

BÁO CÁO TỔNG KẾT

HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2023

Tháng 04 năm 2024

I. Đánh giá chung về tình hình hoạt động kinh doanh năm 2023

Năm 2023 là một năm đánh dấu những thách thức với tình hình lạm phát, nâng cao lãi suất của các ngân hàng dẫn đến nền kinh tế trở nên trì trệ. Giá cả hàng hóa trên thị trường toàn cầu tăng cao, rủi ro tài chính và chính sách tăng lãi suất góp phần đẩy mạnh lạm phát trên nhiều quốc gia, trong đó có Việt Nam, lạm phát đã gây ra áp lực lớn lên chi phí sản xuất và giá cả sản phẩm, góp phần làm giảm lợi nhuận của các doanh nghiệp.

Trong lĩnh vực viễn thông và công nghệ thông tin, khó khăn gia tăng khi chi phí tăng nhưng giá bán sản phẩm dịch vụ lại giảm do áp lực cạnh tranh trên thị trường và xu hướng thoái trào của các sản phẩm dịch vụ viễn thông truyền thống. Thị trường dịch vụ số, công nghệ thông tin mức độ cạnh tranh khốc liệt hơn với rất nhiều công ty mới cùng các tập đoàn nước ngoài tham gia thị trường.

Đối diện với những khó khăn thách thức trên, hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023 của Công ty VTC đã chịu ảnh hưởng trực tiếp và gặp nhiều khó khăn. Công ty một mặt tập trung duy trì một phần sản phẩm truyền thống để duy trì khách hàng, thị trường đồng thời đã chủ động đẩy mạnh đổi mới sáng tạo, nghiên cứu và áp dụng công nghệ mới tăng cường hợp tác với các đối tác mới để nắm bắt cơ hội và tạo ra những sản phẩm, giải pháp đáp ứng nhu cầu thay đổi của khách hàng, tận dụng các kênh phân phối đa dạng nhằm đưa sản phẩm dịch vụ của mình tới khách hàng.

II. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023

1. Các chỉ tiêu hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2023

DVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2023	So với kế hoạch năm 2023	So với thực hiện năm 2022
1	Doanh thu hợp nhất	261.286	290.000	179.085	62%	69%
2	LNTT hợp nhất	2.642	7.140	2.692	38%	102%
3	LNST hợp nhất	1.289	5.670	310	5%	24%
4	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	521	4.740	909	19%	174%

Năm 2023, kết quả kinh doanh của Công ty giảm so với năm 2022, đa số dự án bị trì hoãn tiến độ nên doanh thu không đạt kế hoạch nhưng Công ty đã thực hiện các biện pháp để tiết giảm chi phí triển khai nhằm nâng cao hiệu quả các dự án. Nguyên nhân sụt giảm doanh thu do mảng dịch vụ chủ đầu tư cắt giảm đầu mục công việc và tự bảo trì bảo dưỡng. Một số gói thầu Công ty đã quyết định không tham dự do biên lợi nhuận các dự án còn quá thấp nhiều rủi ro do giá dự toán Chủ đầu tư đã giảm khá sâu. Do đó doanh thu cung cấp dịch vụ năm 2023 giảm mạnh so với năm 2022.

Bên cạnh đó hầu hết các dự án thương mại của Công ty đều bị ảnh hưởng của thị trường làm tăng chi phí đầu vào, chi phí triển khai, lãi suất tăng trong khi đó chính sách cắt giảm giá của Chủ đầu tư và sự cạnh tranh của thị trường buộc Công ty phải giảm giá sâu để trúng thầu dẫn đến lợi nhuận các dự án giảm nhiều, kết quả lợi nhuận không đạt kế hoạch đề ra.

2. Tình hình hoạt động kinh doanh năm 2023

2.1 Hoạt động Dịch vụ kỹ thuật

- Năm 2023, doanh thu dịch vụ kỹ thuật đạt 101 tỷ đồng giảm 46% so với năm 2022. Mảng dịch vụ kỹ thuật thị trường cạnh tranh gay gắt, các Chủ đầu tư chủ động cắt giảm các đầu mục công việc, đồng thời các Viễn thông tỉnh thành tự bảo trì bảo dưỡng để tối ưu chi phí dẫn đến thị trường các dịch vụ kỹ thuật truyền thống bị thu hẹp đáng kể. Công ty phải giảm giá các dịch vụ kỹ thuật để đảm bảo tính cạnh tranh, đồng thời kiểm soát chặt chẽ, tối ưu trong quá trình triển khai dự án để đảm bảo chất lượng dịch vụ và tiết kiệm chi phí nhằm ký được các hợp đồng dịch vụ kỹ thuật, ổn định thị phần.
- Một số dự án theo kế hoạch sẽ tham gia triển khai trong năm 2023 nhưng Chủ đầu tư lập dự toán với giá giảm khá sâu, sau khi phân tích chi phí triển khai Công ty đã quyết định không tham gia một số dự án để đảm bảo an toàn tài chính cho Công ty.
- Thời gian triển khai dự án bị kéo dài, hầu hết các dự án triển khai chậm so với dự kiến do tiến độ sản xuất và giao hàng hóa vật tư trong và ngoài nước đều bị chậm trễ, dẫn đến việc triển khai dự án kéo dài và làm tăng chi phí.
- Trong năm 2023 Công ty tiếp tục liên kết với các Viễn thông tỉnh/thành phố để thực hiện các dự án về chuyển đổi số, cung cấp các sản phẩm, ứng dụng công nghệ thông tin của Công ty, Tập đoàn VNPT đến các sở, ngành địa phương
- Công ty luôn chú trọng và tập trung phát triển hoạt động dịch vụ kỹ thuật cả về chất lượng và số lượng, dịch vụ bảo dưỡng, tối ưu tại các Viễn thông tỉnh/thành tuy bị thu hẹp nhưng vẫn được duy trì và thực hiện tốt, đảm bảo cung cấp dịch vụ với chất lượng tốt nhất. Công tác bảo trì bảo dưỡng và ứng cứu thông tin luôn được các khách hàng đánh giá cao.

2.2 Hoạt động thương mại

- Trong năm 2023, thị trường thương mại các sản phẩm điện tử viễn thông và công nghệ thông tin tiếp tục có sự cạnh tranh khốc liệt; tình hình lạm phát và chính sách tăng lãi suất làm giá thành sản phẩm tăng cao; chi phí nhập khẩu, vận chuyển cũng liên tục tăng trong thời gian ngắn, giá dự thầu cạnh tranh gay gắt dẫn đến các hợp đồng thương mại có biên lợi nhuận thấp. Bên cạnh đó, nhằm đảm bảo an toàn tài chính, nhiều dự án sau khi đánh giá rủi ro tài chính, Công ty đã quyết định không tham dự một số gói thầu và thay vào đó tập trung nguồn lực để tập trung phát triển các dự án thương mại gắn liền với dịch vụ đi kèm để phát huy được thế mạnh nhằm tăng lợi nhuận của các hợp đồng thương mại. Trong năm 2023 doanh thu thương mại đạt 60 tỷ đồng, tăng 43% so với năm 2022.

- Doanh thu nhóm thiết bị đầu cuối vệ tinh Thuraya ổn định không tăng trong hai năm liên tiếp do thị trường đã đi vào bão hòa. Tuy nhiên mảng doanh thu cước dịch vụ giám sát tàu cá tuy không tăng trưởng mạnh nhưng vẫn mang về nguồn doanh thu ổn định trong năm. Bên cạnh đó, dựa trên nền tảng dịch vụ giám sát tàu cá đang triển khai, Công ty phối hợp với Cục Thủy sản và các đơn vị để nghiên cứu, đưa ra các giải pháp giá trị gia tăng nhằm mang lại doanh thu song song với các dịch vụ hiện đang triển khai.
- Đối với khách hàng ngoài Tập đoàn VNPT: Công ty vẫn tiếp tục giữ được mối quan hệ hợp tác với các khách hàng Đài truyền hình, Cục Thủy sản, các sở ngành. Với chiến lược phát triển bền vững cùng Tập đoàn VNPT, Công ty đã và đang thực hiện tốt việc giới thiệu thương mại sản phẩm của Tập đoàn đến các bộ ngành, tạo tiền đề tốt để Công ty và Tập đoàn cùng phát triển thị trường đến các bộ ngành trong những năm tiếp theo. Trong năm 2023, Công ty đã thực hiện triển khai một số dự án nhưng do bị trì hoãn nên không kịp ghi nhận doanh thu trong năm.
- Việc phát triển thương mại các sản phẩm số như bảo hiểm, phần mềm bảo mật Kaspersky, sản phẩm giáo dục vnEdu, Microsoft 365 ... được triển khai ra thị trường, tuy nhiên đây là mảng thương mại mới, việc thâm nhập vào thị trường số còn khá mới và nhiều cạnh tranh nên chưa mang về doanh thu như kỳ vọng. Trong năm 2023 Công ty đã và đang tập trung hoàn thiện các kênh bán hàng đa dạng phù hợp với sản phẩm số để đưa sản phẩm đến gần khách hàng.
- Công ty đã phối hợp với Công ty Công nghệ thông tin VNPT để nghiên cứu và hoàn thiện sản phẩm thiết bị truyền tin cảnh báo sự cố EOC. Hiện sản phẩm dịch vụ truyền tin cảnh báo sự cố đã được các bên hoàn thiện và tiến hành đẩy mạnh thương mại ra thị trường, dự kiến sẽ mang về doanh thu tốt trong năm 2024.

2.3 Hoạt động Nghiên cứu phát triển

- Năm 2023, Công ty chủ động đẩy mạnh nghiên cứu hoàn thiện các sản phẩm giải pháp phù hợp với xu hướng của thị trường viễn thông và công nghệ thông tin quốc tế và trong nước. Tập trung tối ưu danh mục sản phẩm dịch vụ và từng bước định hình sản phẩm cốt lõi của Công ty, đưa vào kinh doanh trên thị trường.
- Thực hiện định hướng chuyển đổi số, trở thành thành viên trụ cột tham gia vào quá trình chuyển đổi số quốc gia, góp phần vào chuỗi giá trị chung của Tập đoàn VNPT, Công ty VTC đã và đang tham gia vào chuỗi giá trị cung ứng dịch vụ chuyển đổi số của Tập đoàn cho các khách hàng Chính phủ, Bộ ban ngành và các doanh nghiệp như các dự án: Số hóa cơ sở dữ liệu đất đai, Trung tâm điều hành thông minh (IOC), Thiết bị truyền tin cảnh báo sự cố (EOC), Hệ thống thông tin lưu trữ, Hệ thống truyền thanh thông minh (ICS);...và các dự án chuyển đổi số ở các tỉnh/thành.
- Công ty đã hợp tác thành công với hãng Panasonic và Bamboo Airways cung cấp dịch vụ truy cập internet trên máy bay (IFC) đến khách hàng và hiện đang xúc tiến triển khai

cho hãng Vietnam Airline, hứa hẹn mảng dịch vụ này sẽ mang về doanh thu tốt và ổn định trong thời gian tới.

- Tăng cường hợp tác với các đối tác để đa dạng sản phẩm, phát triển sản phẩm theo hướng tích hợp, đột phá phù hợp với từng đối tượng khách hàng. Nâng cao năng lực tư vấn cho khách hàng giúp khách hàng lựa chọn các giải pháp đầu tư tối ưu, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh.

2.4 Hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty con

Công ty con - Công ty cổ phần Đầu tư và Phát triển Công nghệ Thông minh (STID) thị trường thẻ cào truyền thống đã bão hòa và bị thu hẹp trong các năm gần đây, doanh thu thành phẩm của công ty con giảm 46% so với năm 2022. Công ty con đã có những bước chuyển hướng hoạt động kinh doanh sang các sản phẩm dịch vụ công nghệ thông tin phù hợp với xu thế của thị trường tuy nhiên chưa mang về doanh thu cao. Kết quả kinh doanh Công ty STID năm 2023 giảm mạnh so với năm 2022, cụ thể: Doanh thu đạt 27,6 tỷ đồng đạt 55% so với kế hoạch, lợi nhuận sau thuế là âm 1,5 tỷ.

- Thị trường thẻ cào truyền thống đã ngày càng bị thu hẹp trong các năm gần đây, Công ty đã có những bước chuyển hướng hoạt động kinh doanh sang các sản phẩm dịch vụ công nghệ thông tin phù hợp với xu thế của thị trường, tuy nhiên, đa phần sản phẩm Công ty còn trong giai đoạn mới hoàn thiện và triển khai xúc tiến thương mại đang hoặc trong giai đoạn cho khách hàng thử nghiệm nên doanh thu và lợi nhuận không đạt như kỳ vọng.
- Doanh thu thẻ cào năm 2023 giảm mạnh, số lượng sản xuất chỉ đạt 33% so với sản xuất năm 2022, và chỉ đạt 37,1% kế hoạch đề ra năm 2023.
- Thiết bị chữ ký số: tình hình kinh doanh và tiêu thụ vẫn duy trì ổn định và cũng tăng trưởng nhẹ.
- Sản phẩm thiết bị kỹ thuật, phần mềm xác thực CCCD được Công ty đánh giá là xu hướng và nhu cầu lớn trong năm 2024, hiện Công ty đã triển khai xúc tiến thương mại thành công cho 2 ngân hàng Hàn Quốc đầu tiên trong quý 4 năm 2023, và cũng đang trong giai đoạn triển khai thử nghiệm và đấu thầu với ngân hàng, trường học, tổ chức tài chính, hành chính công, ...
- Trước những khó khăn của thị trường, Công ty STID đã thực hiện tốt việc kiểm soát các chi phí, duy trì nguồn tài chính và nhân sự ổn định.

3. Các hoạt động quản lý khác

3.1 Công tác quản lý tài chính kế toán

- Đảm bảo đủ và kịp thời nhu cầu vốn cho hoạt động sản xuất kinh doanh trong năm 2023. Việc quản lý sử dụng vốn được thực hiện linh hoạt nhằm tiết kiệm và giảm được chi phí tài chính, đảm bảo hiệu quả dự án, đảm bảo an toàn trong nguồn vốn kinh doanh của Công ty.

- Chú trọng vào lập kế hoạch nguồn vốn theo kế hoạch kinh doanh từng giai đoạn, kiểm tra và giám sát thường xuyên tiến độ để quản lý hiệu quả và tiết kiệm các nguồn lực tài chính và các khoản chi phí trong hoạt động sản xuất kinh doanh.
- Tình hình tài chính minh bạch, phản ánh trung thực hoạt động sản xuất kinh doanh của công ty. Nguồn vốn chủ sở hữu được bảo toàn và phát triển. Các khoản nợ được giám sát chặt chẽ, tăng cường đẩy nhanh tiến độ thu hồi nợ.

3.2 Công tác quản trị nhân sự

- Trong năm 2023, Chủ tịch Hội đồng quản trị, Trưởng Ban kiểm soát, Ban Tổng giám đốc và Lãnh đạo các đơn vị đã đồng thuận hoàn nhập tiền lương hiệu suất trong năm 2023. Cụ thể, tình hình thực hiện quỹ lương năm 2023 là 53% so với kế hoạch đăng kí.
- Bộ máy tổ chức Công ty hoạt động ổn định hiệu quả: Sắp xếp nguồn lực hợp lý theo nguyên tắc đảm bảo tập trung, phù hợp với chức năng nhiệm vụ và thế mạnh của từng đơn vị, phòng ban trong công ty tạo sự linh hoạt, hiệu quả.
- Hệ thống quy trình quản trị điều hành được hoàn thiện đảm bảo hoạt động sản xuất kinh doanh thông suốt, đồng thời hoàn thành công tác chuyển đổi số nội bộ, số hóa toàn bộ hệ thống quy trình nội bộ của Công ty.
- Công tác tuyển dụng và đào tạo được tập trung phát triển trong năm 2023 nhằm nâng cao năng lực của đội ngũ CBNV cả về chuyên môn nghiệp vụ và quản lý để đáp ứng tốt nhất yêu cầu công việc, khuyến khích lao động sáng tạo.
- Thực hiện trả lương theo hiệu suất công việc phù hợp với từng vị trí công việc nâng cao năng suất lao động, Công ty tiếp tục thực hiện phương án khoán chi phí trong triển khai dự án, đảm bảo tiết kiệm thời gian và chi phí.

Nơi nhận:

- Thành viên HĐQT/BKS;
- Cổ đông Công ty;
- Lưu: VT.



TỔNG GIÁM ĐỐC

Bùi Văn Bằng

PHỤ LỤC: KẾT QUẢ KINH DOANH NĂM 2023

DVT: triệu đồng

Stt	Chỉ tiêu	Thực hiện năm 2022	Kế hoạch năm 2023	Thực hiện năm 2023	So với kế hoạch năm 2023	So với thực hiện năm 2022
Công ty mẹ (VTC)						
1	Doanh thu	223.046	240.000	151.539	63%	68%
2	LNTT	4.017	4.200	3.313	79%	82%
3	LNST	3.209	3.300	1.089	33%	34%
Công ty con (STID)						
1	Doanh thu	40.663	50.000	27.600	55%	68%
2	LNTT	2.465	3.000	(1.520)		
3	LNST	1.920	2.400	(1.499)		
Hợp nhất						
1	Doanh thu hợp nhất	261.286	290.000	179.085	62%	69%
2	LNTT hợp nhất	2.642	7.140	2.692	38%	102%
3	LNST hợp nhất	1.289	5.670	310	5%	24%
4	LNST hợp nhất của cổ đông công ty mẹ	521	4.740	909	19%	174%