



CÔNG TY CỔ PHẦN VINACONEX 25

*Xây những giá trị, dựng những ước mơ*

**Kính trình: Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2013**

**BÁO CÁO ĐÁNH GIÁ  
KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG SXKD NĂM 2012  
KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2013**

**Ban điều hành Công ty cổ phần Vinaconex 25 xin báo cáo kết quả hoạt động SXKD năm 2012 và Kế hoạch SXKD năm 2013 như sau:**

**PHẦN THỨ NHẤT: KẾT QUẢ SXKD NĂM 2012**

**1. Đánh giá chung:**

- Năm 2012 thực hiện phương châm: **“Tiếp tục ổn định tăng trưởng - Cùng cố nội lực”**, Ban điều hành đã thận trọng, tỉnh táo đánh giá, nhận diện đúng thị trường, thế mạnh của Công ty để đưa ra chiến lược, giải pháp phù hợp trong *thời kỳ kinh tế khó khăn*.
- Hội đồng quản trị Công ty đã chỉ đạo quyết liệt để Ban điều hành thực hiện Chương trình hành động “**hướng đến đối tác, khách hàng**”. Qua đó đã thiết lập, duy trì và củng cố mối quan hệ tốt đẹp với các cơ quan Trung ương, Chính quyền, Sở, Ban ngành địa phương và các Chủ đầu tư lớn; được đánh giá cao về năng lực, kinh nghiệm của Nhà thầu Vinaconex 25 và có thiện chí hợp tác lâu dài. Đó là lợi thế lớn trong việc tham gia đấu thầu và thắng thầu các công trình có quy mô, giá trị lớn tại khu vực.
- Ngay từ giữa năm 2011, Ban điều hành đã chuẩn bị tốt công tác đấu thầu và thắng thầu các công trình đảm bảo chuyển tiếp sang năm 2012 với giá trị trên 500 tỷ đồng, tạo sự chủ động ngay từ những ngày đầu năm 2012 trong việc bố trí sử dụng các nguồn lực liên tục, hiệu quả.
- Hoạt động tài chính của Công ty thật sự “**Lành mạnh - Minh bạch**”. Dư nợ ngân hàng luôn được kiểm soát chặt chẽ, an toàn. Dòng tiền được tính toán sử dụng kịp thời, hiệu quả. Hệ thống tài chính được kiểm toán theo chuẩn mực quốc tế, uy tín của Công ty được các tổ chức tín dụng tin tưởng, ưu tiên hợp tác phát triển lâu dài.
- Tinh thần lao động cần cù, tự giác, ý thức tự lực, tự cường, tinh thần đồng đội, tập thể giúp đỡ nhau đã trở thành nét “**Văn hóa Vinaconex 25**”: Giá trị nhân văn đó đã được nhiều thế hệ Vinaconex 25 vun đắp, gầy dựng trong quá trình xây dựng và phát triển 29 năm, đến nay trở thành tài sản, nguồn động lực chủ yếu nhất làm nên tính cạnh tranh và vị thế mang tính riêng biệt của Vinaconex 25 ngày nay.

**2. Kết quả SXKD năm 2012**

**2.1 Các chỉ tiêu chính:**

Chỉ tiêu	ĐVT	Kế hoạch 2012	Thực hiện		% thực hiện cả năm/kế hoạch	Tăng trưởng so với năm 2011
			Hợp nhất	Công ty mẹ		
<b>Sản lượng</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>810,00</b>	<b>828,01</b>	<b>820,01</b>	<b>102,22%</b>	<b>107,53%</b>
- Xây lắp		730,00	724,09	724,09		
- SXCN, VLXD, HH		50,00	80,09	72,09		
- Kinh doanh BĐS		30,00	23,83	23,83		
<b>Tổng Doanh thu</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>720,00</b>	<b>748,00</b>	<b>739,13</b>	<b>103,89%</b>	<b>105,80%</b>
- Xây lắp		630,00	638,03	636,53		
- Thành phẩm, hàng hoá		50,00	63,45	56,05		
- Kinh doanh BĐS		40,00	42,50	42,49		
- Khác			4,02	4,06		
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>20,50</b>	<b>21,66</b>	<b>19,65</b>	<b>105,66%</b>	<b>120,27%</b>
<b>Đầu tư</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>40,00</b>	<b>33,84</b>	<b>31,89</b>	<b>84,60%</b>	<b>38,02%</b>
- Phát triển nhà, đô thị		30,00	23,83	23,83		
- Đầu tư chiều sâu, thiết bị		10,00	10,01	8,06		
<b>Nộp thuế</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>31,00</b>	<b>28,54</b>	<b>25,34</b>	<b>92,05%</b>	<b>96,40%</b>
<b>LĐBQ</b>	<b>Người</b>	<b>2.500</b>	<b>2.988</b>	<b>2.580</b>	<b>119,52%</b>	<b>142,29%</b>
<b>Thu nhập</b>	<b>1.000đ</b>	<b>4.500</b>	<b>4.570</b>	<b>4.570</b>	<b>101,56%</b>	<b>117,18%</b>
<b>Cổ tức</b>	<b>%</b>	<b>18,00</b>	<b>18,00</b>	<b>18,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

## 2.2 Đánh giá cụ thể từng lĩnh vực SXKD

### a. Công tác quản lý điều hành

#### a.1 Những mặt làm được

- Tuân thủ và tổ chức triệt để các chỉ đạo, nghị quyết, quyết định của Đại hội đồng cổ đông và Hội đồng quản trị Công ty.
- Phân công nhiệm vụ cho các thành viên trong Ban Tổng Giám đốc phụ trách theo từng lĩnh vực, khu vực đã phát huy được vai trò kiểm tra, kiểm soát trong công tác quản lý điều hành.
- *Ban hành bổ sung* các quy định đã thực hiện mang lại hiệu quả trong công tác quản lý điều hành sản xuất kinh doanh.
- Ban điều hành đã thực hiện tốt phương châm **“Nhanh hơn - Kỷ luật hơn - Chủ động hơn”**; ý thức được tính chất khó khăn, phức tạp công việc của năm 2012 đã tích cực cung cấp, chia sẻ thông tin kịp thời, cùng nhau phối hợp bàn bạc thảo luận kỹ các giải pháp trước tổ chức thực hiện trên tinh thần quyết liệt và thận trọng.
- Quan hệ phối hợp giữa các Phòng, ban Công ty với các đơn vị và ngược lại đã dần khắc phục những hạn chế trước đây, công việc giải quyết kịp thời hơn; từng cá nhân đã tự giác và ý thức cao hơn trách nhiệm của mình đối với từng công việc/nhóm công việc, đã chủ động, hợp tác Tổ/Nhóm giải quyết

công việc mang lại hiệu quả.

### **a.2 Những tồn tại, hạn chế**

- Công tác nhận định, đánh giá tình hình hoạt động SXKD chưa tỉ mỉ, sâu sát nên các chỉ tiêu sản lượng, doanh thu, thu hồi vốn *có những tháng* chưa đạt kế hoạch.
- Tính hiệu quả chắc chắn trong điều hành, đề ra giải pháp, triển khai nhiệm vụ của Ban điều hành chưa cao.

## **b. Công tác tổ chức - nhân sự và chế độ chính sách**

### **b.1 Những mặt làm được**

- Thực hiện việc chuyển địa điểm Trụ sở chính Công ty từ Quảng Nam ra Tp.Đà Nẵng; thay đổi chức danh cán bộ quản lý Công ty theo mô hình Ban Tổng Giám đốc phù hợp yêu cầu, định hướng phát triển Công ty.
- Chuyển đổi Ban Chiến lược – Thương hiệu Công ty thành Ban Chiến lược – Thương hiệu và An toàn lao động; Giải thể các đơn vị trực thuộc để tinh giảm đầu mối và củng cố các đơn vị còn lại theo hướng đơn vị mạnh, chủ lực.
- Thực hiện công tác điều động lực lượng lao động đảm bảo yêu cầu sản xuất kinh doanh; thực hiện tốt công tác đánh giá chất lượng cán bộ định kỳ tháng/quý phục vụ công tác quy hoạch. Đào tạo, phát triển, bổ nhiệm cán bộ trẻ giữ cương vị chủ chốt, miễn nhiệm cán bộ không hoàn thành nhiệm vụ. Công ty luôn bảo đảm công việc ổn định, giải quyết việc làm cho hơn 3.000 lao động (trong khi các doanh nghiệp cùng ngành phải cắt giảm lao động). Thu nhập người lao động được tăng lên; chính sách đãi ngộ vượt trội hơn so với doanh nghiệp bên ngoài... qua đó đã củng cố niềm tin, uy tín, thương hiệu, người lao động yên tâm công tác, cống hiến lâu dài;

### **b.2 Những tồn tại, hạn chế**

- Cán bộ làm công tác nhân sự, chế độ chính sách, pháp chế còn yếu, chưa được đào tạo chuyên sâu nên chưa tham mưu kịp thời cho Lãnh đạo Công ty các chế độ đãi ngộ, chính sách nhân sự theo định hướng phát triển của Công ty.

## **c. Công tác sản xuất**

### **c.1 Về xây lắp**

❖ Những mặt làm được:

- Phân công trong Ban điều hành, cán bộ chủ chốt thực hiện chương trình hướng đến đối tác khách hàng, tăng cường tiếp cận, nắm bắt thông tin, đồng thời chuẩn bị tốt hồ sơ tham gia dự thầu và thắng thầu các dự án/công trình theo kế hoạch đề ra.
- Phân công cụ thể trong Lãnh đạo Công ty tích cực phối hợp làm việc với các Chủ đầu tư xác định rõ nguồn vốn các công trình/dự án để có giải pháp, biện pháp tổ chức thực hiện phù hợp; những công trình có nguồn vốn thuận lợi thì tập trung đẩy nhanh tiến độ thi công, hoàn tất hồ sơ thanh, quyết toán; những công trình chưa bố trí đủ vốn thì chủ động thống nhất với Chủ đầu tư giãn hoặc dừng tiến độ thi công.
- Lựa chọn đơn vị nội bộ để thi công các công trình trúng thầu được lựa chọn nghiêm túc, có phương án tổ chức thi công, phương án tài chính, con người, thiết bị, hiệu quả do Hội đồng Công ty thẩm định chặt chẽ trước khi thực hiện.
- Tất cả các công trình sau khi trúng thầu bắt buộc phải lập kế hoạch thi công chi tiết; phân khai khối lượng theo từng tháng/quý/năm, giao nhiệm vụ cụ thể cho các đơn vị sản xuất và hợp thống nhất, thông báo công khai để các Phòng ban chức năng biết hỗ trợ, đồng thời làm cơ sở đánh giá mức độ hoàn thành nhiệm vụ của các đơn vị, cá nhân.
- Rà soát, sắp xếp và hình thành rõ ràng bộ phận kỹ thuật hiện trường và bộ

phận làm công tác hồ sơ của mỗi đơn vị để giao nhiệm vụ, trách nhiệm cụ thể thực hiện nhằm tổ chức thi công tốt, hoàn chỉnh hồ sơ kịp thời phục vụ công tác thu hồi vốn các dự án, công trình.

- Hàng tuần, Ban điều hành họp giao ban để bàn bạc thống nhất và chỉ đạo quyết liệt công tác nghiệm thu, hoàn chỉnh hồ sơ, thanh quyết toán công trình để thu hồi vốn nhanh. Những vướng mắc, đề xuất, kiến nghị tại các công trình được các thành viên Ban điều hành bàn bạc, phân công giải quyết kịp thời.
- Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát của các Phòng ban chức năng thông qua hệ thống các quy chế, biểu mẫu và chế độ báo cáo định kỳ hàng tháng đảm bảo giám sát chặt chẽ tình hình thực hiện của các đơn vị.
- Công tác an toàn, vệ sinh lao động, phòng chống cháy nổ luôn được kiểm tra, giám sát chặt chẽ, đảm bảo an toàn. Tổ chức thi công công trường khoa học, từng bước chuyên nghiệp.
- Công tác tổ chức thi công hiện trường, an toàn lao động, nhận diện thương hiệu đã từng bước được hoàn thiện, thay đổi tích cực, góp phần nâng cao thương hiệu Công ty.

❖ Những tồn tại, hạn chế

- Công tác xây dựng kế hoạch hàng tháng, hàng quý từng bước đi vào nề nếp, tuy nhiên tính chính xác chưa cao, chưa sát với tình hình thực hiện; chưa lường trước những khó khăn phát sinh trong tổ chức thực hiện. Công tác triển khai nhiệm vụ sản xuất, kiểm tra kiểm soát chưa thường xuyên và toàn diện.

## c.2 Về sản xuất vật liệu

❖ Những mặt làm được

- Hoạt động của Nhà máy bê tông từng bước đi vào ổn định và phát triển; *các chỉ tiêu điều hoàn thành vượt mức kế hoạch.*
- Tập thể lãnh đạo, CBCNV nhà máy làm việc trách nhiệm, nhiệt tình. Phương án kinh doanh linh hoạt, chủ động xây dựng mang lưới cộng tác viên để tăng cường cung ứng, khai thác sản phẩm, góp phần hoàn thành kế hoạch SXKD năm 2012 đã được phê duyệt;

❖ Những tồn tại, hạn chế

- Do ảnh hưởng chung của nền kinh tế nên rất ít dự án mới *triển khai*, *địa bàn có nhiều đối thủ* cạnh tranh khốc liệt .v.v. nên sản lượng cung cấp ra thị trường chưa cao, *Nhà máy Bê tông và Đá hoạt động chưa hết công suất.*

## d. Về đầu tư

❖ Những mặt làm được:

- Giá trị đầu tư năm 2012 là 31/40 tỷ đồng, chiếm 79% kế hoạch, cụ thể:

✚ *Dự án khu đô thị Điện Nam Điện Ngọc: Thực hiện đầu tư từ 30 tỷ giảm còn 23 tỷ đồng, nguyên nhân: Chỉ thực hiện việc đầu tư những hạng mục mang tính đồng bộ về hạ tầng kỹ thuật, nhằm tạo thuận lợi cho việc khai thác.*

✚ *Dự án đầu tư Tòa nhà CT1 - Cụm nhà ở hỗn hợp tại lô B3 thuộc khu đô thị Nam cầu Trần Thị Lý – Tp.Đà Nẵng: Đã triển khai các bước chuẩn bị đầu tư, tuy nhiên chưa có chủ trương đầu tư của Tổng công ty nên tạm thời dừng triển khai dự án*

✚ *Đầu tư nâng cao năng lực sản xuất: Triển khai thực kế hoạch đầu tư năm 2012 đã được phê duyệt với giá trị 6,63 tỷ đồng.*

❖ Những tồn tại, hạn chế:

- Thị trường bất động sản trầm lắng, việc khai thác đất dự án Điện Nam Điện Ngọc gặp nhiều khó khăn; công tác thu hồi vốn chậm.

## **PHẦN THỨ HAI: KẾ HOẠCH SXKD NĂM 2013**

### **I- MỤC TIÊU**

1. Mọi giải pháp năm 2013 phải dựa trên phương châm: **"Tăng trưởng bền vững và tiếp tục củng cố nội lực"**.
2. Ổn định và phát triển thị trường hiện có đồng thời mở rộng thêm thị trường mới tại các tỉnh Nam Trung Bộ và Tây Nguyên.
3. Củng cố nội lực, giữ vững tốc độ tăng trưởng bền vững, ổn định.
4. Tiếp tục thực hiện tái cấu trúc công tác **"Tổ chức – Nhân sự – Tài chính"** theo định hướng phát triển của Tổng Công ty tại khu vực Miền Trung & Tây Nguyên; định hướng phát triển Công ty đến năm 2015 và tầm nhìn đến năm 2020.
5. Trong lĩnh vực xây dựng: Tiếp tục khẳng định vị trí doanh nghiệp xây dựng dẫn đầu tại khu vực Miền Trung và Tây Nguyên trong lĩnh vực: dân dụng, công nghiệp, công trình hạ tầng - giao thông,... hướng đến trở thành Nhà thầu lựa chọn Chủ đầu tư.
6. Chuyển dịch tỷ trọng các lĩnh vực hoạt động chính hỗ trợ lẫn nhau theo hướng tăng dần tỷ trọng sản xuất, kinh doanh Thương mại - Vật liệu xây dựng hỗ trợ cho hoạt động xây dựng và bất động sản trong thời kỳ khó khăn.
7. Tập trung xây dựng Công ty CP Meico thành đơn vị mạnh trên lĩnh vực kinh doanh Thương mại - Vật liệu xây dựng, thi công hạ tầng và thi công hoàn thiện.
8. Thực hiện tốt nghĩa vụ xã hội và quyền lợi của cổ đông; nâng cao đời sống vật chất, tinh thần cho người lao động.
9. Phát triển văn hóa doanh nghiệp, giữ vững hình ảnh, uy tín và phát triển thương hiệu **"VINACONEX"** nói chung và truyền thống **"Xây lắp 3 – Vinaconex 25"** nói riêng.

### **II- CƠ SỞ XÂY DỰNG KẾ HOẠCH NĂM 2013**

1. Tình hình kinh tế xã hội hiện nay
2. Thị trường chung tại các địa bàn hoạt động của Công ty.
3. Định hướng phát triển Công ty đến năm 2015.
4. Kết quả sản xuất kinh doanh năm 2012; các dự án, công trình chuyển tiếp từ năm 2012 và dự kiến dự án/công trình đấu thầu năm 2013.
5. Các nguồn lực hiện có của Công ty.



### III- CÁC CHỈ TIÊU KẾ HOẠCH:

Chỉ tiêu	ĐVT	Thực hiện năm 2012	Kế hoạch năm 2013	Tăng trưởng so với năm 2012
<b>Sản lượng</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>828,01</b>	<b>900,00</b>	<b>108,69%</b>
- Xây lắp		724,09	795,00	
- SXCN, VLXD, HH		80,09	75,00	
- Kinh doanh BĐS		23,83	30,00	
<b>Doanh thu</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>748,00</b>	<b>800,00</b>	<b>106,95%</b>
- Xây lắp		638,03	695,00	
- Kinh doanh BĐS		63,45	30,00	
- Thành phẩm, hàng hoá		42,50	75,00	
- Khác		4,02		
<b>Lợi nhuận trước thuế</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>21,66</b>	<b>22,00</b>	<b>101,56%</b>
<b>Đầu tư</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>33,84</b>	<b>41,00</b>	<b>121,16%</b>
- Phát triển nhà, đô thị		23,83	36,00	
- Đầu tư chiều sâu, thiết bị		10,01	5,00	
<b>Nộp thuế</b>	<b>tỷ đồng</b>	<b>28,54</b>	<b>35,00</b>	<b>122,66%</b>
<b>LDBQ</b>	<b>Người</b>	<b>2.988</b>	<b>3.050</b>	<b>102,07%</b>
<b>Thu nhập</b>	<b>1.000đ</b>	<b>4.570</b>	<b>4.670</b>	<b>102,19%</b>
<b>Cổ tức</b>	<b>%</b>	<b>18,00</b>	<b>18</b>	<b>100,00%</b>

### IV- CÁC GIẢI PHÁP TRỌNG TÂM ĐẢM BẢO THỰC HIỆN KẾ HOẠCH SXKD 2013

#### 1. Về thị trường, thương hiệu:

##### 1.1 Ổn định thị trường hiện có:

- Tập trung phát triển mạnh thị trường Đà Nẵng, tăng tỷ trọng các công trình có nguồn vốn ngân sách địa phương, công trình có yếu tố tư nhân và nước ngoài.
- Củng cố các địa bàn Quảng Nam, Quảng Ngãi, Thừa Thiên – Huế, chuẩn bị mọi nguồn lực, nguồn công việc để phát triển trở lại địa bàn tỉnh Quảng Bình, Quảng Trị.*
- Nâng cao năng lực cung cấp của Nhà máy Bê tông tại địa bàn Đà Nẵng, đảm bảo việc cung cấp nội bộ và các khách hàng bên ngoài.
- Tăng năng lực cung cấp các vật tư chính và công tác *thi công* hoàn thiện của Công ty con; tăng cường hợp tác với các khách hàng chiến lược về cung cấp vật tư chính tại khu vực Đà Nẵng.

##### 1.2 Mở rộng thị trường hoạt động tại các tỉnh Nam Trung Bộ và Tây Nguyên

- Tiếp tục đẩy mạnh thực hiện “Chương trình hướng đến đối tác, khách hàng” xúc tiến việc tiếp cận, mở rộng thị trường tại hai khu vực chính Nam Trung Bộ và Tây Nguyên. Trong đó, tập trung vào các dự án, công trình trọng điểm, công trình có giá trị lớn, yêu cầu kỹ thuật cao và có tầm ảnh hưởng lớn tại khu vực.
- Thành lập Bộ phận thị trường với vai trò tham mưu về định hướng chiến lược, phát triển thị trường, cung cấp thông tin cho Hội đồng quản trị Công ty quyết định các cơ hội kinh doanh, chính sách, thời điểm mở rộng phát triển thị trường.
- Phối hợp chặt chẽ với Văn phòng đại diện, các Ban chức năng của Tổng công ty; các đơn vị thành viên tại khu vực trong mối quan hệ xúc tiến, mở rộng thị trường;
- Tận dụng các nguồn lực của Tổng Công ty, đơn vị thành viên tại khu vực.

### 1.3 Thương hiệu

- a. Chuẩn hoá công tác nhận diện thương hiệu đảm bảo đồng bộ trong các hoạt động của Công ty, đặc biệt đầu tư và chú trọng đến các công trình trọng điểm.
- b. Kết hợp với các cơ quan bản ngành các tỉnh, thành phố trên địa bàn tăng cường các hoạt động nhằm nâng cao hình ảnh Công ty qua các hoạt động xã hội, tài trợ và các sự kiện.

## 2. Giải pháp về tổ chức, nhân sự và phát triển doanh nghiệp

2.1 *Ban điều hành Công ty*: Tổ chức Ban điều hành theo hướng chuyên sâu, phát huy tối đa khả năng cho từng thành viên nhằm tăng cường *công tác* quản trị Công ty đạt hiệu quả hơn. Trong đó:

- Tổng Giám đốc: Tập trung vào *công tác quản trị doanh nghiệp*, công tác thị trường, quan hệ đối tác, khách hàng.
- Các Phó Tổng Giám đốc ngoài việc phụ trách từng lĩnh vực xây lắp được phân theo vùng miền, dự án phù hợp, sẽ chịu trách nhiệm chuyên trách các mảng công việc cụ thể nhằm phát huy tối đa vai trò của các Phó TGD.

2.2 *Các Phòng ban chức năng*

- Sắp xếp, xây dựng lại tổ chức Phòng Tổ chức hành chính theo hướng quản lý nhân sự và kiểm soát nội bộ. Tăng cường năng lực các chuyên viên Phòng Đầu thầu - Quản lý dự án và Phòng Kỹ thuật thi công. Tăng cường hoạt động Ban An toàn-Chiến lược, thương hiệu;

2.3 *Các đơn vị trực thuộc*

- Tập trung xây dựng các đơn vị xây lắp chính, hoạt động ổn định bền vững, cụ thể: Khu vực Đà Nẵng- Huế: 02 đơn vị, Quảng Nam: 01 đơn vị, Quảng Ngãi: 01 đơn vị. Duy trì một số BCH công trình nhỏ để thực hiện những công trình đặc thù, đồng thời đào tạo lớp Chỉ huy trưởng kế cận. Chuẩn bị bộ máy tổ chức các Ban quản lý cho các dự án/công trình tại thị trường mới khi trúng thầu; tiếp tục xây dựng phương án phát triển lực lượng lao động trực tiếp phục vụ tốt nhu cầu lao động tại các địa bàn hoạt động mới.

## 3. Giải pháp về các hoạt động sản xuất

3.1 *Hoạt động xây lắp*

- Tham gia dự thầu đảm bảo thắng thầu, đến 30/06/2013 đạt giá trị trên **700** tỷ đồng (chỉ tính riêng lĩnh vực xây lắp);
- Thường xuyên tiếp cận Chủ đầu tư nắm bắt thông tin về tính khả thi nguồn vốn công trình để quyết định việc tổ chức thi công phù hợp. Không tham gia các dự án mới hoặc cương quyết dừng thi công đối với công trình *không đảm bảo nguồn vốn*.
- Phân công Lãnh đạo phụ trách; tăng cường sự giám sát, kiểm tra của các Phòng chức năng để lường trước những phát sinh, biện pháp xử lý xuyên suốt trong quá trình tổ chức thi công các công trình.
- Định biên nhân sự các bộ phận kỹ thuật (hiện trường, hồ sơ – thanh quyết toán), kế toán và nghiệp vụ khác. Tùy theo tính chất từng công trình, bố trí cán bộ chuyên trách hoặc kiêm nhiệm để thi công hiện trường, hồ sơ thủ tục đảm bảo thu hồi vốn theo đúng kế hoạch.

3.2 *Hoạt động sản xuất kinh doanh vật liệu xây dựng*

- Xây dựng cơ chế hoạt động theo hướng chủ động, tự chủ cho đơn vị, từng bước hình thành đơn vị hoạt động độc lập.
- Rà soát định mức, cải tiến quy trình để giảm tối đa các chi phí sản xuất, quản lý, chi phí bán hàng, tăng cường thực hành tiết kiệm, phát huy sáng kiến, ứng dụng tiến bộ khoa học kỹ thuật để nâng cao hiệu quả.

3.3 *Hoạt động đầu tư bất động sản*

- Đối với dự án Điện nam Điện Ngọc: Tập trung đầu tư đồng bộ cơ sở hạ tầng đủ điều kiện khai thác và tập trung mọi biện pháp để khai thác dứt điểm toàn bộ dự án trước ngày 30/06/2013 và 30/9/2013.

## 4. Giải pháp về tài chính

4.1 Củng cố, tăng cường nhân sự cho bộ máy thực hiện công tác tài chính – kế toán tại Công ty; hình thành bộ phận quản lý tài chính và quản lý kế toán rõ ràng.

4.2 Đẩy mạnh hoạt động quản lý tài chính của Công ty. Trong đó, tập trung:



- Phân tích, lập kế hoạch và dự báo tài chính của công ty.
  - Cân đối và thu xếp vốn đảm bảo các hoạt động SXKD của Công ty
  - Xây dựng các chính sách tài chính, kế hoạch tài chính hàng năm và dài hạn;
  - Xây dựng hệ thống kiểm soát, quản lý rủi ro trong toàn Công ty;
  - Hình thành bộ phận thu hồi công nợ để quản lý thanh toán nợ và quản lý rủi ro.
- 4.3 Đảm bảo mức dư nợ ngân hàng đến 31/12/2013: Không vượt 13%/tổng doanh thu hoặc mức dư nợ ngân hàng/vốn điều lệ từ 1 đến 1,2.
- 4.4 Tập trung mọi biện pháp, nguồn lực đẩy mạnh công tác thu hồi vốn, tăng nhanh quay vòng vốn, tiết kiệm chi phí sản xuất, chi phí phát sinh lãi vay ngân hàng không vượt quá kế hoạch, đồng thời duy trì là doanh nghiệp uy tín với các tổ chức tín dụng, đáp ứng nguồn vốn phục vụ nhu cầu SXKD của Công ty
- 4.5 Tuân thủ thực hiện nghiêm túc các quy chế quy định của Công ty, kiểm soát chặt chẽ chi phí sản xuất, sử dụng dòng tiền hiệu quả đảm bảo công tác tài chính của Công ty minh bạch, lành mạnh.
- 4.6 Đối với lĩnh vực xây lắp và sản xuất vật liệu xây dựng, đồn đốc, giám sát, kiểm soát tốt kế hoạch dòng tiền từng tháng/quý. Đặc biệt chú trọng các biện pháp thu hồi vốn đảm bảo chỉ tiêu thu - quay vòng vốn đã đề ra, kiểm soát chặt chẽ các khoản chi, sử dụng vốn hợp lý.
- 4.7 Đối với dự án đầu tư, xây dựng phương án huy động vốn cho từng dự án đầu tư và theo dõi diễn biến của thị trường tài chính tiền tệ để xác định thời điểm thực hiện, phương án huy động vốn có hiệu quả. Tách bạch dòng tiền dự án với dòng tiền sản xuất kinh doanh.

## 5. Giải pháp về thi đua khen thưởng, kỷ luật

Tổ chức các hoạt động **Chào mừng Kỷ niệm 30 năm ngày thành lập Công ty** (13/04/1984 – 13/04/2014).

## 6. Giải pháp về đoàn thể – công tác xã hội

- 6.1 Tổ chức mạng lưới công đoàn phù hợp với nhiệm vụ SXKD Công ty; củng cố, nâng cao chất lượng lượng các công đoàn bộ phận.
- 6.2 Xây dựng chương trình hành động cụ thể lồng ghép với chính quyền triển khai đồng bộ các hoạt động. Trong đó phải thực hiện bằng được chương trình sinh hoạt nội bộ có tính thường xuyên để giáo dục chính trị, tư tưởng, văn hóa và các chủ trương, chính sách Công ty đến từng người lao động để mọi người cùng nhau **“Biết - Hiểu và Hành động”**.
- 6.3 Tham gia tích cực các hoạt động từ thiện, xã hội tại các địa bàn hoạt động của Công ty; dành phần lớn Quỹ phúc lợi để chăm lo đời sống vật chất và tinh thần cho người lao động.

Kính trình Đại hội đồng cổ đông xem xét.

Xin Trân trọng cảm ơn!

### Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VT, Tài liệu đại hội.

**CÔNG TY CỔ PHẦN VINACONEX 25**



**TỔNG GIÁM ĐỐC**  
*Trịnh Văn Thật*