

Số: 04 /BC-VTK-BDH

Hà Nội, ngày 17 tháng 04 năm 2020

BÁO CÁO CỦA BAN ĐIỀU HÀNH

Về kết quả thực hiện nhiệm vụ SXKD nhiệm kỳ 2015 - 2020 và định hướng sản xuất kinh doanh nhiệm kỳ 2020 -2025

Kính gửi: Đại hội đồng cổ đông Công ty CP Tư vấn Thiết kế Viettel

I. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh nhiệm kỳ 2015 - 2020

1. Tổng quan về môi trường kinh doanh

- Trong giai đoạn năm năm qua bối cảnh tình hình thế giới có nhiều diễn biến phức tạp, khó lường, tăng trưởng kinh tế toàn cầu thấp. Tuy nhiên tình hình trong nước chính trị và xã hội ổn định, Chính phủ tập trung đầu tư phát triển cơ sở hạ tầng rộng khắp để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh tế, thu hút đầu tư trong và ngoài nước. Hệ thống luật pháp quản lý nhà nước về xây dựng hạ tầng, đầu thầu đang dần được hoàn thiện, phù hợp với xu thế của thị trường, đòi hỏi chất lượng sản phẩm cũng như năng lực nội tại cao của các doanh nghiệp trong ngành.

- Phát triển mạnh mẽ của cuộc CMCN 4.0 tác động đến nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam đặt ra nhiều thách thức cho Viettel, ảnh hưởng đến định hướng phát triển của Công ty.

- Tập đoàn đẩy mạnh đầu tư hạ tầng viễn thông cả trong và ngoài nước để kinh doanh dịch vụ viễn thông. Phê duyệt chiến lược chuyển dịch số với định hướng dẫn đầu chuyển dịch số tại Việt Nam vì mục tiêu Kiến tạo xã hội số; đã quan tâm củng cố, gia cố, nâng cấp HTML; triển khai thử nghiệm 5G; các lĩnh vực công nghiệp, công nghệ được đầu tư phát triển mạnh mẽ.

- Công ty gặp nhiều thách thức, ngành nghề truyền thống suy giảm, đơn giá thiết kế trạm BTS bị cắt giảm, pháp lý vướng mắc; nguồn việc mới hạn chế, cạnh tranh quyết liệt; nguồn nhân lực chưa đảm bảo.

- Từ năm 2019, VTK đã mạnh dạn đổi mới, từ việc chủ động đề xuất nhận tham gia các không gian ngành nghề mới (kiểm định, ICT...) cho tới chú trọng kinh doanh tại thị trường nước ngoài (Myanmar, Tanzania, Campuchia...), người VTK đã làm được nhiều việc hơn (thực hiện toàn trình thuê vị trí trạm, KS-TK-Giám sát, thử nghiệm đo chất lượng sóng,...), góp phần quan trọng trong việc chuyển dịch ngành nghề, đảm bảo các chỉ tiêu SXKD của Công ty trong bối cảnh ngành nghề truyền thống suy giảm. Đặc biệt năm 2019 cũng là năm doanh thu bên ngoài Tập đoàn tăng trưởng tốt đạt gần 15 tỷ đồng gấp đôi doanh thu bên ngoài Tập đoàn năm 2018.

2. Đánh giá việc thực hiện các chỉ tiêu kế hoạch nhiệm kỳ 2015 - 2020

Một số chỉ tiêu kinh doanh chính

Đơn vị: triệu đồng

TT	Chỉ tiêu	Giai đoạn 2015 - 2020		Tỷ lệ %
		Kế hoạch	Thực hiện	
1	Tổng tài sản	75.314	135.058	172%
2	Vốn CSH	66.486	101.317	152%
	- Vốn Điều lệ	32.000	41.599	130%
3	Tổng Doanh thu	373.130	462.113	124%
4	LNST	74.308	85.421	115%
5	Cổ tức chi trả hàng năm	10%-20%	23,5%	

- Chỉ tiêu tổng doanh thu và lợi nhuận sau thuế nhiệm kỳ 2015-2020 Công ty đã hoàn thành vượt chỉ tiêu kế hoạch đề ra lần lượt là 24% và 15%.

- Vốn Chủ sở hữu được bảo toàn và phát triển, hoàn thành 152% kế hoạch trong đó Vốn Điều lệ hoàn thành 130% kế hoạch.

- Tỷ lệ chia cổ tức cho cổ đông bình quân giai đoạn 2015-2020 là 23,5% vượt kế hoạch đặt ra từ 10% - 20%.

- Tốc độ tăng trưởng doanh thu hàng năm của Công ty giai đoạn 2015 – 2020 trung bình hơn 10%/năm, đặc biệt năm 2019 tốc độ tăng doanh thu hơn 20%.

3. Thực hiện các nhiệm vụ trọng tâm

a. Đạt được:

- Doanh thu tăng trưởng hàng năm từ 10% - 15%, năm 2019 tốc độ tăng doanh thu hơn 20%. Năng suất lao động tăng trưởng 2-5%. Bám sát điều hành theo kế hoạch đặc biệt tập trung phát triển công việc mới nhằm thúc đẩy doanh thu, tiết kiệm chi phí, tỷ suất lợi nhuận trước thuế/ doanh thu đạt 20-25 %, tỷ lệ chia cổ tức 15 - 20%/năm.

- Áp dụng triệt để công nghệ thông tin, công nghệ cao trong quản lý, điều hành, SXKD, đặc biệt trong khảo sát, thiết kế, lập dự toán. Ví dụ: xây dựng các phần mềm phát hành hồ sơ, phần mềm tính toán kết cấu, kiểm định,...

- Chuyển dịch về ngành nghề: Giữ vị trí số 1 trong lĩnh vực thiết kế hạ tầng viễn thông Việt Nam (triển khai thêm cả lĩnh vực thuê trạm). Đẩy mạnh chuyển dịch ngành nghề, mở ra các lĩnh vực ngành nghề mới bước đầu đạt được kết quả nhất định: Kiểm định, Giám sát, Thiết kế dân dụng và công nghiệp, Tư vấn ICT, Đo kiểm chất lượng sóng vô tuyến ... Chủ trì thành lập hiệp hội Viễn thông và CNTT, từ đó chủ động tham gia cùng cơ quan quản lý nhà nước xây dựng các thông tư/nghị định bảo vệ quyền lợi cho ngành (gần đây nhất đã tham gia đóng góp ý kiến cho TT/BXD 16/2019).

- Đã thực hiện đầu tư mua sắm văn phòng tầng 3, Tháp Tây, Tòa nhà Tổ hợp nhà ở Đa năng 28 tầng – Làng Quốc tế Thăng Long làm trụ sở văn phòng của

Công ty tại Hà Nội theo đúng thủ tục, quy định của Pháp luật, là bộ mặt, hình ảnh & là nơi làm việc, gắn bó lâu dài của toàn thể cán bộ công nhân viên Công ty.

- Truyền thông về xây dựng thương hiệu Tư vấn thiết kế Viettel có thương hiệu và uy tín trong việc Tư vấn thiết kế mạng lưới hạ tầng viễn thông, công nghệ thông tin, xây dựng dân dụng công nghiệp và các lĩnh vực khác công ty mở rộng phát triển đang từng bước khẳng định được vị trí trên thị trường. Điều đó càng được khẳng định khi doanh thu bên ngoài Tập đoàn đã có những tín hiệu tích cực, tăng trưởng cao.

- Xây dựng đội ngũ cán bộ nhân viên lành nghề, có trình độ chuyên môn cao, ngoại ngữ tốt, chuyển dịch 100% Nhân sự trực tiếp được đào tạo đa nhiệm (kết hợp cả xây dựng và viễn thông, giám sát,...) để tăng năng suất lao động, tối ưu nhân sự, đáp ứng được yêu cầu nhiệm vụ trong giai đoạn vừa qua.

- Củng cố, xây dựng Công ty phát triển bền vững. Xây dựng văn hóa doanh nghiệp, môi trường làm việc văn minh phù hợp với định hướng của Tập đoàn.

- Các Công tác khác về: Quản lý cổ đông, kế toán, nền nếp lao động,... Công ty đã ban hành các văn bản và thực hiện trên cơ sở tuân thủ quy định của Pháp luật nhà nước.

b. Tồn tại:

- Chưa tìm kiếm tuyển dụng được các nhân sự chủ trì một số lĩnh vực mới để mở rộng ngành nghề, phát triển SXKD. Công tác đào tạo nội bộ, chuyển đổi ngành nghề cho CBNV khi mở rộng ngành nghề mới còn chậm, việc tuyển dụng bổ sung nguồn lực chưa đáp ứng được yêu cầu.

- Một số lĩnh vực công việc mới chưa phát triển như kỳ vọng (tư vấn xây dựng DD&CN, tư vấn ICT), nguồn việc bên ngoài chưa nhiều, Công ty vẫn còn phụ thuộc vào nguồn việc trong Viettel.

- Chưa ứng dụng được nhiều CNTT trong hoạt động sản xuất và điều hành.
- Mặc dù Công ty đã có những chỉ đạo quyết liệt từ đầu năm 2020 công nợ phải thu đã giảm đi rất nhiều, không phát sinh công nợ phải thu khó đòi nhưng số dư công nợ phải thu khách hàng còn ở mức cao ảnh hưởng không tốt đến công tác quản trị dòng tiền.

II. Định hướng hoạt động kinh doanh nhiệm kỳ 2020 - 2025

1. Đặc điểm tình hình

a. Thuận lợi:

- Nền kinh tế đất nước đang có những bước phát triển mới, tốc độ tăng trưởng kinh tế giữ được bước ổn định. Cuộc cách mạng công nghiệp 4.0 đang phát triển mạnh mẽ tác động đến nhiều quốc gia trong đó có Việt Nam đặt ra nhiều thách thức và cơ hội cho Viettel, ảnh hưởng đến chiến lược phát triển của Công ty.

- Chính phủ đẩy mạnh chuyển đổi sang nền kinh tế số; phát triển mạnh mẽ hệ sinh thái số (phổ cập mạng 5G, đẩy mạnh triển khai Chính phủ điện tử).

- Hạ tầng nhà trạm tại Việt Nam và một số nước trên thế giới đang già đi nhanh chóng, cần có những giải pháp gia cố bền vững, thân thiện môi trường.

- Đối với Công ty đây là đây là giai đoạn đòi hỏi những chuyển dịch mạnh mẽ cả trong ngành nghề lẫn phương thức sản xuất kinh doanh để đáp ứng nhu cầu xây dựng hạ tầng viễn thông thông minh làm nền tảng kiến tạo xã hội số, phù hợp xu thế cạnh tranh và phát triển công nghệ cá trong nước và các thị trường nước ngoài đồng thời là một phần không thể tách rời trong hệ sinh thái Viettel do đó sẽ có những cơ hội để thực hiện những lĩnh vực mới trong hệ sinh thái Viettel.

2. Định hướng sản xuất kinh doanh của Công ty nhiệm kỳ 2020 – 2025

2.1. Mục tiêu chính

- Hàng năm, HĐQT sẽ chỉ đạo xây dựng kế hoạch kinh doanh và trình ĐHĐCĐ xem xét, thông qua đảm bảo phù hợp với năng lực và định hướng kinh doanh từng năm. Định hướng một số chỉ tiêu cơ bản cho giai đoạn 2020-2025 như sau:

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch
1	Doanh thu bán hàng	Tăng trưởng 10%-20%/năm
2	Cổ tức chi trả hàng năm	10%-20%/năm x Vốn điều lệ

- Mục tiêu phấn đấu đến năm 2025 doanh thu đạt 350 tỷ đồng, đảm bảo nền tảng vững chắc hướng tới nhiệm kỳ tiếp theo doanh thu đạt 1.000 tỷ đồng.

2.2. Các ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh

2.2.1. Lĩnh vực tư vấn hạ tầng viễn thông

- Giữ vững vị thế số 1 trong ngành tại Việt Nam

- Đổi mới công nghệ, tư vấn toàn trình đối với hạ tầng mạng ngoại vi (KSTK, TVGS, Đo kiểm), lấy chất lượng – tiến độ làm lợi thế cạnh tranh.

- Chuyển dịch từ đơn vị tư vấn KSTK theo sự vụ thành đơn vị cung cấp giải pháp tối ưu cho việc đầu tư xây mới hạ tầng thông qua các nghiên cứu, đề tài khoa học ... (VD: nghiên cứu báo cáo TCO về việc tối ưu loại cột cho thị trường, nghiên cứu các mẫu thiết kế nguy trang phù hợp với từng địa hình, khí hậu, ứng dụng vật liệu mới...).

- Tập trung vào công tác kinh doanh mở rộng thị trường. Chiếm lĩnh 100% thị phần đầu thầu tại Viettel và 40% thị phần tại Mobifone. Tìm kiếm cơ hội ở nước ngoài (cả những nước Viettel có/không đầu tư)

- Mỗi dự án, khi đã KSTK thì VTK sẽ tham gia dự thầu TVGS, vừa tăng doanh thu, lại tối ưu được chi phí (10% GS tác giả)

- Kiểm định: Khẳng định vai trò vị thế dẫn đầu trong lĩnh vực kiểm định viễn thông, mở rộng ra thị trường toàn bộ nhà mạng trong nước và tiến ra nước ngoài. Đầu tư để mở rộng lĩnh vực kiểm định cột viễn thông ra thành kiểm định toàn bộ kết cấu sắt thép của mọi công trình (triển khai cho các công trình quy

mô hơn như cầu đường, các công trình dịch vụ công,...). Trở thành đơn vị có khả năng đào tạo, cấp giấy phép hành nghề kiểm định.

- Giải pháp kiên cố hóa hạ tầng có sẵn: Đầu tư nghiên cứu các giải pháp khả thi, đóng gói thành các sản phẩm hoàn thiện, đăng ký bảo hộ Sở hữu trí tuệ. Mở rộng kinh doanh tại thị trường Việt Nam, tiến tới cung cấp gói sản phẩm cho các nhà mạng trên thế giới (Indonesia, Ấn Độ...).

- Đo kiểm sóng: Trước mắt đo kiểm sóng và tư vấn tối ưu chất lượng sóng cho Viettel, tiếp theo sẽ xin phép được công bố trên lãnh thổ Việt Nam, khi đó sẽ đo kiểm sóng đối với toàn bộ các nhà mạng tại thị trường Việt Nam

2.2.2. Lĩnh vực ICT

- Tận dụng thế mạnh thương hiệu, nền tảng công nghệ và hệ sinh thái Viettel, Công ty có thể trở thành đơn vị cung cấp dịch vụ tư vấn, tích hợp đồng bộ các giải pháp về hạ tầng CNTT, an ninh đô thị, trật tự xã hội...

- Trở thành đại diện phân phối giải pháp, thiết bị độc quyền cho 1 số thương hiệu lớn trên thế giới.

- Triển khai giải pháp số hóa dữ liệu hoàn công hạ tầng đô thị

2.2.3. Lĩnh vực tư vấn DD&CN

- Tận dụng ưu thế về hệ sinh thái công nghệ Viettel, Công ty có thể đầu tư trọng tâm vào tư vấn thiết kế nội thất dân dụng hiện đại.

2.2.4. Lĩnh vực nội thất

- Xây dựng Website cung cấp dịch vụ (ứng dụng công nghệ 3D, thực tế ảo để khách hàng lựa chọn sản phẩm một cách trực quan, sống động nhất. Là nền tảng kết nối giữa người tiêu dùng, kiến trúc sư, đơn vị sản xuất).

- Xây dựng bộ máy CNTT, kinh doanh, chăm sóc khách hàng, hệ thống nhà cung cấp,...

Ngoài các lĩnh vực nêu trên, Công ty có thể phát triển thêm các lĩnh vực mới theo xu thế phát triển của xã hội tạo ra sự phát triển đột phá; nghiên cứu việc mua bán, sáp nhập các doanh nghiệp có năng lực phù hợp cho các lĩnh vực mà Công ty dự kiến tham gia.

3. Giải pháp thực hiện

3.1. Giải pháp về tổ chức, nhân sự

- Xây dựng nguồn nhân lực theo các tiêu chí nguồn nhân lực chất lượng cao đáp ứng nhu cầu công việc cũng như sự phát triển của xã hội. Tuyển chọn, sàng lọc nhân lực phù hợp với ngành nghề Công ty, có nhiệt huyết, có năng lực, có trí tuệ, có khát vọng mong muốn trở thành người hàng đầu trong lĩnh vực mình trên thị trường.

- Xây dựng mô hình tổ chức linh hoạt hợp lý, lựa chọn những người phù hợp, có năng lực, có khát vọng vào vị trí đứng đầu các phòng ban bộ phận, tạo điều kiện tối đa để phát huy hết khả năng của người đứng đầu trong tổ chức thực hiện.

- Tăng cường các hoạt động tập thể, chuyên sâu tại các nhóm nhỏ, nhằm củng cố, tổ chức, xây dựng và phát triển một cách xuất sắc, khác biệt, bền vững từng nhóm nhỏ trong một tập thể lớn.

3.2. Giải pháp về Khoa học, kỹ thuật

- Công tác nghiên cứu khoa học, kỹ thuật công nghệ là khâu then chốt quyết định thành công của mỗi doanh nghiệp, đối với các lĩnh vực ngành nghề của Công ty định hướng và phát triển thì công tác khoa học, kỹ thuật công nghệ đóng vị trí then chốt quyết định sự phát triển của công ty.

- Khoa học công nghệ, kỹ thuật sẽ được áp dụng từ khâu của từng lĩnh vực nhằm giảm sự phụ thuộc vào lao động truyền thống mà dựa vào máy móc, thiết bị, phần mềm công nghệ cao để đem lại sự chính xác, tăng năng suất lao động,...

3.3. Giải pháp về tối ưu, tiết kiệm chi phí

- Liên tục phân tích các hoạt động để tìm kiếm các giải pháp tối ưu và tiết kiệm chi phí đảm bảo hiệu quả cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

- Định kỳ kiểm tra, rà soát lại các loại định mức chi phí, ban hành các quy chế, quy định làm hành lang pháp lý cho hoạt động sản xuất kinh doanh.

3.4. Giải pháp về giáo dục tư tưởng

- Thường xuyên giáo dục chính trị tư tưởng đối với toàn thể CBCNV. Duy trì kỷ luật tại đơn vị: nhận xét đánh giá xử lý đối với những sai phạm; kiên quyết chống mọi biểu hiện quan liêu, thiêu trung thực, giữ ổn định đơn vị, góp phần hoàn thành chỉ tiêu, mục tiêu sản xuất kinh doanh nhiệm kỳ 2020-2025

Trên đây là báo cáo của Ban Điều hành Công ty CP Tư vấn Thiết kế Viettel giai đoạn 2015 – 2020 và kế hoạch phát triển năm 2020 - 2025.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét, thông qua./.

Nơi nhận:

- Cổ đông Công ty;
- HDQT, BKS;
- Lưu VT, TC; HÀ704.



Vũ Tiến Duy