

BÁO CÁO TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017

Tháng 03 năm 2018

I. Đánh giá chung về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2017

Năm 2017, kinh tế thế giới chuyển biến tích cực với đà tăng trưởng khả quan hơn. Tình hình kinh tế - xã hội trong nước được cải thiện về môi trường đầu tư - kinh doanh, triển vọng hội nhập kinh tế quốc tế, bên cạnh đó vẫn còn nhiều khó khăn, thách thức, trong lĩnh vực viễn thông và CNTT. Thị trường viễn thông, CNTT có sự chuyển hướng dưới tác động của cuộc cách mạng công nghiệp lần thứ 4, đồng thời tiếp tục có sự cạnh tranh mạnh mẽ giữa các nhà mạng. Tập đoàn VNPT từng bước chuyển đổi từ nhà cung cấp dịch vụ viễn thông truyền thống thành nhà cung cấp giải pháp dịch vụ ICT.

Trước bối cảnh hoạt động Viễn thông và Công nghệ thông tin trong nước và của Tập đoàn VNPT đang phát triển theo hướng đa dạng và tăng trưởng nhanh; sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực Viễn thông và Công nghệ thông tin. HĐQT và Ban điều hành Công ty VTC đã có những giải pháp hiệu quả để hoàn thành các mục tiêu và nhiệm vụ trọng tâm trong năm 2017, cụ thể:

- ✓ Bám sát định hướng của Tập đoàn VNPT để đưa ra các giải pháp kinh doanh phù hợp và hiệu quả.
- ✓ Đón đầu và khai thác hiệu quả các cơ hội ngoài Tập đoàn VNPT để mở rộng thị trường và thị phần; Tập trung các mảng thị trường chiến lược đồng thời khai thác các mảng thị trường tiềm năng mới.
- ✓ Tập trung mọi nguồn lực, tối ưu mọi giải pháp để nâng cao chất lượng của đội ngũ, đảm bảo triển khai hiệu quả các giải pháp kỹ thuật mới theo yêu cầu phát triển của công nghệ.

II. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017

1. Các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2017

DVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch năm 2017	Thực hiện năm 2017	So với kế hoạch năm 2017	So với thực hiện năm 2016
I	Doanh thu hợp nhất	296.946	250.480	427.760	171%	144%
II	LNTT hợp nhất	12.219	13.759	16.223	118%	133%
III	LNST hợp nhất	10.399	11.959	13.152	110%	126%
IV	LNST công ty mẹ	5.538	6.368	8.676	136%	157%

Năm 2017, lĩnh vực Viễn thông và Công nghệ thông tin có sự cạnh tranh gay gắt, tuy nhiên với định hướng của HĐQT, sự lãnh đạo nhanh nhạy của Ban điều hành cùng với sự nỗ lực của toàn thể CBNV, kết quả hoạt động kinh doanh của Công ty có sự tăng trưởng khả quan cả về Doanh thu và Lợi nhuận. Năm 2017, Công ty VTC đứng trong nhóm các Công ty có tốc độ tăng trưởng tốt, đạt tỷ suất lợi nhuận cao trong Tập đoàn Bưu Chính Viễn thông Việt Nam. Công ty VTC đã vinh dự đón nhận cờ thi đua của Bộ Thông tin và Truyền thông về thành tích xuất sắc, dẫn đầu phong trào thi đua năm 2017.

2. Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2017

2.1 Hoạt động thương mại

- Với chủ trương chú trọng duy trì khách hàng truyền thống của Công ty và tăng cường phát triển thêm các khách hàng mới, khách hàng tiềm năng. Năm 2017, hoạt động thương mại mang lại doanh thu khá cao. Doanh thu từ hoạt động thương mại năm 2017 đạt 273 tỷ đồng, tăng 35% so với năm 2016 và chiếm hơn 60% so với tổng doanh thu năm 2017 của toàn Công ty.
- Trong năm 2017, Công ty đã ký kết và thực hiện nhiều hợp đồng thương mại có giá trị lớn: Hợp đồng trang bị vật tư, thiết bị nguồn phục vụ các dự án vô tuyến năm 2016 cung cấp ắc quy cho Tổng Công ty Hạ tầng mạng VNPT Net; Hợp đồng trang bị vật tư, thiết bị anten phục vụ các dự án mở rộng mạng vô tuyến khu vực Hà Nội, TP. Hồ Chí Minh và các Trung tâm Tỉnh, Thành phố cho Tổng Công ty Hạ tầng mạng VNPT Net.
- Tập trung, chủ động trong việc phát triển thị trường quốc tế, tiếp tục ký hợp đồng hợp tác kinh doanh dịch vụ thông tin di động vệ tinh tại thị trường Việt Nam với Công ty Viễn thông Thuraya. Ký thỏa thuận hợp tác với hãng sản xuất thiết bị Ericsson, Ciena, Dell, HP, Huawei,...

2.2 Hoạt động Dịch vụ Kỹ thuật

- Với việc xác định hoạt động dịch vụ kỹ thuật luôn là mảng kinh doanh quan trọng, mảng lõi của Công ty, khẳng định vị thế của Công ty trong thị trường viễn thông và công nghệ thông tin trong nước. Công ty VTC luôn chú trọng và tập trung phát triển hoạt động dịch vụ kỹ thuật cả về chất lượng và số lượng. Trong năm 2017, doanh thu mảng dịch vụ kỹ thuật của Công ty đã tăng trưởng đáng kể, tăng 186% so với năm 2016.
- Với phương châm lấy chất lượng làm thế mạnh cạnh tranh, Công ty luôn đặt mục tiêu chất lượng dịch vụ lên hàng đầu. Công ty tập trung chú trọng và phát triển đội ngũ kỹ thuật có tay nghề cao, đầu tư máy móc thiết bị hiện đại, đảm bảo các hợp đồng dịch vụ được thực hiện đúng tiến độ và chất lượng tốt. Các hoạt động dịch vụ của Công ty được khách hàng trong và ngoài Tập đoàn đánh giá cao. Công ty luôn giữ vững được vị trí là

một trong các đơn vị hàng đầu về cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật, giải pháp trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin của Tập đoàn VNPT.

- Tập trung vào nhiệm vụ giữ vững thị phần, đảm bảo sức cạnh tranh và hiệu quả kinh doanh các mảng dịch vụ như đo kiểm, tối ưu hóa mạng di động, liên kết với các Viễn thông Tỉnh/Thành phố cung cấp giải pháp kèm thiết bị, nguồn nhân lực phát triển mạng lưới cho Tập đoàn VNPT.

- Năm 2017, Công ty đã triển khai các hợp đồng dịch vụ kỹ thuật như: Hợp đồng mở rộng mạng vô tuyến khu vực TP. Hồ Chí Minh và các tỉnh lân cận phía nam mạng Vinaphone năm 2017; Hợp đồng cung cấp, lắp đặt thiết bị nguồn điện phục vụ MAN-E với Viễn thông Hà Nội,...

2.3 Hoạt động Nghiên cứu phát triển

- Năm 2017, các dự án nghiên cứu trọng điểm của Công ty các năm qua đã bắt đầu được triển khai áp dụng: Hệ thống thông tin di động vệ tinh Thuraya, Hệ thống giám sát điều khiển trạm viễn thông. Hiện các dự án này đang được Tập đoàn VNPT nghiên cứu các thủ tục liên quan để triển khai với qui mô lớn trên toàn Tập đoàn. Bên cạnh đó, sản phẩm hệ thống di động vệ tinh Thuraya của Công ty cũng được các Bộ ngành khác quan tâm và đón nhận. Dự kiến trong năm 2018 và các năm tiếp theo, sản phẩm hệ thống di động vệ tinh Thuraya của Công ty sẽ phát triển mạnh.

- Tiếp tục nghiên cứu các giải pháp, đón đầu xu hướng của thị trường Viễn thông và Công nghệ thông tin quốc tế và trong nước. Từng bước định hình sản phẩm cốt lõi, đưa vào kinh doanh trên thị trường.

2.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty con

- Công ty con - Công ty TNHH Đầu tư và Phát triển Công nghệ Thông minh (STID) hoạt động kinh doanh ổn định. Trong năm 2017, Công ty STID đã vượt kế hoạch doanh thu và lợi nhuận đặt ra. Công ty con STID đạt được kết quả kinh doanh ổn định và tăng trưởng trong các năm qua nhờ vào việc chuẩn hóa sản phẩm thẻ cào, giữ vững được thị phần thẻ cào viễn thông, duy trì quan hệ tốt với khách hàng chiến lược như Vinaphone, Mobifone, Gmobile, các công ty vé số...

- Bên cạnh đó với việc chuẩn hóa được nguyên liệu giấy in đạt yêu cầu kỹ thuật tốt với chuẩn bảo mật và ổn định, nhằm giúp giảm thiểu tối đa hư hỏng qua các công đoạn sản xuất.

- Sản phẩm chữ ký số của công ty tuy mới đưa vào thương mại song kết quả phản hồi từ thị trường khá tốt. Công ty đã tìm được nhà cung cấp thiết bị mới với chất lượng tương đương các sản phẩm đang lưu hành nhưng có giá nhập cạnh tranh hơn.
- Công ty STID đã kiểm soát tốt các chi phí, tốt ưu hóa lợi nhuận nên kết quả kinh doanh năm 2017 tăng trưởng mạnh, doanh thu đạt 75.904 triệu đồng đạt 108% kế hoạch, và LNST đạt 10.448 triệu đồng đạt 145% kế hoạch.

3. Các hoạt động quản lý khác

3.1 Công tác quản lý tài chính kế toán

- Đảm bảo đủ và kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2017.
- Tình hình tài chính minh bạch, phản ánh trung thực hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Nguồn vốn chủ sở hữu được bảo toàn và phát triển. Các khoản nợ được giám sát chặt chẽ, tăng cường đẩy nhanh tiến độ thu hồi nợ.
- Tích cực tìm kiếm nguồn huy động vốn hiệu quả từ các tổ chức tín dụng, nâng cao hiệu quả dự án, đảm bảo an toàn trong nguồn vốn kinh doanh của Công ty. Việc quản lý sử dụng vốn được thực hiện linh hoạt, nguồn vốn vay và vốn tự có đã được sử dụng hợp lý cho nhu cầu sản xuất kinh doanh.
- Quản lý có hiệu quả và tiết kiệm các nguồn lực tài chính và các khoản chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.2 Công tác quản trị nhân sự

- Bộ máy tổ chức công ty hoạt động ổn định hiệu quả: Thực hiện công tác đổi mới doanh nghiệp, sắp xếp nguồn lực hợp lý theo nguyên tắc đảm bảo tập trung vào những lĩnh vực chủ yếu phù hợp với chức năng nhiệm vụ và thế mạnh của từng đơn vị, phòng ban trong công ty.
- Công ty luôn chú trọng xây dựng đội ngũ CBNV đáp ứng yêu cầu quản lý, sản xuất kinh doanh và chiến lược phát triển của Công ty.
- Thu nhập của CBNV trong năm 2017 được điều chỉnh phù hợp với năng lực và mức độ đóng góp của các cá nhân vào hoạt động kinh doanh của Công ty.
- Công tác tiền lương và chế độ chính sách trong năm 2017 cũng được HĐQT và Ban Lãnh đạo đặc biệt quan tâm: Công ty tiếp tục thực hiện phương án khoán doanh số và thu nhập trong kinh doanh và triển khai các dự án, đảm bảo tiết kiệm thời gian và chi phí đồng thời tăng thu nhập cho CBNV Công ty.

- Công ty luôn quan tâm đến công tác đào tạo nhằm nâng cao năng lực của đội ngũ CBNV cả về chuyên môn nghiệp vụ và quản lý để đáp ứng tốt nhất yêu cầu công việc.
- Quan tâm chăm sóc sức khỏe CBNV thông qua các chương trình chăm sóc sức khỏe và các hoạt động vui chơi giải trí nhằm tăng tính đoàn kết, gắn bó trong Công ty qua đó thúc đẩy tinh thần làm việc và năng suất lao động của CBNV được nâng cao. Năm 2017, Công ty đã tham gia gói Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe MSIG cho toàn bộ CBNV, tổ chức du lịch kết hợp với các hoạt động vui chơi giải trí tại Hàm Thuận Nam, tổ chức ngày hội Gia đình VTC,...

Với quyết sách sách đúng đắn, sự nhanh nhạy của Ban điều hành trong kinh doanh cùng với sự nỗ lực của toàn thể CBNV toàn Công ty, trong năm 2017 vừa qua Công ty đã đạt được kết quả tốt trong hoạt động sản xuất kinh doanh; Hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu, nhiệm vụ do Đại hội đồng cổ đông giao; Đảm bảo hài hòa giữa quyền lợi của Cổ đông và lợi ích của Người lao động trong Công ty tạo tiền đề cho sự phát triển của công ty trong giai đoạn mới.

Nơi nhận:

- Thành viên HĐQT/BKS;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu: VT.


TỔNG GIÁM ĐỐC
CÔNG TY
CỔ PHẦN
VIỄN THÔNG
VTC
Lê Xuân Tiến