

TP.HCM 04-2007

GIỚI THIỆU SƠ LƯỢC



**CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP
INDUSTRIAL TECHNIQUE CORPORATION**

HĐQT THÔNG QUA NGÀY 22 THÁNG 03 NĂM 2007

MUC LUC

I./ TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN: 3

1.1 Lịch sử hình thành: 3

1.2 Giới thiệu về Công ty: 3

II./ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY 4

2.1 Đại hội cổ đông: 5

2.2 Hội Đồng Quản Trị: 5

2.3 Ban kiểm soát: 5

2.4 Ban Tổng Giám Đốc: 5

III./ LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG: 5

3.1 Cung cấp và dịch vụ dầu khí: 5

3.2 Xây lắp Cơ Điện: 6

3.3 Cung cấp Thiết bị công nghiệp nặng: 6

3.4 Cung cấp thiết bị điện - tự động hóa: 6

3.5 Công nghệ thông tin: 7

3.6 Thương mại điện tử: 7

IV. TRÌNH ĐỘ NĂNG LỰC VÀ ĐỘI NGŨ CB-CNV CÔNG TY: 7

4.1 Trình độ công nghệ: 7

4.2 Đội ngũ nhân sự: 7

4.3 Phương tiện và dụng cụ thi công: 8

V. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH. 8

5.1 Hoạt động Marketing: 8

5.2 Nhân hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế bản quyền 8

5.3 Báo cáo một số kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất 8

5.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh 8

5.5 Vị thế của Công ty so với các đơn vị khác trong cùng ngành 9

5.6 Triển vọng phát triển của Công ty 10

5.7 Định hướng chiến lược phát triển Công ty: 10

5.8 Chính sách cổ tức 11

5.9 Tài sản cố định: 11

VI. KẾ HOẠCH CHIẾN LƯỢC THỰC HIỆN TRONG 3 NĂM 11

6.1 Mục tiêu phát triển: 11

6.2 Dự án đầu tư: 12

6.3 Dự kiến tăng vốn điều lệ: 12

6.4 Tài chính: 12

6.5 Nhân lực: 12

6.6 Lợi nhuận: 12

6.7 Cổ tức: 12

I./ TÓM TẮT QUÁ TRÌNH HÌNH THÀNH VÀ PHÁT TRIỂN:

1.1 Lịch sử hình thành:

Công ty Cổ Phần Kỹ Thuật Công Nghiệp tiền thân là Công ty TNHH Kỹ Thuật Công Nghiệp được thành lập ngày 01/07/2002 theo giấy phép số 4102010553 của Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP.HCM.

Năm 2004, Công ty chuyển sang hoạt động dưới hình thức Công ty cổ phần theo giấy phép số 4103002159 của của Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP.HCM cấp ngày 10/03/2004.

1.2 Giới thiệu về Công ty:

- | | |
|--------------------------|--|
| 1.2.1 Tên Công ty | : Công ty Cổ Phần Kỹ Thuật Công Nghiệp |
| 1.2.2 Tên tiếng Anh | : Industrial Technique Corporation |
| 1.2.3 Tên viết tắt | : INTECH |
| 1.2.4 Biểu tượng Công ty | : |



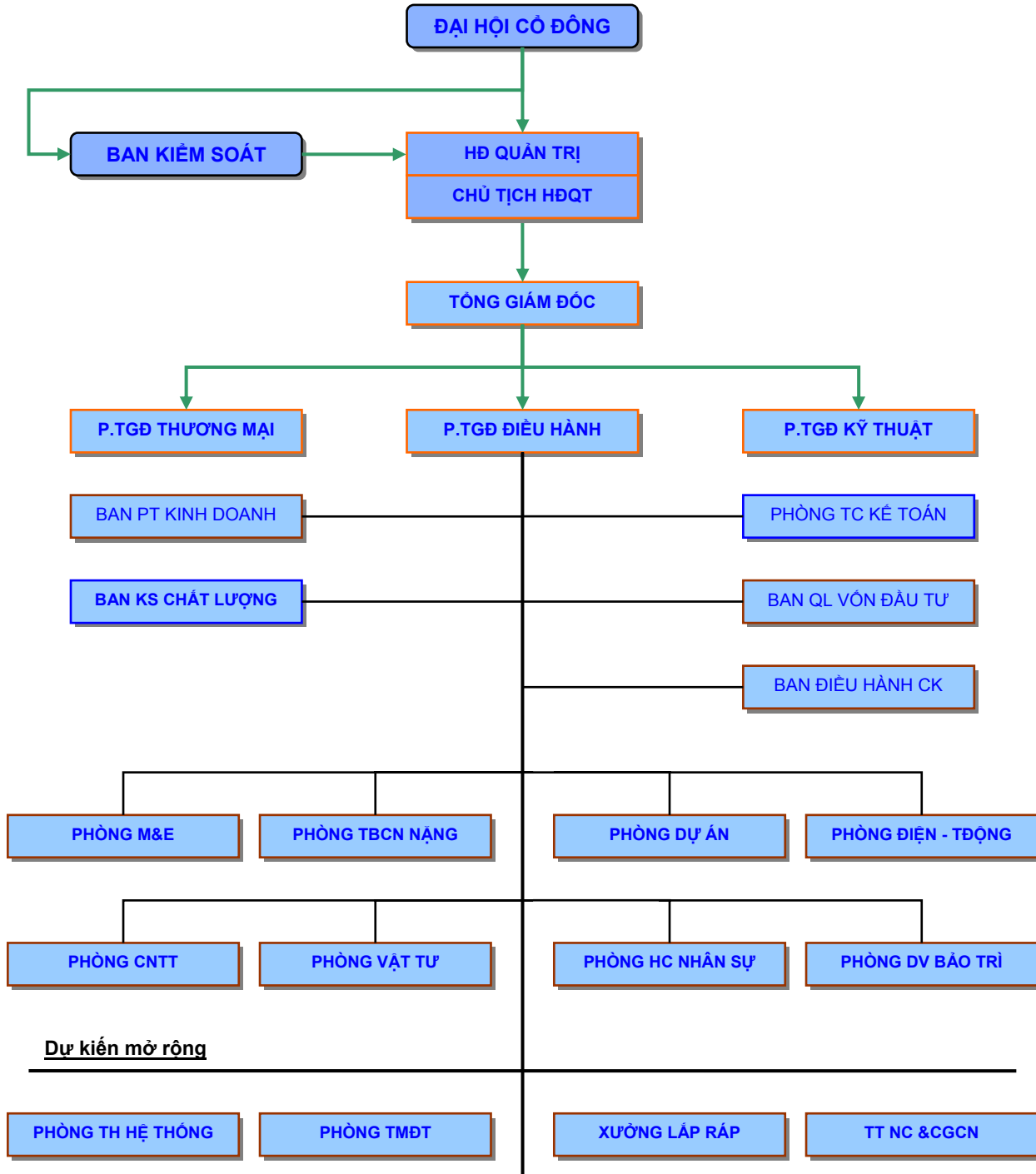
- | | |
|--|---|
| 1.2.5 Vốn điều lệ | : 15.000.000.000 VNĐ (Mười lăm tỷ đồng chẵn). |
| 1.2.6 Trụ sở chính | : Lầu 4, số 8, Lê Duẩn, P. Bến Nghé, Q.1, Tp.HCM. |
| 1.2.7 Điện thoại | : (84-8) 4040908 |
| 1.2.8 Fax | : (84-8) 4040904 |
| 1.2.9 Trang web | : www.intechco.com |
| 1.2.10 Email | : intechco@hcm.vnn.vn |
| 1.2.11 Giấy chứng nhận đăng ký kinh doanh: | Số 4103002159 của của Sở Kế Hoạch và Đầu Tư TP.HCM cấp ngày 10/03/2004. |
| 1.2.12 Ngành nghề kinh doanh: | <ul style="list-style-type: none">❖ Sản xuất máy móc thiết bị phục vụ công nghiệp và dân dụng.❖ Mua bán thiết bị điện - điện tử - tin học, thiết bị phục vụ đào tạo và giảng dạy, thiết bị văn phòng❖ Thiết bị công nghiệp, phụ tùng, vật tư nguyên liệu sản xuất công nghiệp, hàng kim khí điện máy.❖ Mua bán, lắp đặt, bảo trì hệ thống, thiết bị công nghiệp, thiết bị bảo vệ - thu sét - chiếu sáng quan sát, thiết bị điện - điện lạnh - điện tử tự động.❖ Xây dựng các công trình công nghiệp, dân dụng.❖ Mua bán, lắp đặt, sửa chữa máy phát điện.❖ Mua bán thiết bị kiểm định, thiết bị đo trong ngành công nghiệp.❖ Thi công lắp đặt, xây dựng công trình hệ thống chiếu sáng công cộng, hệ thống chiếu sáng đô thị, hệ thống đèn tín hiệu giao thông, phòng cháy chữa cháy.❖ Đại lý cung cấp dịch vụ bưu chính viễn thông. Sản xuất và cài đặt phần mềm tin học.❖ Xây dựng mạng lưới điện (đường dây và trạm biến áp) từ 35KV trở xuống./. |

Công ty INTECH hoạch định chiến lược cụ thể cho từng giai đoạn phát triển và đã thực hiện một cách nghiêm túc phương án đề ra nên đã đạt được những kết quả đáng khích lệ, quy mô hoạt động của Công ty ngày càng mở rộng. Thành quả đạt được, đó là nhờ tập thể CB-CNV Công ty đã nỗ lực hết mình trong hoạt động kinh doanh và quan trọng nhất là sự ủng hộ nhiệt tình của Quý khách hàng, các đối tác đã tin cậy vào năng lực cũng như uy tín của INTECH để cùng nhau phát triển.

Năng lực sáng tạo kết hợp với những kinh nghiệm quản lý và trình độ kỹ thuật đã giúp INTECH nhanh chóng khẳng định tên tuổi của mình trong số những nhà thầu cơ điện có tên tuổi trong cả nước và đã được nhiều nhà đầu tư nước ngoài tin nhiệm giao các gói thầu Cơ Điện cho INTECH khi đầu tư vào thị trường Việt Nam.

II./ CƠ CẤU TỔ CHỨC CÔNG TY

Công ty Cổ phần Kỹ Thuật Công Nghiệp được tổ chức và hoạt động tuân thủ theo Luật Doanh Nghiệp đã được nước Cộng Hòa Xã Hội Chủ Nghĩa Việt Nam khóa XI kỳ họp thứ 8 thông qua ngày 29/11/2005. Các hoạt động của Công ty tuân thủ theo luật doanh nghiệp, các luật khác có liên quan và Điều lệ Công ty được HĐQT thông qua. Cơ cấu tổ chức của Công ty được thể hiện qua sơ đồ sau:



SƠ ĐỒ TỔ CHỨC CÔNG TY INTECH

Trụ sở Công ty đặt phòng làm việc của: Hội Đồng Quản Trị, Ban giám đốc và các phòng ban chức năng.

2.1 Đại hội đồng cổ đông:

Gồm tất cả các cổ đông có quyền biểu quyết, là cơ quan có quyền lực cao nhất của Công ty. Đại hội đồng cổ đông có nhiệm vụ:

- 2.1.1 Thông qua, sửa đổi, bổ sung điều lệ.
- 2.1.2 Thông qua kế hoạch phát triển của Công ty, thông qua báo cáo tài chính hàng năm, báo cáo của HĐQT, Ban kiểm soát.
- 2.1.3 Quyết định số lượng thành viên HĐQT.
- 2.1.4 Bầu, bãi nhiệm các thành viên Hội Đồng Quản Trị, Ban kiểm soát và phê chuẩn việc Hội Đồng Quản Trị bổ nhiệm Tổng Giám Đốc điều hành.

2.2 Hội Đồng Quản Trị:

Cơ quan quản lý cao nhất của Công ty, quản trị Công ty giữa hai kỳ đại hội. Các thành viên Hội Đồng Quản Trị được các cổ đông bầu. Hội Đồng Quản Trị đại diện cho các cổ đông, có toàn quyền nhân danh Công ty để quyết định mọi vấn đề liên quan đến mục đích, quyền lợi của Công ty trừ những vấn đề thuộc thẩm quyền của đại hội cổ đông.

Chủ tịch Hội Đồng Quản Trị là người đại diện theo pháp luật của Công ty.

2.3 Ban kiểm soát:

Cơ quan trực thuộc đại hội đồng cổ đông, do đại hội đồng cổ đông bầu ra. Ban kiểm soát có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, hợp pháp trong điều hành hoạt động kinh doanh, báo cáo tài chính của Công ty. Ban kiểm soát hoạt động độc lập với Hội Đồng Quản Trị và ban Tổng Giám Đốc.

Ban kiểm soát chịu trách nhiệm trước Đại Hội Đồng Cổ Đông và pháp luật về những công việc thực hiện của Ban.

2.4 Ban Tổng Giám Đốc:

- 2.4.1 **Tổng Giám Đốc:** Người điều hành và quyết định cao nhất về tất cả các vấn đề liên quan đến hoạt động hàng ngày của Công ty và chịu trách nhiệm trước Hội Đồng Quản Trị về việc thực hiện các quyền và nhiệm vụ được giao.
- 2.4.2 **Phó Tổng Giám Đốc điều hành:** Phụ trách các hoạt động về tổ chức hành chính, kế toán và thay mặt Tổng Giám Đốc khi được ủy quyền. Phụ trách xử lý các hoạt động hàng ngày của Công ty và các vấn đề liên quan và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc.
- 2.4.3 **Phó Tổng Giám Đốc Thương Mại:** Phụ trách toàn bộ các hoạt động kinh doanh thương mại của Công ty và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc.
- 2.4.4 **Phó Tổng Giám Đốc Kỹ thuật:** Phụ trách toàn bộ các hoạt động liên quan đến Kỹ Thuật của Công ty và chịu trách nhiệm trước Tổng Giám Đốc.

III./ LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG:

Hoạt động kinh doanh của Công ty Cổ Phần Kỹ Thuật Công Nghiệp (INTECH) chủ yếu tập trung vào các lĩnh vực kinh doanh thương mại sau:

3.1 Cung cấp và dịch vụ dầu khí:

Thị trường dầu khí là một trong những thị trường tiềm năng nhất của Việt Nam. Doanh thu từ ngành dầu khí hiện đang chiếm khoảng 25% tổng thu ngân sách quốc gia. Để đạt được sản lượng khai thác như vậy, đòi hỏi phải được đầu tư đúng mức và bảo dưỡng thường xuyên các trang thiết bị để phục vụ cho việc khai thác dầu khí. Doanh số mua sắm hàng năm của riêng Xí Nghiệp liên doanh Vietsovpetro khoảng 600 triệu USD.

Nhận thấy đây là thị trường đầy tiềm năng, Công ty INTECH đã từng bước xâm nhập vào thị trường dầu khí và đã được xí nghiệp liên doanh Vietsovpetro chính thức gọi mời thầu. Như vậy, INTECH chính thức trở thành Công ty cung cấp và dịch vụ trong ngành dầu khí. Công ty INTECH là một trong số ít các Công ty được sự gọi thầu từ Vietsovpetro và các Công ty thuộc Petro Việt Nam

Với thế mạnh là Công ty cung cấp các dịch vụ trong lĩnh vực dầu khí, Công ty cổ phần Kỹ Thuật Công Nghiệp xây dựng đội ngũ nhân sự chuyên đầu thầu cung cấp vật tư, trang thiết bị phục vụ ngành dầu khí, các ngành công nghiệp khác và dân dụng. .

INTECH đã và đang cung cấp hàng hóa và dịch vụ cho các Công ty sau:

- 3.1.1 Xí nghiệp liên doanh VietSovPetro - VSP.
- 3.1.2 Công ty dịch vụ kỹ thuật dầu khí - PTSC.
- 3.1.3 Nhà máy điện Phú Mỹ 3 tại Bà Rịa - Vũng Tàu – PM3.
- 3.1.4 Các Công ty dầu khí khác

3.2 Xây lắp Cơ Điện:

INTECH là một trong những nhà thầu hàng đầu của Việt Nam trong lĩnh vực Xây lắp Cơ Điện cho các khu công nghiệp và cao ốc (M&E Services).

INTECH đã tham gia các công trình lớn và đã đem lại những kinh nghiệm quý báu và khẳng định uy tín, thương hiệu của Công ty trên thương trường. Năng lực sáng tạo kết hợp với những kinh nghiệm quản lý và trình độ kỹ thuật đã giúp INTECH nhanh chóng khẳng định tên tuổi của mình trong số những nhà thầu cơ điện có tên tuổi trong cả nước và đã được nhiều nhà đầu tư nước ngoài tin nhiệm giao các gói thầu Cơ Điện cho INTECH khi đầu tư vào thị trường Việt Nam.

Khi thi công các công trình cho các chủ đầu tư nước ngoài INTECH đã tạo được sự tin nhiệm thông qua chất lượng công trình, tiến độ công việc và quan trọng hơn cả là tinh thần trách nhiệm.

INTECH là nhà thầu thực hiện trọn gói các hệ thống dịch vụ kỹ thuật trong các lĩnh vực:

- 3.2.1 **Lĩnh vực cơ:** Hệ thống điều hoà không khí và thông gió trung tâm, hệ thống phòng chống cháy, hệ thống cấp thoát và xử lý nước, hệ thống gaz trung tâm, hệ thống thang máy.v.v
- 3.2.2 **Lĩnh vực điện:** Hệ thống điện động lực và chiếu sáng, hệ thống điều khiển tự động tòa nhà (BMS).
- 3.2.3 **Lĩnh vực an toàn:** Hệ thống thông tin liên lạc, hệ thống báo cháy, hệ thống an ninh & giám sát, hệ thống chống sét.
- 3.2.4 **Lĩnh vực Tự động hóa:** hệ thống điều khiển tự động trong nhà xưởng.
- 3.2.5 **Lắp đặt dây chuyên & chuyển giao công nghệ:** Hệ thống dây chuyên tự động, lắp ráp, vận hành theo hướng dẫn của nhà cung cấp.

3.3 Cung cấp Thiết bị công nghiệp năng:

Công nghiệp Việt Nam trên đà phát triển nhất là sau khi hội nhập WTO, đánh giá được nhu cầu ngày càng tăng của thị trường, Công ty INTECH mở rộng hoạt động kinh doanh nhằm phục vụ thị trường ngày một tốt hơn.

Sự phát triển mạnh mẽ của nền kinh tế nước nhà dẫn đến việc thiếu hụt điện năng một cách nghiêm trọng. Việc trang bị máy phát điện dự phòng để ổn định các hoạt động kinh doanh sản xuất của doanh nghiệp là thiết yếu. Thấy được điều đó, Công ty INTECH đã tổ chức các hoạt động kinh doanh của mình cho hợp lý bằng cách gia tăng thêm hoạt động kinh doanh máy phát điện phục vụ cho công nghiệp và dân dụng.

Thị trường máy phát điện là một thị trường đầy tiềm năng và ngày càng một lớn mạnh theo đà phát triển kinh tế của đất nước và tốc độ đáp ứng ngày một thiếu hụt của ngành điện lực. Hiện tại Công ty INTECH là Công ty chuyên cung cấp các thiết bị công nghiệp như: Máy phát điện, Xe nâng, Máy nén khí của các hãng nổi tiếng như: Caterpillar, Mitsubishi, cummins, FG wilson, Sandav, Pramac, Kobuta, Broadbrown.

Tham khảo thêm tại trang: www.mayphat.com

Ngoài ra, INTECH còn cung cấp các thiết bị công nghiệp khác như: Xe nâng forklift, Máy nén khí, máy hàn điện, máy CNC .v.v. Đây là thị trường tiềm năng, đem lại hiệu quả hoạt động kinh doanh cao.

3.4 Cung cấp thiết bị điện - tự động hóa:

Nền kinh tế phát triển không thể thiếu được vai trò của công nghiệp hóa, hiện đại hóa. Nắm được nhu cầu cần thiết của thị trường, INTECH đã tổ chức các hoạt động kinh doanh phù hợp với thực tế và Công ty INTECH là nhà phân phối, đại lý cung cấp các thiết bị điều khiển động cơ như Biến tần, các bộ điều khiển lập trình PLC, các sensor và các thiết bị trong ngành tự động, các hãng cung cấp chính như: ABB, OMRON, A&B, SCHNIEDER, NAMBUK, F.C

KOREA .v.v . Ngoài ra, INTECH còn cung cấp các thiết bị điện như: MCCB, CB, ổ cắm, công tắc của các hãng như SCHNIEDER, LG, SINO, MPE, CLIPSAL v.v. dây cáp điện như: TAYA, CADIVI, EVERTOP .v.v

3.5 Công nghệ thông tin:

Trên thế giới, trong hơn một thập niên vừa qua công nghệ thông tin là một trong những ngành nghề phát triển nhanh nhất làm thay đổi đời sống của nhân loại . Ở Việt Nam, công nghệ thông tin là một lĩnh vực đang có khuynh hướng phát triển mạnh trong những năm gần đây và được đánh giá phát triển tốt cho những năm sắp tới. Chính vì thế, Công ty INTECH đang cố gắng mở rộng các hoạt động liên quan đến lĩnh vực công nghệ thông tin như: Thiết kế, xây dựng các trang WEB, chương trình ứng dụng và các chương trình chức năng. Ngoài ra, đây là bước đầu để Công ty định hình và phát triển mảng thương mại điện tử.

Hiện tại, mảng công nghệ thông tin chủ yếu phục vụ hỗ trợ cho các hoạt động kinh doanh khác của Công ty. Một số trang web do phòng công nghệ thông tin xây dựng như sau:

- 3.5.1 Trang web : www.intechco.com
- 3.5.2 Trang web : www.techmartdaily.com
- 3.5.3 Trang web : www.mayphat.com
- 3.5.4 Trang web : www.tongkhaigiang.com
- 3.5.5 Trang web : www.chungkhoan24.com

Các trang web đang xây dựng như:

- 3.5.6 Trang web : www.nhathaucodien.com
- 3.5.7 Trang web : www.xenangforklift.com
- 3.5.8 Trang web : www.budgetgen.com

3.6 Thương mại điện tử:

Công ty đang từng bước hình thành mảng thương mại điện tử. Hiện tại Công ty đã xây dựng và quản trị 04 trang web thương mại điện tử đang trong giai đoạn thử nghiệm. Sau khi quảng bá phát triển tốt các trang web do phòng công nghệ thông tin thực hiện, Công ty sẽ chuyển sang thương mại hóa và chính thức đưa vào hoạt động mảng thương mại điện tử.

IV. TRÌNH ĐỘ NĂNG LỰC VÀ ĐỘI NGŨ CB-CNV CÔNG TY:

4.1 Trình độ công nghệ:

Do đặc điểm Công ty là Công ty thương mại, dịch vụ, công nghệ thông tin. Do đó, trình độ tay nghề và công nghệ được xem như một trong những yếu tố quyết định sự thành công. Công ty INTECH tự hào là có một đội ngũ Kỹ Sư lành nghề và có trình độ trong lĩnh vực công tác của mình.

4.2 Đội ngũ nhân sự:

Đội ngũ nhân sự của INTECH được đào tạo chính quy, các kỹ sư và công nhân lành nghề của INTECH được rèn luyện qua các công trình xây lắp cho các nhà thầu nước ngoài. Chính vì thế, INTECH thi công các công trình chất lượng cao đòi hỏi trình độ công nghệ và tay nghề cao.

Đội ngũ nhân sự của INTECH không ngừng học hỏi để làm thỏa mãn các nhu cầu của khách hàng:

STT	Trình độ	Khối Quản lý & Văn phòng	Khối Dịch vụ kỹ thuật	Khối thương mại	Tổng số	Tỷ lệ	
1	Thạc sĩ	1	0	0	1	2,2%	
2	Kỹ sư	2	7	9	18	40%	
3	Cử Nhân	2	2	2	6	13,3%	
4	Cao Đẳng	2	1	0	3	6,7%	
5	Kỹ Thuật Viên	1	16	0	17	37,8%	
6	Công nhân	<i>Theo từng dự án.</i>					
	Tổng số	45 người					

Ngoài ra, INTECH còn có các thầu phụ là các đơn vị vệ tinh để thực hiện các gói thầu nhỏ hơn khi INTECH thực hiện các dự án lớn mang tính Tổng thầu.

4.3 Phương tiện và dụng cụ thi công:

Các biện pháp kỹ thuật trong các hoạt động dịch vụ của Công ty đều đảm bảo an toàn và hiệu quả. Trang thiết bị, dụng cụ thi công và dụng cụ văn phòng khác của Công ty được trang bị tương tự như các Công ty khác trong cùng lĩnh vực.

V. HOẠT ĐỘNG KINH DOANH.

5.1 Hoạt động Marketing:

Công ty Kỹ Thuật Công Nghiệp sử dụng thương hiệu INTECH cho các hoạt động kinh doanh của Công ty. Công ty thực hiện việc quảng bá thương hiệu INTECH bằng cách quảng cáo qua các phương tiện thông tin đại chúng như:

- 5.1.1 Trang web : www.intechco.com
- 5.1.2 Trang vàng niên giám
- 5.1.3 Trang vàng Việt Nam
- 5.1.4 Hội chợ triển lãm trong nước

5.2 Nhãn hiệu thương mại, đăng ký phát minh sáng chế bản quyền

Nhãn hiệu hàng hóa:



Đã được đăng ký và được cục sở hữu trí tuệ thuộc bộ Khoa Học và Công nghệ cấp giấy chứng nhận đăng ký nhãn hiệu hàng hóa số: 69462 cấp theo quyết định số: A381/QĐ9-ĐK, ngày: 10/01/2006.

5.3 Báo cáo một số kết quả hoạt động kinh doanh trong 2 năm gần nhất

STT	NỘI DUNG	Đơn vị tính	Thực hiện năm 2005	Thực hiện năm 2006	Tỷ lệ % đạt so với năm 2005
1	Doanh số	1.000 đồng	11,101,834	20,523,201	184.86%
2	Kim ngạch xuất khẩu	USD	61,816	75,650	122.38%
3	Kim ngạch nhập khẩu	USD	107,000	81,402	
		EUR	15,000		
		GBP	15,260		
4	Nộp ngân sách	1.000 đồng	353,057	208,429	-59.04%
5	Lợi nhuận	1.000 đồng	25,980	29,823	114.79%

Do phát triển nhanh trong năm vừa qua nên lượng vốn lưu động không thể đáp ứng kịp thời cho các hoạt động kinh doanh. Do vậy, Công ty INTECH đã sử dụng phương án nhập ủy thác qua các công ty có tiềm lực tài chính mạnh và bán hàng trực tiếp đến khách hàng của công ty.

5.4 Các nhân tố ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh

5.4.1 Những nhân tố khó khăn:

Do sự biến động giá nguyên vật liệu trên thị trường thế giới những năm gần đây cũng gây ảnh hưởng lớn đến việc biến động giá thiết bị, nguyên liệu đầu vào trên thị trường.

Trong lĩnh vực hoạt động xây lắp công trình thì cáp điện là một trong những sản phẩm thiết bị chiếm tỉ trọng giá thành lớn trong hoạt động xây lắp điện. Chính vì vậy, khi có sự thay đổi về giá cáp điện đều gây ảnh hưởng bất lợi cho nhà thầu. Công ty INTECH cũng không thể tránh khỏi quy luật đó. Tuy nhiên để khắc phục phần nào việc biến động giá, Công ty có một số biện pháp nghiệp vụ như đặt hàng trước, chốt giá đầu vào và đầu ra có tỷ số hợp lý .v.v. Ngoài ra, Công ty không có kho bãi chứa đựng và dự trữ nhiều nên sự biến động mang tính ngắn hạn không làm ảnh hưởng đến hoạt động kinh doanh của Công ty.

Sự biến động giá trên thị trường thế giới cũng ảnh hưởng đến các hoạt động chào thầu. tuy nhiên, do đặc điểm Công ty chào thầu chủ yếu trong thị trường dầu khí nên sự biến động về giá trong một chừng mực nào đó có thể giảm thiểu rủi ro bằng những biện pháp nghiệp vụ.

5.4.2 Những nhân tố thuận lợi:

Công ty INTECH hoạt động trong lĩnh vực Cơ Điện và đã tạo dựng được uy tín trên thương trường. Do đó, Công ty nhận được một số các ưu đãi từ các nhà cung cấp như: TAYA, EVERTOP, MPE, LG, DUHAL, CLIPSAL v.v. như ưu đãi về hạn mức tín chấp giao hàng trước trả tiền sau, thời gian cung cấp hàng nhanh chóng, hạn mức gói đầu và chiết khấu hoa hồng cao.

INTECH có các nhà cung cấp là các đối tác quen thuộc, chính vì vậy các biến động về giá cả luôn được các nhà cung cấp thông báo trước để từ đó Công ty có kế hoạch hợp lý trong việc đặt hàng.

INTECH có đội ngũ nhân sự ố định có trình độ và kinh nghiệm và cán bộ công nhân viên cần cù ham học hỏi và có tay nghề có ý thức gắn bó lâu dài với Công ty.

Các khách hàng truyền thống của Công ty ngày càng mở rộng các hoạt động kinh doanh và INTECH được lựa chọn là nhà thầu khi thực hiện công việc. Đây là những khách hàng chủ yếu của Công ty trong thời gian tới và là một lợi thế để từ đó thu hút thêm nhiều khách hàng mới trong tương lai. Để đạt được điều đó là một nỗ lực không ngừng của tập thể CB CNV công ty trong việc tạo dựng uy tín với khách hàng.

5.4.3 Các biện pháp giảm thiểu rủi ro:

- ❖ Thường xuyên theo dõi giá cả để cập nhật và dự đoán biến động giá để đàm phán với nhà cung cấp.
- ❖ Không ngừng tìm kiếm các đối tác nước ngoài để nhập khẩu trực tiếp tạo thế chủ động về giá và chất lượng.
- ❖ Ký kết các hợp đồng nguyên tắc với nhà cung cấp để đảm bảo mức giá bình ổn khi thấy thị trường có những biến động lớn về giá.
- ❖ Có các phương án dự phòng thay thế để chủ động khi có sự thay đổi từ nhà cung cấp.

5.5 Vị thế của Công ty so với các đơn vị khác trong cùng ngành

Các công trình nhà máy xí nghiệp được xây dựng rầm rộ trong những năm gần đây kéo theo hoạt động của các nhà thầu cũng phát triển tạo ra công ăn việc làm cho xã hội và giá trị tích lũy cho các doanh nghiệp.

Các nhà thầu cơ điện hiện nay có thể chia ra làm 3 đẳng cấp như sau: các Tổng thầu lớn, các thầu chính, và các thầu phụ cùng hoạt động trong một lĩnh vực và tương hỗ lẫn nhau trong phân khúc thị trường.

Các tập đoàn, Công ty lớn làm tổng thầu trong lĩnh vực M&E như: KURIHARA, YURTEC, COTEC, COFICO, SEAREFICO, REETECH .v.v. Đây là những Công ty mà INTECH đang phấn đấu để bước lên vị trí này. Các nhà thầu chính chuyên xây dựng cho các nhà xưởng, nhà cao tầng: INTECH, SME, QME, TOÀN THỊNH PHÁT , ROSACO.v.v. Các nhà thầu phụ là các đơn vị vệ tinh cho các nhà thầu chính và các tổng thầu. Công ty INTECH hiện tại tuy chưa đạt đến tầm vóc của các tổng thầu lớn nhưng có đầy đủ tiềm năng để có thể trở thành tổng thầu.

Do INTECH có các mối quan hệ rộng khắp trong và ngoài nước nên INTECH hiện là đại lý, nhà phân phối của rất nhiều hãng danh tiếng trên thế giới như: CATERPILAR, ABB, SCHNIEDER, WAVE RADAR, ANNDERAA, A&B, MITSUBISHI, PRAMAC, KOBUTA .v.v. chính vì thế, INTECH cung cấp hàng hóa dịch vụ cho các ngành công nghiệp. Đặc biệt là thị trường Dầu Khí.

Do đó, INTECH vừa có hoạt động trong lĩnh vực kỹ thuật vừa có hoạt động trong lĩnh vực thương mại và công nghệ thông tin. Như vậy, INTECH hoạt động đa ngành nghề và bổ sung cho nhau trong các hoạt động kinh doanh của mình.

5.6 Triển vọng phát triển của Công ty

Trong thời kỳ hội nhập, các tập đoàn trong và ngoài nước mở rộng các hoạt động kinh doanh trở thành xu hướng tất yếu cùng với việc phát triển tốc độ cao và liên tục của nền kinh tế Việt Nam trong bối cảnh hội nhập và toàn cầu hóa. Xu hướng phát triển chung của xã hội và sự gia tăng nhu cầu xây dựng các cao ốc, xây dựng nhà xưởng là tất yếu trong một thời gian dài sắp tới. Chính vì thế, dự báo về việc tiếp tục phát triển của các nhà thầu là tất yếu và mở ra một triển vọng hết sức to lớn cho các nhà thầu phát triển ổn định và INTECH không phải là một ngoại lệ.

Công ty INTECH đang từng bước phát triển và cố gắng nâng tầm Công ty lên xây lắp trọn gói các công trình nhà xưởng cao ốc để trở thành tổng thầu. Để đạt được điều đó, không chỉ có chuẩn bị đội ngũ nhân sự mà còn chuẩn bị lực năng tài chính đủ mạnh và các biện pháp đồng bộ khác.

Việc phát triển và mở rộng các hoạt động sản xuất kinh doanh kéo theo việc mua sắm các trang thiết bị công nghiệp. Nền công nghiệp hóa, hiện đại hóa tuy phát triển mạnh những năm gần đây nhưng nhìn chung còn lạc hậu so với trình độ phát triển của khu vực và trên thế giới. Chính vì thế, thị trường thị bị công nghiệp hiện nay còn nhỏ lẻ và sẽ có xu thế phát triển mạnh hơn nữa trong những năm sắp tới. Do đó, mảng cung cấp trang thiết bị công nghiệp là một mảng hoạt động kinh doanh đầy tiềm năng của Công ty INTECH.

Thị trường khai thác dầu khí những năm gần đây có một số tín hiệu tốt như việc tìm thấy một số mỏ mới như: Sư Tử Đen, Sư Tử Vàng, Sư Tử Trắng, Hải Sư Trắng, Tê Giác Trắng, Rạng Đông v.v. làm tăng thêm tiềm năng khai thác dầu khí trên khắp các thềm lục địa ở Việt Nam. Như vậy, việc cung cấp các trang thiết bị phục vụ cho việc khai thác dầu khí sẽ còn tiếp tục và phát triển và đó là một trong những hoạt động kinh doanh chủ lực của INTECH. Công ty INTECH tập trung kế hoạch kinh doanh trong ngành Dầu khí và coi đây là kế hoạch trọng điểm. Chuẩn bị cho kế hoạch đó, Công ty sẽ cho xây dựng và thành lập VPĐD của Công ty tại Vũng Tàu và mở rộng toàn diện các hoạt động kinh doanh của mình trong các lĩnh vực Dầu khí.

Mảng công nghệ thông tin đang được chú trọng nhất là sau khi hội nhập WTO. Các dịch vụ về công nghệ thông tin sẽ phát triển khi các hoạt động thanh toán qua ngân hàng trở thành thói quen trong đời sống sinh hoạt của nhân dân và các hoạt động kinh doanh của các tổ chức. Trong năm vừa qua, các tổ chức nhân hàng đều mở rộng các dịch vụ tiện ích của mình và khi có các ngân hàng nước ngoài đặt chân vào Việt Nam thì các dịch vụ ngân hàng sẽ được cải thiện rõ nét. Khi đó thương mại điện tử trở thành một trong những lựa chọn hấp dẫn nhất để đầu tư.

Như vậy, nhìn chung INTECH đang định hướng các hoạt động kinh doanh của mình vào các thị trường tiềm năng và mang tính chiến lược lâu dài. Các mảng hoạt động kinh doanh của INTECH mang tính công nghệ - kỹ thuật và theo đúng xu thế phát triển của đất nước.

5.7 Định hướng chiến lược phát triển Công ty:

5.7.1 Củng cố thị trường hiện hữu và kế hoạch phát triển thị trường mới:

Hiện tại, INTECH đã xây dựng được thị trường cho các hoạt động kinh doanh của mình. INTECH cố gắng thực hiện tốt các công việc với các đối tác để từ đó cùng với khách hàng hợp tác để cùng phát triển.

Chính sách chăm sóc các khách hàng thân thuộc, khách hàng chiến lược phải được xây dựng. Tạo uy tín và niềm tin trong công việc để từ đó khẳng định được vị trí của mình trên thương trường. Phần đầu trong vòng 2 năm nữa INTECH trở thành tổng thầu cho các công trình trọng điểm.

Với quan điểm, làm tốt những gì đã tạo dựng rồi mới phát triển tiếp thị trường khác, INTECH mong muốn nhân rộng mô hình hoạt động của Công ty đến các khu vực khác như: Miền Bắc, Miền Trung

Với mong muốn triển khai các kế hoạch một các bài bản và có đầu tư đúng mức để làm nền tảng cho những hoạt động kinh doanh của mình. INTECH đang từng bước đẩy mạnh các hoạt động của mình ra các tỉnh theo yêu cầu của hoạt động kinh doanh như: Đà Nẵng, Tiền Giang, Bình Dương, Vũng Tàu . Đây là những tỉnh có tốc độ kinh tế phát triển nhanh và năng động.

Việc chọn định hướng phát triển kinh doanh đến các tỉnh trên được INTECH cân nhắc trong định hướng của mình do các lợi thế như:

- ❖ Hoạt động kinh doanh của INTECH đang triển khai thực hiện tại các tỉnh nêu trên.
- ❖ Tiềm năng kinh tế của các tỉnh trên được đánh giá tốt và có các dự án đầu tư lớn
- ❖ Mở rộng thêm các hoạt động kinh doanh khác tại các địa bàn nêu trên.
- ❖ Có cơ hội cho các hoạt động kinh doanh của Công ty phát triển.
- ❖ Vị trí địa lý và khả năng kiểm soát khi cần thiết.

5.7.2 Sắp xếp lại bộ máy tổ chức:

Do INTECH hoạt động trong lĩnh vực đòi hỏi chuyên môn nghiệp vụ, kinh nghiệm và khả năng nắm bắt công việc, xu hướng của thị trường tốt. Nhận thức được điều đó, INTECH luôn tạo điều kiện cho các cán bộ công nhân viên tham gia các khóa đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn.

Đồng thời, việc tổ chức sắp xếp lại bộ máy cho phù hợp với hoạt động kinh doanh là điều luôn được chú trọng trong công tác bố trí và điều động cán bộ công nhân viên của Công ty.

5.7.3 Phát triển nguồn nhân lực:

INTECH luôn chú trọng vào nguồn nhân lực của Công ty và coi đó là tài sản quý giá nhất mang lại thành công cho Công ty. Việc xây dựng chính sách tốt để phát triển nguồn nhân lực là một trong những ưu tiên hàng đầu. Trong bối cảnh hiện nay, các tập đoàn đa quốc gia và các tập đoàn lớn trong nước đang cố gắng thu hút các nhân sự giỏi dẫn đến các Công ty vừa và nhỏ thiết hụt nhân lực hoặc không tìm được nhân sự có trình độ chuyên môn giỏi. Chính vì thế, INTECH nhận thức được việc đó nên đang xây dựng các chính sách giữ người giỏi và thu hút người tài về Công ty.

Trong những năm tới, Công ty sẽ thực hiện việc tuyển dụng nhân viên có trình độ và kinh nghiệm giỏi và tăng cường công tác đào tạo nghiệp vụ cho nhân viên Công ty, cung cấp các điều kiện làm việc tốt và chế độ khen thưởng kịp thời đối với các nhân viên, tập thể phòng ban có thành tích xuất sắc, có sáng kiến tạo lợi nhuận cho Công ty nhằm khuyến khích người lao động phát huy tối đa năng lực của mình.

5.8 Chính sách cổ tức

Công ty tiến hành trả cổ tức cho cổ đông khi kinh doanh có lãi, đã hoàn thành các nghĩa vụ nộp thuế và các nghĩa vụ tài chính khác theo quy định của pháp luật, ngay khi trả hết các số cổ tức đã định, Công ty vẫn đảm bảo thanh toán đủ các khoản nợ và các các nghĩa vụ tài sản khác đến hạn phải trả.

Tỷ lệ chi trả cổ tức được dự kiến duy trì liên tục và ổn định ở mức không dưới 14%/ năm. Số cổ tức được chia cho các cổ đông theo phần vốn góp. Tùy theo tình hình kinh doanh cụ thể, Hội Đồng Quản Trị của Công ty có thể tạm ứng cổ tức cho các cổ đông theo 6 tháng 1 lần .

Đại hội cổ đông thường niên sẽ quyết định tỷ lệ cổ tức đã trả cho cổ đông dựa trên đề xuất của Hội Đồng Quản Trị, kết quả kinh doanh của năm hoạt động và phương hướng hoạt động kinh doanh của những năm tiếp theo.

5.9 Tài sản cố định:

Công ty có tài sản cố định được liệt kê theo danh mục sau:

STT	Tài sản	Mục đích sử dụng	Ghi chú
1	Đất Bình Dương	Xây dựng VPĐĐ	700 m2
2	Đất Đà Nẵng	Xây dựng VPĐĐ	256 m2
3	Đất Bình Chánh	Xây Nhà Xưởng phục vụ khu CN Hạnh phúc 1	3,015 m2
4	Đất Xoài Rạp	Xây Nhà Xưởng phục vụ khu CN VINASHIN	4,510 m2
5	Đất Vũng Tàu	Xây dựng VPĐĐ	250 m2
6	Xe 4 chỗ 52T - 3989	Phục vụ hoạt động kinh doanh	Năm s/x 1989
7	Xe 4 chỗ 72C - 0252	Phục vụ hoạt động kinh doanh	Năm s/x 1987
8	Xe 8 chỗ 52Z - 7861	Phục vụ hoạt động kinh doanh	Năm s/x 2007
9	Thiết bị VP	Phục vụ hoạt động kinh doanh	Các loại

VI. KẾ HOẠCH CHIẾN LƯỢC THỰC HIỆN TRONG 3 NĂM

6.1 Mục tiêu phát triển:

- 6.1.1 Chủ đầu tư các dự án về bất động sản.
- 6.1.2 Đầu tư các dự án công nghiệp và dân dụng mang tính chia khóa trao tay.
- 6.1.3 Đầu tư vào các Công ty nhỏ tạo hệ thống các Công ty trực thuộc.
- 6.1.4 Mở rộng quy mô hoạt động và trở thành Tổng thầu xây lắp các công trình dân dụng và công nghiệp

- 6.1.5 Trở thành một trong những Công ty chuyên cung cấp và dịch vụ mạnh trong ngành dầu khí
- 6.1.6 Đẩy mạnh được mảng công nghệ thông tin và tiến tới hoạt động kinh doanh trong lãnh vực thương mại điện tử
- 6.1.7 Trở thành nhà phân phối chính thức của các hãng danh tiếng trong lãnh vực thiết bị công nghiệp nặng
- 6.1.8 Tiến hành hợp tác kinh doanh với các đối tác trong hoặc ngoài nước tại các mặt bằng hiện tại của Công ty.

6.2 Dự án đầu tư:

- 6.2.1 Thực hiện các dự án Công ty đang có kế hoạch đầu tư như: Siêu thị Bà Rịa Vũng Tàu, Chợ Bạc Liêu.
- 6.2.2 Xây dựng nhà xưởng phục vụ cho dự án VINASHIN mà Công ty đã ký hợp đồng nguyên tắc để triển khai.
- 6.2.3 Xây dựng nhà xưởng tại Bình Dương.
- 6.2.4 Xây dựng chi nhánh tại Đà Nẵng là cơ sở để hoạt động kinh doanh phục vụ thị trường miền trung.
- 6.2.5 Xây dựng chi nhánh tại Vũng Tàu là cơ sở để hoạt động kinh doanh phục vụ thị trường Dầu khí.
- 6.2.6 Mua sắm thêm trang thiết bị phục vụ các hoạt động kinh doanh
- 6.2.7 Đầu tư thêm các hoạt động kinh doanh khác

6.3 Dự kiến tăng vốn điều lệ:

Trong vòng 2 năm tới, Công ty dự kiến sẽ tăng vốn điều lệ lên trên 100 tỷ đồng nhằm phục vụ các mục tiêu cụ thể như sau:

- 6.3.1 Đầu tư công trình phụ phục vụ dự án VINASHIN: Xây dựng nhà xưởng và các công trình phụ khoảng 10 tỷ.
- 6.3.2 Đầu tư xây dựng Siêu thị Bà Rịa Vũng Tàu khoảng 10 tỷ.
- 6.3.3 Đầu tư xây dựng Chợ Bạc Liêu khoảng 8 tỷ.
- 6.3.4 Xây dựng nhà xưởng tại Bình Dương khoảng 10 tỷ.
- 6.3.5 Xây dựng chi nhánh tại Đà Nẵng, Vũng Tàu: 6 tỷ.
- 6.3.6 Đầu tư thí điểm vào 01 hoặc 02 công ty nhỏ để tạo hệ thống công ty thành viên khoảng 10 tỷ.
- 6.3.7 Vốn lưu động cho hoạt động kinh doanh khoảng 50 tỷ.

Việc tăng vốn điều lệ sẽ được triển khai từng bước theo yêu cầu hoạt động kinh doanh của Công ty.

6.4 Tài chính:

- 6.4.1 Giảm tối đa các chi phí quản lý
- 6.4.2 Giảm tối đa các chi phí nguyên liệu đầu vào
- 6.4.3 Quản lý tài chính minh bạch công khai
- 6.4.4 Thanh toán đầy đủ, đúng hạn các khoản nợ vay, bảo đảm uy tín với các tổ chức tín dụng, bạn hàng
- 6.4.5 Quản lý chặt chẽ công nợ của bạn hàng, đối tác chiến lược
- 6.4.6 Huy động thêm vốn từ cổ đông khi cần thiết

6.5 Nhân lực:

- 6.5.1 Thu hút thêm nhân sự có năng lực trong lĩnh vực hoạt động của Công ty.
- 6.5.2 Tăng cường thêm công tác quản lý tại các chi nhánh, công trình
- 6.5.3 Thực hiện kế hoạch hỗ trợ kinh phí đào tạo bồi dưỡng nâng cao trình độ chuyên môn nghiệp vụ cho các cán bộ trẻ có năng lực và gắn bó với Công ty.
- 6.5.4 Tăng thu nhập cho người lao động và cán bộ quản lý có năng lực.

6.6 Lợi nhuận:

Trong 3 năm liên tiếp từ năm 2007 đến năm 2010 Công ty sẽ đầu tư hàng loạt các hạng mục trọng điểm để làm tiền đề khi Việt Nam hội nhập hoàn toàn vào WTO. Ngoài ra, Công ty sẽ mở rộng các hoạt động kinh doanh và đầu tư vào các dự án nên hiệu quả kinh doanh tức thời chưa cao. Các lợi nhuận tạo ra sẽ được tái đầu tư cho các hoạt động dự án để tạo ra giá trị gia tăng về thặng dư vốn.

Do, các hạng mục dự án của Công ty đều có thời gian dài dẫn đến việc quyết toán để biến lợi nhuận vào cuối các dự án nên không thể báo cáo khi chưa quyết toán..

6.7 Cổ tức:

Dự kiến lợi nhuận cổ tức chia cho các cổ đông cho các năm từ 2007 đến 2010 khoảng 14% -17%/năm.

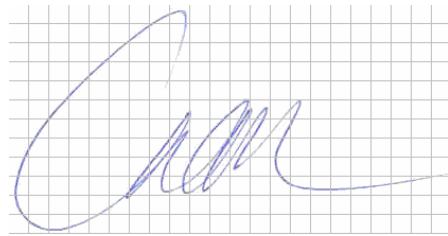
Trên đây là vài nét về Công ty Cổ Phần Kỹ Thuật Công Nghiệp làm cơ sở để viết bản Cáo Bạch.

TP. Hồ Chí Minh, Ngày 20 tháng 3 năm 2007
CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP

- Mọi thắc mắc xin vui lòng liên hệ Ông Phạm Quốc Dũng – ĐTDĐ: 090 666 3989

Bản giới thiệu sơ lược CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP được Hội Đồng Quản Trị thông qua ngày 22 tháng 03 năm 2007.

**CÔNG TY CỔ PHẦN KỸ THUẬT CÔNG NGHIỆP
CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ**



NGUYỄN SĨ TUẤN