

Hà Nội, ngày 29 tháng 05 năm 2020

BÁO CÁO
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019
& KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020

Kính thưa Quý vị cổ đông!

Thay mặt Ban Tổng giám đốc, Tổng giám đốc xin báo cáo Đại hội đồng Cổ đông thường niên năm tài chính 2019 (ĐHĐCĐ) kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh năm 2019 và Kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020 của Công ty Cổ phần Hacisco như sau:

PHẦN THỨ NHẤT

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2019

I. TÌNH HÌNH CHUNG CỦA CÔNG TY

Năm 2019 được đánh giá là một năm có nhiều khó khăn khách quan từ môi trường kinh doanh cũng như những yếu tố bất lợi đến từ nội tại Hacisco. Về sản xuất kinh doanh, lĩnh vực thương mại trong ngành tiếp tục sụt giảm do định hướng của Tập đoàn VNPT phát triển sản xuất thiết bị trong nước. Mạng xây lắp trong ngành không đạt được sự phát triển như thời gian trước do Tập đoàn giảm đầu tư, xây lắp ngoài ngành khó khăn, cạnh tranh với các đơn vị tư nhân diễn ra gay gắt.

Trước những khó khăn đó, Hội đồng quản trị luôn chỉ đạo sát sao ban lãnh đạo công ty. Ban Tổng giám đốc điều hành cùng Trưởng các đơn vị và toàn thể CBCNV trong công ty đã nỗ lực, cố gắng hết sức để đạt được một số chỉ tiêu kế hoạch SXKD đã đề ra.

II. KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2019:

2.1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh:

Đơn vị tính: tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	KH năm 2019	T/hiện năm 2019	Tỷ lệ TH 2019/ KH 2019
I	Tổng doanh thu	200	176,912	88,46%
II	Lợi nhuận sau thuế	5,5	5,169	93,98%
III	Tỷ lệ chi trả cổ tức	6%	6%	100%

2. Phân tích, đánh giá các chỉ tiêu kinh doanh:

* *Doanh thu từ hoạt động xây lắp:* Đạt 123,323 tỷ đồng, chiếm 49,49% tổng doanh thu. Doanh thu xây lắp bằng 109,56% so với năm 2018, nguyên nhân do: Công ty

đã nỗ lực phát triển các thế mạnh vốn có và phát triển lĩnh vực xây lắp ngoài ngành như xây lắp dân dụng và điện lực.

* **Doanh thu thương mại (doanh thu bán hàng hóa, thành phẩm):** Đạt **47,070** tỷ đồng, chiếm 26,61% tổng doanh thu. Doanh thu thương mại từ kinh doanh thiết bị viễn thông chỉ bằng 37,56% so với năm 2018 nguyên nhân do Tập đoàn VNPT hướng đến các đơn vị sản xuất nội địa và chiến tranh Thương mại giữa Mỹ và Trung Quốc làm ảnh hưởng đến nguồn cung của thiết bị cũng như tiến độ giao hàng.

* **Doanh thu từ hoạt động cho thuê văn phòng:** Đạt **3,344** tỷ đồng, chiếm 1,89% tổng doanh thu, tăng 125.38% so với năm 2018 do trong 6 tháng cuối năm Công ty đã có nguồn thu từ việc cho đơn vị Bưu chính thuê lại diện tích sau cải tạo sửa chữa của bãi đỗ xe.

* **Doanh thu hoạt động tài chính:** Đạt **3,099** tỷ đồng, chiếm 1,75% tổng doanh thu.

* **Lợi nhuận sau thuế:** Đạt **5,169** tỷ đồng. Lợi nhuận năm 2019 đạt 93,98% so với kế hoạch đề ra nguyên nhân do doanh thu và lợi nhuận thương mại không đạt như kỳ vọng.

* **Tỷ lệ chi trả cổ tức: 6%.**

Dự kiến tỷ lệ chi trả cổ tức năm 2019 là 6% bằng tiền mặt/ cổ phiếu, đúng kế hoạch đã đề ra. Trong giai đoạn tình hình sản xuất kinh doanh của công ty gặp nhiều khó khăn việc chi trả cổ tức theo đúng kế hoạch đã đề ra là sự nỗ lực, cố gắng rất lớn của tập thể lãnh đạo và toàn bộ đội ngũ cán bộ công nhân viên của công ty trong năm 2019.

III. TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CÁC NHIỆM VỤ SXKD NĂM 2019:

3.1. Công tác phát triển thị trường:

Trong năm 2019, để đạt được kế hoạch SXKD đã đề ra, từng thành viên của Ban Tổng Giám đốc đã dựa trên những lợi thế có sẵn trực tiếp cùng các đơn vị sản xuất tiếp thị, phát triển mở rộng thị trường, tìm kiếm nguồn công việc.

Công ty đã giao thị trường, giao chỉ tiêu kế hoạch doanh thu và lợi nhuận cho từng đơn vị để nâng cao tính chủ động, hiệu quả của các xí nghiệp. Tuy nhiên, một số đơn vị đã không hoàn thành kế hoạch đã đặt ra do những khó khăn thực sự khi tiếp cận cũng như khi triển khai. Ban Lãnh đạo Công ty cùng các phòng ban chức năng và các đơn vị định kỳ đánh giá công tác tiếp thị thị trường để có hướng phát triển hiệu quả nhất.

* **Tập trung phát triển xây lắp trong và ngoài ngành:**

- Tiếp tục theo sát, phát huy ưu thế trong ngành nghề truyền thống là các công trình xây lắp viễn thông. Ban TGD cùng các đơn vị thi công đảm bảo chất lượng, tiến độ để giữ vững thị trường viễn thông các tỉnh, thành phố. Tiếp tục mở rộng tiếp thị địa bàn khu vực TP. Hồ Chí Minh, và các tỉnh phía Nam. Trong năm 2019, công ty đã ký các hợp đồng xây lắp với VNPT Bình Dương, VNPT Đồng Nai... Ngoài ra, công ty đã tiếp cận các tỉnh Miền trung như Huế, Đà Nẵng, Quảng Nam,... và bước đầu đã có những tín hiệu tích cực. Công ty đã mở chi nhánh Văn phòng của Hacıisco tại đất của Viễn thông Đà Nẵng. Đây là một điểm sáng mới cho công ty trong lĩnh vực tiếp cận, triển khai cũng như mở rộng địa bàn vào các tỉnh Miền trung.

- Bên cạnh việc giữ vững và tiếp cận sâu hơn với những địa bàn chiến lược, Công ty đã tập trung đấu thầu rộng rãi một số dự án xây lắp của các chủ đầu tư như Mobiphone, VNPT

Net, FPT, Viettel, và tiếp cận thị trường tiềm năng là tập đoàn EVN... kết quả đem lại là hơn 50 tỷ doanh thu.

- Tiếp cận các Ban quản lý thuộc quận huyện của thành phố Hà Nội để triển khai các dự án thương mại, xây dựng hạ tầng đô thị, hạ tầng điện, hạ tầng viễn thông như: Ban QLDA Quận Hà Đông, Ba Đình, Long Biên, Nam Từ Liêm... Hiện tại công ty đã tiếp cận một số ban QLDA trực thuộc UBND Tp Hà Nội, Sở giáo dục thành phố Hà Nội, dự kiến có nguồn công việc trong năm 2020.

*** Mở rộng lĩnh vực kinh doanh thương mại:**

Năm 2019, lĩnh vực nhập khẩu thiết bị đầu cuối viễn thông gặp khó khăn do định hướng ưu tiên sử dụng thiết bị, vật tư sản xuất trong nước. Do vậy, bên cạnh việc cố gắng duy trì một phần các mảng thương mại với các đối tác cũ, công ty cũng chuyển dịch dần sang lĩnh vực thương mại khác như thiết bị nguồn điện, thiết bị trường học, thiết bị giám sát trạm BTS, các thiết bị chuyên mạch... Ngoài thị trường VNPT, công ty còn tích cực tham gia các gói thầu cung cấp thiết bị của Viettel Net, từng bước gia nhập vào thị trường này.

*** Đầu tư và khai thác hiệu quả diện tích đất tại 51 Vũ Trọng Phụng:**

- Trong năm 2019, Công ty cũng hoàn thành cải tạo 2 khu nhà thuộc diện tích công ty và cho đơn vị Bưu điện Hà Nội, Công ty Cổ phần Chuyển phát nhanh EMS thuê làm kho vận, văn phòng. Hiệu quả đạt được bước đầu cũng rất khả quan.

3.2. Công tác Tài chính Kế toán:

- Công ty tiếp tục tăng cường công tác quản lý tài chính chặt chẽ và hiệu quả. Các đơn vị trong Công ty thực hiện tuân thủ theo bộ Quy chế tài chính để đảm bảo thực hiện theo đúng quy định của Công ty và quy định của pháp luật.

- Thực hiện kiểm soát tốt chi phí sản xuất, chi phí quản lý, đảm bảo sản xuất kinh doanh có hiệu quả, đảm bảo chỉ tiêu lợi nhuận đã đề ra.

- Tích cực triển khai các biện pháp thu hồi công nợ, đảm bảo dòng vốn quay vòng liên tục, đáp ứng nhu cầu phục vụ SXKD. Tình hình công nợ của năm 2019 như sau:

Nợ phải thu: 167,334 tỷ đồng, bằng 91,27% so với năm 2018. Trong đó:

+ Phải thu khách hàng: 155,544 tỷ đồng (phải thu khách hàng có tuổi nợ dưới 6 tháng là 74,960 tỷ đồng)

→ Ban lãnh đạo công ty đã tích cực triển khai các biện pháp thu hồi công nợ. Tình hình công nợ trong quý 1/2020 như sau: Nợ phải thu của khách hàng đã thu hồi được 60,974 tỷ đồng.

Nợ phải trả: 77,117 tỷ đồng bằng 85,94% so với năm 2018. Nợ phải trả giảm do công ty giảm các khoản vay và nợ thuê tài chính ngắn hạn so với năm trước.

Công nợ nội bộ: 51,842 tỷ đồng bằng 98,5% so với năm 2018.

3.3. Công tác kiện toàn cơ cấu tổ chức của công ty:

- Việc thiếu hụt nhân sự quản lý (02 đồng chí Phó tổng giám đốc chuyển công tác: Phó Tổng giám đốc Nguyễn Thế Dương nghỉ việc từ ngày 1/5/2019, Phó Tổng giám đốc Hoàng Văn Lợi thôi chức vụ từ ngày 1/12/2019) đã ảnh hưởng tới công tác phát triển thị trường, nguồn công việc cũng như công tác triển khai hoạt động của một số đơn vị trong Công ty. Đối mặt với những khó khăn nêu trên, Ban Lãnh đạo Công ty đã chủ động đưa ra những giải pháp khắc phục khó khăn. Được sự ủng hộ và tạo điều kiện của Tập đoàn Bưu chính Viễn

thông Việt Nam và VNPT Hà Nội, Công ty đã hoàn thiện thủ tục kiện toàn nhân sự, bổ sung 03 Phó tổng giám đốc (Ông Tường Tuấn Long bổ nhiệm từ ngày 1/8/2019; Bà Đinh Thị Nhung bổ nhiệm từ ngày 1/8/2019; Ông Phạm Quang Dũng bổ nhiệm từ ngày từ 15/1/2020)

- Sắp xếp, kiện toàn bộ máy các đơn vị sản xuất để phù hợp với nhu cầu phát triển của công ty, giải thể và sát nhập các đơn vị hoạt động không hiệu quả. Xây dựng Quy chế bổ nhiệm, luân chuyển CBCNV và đưa vào triển khai trong năm 2019. Đảm bảo điều chuyển nhân sự phát huy được năng lực sở trường của CBCNV và nâng cao hiệu quả công việc.

- Sau khi triển khai và đánh giá việc đầu tư các dự án đầu tư xây dựng CSHT viễn thông như hệ thống IBS, FTTH, truyền hình cáp trong tòa nhà, các trạm BTS để phát sóng di động không đạt được hiệu quả như kì vọng; Ban lãnh đạo công ty đã xin ý kiến HĐQT giải tán hoạt động của Phòng Đầu tư kể từ ngày 01/01/2020.

3.4. Các công tác khác:

- Công ty đã thực hiện tốt chính sách cho người lao động: Chế độ tiền lương, tiền thưởng, bảo hộ lao động, bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội và các chế độ xã hội khác. Hàng năm, CBCNV được huấn luyện và cấp chứng chỉ an toàn lao động, phòng cháy chữa cháy, đảm bảo an toàn trong công tác thi công các dự án. Ban Lãnh đạo cũng rất quan tâm xây dựng hình ảnh, thương hiệu của Công ty, nâng cao uy tín, vị thế của công ty khi tham gia đấu thầu các gói thầu lớn vì thế trong năm 2019 Công ty Hacíscó đã thay đổi Bộ nhận diện thương hiệu Hacíscó với Logo và slogan mới (UY TÍN - KHÁC BIỆT - THÀNH CÔNG) để hướng tới sự phát triển bền vững trong tương lai.

- Do kết quả sản xuất kinh doanh chưa được như mong muốn, thu nhập bình quân của CBCNV năm 2019 đạt 10,224 triệu đồng/người/tháng, bằng 88,9% mức lương bình quân của năm 2018. Trong những thời điểm khó khăn, Công ty chủ trương điều chỉnh giảm lương của khối quản lý là ban tổng giám đốc, trưởng phòng, phó phòng các phòng ban chức năng nhưng vẫn giữ nguyên lương của chuyên viên các phòng ban chức năng, đồng thời trả lương theo vị trí, hiệu quả công việc nhằm tạo động lực cho CBCNV yên tâm công tác, cống hiến và gắn bó với Công ty.

PHẦN THỨ HAI
KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020 VÀ
CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

I. CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2020:

ĐVT: Tỷ đồng

STT	Chỉ tiêu	Kết quả SXKD năm 2019	Kế hoạch SXKD năm 2020
I	Tổng Doanh thu	176,913	211
II	Lợi nhuận sau thuế	5,169	5,2
III	Tỷ lệ chi trả cổ tức	6%	5%

Năm 2020, lĩnh vực kinh doanh thương mại của Công ty tiếp tục không còn nhiều lợi thế, do vậy áp lực doanh thu tập trung vào ngành nghề chính là xây lắp. Trong khi đó, lĩnh vực xây lắp gặp phải sự cạnh tranh gay gắt với các đơn vị tư nhân.

Căn cứ vào tình hình kinh doanh thực tế và hướng dẫn của Tập đoàn VNPT tại văn bản số 1197/ VNPT – HNi-KTKH-TL ngày 16 tháng 03 năm 2020 “V/v Sao gửi CV số 50/VNPT-HĐTV-KHĐT v/v chỉ đạo Người đại diện biểu quyết thông qua kế hoạch SXKD năm 2020 và giai đoạn 2021-2025 các Công ty cổ phần có vốn góp của Tập đoàn”; ban tổng giám đốc đã xây dựng kế hoạch kinh doanh khả thi cho năm 2020, cụ thể các chỉ tiêu như sau:

Doanh thu năm 2020 ước đạt khoảng : **211 tỷ đồng**, trong đó:

- Dự kiến doanh thu thương mại : **40 tỷ đồng**
- Dự kiến doanh thu xây lắp : **166 tỷ đồng**
- Dự kiến doanh thu khác (Cho thuê văn phòng, Cho thuê hạ tầng Viễn thông, DT từ hoạt động tài chính) : **5 tỷ đồng**

Năm 2020, dự kiến doanh thu thương mại giảm đáng kể do các gói thầu thương mại có sự cạnh tranh quyết liệt giữa các nhà thầu cùng với định hướng ưu tiên sử dụng vật tư, hàng hóa sản xuất trong nước dẫn đến tỷ lệ trúng thầu và giá trúng thầu thấp.

Năm 2020, dịch Covid-19 sẽ tác động tới toàn bộ nền kinh tế, các cơ quan Nhà nước thực hiện cắt giảm các chi phí đầu tư công cho cơ sở hạ tầng xã hội; các doanh nghiệp cắt giảm đầu tư mở rộng sản xuất. Điều này gián tiếp tác động tới các đơn vị xây lắp, trong đó có Hacisco.

Bên cạnh đó, cơ hội làm việc với các đối tác thời điểm đầu năm 2020 được đánh giá là rất khó khăn vì đây là giai đoạn đang bùng phát diễn biến dịch Covid19 được đánh giá là rất phức tạp. Do vậy năm 2020 sẽ được đánh giá là một năm rất khó khăn đối với ngành nghề xây lắp như của Hacisco.

Tuy nhiên Công ty sẽ cố gắng nỗ lực hơn nữa trong việc quản lý chi phí công trình, tiết giảm chi phí quản lý doanh nghiệp và nỗ lực trong việc tìm kiếm, phát triển thị trường mới đặc biệt là thị trường Điện lực để đạt được chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế là **5,2 tỷ đồng** và tỷ lệ chi trả cổ tức cho các cổ đông là **5%**.

Với định hướng xây dựng kế hoạch nêu trên, công ty rất mong muốn nhận được sự hỗ trợ, tháo gỡ khó khăn, tạo điều kiện thuận lợi và khuyến khích của Tập đoàn VNPT cũng như đạt sự đồng thuận của các cổ đông Hacisco.

Về phía Ban tổng giám đốc cũng xác định đây mà mục tiêu hướng tới và sẽ nỗ lực, phấn đấu hết sức mình cùng tập thể lãnh đạo và toàn thể cán bộ công nhân viên trong việc thực hiện kế hoạch SXKD đã được thông qua tại đại hội cổ đông.

II. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN:

2.1. **Đẩy mạnh công tác phát triển thị trường:**

- Đẩy mạnh công tác phát triển thị trường vừa là giải pháp vừa là nhiệm vụ trọng tâm để gia tăng doanh thu, lợi nhuận cho công ty. Định hướng phát triển thị trường của Công ty trong năm 2020 như sau:

+ **Xây lắp trong ngành:** Tiếp tục theo sát, phát huy ưu thế trong ngành nghề truyền thống là các công trình xây lắp viễn thông, đẩy mạnh phát triển thị trường VNPT tỉnh/TP. Trong năm 2020, tiếp tục khai thác và đặt trọng số vào một số VNPT tỉnh/TP có nhiều công việc. Công ty sẽ phát triển thị trường miền Trung tại VNPT Thanh Hóa, VNPT Đà Nẵng..., phát triển thị trường phía Nam như Đồng Nai, Bình Dương, Bà Rịa Vũng Tàu, Long An... Bên cạnh đó tích cực tham gia đấu thầu các dự án xây lắp của VNPT Net, Mobifone.

+ **Xây lắp ngoài ngành:** Công ty đã và đang tiếp cận Tổng Công ty Điện lực Hà Nội, Tổng công ty Điện lực TP Hồ Chí Minh, Tổng công ty Điện lực Miền Bắc,..... các Ban của thành phố Hà Nội và các quận, huyện. Ngoài ra, Ban lãnh đạo giao Phòng KH tiếp tục thực hiện công tác đấu thầu, tham gia các dự án của các chủ đầu tư như FPT, Viettel...

+ **Kinh doanh Thương mại:** Mở rộng tiếp cận mảng công việc mới của lĩnh vực thương mại trong ngành của VNPT, các dự án mua sắm tập trung thiết bị trường học của TP. Hà Nội và các đơn vị ngoài ngành như Viettel, Điện lực... để tìm kiếm thêm cơ hội.

Đầu năm 2020, công ty đã trúng gói thầu cung cấp thiết bị đầu tiên của Viettel có giá trị hơn 5 tỷ đồng. Đây là tiền đề để Hacisco tiếp tục phát huy lợi thế và kinh nghiệm về mảng cung cấp thiết bị viễn thông.

- **Để thực hiện được mục tiêu, định hướng đã đề ra, giải pháp cụ thể như sau:**

+ Giao chỉ tiêu doanh thu tới từng thành viên Ban Tổng Giám đốc. Ban Tổng giám đốc xây dựng kế hoạch phát triển thị trường và báo cáo kết quả đạt được được theo tuần, tháng. Sau khi tiếp cận, định kỳ sẽ có đánh giá, rà soát từng thị trường cụ thể để có kế hoạch triển khai tiếp theo.

+ Giao chỉ tiêu doanh thu tới từng đơn vị trong Công ty. Các đơn vị chủ động tiếp cận, phát triển thị trường, Ban lãnh đạo Công ty hỗ trợ quan hệ cho đơn vị những thị trường mới sau đó chuyển giao. Phòng Kế hoạch - Kỹ thuật chịu trách nhiệm giám sát, quản lý, đôn đốc các đơn vị trong việc thực hiện kế hoạch SXKD của các đơn vị.

+ Tổng Giám đốc giao Phòng Kế hoạch - Kỹ thuật triển khai công việc liên quan tới đấu thầu các dự án lớn. Sau khi trúng thầu sẽ có thể thực hiện việc đấu thầu nội bộ để tăng tính hiệu quả cho công ty. Công trình sẽ được giao cho đơn vị có biện pháp thi công tốt, đảm bảo tỷ lệ lợi nhuận hợp lý cho công ty. Điều này vừa có lợi cho công ty đồng thời tạo động lực cho các đơn vị tối ưu biện pháp thi công, đẩy nhanh tiến độ công trình để tiết giảm chi phí.

Định hướng phát triển Hacisco giai đoạn 2020 và những năm tiếp theo :

Với lợi thế là xây lắp viễn thông là chủ đạo, công ty sẽ truyền dần sang định hướng xây lắp điện lực vì nguồn xây lắp của mảng điện lực được đánh giá là tương đối tiềm năng. Hiện tại công ty cũng đã có những lợi thế về quan hệ cũng như lợi thế về năng lực trong lĩnh vực này. Bên cạnh đó thì Công ty đã và đang triển khai xây lắp cho những đơn vị lớn như Viettel, FPT, VtvCap....

Các dự án về xây lắp điện lực được đánh giá là nguồn vốn tốt, triển khai nhanh nhưng đòi hỏi phải đáp ứng được tiến độ, chất lượng cũng như đáp ứng được đầy đủ các tiêu chí của Điện lực. Đây là việc rất khó khăn để triển khai các dự án lớn của Evn nhưng công ty cũng sẽ liên danh với những đơn vị có uy tín khi triển khai nội dung này.

2.2. Công tác tài chính:

- Phòng Tài chính - Kế toán Theo dõi sát sao công nợ nội bộ và công nợ khách hàng để thu hồi công nợ theo kế hoạch. Việc theo dõi thu hồi công nợ sẽ được thực hiện chặt chẽ để đảm bảo nguồn vốn triển khai hoạt động SXKD cũng như hạn chế tình trạng chậm thu hồi, tồn đọng công nợ.

- Thực hiện điều chỉnh quy chế Tài chính, tạo động lực thúc đẩy các đơn vị phát triển và tăng cường công tác quản trị tài chính bao gồm giảm tỷ lệ tạm ứng các công trình và điều chỉnh lợi nhuận phải nộp theo tính chất công trình, theo thị trường...

- Tăng cường công tác quản trị tài chính, tăng cường quản lý chặt chẽ chi phí sản xuất và chi phí quản lý doanh nghiệp, đảm bảo sản xuất kinh doanh có hiệu quả và đảm bảo kế hoạch lợi nhuận được giao.

2.3. Thực hiện kiện toàn bộ máy nhân sự:

- Phòng Tổ chức - Hành chính chịu trách nhiệm về nhân sự, đảm bảo quyền lợi cho người lao động. Hiện nay, đối mặt với điều kiện kinh doanh khó khăn và áp lực sản xuất kinh doanh lớn nhưng công ty vẫn phải cố gắng đảm bảo duy trì nguồn lương ổn định để giữ chân được cán bộ và tránh thất thoát nguồn nhân lực, đặc biệt là các nhân sự chủ chốt như những năm vừa qua.

- Thực hiện đào tạo, bồi dưỡng bổ sung nhân sự quản lý.

- Công tác tuyển dụng nhân sự bám sát với nhu cầu phát triển của Công ty. Công ty sẽ chủ động tuyển dụng thêm nhân sự có chuyên môn tốt, đa dạng đáp ứng theo yêu cầu mở rộng ngành nghề kinh doanh. Đảm bảo khi Công ty phát triển lĩnh vực kinh doanh mới luôn có sẵn nhân sự triển khai.

- Thực hiện sát nhập các Xí nghiệp hoạt động không hiệu quả. Đồng thời mở rộng đội ngũ chủ nhiệm công trình nhằm thích ứng với hoạt động SXKD trong thời gian tới.

2.4. Theo dõi, quản lý chặt chẽ tiến độ, chất lượng các công trình:

- Chỉ đạo các đơn vị thi công đảm bảo chất lượng, tiến độ để giữ vững thị trường viễn thông các tỉnh, thành phố và thương hiệu Hacisco, tạo nền tảng mở rộng phát triển công việc khác trên cùng một địa bàn.

- Ban Tổng giám đốc và các phòng ban chức năng sẽ giám sát, kiểm soát công việc của các đơn vị, theo dõi sát sao các dự án, đưa ra những cảnh báo với các đơn vị về tiến độ,

chất lượng, công tác hoàn thiện hồ sơ để đảm bảo thực hiện kế hoạch doanh thu hàng tháng, hàng quý và kế hoạch SXKD của năm.

2.5. Ứng dụng Công nghệ thông tin vào việc quản trị doanh nghiệp.

- Hiện nay, Ban lãnh đạo và các CBCNV trong Công ty đã áp dụng các ứng dụng OTT như Viber, Zalo, ... trên điện thoại, máy tính vào quá trình làm việc để nhận báo cáo các vướng mắc, tiến độ thực hiện tại hiện trường bằng hình ảnh, video trực quan để kịp thời nắm tình hình, chỉ đạo xuyên suốt và xử lý nhanh chóng nhất.

- Trong năm 2020, Công ty dự kiến sẽ xây dựng một hệ thống phần mềm quản trị doanh nghiệp để hỗ trợ cho công tác quản trị và điều hành doanh nghiệp.

PHẦN THỨ BA **KIẾN NGHỊ VÀ ĐỀ XUẤT**

Mặc dù còn nhiều những khó khăn, thách thức phía trước nhưng Hội đồng quản trị, Ban tổng giám đốc điều hành và toàn thể CBCNV Công ty cổ phần HACISCO sẽ cố gắng nỗ lực hết sức để đạt được chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận theo kế hoạch trình Đại hội đồng cổ đông. Công ty mong muốn có được sự đồng hành và chia sẻ từ đơn vị đại diện vốn góp của Tập đoàn VNPT cũng như tất cả các cổ đông của công ty trong việc hỗ trợ công ty tìm kiếm, tiếp cận thị trường, nguồn công việc hoặc đưa ra các sáng kiến, ý tưởng đóng góp cho sự phát triển chung của Công ty.

Trên đây là Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc điều hành về kết quả hoạt động SXKD năm 2019, mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2020 và các giải pháp thực hiện.

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

Thay mặt Ban Tổng Giám đốc xin gửi tới Quý vị cổ đông, các vị khách quý lời kính chúc sức khỏe, hạnh phúc và thành công!

Xin trân trọng cảm ơn ./.

TM. Ban Tổng Giám đốc điều hành
Tổng Giám Đốc

(đã ký)

Đình Tiến Vịnh