng tại nhiều khách hàng trong các khối Chính phủ, An ninh quốc phòng, Doanh nghiệp như UBND TP Hải phòng, UBND tỉnh Quảng ninh, Bộ Tư lệnh thông tin, Cty truyền tải điện 3 ... và đoạt nhiều giải thưởng như Vifotech, Sao vàng Đất Việt, Sao khuê

Lĩnh vực Điện toán và điện thoại tích hợp (Computer & Telephony Intergration - CTI): gồm InteBox Call Center, InteBox AudioText, InteBox M4Y (Music for You), InteBox VoiceSMS, InteBox MoC (Music on Call), Phonelog Enterprise, Phonelog Light, Faxlog.

Sản phẩm giá trị gia tăng Telecom (Telecom VAS): gồm EMO Greeting, EMO MCA, EMO Message, EMO Direct...

3G Service System: gồm Hệ thống VG3 (3G Video Gateway), Evision Galaxy 3G, 3G Video on Demand System

Phần mềm ứng dụng: gồm Intelligent Cable network (ICN), Hệ thống EyeSea (Giám sát biển), Hệ thống kết xuất và phân tích số liệu mạng lưới

Mảng Dịch vụ kỹ thuật và hỗ trợ tư vấn

Đối với các hệ thống và phần mềm do Elcom cung cấp, hàng năm Elcom cung cấp hệ thống bảo hành, bảo trì chất lượng cao. Ngoài ra dịch vụ này còn cung cấp cho các khách hàng mới không phải khách hàng mua sản phẩm của Elcom. Đây là hoạt động mang lại doanh thu ổn định hàng năm cho Elcom và trong tương lai sẽ duy trì và phát triển cùng với những hệ thống và giải pháp do Elcom cung cấp.

Các mảng sản phẩm khác

Các mảng sản phẩm khác do công ty con và công ty liên kết của Elcom nghiên cứu triển khai:

Elcom Industry: nghiên cứu sản xuất các sản phẩm polime Composite như ống dẫn nước, biển báo giao thông, cabin điện thoại, dải phân cách, hộ lan, tấm chắn sáng, đèn giao thông, ống dẫn xả rác nhà cao tầng... Ngoài ra, Elcom Industry hiện đang triển khai nhà máy khai thác xử lý quặng và nhà máy cấp nước...

Elcom Technology: hiện đang cung cấp các giải pháp về môi trường (như thiết bị xử lý nước thải Entek và hệ thống xử lý nước thải sinh hoạt Eco-aerobic cho các khu công nghiệp, nhà máy, hệ thống xử lý nước cấp..) giải pháp về chiếu sáng đô thị (đèn chiếu sáng công cộng, đèn giao thông...), hệ thống sát hạch lái xe tự động và các sản phẩm điện tử tự động hóa khác như hệ thống điều khiển đèn giao thông E37, tủ nạp ắc quy công suất lớn Pictek,...

➤ Cơ cấu doanh thu các năm theo từng lĩnh vực

Đơn vị: Tr. VND

Sản phẩm/Dịch vụ	Năm 2008		Năm 2009		6T/2010	
	Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)	Doanh thu	Tỷ trọng (%)
Doanh thu bán hàng	122.471	38,0%	207.011	29,3%	90.531	58,2%
Doanh thu cung cấp dịch vụ	153.586	47,7%	402.842	57,0%	45.423	29,2%
Doanh thu thành phẩm phần mềm tin học	46.094	14,3%	97.041	13,7%	19.487	12,6%
Tổng số	322.151	100,0%	706.894	100,0%	155.441	100,0%

(Nguồn: ELC)

➤ **Cơ cấu lợi nhuận của Công ty.**

Đơn vị: Tr. VND

Sản phẩm/DV	Năm 2008		Năm 2009		6T/2010	
	Lợi nhuận gộp	Tỷ trọng (%)	Lợi nhuận gộp	Tỷ trọng (%)	Lợi nhuận gộp	Tỷ trọng (%)
Thương mại	32.861	34,1%	46.278	24,9%	25.638	53,3%
Dịch vụ	23.440	24,3%	69.228	37,3%	8.871	18,4%
Phần mềm	40.157	41,6%	70.031	37,8%	13.600	28,3%
Tổng cộng	96.458	100,0%	185.537	100,0%	48.109	100,0%

(Nguồn: ELC)

Qua các năm, lợi nhuận từ mảng phần mềm vẫn cao nhất cả về tỷ trọng và giá trị tuyệt đối do đầu vào của sản phẩm là chất xám. Tỷ lệ lợi nhuận biên gộp với sản phẩm phần mềm ở mức trên 70% doanh thu trong năm 2009, trong đó lợi nhuận gộp đạt 70.031 tỷ đồng, chiếm 37,8% tổng lợi nhuận gộp Elcom. Cơ cấu này có chuyển dịch nhẹ trong quý II năm 2010, tỷ trọng của hoạt động thương mại tăng lên, nhưng trong cả năm 2010 thì cơ cấu trên ước tính là sẽ không thay đổi.

➤ **Kết quả hoạt động kinh doanh năm 2008, 2009, 6T năm 2010**

Chỉ tiêu	Năm 2008		Năm 2009		6T năm 2010
	Giá trị (Tr. Đồng)	% tăng trưởng	Giá trị (Tr. Đồng)	% tăng trưởng	Giá trị (Tr. Đồng)
Tổng tài sản	438.972	24,1	689.300	57	811.134
Vốn chủ sở hữu	123.841	69,36	194.080	57	362.175
Doanh thu thuần	322.125	18,8	706.881	119	155.442

Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	37.180	50,69	91.685	147	18.759
Lợi nhuận khác	141	318,5	-943	-769	-335
Lợi nhuận từ công ty liên doanh, liên kết	1.774	-6,1	4.371	146	-
Lợi nhuận sau thuế	37.318	63,15	90.173	142	18.353

(Nguồn: ELC)

Nhìn chung, kết quả kinh doanh của Công ty trong năm 2009 được đánh giá khả quan. Giá trị tổng tài sản của Công ty năm 2009 tăng xấp xỉ 57% so với năm 2008. Và xu thế tăng tài sản tiếp tục được thực hiện trong quý II năm 2010, cho thấy doanh nghiệp đang tập trung mạnh để mở rộng hoạt động kinh doanh.

Tổng doanh thu của Công ty năm 2009 tăng hơn gấp đôi năm 2008, tương ứng với mức tăng của lợi nhuận sau thuế. Tỷ lệ sinh lời trên tổng tài sản và trên vốn cổ phần của Công ty khá ấn tượng với tỷ lệ tương ứng là 46,5% và 13,1% năm 2009. Nếu như trong năm 2008, mức sinh lời trên vốn cổ phần của Công ty giảm sút so với năm 2007, thì tỷ lệ này đã tăng trên 54% trong năm 2009 so với năm 2008. Trong khi đó, cơ cấu vốn của Công ty được duy trì ở mức ổn định, với cơ cấu vốn vay hợp lý trong bối cảnh chi phí vốn vay có xu hướng tăng cao trên thị trường. Điều này cho thấy sự cố gắng của ban lãnh đạo Công ty trong việc quản lý chi phí vốn hợp lý, giảm sức ép về chi phí vốn cho Công ty. Doanh nghiệp ước tính doanh thu cho năm 2010 sẽ cao hơn cùng kỳ năm 2009

➤ Nguyên vật liệu và chi phí sản xuất

Nguồn nguyên liệu:

Đối với mảng kinh doanh thương mại, đầu vào của công ty là sản phẩm của các doanh nghiệp công nghệ thông tin lớn trên thế giới như Comverse, Nokia Siemens... Do đặc thù ngành, các sản phẩm đầu vào của công ty chủ yếu được nhập khẩu từ nước ngoài.

Trong mảng phần mềm, đầu vào của doanh nghiệp là nguồn nhân lực chất lượng cao. Với nền tảng kỹ thuật đa dạng, kinh nghiệm và kỹ năng được đào tạo, Elcom hiện sở hữu nguồn nhân lực chất lượng cao và cam kết lâu dài.

Elcom hiện là đối tác trong nước hợp tác cung cấp sản phẩm độc quyền cho nhiều dự án của nhiều thương hiệu lớn trên thế giới.

Các nhà cung cấp của Elcom đều là các khách hàng, đối tác lâu năm và đã ký hợp đồng hợp tác kinh doanh độc quyền theo thị trường nên có sự ổn định cao và sẵn sàng chia sẻ rủi ro.

Chi phí sản xuất:

Thời kỳ 2007-2008 là giai đoạn đặc biệt khó khăn với các doanh nghiệp Việt Nam, mặc dù vậy nhờ những giải pháp tiết kiệm chi phí và đẩy mạnh doanh thu hiệu quả, Elcom đã có được kết quả kinh doanh ấn tượng với tỷ lệ lợi nhuận biên gộp cao, bình quân 26,67%. Năm 2008 là năm khó khăn với các doanh nghiệp với tỷ lệ lạm phát cao, lãi suất cho vay cao, điều này cũng góp phần đẩy chi phí tài chính của Elcom tăng cao tới mức 23,3 tỷ, chiếm 8,1% tổng chi phí.

Bước sang năm 2009, mặc dù các yếu tố kinh tế vĩ mô được đánh giá là có xu hướng ổn định hơn, nhưng chi phí tài chính của Công ty lại có xu hướng tăng cao hơn, trong đó chi phí lãi vay tăng khoảng 21,5 %. Để đáp ứng nhu cầu về sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng trong nước, Công ty đã tiến hành mở rộng nhiều hơn các hoạt động nhập khẩu hàng hóa. Tổng doanh thu và lợi nhuận ròng sau thuế có xu hướng tăng mạnh.

Các biện pháp tiết kiệm chi phí, mở rộng doanh thu đã được thực hiện tốt trong quý II năm 2010.

➤ **Trình độ công nghệ**

Ngay từ những ngày đầu thành lập, ELCOM đã định hướng phát triển theo hướng:

Công nghệ - Sản phẩm - Dịch vụ: lấy công nghệ làm cốt lõi để từ đó tạo ra các sản phẩm mới mang tính đón đầu hoặc đáp ứng nhu cầu thị trường và từ đó cung cấp dịch vụ theo các sản phẩm này. Với định hướng này cho tới nay ELCOM đã làm chủ hầu hết các công nghệ mạng Telecom, CTI, ITV, Tin học để tạo ra hàng loạt các sản phẩm.

Kết hợp nhiều công nghệ trong nhiều lĩnh vực khác nhau để tạo ra các sản phẩm độc đáo : công nghệ tin học, công nghệ viễn thông , công nghệ điện tử ... chính vì vậy các sản phẩm của ELCOM mang tính đa dạng về công nghệ và độc đáo , ví dụ các sản phẩm Viễn thông giá trị gia tăng được kết hợp từ các công nghệ tin học với các công nghệ viễn thông; sản phẩm hội nghị truyền hình được kết hợp từ các lĩnh vực công nghệ tin học, công nghệ viễn thông và điện tử ...

Hiện nay ELCOM đã hình thành được đội ngũ cán bộ nghiên cứu, phát triển gồm hơn 120 kỹ sư, thạc sỹ khoa học với khả năng nghiên cứu và khả năng thích ứng cao với sự phát triển của khoa học công nghệ và nhu cầu phát triển của thị trường

Với định hướng, quá trình dài phát triển và thành quả đạt được về công nghệ, sản phẩm nêu trên, ELCOM trở thành một trong những công ty hàng đầu về công nghệ trong lĩnh vực ICT ngoài quốc doanh và đứng đầu về công nghệ trong lĩnh vực viễn thông, lĩnh vực truyền hình tương tác và lĩnh vực điện toán, điện thoại tích hợp tại Việt Nam.

➤ **Hoạt động Marketing và nghiên cứu phát triển sản phẩm mới:**

Công ty tích cực hoạt động marketing để phát huy tối đa hiệu quả trong kinh doanh, thường xuyên nghiên cứu nhu cầu thị trường để đổi mới công nghệ và sản xuất sản phẩm đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng.

Với đặc thù là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực công nghệ thông tin, sự đổi mới luôn luôn được đặt lên hàng đầu và là yếu tố sống còn với doanh nghiệp. Hoạt động marketing nghiên cứu nhu cầu khách hàng và đưa ra giải pháp cũng như sản phẩm mới đáp ứng nhu cầu là một bước đi cần thiết. Tuy nhiên do sản phẩm của doanh nghiệp không phải sản phẩm phục vụ cho khách hàng cá nhân nên hoạt động marketing của công ty phần lớn tập trung vào việc chăm sóc khách hàng tổ chức và quảng bá thương hiệu trên các chương trình công nghệ thông tin.

- Danh sách một số chương trình Elcom tham gia trên TV: Cuộc sống số - VTV3 (quay sp EoD, Evision); Hội tụ số - VTC5 (Quay sp Evision)
- Danh sách báo thường quảng cáo, có bài viết: Tạp chí Thế giới doanh nhân; Bản tin của Hội doanh nghiệp trẻ Hà Nội; Tạp chí Cuộc sống số; Tạp chí Echip; Thời báo Kinh tế Việt Nam; Báo Đầu thầu

Do các sản phẩm và dịch vụ của ELCOM cung cấp phần lớn đều là các sản phẩm đặc thù và theo đặt hàng do đó chiến lược marketing chủ yếu gồm ba chiến lược: Theo nhu cầu khách hàng, tạo nhu cầu cho khách hàng, cùng xây dựng định hướng phát triển về sản phẩm và dịch vụ

3. Vị thế và triển vọng phát triển của Công ty:

➤ **Vị thế của Công ty:**

ELCOM là một trong các công ty hàng đầu của Việt nam trong lĩnh vực Điện tử, Tin học - Viễn thông. Với tầm nhìn cùng mục tiêu phát triển đúng đắn theo sát được chủ trương công nghiệp hóa và hiện đại hóa của Việt nam trong 2 thập kỷ qua, ELCOM đã đưa ra các chiến lược hành động đón đầu về cả hai mặt tạo năng lực cốt lõi cũng như định hướng công nghệ, thị trường và khách hàng.

Với năng lực và uy tín trên thị trường, hiện Công ty ELCOM đã được rất nhiều hãng Viễn thông lớn trên thế giới lựa chọn làm đối tác hợp tác chiến lược cho thị

trường Việt nam (Như Comverse, Siemens – Nay là Nokia Siemens Networks, Nortel Networks – nay là Ciena, EADS, IBM, HP, ORACLE,...).

Điểm mạnh của ELCOM là có đội ngũ kỹ sư trẻ, năng lực cùng với sự nghiên cứu đón đầu công nghệ, đã cho ra đời nhiều sản phẩm, giải pháp với chất lượng, độ linh hoạt cao phù hợp với nhu cầu và đặc thù của thị trường Viễn thông Việt nam. Đồng thời các sản phẩm của ELCOM có thể kết hợp nhuần nhuyễn với các giải pháp của các hãng lớn của nước ngoài, qua đó cung cấp đến cho khách hàng các sản phẩm, giải pháp tổng thể, cùng với dịch vụ chìa khóa trao tay đem đến cho khách hàng những dịch vụ với chất lượng hoàn hảo.

Đặc biệt Công ty ELCOM là đơn vị đầu tiên tại Việt nam cũng như trên thế giới nghiên cứu và thành công trong việc đưa ra giải pháp hệ thống hội nghị truyền hình qua công nghệ nén MPEG. Cũng như các giải pháp HNTH trên nền 3G.

Các đối thủ cạnh tranh lớn của Công ty là Huawei, ZTE (Trung Quốc), NEO, FPT, Siseo (Mỹ). Theo đánh giá của Công ty, thị phần của Elcom đối với các nhà khai thác lớn như sau:

Vinaphone:

- Elcom cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng (VAS) chiếm 80%, thị phần còn lại là do Huawei, ZTE, FPT, NEO... cung cấp
- Hệ thống và cơ sở hạ tầng mạng:
- SMSC chiếm 50% thị phần
- IN chiếm 90% thị phần

Mobiphone:

- Cung cấp VAS: chiếm 40% thị phần; còn lại là các đối thủ khác
- Hệ thống và cơ sở hạ tầng mạng: SMSC chiếm 50% thị phần (tập trung tại miền Nam), ZTE chiếm phần lớn thị trường Miền Bắc.

Viettel

- Cung cấp dịch vụ giá trị gia tăng (VAS): chiếm 40% thị phần
- Hệ thống và cơ sở hạ tầng mạng: SMSC chiếm 40%, còn lại là Huawei và ZTE

➤ **Triển vọng phát triển ngành**

Ngành công nghệ thông tin và viễn thông là ngành công nghiệp mũi nhọn đóng vai trò hết sức quan trọng cho sự phát triển kinh tế, xã hội, chính trị an ninh quốc phòng... và kết nối sự phát triển cho hoạt động của một quốc gia. Sự tồn tại và phát triển của ngành công nghệ thông tin và truyền thông trong mọi thời đại là điều tất yếu. Do vậy,

mặc dù kinh tế thế giới nói chung và Việt Nam chịu ảnh hưởng nặng nề từ cuộc khủng hoảng và suy thoái kinh tế trong năm 2008-2009, ngành công nghệ thông tin và truyền thông gần như không bị ảnh hưởng mà vẫn giữ được tốc độ phát triển tốt. Vị thế của ngành công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam trên thế giới đã được cải thiện lớn.

Tốc độ phát triển doanh thu ngành viễn thông ở Việt Nam trong 3 năm 2006-2008 trung bình đạt 37% cao hơn so với khu vực Đông Nam Á là 10%. Trong 10 nước thuộc khu vực Đông Nam Á, Doanh thu ngành viễn thông Việt Nam đứng vị trí thứ 6 cao hơn Brunei và 3 nước còn lại. Tuy nhiên Việt Nam đứng thứ 2 về số lượng người dùng internet và đạt được mức cân bằng giữa dịch vụ di động và cố định. Theo xu hướng chung của thế giới thì dịch vụ di động sẽ vượt xa dịch vụ cố định. Do vậy, ngành viễn thông của Việt Nam vẫn có tiềm năng lớn trong các năm tới. Với dân số 85 triệu người, tốc độ tăng trưởng ngành viễn thông trong năm 2009-2010 được dự báo đạt khoảng 40%. Năm 2009, Việt Nam được lọt vào top 30 thế giới về viễn thông, 25% dân số Việt nam sử dụng internet, lưu lượng kết nối tăng 27 lần so với năm 2004.

Đối với thị trường Viễn thông, đặc biệt thị trường thông tin di động hàng năm thường xuyên phải nâng cấp hệ thống để đảm bảo chất lượng hệ thống cũng như đảm bảo đáp ứng nhu cầu tăng trưởng thuê bao. Đây là khoản doanh thu lớn và thường xuyên đối với công ty.

Thêm nữa, theo xu hướng phát triển công nghệ, hệ thống mạng 2G, 2.5G sẽ dần được thay thế sang công nghệ 3G và 4G. Hiện tại các nhà mạng ở Việt nam đã bước đầu đầu tư để thiết lập hệ thống mạng 3G như Vinaphone, Mobifone, Viettel, liên danh EVN và HanoiTelecom. Dự kiến trong 3-5 năm tới các mạng trên sẽ đầu tư hàng chục nghìn trạm phát sóng NodeB để đáp ứng khoảng 10 triệu thuê bao 3G tại Việt nam. Song song với đó, các nhà mạng sẽ phải đầu tư thêm các hệ thống VAS và Core tương ứng để cung cấp đến cho khách hàng các dịch vụ trên nền 3G như Mobile Internet tốc độ cao, các dịch vụ media như VideoCall, MobileTV, Video content download....

Để thực hiện việc này các nhà mạng sẽ phải đầu tư khoảng 15 nghìn tỷ đồng mỗi nhà mạng trong vòng 3 – 5 năm. Tổng dự kiến đầu tư khoảng 60 nghìn tỷ trong vòng 3 -5 năm tới.

Đây là thị trường tiềm năng và hiện thực có thể giúp công ty ổn định về sản phẩm, doanh thu và lợi nhuận trong vòng 3-5 năm tới.

Với mục tiêu tiếp tục tập trung phát triển trong lĩnh vực công nghệ điện tử viễn thông và ý thức được sự phát triển của mình gắn liền với sự phát triển, xu thế vận động của ngành công nghệ thông tin và truyền thông, Công ty luôn chủ động nghiên

cứu và đưa ra những giải pháp tối ưu phục vụ cho nhu cầu ngày càng cao của thị trường. Công ty đánh giá những chính sách phát triển của mình là hoàn toàn phù hợp với chính sách của Nhà nước và xu thế phát triển của thế giới.

4. Kế hoạch sản xuất kinh doanh, lợi nhuận và cổ tức:

➤ Kế hoạch sản xuất kinh doanh

- Tập trung vào các khách hàng truyền thống:

- Đối với mảng khách hàng là nhà khai thác di động: Công ty vẫn chú trọng vào mảng viễn thông và tập trung những khách hàng truyền thống là những nhà khai thác dịch vụ viễn thông. Cùng với sự phát triển của công nghệ, các mạng viễn thông sẽ giảm dần đầu tư vào cơ sở hạ tầng và chuyển sang đầu tư về chiều sâu là các ứng dụng mới, đẩy mạnh các giá trị gia tăng, đặc biệt là công nghệ 3G.

- Đối với các khách hàng mảng An ninh Quốc phòng: Cung cấp các hệ thống viễn thông thông minh và các hệ thống ứng dụng nghiệp vụ phục vụ an ninh quốc phòng và phục vụ an ninh quốc phòng ứng dụng nghiệp vụ

Do nhu cầu thị trường rất lớn, công ty ELCOM sẽ coi đây là một trong những mảng chiến lược trong việc tạo doanh thu và nâng cao uy tín công ty trong thị trường Việt nam cũng như khu vực.

- Tập trung phát triển các mảng sản phẩm về công nghệ như xử lý nước thải, nước cấp, các thiết bị và bộ giải pháp về đèn giao thông, thi sát hạch, ...
- Có chiến lược nhân sự phù hợp với sự phát triển của doanh nghiệp như tìm kiếm và củng cố đội ngũ nhân sự cấp trung, ổn định nhân sự thông qua chính sách lương thưởng phúc lợi hợp lý và xây dựng văn hóa doanh nghiệp vững chắc, ổn định.

➤ Kế hoạch lợi nhuận, cổ tức 2010-2012

Đơn vị: Tr. Vnd

Chỉ tiêu	2010		2011		2012	
	Giá trị	% tăng giảm	Giá trị	% tăng giảm	Giá trị	% tăng giảm
Vốn Điều lệ	325.000	83,62%	375.000	22,82%	425.000	30,00%
Doanh thu thuần	1.150.000	62,69%	1.400.000	21,74%	1.600.000	14,29%
Lợi nhuận sau thuế	158.900	76,22%	235.000	47,89%	270.000	14,89%
Tỷ lệ Inst/dtt	13.82%	8,80%	16,79%	2,97%	16.88%	0,09%

Tỷ lệ Inst/VĐL	48.89%	5,14%	62,67%	13,77%	63.53%	0,86%
Cổ tức/VĐL	30%	-45,45%	30%	0%	30%	0%

(Nguồn:ELC)

5. Các nhân tố rủi ro:

Những rủi ro đặc thù liên quan tới hoạt động của Công ty là những rủi ro xuất phát từ đặc điểm kinh doanh và đặc thù ngành:

Rủi ro đặc thù ngành: Do đặc thù của ngành, các sản phẩm, giải pháp công nghệ thông tin và truyền thông liên tục được đổi mới và rất nhanh bị lỗi thời. Trong khi cơ sở hạ tầng của ngành công nghệ thông tin và truyền thông của Việt Nam chưa được đầu tư đồng bộ, công nghệ cũ kỹ, lạc hậu; trình độ dân trí về viễn thông và công nghệ thông tin chưa cao, đội ngũ lao động thiếu và dễ bị biến động sẽ gây ra không ít khó khăn ảnh hưởng đến tốc độ và chiến lược phát triển của các doanh nghiệp trong ngành công nghệ thông tin và truyền thông.

Ngoài ra, số lượng thuê bao di động sắp tới ngưỡng bão hòa (tính đến hết năm 2008, tỷ lệ thuê bao di động/dân số Việt Nam là 86,85%) cũng là một rào cản cho triển vọng tăng trưởng mạnh trong tương lai của ngành viễn thông. Là một doanh nghiệp chuyên kinh doanh trong lĩnh vực này, Công ty có thể gặp phải những rủi ro từ những thực trạng và biến động bất lợi trên.

Rủi ro về giá nguyên vật liệu: Do đặc điểm phần lớn giá trị máy móc, thiết bị, phụ kiện...đầu vào của công ty là nhập khẩu vì vậy những biến động giá của nguồn đầu vào này trên thị trường thế giới sẽ tác động trực tiếp đến hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty. Ngoài ra, chi phí nguồn lao động chất lượng cao trong ngành sản xuất phần mềm ngày càng tăng cao cũng là yếu tố rủi ro doanh nghiệp cần tính đến.

Rủi ro tỷ giá: Các thiết bị, máy móc phục vụ cho hoạt động kinh doanh của Công ty chủ yếu là nhập khẩu được thanh toán bằng đồng Đô la (USD). Trong hai năm qua, khủng hoảng kinh tế trên thế giới diễn ra sâu rộng, giá nguyên vật liệu tăng nhanh, kinh tế Việt Nam phải đối mặt với lạm phát tăng mạnh, nhập siêu ở mức cao..., những nhân tố này khiến cho tỷ giá USD/VND cũng tăng mạnh gây khó khăn cho Công ty.

Rủi ro về thị trường: Thị trường công nghệ thông tin và truyền thông Việt Nam có hàng nghìn doanh nghiệp tham gia, bao gồm các doanh nghiệp nhà nước, tư nhân, doanh nghiệp nước ngoài. Sự cạnh tranh diễn ra giữa các doanh nghiệp trong ngành và cả giữa các hãng cung cấp các thiết bị, sản phẩm phục vụ cho chính các doanh nghiệp đó. Việt Nam đã trở thành thành viên của Tổ chức Thương mại thế giới WTO thì sự cạnh tranh này ngày càng khốc liệt hơn. Đó là sự cạnh tranh với các doanh nghiệp nước ngoài thành lập mới mà có khả năng tài chính mạnh, trình độ quản lý chuyên nghiệp, công nghệ tiên

tiến, kinh nghiệm thương trường... Chính những lợi thế này sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho họ tạo ra các sản phẩm và dịch vụ mới với giá thấp hơn và chế độ hậu mãi cao.

Do vậy, để giữ vị thế cạnh tranh trong thị trường hội nhập, Công ty cần phải tiếp tục đổi mới trong hoạt động và quản lý doanh nghiệp, nâng cao hơn nữa chất lượng dịch vụ và chủ động về công nghệ; mở rộng đối tượng khách hàng sang các thị trường các doanh nghiệp vừa và nhỏ; có chính sách đãi ngộ trong việc thu hút nguồn nhân lực có chất lượng cao.

Rủi ro đầu tư tài chính: Công ty đầu tư vào các công ty liên kết và các công ty khác với số tiền góp vốn đến thời điểm 31/12/2009 là khoảng 55,8 tỷ đồng. Do vậy rủi ro đầu tư của Công ty có thể xảy ra nếu như hoạt động của các Công ty này không hiệu quả, thua lỗ v.v... Mặc dù các công ty này hiện tại được đánh giá là hoạt động tương đối hiệu quả, những rủi ro trong hoạt động của các công ty này cũng sẽ ảnh hưởng tới tính hiệu quả của các khoản đầu tư của Công ty.

Ngoài ra, Công ty còn chịu một số rủi ro chung như rủi ro về tình hình kinh tế, rủi ro luật pháp, rủi ro liên quan tới giá cổ phiếu, rủi ro oha loãng giá cổ phiếu và các rủi ro mang tính bất khả kháng khác.