

Hà Nội, ngày 12 tháng 4 năm 2009

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2008
& KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2009

PHẦN 1 : BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2008

Thực hiện kế hoạch SXKD năm 2008 đã được thông qua Đại hội cổ đông thường niên năm 2008, ban lãnh đạo Công ty cùng toàn thể cán bộ CNV đã nỗ lực hết sức, chủ động, sáng tạo thực hiện kế hoạch được giao. Kết thúc năm 2008, Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2008 đồng thời tạo tiền đề vững chắc bước vào thực hiện kế hoạch SXKD năm 2009.

I. KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH CHÍNH

TT	Chỉ tiêu	ĐV tính	Kế hoạch năm 2008	Thực hiện năm 2008	So sánh TH/KH
1	Doanh thu	Tỷ đồng	450,00	515,47	114,55%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	25,00	26,981	107,92%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	18,00	19,519	108,44%

II. ĐÁNH GIÁ

1. Đánh giá chung:

*** Kết quả chung :**

Năm 2008 đánh dấu sự phát triển vượt bậc của Công ty trong hoạt động SXKD, hoàn thành vượt mức các chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh chủ yếu đã đặt ra, so với cùng kỳ năm 2007 đạt mức độ tăng trưởng cao, với mức tăng trưởng Doanh thu đạt 139,19% (515 tỷ / 370 tỷ) và Lợi nhuận đạt 142,72% (26,981 tỷ/ 18,905 tỷ).

*** Những thuận lợi và khó khăn trong năm 2008**

- Về thuận lợi:

+ Thị trường Viễn thông - Tin học có nhiều chuyển biến tích cực, CT-IN đã tạo được uy tín vững chắc trong một số thị trường trọng điểm.

+ Định hướng đúng đắn của HĐQT và Lãnh đạo điều hành: định hướng phát triển SXKD hướng mạnh vào các sản phẩm và dịch vụ là thế mạnh của Công ty.

+ Có sự chuẩn bị kỹ nguồn lực: con người, tài chính và kế hoạch sản xuất kinh doanh ngay từ đầu năm.

+ Hoàn thành việc tăng vốn điều lệ giai đoạn I, tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ lên 111 tỷ đáp ứng nhu cầu bức thiết về vốn trong hoạt động SXKD đồng thời làm tăng vị thế Tài chính của Công ty trong việc tham gia thực hiện đấu thầu các dự án có qui mô lớn trong năm 2008.

- Về khó khăn:

+ Khủng hoảng kinh tế thế giới bắt đầu lan rộng đặc biệt là sự khủng hoảng Tài chính đã ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả hoạt động SXKD năm 2008 (trên 2 lĩnh vực chủ yếu : Chênh

lệch tỉ giá mua bán tại ngân hàng và sự khan hiếm ngoại tệ là lực cản rất lớn trong việc thực hiện các dự án kinh doanh).

+ Thị trường tiếp tục cạnh tranh ngày càng gay gắt, đặc biệt ở những dịch vụ và sản phẩm có hàm lượng công nghệ không cao như xây lắp, bảo trì bảo dưỡng, kinh doanh hàng hoá truyền thống. Giá đầu ra luôn có xu hướng giảm trong đó chi phí đầu vào luôn có xu hướng tăng cao.

+ Thay đổi về mô hình tổ chức tại Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt nam cùng với nó những thay đổi trong phương thức quản lý Kinh tế Tài chính trong tập đoàn làm ảnh hưởng không nhỏ tới thị trường đầu ra cũng như tình hình thanh quyết toán Tài chính của Công ty.

+ Việc mở rộng SXKD, tăng vốn điều lệ theo nghị quyết ĐHCĐ bất thường năm 2007 không thực hiện được theo đúng kế hoạch do sự phê duyệt chậm chễ của UBCKNN đã ảnh hưởng nhiều đến tình hình Tài chính của Công ty trong 8 tháng đầu năm.

+ Trình độ năng lực quản lý, điều hành, quản lý dự án: không đồng đều, còn yếu và thiếu cán bộ quản lý giỏi, việc quản lý điều hành còn chưa sâu sát, ảnh hưởng đến hiệu quả công việc.

+ Trình độ cán bộ kỹ thuật: Trong một số lĩnh vực còn yếu và thiếu đặc biệt ở những lĩnh vực cần hàm lượng chất xám cao.

+ Công tác đào tạo còn chưa theo kịp với sự phát triển của công nghệ, còn thiếu nhiều cán bộ kỹ thuật, chuyên gia kể cả trong các lĩnh vực truyền thống của công ty cũng như các lĩnh vực mới. Đặc biệt thiếu chuyên gia kỹ thuật, chuyên viên kinh doanh hiểu biết và được đào tạo về mạng NGN, chuyên gia kỹ thuật và cán bộ dự án để tham gia vào dự án BCCS (mạng quản lý điều hành SXKD tập trung).

Với những thuận lợi và khó khăn như trên, việc thực hiện thắng lợi các chỉ tiêu đề ra trong SXKD của năm tài chính 2008 và đã tạo được những bước chuẩn bị vững chắc cho kế hoạch SXKD năm 2009 thật sự là thành công của Công ty, đồng thời khẳng định sự nỗ lực rất lớn để vượt qua các thách thức trong năm 2008 của Ban lãnh đạo Công ty cùng toàn thể CBCNV.

2. Đánh giá chi tiết một số lĩnh vực hoạt động kinh doanh chính của Công ty

- **Dịch vụ lắp đặt hợp đồng nội:** Tập trung vào dự án trọng điểm của các nhà khai thác di động VNP, HTC, dự án kinh doanh của Công ty đã trúng thầu trọn gói như lắp đặt và triển khai dự án mạng truyền số liệu cho các cơ quan Đảng và Chính phủ tại CPT, dự án mạng MAN, BRAS tại BĐ Hà nội và BĐ T/p HCM, các dự án lắp đặt viba tại VNP (tổng cộng 1.500 hops), di chuyển, lắp đặt và hoà mạng khoảng trên 300 trạm BTS cho VNP.

- **Dịch vụ lắp đặt hợp đồng ngoại:** Trong năm Công ty đã thực hiện triển khai các dự án lắp đặt, hoà mạng đã ký kết với các đối tác nước ngoài truyền thống như Huawei, Motorola và NEC, Siemens, Ericsson. Ngoài các dịch vụ truyền thống của Công ty việc chủ động hợp tác với các đơn vị khác thực hiện lắp đặt và hoà mạng BSC của Motorola, Siemens, Huawei cho VNP, đây là công việc có hàm lượng chất xám cao, hiệu quả kinh tế cao, đánh dấu sự phát triển vượt bậc của đội ngũ cán bộ kỹ thuật của Công ty.

- **Dịch vụ cho thuê thiết bị:** Tiếp tục đầu tư phát triển hoạt động này, năm 2008 Công ty đặc biệt quan tâm phát triển dịch vụ cho thuê thiết bị phủ sóng trong các toà nhà cao tầng. Tích cực hoàn thiện đưa vào sử dụng tại các toà nhà đã triển khai lắp đặt xong. Đến 31/12/2008 Công ty đã đầu tư cho lĩnh vực này khoảng 67 tỷ đồng. Một số toà nhà đã ký được hợp đồng và triển khai dịch vụ cho cả 3 nhà khai thác là VNP, VMS, Viettel bước đầu mang lại hiệu quả kinh doanh cao cho Công ty.

- **Dịch vụ bảo trì bảo dưỡng thiết bị:** Năm 2008 lĩnh vực kinh doanh này Công ty vẫn duy trì ổn định và đạt được kết quả rất khả quan, giữ vững thị trường truyền thống.

- **Kinh doanh sản phẩm, hàng hoá thiết bị VT-TH:** Năm 2008 là năm tiếp tục thành công, lĩnh vực kinh doanh này đã mang lại doanh thu, lợi nhuận cho Công ty. Tổng doanh thu lĩnh vực này đạt 412 tỷ đồng chiếm 80% tổng doanh thu toàn Công ty. Đặc biệt Công ty đã thâm nhập sâu vào thị trường Viễn thông Hà nội và Viễn thông T/p Hồ Chí Minh là các thị trường rất khó khăn, đòi hỏi cao về năng lực kỹ thuật và cạnh tranh gay gắt, ví dụ các dự án về mạng MAN, BRAS tại Viễn thông Hà nội và Viễn thông TP Hồ Chí Minh gần 6,7 triệu USD. Tiếp tục duy trì thị phần viba chủ đạo tại VNP, doanh thu năm 2008 đạt trên 12,00 triệu USD; các dự án tại cục Bưu điện trung ương năm 2008 doanh thu đạt khoảng 4,00 triệu USD và các dự án mạng máy tính tại các Viễn thông Bình Dương, Bắc Giang, Trà Vinh, Khánh Hòa doanh thu đạt trên 1,20 triệu USD.

- **Công tác đầu tư:** Trong năm 2008 đã thực hiện đầu tư tổng cộng 5,264 tỷ đồng, trong đó đầu tư khoảng 1,2 tỷ đồng cho thiết bị đo phục vụ bảo trì bảo dưỡng và máy tính, máy chủ phục vụ công tác điều hành SXKD, đảm bảo tuân thủ các thủ tục đầu tư, hiệu quả đầu tư. Đặc biệt năm 2008 Công ty đã hoàn thành xong thủ tục cấp sổ đỏ cho 491,3 m² đất giá trị 4.064 triệu đồng tại Lô C1-49, khu dân cư số 01, Nguyễn Tri Phương, phường Hòa Thuận Tây, Quận Hải Châu, TP Đà Nẵng để dự kiến xây dựng văn phòng Chi nhánh Công ty tại TP Đà Nẵng

- **Công tác tổ chức, nhân sự :**

+ Hoàn thành giai đoạn 1 việc tái cơ cấu tổ chức nhân sự tại các đơn vị trong Công ty - Lựa chọn, bổ nhiệm các chức vụ quản lý phù hợp tại các đơn vị.

+ Tổ chức nhiều đợt tuyển dụng lao động đáp ứng tốt nhu cầu về lực lượng cũng như trình độ lao động phù hợp với yêu cầu thực tế của hoạt động SXKD năm 2008.

Tuy nhiên trong lĩnh vực tái cơ cấu lại Công ty theo đề án đã trình Đại hội cổ đông bất thường năm 2007 Ban lãnh đạo Công ty còn triển khai rất chậm, nhìn chung cơ cấu nhân sự cấp cao và các phòng ban chức năng chưa có sự thay đổi.

- **Công tác đầu tư, liên doanh liên kết:** Đến ngày 31/12/2008 Công ty đã tham gia góp vốn thành lập các Công ty theo đúng định hướng phát triển của Công ty, tổng số vốn đã góp 11,191 tỷ đồng, chi tiết vốn góp gồm :

1/ Công ty CP Viễn thông Tân Tạo (ITA Telecom) : 3,60 tỷ đồng.

2/ Công ty CP Dịch vụ Viễn thông Hà Nội (HTEs) : CT-IN đã góp 2,00 tỷ đồng.

3/ Công ty CP Công nghệ và Truyền thông Việt Nam (VNTT) : 5,366 tỷ đồng.

4/ Công ty CP Đầu tư Phát triển Công nghệ và Truyền thông (NEO): 0,625 tỷ đồng.

Trong năm 2008 các Công ty CT-IN góp vốn đã bước đầu đi vào hoạt động ổn định, một số Công ty đã có lợi nhuận và chia cổ tức cho các cổ đông. Năm 2008 cổ tức của Công ty nhận được từ hoạt động này gồm :

1/ Từ Công ty CP Công nghệ và Truyền thông Việt Nam (VNTT): 257 triệu đồng.

2/ Công ty CP Đầu tư Phát triển Công nghệ và Truyền thông (NEO): 75 triệu đồng.

3/ Công ty CP Dịch vụ Viễn thông Hà Nội (HTEs) : 221 triệu đồng (thông báo trả cổ tức trong Q1/2009).

3/ Công tác phát hành tăng vốn điều lệ từ 10 tỷ lên 200 tỷ.

+ **Phát hành CP tăng VDL giai đoạn I**

Thực hiện nghị quyết của Đại hội cổ đông bất thường năm 2007 và quyết định số 306/UBCK-GCN do Chủ tịch Ủy ban Chứng khoán Nhà Nước cấp ngày 30/06/2008 "V/v phê

duyệt phương án phát hành tăng VĐL của Công ty”, HĐQT Công ty đã triển khai kế hoạch tăng VĐL giai đoạn I, đưa VĐL của Công ty từ 10 tỷ lên thành 111 tỷ. Việc triển khai kế hoạch tăng vốn điều lệ giai đoạn I đã thành công tốt đẹp. Toàn bộ số cổ phần đã được bán hết theo đúng phương án đã phê duyệt, đảm bảo tuân thủ đúng trình tự của pháp luật và các quy định của Công ty. Trong tổng số 10.117.700 CP phát hành, số CP chia thưởng cho cổ đông hiện hữu là 2.705.900 CP; Quyền mua CP theo mệnh giá cho các cổ đông hiện hữu là 7.411.800 CP;

Kết quả phát hành :

- + Chia CP thưởng cho CĐ hiện hữu 2.705.671CP (số CP lẻ 229 CP không chia).
- + Bán 7.411.800 CP cho CĐ hiện hữu, các CĐ hiện hữu thực hiện quyền mua 7.396.829CP; số cổ phiếu lẻ và cổ đông từ bỏ quyền mua là 14.971 CP - HĐQT đã quyết định phân phối số quyền mua này cho Công đoàn Công ty mua với giá 12.000 đồng/1CP.
- + Tổng số tiền thu được trong đợt phát hành này là : 74.147.942.000 đồng
- + Số tiền thặng dư thu được do bán 14.971 CP cho Công đoàn Công ty là : 29.942.000 đồng.
- + Vốn điều lệ hiện tại sau khi hoàn thành đợt phát hành tăng VĐL giai đoạn I là : 111.174.710.000 đồng.

+ Phát hành CP tăng VĐL giai đoạn II

Theo kế hoạch khi Công ty hoàn thành tăng vốn điều lệ giai đoạn I, báo cáo UBCKNN xong sẽ thực hiện tiếp kế hoạch phát hành CP tăng VĐL giai đoạn II. Tuy nhiên do tình hình kinh tế tài chính trong nước cũng như trên thế giới năm 2008 đang rơi vào suy thoái chính vì vậy việc phát hành tăng VĐL giai đoạn II đến nay vẫn chưa thể thực hiện được. Kế hoạch này sẽ được Công ty cân nhắc triển khai vào thời điểm thích hợp đảm bảo lợi ích cao nhất cho Cổ đông.

PHẦN 2 : KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2009 VÀ CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

I. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2009:

Qua việc đánh giá tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2008 và nhận định thị trường năm 2009, HĐQT Công ty xin gửi tới các Quý vị cổ đông kế hoạch SXKD năm 2009 với các chỉ tiêu chính như sau :

- + Doanh thu năm 2009 : 1.000 tỷ đồng.
- + Lợi nhuận trước thuế năm 2009 : 50 tỷ đồng.

Cơ sở đưa ra các chỉ tiêu trên :

1/ Các chỉ tiêu tổng hợp dựa trên số liệu thống kê các năm 2007-2008

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2007	Năm 2008	KH 2009
1	Doanh thu	tỷ	370,885	515,473	1.000,00
2	Lợi nhuận trước thuế	tỷ	18,905	26,981	50,00
3	Thuế TNDN	tỷ	5,292	7,462	12,500
3.1	Thuế TNDN phải nộp	tỷ	2,646	7,462	12,500
3.2	Thuế TNDN được miễn giảm	tỷ	2,646		
4	Lợi nhuận sau thuế	tỷ	16,258	19,519	37,500
4	Vốn điều lệ bình quân	tỷ	10,00	52,156	111,174
5	Vốn chủ sở hữu bình quân	tỷ	47,34	78,56	127,19
6	Tỉ suất LN trước thuế / doanh thu	%	5,10	5,23	5,00
7	Tỉ suất LN trước thuế /vốn chủ sở hữu	%	39,94	34,34	39,31
8	Thu nhập bình quân trên 1CP	đồng	16.258,4	3.742,6	3.373,1

2/ Cụ thể kế hoạch doanh thu theo các lĩnh vực kinh doanh năm 2009 như sau:

2.1/ Kinh doanh dịch vụ.

- **Dịch vụ bảo trì bảo dưỡng :** Năm 2009 tiếp tục là một năm rất khó khăn cho lĩnh vực bảo trì bảo dưỡng, việc thay đổi mô hình tổ chức SXKD của VNPT và sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực kinh doanh này sẽ ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động bảo trì bảo dưỡng thiết bị viễn thông truyền thống. Biện pháp thực hiện:

- + Hoàn thiện bộ máy tổ chức trong lĩnh vực dịch vụ bảo trì.
- + Bám sát khách hàng truyền thống, nâng cao chất lượng dịch vụ và các hoạt động sau bán hàng.
- + Tăng cường công tác tiếp thị, bám sát khách hàng để tăng số lượng thiết bị bảo dưỡng, đặc biệt là các thiết bị do Công ty cung cấp đã hết thời hạn bảo hành (VD như thiết bị viba tại VNP)
- + Mở rộng hoạt động sang lĩnh vực bảo dưỡng ADSL và các trạm BTS di động.

* Tổng doanh thu ước đạt 10 tỷ đồng.

- **Dịch vụ lắp đặt hợp đồng nội:** Tập trung hoàn thiện đóng gói các dự án đã và đang triển khai còn dở dang trong năm 2008, đặc biệt quan tâm đến các dự án lắp đặt BTS tại VNP, một số dự án lẻ tẻ tại các Viễn thông Nghệ An, Bình Dương, Lạng Sơn... Đối với các dự án mới phát sinh năm 2009, Công ty cần chú trọng tập trung phát triển thị trường lắp đặt, di chuyển thiết bị tại các Công ty di động .

* Tổng doanh thu dự kiến đạt trên 12 tỷ đồng.

- **Dịch vụ lắp đặt hợp đồng ngoại:** Tập trung hoàn thiện và đóng gói các dự án đã ký với Huawei, Motorola, Ericsson từ các năm trước đồng thời tích cực triển khai thực hiện các dự án đã ký với các hãng Viễn thông trên trong Quý 1/2009, tăng cường khả năng tổ chức thực hiện các dự án chìa khóa trao tay.

* Tổng doanh thu của lĩnh vực này dự kiến đạt trên 50 tỷ đồng

- **Dịch vụ cho thuê thiết bị:** Tập trung hoàn thiện, nghiệm thu các dự án cho thuê thiết bị Inbuiding còn đang dở dang nhằm nhanh chóng đưa thiết bị vào khai thác, duy trì, phát triển các dự án cho thuê thiết bị có hiệu quả kinh tế cao tại các đơn vị Viễn thông truyền thống.

* **Tổng doanh thu dự kiến đạt khoảng 32 tỷ đồng.**

- **Dịch vụ kinh doanh phần mềm:**

* **Tổng doanh thu dự kiến đạt khoảng 11 tỷ đồng.**

- **Các dịch vụ khác:** Tiếp tục hoàn thiện các dự án nhập khẩu uỷ thác đã ký trong năm 2008, tìm kiếm cơ hội phát triển cho các dự án khác

* **Dự kiến doanh thu đạt 1 tỷ đồng.**

2.2/ Kinh doanh hàng hoá.

Tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh hàng hoá, phấn đấu **doanh thu** kinh doanh hàng hoá thiết bị năm 2009 **đạt trên 880 tỉ đồng.**

Tập trung vào các dự án lớn như dự án truyền dẫn viba tại VNP, VMS khoảng (2044+3660 hops viba); dự án MAN 10 tỉnh; các DA tại cục Bưu điện trung ương...

2.3/ Lĩnh vực kinh doanh mới - Manage services. Nhanh chóng hoàn thành việc xây dựng phương án, mô hình hoạt động SXKD cho lĩnh vực kinh doanh mới. Đối tượng của dịch vụ này là các nhà khai thác viễn thông và các khách hàng sử dụng dịch vụ viễn thông lớn.

Doanh thu dự kiến khoảng 5 tỷ đồng.

II CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

Để thực hiện thành công kế hoạch SXKD năm 2009 Ban lãnh đạo cùng toàn thể các CBCNV trong Công ty cần phải thực hiện một số các vấn đề sau:

1. Định hướng - Quán triệt trong toàn Công ty định hướng và chiến lược phát triển của Công ty trong các năm tới là: Cung cấp dịch vụ kỹ thuật cao tập trung vào các thế mạnh truyền thống và bám sát định hướng phát triển về xây dựng và phát triển mạng dựa trên nền tảng NGN. Chuyển đổi Công ty để hình thành và phát triển lĩnh vực kinh doanh mới: quản trị dịch vụ (theo định hướng của Tập đoàn trong kế hoạch tái cơ cấu lại CT-IN) với các khách hàng mới là các doanh nghiệp lớn nằm ngoài Tập đoàn BCVT Việt nam.

2. Công tác tổ chức nhân sự: Trong năm 2009 hoàn thiện bộ máy Lãnh đạo điều hành cấp cao, đẩy mạnh tổ chức các phòng chức năng và đơn vị sản xuất theo mô hình phù hợp với quy mô hoạt động của Công ty.

3. Công tác tài chính:

+ Tăng cường công tác quản lý, giám sát thực hành tiết kiệm chi phí đầu vào, rà soát cắt giảm các chi phí không cần thiết trong hoạt động SXKD.

+ Phấn đấu hoàn thành kế hoạch tăng vốn đã được ĐHCĐ bất thường năm 2007 thông qua, nhằm bổ xung vốn cho hoạt động SXKD năm 2009.

+ Tìm mọi nguồn vốn tín dụng phù hợp nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu về vốn cho các dự án kinh doanh năm 2009.

+ Nhanh chóng xây dựng và triển khai kế hoạch phân cấp quản lý Tài chính cho các đơn vị trong Công ty. Giao quyền chủ động cho các đơn vị về "tài chính", "nhân lực" theo từng dự án, tiến tới hạch toán độc lập tại các đơn vị trực thuộc

4. Công tác phát triển nguồn nhân lực: Phát triển nguồn nhân lực theo hướng chuyên sâu phù hợp với tình hình phát triển và SXKD mới theo định hướng và chiến lược phát triển của Công ty, nâng cao năng lực cạnh tranh trong triển khai dự án Viễn thông – Tin học, năng lực trong kinh doanh, đấu thầu. Bổ sung nguồn lực cho các đơn vị trong Công ty đảm bảo đủ nguồn

lực có chất lượng để hoàn thành kế hoạch đề ra. Thực hiện quy hoạch đào tạo những mảng công việc năm 2009 và các năm tiếp theo phải tiếp cận.

5. Công tác đầu tư: Nhanh chóng xây dựng và triển khai kế hoạch đầu tư năm 2009 để đảm bảo nguồn lực thực hiện khối lượng công việc năm 2009 và các năm tiếp theo. Tập trung đầu tư thiết bị đo phục vụ bảo dưỡng, đo kiểm trạm BTS và công cụ cho dịch vụ Depot.

Trên đây là toàn bộ báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2008 và kế hoạch SXKD năm 2009 trình các Quý vị cổ đông. HĐQT Công ty rất mong nhận được sự đóng góp ý kiến của Quý vị về bản báo cáo này vì sự phát triển của Công ty.

Xin kính chúc Quý vị mạnh khỏe, thành đạt và hạnh phúc!

Xin trân trọng cảm ơn



Nguyễn Trí Dũng