

# BÁO CÁO CỦA TỔNG GIÁM ĐỐC VỀ KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015 VÀ ĐỊNH HƯỚNG KẾ HOẠCH NĂM 2016

## PHẦN I:

### BÁO CÁO KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015

#### I. TỔNG QUAN TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG NĂM 2015

##### 1) Khó khăn:

- ✓ Tình hình hoạt động của công ty có nhiều biến động lớn.
- ✓ Tồn đọng nhiều dự án, công việc dở dang từ trước.
- ✓ Đầu tư cơ sở vật chất ban đầu lớn.
- ✓ Tình hình tài chính không tốt, thiếu hụt nguồn vốn lưu động.
- ✓ Chi phí lãi vay, khấu hao và thuê mặt bằng lớn.
- ✓ Chất lượng, trình độ đội ngũ CBNV còn hạn chế.

##### 2) Thuận lợi:

- ✓ Sự hỗ trợ của Tổng công ty Becamex IDC
- ✓ Định hướng chỉ đạo của Hội đồng quản trị
- ✓ Sự nỗ lực của ban lãnh đạo và toàn thể CBNV.
- ✓ Sự ủng hộ và hợp tác của các đối tác lớn trong lĩnh vực hoạt động liên quan.

##### 3) Về công tác tổ chức nhân sự:

- ✓ Trong năm 2015, Công ty đã thực hiện hai đợt thay đổi trong cơ cấu tổ chức vào tháng 3 và tháng 07/2015. Sau khi tiếp nhận bộ phận Điện của Tổng công ty Becamex và thực hiện sắp xếp lại bộ máy, thành lập thêm 2 phòng Điện hạ tầng và Điện M&E. Hiện tại, cơ cấu tổ chức Công ty bao gồm 10 Phòng và 2 Trung tâm trực thuộc Phòng Kinh doanh.
- ✓ Tổng số nhân sự của công ty tính đến 31/12/2015 là 214 nhân viên. Trong đó, số thành viên lãnh đạo quản lý là 22 nhân sự, bao gồm: 04 thành viên Ban TGD và 18 thành viên Trưởng/Phó phòng, Giám đốc trung tâm.
- ✓ Tháng 4/2015, HĐQT Quyết định miễn nhiệm và bổ nhiệm Tổng Giám đốc mới và Người đại diện theo pháp luật.
- ✓ Công ty đã thực hiện đầy đủ các thủ tục pháp lý về đổi Giấy phép đăng ký kinh doanh, đăng ký mẫu dấu của Trung tâm Dịch vụ Viễn thông lần thứ 1 -

ngày 15/4/2015; đổi Giấy phép đăng ký kinh doanh của Công ty lần thứ 2 - ngày 26/5/2015 và lần thứ 3 - ngày 03/7/2015.

- ✓ Thực hiện đăng ký điều chỉnh giảm Vốn điều lệ còn 244,850,000,000 VNĐ theo nghị quyết số 01/2015/NQ-ĐHCD ngày 26/06/2015 của Đại hội đồng cổ đông.
- ✓ Lập hồ sơ đăng ký Công ty đại chúng theo đúng quy định pháp luật của nhà nước.
- ✓ Về công tác đào tạo: Công ty đã tổ chức nghe thuyết trình về văn hóa doanh nghiệp, tổ chức các khóa đào tạo huấn luyện “Vận hành hiệu quả Trung tâm dữ liệu”; đào tạo đánh giá viên nội bộ cho hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008 và đào tạo quản lý chuỗi cung ứng.
- ✓ Về chế độ tiền lương: Công ty đã xây dựng và ban hành hệ thống thang, bảng lương mới theo mức lương tối thiểu Vùng đúng quy định của Chính phủ, và đăng ký với Cơ quan có thẩm quyền. Công ty đã ban hành Quy chế lương mới và xếp lại lương cho toàn thể CBNV từ tháng 7/2015.
- ✓ Về hệ thống quản lý chất lượng ISO: Công ty đã rà soát và bổ sung các quy trình, tài liệu để hoàn thiện lại hệ thống quản lý chất lượng ISO 9001:2008. Duy trì được giấy chứng nhận về hệ thống chất lượng ISO 9001:2008.

#### 4) Về hoạt động kinh doanh:

- ✓ Tập trung cải thiện chất lượng dịch vụ và thái độ phục vụ của đội ngũ kinh doanh nhằm giảm đáng kể giới gian xử lý các sự cố, thỏa mãn yêu cầu khách hàng, từng bước xây dựng lại hình ảnh, thương hiệu VNTT trong mắt khách hàng. Nâng cấp, mở rộng băng thông quốc tế và trong nước đảm bảo tính ổn định và dự phòng cho hệ thống.
- ✓ Tiến hành thăm dò ý kiến khách hàng hiện hữu để đánh giá lại chất lượng dịch vụ đang cung cấp của Công ty và nắm bắt nhu cầu thực tế của khách hàng.
- ✓ Hoàn thiện thiết kế và in ấn bộ tài liệu Brochure giới thiệu các dịch vụ của Công ty đang cung cấp.
- ✓ Tổ chức thành công Hội nghị khách hàng VNTT 2015 và Hội thảo công nghệ hướng đến thành phố thông minh vào tháng 10/2015.
- ✓ Hoàn thiện, bổ sung hồ sơ quyết toán nghiệm thu cho các dự án tồn đọng từ những năm trước: Trung tâm Hành chính, Bệnh viện Becamex, Trường ĐH EIU, Sunrise, TDC Plaza...
- ✓ Triển khai thi công và lắp đặt hoàn thiện hệ thống viễn thông – CNTT cho các dự án TTHN Bến Cát, Sora Garden, Becamex Hotel B2G, B2M

## 5) Về công tác đầu tư và hợp tác:

- ✓ Cơ sở hạ tầng kỹ thuật hệ thống Datacenter tương đối hoàn thiện, trang thiết bị mới có định hướng theo công nghệ hiện đại. Năng lực hệ thống còn khả năng nâng cấp mở rộng linh hoạt. Tuy nhiên, đầu tư ban đầu khá lớn trong khi thị trường đặc thù chưa có nhu cầu cao, tiềm lực tài chính công ty còn yếu, chi phí nhiều (đặc biệt là chi phí khấu hao và chi phí lãi vay) dẫn đến hiệu quả kinh doanh chưa đạt kỳ vọng.
- ✓ Về hạ tầng kỹ thuật: một số tuyến cáp trục bị suy hao qua nhiều năm sử dụng, nhiều sợi bị hư, bị đứt. Công ty đã thực hiện cải tạo một phần để đảm bảo chất lượng dịch vụ cung cấp. Ngoài ra, còn tồn đọng một số dự án đầu tư hạ tầng mạng cáp, công bề từ năm 2009 nhưng chưa hoàn thiện để bàn giao nghiệm thu và thanh toán.
- ✓ Đã xây dựng và phê duyệt phương án đầu tư hạ tầng các khu ASXH phục vụ cho việc triển khai cung cấp dịch vụ cho khách hàng.
- ✓ Tiến hành đầu tư nhà trạm làm điểm giao dịch tại KCN Mỹ Phước, dự kiến đưa trạm giao dịch vào hoạt động trong quý 2/2016.
- ✓ Công ty đã ký hợp đồng hợp tác kinh doanh với VSIP Quảng Ngãi, bước đầu đưa POP VSIP Quảng Ngãi vào hoạt động.
- ✓ Công ty đã thực hiện ký kết hợp đồng nguyên tắc hợp tác kinh doanh Dịch vụ Viễn thông - CNTT với VNPT Bình Dương, nhằm giảm mức đầu tư ban đầu và nâng cao hiệu quả của công ty trong việc cung cấp dịch vụ cho các khách hàng trong khu vực hợp tác. Qua 3 tháng triển khai hợp tác, hiện nay Công ty đã cung cấp được hơn 100 khách hàng trong khu vực ASXH.
- ✓ Ngoài ra, Công ty cũng đã ký kết hợp đồng hợp tác với nhiều đối tác khác như:
  - Công ty CP Tiên Phong (ITD): về lĩnh vực ứng dụng CNTT và tự động hóa
  - Công ty TNHH phân phối FPT (FDC): về thiết bị IT và phần mềm có bản quyền
  - Công ty Khanh Nguyên: về cung cấp vật tư, thiết bị điện và phụ kiện
  - Ký hợp đồng đại lý cung cấp tên miền với Công ty cổ phần Mắt Bão.

## 6) Về công tác tài chính:

- ✓ Số vốn góp thực góp vào công ty là **244,85** tỷ. Trong đó, công ty đã đầu tư tài chính vào cổ phiếu TDC là **49** tỷ. Do đó, nguồn vốn hoạt động của công ty chỉ còn lại **195,85** tỷ.

- ✓ Đầu tư ban đầu cho hệ thống Datacenter lớn (hơn 123 tỷ đồng), và các khoản sử dụng nguồn vốn không đúng mục đích từ năm 2008 – 2014 trước đây làm thâm hụt nguồn vốn nghiêm trọng.
- ✓ Nguồn vốn lưu động của công ty rất hạn hẹp, hầu hết các hoạt động kinh doanh hiện tại đều sử dụng nguồn vốn vay.
- ✓ Tổng nợ vay ngắn hạn trong năm đã giảm từ 66 tỷ còn gần 47 tỷ, tuy nhiên nợ vay ngắn hạn vẫn còn lớn nên luôn tạo áp lực trả lãi cao.

## II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015:

*ĐVT: Triệu đồng*

CHỈ TIÊU	KẾ HOẠCH NĂM 2015	THỰC HIỆN NĂM 2015	TỶ LỆ
Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ	120,000	129,553	107.9%
Giá vốn hàng bán	97,285	98,224	101.0%
Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ	22,715	31,329	137.9%
Doanh thu hoạt động tài chính	5,000	5,053	101.1%
Chi phí tài chính		20,273	
<i>Trong đó: chi phí lãi vay</i>		5,443	
<i>Dự phòng giảm giá đầu tư tài chính</i>		14,700	
Chi phí bán hàng	3,996	3,800	
Chi phí quản lý doanh nghiệp	22,650	12,460	
Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh	1,070	(151)	
Thu nhập khác		4	
Chi phí khác		2,845	
Lợi nhuận khác		(2,841)	
Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế	1,070	(2,992)	
Chi phí thuế thu nhập doanh nghiệp hiện hành	107	(202)	
Lợi nhuận sau thuế thu nhập doanh nghiệp	963	(2,790)	

### Chi tiết các nhóm kinh doanh chính:

*ĐVT: Triệu đồng*

NHÓM KINH DOANH	KẾ HOẠCH NĂM 2015	DOANH THU THỰC HIỆN	TỶ LỆ (%)	CHI PHÍ	LÃI/LỖ
1. Dịch vụ viễn thông	39,700	36,509	92.0%	33,298	3,211
2. Dịch vụ Datacenter	16,000	7,811	48.8%	24,532	(16,721)
3. Dự án viễn thông – CNTT	64,300	68,153	106.0%	58,274	9,879
4. Dự án Điện, M&E		17,080		5,938	11,142
5. Doanh thu tài chính + Khác	5,000	5,057	101.1%	15,560	(10,503)
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>125,000</b>	<b>134,610</b>	<b>107.7%</b>	<b>137,602</b>	<b>(2,992)</b>

## PHẦN II:

### **BÁO CÁO KẾ HOẠCH HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2016**

#### **I. NHẬN ĐỊNH TÌNH HÌNH NĂM 2016:**

##### **KHÓ KHĂN:**

- ✓ Trong năm 2016, sẽ có nhiều khó khăn và cạnh tranh mạnh về thị trường cung cấp dịch vụ viễn thông, theo quy định chống độc quyền của nhà nước.
- ✓ Phạm vi cung cấp các dịch vụ viễn thông còn hạn chế.
- ✓ Các đối tượng khách hàng sử dụng dịch vụ Datacenter không nhiều.
- ✓ Nguồn nhân lực của công ty còn yếu, cơ cấu tổ chức chưa ổn định.
- ✓ Tiềm lực tài chính chưa vững chắc, thiếu hụt nguồn vốn lưu động

##### **THUẬN LỢI:**

- ✓ Sự hỗ trợ của Tổng công ty Becamex IDC về các dự án hạ tầng viễn thông các KCN Bàu Bàng, KCN Bình Phước, TTHC Bàu Bàng, Wifi TPM, ...
- ✓ Định hướng đúng đắn và sự quyết tâm của HĐQT về chiến lược xây dựng và phát triển công ty theo chiều sâu, bắt đầu từ nguồn nhân lực có chất lượng.
- ✓ Mạng kinh doanh về Điện và M&E có nhiều triển vọng phát triển mở rộng thị trường ra ngoài các KCN, khu đô thị thuộc Becamex.
- ✓ Sự hợp tác và ủng hộ của các đối tác từng bước đem lại hiệu quả thiết thực làm nền tảng phát triển trong thời gian tới.

#### **II. ĐỊNH HƯỚNG HOẠT ĐỘNG NĂM 2016:**

- ✓ Hoàn thiện bộ máy cơ cấu tổ chức, ban hành các quy chế, nội quy công ty phù hợp với mô hình tình hình thực tế.
- ✓ Triển khai KPI, nâng cao hiệu quả làm việc, năng suất lao động.
- ✓ Tiếp tục cải thiện chất lượng dịch vụ cung cấp, xây dựng hình ảnh, thương hiệu VNNTT uy tín và chất lượng.
- ✓ Tập trung nguồn lực cho các hoạt động kinh doanh, tiếp thị và chăm sóc khách hàng.
- ✓ Đẩy mạnh các chương trình hợp tác khai thác và cung cấp dịch vụ.
- ✓ Tận dụng tối đa các cơ hội hỗ trợ của các cổ đông lớn đem lại.
- ✓ Tăng cường quản lý và giám sát các công trình thi công.

### III. CÁC CHỈ TIÊU KINH DOANH NĂM 2016:

**Bảng chỉ tiêu kinh doanh năm 2016:**

*ĐVT: triệu đồng*

STT	CHỈ TIÊU	THỰC HIỆN NĂM 2015	KẾ HOẠCH NĂM 2016	TỶ LỆ (%)
1	TỔNG DOANH THU	134,610	192,500	143.0%
2	TỔNG CHI PHÍ	137,602	181,500	131.9%
3	TỔNG LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ	(2,992)	11,000	
4	LỢI NHUẬN SAU THUẾ	(2,790)	11,000	

**Chi tiết doanh thu và chi phí các nhóm kinh doanh chính năm 2016:**

*ĐVT: Triệu đồng*

NHÓM KINH DOANH	THỰC HIỆN NĂM 2015	KẾ HOẠCH NĂM 2016	TỶ LỆ (%)	CHI PHÍ	LÃI/LỖ
1. Dịch vụ viễn thông	36,509	43,500	119.1%	32,600	10,900
2. Dịch vụ Datacenter	7,811	15,000	192.0%	26,900	(11,900)
3. Dự án viễn thông – CNTT	68,153	78,500	115.2%	75,200	3,300
4. Dự án Điện, M&E	17,080	49,500	289.8%	46,500	3,000
5. Doanh thu tài chính + Khác	5,057	6,000	118.6%	300	5,700
<b>TỔNG CỘNG</b>	<b>134,610</b>	<b>192,500</b>	<b>143.0%</b>	<b>181,500</b>	<b>11,000</b>

### IV. CÁC NHÓM GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

Để phục vụ cho mục tiêu hoàn thành các chỉ tiêu kế hoạch năm 2016, Ban TGD công ty đã đề ra các nhóm giải pháp thực hiện chính như sau:

#### 1) Nhóm giải pháp quản trị điều hành

- ✓ Kết hợp quản trị theo mục tiêu (MBO) và quản trị theo quy trình (MBP) tạo tính chủ động và linh hoạt cho quản lý cấp cao.
- ✓ Tăng cường quản lý điều hành và giám sát chặt chẽ quá trình triển khai thực hiện kế hoạch kinh doanh được giao.
- ✓ Xây dựng các cơ chế khen thưởng hợp lý nhằm thúc đẩy sự nỗ lực phấn đấu hoàn thành và vượt chỉ tiêu kế hoạch năm.
- ✓ Mạnh dạn ứng dụng khoa học công nghệ trong quản trị để tăng tính hiệu quả và nhanh chóng trong các hoạt động phê duyệt thực hiện.
- ✓ Tổ chức tập huấn và đào tạo về quản trị cho các vị trí cần thiết.

#### 2) Nhóm giải pháp dịch vụ và thị trường

- ✓ Tập trung đẩy mạnh hoạt động quảng bá, tiếp thị rộng rãi trên nhiều phương tiện truyền thông về các dịch vụ Công ty cung cấp.
- ✓ Xây dựng đội ngũ kinh doanh năng động gắn liền với hiệu quả công việc.

- ✓ Tận dụng tối đa cơ hội tiếp xúc khách hàng, nhà đầu tư thông qua sự hỗ trợ của Bộ phận tiếp thị Tổng công ty Becamex IDC.
- ✓ Đánh giá và đề xuất phương án phát triển thị trường tiềm năng cho từng mảng dịch vụ của công ty. Đặc biệt về lĩnh vực Điện, M&E.
- ✓ Mở rộng hợp tác với các đối tác đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng, khai thác cung cấp dịch vụ và sản xuất các sản phẩm công nghệ phù hợp.

### 3) Nhóm giải pháp tổ chức – nhân sự

- ✓ Tập trung xây dựng và ổn định cơ cấu tổ chức của Công ty.
- ✓ Ban hành quy chế, chính sách hợp lý khuyến khích thu hút nhân sự giỏi
- ✓ Quản lý chặt chẽ quy trình hoạt động, kiểm soát công việc tránh sai sót
- ✓ Tuyển dụng và đào tạo nhân sự có chất lượng và kiểm soát số lượng nhân sự đáp ứng yêu cầu công việc. Xây dựng bộ từ điển năng lực để chuẩn hóa các tiêu chí tuyển dụng và mô tả công việc từng vị trí.
- ✓ Xây dựng bộ chỉ số đánh giá năng lực nhân sự. Dựa vào kết quả đánh giá KPI để từng bước xây dựng lộ trình phát triển những vị trí ưu tú.
- ✓ Chuẩn bị xây dựng bộ nhận diện thương hiệu, xây dựng văn hóa ứng xử trong công ty. Từng bước xây dựng Bộ giá trị cốt lõi hướng đến xây dựng thương hiệu VNNTT.
- ✓ Tăng cường hoạt động Công đoàn, tích cực tham gia các phong trào tập thể nhằm nâng cao tinh thần làm việc và đoàn kết nội bộ.

TỔNG GIÁM ĐỐC



DƯƠNG NGỌC HOÀNG VŨ

