

Hà Nội, ngày 15 tháng 4 năm 2011

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010
& KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011

Kính thưa : Đại hội

Thực hiện kế hoạch SXKD năm 2010 đã được thông qua Đại hội cổ đông thường niên năm 2010, 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. Tuy nhiên kết thúc năm 2010, Công ty chỉ hoàn thành tốt chỉ tiêu kế hoạch lợi nhuận năm 2010, còn chỉ tiêu doanh thu đạt ở mức thấp.

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

TT	Chỉ tiêu	ĐV tính	Kế hoạch năm 2010	Thực hiện năm 2010	So sánh TH/KH
1	Doanh thu	Tỷ đồng	1.200,00	862.573	71,88 %
2	Lợi nhuận trước thuế	"	76,00	95.998	126,31 %
3	Lợi nhuận sau thuế	"	57,00	72.015	126,34%
4	Cổ tức dự kiến	%	15-20 %	20 %	100 %
5	Tỉ suất LN trước thuế /doanh thu	%	6,33 %	11,13 %	175,83 %
6	Tỉ suất LN trước thuế /vốn chủ sở hữu	%	40,00 %	38,76 %	96,90 %
7	Thu nhập bình quân trên mỗi CP	Đồng	4.176,00	5.353,00	128,18 %

Đạt được kết quả trên phải kể đến sự định hướng đúng đắn của HĐQT và sự nghiêm túc, năng động triển khai kế hoạch SXKD của Ban lãnh đạo cùng sự nỗ lực hết mình của CBCNV trong toàn Công ty. Trong 2 chỉ tiêu quan trọng nhất về hoạt động SXKD năm 2010 chúng ta đã không hoàn thành **chỉ tiêu doanh thu** chỉ đạt 71,88% kế hoạch, tuy nhiên **chỉ tiêu lợi nhuận (chỉ tiêu quan trọng nhất)** năm 2010 đã hoàn thành vượt mức kế hoạch đề ra và đạt ~ 126,31% kế hoạch.

Kết quả doanh thu tổng hợp các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của Công ty trong năm 2010 cụ thể như sau :

1. Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ đạt doanh thu **237 tỷ đồng** chiếm **27,46%** trên tổng doanh thu (*bằng 169,23 % năm 2009*).

2. Lĩnh vực kinh doanh hàng hóa thiết bị Viễn thông đạt doanh thu **86 tỷ đồng** chiếm **9,97 %** trên tổng doanh thu (*bằng 12,66 % năm 2009*).

3. Lĩnh vực kinh doanh hàng hóa thiết bị Tin học đạt doanh thu **540 tỷ đồng** chiếm **62,57%** trên tổng doanh thu (*bằng 106,77 % năm 2009*).

Để tổng kết, đánh giá lại hoạt động SXKD năm 2010, HĐQT Công ty đánh giá một số nhân tố ảnh hưởng trực tiếp sau:

1/ Những thuận lợi và khó khăn trong năm 2010

- Về thuận lợi:

+ Định hướng đúng đắn của HĐQT và Ban Lãnh đạo điều hành Công ty: Phát triển SXKD theo hướng tập trung mạnh vào các sản phẩm và dịch vụ là thế mạnh của Công ty, không chạy theo doanh thu có độ rủi ro cao về mặt hiệu quả.

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

+ Một lượng lớn dự án đang được triển khai từ cuối năm 2009 được tiếp tục và hoàn thành trong năm 2010.

+ Đề án cơ cấu và hoàn thiện mô hình tổ chức SXKD tại Công ty được triển khai từ năm 2009 đến năm 2010 đã thực sự đưa vào áp dụng tại các đơn vị trọng điểm.

- Về khó khăn:

+ Kinh tế Việt Nam tiếp tục gặp nhiều khó khăn ảnh hưởng trực tiếp tới SXKD của Công ty (Công ty chúng ta chịu ảnh hưởng nặng nề nhất trên 2 lĩnh vực chủ yếu: Chênh lệch tỉ giá mua bán ngoại tệ tại ngân hàng để trả nợ vay của các dự án đã triển khai năm 2009 và sự khan hiếm ngoại tệ ảnh hưởng tới việc thực hiện các dự án mới năm 2010).

+ Khách hàng truyền thống (VNPT) năm 2010 gặp rất nhiều khó khăn về vốn trong hoạt động đầu tư và vốn trong thanh toán đã ảnh hưởng trực tiếp đến kế hoạch doanh thu của Công ty đồng thời việc thu hồi công nợ của các dự án cũ từ năm 2009 đã hoàn thành bị chậm trễ trực tiếp ảnh hưởng không nhỏ tới hiệu quả kinh doanh của Công ty.

+ Thị trường lao động có trình độ cao ngày càng cạnh tranh gay gắt ảnh hưởng rất lớn đến nguồn nhân lực nội tại cũng như những chi phí sử dụng nguồn nhân lực này.

+ Thị trường dịch vụ và kinh doanh hàng hóa bị cạnh tranh gay gắt, giá dịch vụ và hàng hóa đầu ra luôn có xu hướng giảm trong khi đó chi phí đầu vào (*chi phí thi công*) luôn có xu hướng tăng cao.

+ Khả năng phát triển khai thác thị trường mới ngoài VNPT chưa đạt như mong đợi, Công ty còn hạn chế trong việc cho ra đời những loại hình sản phẩm mới dẫn tới bị động trong việc thực hiện kế hoạch SXKD năm 2010 khi thị trường và sản phẩm truyền thống có sự biến động.

Đứng trước những thuận lợi và khó khăn như trên, việc thực hiện thành công chỉ tiêu quan trọng nhất (chỉ tiêu lợi nhuận) của năm 2010 là một thành công không nhỏ của Công ty, nó đã khẳng định sự nỗ lực rất lớn để vượt qua khó khăn, thách thức trong năm 2010 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.

A. Hoạt động kinh doanh: Theo kế hoạch SXKD năm 2010 đã xây dựng, các lĩnh vực kinh doanh chủ yếu của Công ty gồm,

*** Kinh doanh dịch vụ :**

- + Lắp đặt thiết bị theo hợp đồng nội.
- + Lắp đặt thiết bị viễn thông theo hợp đồng ngoại.
- + Duy tu bảo dưỡng thiết bị viễn thông.
- + Cho thuê thiết bị viễn thông.
- + Phần mềm tin học (không bao gồm phần mềm theo thiết bị).
- + Kinh doanh sản phẩm mới.

*** Kinh doanh hàng hóa :**

- + Hàng hóa thiết bị viễn thông
- + Hàng hóa thiết bị tin học (kèm theo phần mềm)

Kết quả :

- **Về dịch vụ lắp đặt thiết bị Viễn thông - Tin học theo hợp đồng nội:** Tập trung phát triển mảng dịch vụ truyền thống (Di chuyển, lắp đặt thiết bị BTS, viba) cho các nhà khai thác di động VNP& VMS; Tổng doanh thu đạt được của Lĩnh vực này đạt **13,00 tỷ** bằng **121,50%** kế hoạch. Hoạt động này đã rất thành công tại mạng VNP năm 2010 và dần dần quay lại được thị trường VMS (tại VMS1& VMS3).

Bên cạnh việc triển khai hoạt động trên, các đơn vị trong Công ty cũng tập trung mọi nguồn lực để đóng gói các dự án lớn còn tồn đọng từ các năm trước như các DA cung cấp thiết bị viba cho VMS& VNP, đến cuối năm 2010 các DA này đã hoàn thành và bàn giao xong cho khách hàng.

- **Về dịch vụ lắp đặt thiết bị theo hợp đồng ngoại:** Trong năm Công ty đã thực hiện triển khai các dự án lắp đặt, hòa mạng đã ký kết với các đối tác nước ngoài truyền thống như Huawei, Motorola, Nokia Siemens,... Thực hiện triển khai lắp đặt, hòa mạng trọn gói thiết bị 2G, 3G cho Huawei tại EVN, VNP, VNM; Hoàn thành nghiệm thu bàn giao DA 3G phase 1 tại VMS và đang triển khai phase 2 cho Nokia Siemens; Cơ bản hoàn thành DA GSM 74,75 cho Motorola tại VNP..., đóng gói xong các dự án của NEC, Ericsson thực hiện từ các năm trước. Tổng doanh thu đạt **125 tỷ** bằng **115,74 %** kế hoạch

- **Dịch vụ bảo trì bảo dưỡng thiết bị:** Năm 2010 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 và phát triển được một số thị trường mới đặc biệt là thị trường VNPT tại khu vực Miền Tây Nam Bộ. Năm 2010 Công ty cũng đã tập trung phát triển và cung cấp loại hình dịch vụ mới (*dịch vụ tối ưu hóa mạng di động*) cho mạng VNP (tại VNP1) và VMS (tại VMS3), bước đầu đã đem lại kết quả khích lệ, mở ra hướng kinh doanh mới có rất nhiều lợi thế trong cuộc đua cạnh tranh dịch vụ này trong tương lai tại thị trường Việt Nam. Tổng doanh thu cho lĩnh vực này là **33,36 tỷ** đạt **83,20%** kế hoạch.

- **Về dịch vụ cho thuê thiết bị:** Năm 2010 Công ty tiếp tục quan tâm phát triển dịch vụ cho thuê thiết bị phủ sóng trong các toà nhà cao tầng, khẩn trương hoàn thiện và đưa vào sử dụng hệ thống thiết bị tại các tòa nhà đã triển khai lắp đặt xong. Tuy nhiên trong năm 2010 tổ chức nhân sự của các đối tác đang thuê có nhiều thay đổi dẫn tới quy trình quản lý, điều hành hoạt động thuê thiết bị tại các mạng di động cũng có sự thay đổi theo. Các DA cho thuê thiết bị viba tại VMS3 bị cắt trước thời hạn cam kết ban đầu. Bản thân Công ty cũng bị động trong việc tổ chức triển khai, quản lý mảng kinh doanh này, chính vì vậy hầu hết các dự án cho thuê năm 2010 đều bị chậm tiến độ. Tuy nhiên bằng nhiều biện pháp do Lãnh đạo Công ty đề ra cùng sự nỗ lực phấn đấu của CBCNV liên quan đến hoạt động này, kết quả : Tổng doanh thu năm 2010 cho lĩnh vực này là **32,88 tỷ** đạt **79,33%** kế hoạch.

- **Kinh doanh sản phẩm, hàng hoá thiết bị viễn thông:** Năm 2010 lĩnh vực kinh doanh này gặp rất nhiều khó khăn, các dự án trọng điểm của VNPT bị ngưng trệ do thiếu vốn, ngoài ra do sự cạnh tranh gay gắt trong thị trường cung cấp thiết bị viễn thông đã dẫn tới sự sụt giảm nghiêm trọng về giá cung cấp và đối tác chiến lược của các nhà mạng. Sự thay đổi trên đã làm cho Công ty bị động rất nhiều trong lĩnh vực kinh doanh này (*lựa chọn đối tác chiến lược cũng như chiến lược giá trong kinh doanh*). Kết quả doanh thu 2010 sụt giảm so với kế hoạch và thực tế thực hiện năm 2009. Tổng doanh thu lĩnh vực này chỉ đạt 86 tỷ bằng **21,14%** kế hoạch đã đề ra.

- **Kinh doanh sản phẩm, hàng hoá thiết bị công nghệ thông tin** : Năm 2010, tổng doanh thu đạt 540 tỷ đồng bằng 102,29 % kế hoạch, đây là lĩnh vực kinh doanh đem lại nguồn doanh thu chủ yếu trong năm. Tuy nhiên doanh thu lĩnh vực này được đem lại từ các dự án gói từ năm 2009 chiếm tỉ trọng lớn (như : *DA MAN 17 tỉnh, DA mở rộng MAN Hà Nội, DA cung cấp thiết bị đầu cuối cho CPT*); Các dự án mới năm 2010 mang lại doanh thu khoảng 200 tỷ đồng chiếm tỉ trọng ~ 37,04% tổng doanh thu 2010 .

- **Kinh doanh SP phần mềm tin học (không bao gồm phần mềm theo thiết bị)**: Kết quả doanh thu chỉ đạt gần 4,2 tỷ đồng bằng 21,00% kế hoạch đã đặt ra. Lĩnh vực kinh doanh này rất tiềm năng nhưng để đem lại hiệu quả cho hoạt động này Công ty còn phải đầu tư và cố gắng rất lớn trong tương lai.

- **Dịch vụ kinh doanh mới: Manage services & giải pháp trong các tòa nhà thông minh**: Kế hoạch năm 2010 Công ty cũng mới chỉ đặt ra chỉ tiêu doanh thu phấn đấu cho lĩnh vực kinh doanh này. Tuy nhiên đây là lĩnh vực kinh doanh mới chúng ta chưa có nhiều kinh nghiệm và chưa đặt vào trọng tâm trong hoạt động kinh doanh của năm 2010 do vậy lĩnh vực này năm 2010 Công ty cũng chưa có doanh thu.

B/ Công tác quản lý tài chính : Năm 2010 là một năm thực sự thành công trong lĩnh vực quản lý Tài chính của Công ty. Hàng loạt cơ chế quản lý tài chính được sửa đổi và ban hành như :

+ Sửa đổi quy chế Tài chính, quy chế giao khoán chi phí.

+ Ban hành quy chế giao khoán chi phí thi công tại hiện trường đối với tất cả các hoạt động dịch vụ truyền thống của Công ty.

Tất cả các quy chế này đang được áp dụng và vận hành có hiệu quả.

+ Hoàn thành việc tăng vốn điều lệ của Công ty từ 116 tỷ lên 157 tỷ đã mang lại thêm cho Công ty nguồn vốn kinh doanh dài hạn trên 53 tỷ đồng.

+ Hoạt động Tài chính đảm bảo đủ nguồn vốn cho hoạt động SXKD năm 2010, tổng số tiền đã thu được của khách hàng năm 2010 gần 900 tỷ; Tổng vốn vay ngân hàng & các nguồn khác ~ 360 tỷ. Tổng số tiền trả nợ vay ngân hàng ~ 19 triệu USD và 175 tỷ đồng, trả cho khách hàng ~ 450 tỷ đồng.

+ Hoàn thành xong việc trả nợ vay ngân hàng liên quan đến việc mua trụ sở văn phòng tại TP Hồ Chí Minh.

+ Quản lý có hiệu quả, tiết kiệm chi phí trong hoạt động SXKD năm 2010.

C/ Công tác tổ chức, nhân sự, tiền lương:

+ Hoàn thành cơ bản 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 2010.

+ Từng bước xây dựng cơ chế tiền lương gắn với kết quả hoạt động SXKD của từng cá nhân và đơn vị. Bước đầu đã áp dụng thí điểm thành công tại phòng Kinh doanh của Công ty, tạo tiền đề áp dụng hình thức trả lương này trong toàn Công ty.

10/09/2010
10/09/2010
10/09/2010

D/ Công tác đầu tư:

+ Triển khai các thủ tục hoàn thiện tòa nhà VP tại CN Miền nam. Công ty đã trả xong tiền mua tòa nhà này bằng nguồn vốn tự có của Công ty.

+ Triển khai thủ tục xin phép đầu tư tòa nhà VP tại CN Đà Nẵng.

+ Hoạt động đầu tư góp vốn tại các Công ty: Nhìn chung việc góp vốn của Công ty trong thời gian qua đã đem lại những kết quả đầu rất thuận lợi, quá trình góp vốn vào những Công ty mà CT-IN chiếm tỉ trọng vốn góp chi phối được thực hiện rất thận trọng, cụ thể.

a/ Góp vốn vào Công ty cổ phần đầu tư phát triển công nghệ và truyền thông (NEO): Tổng vốn góp 625 triệu, bắt đầu từ năm 2007 đã đem lại hiệu quả, nhận cổ tức năm 2007 = 12%; nhận cổ tức năm 2008 = 15%; nhận cổ tức năm 2009 = 15%.

b/ Góp vốn vào Công ty cổ phần công nghệ truyền thông Việt Nam (VNTT): Tổng vốn góp 5.366.000.000 đồng, bắt đầu từ năm 2008 đã đem lại hiệu quả, nhận cổ tức năm 2008 = 6,0%; nhận cổ tức năm 2009 = 3,0% và năm 2010 Công ty đã thông báo chia cổ tức tạm ứng là 7,0%.

c/ Góp vốn vào Công ty cổ phần kỹ thuật Viễn thông Hà Nội (HTEs): Tổng vốn góp 2.600.000.000 đồng, bắt đầu từ năm 2008 đã đem lại hiệu quả, nhận cổ tức năm 2008 = 10%; nhận cổ tức năm 2009 = 30% và năm 2010 tuy Công ty chưa nhận được thông báo chia cổ tức của đối tác nhưng năm 2010 kết quả hoạt động của Công ty này rất tốt, theo báo cáo Tài chính đã kiểm toán thu nhập trên mỗi cổ phiếu của Công ty này đạt **18.943** đồng.

d/ Góp vốn vào Công ty cổ phần Viễn thông Tân Tạo (ITA Telecom): Tổng vốn góp 3.200.000.000 đồng, bắt đầu từ năm 2009 Công ty này hoạt động đã có lãi. Theo báo cáo Tài chính đã kiểm toán năm 2010 Công ty đạt lợi nhuận sau thuế năm 2009 và 2010 lần lượt là 1.766 triệu và 456 triệu, vốn chủ sở hữu tại ngày 31/12/2010 ngang vốn điều lệ (= **100,98** %). Tuy Công ty chưa nhận được cổ tức của đối tác nhưng hy vọng từ năm 2011 kết quả hoạt động sẽ khả quan và CT-IN sẽ nhận được cổ tức như mong đợi.

168
TG
PH
NG
IE
Γ-
UN

PHẦN 2 : KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2011 VÀ CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

I. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2011:

Qua việc đánh giá tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2010 và phân tích, nhận định thị trường năm 2011, Hội đồng quản trị Công ty xin gửi tới toàn thể Quý cổ đông của Công ty kế hoạch SXKD năm 2011 với các chỉ tiêu chính như sau :

- + Doanh thu năm 2011 : **1.050** tỷ đồng.
- + Lợi nhuận trước thuế năm 2011 : **75** tỷ đồng.
- + Thu nhập bình quân trên mỗi cổ phiếu : Thấp nhất là **3.580 đồng** .
- + Tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2011 : Từ **15-18%** VDL.

Cơ sở đưa ra các chỉ tiêu trên :

1/ Thông qua việc phân tích, đánh giá số liệu thống kê các năm trước.

+ Đánh giá tỉ lệ giá vốn so với doanh thu của những dự án kinh doanh hàng hóa cùng loại.

+ Đánh giá tỉ lệ chi phí thực hiện với doanh thu của các dự án kinh doanh dịch vụ truyền thống.

+ Phân tích sự biến động chi phí đầu vào và những ảnh hưởng tới việc biến động giá đầu ra của các dự án kinh doanh cùng loại trong năm kế hoạch 2011.

+ Đánh giá cơ cấu nguồn vốn kinh doanh thực tế trong năm kế hoạch, vốn đưa vào sản xuất kinh doanh, vốn đầu tư dài hạn và sự ảnh hưởng của lãi suất vay vốn hiện tại của ngân hàng cũng như sự biến động lãi suất, tỉ giá ngoại tệ trong năm 2011.

2/ Đánh giá phân tích những khó khăn và thuận lợi trong năm 2011.

a/ Về khó khăn :

+ Tình hình kinh tế xã hội năm 2011 rất khó khăn, Chính phủ đặt mục tiêu thắt chặt tiền tệ, chống lạm phát đã ảnh hưởng trực tiếp tới nguồn vốn đầu tư của nền kinh tế. Vốn đầu tư giảm, ngân hàng hạn chế cho vay, lãi suất tăng cao. Đặc biệt việc khan hiếm ngoại tệ trong nền kinh tế đã dẫn tới chính sách hạn chế cho vay ngoại tệ của các Ngân hàng, đây là một rào cản lớn không dễ vượt qua để thực hiện thành công tác dự án nhập khẩu có quy mô lớn và có hiệu quả như mong đợi.

+ Cùng với khó khăn chung của nền kinh tế, những khó khăn của VNPT - Khách hàng chính của Công ty cũng bộc lộ.

- Triển khai các dự án đầu tư rất chậm.

- Tình hình Tài chính của VNPT khó khăn.

- VNPT đang quyết tâm đổi mới cơ chế quản lý, thay đổi chính sách đầu tư, thực hành tiết kiệm cũng ảnh hưởng rất nhiều tới hoạt động SXKD của Công ty.

+ Lạm phát tăng cao, đời sống của cán bộ CNV bị ảnh hưởng trực tiếp, gây áp lực lên việc tăng chi phí sản xuất dịch vụ của Công ty.

+ Thị trường dịch vụ có sự biến động và gặp nhiều khó khăn ngay cả với những đối tác truyền thống về tính "**hợp tác**" và "**lâu bền**".

+ Doanh thu gộp từ năm 2010 chuyển sang năm 2011 rất hạn chế.

b/ Về thuận lợi :

+ Chủ trương của VNPT có sự thay đổi trong việc thực hiện lĩnh vực dịch vụ với các hãng Viễn thông nước ngoài khi cung cấp thiết bị vào thị trường Việt Nam .

+ Công ty có sự chuẩn bị kỹ nguồn lực lao động có trình độ cao và có uy tín với khách hàng.

+ Được sự tin tưởng của một số nhà khai thác di động đặc biệt là mạng VNM.

+ VNPT đang có kế hoạch cấu hình lại 2 mạng VMS & VNP đã tạo ra cơ hội lớn để tham gia thị trường này.

Đứng trước những thách thức và thuận lợi nêu trên, qua phân tích đánh giá các nhân tố tác động đến việc xây dựng kế hoạch SXKD 2011, HĐQT Công ty dự kiến kế hoạch doanh thu theo các lĩnh vực kinh doanh chính như sau:

3/ Cụ thể từng lĩnh vực kinh doanh dự kiến như sau:

A /Kinh doanh dịch vụ truyền thông (204 tỷ)

- Dịch vụ bảo trì bảo dưỡng : Phần đầu đạt 46 tỷ đồng

+ Tập trung mọi nguồn lực giữ vững và phát triển tại các thị trường truyền thông (như VMS2, VMS3, VMS4, VNP2, VNP1, một số viễn thông lớn khu vực miền Nam); Có chiến lược xâm nhập các thị trường mới như VMS5, VMS6, giữ vững thị trường tại VMS1.

+ Phát triển dịch vụ mới: Dịch vụ đo kiểm, tối ưu hóa mạng di động tại các mạng VMS& VNP.

- Dịch vụ lắp đặt thiết bị hợp đồng nội : Phần đầu đạt hơn 20 tỷ đồng.

+ Hoàn thiện và thanh quyết toán các dự án lẻ đã thực hiện xong trong năm 2010 đang là thủ tục thanh quyết toán.

+ Tập trung nguồn lực và các mối quan hệ, chính sách tiếp thị phù hợp để giữ vững thị trường VNP1; quan tâm đúng mức tới thị trường mới VMS1, VMS2, VMS3, VMS4 (*đây là thị trường rất khó tiếp cận nhưng đầy tiềm năng*).

- Dịch vụ lắp đặt thiết bị hợp đồng ngoại: Phần đầu đạt 55 tỷ đồng.

+ Tập trung chính vào các đối tác truyền thông như Huawei, Motorola, Ericsson, Siemens để thực hiện các dịch vụ triển khai lắp đặt hòa mạng thiết bị Viễn thông cho các mạng di động tại Việt nam, chủ yếu là các mạng VNP, VMS & VNM.

+ Tập trung hoàn thiện các dự án đã và đang triển khai từ cuối năm 2010 bao gồm :

-> Hoàn thiện các dự án đã ký với Motorola (GSM74, 75 & DA 3G tại VNP).

-> Lắp đặt thiết bị 3G (pha 2) mạng VMS cho Nokia Siemens.

-> Lắp đặt thiết bị 3G (pha 1,2) mạng EVNT cho Huawei.

+ Tập trung mọi nguồn lực để chiếm lĩnh và thực hiện các dự án mới cho Huawei, Ericsson sẽ triển khai tại các mạng VNM & VNP trong năm 2011.

- Dịch vụ cho thuê thiết bị: Phần đầu đạt 35 tỷ đồng

+ Giải quyết dứt điểm các tồn đọng (Các dự án còn chưa thu được tiền thuê đến 31/12/2010).

+ Tiếp tục kiện toàn bộ máy tổ chức tại bộ phận Inbuiding, đầu tư thỏa đáng về nhân lực, thiết bị cho bộ phận kinh doanh này nhằm đảm bảo vận hành hệ thống thiết bị Inbuiding thông suốt, đáp ứng kịp thời mọi yêu cầu của khách hàng. Đảm bảo tất cả các dự án đang vận hành khai thác viết được hóa đơn và thu hồi công nợ theo đúng tiến độ của hợp đồng nhằm đạt hiệu quả đầu tư.

- **Dịch vụ sản xuất kinh doanh phần mềm:** Phần đầu đạt từ **28 tỷ đồng**
 - + Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức tại Trung tâm phần mềm.
 - + Tập trung hoàn thiện các dự án đang dang dở từ các năm trước
 - + Tập trung nguồn lực theo đuổi tại các DA trọng điểm như BCCS tại VNPT; MPIT tại VNPOS; ContactCenter tại Viễn thông Đà Nẵng; NGOSS tại VTN.
 - + Xây dựng cơ chế kinh doanh phù hợp làm động lực thúc đẩy lĩnh vực kinh doanh này.
- **Lĩnh vực kinh doanh mới - Manage services :** Phần đầu đạt **20 tỷ đồng**
 - + Tập trung nguồn lực và ý trí quyết tâm của Ban Lãnh đạo Công ty trong lĩnh vực kinh doanh này.
 - + Xác định thị trường trọng điểm là các mạng di động VMS, VNP, VNM, VTN và VDC.
- **Hoàn thiện và đưa vào sử dụng, khai thác tòa nhà văn phòng tại Chi nhánh TP HCM, phát huy hiệu quả dự án đầu tư này.**

B. Kinh doanh hàng hoá.

Tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh hàng hoá thiết bị Viễn thông - Tin học, tập trung mũi nhọn vào các thị trường truyền thống như VNP, VMS, Viễn thông Hà Nội, Viễn thông TP HCM, cục Bưu điện trung ương. Mở rộng thị trường bằng việc thâm nhập sâu các thị trường mới như Viễn thông Đà Nẵng, VTN, VDC và hướng tới thị trường các doanh nghiệp Tài chính - Ngân hàng đây là một thị trường rất tiềm năng và rộng lớn. Tổng doanh thu dự kiến phần đầu đạt **846 tỷ đồng**.

Trong đó :

- + *Kinh doanh hàng hoá thiết bị Viễn thông: 300 tỷ đồng.*
- + *Kinh doanh hàng hoá thiết bị Công nghệ Thông tin: 546 tỷ đồng.*

Ngoài ra Công ty cũng có những định hướng chiến lược mở rộng sang thị trường bán lẻ thiết bị Viễn thông thông qua việc hợp tác kinh doanh với các đơn vị trong VNPT nhằm tận dụng lợi thế về vị trí địa lý của các đơn vị đó.

II CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

Để thực hiện thành công kế hoạch SXKD năm 2011 Ban lãnh đạo cùng toàn thể các CBCNV trong Công ty cần phải thực hiện một số các vấn đề sau:

1. Định hướng chiến lược trong toàn Công ty: Định hướng và chiến lược phát triển của Công ty trong các năm tới là: Ô.Văn trình bày

2. Định hướng thị trường và ngành nghề kinh doanh.

- + Tập trung nguồn lực vào các thị trường trọng điểm : VMS, VNP, VTN, VDC cũng như những thị trường truyền thống khác như VT HN, TPHCM...
- + MR sang thị trường doanh nghiệp Tài chính - Ngân hàng.
- + Phát triển các loại hình dịch vụ mới : Dịch vụ **Manage services**, .
- + Xâm nhập thị trường bán lẻ thông qua hình thức hợp tác đầu tư với các đơn vị trực thuộc VNPT có lợi thế về mặt vị trí địa lý.
- + Thí điểm thực hiện Kinh doanh bất động sản.

3. Thực hiện việc cải cách sâu rộng kế hoạch cải tổ mà Ban lãnh đạo Công ty đã đề ra từ cuối năm 2009, quyết tâm đưa kế hoạch vào thực hiện trong hoạt động SXKD năm 2011 theo các định hướng cụ thể sau :

3.1- Phân công, phân nhiệm rõ ràng trong Ban Lãnh đạo Công ty bằng việc ra các văn bản phân công chức năng, nhiệm vụ của từng thành viên chịu trách nhiệm theo dõi trực tiếp.

3.2 - Kiện toàn bộ máy lãnh đạo, quản lý tại các đơn vị trong Công ty song song với việc gắn trách nhiệm và quyền lợi cụ thể.

3.3 - Áp dụng trong toàn Công ty: Từng các đơn vị bảo vệ kế hoạch Sản lượng; Doanh thu; Chi phí; Tiền lương của đơn vị mình trước ban Lãnh đạo và các phòng ban chức năng.

4. Công tác tổ chức nhân sự và tiền lương :

+ Tổng rà soát nguồn nhân lực, đánh giá lại hiệu quả sử dụng, tăng cường xây dựng cơ chế khuyến khích nguồn nhân lực đóng góp có hiệu quả vào các công đoạn SXKD.

+ Xây dựng kế hoạch tiền lương, thưởng phù hợp với từng thời kỳ phát triển của Công ty.

5. Công tác tài chính:

+ Xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp, đảm bảo đủ nguồn vốn cho hoạt động SXKD 2011.

+ Tập trung xây dựng, hướng dẫn triển khai các định mức trong mô hình SXKD: Giao khoán chi phí, định mức các công đoạn sản xuất và quỹ lương.

+ Xây dựng và ban hành các qui chế quản lý Tài chính phù hợp với mô hình SXKD 2011. Tổng kết - Đánh giá kết quả sau thời gian thực hiện.


+ Tăng cường công tác quản lý, giám sát thực hành tiết kiệm chi phí trong hoạt động SXKD.

6. Các công tác đầu tư : Cần nhắc tham gia đầu tư vào một số dự án trọng điểm mang tính chiến lược đối với sự phát triển của Công ty trong tương lai thông qua các hình thức đầu tư "góp vốn" hoặc "hợp tác kinh doanh". Tùy mỗi loại hình đầu tư cụ thể HĐQT Công ty sẽ nghiên cứu và quyết định hình thức đầu tư trên nguyên tắc thận trọng và đảm bảo lợi ích cao nhất của Công ty.

Trên đây là toàn bộ báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2010 và kế hoạch SXKD năm 2011 Hội đồng quản trị 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!


HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ
CÔNG TY CỔ PHẦN
VIỄN THÔNG - TIN HỌC
BƯU ĐIỆN
CT-IN
Hà Nội

Chủ tịch HĐQT
Tin học Bưu điện
Nguyễn Trí Dũng