

Hà Nội, ngày 15 tháng 4 năm 2010

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2009
& KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010

Kính thưa : Đại hội

Thực hiện kế hoạch SXKD năm 2009 đã được thông qua Đại hội cổ đông thường niên năm 2009, 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 2009, Công ty đã hoàn thành tốt các chỉ tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2009 đồng thời tạo tiền đề vững chắc bước vào thực hiện kế hoạch SXKD năm 2010.

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

TT	Chỉ tiêu	ĐV tính	Kế hoạch năm 2009	Thực hiện năm 2009	So sánh TH/KH
1	Doanh thu	Tỷ đồng	1.000,00	1.310,498	131,05%
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	50,00	102,217	205,00%
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	37,50	76,908	205,00%
4	Thu nhập trên mỗi CP	Đồng	3.300	6.846,26	207 %
5	Cổ tức dự kiến	%	15%	20%	133 %

Đạt được thành tích trên phải kể đến sự định hướng đúng đắn của HĐQT và sự nghiêm túc triển khai kế hoạch SXKD của Ban lãnh đạo cùng sự nỗ lực hết mình của mọi CBCNV trong toàn Công ty. Góp vào kết quả chung ấy phải đặt biệt kể tới các lĩnh vực sản xuất kinh doanh đã góp phần quan trọng, bao gồm :

- Lĩnh vực kinh doanh dịch vụ đạt doanh thu 130 tỷ đồng chiếm 10% trên tổng doanh thu, trong đó :
 - Lĩnh vực DTBD thiết bị đạt 27,89 tỷ (chiếm 21,45%).
 - Cho thuê thiết bị viễn thông đạt 35,107 tỷ (chiếm 27,00%).
 - Dịch vụ lắp đặt, hoà mạng, vận hành trạm di động đạt 46,75 tỷ (chiếm 35,96%).
- Lĩnh vực kinh doanh hàng hóa thiết bị Viễn thông đạt doanh thu 679 tỷ đồng chiếm 51,79% trên tổng doanh thu.
- Lĩnh vực kinh doanh hàng hóa thiết bị Tin học đạt doanh thu 502 tỷ đồng chiếm 38,29% trên tổng doanh thu.

Để tổng kết và đánh giá chính xác những thành quả trong năm 2009 đã đạt được, tại Đại hội này chúng ta cần nhìn nhận và đánh giá lại những yếu tố ảnh hưởng trực tiếp đến kết quả SXKD năm 2009 :

1/ Những thuận lợi và khó khăn trong năm 2009

- 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 SXKD ngay từ đầu năm.
- Một số dự án lớn đã được chuẩn bị và khởi động từ cuối năm 2008.

- Về khó khăn:

- Nền kinh tế thế giới chìm trong khủng hoảng đã ảnh hưởng trực tiếp đến nền kinh tế Việt nam (Công ty chúng ta cũng chịu ảnh hưởng nặng nề nhất là trên 2 lĩnh vực chủ yếu: Chênh lệch tỉ giá mua bán

ngoại tệ tại ngân hàng và sự khan hiếm ngoại tệ là lực cản rất lớn trong việc thực hiện các dự án kinh doanh cũng như hiệu quả của nó).

+ 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, cho thuê thiết bị Inbuiding. Giá dịch vụ luôn có xu hướng giảm đồng thời chi phí đầu vào có xu hướng tăng cao.

+ 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.

+ 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.

+ 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.

+ Nguồn vốn cho hoạt động SXKD luôn rơi vào tình trạng căng thẳng, thiếu vốn tự có và lệ thuộc hoàn toàn vào vốn vay ngân hàng, các dự án trọng điểm chậm tiến độ, kế hoạch thu hồi vốn của dự án gặp nhiều khó khăn. Ngoài các yếu tố chủ quan thì các khách hàng truyền thống trực thuộc VNPT năm 2009 cũng gặp khó khăn về vốn trong thanh toán đã kéo theo việc thu hồi công nợ của các dự án bị chậm trễ.

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

Theo kế hoạch SXKD năm 2009 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 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 vào dự án trọng điểm của các nhà khai thác di động VNP (gần 3.000 hops) và các dự án kinh doanh của Công ty đã trúng thầu trọn gói như DA cung cấp thiết bị đầu cuối cho CPT; dự án mạng MAN10, MAN17 tại Viễn thông các tỉnh; các dự án lẻ di chuyển, lắp đặt và hoà mạng các trạm BTS cho VNP1. Tổng doanh thu cho lĩnh vực này là 14,39 tỷ đạt 113,82% kế hoạch.

- 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, hoà mạng đã ký kết với các đối tác nước ngoài truyền thống như Huawei, Motorola, Siemens, Ericsson. Năm 2009 Công ty đã chủ động được trong việc 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. Tổng doanh thu cho lĩnh vực này là 46,75 tỷ đạt 90,55% kế hoạch.

- Về dịch vụ cho thuê thiết bị: Năm 2009 Công ty tiếp tục quan tâm phát triển dịch vụ cho thuê thiết bị phù hợp trong các toà nhà cao tầng, khẩn trương hoàn thiện và đưa vào sử dụng hệ thống thiết bị tại các toà nhà đã triển khai lắp đặt xong. Đến 31/12/2009 Công ty đã đầu tư cho lĩnh vực này khoảng 72 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 đem lại hiệu quả kinh doanh cao cho Công ty. Tổng doanh thu cho lĩnh vực này là 35,11 tỷ đạt 108,34% kế hoạch.

- Dịch vụ bảo trì bảo dưỡng thiết bị: Năm 2009 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 VMS4. Tổng doanh thu cho lĩnh vực này là 27,89 tỷ đạt 278,91% kế hoạch.

* Nguyên nhân tạo ra sự đột biến về doanh thu trong lĩnh vực này là do CN Miền nam đã chủ động, mạnh dạn, táo bạo bám sát & xâm nhập các thị trường trọng điểm, đặc biệt là thị trường VMS4, VMS2 & Bình Dương....

- **Kinh doanh sản phẩm, hàng hoá thiết bị viễn thông:** Năm 2009 là năm tiếp tục thành công, lĩnh vực kinh doanh này đã mang lại doanh thu, lợi nhuận cao cho Công ty. Tổng doanh thu lĩnh vực này đạt **679,016** tỷ đồng chiếm **51,79%** tổng doanh thu toàn Công ty. Hai dự án đặc biệt quan trọng là cung cấp và lắp đặt 2.044 hops viba cho VNP & 3.660 hops viba cho VMS về cơ bản đã hoàn thành xong việc lắp đặt (đang thực hiện thủ tục lập hồ sơ nghiệm thu).

- **Kinh doanh sản phẩm, hàng hoá thiết bị VT-TH:** Năm 2009 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 **501,712** tỷ đồng chiếm **38,29%** tổng doanh thu toàn Công ty.

- **Kinh doanh SP phần mềm tin học (không bao gồm phần mềm theo thiết bị):** Kết quả doanh thu chỉ đạt gần 7 tỷ đồng bằng 70,00% kế hoạch đã đặt ra.

* **Nguyên nhân:** Công ty chưa thực sự quan tâm đúng mức về nhân lực vật lực cho lĩnh vực kinh doanh này, kế hoạch đặt ra đầu năm chỉ mang tính phấn đấu. Ngoài ra các dự án tiềm năng cũng đang trong quá trình khởi động, dự kiến sẽ đem lại doanh thu cao trong thời gian sắp tới.

- **Công tác Kế toán, Tài chính và đầu tư TSCĐ:**

* **Công tác Tài chính:** Đảm bảo đủ nguồn vốn cho hoạt động SXKD năm 2009, mặc dù năm 2009 có sự đột biến về doanh thu, nhu cầu vốn lưu động rất lớn, nhưng bằng mọi nỗ lực phấn đấu của Ban lãnh đạo Công ty cùng các bộ phận chức năng đã vận hành hoạt động Tài chính thông suốt và đem lại hiệu quả cao cho hoạt động SXKD năm 2009. Tổng giá trị vốn vay ngân hàng năm 2009 đã giải ngân ~ **1.054** tỷ đồng.

* **Hoạt động Kế toán:** Đáp ứng kịp thời yêu cầu của hoạt động SXKD, hoàn thành công tác lập báo cáo Tài chính hàng quý, năm theo đúng chế độ, chính sách với chất lượng, trung thực và hiệu quả.

* **Hoạt động đầu tư TSCĐ:** Trong năm 2009 Công ty tiếp tục đầu tư vốn cho hoạt động cho thuê thiết bị Inbuiding và thiết bị đo cũng như TSCĐ khác phục vụ hoạt động SXKD, đảm bảo tuân thủ các thủ tục đầu tư và hiệu quả đầu tư.

- **Công tác đầu tư vào các Doanh nghiệp khác:**

Tính đến 31/12/2009 tổng số vốn góp vào các Công ty là **11.791.000.000 đồng**,

trong đó :	+ Công ty CP Công nghệ truyền thông Việt Nam	= 5.366.000.000 đồng
	+ Công ty CP ĐIPT Công nghệ & Truyền thông	= 625.000.000 đồng
	+ Công ty CP Viễn thông Tân Tạo	= 3.200.000.000 đồng
	+ Công ty CP DV Viễn thông Hà Nội	= 2.600.000.000 đồng

Bước đầu các Công ty trên đã đem lại hiệu quả đầu tư, tổng cổ tức năm 2009 Công ty đã nhận được là **980.944.457 đồng**.

- **Công tác phát hành cổ phiếu tăng VDL cho CBCNV:**

* Thực hiện nghị quyết của Đại hội cổ đông thường niên năm 2009 và được sự chấp thuận của UBCKNN cho phép Công ty phát hành cổ phần tăng VDL cho CBCNV năm 2009, Công ty đã triển khai thành công việc phát hành cổ phần tăng VDL từ 111 tỷ lên 116 tỷ. Kết quả cụ thể như sau :

+ Tổng số cổ phần phát hành : 522.600 CP tương đương 5.226.000.000 đồng mệnh giá

+ Giá phát hành : 11.000 đồng/1CP.

+ Tổng số tiền thu được trong đợt phát hành này là : 5.748.710.000 đồng

+ Mục đích sử dụng : Dùng bổ sung nguồn vốn SXKD năm 2009.

- **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.

- Thành lập mới Chi nhánh Công ty tại Đà Nẵng & Trung tâm giải pháp tự động hóa tòa nhà thông minh (CIBAs).

- Bổ nhiệm 01 Phó Tổng giám đốc.

- Kiện toàn và bổ nhiệm Lãnh đạo tại 2 đơn vị Kinh doanh & Tài chính.

+ 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 2009.

PHẦN 2 : KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2010 VÀ CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

I. KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2010:

Qua việc đánh giá tình hình thực hiện sản xuất kinh doanh năm 2009 và phân tích, nhận định thị trường năm 2010, Hội đồng quản trị Công ty xin gửi tới toàn thể Quý cổ đông của Công ty kế hoạch SXKD năm 2010 với các chỉ tiêu chính như sau :

- + Doanh thu năm 2010 : 1.200 tỷ đồng.
- + Lợi nhuận trước thuế năm 2010 : 76 tỷ đồng.
- + Thu nhập bình quân trên mỗi cổ phiếu : Thấp nhất là 4.150 đồng .
- + Ti lệ chi trả cổ tức năm 2010 : Từ 15-20% VDL.

Cơ sở đưa ra các chỉ tiêu trên :

1/ Các chỉ tiêu tổng hợp dựa trên số liệu thống kê các năm 2008-2009

STT	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm 2008	Năm 2009	KH 2010
1	Doanh thu	Tỷ đồng	515,473	1.310,498	1.200,00
2	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ đồng	26,981	102,217	76,00
3	Lợi nhuận sau thuế	Tỷ đồng	19,515	76,908	57,00
4	Số lao động BQ	Người	458	559	600
5	Năng suất lao động BQ năm	Tỷ/người	1,125	2,346	2,000
6	Vốn điều lệ bình quân	tỷ	52,156	111,174	136,500
7	Vốn chủ sở hữu bình quân	tỷ	78,56	160,35	190,00
8	Tỉ suất LN trước thuế /doanh thu	%	5,23 %	7,80 %	6,33 %
9	Tỉ suất LN trước thuế /vốn chủ sở hữu	%	34,34 %	63,75 %	40,00 %
10	Thu nhập bình quân trên mỗi CP	Đồng	3.742,60	6.846,26	4.176,00

- Số liệu doanh thu và lợi nhuận trên đã tính đến sự biến động của doanh thu gói đột biến từ năm 2008 sang năm 2009 (02 DA cung cấp thiết bị viba cho VNP&VMS khoảng 5.700 hops tương đương 650 tỷ đồng), và sự thay đổi về lãi suất tiền vay ngân hàng từ khoảng 6% năm 2009 lên mức 12-14% năm 2010.
- Tỉ suất sinh lời trên doanh thu và vốn chủ sở hữu năm 2010 tương đương mức bình quân của 2 năm 2008&2009 (sau khi đã loại trừ sự ảnh hưởng của lãi suất tiền vay và sự đột biến về doanh thu năm 2009).

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

A /Kinh doanh dịch vụ.

- Dịch vụ bảo trì bảo dưỡng, vận hành khai thác mạng : Năm 2010 tiếp tục là một năm rất khó khăn nhưng cũng nhiều cơ hội cho lĩnh vực bảo trì bảo dưỡng, việc thay đổi mô hình tổ chức SXKD của VNP, VMS, VNM và sự cạnh tranh gay gắt trong lĩnh vực kinh doanh này đã ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động bảo trì bảo dưỡng thiết bị viễn thông truyền thống, để đạt được mục tiêu đề ra Công ty cần:

- + Tổ chức lại mô hình kinh doanh lĩnh vực này, đầu tư thỏa đáng về nhân lực, tài chính cho hoạt động Marketing, gắn kết quyền lợi người lao động với hiệu quả thực tế kinh doanh đem lại cho Công ty.
- + Bám sát khách hàng truyền thống, nâng cao chất lượng dịch vụ, quan tâm đến 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.
- + Mở rộng hoạt động bảo dưỡng thiết bị truyền thống sang các lĩnh vực thiết bị mới "thiết bị BTS, thiết bị tin học và các loại thiết bị khác".
- + Tổng doanh thu ước đạt 40,00 tỷ đồng.

- Dịch vụ lắp đặt thiết bị hợp đồng nội:

+ Tập trung hoàn thiện đóng gói các dự án đã và đang triển khai còn đang dở dang trong năm 2009, đặc biệt quan tâm đến các dự án tại VNP, VMS, Viễn thông TP HCM, Viễn thông Hà Nội, Cục Bưu điện trung ương và dự án MAN 17 tỉnh.

+ Đối với các dự án mới phát sinh năm 2010, Công ty cần chú trọng các công tác lắp đặt di chuyển thiết bị BTS tại VNP1 và một số Viễn thông tỉnh là khách hàng truyền thống, lâu năm của Công ty.

+ Hoàn thiện thủ tục để đóng gói một số dự án nhỏ lẻ còn tồn đọng từ các năm trước.

+ Tổng doanh thu dự kiến đạt 10,00 tỷ đồng.

- Dịch vụ lắp đặt thiết bị hợp đồng ngoại:

+ Tập trung chính vào các đối tác truyền thống như Huawei, Motorola, Ericsson, Nokia 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 2009 bao gồm :

-> Lắp đặt thiết bị 2G của Motorola.

-> Các dự án chuyển đổi, nâng cấp thiết bị tại mạng VNM cho Ericsson & Huawei.

-> Lắp đặt thiết bị 3G (pha 1) mạng VMS cho Nokia Siemens.

+ Tập trung thực hiện các dự án lắp đặt thiết bị 3G tại VNP cho Motorola; tại VMS (pha 2) cho Nokia Siemens và tại EVNT cho Huawei.

+ Tổng doanh thu dự kiến đạt 135 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.

+ 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.

+ Tổng doanh thu dự kiến đạt 40 tỷ đồng.

- Dịch vụ kinh doanh phần mềm:

+ Tiếp tục hoàn thiện cơ cấu tổ chức tại Trung tâm phần mềm.

+ Tập trung phát triển kinh doanh các SP hiện có bao gồm sản phẩm AIS & IRS.

+ 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.

+ Tổng doanh thu dự kiến đạt 20 tỷ đồng.

B. Kinh doanh hàng hoá.

Tiếp tục đẩy mạnh kinh doanh hàng hoá 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 các thị trường tiềm năng như Viễn thông Đà Nẵng, VTN, Tổng công ty Bưu chính...; Tập trung cao độ các nguồn lực để đóng gói các dự án còn dở dang từ năm 2009 chuyển sang tiếp năm 2010.

Tổng doanh thu dự kiến đạt 990 tỷ đồng.

Trong đó : + Kinh doanh hàng hoá thiết bị Viễn thông: 122 tỷ đồng.

+ Kinh doanh hàng hoá thiết bị Tin học: 828 tỷ đồng.

C. Lĩnh vực kinh doanh mới - Manage services.

Tiếp tục khởi động loại hình kinh doanh này, đây là một lĩnh vực kinh doanh rất tiềm năng, đem lại hiệu quả kinh tế cao. Tuy nhiên lĩnh vực kinh doanh này chưa được Công ty quan tâm đúng mức, dự kiến phân đầu doanh thu lĩnh vực này khoảng 5 tỷ đồng.

II CÁC GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

Để thực hiện thành công kế hoạch SXKD năm 2010 Ban lãnh đạo cùng toàn thể các CBCNV trong Công ty cần phải thực hiện một số vấn đề trọng tâm 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 của Tập đoàn 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.

2. Khởi động kế hoạch cải tổ mà Ban lãnh đạo Công ty đã đề ra từ cuối năm 2009, quyết tâm theo đuổi và từng bước đưa kế hoạch vào thực tiễn SXKD năm 2010.

3. Công tác đầu tư: Tập trung mọi nguồn lực để đầu tư trụ sở Chi nhánh Miền nam và xây dựng trụ sở Chi nhánh Công ty tại Miền trung.

4. Công tác nhân sự, đào tạo: Bổ sung nguồn nhân lực chất lượng cao, thực hiện quy hoạch đào tạo những mảng công việc năm 2010 phải tiếp cận.

5. Công tác tài chính:

+ Cần xây dựng kế hoạch tài chính phù hợp với kế hoạch SXKD năm 2010, đặc biệt là nguồn vốn đầu tư cho trụ sở Chi nhánh Miền nam .

+ Tập trung mọi nguồn lực của Công ty thu hồi công nợ tại các dự án như: DA 3.660 hops viba tại VMS; 2.044 hops viba tại VNP; DA MAN17 và các dự án trọng điểm khác.

+ Tìm mọi nguồn vốn tín dụng phù hợp nhằm đáp ứng tốt nhất nhu cầu về vốn cho các dự án kinh doanh năm 2010.

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

6. Công tác tăng vốn điều lệ:

Đây là một trong những công tác trọng tâm năm 2010, sự thành công của công tác này sẽ đảm bảo cho Công ty thu được một khoản tiền để bổ sung nguồn vốn lưu động. Trước tiên Công ty sẽ dùng khoản tiền này để bù đắp một phần vốn kinh doanh hiện đang thiếu hụt trầm trọng (*phần vốn thiếu hụt này Công ty đang phải đi vay ngân hàng với lãi suất vay khá cao từ 12-14%/năm, đồng thời với mức vay vốn hiện tại Công ty cũng bị hạn chế trong việc tiếp cận nguồn vốn tín dụng từ các ngân hàng với qui mô lớn hơn*), qua đó cải thiện được hình ảnh tài chính của Công ty, đảm bảo tính ổn định và an toàn trong kinh doanh.

Trên đây là toàn bộ báo cáo kết quả sản xuất kinh doanh năm 2009 và kế hoạch SXKD năm 2010 Ban lãnh đạo 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