

DỰ THẢO

Hà nội, ngày 06 tháng 04 năm 2015



BÁO CÁO

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014 & KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015

PHẦN THỨ NHẤT:

KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2014

I. TỔNG QUAN CHUNG VỀ MÔI TRƯỜNG SXKD

Tình hình kinh tế thế giới năm 2014 đã có dấu hiệu phục hồi so với năm trước, tuy nhiên vẫn còn nhiều bất ổn. Các nền kinh tế hàng đầu trên thế giới còn gặp nhiều khó khăn như: Trung Quốc tăng trưởng GDP giảm từ 10% xuống 7%; Mỹ tăng trưởng chậm thậm chí còn đóng cửa nhiều cơ quan của Chính phủ trong nhiều ngày vì liên quan đến vấn đề ngân sách; Nhật Bản tăng trưởng thấp, phải giải tán quốc hội để bầu cử sớm....

Kinh tế trong nước đạt được kết quả khả quan hơn so với năm 2013, tăng trưởng đạt 5,98% hoàn thành vượt kế hoạch năm 2014, lạm phát được kiểm soát ở mức 1,84%... Tuy nhiên kinh tế Việt Nam vẫn còn gặp nhiều khó khăn, sản xuất kinh doanh chịu áp lực từ những bất ổn về kinh tế và chính trị của thị trường thế giới, cùng với những khó khăn từ những năm trước chưa được giải quyết triệt để như áp lực về khả năng hấp thụ vốn của nền kinh tế chưa cao; sức ép nợ xấu còn nặng nề; hàng hóa trong nước tiêu thụ chậm; năng lực quản lý và cạnh tranh của doanh nghiệp thấp...

Trong năm 2014, Tập đoàn VNPT thực hiện việc tái cơ cấu theo Quyết định số 888/QĐ-TTg ngày 10/6/2014 của Thủ tướng Chính phủ. Việc tổ chức, sắp xếp lại các đơn vị trực thuộc khiến nguồn công việc xây dựng cơ bản của VNPT giảm sút đáng kể, ảnh hưởng một phần đến nguồn doanh thu từ hoạt động xây lắp truyền thống của Công ty. Bên cạnh đó, để nâng cao tính cạnh tranh khi tham gia đấu thầu các gói thầu lớn, Công ty đã buộc phải giảm thầu sát với giá trực tiếp thi công, ảnh hưởng không nhỏ đến kết quả SXKD. Mặc dù vậy dưới sự chỉ đạo sát sao của HĐQT Ban Tổng giám đốc điều hành và toàn thể CBCNV Công ty Cổ phần Hacisco đã cố gắng hết mình để triển khai tốt kế hoạch SXKD năm 2014 và đã đạt được những kết quả đáng khích lệ.

II. TÌNH HÌNH HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY NĂM 2014

2.1. Kết quả hoạt động sản xuất kinh doanh:

2.1.1. Kết quả thực hiện các chỉ tiêu chính

Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2014, cụ thể như sau:

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	TH 2013 (sau điều chỉnh hồi tố)	KH 2014	TH 2014	Tỷ lệ TH/KH 2014	Tỷ lệ TH 2014 / TH 2013
- Doanh thu:	87,998	100	170,833	170,83%	194,13%
- Lợi nhuận sau thuế:	1,917	3,5 - 4	4,547	129,91%	237,19%

Căn cứ Nghị quyết Đại hội đồng cổ đông năm tài chính 2013, Hội đồng quản trị Công ty đã thành lập Hội đồng xử lý thu hồi công nợ vào ngày 01/6/2014 và khẩn trương hoàn thiện các thủ tục liên quan đến việc trích lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi và xử lý chi phí SXKD tồn đọng. Theo ý kiến tư vấn của Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC, Ban lãnh đạo Công ty cùng Hội đồng xử lý thu hồi công nợ, Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC đã làm việc và thống nhất điều chỉnh hồi tố vào các năm phát sinh tương ứng của các khoản trích lập dự phòng và các khoản tồn đọng khác, dẫn đến ảnh hưởng tới số liệu một số chỉ tiêu tài chính của Công ty (chi tiết tại Báo cáo tài chính đã được kiểm toán năm 2014), trong đó có chỉ tiêu lợi nhuận sau thuế.

*** Chi tiết số liệu tài chính năm 2014 như sau:**

+ Lãi gộp hoạt động xây lắp: **2,354** tỷ đồng (Doanh thu: 45,437 tỷ đồng, Giá vốn hàng bán: 43,083 tỷ đồng);

+ Lãi gộp kinh doanh thương mại là **7,373** tỷ đồng (Doanh thu: 116,540 tỷ đồng, giá vốn: 109,167 tỷ đồng);

+ Lãi gộp hoạt động cho thuê văn phòng và dịch vụ kèm: **2,142** tỷ đồng (Doanh thu: 5,657 tỷ đồng, giá vốn: 3,515 tỷ đồng);

+ Lãi gộp hoạt động tài chính: **3,237** tỷ đồng (Doanh thu: 3,198 tỷ đồng, chi phí: -0,039 tỷ đồng);

+ Chi phí quản lý doanh nghiệp: **9,363** tỷ đồng;

2.1.2. Phân tích chỉ tiêu doanh thu và lợi nhuận

❖ Bán hàng và cung cấp dịch vụ:

Doanh thu: **167,634** tỷ đồng; chi phí: **155,765** tỷ đồng; lợi nhuận: **11,869** tỷ đồng. Trong đó:

* *Doanh thu hợp đồng xây lắp năm 2014: 45,437* tỷ đồng, giảm 38% so với doanh thu hợp đồng xây lắp năm 2013, chiếm 27,11% tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Giá vốn của hợp đồng xây lắp: **43,083** tỷ đồng. Lợi nhuận đạt: **2,354** tỷ đồng.

Doanh thu từ hoạt động xây lắp năm 2014 giảm do các nguyên nhân sau:

+ Định mức xây lắp BCVT của VNPT giảm mạnh nên đã gây nhiều khó khăn với các doanh nghiệp xây lắp.

+ Để đảm bảo tính cạnh tranh khi tham gia đấu thầu các dự án lớn, công ty phải tính toán và giảm giá dự thầu nhiều cũng ảnh hưởng đến doanh thu, lợi nhuận không được cao.

+ Một số 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.

* *Doanh thu bán hàng hóa, thành phẩm: 116,540* tỷ đồng, chiếm 69,52% tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Giá vốn của hàng hóa: **109,167** tỷ đồng. Lợi nhuận đạt: **7,373** tỷ đồng.

Trong năm 2014, Công ty đã triển khai thành công lĩnh vực kinh doanh thương mại thiết bị viễn thông với 2 đối tác chiến lược là ZTE và Kexin. Tổng doanh thu bán hàng hóa, thành phẩm có sự phát triển mạnh mẽ và đạt mức tăng trưởng doanh thu gấp gần 30 lần so với năm 2013.

* *Doanh thu cung cấp dịch vụ (tư vấn thiết kế, cho thuê văn phòng và dịch vụ đi kèm): 5,657* tỷ đồng, chiếm 3,37% tổng doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ. Giá vốn của dịch vụ đã cung cấp: **3,515** tỷ đồng. Lợi nhuận đạt **2,142** tỷ đồng. Doanh thu cung cấp dịch vụ của Công ty giữ mức phát triển ổn định qua các năm.

❖ Hoạt động tài chính:

Doanh thu: **3,198** tỷ đồng; chi phí: **-0,039** tỷ đồng; lợi nhuận: **3,237** tỷ đồng.

+ Lãi tiền gửi, tiền cho vay: 1,997 tỷ đồng;

+ Cổ tức, lợi nhuận được chia: 1,174 tỷ đồng;

* *Chi phí hoạt động tài chính: -0,039* tỷ đồng, trong đó:

+ Lãi tiền vay và chi phí khác: 0,168 tỷ đồng.

+ Dự phòng/Hoàn nhập dự phòng giảm giá chứng khoán: -0,207 tỷ đồng.

* *Lợi nhuận hoạt động tài chính đạt: 3,237 tỷ đồng.*

Hoạt động đầu tư vốn ra ngoài công ty: Công ty đang đầu tư mua cổ phiếu OTC ở 7 Công ty với tổng giá trị tại thời điểm 31/12/2014 là: **9,698** tỷ đồng và 14 Công ty đã lên sàn với tổng giá trị tại thời điểm 31/12/2014 là: **7,049** tỷ đồng.

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 tốt (Đặc biệt là từ Công ty Cổ phần Chuyển phát nhanh Bưu điện).

2.2. Tình hình công nợ

Một số chỉ tiêu về công nợ của Công ty như sau:

* **Nợ phải thu:** 188,442 tỷ đồng bằng 172,00% so với năm 2013. Trong đó:

+ Phải thu khách hàng: 145,904 tỷ đồng bằng 213,03% so với năm 2013, trong đó phải thu khách hàng có tuổi nợ dưới 6 tháng là khoảng 110 tỷ đồng.

Phải thu khách hàng tăng mạnh do Công ty cung cấp các sản phẩm viễn thông cho VNPT. Trên thực tế VNPT các tỉnh, thành phố thanh toán theo kế hoạch vốn từng tháng do đó ảnh hưởng đến tiến độ thanh toán tại thời điểm cuối năm. Khi triển khai thương mại trong ngành có mức độ rủi ro là rất thấp.

+ Phải thu khác: 86,415 tỷ đồng bằng 101,36% so với năm 2013.

- Công nợ nội bộ: 33,151 tỷ đồng giảm 47,48% so với năm 2013 (Do trích lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi dẫn đến chỉ tiêu này giảm so với năm trước).

* **Nợ phải trả:** 137,624 tỷ đồng bằng 167,93% so với năm 2013. Phải thu khách hàng tăng (như đã phân tích phần trên) dẫn đến công nợ phải trả tăng theo tương ứng.

Ban lãnh đạo Công ty đã tích cực triển khai các biện pháp thu hồi công nợ. Tình hình công nợ của Công ty trong Quý 1/2015 như sau:

+ Phải thu khách hàng: Đã thu hồi được 81,71 tỷ đồng.

+ Phải thu khác: Đã hoàn chứng từ 20,315 tỷ đồng.

+ Công nợ nội bộ: Chỉ tiêu giảm xuống còn 31,4 tỷ đồng.

+ Nợ phải trả: Đã thanh toán cho nhà cung cấp 31,494 tỷ đồng.

Trong vấn đề giải quyết công nợ Công ty đã rất cố gắng, nỗ lực và quyết liệt trong công tác thu hồi vốn, tuy nhiên kết quả đạt được chưa cao do những nguyên nhân sau:

- *Công nợ khách hàng:*

+ Xây lắp ngoài ngành: Thủ tục thanh toán chậm đặc biệt là các dự án liên quan tới việc triển khai xây lắp với Viettel.

+ Việc thanh toán của VNPT các tỉnh, thành phố thực hiện theo kế hoạch vốn của từng tháng, do đó ảnh hưởng khá nhiều đến tiến độ thu hồi công nợ của công ty (đặc biệt là các dự án thương mại, cung cấp thiết bị viễn thông cho hầu hết VNPT các tỉnh, thành phố trên toàn quốc).

+ Ngoài ra, một số dự án xây lắp đã hoàn thành nhưng công tác phê duyệt thanh quyết toán kéo dài do có phát sinh hạng mục công việc nhưng Chủ đầu tư chưa kịp hoàn thiện thủ tục cũng ảnh hưởng nhiều đến tình hình thu hồi công nợ của Công ty.

+ Nhiều công nợ khó đòi do đối tượng nợ đã chia tách, giải thể hoặc sáp nhập, một số đối tượng chuyển trụ sở làm việc...

- Công nợ nội bộ:

+ Do công nợ tồn tại lâu, kéo dài, hồ sơ chứng từ không rõ ràng nên mất nhiều thời gian để tập hợp số liệu, nhiều đối tượng nợ đã chuyển công tác hoặc tự ý nghỉ việc, không hợp tác nên quá trình thu hồi gặp nhiều khó khăn.

+ Đối với các cá nhân còn công nợ (đang làm việc tại công ty) công ty đã sử dụng chính sách mang tích chất động viên, khích lệ, tạo điều kiện để các cá nhân chủ động tìm kiếm công việc nếu tích cực công ty vẫn tạo điều kiện để họ có khả năng trả dần.

2.3 Một số hoạt động chính của Công ty năm 2014

*** *Doanh thu thương mại thiết bị viễn thông:***

Với định hướng của Hội đồng quản trị, Ban Tổng giám đốc điều hành cùng tập thể CBCNV đã rất tích cực và cố gắng nỗ lực để triển khai thành công lĩnh vực thương mại, với sự tăng trưởng vượt bậc về doanh thu và lợi nhuận. Mảng thương mại được đánh giá lợi nhuận cao hơn các dự án xây lắp do thời gian triển khai dự án ngắn, tốc độ quay vòng vốn nhanh. Tuy nhiên nguồn vốn cần triển khai lớn nên cũng có những khó khăn nhất định. Ban Lãnh đạo Công ty đã từng bước khắc phục và đến nay nguồn vốn đã được cân đối điều chỉnh phù hợp.

*** *Trích lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi và xử lý chi phí SXKD dở dang tồn đọng:***

Ngày 01/6/2014, Hội đồng quản trị đã thành lập Hội đồng xử lý thu hồi công nợ, gồm Tiểu ban xử lý thu hồi công nợ khách hàng và Tiểu ban xử lý thu hồi công nợ nội bộ. Hai phó tổng giám đốc trực tiếp làm trưởng hai tiểu ban chỉ đạo thu hồi công nợ này để tham mưu, đề xuất thực hiện các thủ tục liên quan đến việc trích lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi trong năm 2014.

Sau khi làm việc với Hội đồng xử lý thu hồi công nợ và Công ty TNHH Hãng Kiểm toán AASC, Ban lãnh đạo Công ty đã quyết định điều chỉnh hồi tố theo ý kiến tư vấn của Kiểm toán vào các năm phát sinh tương ứng của các khoản trích lập dự phòng và các khoản tồn đọng khác. Việc trích lập dự phòng và xử lý chi phí SXKD dở dang tồn đọng tuy ảnh hưởng tới số liệu một số chỉ tiêu tài chính nhưng đã giúp cho Công ty có một tình hình tài chính lành mạnh.

*** *Thành lập Công ty TNHH Một thành viên HACISCO 8:***

Theo Luật Đấu thầu số 43/2013/QH13 có hiệu lực thi hành từ ngày 01/7/2014 và Nghị định số 63/2014/NĐ-CP có hiệu lực thi hành từ ngày 15/8/2014, để nâng cao tính cạnh tranh đối với các gói thầu xây lắp, Ban Tổng Giám đốc điều hành đã xin ý kiến chỉ đạo của Hội đồng quản trị và khẩn trương hoàn thiện các thủ tục thành lập doanh nghiệp mới.

Ngày 17/12/2014, Công ty TNHH Một thành viên HACISCO 8 được thành lập, vốn điều lệ 05 tỷ đồng, Tổng Giám đốc Công ty CP Hacıisco được HĐQT cử làm cán bộ đại diện vốn tại Công ty TNHH MTV Hacıisco 8. Hiện tại đang xây dựng quy chế hoạt động của Công ty và bước đầu tiếp thị, giới thiệu với các đối tác để tiếp cận các dự án.

Trên mô hình đơn vị đã thành lập công ty đã xin ý kiến hội đồng quản trị thành lập một số Công ty TNHH một thành viên do các phó tổng giám đốc làm đại diện vốn với mục tiêu phát huy hiệu quả tối đa phân góp vốn tại công ty con đó. Thời gian dự kiến thành lập sẽ được ban giám đốc lựa chọn vào thời điểm thích hợp.

*** *Phát triển hoạt động xây lắp ngoài ngành (Viettel, Điện lực...):***

Trong những năm gần đây, Tập đoàn VNPT giảm đầu tư xây dựng cơ bản, cùng với định mức xây lắp trong ngành cũng giảm trong điều kiện các chi phí ngày càng tăng đã gây khó khăn cho các doanh nghiệp xây lắp. Ban Lãnh đạo Công ty đã cùng các phòng ban chức năng, các đơn vị sản xuất chủ động tìm kiếm các nguồn công việc mới và đã có những kết quả nhất định. Trong năm 2014, giá trị hợp đồng Công ty triển khai với các đơn vị ngoài ngành chiếm khoảng

65% trong tổng số giá trị HĐ xây lắp. Ngoài ra, việc triển khai thực hiện các dự án của UBND các quận, huyện trên địa bàn thành phố Hà Nội cũng bước đầu tiếp cận được nguồn công việc.

III. CÔNG TÁC QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG SXKD CỦA CÔNG TY

3.1. Công tác tổ chức sản xuất

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 quản lý hai đơn vị sản xuất. Trong năm 2015, Ban Tổng Giám đốc Công ty sẽ trực tiếp cùng lãnh đạo các đơn vị đi tiếp thị, phát triển mở rộng thị trường, tìm kiếm nguồn công việc.

3.2. Công tác Tài chính Kế toán

Công tác quản trị được nâng cao, góp phần quản trị tốt dòng tiền của công ty. 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.

Bên cạnh đó, 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.

Sau khi hoàn thiện các thủ tục liên quan đến trích lập dự phòng các khoản phải thu khó đòi, Ban lãnh đạo Công ty sẽ quyết liệt trong việc thu hồi phần công nợ nội bộ đã trích lập, đảm bảo tình hình tài chính được rõ ràng, minh bạch. Tuy nhiên, đây là việc rất khó khăn, phức tạp nên đòi hỏi phải có thời gian dài để xử lý từng bước việc thu hồi công nợ.

Công nợ khách hàng được theo dõi và chỉ đạo thường xuyên để đẩy nhanh thu hồi vốn và đảm bảo nguồn vốn triển khai những dự án khác. Đặc biệt thời điểm cuối năm doanh thu tập trung nhiều, công tác thu hồi công nợ khách hàng đã triển khai quyết liệt và hiệu quả. Mạng xây lắp của các đơn vị sản xuất cũng được theo dõi, đôn đốc hoàn thiện hồ sơ để sớm hoàn thiện các thủ tục thanh toán, kịp thời thu hồi công nợ.

3.3. Các công tác khác

- Công tác 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. Công tác an toàn lao động, phòng chống cháy nổ, pháp luật bảo hộ lao động được học tập và được cấp chứng chỉ hàng năm. Công tác xây dựng văn hóa doanh nghiệp được lãnh đạo công ty đặc biệt quan tâm, góp phần hoàn thành kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2014. Hình ảnh, thương hiệu của công ty ngày càng nâng cao vị thế khi tham gia đấu thầu các gói thầu lớn, tham gia thi công các công trình lớn trong các lĩnh vực ngành nghề khác nhau trên toàn quốc.

- Lương bình quân của cán bộ công nhân viên năm 2014 khoảng 6,8 triệu đồng/người. Mức lương trung bình tăng xấp xỉ 142% so với năm 2013. Trong năm 2015, Ban lãnh đạo công ty sẽ phấn đấu nâng mức lương trung bình lên từ 10% đến 15% /người, đảm bảo mức sống tương đối ổn định cho người lao động, để cán bộ công nhân viên yên tâm công tác, cống hiến và gắn bó với doanh nghiệp.

PHẦN THỨ HAI

KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH NĂM 2015 VÀ CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Năm 2014, nền kinh tế trong nước chưa thực sự phục hồi. Chỉ tiêu GDP vẫn nằm trong dải tăng trưởng thấp trong nhiều năm trở lại đây. Triển vọng kinh tế vĩ mô chưa thực sự ổn định đã ảnh hưởng tới hoạt động SXKD của các doanh nghiệp trong nước nói chung cũng như các doanh nghiệp trong ngành xây lắp nói riêng.

Với tình hình kinh tế vĩ mô còn nhiều bất ổn như trên, Công ty sẽ phải đối mặt với rất nhiều khó khăn thách thức, thách thức trong năm 2015, cụ thể:

- Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam sẽ thúc đẩy kế hoạch thoái vốn tại các đơn vị ngoài ngành theo Quyết định số 888/QĐ-TTg ngày 10/6/2014 của Thủ tướng Chính phủ. Đây sẽ là một khó khăn lớn đối với Công ty, giảm lợi thế khi tham gia đấu thầu các dự án thương mại viễn thông cũng như lĩnh vực xây lắp truyền thống trong ngành.

- Định mức xây lắp của VNPT vẫn đang rất thấp và chưa được điều chỉnh, trong điều kiện các chi phí ngày càng tăng cũng là khó khăn và ảnh hưởng nhiều tới kết quả SXKD của Công ty.

- Tập đoàn VNPT giảm mạnh đầu tư xây dựng cơ bản, nên sự cạnh tranh giữa các doanh nghiệp xây lắp sẽ ngày càng gay gắt, ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động SXKD của Công ty.

Trước những khó khăn thách thức nói trên, để duy trì sự ổn định trong ngắn hạn và định hướng phát triển trung, dài hạn Công ty đã xây dựng những nhiệm vụ trọng tâm để phát triển, gắn trách nhiệm các vị trí lãnh đạo chủ chốt với việc tìm kiếm, phát triển thị trường mới. Năm 2015, Công ty xây dựng kế hoạch triển khai cụ thể như sau:

I. CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2015

Đơn vị tính: tỷ đồng

Chỉ tiêu	KH 2015
- Doanh thu	150 - 170
- Lợi nhuận sau thuế	4,0 - 4,5

Giá trị phân doanh thu chuyển tiếp của các dự án từ năm 2014 sang năm 2015 là khoảng trên 30 tỷ đồng.

II. CÁC GIẢI PHÁP THỰC HIỆN

Trong bối cảnh môi trường SXKD với những khó khăn đặt ra trong năm 2014 sẽ tiếp tục kéo dài sang năm 2015 thì các giải pháp cho việc hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2015 của Công ty Cổ phần Hacisco vẫn tập trung hướng tới những mục tiêu dài hạn nhằm xây dựng Công ty Cổ phần Hacisco trên nền tảng ổn định, an toàn và phát triển bền vững. *Các giải pháp cụ thể như sau:*

2.1. Nhiệm vụ trọng tâm

- Ban Lãnh đạo cùng các phòng ban chức năng, đơn vị sản xuất sẽ tăng cường công tác tiếp thị, mở rộng thị trường để tìm kiếm nguồn công việc, tập trung vào lĩnh vực xây lắp và lĩnh vực kinh doanh thương mại. Lĩnh vực xây lắp bên cạnh việc tìm kiếm nguồn công việc truyền thống của VNPT các tỉnh, TP, Công ty sẽ phát triển mảng xây lắp ngoài ngành dựa trên những lợi thế và kinh nghiệm có sẵn. Trong năm 2015, tiếp tục tiếp cận và phát triển mảng thương mại viễn thông của VNPT và tập trung tiếp cận sâu hơn lĩnh vực thương mại ngoài ngành như thương mại thiết bị điện lực, Viettel....

- Đẩy nhanh tiến độ thi công các công trình, nâng cao chất lượng, tiến độ theo đúng yêu cầu của Chủ đầu tư.

- Tăng cường công tác thu hồi công nợ nội bộ cũng như công nợ khách hàng.

Bên cạnh việc triển khai tích cực các thủ tục thu hồi công nợ đã trích lập, công nợ khách hàng cũng sẽ được theo dõi sát sao, đảm bảo thu hồi vốn kịp thời phục vụ hoạt động SXKD của Công ty.

- Tăng cường công tác quản lý, công tác quản trị nhất là quản trị tài chính để đảm bảo có vốn luân chuyển tốt cho hoạt động SXKD có hiệu quả.

- Chỉ đạo, quản lý Công ty TNHH MTV Hacisco 8: Ban Tổng giám đốc đã giao các phòng ban chức năng xây dựng cơ chế quản lý giám sát đơn vị mới được thành lập. Gắn nhiệm vụ cụ thể cho từng phòng ban chức năng trong việc quản lý đơn vị TNHH thành lập mới. Bên cạnh đó, bước đầu xây dựng năng lực cho Công ty TNHH MTV để nâng cao tính cạnh tranh trong hoạt động tiếp thị, đấu thầu các dự án.

2.2. Định hướng phát triển

*** *Đẩy mạnh phát triển lĩnh vực xây lắp***

- 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 do hiệu quả của mảng công việc xây lắp trong ngành hiện nay không cao nên trong năm 2015, Ban lãnh đạo công ty sẽ tích cực trong việc xây lắp ngoài ngành để có nguồn công việc ổn định.

- Định hướng phát triển ngành nghề kinh doanh mới có tiềm năng như xây lắp ngoài ngành như: Tổng Công ty Mạng lưới Viettel, Tổng Công ty Điện lực Hà Nội, Tổng Công ty Điện lực Thành phố HCM, Tổng Công ty điện lực Miền Nam ... Đây là những đối tác ngoài ngành Công ty đã hợp tác rất tốt trong năm 2014, trong điều kiện ngành nghề xây lắp truyền thống gặp nhiều khó khăn.

- Công ty đang tiếp tục bám sát các dự án liên quan đến Sở Nông nghiệp và Phát triển nông thôn, Sở Giao thông Vận tải, Sở Xây dựng thuộc Ủy ban nhân dân Thành phố Hà nội và bước đầu đã có những kết quả nhất định. Nguồn công việc của các Ban quản lý thuộc các Sở ban ngành của Thành phố Hà nội trong năm tới dự kiến được đầu tư nhiều hơn so với năm 2014 nên Ban lãnh đạo sẽ cùng các đơn vị tiếp cận sâu hơn để có cơ hội tham gia các dự án.

+ Triển khai xây dựng hạ tầng đô thị với các quận huyện của Hà Nội: Hà Đông, Long Biên, Hoàn Kiếm, Nam Từ Liêm, Sơn Tây, Sóc Sơn... Dự kiến trong năm 2015 Công ty sẽ triển khai một số dự án của quận Hà Đông, Nam Thăng Long... và tiếp cận sâu hơn với các quận khác.

+ Tiếp tục bám sát các tiếp cận sâu hơn các dự án liên quan đến UBND TP. Hà Nội (Sở Giáo dục Đào tạo Hà Nội, huyện Thạch Thất, huyện Đan Phượng). 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 để theo kịp tiến độ triển khai của các dự án.

*** *Triển khai Thương mại trong và ngoài ngành:***

Trong năm 2014, khi triển khai lĩnh vực mới công ty cũng đã có những khó khăn về vốn do phải ứng vốn trước để mở L/C nhập khẩu. Ban Lãnh đạo Công ty đã làm việc cùng Ngân hàng để mở hạn mức tín dụng triển khai các dự án thương mại cho năm 2015. Với những kinh nghiệm đã có trong quá trình triển khai các dự án thương mại, Công ty đã có kế hoạch nguồn vốn cụ thể cho việc triển khai lĩnh vực thương mại trong năm 2015. Ngoài ra, với những lợi thế và kinh nghiệm đã có, Ban lãnh đạo cũng đang tiếp cận mảng thương mại ngoài ngành như Điện lực, Viettel...

*** *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. Trong năm 2015, Ban Tổng Giám đốc Công ty sẽ trực tiếp cùng lãnh đạo các đơn vị đi tiếp thị, phát triển mở rộng thị trường, tìm kiếm nguồn công việc.

- Được sự hỗ trợ của Tập đoàn Bưu chính Viễn thông Việt Nam và Công ty Điện toán và truyền số liệu (VDC), trong năm 2015, Công ty sẽ cùng phối hợp để xây dựng và đưa vào sử dụng phần mềm quản lý công việc (ERP), giúp giảm thời gian, các thủ tục hành chính đồng thời nâng cao tính chuyên nghiệp và hiệu quả công việc.

- Nâng cao hiệu quả công tác quản trị tài chính, đặc biệt là quản trị nguồn vốn 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.

- 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.

Trên đây là Báo cáo của Ban Tổng Giám đốc điều hành về kết quả hoạt động SXKD năm 2014, mục tiêu kế hoạch sản xuất kinh doanh năm 2015 và các giải pháp thực hiện. Kính trình Đại hội đồng cổ đông biểu quyết thông qua.

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

Xin trân trọng cảm ơn ./.

**TM. Ban Tổng Giám đốc điều hành
Tổng Giám Đốc**

Đinh Tiến Vịnh

