



**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 TỔNG GIÁM ĐỐC  
VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017  
VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018**

**I. KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2017:**

**1. Tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh của Công ty năm 2017**

Để thực hiện các nhiệm vụ kế hoạch năm được thông qua tại đại hội cổ đông, Ban TGD Công ty đã có được những yếu tố thuận lợi và khó khăn sau:

- **Những yếu tố thuận lợi:** Các nhà khai thác Mạng di động nói chung và Tập đoàn VNPT nói riêng trong năm 2017 đã phát triển, tăng trưởng mạnh mẽ, tăng tốc độ đầu tư, lắp mới trạm BTS công nghệ 4G, đồng thời nhà mạng tập trung nâng cao chất lượng, thiết bị phụ trợ nhà trạm, chính vì vậy đã tạo cơ hội thuận lợi để Công ty đã tham gia các dự án lắp đặt, bảo dưỡng, sửa chữa thiết bị Viễn thông của các Tỉnh, Thành phố. Đồng thời qua đó Công ty cung cấp vỏ nhà trạm, thiết bị chống sét, cảnh báo...khi các Tỉnh triển khai lắp đặt các trạm mới.
- **Những thách thức, khó khăn:** Do mô hình tổ chức và quản lý của các Viễn thông Tỉnh có tiếp tục những thay đổi, các khách hàng truyền thống đã tự đảm nhiệm thi công, sửa chữa và bảo dưỡng thiết bị nhiều hơn, đầu tư cho mạng lưới, hệ thống của VNPT được triển khai tập trung. Các Công ty lớn có năng lực tốt và nhiều công ty mới thành lập họ có nhiều lợi thế cạnh tranh hơn so với VITECO. Thực tế hiện nay, năng lực và nguồn lực của Công ty đều hạn chế, lỗ lũy kế lớn của các năm trước ảnh hưởng đến việc đấu thầu, nhiều cán bộ có chuyên môn, năng lực chuyển công tác ra ngoài.
- **Kết quả:** Chính vì thuận lợi thì ít, khó khăn thì nhiều làm cho kết quả sản xuất kinh doanh không đạt so với kế hoạch đặt ra từ đầu năm thể hiện qua các chỉ tiêu trong bảng sau đây.



Bảng 1:

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2016	Kế hoạch SXKD trình ĐHĐCĐ năm 2017	Thực hiện năm 2017	So với kế hoạch năm 2017
1	Tổng doanh thu	17,348	21,104	12,250	58%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	-3,989	937	1,566	167%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	-3,989	937	1,566	167%

– Doanh thu đạt được chủ yếu các lĩnh vực cụ thể như sau:

Sản phẩm do Công ty sx	
VOM	2,966,941,818
Cắt lọc sét 3 pha	1,096,000,000
Cắt lọc sét 1 pha	1,062,681,818
Cảnh báo	808,260,000
<b>Dịch vụ</b>	<b>9,352,518,073</b>
Sửa chữa	978,950,000
Lắp đặt	3,650,397,081
Bảo dưỡng	540,212,085
Thương mại	1,976,920,000
XNKUT	1,278,765,430
Thuê nhà	927,273,477

– **Đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh trong năm 2017:** Với cơ cấu doanh thu như trên, những lĩnh vực có lãi cao như: sản phẩm do Công ty tự nghiên cứu sản xuất, sửa chữa chưa đạt doanh thu như kỳ vọng đề ra, lĩnh vực lắp đặt bị hạn chế về nhân lực triển khai, ký hợp đồng phải qua Công ty khác (do không đủ năng lực tài chính) nên lợi nhuận thấp, doanh thu không đạt kế hoạch.

Tuy năm 2017 Doanh thu sụt giảm nhưng do quản lý tốt hơn nên đã có lợi nhuận dương, chấm dứt tình trạng lỗ của năm trước (năm 2016 lợi nhuận âm hơn 3 tỷ), chính vì vậy chỉ số cổ phiếu VIE trên sàn chứng khoán cuối năm tăng hơn 3 lần so với đầu năm (từ 3000đ/cổ phiếu lên 11.000đ/cổ phiếu), nhiều nhà đầu tư đặt lệnh mua với số lượng lớn.

## 2. Các mặt điều hành sản xuất kinh doanh trong công ty:

- **Công tác kinh doanh và tiếp thị:** Ban TGD đạo Công ty đã tập trung đẩy mạnh công tác tiếp thị, chăm sóc khách hàng tuy nhiên do hạn chế về năng lực chuyên môn, tài chính nên vẫn chưa có nhiều khách hàng mới (ngoại trừ thiết bị chống sét, cảnh báo, lắp đặt có thêm khách hàng mới).
  - **Công tác nghiên cứu và phát triển:** Ban TGD đã chỉ đạo bộ phận kỹ thuật nghiên cứu nâng cấp thiết bị chống sét với mẫu mã đẹp hơn, chất lượng tốt hơn. Ngoài ra đã nghiên cứu ra đời một số sản phẩm đáp ứng yêu cầu của VNPT Tỉnh: Nguồn DC outdoor treo trên cột, xử lý xung đột với thiết bị chống sét khi chạy máy nổ....
  - **Công tác Tài chính Kế toán:** Sau khi có ý kiến của Kiểm toán, Ban TGD Công ty đã tập trung xử lý quyết liệt những tồn tại của công ty mà kiểm toán đã nêu gồm:
    - + Vấn đề sổ sách kế toán và thủ tục kế toán: Các thủ tục chứng từ được làm tốt hơn,
    - + Vấn đề Thanh toán công nợ: quyết liệt trong việc triển khai công tác thanh quyết toán, đối chiếu đơn đốc thu hồi và đối chiếu, xác nhận công nợ (tỉ lệ công nợ được xác nhận đã tăng lên nhiều từ thời điểm cuối năm so với đầu năm), thu tiền nhanh hơn để đảm bảo nguồn vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh. Quản lý có hiệu quả, tiết kiệm các nguồn lực tài chính và các khoản chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh. Công tác tài chính đã có chuyên biến tích cực nhưng vẫn còn nhiều vấn đề phải giải quyết để đảm bảo chuẩn mực kế toán và nguồn vốn cho Công ty.
    - + Vấn đề nộp ngân sách, giải quyết chính sách và chế độ với người lao động: trong năm 2017: Công ty VITECO đã thực hiện đầy đủ các nghĩa vụ nộp ngân sách, các chế độ bảo hiểm Xã hội, Y tế, Thất nghiệp được thực hiện đầy đủ, kịp thời và riêng về chế độ trợ cấp thôi việc tồn đọng của nhiều năm trước chưa trả thì trong năm 2017 Công ty đã thanh toán hết cho người lao động đã chấm dứt HĐLĐ.
  - **Công tác nhân sự:** Năm 2017 Công ty đã thực hiện sắp xếp, bổ sung nhân sự, đào tạo và tự đào tạo lại cho các các đơn vị trong Công ty ở mức độ cao nhất có thể nhằm đảm bảo xử lý công việc và phát huy tối đa khả năng, đúng chuyên môn cho từng cá nhân. Tuy nhiên với tình hình hiện tại công ty còn phải tiếp tục cải tiến, sửa đổi về công tác nhân sự để đáp ứng yêu cầu của thị trường.
  - **Công tác hành chính:** Công ty đã quản lý tài sản hiệu quả hơn, văn phòng đã được sửa chữa chỉnh trang hơn, điện, nước sử dụng tiết kiệm hơn, ....
3. **Giải trình về việc không hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh đề ra:** Do có nhiều khó khăn đã nêu ở trên, Công ty chưa thể khắc phục được hết mặc dù đã có cố gắng. Vấn đề này cần phải có thời gian, lộ trình giải quyết dần dần.

867  
T  
S  
O  
C  
T

#### 4. Bài học kinh nghiệm:

- Mọi thành viên trong Công ty cần phải có sự đồng lòng, đoàn kết, tất cả cùng hướng đến mục tiêu chung, khắc phục và vượt qua khó khăn.
- Công tác tiếp thị, chăm sóc khách hàng phải được chú trọng, nâng cao.
- Phải tăng cường liên doanh, liên kết để phát huy tối đa hiệu quả sử dụng nguồn vốn, cơ sở hạ tầng, nguồn lực sẵn có của Công ty.

### II. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2018:

Bước vào năm 2018 công ty đã có những yếu tố thuận lợi và khó khăn sau:

- Những yếu tố thuận lợi: Với những yếu tố thuận lợi của năm 2017, các nhà mạng tiếp tục cạnh tranh, mở rộng và nâng cao chất lượng vùng phủ sóng. Công nghệ 4G phát triển, lan rộng tạo môi trường thuận lợi cho việc phát triển dịch vụ giá trị gia tăng, giải pháp và công nghệ IoT, tạo cơ hội cho Công ty tiếp tục tham gia thị trường ngày càng sâu rộng.
- Những thách thức, khó khăn: Với khó khăn đã nêu của năm 2017, Công ty sẽ tiếp tục đối mặt thêm nhiều khó khăn mới phát sinh khi thị phần cạnh tranh công việc ngày càng khốc liệt khi thị trường mở cửa, nhiều Công ty tham gia. Vấn đề vốn và lỗ lũy kế sẽ cản trở các hoạt động Kinh doanh của Công ty.

Trên cơ sở đó Ban TGD Công ty đề ra mục tiêu, kế hoạch và giải pháp thực hiện kế hoạch SXKD năm 2018 như sau:

#### 1. Các chỉ tiêu kế hoạch:

(bảng 2)

Đơn vị tính: Triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch 2018	Thực hiện 2017	Kế hoạch 2018/ Thực hiện 2017
1	Tổng doanh thu	18,440	12,250	150%
2	Tổng lợi nhuận trước thuế	955	1,566	61%
3	Tổng lợi nhuận sau thuế	955	1,566	61%
4	Tỉ suất LNST/VCSH	7,3	6	21%

*Ghi chú: năm 2018 tiếp tục phải trích lập dự phòng cho các khoản thu khó đòi, hàng tồn kho của những năm trước nên lợi nhuận sẽ thấp hơn năm 2017 nhưng cao hơn lợi nhuận kế hoạch ĐHCĐ thông qua năm 2017.*

#### 2. Các giải pháp thực hiện: Để đạt được mục tiêu tăng trưởng đề ra, Ban TGD sẽ chú trọng các biện pháp:

- Căn cứ vào khả năng, chiến lược của Công ty VITECO, Ban TGD Công ty sẽ tập trung chỉ đạo công tác nghiên cứu để cho ra các sản phẩm mới, Đẩy mạnh tập trung tiêu thụ các sản

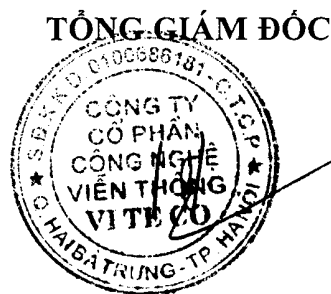
phẩm do Công ty VITECO nghiên cứu, chế tạo. Tập trung phát triển dịch vụ sửa chữa các thiết bị viễn thông cho Viễn thông các Tỉnh, Thành phố mà Công ty VITECO làm chủ hoàn toàn về công nghệ.

- Tăng cường tiếp thị: Ngay từ đầu năm Ban TGD cùng các bộ phận chức năng đã chủ động trong việc liên hệ với Viễn thông các Tỉnh để tìm kiếm việc làm cũng như đã và đang liên hệ với các đối tác mới để hợp tác phát triển lĩnh vực thương mại, cung cấp các sản phẩm đầu cuối, phụ kiện cho các Trung tâm kinh doanh và Viễn thông các Tỉnh.
- Tăng cường công tác liên doanh, liên kết để thêm việc làm, tăng doanh thu, tăng năng lực cạnh tranh, tận dụng tốt, hiệu quả tối đa các nguồn lực hiện có.
- Sử dụng tốt tài sản hạ tầng để lấy ngân nuôi dài: Việc cho thuê văn phòng đã dần dần đi vào ổn định, dự kiến năm 2018 doanh thu từ cho thuê nhà tối thiểu đạt 90% - 95% diện tích trống sau khi bố trí, sắp xếp lại.
- Tuyển dụng thêm nhân sự bổ sung cho các bộ phận, cắt giảm chi tiêu không hiệu quả, điều chỉnh tăng thu nhập cho người lao động khi năng suất lao động tăng lên, từng bước hoàn thiện các nội quy, quy chế của Công ty để việc quản trị được bài bản và chuyên nghiệp hơn.

Trên đây là khái quát đánh giá tổng thể các mặt sản xuất kinh doanh của công ty năm 2017. Ban TGD Công ty đã nghiêm túc kiểm điểm việc không hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm, chỉ ra những yếu kém cần khắc phục ngay. Trên cơ sở bài học kinh nghiệm được rút ra, Ban TGD công ty đã xây dựng các chỉ tiêu cho năm 2018 sát với thực tế hơn có nhiều yếu tố phòng ngừa nhất là trong tình hình kinh tế vĩ mô còn nhiều rủi ro khó lường. Ban TGD công ty cũng đưa ra các giải pháp để thực hiện các chỉ tiêu cho năm 2018 một cách chi tiết và nghiêm túc trong thực hiện triển khai.

**Thay mặt Ban TGD công ty, Tổng giám đốc đã trình bày trước ĐHCĐ toàn văn báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2017 và phương hướng nhiệm vụ năm 2018**

**Kính trình đại hội!**



**Nguyễn Tuấn Hòa**