

*Hà Nội, ngày tháng 04 năm 2014*

**BÁO CÁO CỦA BAN GIÁM ĐỐC  
CÔNG TY CP TIN HỌC VÀ TƯ VẤN XÂY DỰNG  
TẠI ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN NĂM 2014**

**Kính thưa : Các vị đại biểu và toàn thể cổ đông**

Ban giám đốc xin trân trọng báo cáo với Đại hội về kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty CP Tin học và Tư vấn Xây dựng năm 2013 và phương hướng sản xuất kinh doanh năm 2014 như sau:

**PHẦN I - KẾT QUẢ SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2013**

**I. Đặc điểm tình hình**

- Năm 2013, tình hình kinh tế thế giới phục hồi chậm hơn so với dự báo, cùng với khủng hoảng nợ công, khủng hoảng tài chính và suy thoái toàn cầu được đánh giá là trầm trọng nhất từ trước đến nay. Việt Nam nói riêng, với những hạn chế, yếu kém vốn có của nền kinh tế và những vấn đề mới phát sinh làm cho lạm phát vẫn tăng cao, nền kinh tế phát triển chậm gây ảnh hưởng không nhỏ tới hoạt động sản xuất kinh doanh của các doanh nghiệp.
- Năm 2013, thị trường BĐS vẫn chưa có dấu hiệu hồi phục, bên cạnh đó các giải pháp của Chính phủ về cắt giảm đầu tư công đã dẫn đến các khó khăn cho doanh nghiệp trong sản xuất và kinh doanh.
- Những trở ngại của nền kinh tế nói chung và tín hiệu xấu của các lĩnh vực hoạt động chính nói riêng đã làm Công ty CP Tin học và Tư vấn Xây dựng trải qua một năm hoạt động với nhiều khó khăn. Ban giám đốc và đội ngũ CBCNV đã không ngừng vươn lên trong hoạt động sản xuất kinh doanh, tuy nhiên đã gặp hết khó khăn này đến khó khăn khác. Vượt qua khó khăn để thực hiện các nhiệm vụ được giao, một mặt công ty triển khai mảng sản phẩm, dịch vụ truyền thống của công ty, mặt khác ban lãnh đạo công ty cũng tìm tòi phát triển các hướng mới, không ngừng mở rộng quan hệ với các đối tác để hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh do ĐHĐCĐ đã giao.

**II. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2013**

**1. Công tác quản lý, điều hành trực tiếp**

**1.1. Về công tác tổ chức**

- Từ tháng 5/2013, công ty đã tuyển dụng và bắt đầu xây dựng nhóm phân phối giải pháp trong ngành công nghiệp khai khoáng, dự kiến trong năm 2014 sẽ bắt đầu có doanh thu ở mảng này.

## 1.2. Về công tác quản lý

- Xây dựng và ban hành các quy chế quản lý:
  - o Quy chế giờ giấc làm việc và kỷ luật lao động
  - o Quy chế điều động xe
- Xây dựng quy trình quản lý khách hàng dựa trên phần mềm quản lý khách hàng chuyên nghiệp
- Công tác quản lý được quan tâm từ các khâu: tổ chức, quản trị các hoạt động sản xuất kinh doanh, quản trị tài chính, quản trị chi phí theo đúng quy định hiện hành.

## 1.3. Nhân sự, đào tạo và phát triển nguồn nhân lực

- Thực hiện tốt công tác nhân sự và tuyển dụng nhân sự theo nhu cầu của từng trung tâm.
- Xây dựng kế hoạch đào tạo và phát triển nguồn nhân lực dài hạn, đáp ứng nhu cầu phát triển của từng trung tâm và của cả công ty. Chú trọng công tác đào tạo nội bộ kết hợp với cử người tham gia các khoá học chuyên ngành để nâng cao chất lượng nhân lực.

## 1.4. Thực hiện chế độ chính sách với người lao động

- Công ty luôn coi con người là tài sản cốt lõi, là nền tảng phát triển, vì vậy Công ty luôn chú trọng đến chế độ chính sách để đảm bảo quyền lợi và lợi ích của người lao động.
- Quy chế trả lương minh bạch và thực hiện thanh toán đúng kỳ hạn.
- Quy chế thưởng sản lượng rõ ràng, đồng thuận, hướng tới khuyến khích mạnh mẽ việc tăng sản lượng kinh doanh.
- Công ty thực hiện việc trích nộp BHXH, BHYT, BHTN cho người lao động đầy đủ, nghiêm túc nên không xảy ra sự vụ nào ảnh hưởng đến quyền lợi của người lao động.

## 2. Chỉ tiêu tài chính

TT	Chỉ tiêu	ĐV	TH 2013	KH 2013	TH13/ KH13(%)	TH 2012	TH13/ TH12(%)
1	Sản lượng ký kết	Tỷ	51,9	42	123,6	40,6	128
2	Doanh thu thực hiện	Tỷ	35,9	36	99,7	31,2	115
3	Lợi nhuận trước thuế	Triệu	1.206	1.200	100	1.026	118
4	Vốn điều lệ	Tỷ	4,9	4,9	100	4,9	100
5	Tỷ suất lợi nhuận/Doanh thu	%	3,36	3,3	102	3,3	102

6	Tỷ suất lợi nhuận/Vốn CSH	%	16	18	89	15	107
7	Mức cổ tức năm	%	9,5	10	95	10	95
8	Lao động bình quân năm	Người	74	75	98	71	104
9	Thu nhập bình quân tháng	Triệu	7,5	8,5	88	7,5	100

### 3. Kết quả sản lượng ký kết, doanh thu theo các lĩnh vực sản xuất kinh doanh năm 2013

<i>Lĩnh vực</i>	<i>Ký kết (tỷ VNĐ)</i>	<i>Doanh thu (tỷ VNĐ)</i>
<b>Phát triển và kinh doanh phần mềm nội địa</b>	<b>3,3</b>	<b>2,55</b>
- Phần mềm xây dựng	2,7	2,05
- Phần mềm quản lý	0,3	0,2
- Phần mềm quy hoạch	0,3	0,3
<b>Phân phối phần mềm nhập khẩu</b>	<b>23,6</b>	<b>21,1</b>
- Phần mềm NK trong xây dựng	19,9	18
- Phần mềm NK trong GT-ĐT-MT	3,7	3,1
<b>Phân phối thiết bị công nghệ đặc thù</b>	<b>8,2</b>	<b>6,3</b>
<b>Phân phối Giải pháp thông minh</b>	<b>0,4</b>	<b>0,35</b>
<b>Tư vấn xây dựng</b>	<b>15,1</b>	<b>3,1</b>
<b>Tư vấn CNTT và các dịch vụ khác</b>	<b>1,3</b>	<b>2,5</b>
<b><u>Tổng công năm 2013</u></b>	<b><u>51,9</u></b>	<b><u>35,9</u></b>

## PHẦN II – KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

### I. Đặc điểm tình hình

#### 1. Khó khăn

- Những nỗ lực để làm “ấm” thị trường bất động sản chưa thể mang lại kết quả, nên thanh khoản của thị trường này khó được cải thiện. Gói hỗ trợ lãi suất 30.000 tỷ đồng để hỗ trợ thị trường bất động sản cho đến nay chưa mang lại kết quả đáng kể. Một khi thanh khoản của thị trường bất động sản chưa cải thiện, việc đầu tư xây dựng bị đình trệ thì hoạt động của công ty trong lĩnh vực xây dựng cũng bị ảnh hưởng nghiêm trọng và không đem lại hiệu quả trong sản xuất kinh doanh.
- Lĩnh vực giao thông với chi phí đầu tư rất lớn trong bối cảnh chính phủ cắt giảm đầu tư công sẽ dẫn tới mảng giao thông thông minh và phần mềm giao thông nhập khẩu của công ty gặp khó khăn trong triển khai.
- Lĩnh vực khai khoáng cũng chưa thấy khả quan do chính sách hạn chế khai thác khoáng sản và mở mỏ mới.
- Chi phí sản xuất kinh doanh càng ngày càng tăng.
- Sự cạnh tranh khốc liệt trong các mảng truyền thống của công ty như lĩnh vực sản xuất phần mềm, phân phối phần mềm nước ngoài, phân phối thiết bị,...

#### 2. Thuận lợi

- Tình hình kinh tế năm 2014 bắt đầu có những dấu hiệu hồi phục, GDP quý I năm 2014 tăng 4,96% so với cùng kỳ năm 2013. Trong đó khu vực công nghiệp và xây dựng tăng 4,69% (đây là 2 lĩnh vực hoạt động chủ yếu của công ty).
- Thị trường BĐS bắt đầu có những tín hiệu tan băng. Mặc dù gói hỗ trợ 30.000 tỷ giải ngân được rất ít trong thời gian qua nhưng bắt đầu có những tháo gỡ về cơ chế chính sách để có thể giải ngân tốt hơn gói hỗ trợ này. Bộ Xây dựng và 7 ngân hàng lớn mới tung ra gói 50.000 tỷ cho BĐS với chính sách giải ngân linh hoạt hơn hy vọng sẽ giúp phục hồi thị trường BĐS và ngành xây dựng.
- Lĩnh vực công nghiệp chế tạo với chủ yếu là các công ty FDI vẫn hoạt động tốt là cơ sở để Công ty mở rộng sang khai thác mảng khách hàng này.
- Lĩnh vực dầu khí dường như không hề bị ảnh hưởng của suy thoái kinh tế nên mảng phần mềm môi trường nhắm tới lĩnh vực này vẫn sẽ đạt mức tăng trưởng tốt.

### II. Mục tiêu chung

- Đem những sản phẩm phần mềm, thiết bị, dịch vụ công nghệ thông tin hiện đại, có tính ứng dụng cao để hỗ trợ các kỹ sư, doanh nghiệp, cơ quan nghiên cứu, các nhà quản lý trong công tác nghiên cứu, sản xuất, điều hành của mình tại Việt Nam và các nước trong khu vực; đồng thời không ngừng phát triển nhằm góp phần vào sự hội nhập và phát triển chung của đất nước, đem lại thu nhập cao ổn định cho cán bộ công nhân viên cũng như hài hoà với lợi ích của cổ đông
- Bám sát thị trường, đảm bảo duy trì tốt các hoạt động sản xuất kinh doanh chính của công ty.
- Nâng cao chất lượng sản phẩm phần mềm, gia tăng số lượng các phần mềm phục vụ chuyên ngành xây dựng.

- Nâng cao chất lượng dịch vụ sau bán hàng, tạo uy tín trong kinh doanh hướng tới phát triển bền vững. Đây chính là giá trị quan trọng hình thành phong cách của CIC, thể hiện hình ảnh của một doanh nghiệp đáng tin cậy, luôn giữ vững uy tín của mình thông qua những cam kết lâu dài với khách hàng, đối tác và bạn bè.
- Tận tụy với khách hàng, luôn đặt mục tiêu và lợi ích của khách hàng lên hàng đầu và nỗ lực thực hiện những cam kết với khách hàng vì mục tiêu phát triển của khách hàng và của CIC.
- Cập nhật những xu hướng công nghệ mới để đảm bảo chất lượng sản phẩm, dịch vụ đem đến cho khách hàng là tốt nhất đồng thời giúp tránh cạnh tranh.
- Đảm bảo việc làm và thu nhập cho người lao động.
- Tiếp tục hoàn thiện các quy trình quản lý nội bộ (SME, CRM, HRM), áp dụng triệt để CNTT trong công tác quản lý nhằm tăng hiệu quả quản lý, giảm sai sót trong phát triển, duy trì và chăm sóc khách hàng.

### III. Các chỉ tiêu cụ thể

#### 1. Chỉ tiêu tổng quát

<i>Chỉ tiêu</i>	<i>Năm 2013</i>	<i>Kế hoạch 2014</i>
<b>Vốn</b>	4,9 tỷ	4,9 tỷ
<b>Sản lượng ký kết</b>	51,9 tỷ	43 tỷ
<b>Doanh thu</b>	35,9 tỷ	37 tỷ
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	1,206 tỷ	1,3 tỷ
<b>Số lượng cán bộ</b>	74	78
<b>Thu nhập bình quân cán bộ</b>	7,5tr	8,2tr

#### 2. Kế hoạch sản lượng ký kết – doanh thu theo các lĩnh vực sản xuất kinh doanh năm 2014

<i>Lĩnh vực</i>	<i>Ký kết (tỷ VNĐ)</i>	<i>Doanh thu (tỷ VNĐ)</i>
<b>Phát triển và kinh doanh phần mềm nội địa</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>
- Phần mềm xây dựng	1,5	1,4
- Phần mềm quy hoạch	0,5	0,3
<b>Phân phối phần mềm nhập khẩu</b>	<b>22,0</b>	<b>18,1</b>
- Phần mềm NK trong xây dựng	18,0	14,6
- Phần mềm NK trong GT-ĐT-MT	4,0	3,5
<b>Phân phối thiết bị công nghệ đặc thù</b>	<b>14,0</b>	<b>13,6</b>
<b>Phân phối Giải pháp thông minh</b>	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>
<b>Tư vấn xây dựng</b>	<b>3,0</b>	<b>2,5</b>
<b>Tư vấn CNTT và các dịch vụ khác</b>	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>
<b><u>Tổng cộng năm 2013</u></b>	<b><u>43</u></b>	<b><u>37</u></b>

#### 3. Các biện pháp cần chú trọng thực hiện:

- Củng cố nhân sự chuyên trách ở các bộ phận gián tiếp, nhằm đảm bảo bộ máy tinh gọn nhưng vẫn đảm đương đầy đủ các công việc theo chức năng.
- Thành lập mới trung tâm phân phối giải pháp công nghệ trong lĩnh vực khai khoáng nếu có tín hiệu tốt trong lĩnh vực này.
- Phân cấp quản lý kinh doanh một cách mạnh mẽ cho các phụ trách các lĩnh vực duy trì và phát triển được hiệu quả sản xuất kinh doanh rõ rệt, nhằm giúp Ban điều hành có thể chú trọng vào các lĩnh vực mới mang lại hiệu quả cao.
- Tiếp tục hoàn thiện các quy trình quản lý nội bộ (SME, CRM, HRM), áp dụng triệt để CNTT trong công tác quản lý nhằm tăng hiệu quả quản lý, giảm sai sót trong phát triển, duy trì và chăm sóc khách hàng. Hợp nhất quy trình liên kết các hợp phần quản lý kế toán, quản lý khách hàng, quản lý nhân sự để thống nhất trong quản lý chung của công ty.
- Ban hành quy chế thi đua khen thưởng – kỷ luật để đảm bảo thúc đẩy hiệu quả làm việc của CBCNV.
- Xây dựng các bộ chỉ số đánh giá hiệu quả làm việc (KPI) của CBCNV cho phù hợp với đặc thù công việc của từng bộ phận phòng ban, trung tâm.
- Tiếp tục mở rộng nhanh các nhánh sản phẩm, các hãng đối tác của nước ngoài phù hợp với thị trường hoạt động của công ty.
- Củng cố đội ngũ nhân sự có đủ năng lực, tính chuyên nghiệp cao
- Gắn kết loại hình đào tạo, chuyển giao công nghệ, dịch vụ một cách phù hợp đối với các sản phẩm nhập khẩu (đặc biệt là về phần mềm).
- Mở rộng thị trường cho các sản phẩm này, không chỉ tập trung vào duy nhất ngành xây dựng. Mở rộng khai thác đối tượng khách hàng là các công ty hoạt động trong lĩnh vực cơ khí chế tạo.
- Mở rộng phạm vi hoạt động kinh doanh cho các dòng sản phẩm phần mềm nhập khẩu và phần mềm tự sản xuất ra bên ngoài lãnh thổ Việt Nam, cụ thể là thị trường Lào và Campuchia.

Năm 2014 với xu hướng tăng trưởng kinh tế nhiều biến động vẫn hứa hẹn 1 năm khó khăn cho doanh nghiệp. Hết quý I, cũng như những năm trước sản xuất kinh doanh đạt tỷ trọng tương đối thấp so với kế hoạch năm (thường những hợp đồng lớn thường được thực hiện vào Quý III, IV trong năm). Mục tiêu sản xuất kinh doanh năm 2014 của công ty ở mức cao hơn so với năm 2013. Ban Giám đốc xin cam kết nỗ lực cao nhất, góp phần cùng các cán bộ nhân viên của Công ty đạt được mục tiêu sản xuất kinh doanh của năm 2013.

Xin trân trọng cảm ơn,

**TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY**

**NGUYỄN HOÀNG HÀ**