

- Từ 01/1999 - 8/2000 : Cử nhân - Công ty Xây lắp Bưu Hà Nội (nay là Công ty Cổ phần Hacisco)
- Từ 9/2003 - 5/2005 : Phó Giám đốc Xí nghiệp Xây lắp BCVT số 2 Công ty CP Xây lắp Bưu điện Hà Nội
- Từ 6/2005 - 01/2009 : Giám đốc Xí nghiệp Xây lắp BCVT số 4 – Công ty CP Xây lắp Bưu điện Hà Nội
- Từ 02/2009 đến nay : Phó Tổng Giám đốc - Công ty Cổ phần Hacisco
- Số cổ phần nắm giữ : 10.900 CP

(4) Trần Thị Thu Nhận - Kế toán trưởng:

- Họ và tên : Trần Thị Thu Nhận
- Giới tính : Nữ
- Ngày sinh : 08/03/1973
- Nơi sinh : Thái Nguyên
- Quốc tịch : Việt nam
- Dân tộc : Kinh
- CMTND : 013568152 do CA Hà Nội cấp ngày 16/6/2012
- Quê quán : xã An Vỹ, huyện Châu Giang, Hải Dương
- Địa chỉ thường trú : Số 77, tổ 26B, phường Đại Kim, quận Hoàng Mai, Hà Nội
- Trình độ văn hoá : 12/12
- Trình độ chuyên môn : Cử nhân Kinh tế
- Trình độ chính trị : Sơ cấp

Quá trình công tác:

- Từ 9/1997 - 3/2003 : Chuyên viên Bưu điện Tỉnh Bắc Kạn
- Từ 4/2003 - 7/2011 : Chuyên viên Công ty CP Xây lắp Bưu điện Hà Nội (nay là Công ty Cổ phần Hacisco)
- Từ 8/2011 đến nay : Kế toán trưởng Công ty Cổ phần Hacisco
- Số cổ phần nắm giữ : 600 CP

- **Những thay đổi trong Ban điều hành:** không

- **Số lượng Cán bộ công nhân viên và tóm tắt chính sách và thay đổi trong chính sách đối với người lao động:**

+ Số lượng CBCNV: 89 người

+ Tóm tắt chính sách:

- . CBCNV được đóng bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp theo thang bảng lương của Nhà nước.
- . CBCNV được Công ty mua bảo hiểm thân thể hàng năm;
- . Có quy chế về chi tiêu hiếu, hỷ, ốm đau, sinh đẻ, trợ cấp khó khăn cho CBCNV;
- . Có thỏa ước lao động tập thể được ký kết giữa toàn thể CBCNV trong Công ty và Ban lãnh đạo Công ty.
- . Có quy chế dân chủ.

II.3. Tình hình đầu tư, tình hình thực hiện các dự án

- Các khoản đầu tư lớn trong năm: không có
- Các công ty con, công ty liên kết: không có

II.4. Tình hình tài chính

a) Tình hình tài chính:

TT	Chỉ tiêu đối với tổ chức không phải là tổ chức tín dụng và tổ chức tài chính phi ngân hàng	Năm 2013	Năm 2014	Tỷ lệ % 2014/2013
1	Tổng giá trị tài sản	192.600.767.902	252.075.257.841	130.88%
2	Doanh thu thuần	83.010.027.981	167.634.752.339	201.9%
3	Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh	3.765.685.347	5.744.078.042	152.54%
4	Lợi nhuận khác	-882.680.648	-53.429.544	6.5%
5	Lợi nhuận trước thuế	2.883.004.699	5.690.648.498	197.39%
6	Lợi nhuận sau thuế	1.917.146.580	4.547.189.266	237.19%
7	Tỷ lệ lợi nhuận trả cổ tức			

Các chỉ tiêu khác:

b) Các chỉ tiêu tài chính chủ yếu:

TT	Các chỉ tiêu	Năm 2013	Năm 2014	Ghi chú
1	Chỉ tiêu về khả năng thanh toán			
	+ Hệ số thanh toán ngắn hạn (TSLĐ/Nợ ngắn hạn)	1.99	1.61	
	+ Hệ số thanh toán nhanh (TSLĐ - Hàng tồn kho/ Nợ ngắn hạn)	1.93	1.57	
2	Chỉ tiêu về cơ cấu vốn			
	+ Hệ số Nợ/Tổng tài sản	0.43	0.56	
	+ Hệ số Nợ/Vốn chủ sở hữu	0.74	1.202	
3	Chỉ tiêu về năng lực hoạt động			
	+ Vòng quay hàng tồn kho (Giá vốn hàng bán/ Hàng tồn kho bình quân)	14.26	24.55	
	+ Doanh thu thuần/Tổng tài sản	0.43	0.62	
4	Chỉ tiêu về khả năng sinh lời			
	+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Doanh thu thuần	0.023	0.027	
	+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Vốn chủ sở hữu	0.017	0.040	
	+ Hệ số Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản	0.0099	0.018	
	+ Hệ số Lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh/Doanh thu thuần	0.045	0.034	

c) Cơ cấu cổ đông, thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu

- Cổ phần: Tổng số cổ phần: 8 triệu; trong đó :

+ Cổ phần chuyển nhượng tự do : 5.790.000 CP

+ Cổ phần hạn chế chuyển nhượng : 2.210.000 CP (Tập đoàn BCVT VN)

- Cơ cấu cổ đông:

+ Theo tỷ lệ sở hữu :

* Cổ đông lớn (sở hữu >400.000CP) : 02 cổ đông

* Cổ đông nhỏ (sở hữu <400.000CP) : 1.865 cổ đông

+Theo cổ đông tổ chức, cá nhân:

* Cổ đông tổ chức : 56 cổ đông

* Cổ đông cá nhân : 1.811 cổ đông

+ Theo cổ đông trong nước, nước ngoài :

* Cổ đông trong nước : 1.712 cổ đông

* Cổ đông nước ngoài : 155 cổ đông

+ Theo cổ đông nhà nước, cổ đông khác :

* Cổ đông nhà nước : 01 cổ đông

* Cổ đông khác : 1.865 cổ đông

- Tình hình thay đổi vốn đầu tư của chủ sở hữu: không có

- Giao dịch cổ phiếu quỹ: không có

- Các chứng khoán khác: không có

III. Báo cáo và đánh giá của Ban Giám đốc

III.1. Đánh giá kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh

Doanh thu năm 2014 vượt mức kế hoạch đề ra. Xét trong tỷ trọng doanh thu và lợi nhuận có thể thấy sự chênh lệch giữa các ngành nghề của Công ty. Chiếm tỷ trọng lớn nhất là lĩnh vực kinh doanh thương mại thiết bị viễn thông, đạt 69.52% Tổng doanh thu

Lĩnh vực xây lắp do có nhiều khó khăn ảnh hưởng dẫn đến chỉ đạt 27.1% Tổng doanh thu. Một số nguyên nhân khách quan ảnh hưởng đến sự giảm sút doanh thu hoạt động xây lắp:

+ Định mức xây lắp BCVT của VNPT giảm mạnh

+ Số lượng các dự án của VNPT giảm nhiều do Tập đoàn VNPT cắt giảm đầu tư xây dựng cơ bản

+ Để có cơ hội thi công công trình khi tham gia đấu thầu các dự án có giá trị lớn, Công ty phải tính toán và giảm giá đấu thầu cũng một phần ảnh hưởng đến doanh thu, lợi nhuận xây lắp.

+ Các công trình cũ đưa doanh thu thời điểm trước, đến khi Chủ đầu tư phê duyệt Quyết toán bị cắt giảm doanh thu và lợi nhuận.

Lĩnh vực cung cấp dịch vụ (cho thuê văn phòng, nhà xưởng ...) vẫn giữ mức ổn định như các năm trước, đạt 3.37% Tổng doanh thu

Hoạt động đầu tư tài chính năm 2014 của Công ty mang lại hiệu quả tốt. Ngoài lợi nhuận từ tiền gửi tiết kiệm, bán cổ phiếu, việc đầu tư vốn góp vào các công ty hoạt động có hiệu quả mang lại nguồn lợi nhuận được chia lớn (Đặc biệt là từ Công ty Cổ phần chuyển phát nhanh Bưu điện).

Kết quả thực hiện kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014:

Đơn vị tính: tỷ đồng

TT	Chỉ tiêu	Thực hiện 2013	Kế hoạch 2014	Thực hiện 2014	Tỷ lệ TH 2014/KH 2014	Tỷ lệ TH 2014 /TH 2013
1	Doanh thu	83.01	100	167.6	167.6%	201.9%
2	Lợi nhuận sau thuế	1.917	3.5	4.547	100%	237.19%
3	Lãi cổ tức					

Ban điều hành Công ty định hướng cụ thể như sau:

- Công tác phát triển thị trường:

Tiếp tục bám sát, phát huy ưu thế trong ngành nghề truyền thống là các công trình xây lắp viễn thông để tạo công ăn việc làm và thu nhập ổn định cho người lao động. Tuy nhiên hiệu quả của mảng công việc xây lắp trong ngành hiện nay không cao do định mức giảm nhiều. Do vậy trong năm 2015, Ban lãnh đạo Công ty sẽ tích cực trong việc xây lắp ngoài ngành để có nguồn công việc ổn định cho các đơn vị.

Định hướng phát triển ngành nghề kinh doanh mới có tiềm năng như xây lắp ngoài ngành:

+ Tổng Công ty Mạng lưới Viettel: dự kiến doanh thu chuyển tiếp sang năm 2015 của dự án kéo cáp và hàn nối 9 tỉnh của Viettel Net khoảng 2,5 tỷ đồng. Ngoài ra, dự kiến năm 2015 ký hợp đồng triển khai dự án khoảng 5 tỷ.

+ Tổng Công ty điện lực Hà Nội: năm 2014 Công ty đã triển khai khoảng 15/29 Quận huyện với giá trị đã thực hiện khoảng xấp xỉ 10 tỷ đồng.

+ Tổng Công ty điện lực Miền Nam: năm 2014 Công ty đã triển khai các dự án với Công ty điện lực Gò Vấp với tổng giá trị hợp đồng khoảng 15 tỷ đồng và các dự án Điện lực Phú Thọ khoảng 11 tỷ đồng. Đây là mảng công việc khá tiềm năng mà công ty sẽ trú trọng và phát triển trong những năm tới.

+ Công ty đang tiếp tục bám sát các dự án liên quan đến Sở NNNT, Sở Giao thông vận tải, Sở Xây dựng.

+ Tiếp tục bám sát và tiếp cận sâu hơn các dự án liên quan đến UBND TP Hà Nội. Trong năm 2014 Công ty đã triển khai dự án chống xuống cấp các trường mầm non trên địa bàn quận Hà Đông. Bên cạnh đó, tiếp tục bám sát 2 dự án xây dựng trường THCS Đan Phượng và trường THCS Phùng Khắc Khoan. Ban lãnh đạo đã giao Phòng Kế hoạch bám sát và trực tiếp chỉ đạo các thủ tục liên quan. Hiện tại, trường THCS Đan Phượng đang hoàn thiện thủ tục trình phê duyệt dự án đầu tư để Sở Kế hoạch đầu tư phê duyệt dự án và thiết kế cơ sở. Dự kiến trong năm 2015 sẽ hoàn thiện phê duyệt dự án và xin cấp vốn để triển khai trong năm 2016, do đó Công ty đang tích cực phối hợp cùng đơn vị tư vấn thiết kế để theo kịp tiến độ dự án. Dự án xây dựng trường THCS Phùng Khắc Khoan hiện đang chờ Sở Quy hoạch kiến trúc phê duyệt quy hoạch xây dựng, tiến độ dự kiến sẽ chậm hơn.

- Công tác quản lý:

+ Phân công nhiệm vụ trong Ban Tổng giám đốc, gắn quyền hạn và trách nhiệm của từng thành viên Ban Tổng Giám đốc. Tổng giám đốc và các Phó Tổng giám đốc ngoài việc phân công nhiệm vụ cụ thể có trách nhiệm tìm kiếm công việc cho các đơn vị trong Công ty.

+ Tăng cường công tác quản trị nhất là quản trị tài chính để đảm bảo không bị mất vốn và tăng cường công tác quản lý của phòng ban chức năng đối với các đơn vị sản xuất. Giảm tối đa chi phí quản lý doanh nghiệp để đảm bảo sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

+ Tiếp tục tái cấu trúc, hợp lý hóa bộ máy điều hành và sản xuất của Công ty. Nâng cao tinh thần, trách nhiệm và hiệu quả làm việc của cán bộ công nhân viên.

+ Đào tạo đội ngũ lao động hiện có để tích lũy kinh nghiệm, đáp ứng và theo kịp các lĩnh vực kinh doanh mới của Công ty.

+ Tăng cường công tác thu hồi công nợ khách hàng. Cố gắng giải quyết dứt điểm các công nợ tồn đọng lâu và khó đòi. Đẩy nhanh tiến độ công tác thu hồi công nợ nội bộ. Hiện nay, cơ quan chức năng đang vào cuộc giúp đỡ Công ty trong việc thu hồi công nợ của một số đối tượng không còn làm việc ở Công ty.

III.2. Tình hình tài chính

TT	Chỉ số tài chính	Năm 2013	Năm 2014
----	------------------	----------	----------

1	Hiệu quả sử dụng TSLĐ (Doanh thu thuần/Tài sản lưu động bình quân) (%)	43.1	76.08
2	Hiệu quả sử dụng TSCĐ (Doanh thu thuần/GTCL Tài sản cố định bình quân) (%)	2,697	5,894
3	Tỷ suất Lợi nhuận trước thuế/Tổng tài sản(%)	1.96	2.26
4	Tỷ suất Lợi nhuận sau thuế/Tổng tài sản(%)	0.99	1.8
5	Nợ phải trả/Tổng nguồn vốn(%)	42.55	54.6
6	Vốn chủ sở hữu/Tổng nguồn vốn(%)	57.45	45.4
7	Nợ phải thu/Tổng doanh thu (%)	131.99	112.41
8	Nợ phải thu/Tổng tài sản (%)	56.88	74.76

III.3. Những cải tiến về cơ cấu tổ chức, chính sách, quản lý

- Công ty đã thực hiện tái cấu trúc, hợp lý hóa bộ máy chức năng và khối sản xuất của Công ty. Nâng cao tinh thần, trách nhiệm và hiệu quả làm việc của cán bộ công nhân viên. Từ ngày 01/8/2014 hai Phó Tổng Giám đốc đã lên công ty giải quyết công việc chung và không còn trực tiếp kiêm nhiệm hai đơn vị sản xuất. Trong năm 2015, Ban Tổng Giám đốc công ty sẽ trực tiếp cũng lãnh đạo các đơn vị đi tiếp thị, phát triển mở rộng thị trường, tìm kiếm nguồn công việc.

- Trong phân công nhiệm vụ, Tổng Giám đốc trực tiếp chỉ đạo các phòng ban chức năng, các Phó Tổng Giám đốc chỉ đạo SXKD của các đơn vị do mình phụ trách và cùng Tổng Giám đốc chỉ đạo các phòng ban chức năng.

- Trong năm 2014, Ban Tổng Giám đốc đã bổ nhiệm phó phòng Tài chính – Kế toán để hỗ trợ công việc cho Kế Toán trưởng trong công tác quản trị tài chính cũng như các hoạt động chuyên môn khác của Công ty. Tăng cường công tác quản lý chặt chẽ chi phí sản xuất và chi phí quản lý doanh nghiệp, đảm bảo sản xuất kinh doanh có hiệu quả.

- Tiếp tục tái cấu trúc, hợp lý hóa bộ máy điều hành và sản xuất của Công ty. Nâng cao tinh thần, trách nhiệm và hiệu quả làm việc của cán bộ công nhân viên.

- Đào tạo đội ngũ lao động hiện có để tích lũy kinh nghiệm, đáp ứng và theo kịp các lĩnh vực kinh doanh mới của Công ty.

III.4. Kế hoạch phát triển trong tương lai

-Các đơn vị chủ động tiếp cận, phát triển thị trường khi cần có thể xin ý kiến hỗ trợ của của Ban lãnh đạo Công ty. Thị trường viễn thông Hà Nội và TP Hồ Chí Minh hiện tại đã tiếp cận tương đối tốt nhưng các tỉnh còn chưa phát triển nhiều do nguồn công việc còn khó khăn.

- Năm 2014, lĩnh vực thương mại hoạt động khá hiệu quả với kết quả tăng trưởng rất khả quan. Tuy nhiên, sang năm 2015 sẽ gặp khó khăn về dự án thương mại với VNPT do hiện tại đã có đơn vị khác cũng tham gia cung cấp thiết bị viễn thông với ưu thế sản xuất trong nước. Năm 2015, mảng thương mại viễn thông có thể không đạt được sự phát triển như năm 2014, nên Ban lãnh đạo Công ty cũng chủ trương tiếp cận với các dự án thương mại ngoài ngành.

IV. Đánh giá của Hội đồng quản trị về tình hình hoạt động của Công ty

IV.1. Đánh giá của Hội đồng quản trị về các mặt hoạt động của Công ty

Mặc dù năm 2014 có rất nhiều khó khăn và thách thức trong nền kinh tế nói chung và trong lĩnh vực hoạt động truyền thông của HACISCO nói riêng Ban Tổng giám đốc điều hành Công ty đã cùng với CBCNV trong Công ty quyết tâm triển khai phần đầu thực hiện Nghị quyết Đại hội cổ đông ngày 23/5/2014:

- Chỉ tiêu doanh thu: 100.000.000.000 đồng
- Chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế : 3.500.000.000 đồng

- Chỉ tiêu cổ tức:

3-5% (dự kiến)

Kết quả đạt được:

TT	Chỉ tiêu	Kế hoạch	Thực hiện 2014	Tỉ lệ so với NQ
1	Tổng doanh thu	100 tỷ đồng	167.6 tỷ đồng	167.6%
2	Lợi nhuận sau thuế	3.5 tỷ đồng	4.547 tỷ đồng	129.9%
3	Cổ tức	3-5%		

Kết quả đạt được về doanh thu là 167.6 tỷ đạt 167.6% so với kế hoạt đề ra, lợi nhuận là 4.547 tỷ đạt được 129.9% so với mục tiêu của Đại hội Cổ đông.

IV.2. Đánh giá của Hội đồng quản trị về Hoạt động của Ban Giám đốc Công ty

- Năm 2014, Ban lãnh đạo Công ty đã quyết tâm củng cố và giữ vững các thị trường truyền thống là các VNPT tỉnh thành, đặc biệt là các đơn vị lớn của VNPT như: Viễn thông Hà Nội, Viễn thông TP Hồ Chí Minh, Công ty Viễn thông Liên tỉnh (VTN), Công ty thông tin di động Mobiphone, Vinaphone...

- Việc phát triển, triển khai lĩnh vực thương mại thiết bị trong ngành và tiến tới là thương mại ngoài ngành là một hướng đi đúng đắn giúp cho nguồn vốn của Công ty luôn vận động và mang lại hiệu quả trong SXKD. Kết quả đáng khích lệ đó bên cạnh việc đóng góp vào doanh thu, lợi nhuận và sự tăng trưởng của công ty còn thể hiện được sự năng động của một đội ngũ lãnh đạo.

- Ban Tổng Giám đốc đã chủ động tích cực trong việc tìm kiếm thị trường như xây lắp hạ tầng viễn thông cho Công ty mạng lưới Viettel, xây lắp hạ tầng cho các đơn vị điện lực, triển khai hệ thống hạ tầng viễn thông các khu đô thị. Bám sát các dự án nông nghiệp thủy lợi và tu bổ sửa chữa đê điều do Sở nông nghiệp và phát triển nông thôn làm chủ đầu tư đã tạo thêm nguồn công việc nhằm đảm bảo, duy trì, ổn định bộ máy công ty trong giai đoạn khó khăn.

- Hoạt động đầu tư tài chính năm 2014 của Công ty mạng lại hiệu quả tốt. Ngoài lợi nhuận từ tiền gửi tiết kiệm, việc đầu tư vốn góp vào các Công ty hoạt động có hiệu quả mang lại nguồn lợi nhuận được chia lớn (đặc biệt là từ Công ty CP chuyên phát nhanh Bưu điện)

- Tăng cường rà soát, đối chiếu, xác nhận nợ với các đối tượng nợ cả về công nợ nội bộ cũng như công nợ khách hàng. Tăng cường chất lượng thu hồi vốn tất cả các công trình còn tồn đọng. Đã cố gắng giải quyết các công nợ tồn đọng lâu và khó đòi. Tuy nhiên, công tác thu hồi công nợ vẫn chưa đạt kết quả như mong muốn.

- Bổ sung và đào tạo đội ngũ lao động hiện có để tích lũy kinh nghiệm, đáp ứng và theo kịp các lĩnh vực kinh doanh mới của Công ty.

IV.3. Tóm tắt kết quả hoạt động của HĐQT

- Chủ tịch HĐQT đã triệu tập 06 (sáu) cuộc họp định kỳ với các thành viên trong Hội đồng quản trị, các thành viên trong Ban Kiểm soát và mở rộng đến lãnh đạo một số Phòng chức năng, nghiệp vụ, nghe giải trình của Ban Tổng giám đốc về công tác điều hành SXKD năm 2014 và tình hình quản trị Công ty để đề ra các giải pháp thực hiện, tháo gỡ khó khăn trong hoạt động sản xuất kinh doanh và các hoạt động khác của công ty. HĐQT công ty đã tổ chức 06 cuộc họp và ban hành 06 Nghị quyết.

- Qua các cuộc họp Hội đồng quản trị đã quyết định các vấn đề chính sau:

+ Bầu thay thế thành viên HĐQT

+ Phân công nhiệm vụ các thành viên HĐQT

+ Các giải pháp để Công ty hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2014