



**CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ VIỄN THÔNG VITECO**  
VITECO TELECOMUNICATIONS 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 2015**

**A. TỔNG HỢP, ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2014**

Năm 2014 tiếp tục là năm có rất nhiều khó khăn đối với Công ty VITECO, công việc chủ yếu từ các khách hàng truyền thống tiếp tục bị cắt giảm, 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.

Kết quả thực hiện trong năm 2014: doanh thu chỉ đạt trên 18 tỷ đồng, bằng 51,64% kế hoạch đặt ra, lợi nhuận đạt xấp xỉ 193 triệu đồng bằng 18,08% kế hoạch đặt ra.

Trước tình hình Công ty không có doanh thu phát sinh, người lao động không có việc làm Hội đồng quản trị Công ty đã họp và thống nhất phải thực hiện tái cơ cấu, sắp xếp lại nguồn nhân lực, tổ chức trong Công ty tinh gọn, điều hành trực tiếp, không qua khâu trung gian, bộ phận sản xuất phải giữ lực lượng tinh nhuệ, làm các dịch vụ chuyên biệt nên đã quyết định giải thể tất cả các chi nhánh (chi nhánh trung tâm viễn thông và chi nhánh trung tâm dịch vụ kỹ thuật)

Ngày 9/9/2014, cơ cấu tổ chức của Công ty chia làm hai khối: quản lý và trực tiếp sản xuất, cụ thể như sau:

a. Khối quản lý: phòng Kế hoạch Kinh doanh; phòng Kế toán Tài chính; phòng Tổ chức, Hành chính, Tiền lương; phòng Kỹ thuật, Công nghệ, Đào tạo.

+ Thực hiện chức năng quản lý, giám sát theo nhiệm vụ được giao của từng phòng, giúp Tổng giám đốc quản lý hiệu quả tài sản, nhân lực, nguồn vốn và các hợp đồng kinh tế.

+ Thanh lý các tài sản, vật tư thiết bị không còn giá trị hoặc không bán được để thu hồi vốn, bổ sung vốn phục vụ sản xuất kinh doanh.

+ Đánh giá hiệu quả hợp đồng kinh tế, bố trí nguồn vốn, sử dụng hiệu quả tài sản của Công ty.

+ Mở rộng thị trường, sản phẩm mới ngoài ngành VNPT hướng đến thị trường tin học, dịch vụ phục vụ đối tượng là người tiêu dùng (trước đây chủ yếu cho nhà khai thác).

+ Tham mưu cho TGD các chế độ chính sách khuyến khích phát triển sản xuất kinh doanh và đa dạng hóa các dịch vụ, sản phẩm của Công ty.

+ Cung cấp số liệu theo nhiệm vụ của phòng kịp thời và thường xuyên theo yêu cầu của Tổng giám đốc.

+ Khối quản lý trước đây 44 lao động, tại thời điểm hiện nay khối quản lý còn 31 lao động. Hiện nay các đơn vị khối quản lý cũng được giao chỉ tiêu cụ thể đến từng

phòng, từng vị trí công việc và có đánh giá hiệu quả công việc đối với từng người.

b. Khối sản xuất: Phòng Xuất nhập khẩu, Xưởng Lắp đặt và Bảo dưỡng, Xưởng Thiết bị Viễn thông.

Khối sản xuất tổ chức triển khai thực hiện các hợp đồng kinh tế Công ty ký (dịch vụ, sản xuất, hỗ trợ kỹ thuật, v.v..) với yêu cầu:

+ Bố trí nhân lực thực hiện, tổ chức thực hiện hợp đồng, quyết định toàn bộ chi phí sau khi được Lãnh đạo Công ty phê duyệt dự toán cho từng dự án (yêu cầu hồ sơ hợp lệ).

+ Tìm kiếm, tiếp thị khách hàng các sản phẩm của Công ty hoặc các HĐKT, cung cấp dịch vụ, giải pháp sản phẩm mới cho Công ty.

+ Tổ chức đào tạo các khóa học, bồi dưỡng nghiệp vụ để nguồn nhân lực có khả năng tiếp cận tốt công nghệ mới, lĩnh vực mới, làm việc đảm bảo chất lượng, chuyên biệt.

+ Đảm bảo an toàn lao động khi thực hiện.

+ Đảm bảo an toàn các trang thiết bị của Công ty và của khách hàng.

+ Đảm bảo thực hiện đúng qui định của pháp luật và Công ty.

+ Thực hiện đúng thời gian, chất lượng công trình, dịch vụ khi Lãnh đạo Công ty yêu cầu.

+ Nhân lực duy trì theo đầu việc và khối lượng tùy từng thời điểm khoán toàn bộ, công ty đóng bảo hiểm cho cán bộ chủ chốt do Lãnh đạo duyệt danh sách.

+ Khối sản xuất không duy trì nhân lực lớn, cắt giảm nhân lực theo từng công việc tùy từng thời điểm nhằm tối ưu năng suất lao động và quỹ tiền lương, tiền đóng BHXH.

Ban Lãnh đạo Công ty cũng đã tổ chức lại bộ máy kế toán; thành lập bộ máy chuyên trách để soát xét, đối chiếu và thực hiện thu hồi công nợ; tăng cường công tác quản lý, soát xét chứng từ kế toán, quản lý theo dõi hợp đồng – chi phí thực hiện nhằm giảm chi phí đến mức thấp nhất; đánh giá sử dụng nguồn vốn, tài sản của Công ty.

Hiện nay tổng số CBCNV toàn Công ty 55 người.

Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo Công ty quyết tâm sang năm 2015 sẽ chấm dứt tình trạng lổ trong điều kiện rất khó khăn hiện nay để Công ty phát triển.

## **2. Khó khăn, thuận lợi và biện pháp khắc phục:**

+ 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 2014, tiếp nối khó khăn của năm 2013 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.

+ Mạng 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 kiểm 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 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.

+ 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 đi thuê văn phòng.

+ Với tư cách là công ty có vốn góp 49% của 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.

- **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, liên 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...

+ Tách Trung tâm Dịch vụ Viễn thông đám mây CCS thành Công ty cổ phần Dịch vụ Viễn thông Đám mây có vốn góp của VITECO là 900.000.000 đồng (tương đương với 45% vốn điều lệ) để làm mảng kinh doanh: hội nghị truyền hình, 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 nỏ, 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.

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

+ 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.

### Các chỉ tiêu kết quả SXKD năm 2014:

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	So với kế hoạch
1	Tổng doanh thu	29.104	35.000	18.039	51.54%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	(4.155)	1.066	192,826	18.08%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	(3.749)	1.066	192,826	18.08%
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	

## B. KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2015

### 1. Dự kiến chỉ tiêu kế hoạch SXKD 2015

*Đơn vị tính: Triệu đồng*

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	Kế hoạch 2015
1	Tổng doanh thu	35.000	18.039	25.540
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	1.066	192,826	989,08
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	1.066	192,826	989,08
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

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.

## **2. Định hướng và chiến lược phát triển năm 2015**

- Trước mắt năm 2015 sẽ tiếp tục sắp xếp lại cơ cấu tổ chức và nhân lực sao cho phù hợp với mô hình tổ chức mới của VNPT.

- Với định hướng của Tập đoàn, Công ty VITECO sẽ trở thành Công ty con của Công ty CT-IN, HĐQT của VITECO sẽ tranh thủ, tận dụng và phát huy lợi thế của CT-IN để tập trung thế mạnh từ đó VITECO có thể đảm nhận, thực hiện các hợp đồng xây lắp, sửa chữa, bảo dưỡng mà CT-IN ký kết và chia sẻ cùng VITECO.

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

- 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 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.

## **3. Giải pháp thực hiện**

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 nỏ, 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.

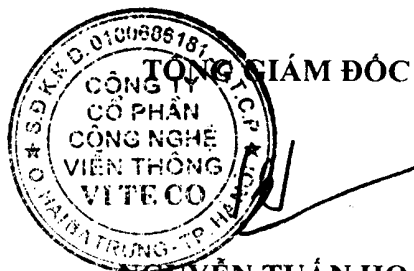
Mở rộng thị trường kinh doanh ngoài VNPT như lĩnh vực giao thông, hạ tầng cơ sở, điện lực, giáo dục đào tạo ..., hướng tới cả các khách hàng cá nhân ...

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.

Để thực hiện tốt kế hoạch sản xuất năm 2015, 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!



NGUYỄN TUẤN HOÀ