

# **ĐỊNH HƯỚNG CHIẾN LƯỢC VÀ KẾ HOẠCH SẢN XUẤT KINH DOANH ĐẾN NĂM 2015**

Hà nội, tháng 3 – 2013

## MỤC LỤC

### **I. TẦM NHÌN VÀ SỨ MỆNH:**

1. Tầm nhìn;
2. Sứ mệnh;

### **II. LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG:**

1. Tư vấn bao gồm:
2. Đầu tư phát triển các dự án Bất động sản (Lĩnh vực chính);
3. Thi công xây, lắp công trình;
4. Quản lý, khai thác Bất động sản sau đầu tư;

### **III. MỤC TIÊU THỰC HIỆN CÁC LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG ĐẾN NĂM 2015.**

1. Năm 2013:
  - 1.1. Đối với lĩnh vực Tư vấn;
  - 1.2. Đối với lĩnh vực Đầu tư phát triển các dự án BĐS;
2. Năm 2014
  - 2.1. Đối với lĩnh vực Tư vấn;
  - 2.2. Đối với lĩnh vực Đầu tư phát triển các dự án BĐS;
  - 2.3. Đối với lĩnh vực Thi công xây, lắp các công trình;
  - 2.4. Đối với lĩnh vực Quản lý, khai thác Bất động sản sau đầu tư;
3. Năm 2015:
  - 3.1. Đối với lĩnh vực Tư vấn;
  - 3.2. Đối với lĩnh vực Đầu tư phát triển các dự án BĐS;
  - 3.3. Đối với lĩnh vực Thi công xây, lắp các công trình;
  - 3.4. Đối với lĩnh vực Quản lý, khai thác Bất động sản sau đầu tư;
4. Các chỉ tiêu kinh tế kế hoạch đến năm 2015.

### **IV. GIẢI PHÁP TRIỂN KHAI GIAI ĐOẠN 2013-2015:**

1. Các giải pháp về SXKD.
  - a) Hoạt động Tư vấn;
  - b) Hoạt động đầu tư BĐS;
  - c) Hoạt động Thi công xây, lắp;
  - d) Hoạt động Quản lý và Khai thác BĐS sau đầu tư;
2. Các giải pháp về Nguồn vốn.
3. Các giải pháp về Thị trường.
4. Các giải pháp về Tổ chức, Quản lý.
5. Các giải pháp về Phát triển nguồn nhân lực.
6. Các giải pháp về Khoa học và Công nghệ.
7. Văn hóa Doanh nghiệp và An sinh xã hội.
8. Tổ chức thực hiện.

## **I. TẦM NHÌN VÀ SỨ MỆNH:**

### **1. Tầm nhìn:**

Trở thành Doanh nghiệp uy tín, chuyên nghiệp trong lĩnh vực Tư vấn và Đầu tư phát triển các dự án Bất động sản.

### **2. Sứ mệnh:**

- Đối với khách hàng: Cung cấp sản phẩm tiện ích, kinh tế, sáng tạo và hướng đến lợi ích của khách hàng, thỏa mãn tối đa nhu cầu khách hàng.
- Đối với nhân viên: Tạo môi trường làm việc phát huy tài năng, trí tuệ và đem đến cuộc sống tốt đẹp cho các thành viên.
- Đối với cổ đông: Giá trị đầu tư tăng trưởng bền vững.
- Trách nhiệm xã hội: Tôn trọng lợi ích xã hội, hướng đến cộng đồng với tinh thần thiện nguyện và coi đó là văn hóa tốt đẹp của PVCR.

## **II. LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG:**

Giai đoạn đến năm 2015, PVCR tập trung vào 4 lĩnh vực sản xuất kinh doanh. Trong đó, lĩnh vực chính là Đầu tư phát triển các dự án BĐS và các lĩnh vực khác là phụ trợ.

### **1. Tư vấn bao gồm:**

- a) Thực hiện đầu tư dự án BĐS;
- b) Giám sát và thiết kế xây dựng công trình (triển khai từ năm 2014);
- c) Quản lý dự án đầu tư BĐS;

### **2. Đầu tư phát triển các dự án Bất động sản (Lĩnh vực chính);**

### **3. Thi công xây, lắp công trình (triển khai từ năm 2014);**

### **4. Quản lý, khai thác Bất động sản sau đầu tư (triển khai từ năm 2014);**

## **III. MỤC TIÊU THỰC HIỆN CÁC LĨNH VỰC HOẠT ĐỘNG ĐẾN NĂM 2015.**

### **1. Năm 2013:**

#### **1.1. Đối với lĩnh vực Tư vấn:**

##### **a) Tư vấn thực hiện đầu tư dự án BĐS:**

- Cơ cấu lại nhân sự, chuẩn bị đội ngũ nhân sự triển khai dịch vụ tư vấn thực hiện đầu tư dự án trên cơ sở phát triển nguồn nhân lực hiện có, kết hợp với việc hợp tác theo Hợp đồng với các chuyên gia nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và nâng cao trình độ của chuyên viên Công ty;
- Tập trung vào khách hàng là các công ty thành viên của Tập đoàn đang



triển khai hoạt động đầu tư dự án BĐS;

- Ký kết 1-2 Hợp đồng Tư vấn thực hiện đầu tư dự án BĐS dưới hình thức tư vấn qua các giai đoạn đầu tư từ khâu chuẩn bị đầu tư đến giai đoạn bàn giao.

b) Tư vấn quản lý dự án BĐS:

- Cơ cấu lại nhân sự, xây dựng chính sách phù hợp để triển khai lĩnh vực Tư vấn quản lý dự án;
- Tập trung vào khách hàng là các công ty thành viên của Tập đoàn là chủ đầu tư, đang đầu tư các dự án Bất động sản.

## **1.2. Đối với lĩnh vực Đầu tư phát triển các dự án BĐS:**

- Dự án CT 10-11 Văn Phú: Tập trung các nguồn lực hoàn thành xây thô đến tầng 25 đồng thời chuẩn bị các điều kiện cần thiết thực hiện các gói thầu hoàn thiện công trình;
- Dự án khu du lịch cao cấp quốc tế Tản Viên: Thực hiện hoàn thành các điều kiện cần thiết trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư;
- Dự án Việt Hưng: Tiếp tục tìm kiếm đối tác chuyển nhượng (đảm bảo các tiêu chí ĐHĐCĐ thông qua). Đồng thời, trong giai đoạn chưa chuyển nhượng được phần vốn của dự án, căn cứ diễn biến thị trường để tiếp tục nghiên cứu đề xuất phương án đầu tư theo giai đoạn, trên cơ sở sử dụng nguồn vốn huy động khác để đầu tư, nhằm thanh khoản sản phẩm của dự án, thu hồi nguồn vốn đã đầu tư.
- Dự án số 9 Trần Thánh Tông: Với các nguồn lực về tài chính hiện nay, PVCR nghiên cứu, đề xuất HĐQT/ ĐHĐCĐ phương hướng đầu tư dự án theo một trong hai phương án như sau:
  - Tiếp tục đầu tư đầu tư: Sau khi đã xác định hiệu quả đầu tư và chỉ sử dụng nguồn vốn đã đầu tư là nguồn vốn CSH của PVCR để đầu tư dự án.
  - Thoái vốn đã đầu để tư tập trung các dự án khác của PVCR hoặc tìm kiếm dự án khác phù hợp với nguồn lực của PVCR.

## **2. Năm 2014**

### **2.1. Đối với lĩnh vực Tư vấn:**

a) Tư vấn thực hiện đầu tư dự án BĐS:

- Tiếp tục thực hiện các dịch vụ Tư vấn thực hiện đầu tư dự án BĐS, tìm kiếm thêm các Hợp đồng tư vấn mới



- Thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ: Về nhân sự, quy trình thực hiện và cải tiến cơ chế thực hiện.

c) Tư vấn Giám sát và Thiết kế xây dựng:

- Mua cổ phần của 1 Công ty tư vấn giám sát, thiết kế xây dựng có uy tín, năng lực nhằm tận dụng lợi thế sẵn có và phát huy lợi thế của Công ty.
- Tìm kiếm, ký kết các Hợp đồng tư vấn giám sát, thiết kế xây dựng công trình và giám sát thực hiện dịch vụ theo quy định, đảm bảo tỷ suất lợi nhuận sau thuế trên vốn chủ sở hữu (ROE) của Công ty tư vấn không thấp hơn lãi xuất huy động của Ngân hàng.

b) Tư vấn quản lý dự án BĐS:

- Nghiên cứu và thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng, uy tín thực hiện dịch vụ Tư vấn quản lý dự án, cải tiến cơ chế cho hoạt động cho phù hợp thực tế triển khai dịch vụ.
- Đảm bảo các chỉ tiêu tăng trưởng trong năm từ 10-15% trở lên.

**2.2. Đối với lĩnh vực Đầu tư phát triển các dự án BĐS:**

- Dự án CT 10-11 Văn Phú: Cơ bản hoàn thành dự án vào Quý III và hoàn thành công tác thu tiền khách hàng theo phương án được duyệt;
- Dự án khu du lịch cao cấp quốc tế Tản Viên: Thực hiện công tác đền bù chi phí GPMB và Khởi công dự án, triển khai các gói thầu thi công giai đoạn 1 – Sân golf 18 lỗ;
- Tìm kiếm, nghiên cứu các dự án BĐS mới có pháp lý rõ ràng, thanh khoản tốt với tổng mức đầu tư khoảng 300-400 tỷ, lựa chọn phương án đầu tư đảm bảo các tiêu chí về hợp lý về nguồn vốn đầu tư (nguồn lực tài chính của PVCR), hiệu quả đầu tư trình cấp thẩm quyền thông qua phương án đầu tư theo quy định.

**2.3. Đối với lĩnh vực Thi công xây, lắp các công trình:**

- Thành lập 1 Công ty cổ phần (do PVCR chi phối) đủ năng lực nhận thầu thi công các gói thầu thi công xây, lắp một cách chuyên nghiệp.

**2.4. Đối với lĩnh vực Quản lý, khai thác Bất động sản sau đầu tư:**

- Chuẩn bị các điều kiện cần thiết về nhân sự, trang thiết bị, mô hình tổ chức, quản lý, cơ chế vận hành ... để thực hiện quản lý, khai thác tài sản DA Văn Phú.

**3. Năm 2015:**

**3.1. Đối với lĩnh vực Tư vấn:**

a) Tư vấn thực hiện đầu tư dự án BĐS:

- Tiếp tục nghiên cứu, thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng dịch vụ, cải tiến cơ chế thực hiện.
- Phát triển mở rộng dịch vụ cho đối tác ngoài Tập đoàn.

b) Tư vấn Giám sát và Thiết kế xây dựng:

- Thông qua người đại diện phần vốn của Công ty tại Công ty tư vấn để tham gia nghiên cứu và thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng, uy tín thực hiện dịch vụ Tư vấn Giám sát và Thiết kế xây dựng.
- Đảm bảo các chỉ tiêu tăng trưởng trong năm từ 15% trở lên.

c) Tư vấn quản lý dự án BĐS:

- Tiếp tục tham gia nghiên cứu và thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng, uy tín thực hiện dịch vụ Tư vấn quản lý dự án, cải tiến cơ chế cho hoạt động phù hợp thực tế triển khai dịch vụ.
- Đảm bảo các chỉ tiêu tăng trưởng trong năm từ 15% trở lên.

**3.2. Đối với lĩnh vực Đầu tư phát triển các dự án BĐS:**

- Dự án khu du lịch cao cấp quốc tế Tân Viên: Triển khai thi công Sân golf 18 lỗ và triển khai công tác bán Thẻ Golf, đồng thời nghiên cứu, đề xuất phương án chuyển nhượng phần vốn hoặc chuyển nhượng 1 phần dự án... đảm bảo các điều kiện cần thiết triển khai giai đoạn tiếp theo của dự án.
- Thực hiện công tác chuẩn bị đầu tư dự án BĐS mới theo phương án được duyệt.

**3.3. Đối với lĩnh vực Thi công xây, lắp các công trình:**

- Nghiên cứu, thực hiện các giải pháp nhằm phát triển mở rộng Công ty thi công xây, lắp theo hướng chuyên nghiệp, đủ năng lực thực hiện các gói thầu có quy mô đến 100 tỷ, duy trì tốc độ tăng trưởng các chỉ tiêu kinh tế từ 15% trở lên;
- Nghiên cứu, chuẩn bị các điều kiện hướng đến xây dựng Công ty thi công, xây lắp đủ năng lực thực hiện **Hợp đồng tổng thầu EPC** (Hợp đồng tổng thầu chìa khóa trao tay)

**3.4. Đối với lĩnh vực Quản lý, khai thác Bất động sản sau đầu tư:**

- Tiếp tục nghiên cứu và thực hiện các giải pháp nhằm hoàn thiện và nâng cao chất lượng thực hiện dịch vụ Quản lý, khai thác BĐS sau đầu tư;
- Chuẩn bị các điều kiện cần thiết ( về nhân sự, trang thiết bị, mô hình tổ chức, quản lý, cơ chế vận hành ..) để thực hiện khai thác BĐS thể thao, giải trí, nghỉ dưỡng tại



dự án Tản Viên;

**4. Các chỉ tiêu kinh tế kế hoạch đến năm 2015 (Chi tiết Phụ lục 1 kèm theo):**

Stt	Chỉ tiêu	ĐVT	Năm			
			2013	2014	2015	Ghi chú
1	Vốn điều lệ	Tỷ	531	531	700	
2	Cơ cấu vốn giải ngân	Tỷ	334	922	500	
	- Vốn CSH/vay	Tỷ	68	300	150	
	-Vốn huy động khác	Tỷ	266	622	350	
4	Doanh thu	Tỷ	79	1291	694	
5	Lợi nhuận trước thuế	Tỷ	1,2	96,4	93,5	
6	Tỷ lệ cổ tức	%		10%	10%	
7	Lao động bình quân	Ng	55	50	50	
8	Thu nhập bình quân	Tr	18	20	22	

**IV. GIẢI PHÁP TRIỂN KHAI GIAI ĐOẠN 2013-2015:**

Nhằm thực hiện thành công các mục tiêu chiến lược trong từng năm như trên, Công ty thực hiện đồng bộ các nhóm giải pháp, trong đó, tại từng thời điểm sẽ lựa chọn giải pháp phù hợp với mục tiêu chiến lược và Kế hoạch SXKD hàng năm.

**1. Các giải pháp về SXKD:**

**a) Hoạt động Tư vấn:**

a1) Tư vấn thực hiện đầu tư dự án BĐS:

- Khai thác Hợp đồng tư vấn từ khách hàng là các Công ty trực thuộc Tập đoàn và đối tác của Công ty;
- Đào tạo, bồi dưỡng nội bộ đội ngũ chuyên viên tư vấn của Công ty, kết hợp với việc hợp tác theo Hợp đồng với các chuyên gia nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và nâng cao trình độ của chuyên viên Công ty;
- Rà soát, tiêu chuẩn các quy trình, nguyên tắc liên quan đến triển khai công tác thực hiện dự án đầu tư làm cơ sở thực hiện dịch vụ tư vấn;
- Xây dựng cơ chế, chính sách phù hợp để khuyến khích phát triển chất lượng dịch vụ theo hướng chuyên nghiệp, uy tín và thương hiệu riêng.

a2) Tư vấn Giám sát và Thiết kế xây dựng:

- Lựa chọn, mua 15%-30% cổ phần của Công ty tư vấn giám sát, thiết kế xây dựng có uy tín, năng lực với giá trị khoảng 7-8 tỷ đồng.



- Đẩy mạnh chuyển giao, giới thiệu các Hợp đồng Tư vấn giám sát và Thiết kế xây dựng mà đối tác, bạn hàng của Công ty đang có nhu cầu thực hiện.
- Thực hiện tốt công tác giám sát của người đại diện phần vốn của Công ty tại Công ty tư vấn nhằm góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty tư vấn Giám sát và Thiết kế.

**a3) Tư vấn quản lý dự án BĐS:**

- Khai thác Hợp đồng tư vấn từ khách hàng là các Công ty trực thuộc Tập đoàn và đối tác của Công ty;
- Đào tạo, bồi dưỡng nội bộ đội ngũ chuyên viên quản lý dự án của Công ty, kết hợp với việc hợp tác theo Hợp đồng với các chuyên gia QLDA bên ngoài nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ và nâng cao trình độ của chuyên viên Công ty;
- Rà soát, tiêu chuẩn các quy trình, nguyên tắc liên quan đến triển khai công tác quản lý dự án làm cơ sở thực hiện dịch vụ ngày càng chuyên nghiệp;
- Xây dựng cơ chế, chính sách phù hợp nhằm khuyến khích phát triển chất lượng dịch vụ theo hướng chuyên nghiệp, uy tín và thương hiệu riêng của.

**b) Hoạt động đầu tư BĐS:**

- Nghiên cứu đầu tư thêm 01 dự án có tính pháp lý rõ ràng, thanh khoản tốt với Tổng mức đầu tư khoảng 300-400 tỷ tại Hà Nội.
- Tìm kiếm nhà thầu thi công đủ năng lực để Ký kết Hợp đồng thi công các gói thầu, xây, lắp công trình thuộc các dự án của Công ty làm chủ đầu tư;
- Nghiên cứu, xem xét áp dụng hình thức cung cấp vật tư, vật liệu chính cho nhà thầu thi công (nếu đủ điều kiện) để giảm các chi phí phát sinh, giảm thiểu rủi ro từ nhà thầu thi công ảnh hưởng đến chủ đầu tư.
- Nâng cao vai trò thực hiện công tác giám sát của chủ đầu tư đối với các nhà thầu xây, lắp các hạng mục công trình.

**c) Hoạt động Thi công xây, lắp:**

- Đầu tư thành lập Công ty trực thuộc do PVCR chi phối, đủ năng lực thi công các gói thầu xây, lắp có quy mô đến 100 tỷ;
- Bước đầu giao thầu thi công 1 số gói thầu thi công xây, lắp do PVCR làm chủ đầu tư;
- Nâng cao năng lực thi công thông qua hợp tác liên doanh, liên danh, liên

kết, nâng cao năng lực để ký kết các Hợp đồng tổng thầu EPC.

**d) Hoạt động Quản lý và Khai thác BĐS sau đầu tư:**

- Hợp tác với đơn vị có uy tín đang thực hiện dịch vụ Quản lý và khai thác BĐS sau đầu tư và chuẩn bị các nguồn lực cần thiết để thực hiện hoạt động Quản lý và khai thác tòa nhà Times tower CT10-11 Văn Phú vào năm 2014.
- Hợp tác với đơn vị có uy tín đang thực hiện dịch vụ Quản lý và khai thác BĐS sau đầu tư và chuẩn bị các nguồn lực cần thiết để thực hiện hoạt động Quản lý và khai thác sân Golf Dự án Tản Viên vào năm 2015.

**2. Các giải pháp về Nguồn vốn:**

- Thoái vốn một số Dự án, lĩnh vực đầu tư không phù hợp với PVCR để tập trung nguồn vốn thực hiện các lĩnh vực đầu tư đã xác định theo kế hoạch;
- Xây dựng và thực hiện phương án tăng vốn điều lệ vào năm 2015 cho các cổ đông hiện hữu hoặc tìm kiếm các cổ đông chiến lược để đảm bảo đủ nguồn lực tài chính thực hiện dự án Tản Viên;
- Thực hiện các hoạt động nhằm hoàn thành công tác thu tiền khách hàng theo kế hoạch (đối với số khách hàng đã thỏa thuận mua sản phẩm của Công ty) và tiếp tục nghiên cứu các giải pháp thúc đẩy thanh khoản các sản phẩm còn lại nhằm đảm bảo cân đối dòng tiền theo kế hoạch.
- Huy động vốn khác dưới hình thức góp vốn cổ phần, liên doanh, liên kết với các đơn vị trong, ngoài nước, các hình thức góp vốn khác của khách hàng và vay vốn từ các tổ chức tín dụng bằng Hợp đồng dài hạn..., giảm thiểu rủi ro ảnh hưởng đến khả năng thanh toán các khoản nợ ngắn hạn;
- Tăng cường hiệu quả sử dụng vốn bằng các biện pháp như:
  - ❖ Đầu tư trọng điểm, không dài trải, từng giai đoạn theo nhu cầu thị trường để tránh rủi ro ứ đọng nguồn vốn.
  - ❖ Ký kết các hợp đồng thi công không điều chỉnh giá để giảm thiểu ảnh hưởng đến giá vốn hàng bán do tác động của thị trường nhằm hạn chế tối đa biến động của kế hoạch sử dụng nguồn vốn.
  - ❖ Bố trí hợp lý, khoa học, cân đối giữa vốn ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Đảm bảo chủ động được nguồn vốn thanh toán.
  - ❖ Thực hiện tốt các công tác Bán hàng, Tài chính Kế toán để tăng tối đa nguồn thu, phải thu, tăng vòng quay vốn tối ưu nhất.



- ❖ Tăng cường công tác quản lý, giám sát, giảm thiểu chi phí đầu tư, giảm giá thành sản phẩm;
- ❖ Kiểm soát và thực hiện tốt công tác tiết kiệm, chống lãng phí.

### **3. Các giải pháp về Thị trường:**

- Phân phối sản phẩm BĐS của Công ty qua các đơn vị trung gian (sàn giao dịch);
- Tăng cường công tác tiếp thị về các lĩnh vực hoạt động của Công ty, trong giai đoạn 2013-2014 tập trung vào đối tượng khách hàng chiến lược (là đối tác có mối quan hệ với PVCR), giai đoạn 2014-2015 mở rộng sang các đối tác có tiềm năng khác.
- Tổ chức các hoạt động, sự kiện nhằm thiết lập, xây dựng mối quan hệ giữa PVCR và khách hàng, tạo sự gắn kết, chia sẻ kịp thời quyền lợi và trách nhiệm giữa PVCR và Khách hàng.
- Xây dựng chính sách bán hàng hợp lý về giá, khuyến mại ...phù hợp nhằm thúc đẩy hoạt động tiêu thụ sản phẩm và sức cạnh tranh trên thị trường.
- Tập trung nghiên cứu đầu tư hướng đến dòng sản phẩm thuộc phân khúc cho những người thu nhập trung bình, giá bán từ 1-1,5 tỷ căn đối với sản phẩm căn hộ để bán/cho thuê tại thị trường Hà Nội.
- Xây dựng “Bộ nhận diện thương hiệu” theo hướng phù hợp với lĩnh vực hoạt động và phương hướng phát triển của Công ty. Đồng thời nghiên cứu, thực hiện các phương án phát triển thương hiệu phù hợp từng giai đoạn SXKD.

### **4. Các giải pháp về Tổ chức, Quản lý:**

- Xây dựng hoàn thiện cơ cấu tổ chức theo mô hình Công ty mẹ - Công ty con (các công ty thành viên, công ty trực thuộc, liên kết), kết hợp với việc phân cấp, phân quyền (cho Người đại diện phần vốn tại các Công ty trực thuộc, Công ty hợp tác đầu tư ....), các Ban QLDA, Chi nhánh theo hướng:
  - Công ty mẹ thực hiện lĩnh vực: Tư vấn đầu tư, Tư vấn Quản lý dự án; Triển khai hoạt động Đầu tư phát triển các dự án BĐS; Quản lý, khai thác BĐS sau đầu tư;
  - Các Công ty thành viên, liên kết thực hiện lĩnh vực Tư vấn Giám sát & Thiết kế; Thi công xây, lắp công trình.
- Hoàn thiện văn bản Quản lý nội bộ nhằm đảm bảo thực hiện tốt công tác điều hành Doanh nghiệp gồm: Điều lệ Công ty, Quy chế tổ chức điều hành, rà soát, làm rõ



chức năng, nhiệm vụ các Phòng/ban, trách nhiệm, quyền hạn các cấp quản lý theo hướng phân cấp, phân quyền và trách nhiệm cá nhân một cách rõ ràng.

- Định kỳ, tổ chức tổng kết, phân tích, đánh giá mô hình hoạt động của Công ty từ đó đưa ra các giải pháp hoàn thiện mô hình hoạt động của PVCR phù hợp với từng giai đoạn phát triển, nhằm đưa PVCR phát triển bền vững làm nền tảng cho sự phát triển nhanh, mạnh.
- Kiện toàn bộ máy lãnh đạo Công ty và các đơn vị trực thuộc, cơ cấu lại nguồn nhân lực trên cơ sở rà soát đánh giá chất lượng nguồn nhân lực, luân chuyển, điều động nhân sự, giảm thiểu các vị trí trung gian nhằm nâng cao hiệu quả công tác quản lý, điều hành.
- Không ngừng cải tiến phương thức quản lý theo hướng “gọn, nhẹ, chuyên sâu” nhằm tăng năng suất lao động, nâng cao hiệu quả SXKD, nâng cao thu nhập cho người lao động có năng suất cao.
- Rà soát, xây dựng hoàn thiện các điều khoản quy định tại Thỏa ước lao động tập thể, Nội quy lao động, nâng cao kỷ luật lao động.
- Hoàn thiện hệ thống biểu mẫu xây dựng kế hoạch, báo cáo thực hiện kế hoạch, hệ thống kiểm soát thực hiện công việc các đơn vị nhằm đảm bảo cung cấp chính xác, đầy đủ các thông tin cần thiết phục vụ ra các Quyết định triển khai hoạt động Sản xuất, kinh doanh, điều hành của Lãnh đạo Công ty.

#### **5. Các giải pháp về Phát triển nguồn nhân lực:**

- Xây dựng hệ thống tiêu chuẩn chức danh cho từng vị trí cán bộ quản lý và xây dựng hệ thống Bảng mô tả công việc, tiêu chuẩn thực hiện công việc và yêu cầu kỹ năng, trình độ với từng vị trí CBCNV.
- Căn cứ hệ thống tiêu chuẩn chức danh, tiêu chuẩn thực hiện công việc, yêu cầu trình độ, kỹ năng thực hiện công việc của từng vị trí và mục tiêu, kế hoạch phát triển của Công ty giai đoạn 2013- 2015 để lập kế hoạch tuyển dụng nhân sự, thuyên chuyển, luân chuyển nhân sự trong từng giai đoạn.
- Xem xét việc thuê hoặc tuyển chuyên gia trong, ngoài nước để thực hiện một số vị trí then chốt ảnh hưởng trực tiếp đến hiệu quả hoạt động SXKD.
- Xây dựng chính sách chi trả thu nhập đảm bảo tạo động lực, khuyến khích người lao động nỗ lực nâng cao năng suất, chất lượng công việc và thu hút cán bộ điều hành, kỹ sư, chuyên gia giỏi các lĩnh vực làm việc tại PVCR.

- Phối hợp giữa đào tạo chuyên sâu theo chức năng thực hiện của từng vị trí với đào tạo kèm cặp nội bộ, đặc biệt chú trọng đào tạo trong các lĩnh vực Tư vấn và kỹ năng thực hiện dịch vụ Quản lý Bất động sản sau đầu tư theo hướng chuyên nghiệp, chất lượng dịch vụ cao.
- Xây dựng chính sách, cơ chế khuyến khích, khen thưởng hoạt động đào tạo nội bộ.
- Tiêu chuẩn hóa và nâng cao chất lượng tuyển dụng đầu vào, đảm bảo tuyển dụng đúng người, đúng việc, chú trọng đến công tác tạo nguồn cán bộ kế cận.
- Phân cấp tối đa cho các đơn vị thành viên trong công tác quản trị nhân sự và phát triển nguồn nhân lực.

#### **6. Các giải pháp về Khoa học và Công nghệ:**

- Cập nhật và áp dụng công nghệ quản lý dự án, quản lý sản xuất, kinh doanh tiên tiến có hiệu suất cao.
- Xây dựng công cụ quản lý tiến độ, chất lượng, cũng như các giải pháp tổng thể nhằm nâng cao hiệu quả lao động, ứng dụng các phần mềm quản lý mới.
- Xây dựng đội ngũ cán bộ Khoa học, công nghệ có đủ trình độ chuyên môn để triển khai, áp dụng, làm chủ công nghệ tiên tiến đặc biệt tập trung trong lĩnh vực xây dựng cơ bản.
- Duy trì và cải tiến hệ thống quản lý theo tiêu chuẩn ISO 9001:2008.
- Nghiên cứu, ứng dụng các giải pháp tiên tiến về VLXD ứng dụng trong hoạt động XDCCB như: Bê tông nhẹ, gạch nhẹ, vật liệu nội, ngoại thất công nghệ cao để giảm chi phí, tăng lợi nhuận, tăng tính thẩm mỹ cho các công trình.
- Xây dựng và thực hiện các quy định, chính sách, quy trình tiến tiến đảm bảo an toàn, môi trường và chất lượng các dự án của Công ty.

#### **7. Văn hóa Doanh nghiệp và An sinh xã hội:**

Xây dựng con người và môi trường làm việc PVCR tốt đẹp, chuyên nghiệp, là niềm tự hào cho mỗi thành viên Công ty PVCR.

- Con người và môi trường làm việc hướng đến
  - ❖ Phẩm chất đạo đức;
  - ❖ Tính chuyên nghiệp trong làm việc và giao tiếp;
  - ❖ Tính tuân thủ các quy định và chỉ đạo;
  - ❖ Hành vi ứng xử thân thiện, chia sẻ, giúp đỡ lẫn nhau;
  - ❖ Đoàn kết nội bộ, công bằng, bình đẳng.



- Chế độ phúc lợi và ASXH
  - ❖ Quan tâm, không ngừng nâng cao chế độ phúc lợi cho người lao động, cải thiện điều kiện sống, điều kiện làm việc cho CBCNV;
  - ❖ Việc làm ổn định và thu nhập ngày càng nâng cao cho CBCNV;
  - ❖ Tuân thủ thực hiện chính sách ASXH của cơ quan quản lý và với người lao động trong Công ty.

**8. Tổ chức thực hiện:**

- Ban giám đốc chỉ đạo các Phòng/ban chức năng chủ động thực hiện các giải pháp nhằm hoàn thành các mục tiêu theo từng giai đoạn phát triển của PVCR;
  - Xây dựng kế hoạch SXKD hàng năm phù hợp định hướng chiến lược, diễn biến thị trường vĩ mô và nguồn lực nội tại.
  - Thực hiện công tác kiểm điểm tình hình thực hiện, báo cáo định kỳ và đề xuất các giải pháp, phương án điều chỉnh linh hoạt, phù hợp với thực tế thực hiện Kế hoạch SXKD để đảm bảo mục tiêu phát triển bền vững trong giai đoạn 2013-2015
-



**CÁC CHỈ TIÊU KINH TẾ KẾ HOẠCH CƠ BẢN ĐẾN NĂM 2015 (Tỷ VND)**

**Phụ lục 1**

Stt	Khoản mục	Tổng mức đầu tư đến 2015	Ước thực hiện đến năm 2012			Năm 2013			Năm 2014			Năm 2015			Tổng từ 2013 đến hết 2015			Ghi chú
			Tổng số	Vốn CSH	Vốn khác	Tổng số	Vốn CSH	Vốn khác	Tổng số	Vốn CSH	Vốn khác	Tổng số	Vốn CSH	Vốn khác	Tổng số	Vốn CSH	Vốn khác	
<b>I</b>	<b>Giá trị giải ngân</b>	<b>2617,20</b>	<b>859,93</b>	<b>445,22</b>	<b>414,71</b>	<b>334,61</b>	<b>68,36</b>	<b>266,25</b>	<b>922,66</b>	<b>300,00</b>	<b>622,66</b>	<b>500,00</b>	<b>150,00</b>	<b>350,00</b>	<b>1757,27</b>	<b>518,36</b>	<b>1238,91</b>	
1	CT 10-11 Văn Phú	1456,30	559,03	272,53	286,5	324,61	58,36	266,25	572,66		572,66				897,27	58,36	838,91	
2	Tân Viên	524,00	14,00	14,00		10,00	10,00		200,00	150,00	50,00	300,0	50,00	250,00	510,00	210,00	300,00	Sân golf 18 lỗ
3	Việt Hưng	61,40	61,40	61,40														Thoái vốn
4	Số 9 TTT	225,50	225,50	97,29	128,21										-	-	-	
5	Dự án ĐT khác	350,00							150,00	150,00	0,00	200,00	100,00	100,00	350,00	250,00	100,00	
<b>II</b>	<b>Nguồn vốn</b>	<b>3010,54</b>	<b>859,93</b>	<b>445,22</b>	<b>414,71</b>	<b>334,60</b>	<b>68,36</b>	<b>266,24</b>	<b>1366,01</b>	<b>300,00</b>	<b>1066,01</b>	<b>500,00</b>	<b>150,00</b>	<b>350,00</b>	<b>2150,61</b>	<b>518,36</b>	<b>1632,25</b>	
i	- Tổng vốn CSH	963,58	445,22	445,22	-	68,36	68,36	-	300,00	300,00	-	150,00	150,00	-	518,36	518,36	-	
ii	- Tổng vốn đối tác	140,75	40,75	-	40,75	-	-	-	-	-	-	100,00	-	100,00	100,00	-	100,00	
iii	- Tổng vốn góp KH	1528,00	245,75	-	245,75	266,24	-	266,24	1016,01	-	1016,01	0,00	-	0,00	1282,25	-	1282,25	
iv	- Tổng vốn vay NH	378,21	128,21	-	128,21	-	-	-	50,00	-	50,00	200,00	-	200,00	250,00	-	250,00	
1	CT 10-11 Văn Phú	1899,64	559,03	272,53	286,50	324,6	58,36	266,24	1016,01	-	1016,01	-	-	-	1340,61	58,36	1282,25	
1.1	- Vốn CSH	330,89	272,53	272,53		58,36	58,36								58,36	58,36	-	
1.2	- Vốn Đối tác	40,75	40,75		40,75										-	-	-	
1.3	- Vốn góp KH	1528,00	245,75		245,75	266,24		266,24	1016,01		1016,01				1282,25	0,00	1282,25	
1.4	- Vốn vay NH	0,00							+160-160		+160-160				-	-	-	
2	Tân Viên	474,00	14,00	14,00	-	10,00	10,00	-	200,00	150,00	50,00	300,00	50,00	250,00	510,00	210,00	300,00	
2.1	- Vốn CSH	224,00	14,00	14,00		10,00	10,00		150,00	150,00		50,00	50,00		210,00	210,00	-	
2.2	- Vốn Đối tác	100,00										100,00		100,00	100,00	-	100,00	
2.3	- Vốn góp KH	0,00														-	-	
2.4	- Vốn vay NH	150,00							50,00		50,00	150,00		150,00	200,00	-	200,00	
3	Việt Hưng	61,40	61,40	61,40	-	0,00	-	0,00	0,00	-	0,00	0,00	-	0,00	0,00	-	0,00	
3.1	- Vốn CSH	61,40	61,40	61,40											-	-	-	
3.2	- Vốn Đối tác	0,00													-	-	-	
3.3	- Vốn góp KH	0,00														-	-	
3.4	- Vốn vay NH	0,00														-	-	
4	Số 9 TTT	225,50	225,5	97,29	128,21	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
4.1	- Vốn CSH	97,29	97,29	97,29											-	-	-	
4.2	- Vốn Đối tác	0,00													-	-	-	
4.3	- Vốn góp KH	0,00													-	-	-	
4.4	- Vốn vay NH	128,21	128,21		128,21										-	-	-	
5	Dự án BĐS khác	300,00	-	-	-	-	-	-	150,00	150,00	0,00	200,00	100,00	100,00	350,00	250,00	100,00	
5.1	- Vốn CSH	250,00				0,00	0,00		150,00	150,00		100,00	100,00		250,00	250,00	-	
5.2	- Vốn Đối tác	0,00													-	-	-	
5.3	- Vốn góp KH	50,00										50,00		50,00	50,00	-	50,00	
5.4	- Vốn vay NH	0,00										50,00		50,00	50,00	-	50,00	



Số	Khoản mục			Năm 2013	Năm 2014	Năm 2015		Ghi chú
<b>III</b>	<b>Doanh thu</b>			<b>79,00</b>	<b>1291,50</b>	<b>694,00</b>		
1	Tư vấn			10,00	11,00	13,00		
2	Kinh doanh BĐS			68,20	1200,00	498,00		
	- DA Văn Phú				1200,00	328,00		
	- DA Tân Viên					120,00		
	- DA Việt Hưng			68,20				
	- DA BĐS khác					50,00		
3	Thi công xây, lắp				30,00	100,00		
4	Quản lý, khai thác BĐS sau đầu tư				0,50	3,00		
5	Doanh thu khác			0,80	50,00	80,00		
<b>IV</b>	<b>Lợi nhuận</b>							
1	Lợi nhuận trước thuế			1,23	96,45	93,55		
2	Lợi nhuận sau thuế			0,92	72,34	70,16		
<b>V</b>	<b>Cổ tức</b>				<b>10%</b>	<b>10%</b>		
<b>VI</b>	<b>Lao động và thu nhập</b>							
1	Lao động bình quân			55	50	50		
2	Thu nhập bình quân (Triệu/người/tháng)			18	20	22		